



associazione
industriale
bresciana

Guida

sui contratti di agenzia nel commercio internazionale

a cura di Eugenio Bettella - Rödl & Partner



UniCredit
Corporate Banking

Guida

sui contratti di agenzia nel commercio internazionale

a cura di Eugenio Bettella - Rödl & Partner

INDICE

Presentazione	5	Kazakistan	162
Introduzione	7	Kuwait	166
Arabia Saudita	17	Lettonia	171
Argentina	21	Libano	176
Australia	26	Lituania	182
Austria	31	Lussemburgo	186
Bahrein	36	Messico	191
Belgio	40	Norvegia	196
Brasile	45	Olanda	200
Bulgaria	50	Oman	203
Canada	55	Polonia	207
Colombia	59	Portogallo	214
Corea (Repubblica)	63	Qatar	219
Croazia	66	Repubblica Ceca	224
Danimarca	71	Repubblica Popolare Cinese	228
Egitto	76	Repubblica Slovacca	232
Emirati Arabi Uniti	82	Romania	236
Estonia	87	Serbia	240
Federazione Russa	93	Singapore	243
Finlandia	98	Siria	246
Francia	103	Slovenia	251
Germania	109	Spagna	256
Giappone	113	Stati Uniti d'America	261
Giordania	118	Sud Africa	265
Gran Bretagna	122	Sudan	268
Grecia	127	Svezia	272
Hong Kong	132	Svizzera	276
India	136	Turchia	280
Indonesia	141	Ucraina	284
Iran	145	Ungheria	288
Iraq	148	Vietnam	292
Irlanda	153	Yemen	296
Italia	157		

PRESENTAZIONE

Nel 2007 l'Associazione Industriale Bresciana ha promosso il "Tavolo dell'Internazionalizzazione" coinvolgendo enti ed organizzazioni, pubblici e privati, che con modalità divise supportano le imprese nello sviluppo dell'attività all'estero.

Il Tavolo ha lo scopo di monitorare l'evoluzione del processo di internazionalizzazione delle imprese bresciane, cogliere i punti di forza e di debolezza, impostare le azioni e trovare gli strumenti più efficaci per consentire alle imprese di cogliere le opportunità che sono presenti nei diversi paesi.

Dalle analisi svolte dai partecipanti al Tavolo sono emerse diverse criticità:

1. una carenza di figure professionali interne alle aziende preparate ad affrontare il processo di internazionalizzazione;
2. l'inadeguatezza delle infrastrutture a supporto dello sviluppo degli scambi con l'estero, in particolare per quanto riguarda le forme di trasporto combinato e la logistica;
3. la mancanza di iniziative sistematiche ed efficaci a diffondere la cultura dell'internazionalizzazione e la promozione del "made in Brescia";
4. una scarsa preparazione, soprattutto delle piccole imprese, non solo all'utilizzo degli strumenti di pianificazione strategica dell'internazionalizzazione, ma anche a risolvere i problemi connessi all'operatività quotidiana sui mercati esteri;
5. la scarsa conoscenza dei supporti che le aziende possono utilizzare per affrontare il processo di internazionalizzazione.

Con riferimento agli ultimi due punti, l'Associazione Industriale Bresciana ha ritenuto opportuno di aderire ad un'iniziativa di Confindustria Vicenza riguardante la pubblicazione di una Guida sui contratti di agenzia nel commercio internazionale. Il contratto di agenzia rappresenta infatti uno degli strumenti giuridici più utilizzati dalle imprese per la vendita dei propri prodotti e servizi.

Come in ogni altro rapporto contrattuale che abbia portata internazionale, anche nei contratti di agenzia internazionali è importante riuscire ad imporre la regolamentazione di tutte le parti rilevanti per la propria sfera di interessi e ciò a prescindere dall'ordinamento giuridico nel quale ci si trova ad agire. A tale scopo può tornare utile uno strumento come la Guida in questione.

Grazie alla capillare presenza internazionale dello studio legale a cui è stata affidata la redazione, la Guida raccoglie ben 63 schede che concentrano l'attenzione del lettore su quelle norme giuridiche che trovano obbligatoria applicazione anche contro la volontà espressa nel contratto, per l'obiettivo, comune a molti legislatori, di tutelare la posizione dell'agente, in quanto supposta parte debole del contratto. Questo costituisce il motivo principale della Guida, in quanto è del tutto evidente l'interesse che le imprese esportatrici hanno nel conoscere le limitazioni imposte dai vari Paesi ed i rischi che vi sono connessi.

Per ogni Paese è stato seguito lo stesso schema di trattazione: principi, requisiti, tipologie contrattuali simili, requisiti di forma, doveri dell'agente e delle parti, provvigione, scioglimento del contratto, giurisdizione e legge applicabile, norme cogenti. Tuttavia, alla luce dei continui apporti normativi e degli sviluppi interpretativi della giurisprudenza, per alcuni aspetti non trattati nella Guida, ricordiamo che è sempre opportuno rivolgersi all'Associazione ed ai professionisti che con essa collaborano.

Un ringraziamento esprimiamo a tutti i partecipanti del Tavolo dell'Internazionalizzazione per la collaborazione dimostrata, in particolare all'Unicredit che ha sponsorizzato la pubblicazione della Guida.

Delegato per l'Internazionalizzazione
dell'Associazione Industriale Bresciana
Alberto Pasotti

INTRODUZIONE

1. Stesura dei contratti di agenzia internazionali

La scelta del partner commerciale e del correlato schema di distribuzione rappresenta per ogni impresa e su ogni mercato una decisione carica di conseguenze a lungo termine. Con riguardo al commercio su mercati esteri, tale decisione è ulteriormente complicata, oltre che da fattori culturali, anche dal contesto giuridico straniero. Tra i diversi schemi di distribuzione ipotizzabili in molti mercati esteri il contratto di agenzia rappresenta tuttora uno degli strumenti più antichi e più importanti. Sulla base di tale schema contrattuale una parte, l'agente di commercio, assume stabilmente per conto dell'altra, detta preponente, l'incarico di promuovere la conclusione di negozi o di concludere egli stesso tali negozi e ciò verso corresponsione di una provvigione, costituita di norma da una parte del fatturato derivante dai negozi promossi o conclusi direttamente.

Nel panorama internazionale tra le varie forme di remunerazione impiegate le più consuete risultano essere o quella riportante la clausola "all'incasso", con la quale si legittima l'agente a fare valere i crediti nell'interesse del preponente, oppure la clausola dello "star del credere", con la quale l'agente si addossa il rischio del buon esito del negozio procacciato.

Come in ogni altro rapporto contrattuale che abbia portata internazionale, anche nei contratti di agenzia internazionali è particolarmente importante riuscire a imporre la regolamentazione di tutte le parti rilevanti per la propria sfera di interessi e ciò a prescindere dall'ordinamento giuridico nel quale ci si trova ad agire. A tale scopo, possono tornare utili checklists o altri strumenti simili.

Esempio di checklist per un contratto di agenzia internazionale:

- Diritto applicabile
- Arbitro o giudice statale? Dove?
- Lingua contrattuale vincolante
- Caratteristiche personali rilevanti per la prestazione
 - inserimento dell'agente in registri statali
 - qualifiche professionali, se necessarie nello Stato dove si svolge l'attività
- Ambito di applicazione del contratto di agenzia
 - per territorio (allegare cartina!)
 - per oggetto (eventualmente allegare descrizione del prodotto)
- Espressa statuizione della natura giuridica del rapporto contrattuale, no status di lavoratore dipendente per l'agente
- Esclusiva
 - a favore dell'agente (con eventuale lista di clienti in allegato)
 - a favore del preponente
- Doveri dell'agente
 - riservatezza su informazioni negoziali segrete/riservate del preponente
 - divieto di concorrenza a cessazione del rapporto (indennità per il periodo di non concorrenza sì/no)
 - regolamentazione specifica con riguardo all'accertamento della solvenza dei clienti procacciati
 - regolamentazione specifica dei doveri generali di informazione sugli sviluppi del mercato
- Doveri generali del preponente:
 - regolamentazione, ed eventuale limitazione, dei doveri generali di informazione
 - regolamentazione specifica del dovere di mettere a disposizione modelli e cataloghi

- regolamentazione specifica del dovere di informazione relativamente all'accettazione o al rifiuto dei negozi promossi
- regolamentazione, ed eventuale limitazione, del dovere di informare l'agente sulla riduzione del giro di affari
- Provvigione
 - criteri di commisurazione
 - negozi durante il rapporto contrattuale/dopo la cessazione del contratto
 - tipo di diritto alla provvigione
 - provvigione per la promozione di negozi
 - provvigione per la conclusione di negozi
 - provvigione a zona
 - provvigione "all'incasso"
 - provvigione "allo star del credere"
 - eventualmente, esempio di calcolo della provvigione in allegato al contratto
 - esigibilità
 - rendiconto e ulteriori diritti di informazione dell'agente
 - prescrizione
- Supervisione della realizzazione della prestazione dell'agente da parte del preponente
- Sicurezza della prestazione
 - interessi di mora
 - sicurezza per il know how del preponente, tutela del marchio
 - liberatoria dalle pretese dei terzi
 - diritti di ritenzione
- Durata e cessazione del contratto
 - contratto a termine/a tempo indeterminato
 - o regole per il prolungamento e la cessazione dei contratti a termine
 - motivi generali di cessazione (morte, insolvenza, ecc.)
 - termini di disdetta
 - catalogo di motivi di disdetta eccezionale
- Adeguamenti del contratto in caso di mutamento delle circostanze
- Forma scritta, clausola volta a regolare eventuali nullità parziali del contratto

Con riguardo alle domande fondamentali da porsi prima della stesura di un contratto – Quale parte redige il contratto? In che lingua? – è bene consigliare al preponente di accentrare su di sé la direzione della stesura contrattuale, a prescindere dal panorama giuridico e dalla lingua applicabile al caso concreto. Infatti sarà difficile imporre un management contrattuale effettivo ed efficiente per il commercio internazionale se la ditta esportatrice si adatta senza compromessi alle casualità del diritto e delle prassi dei vari mercati locali.

2. Quale diritto applicabile?

La questione di quale diritto sostanziale sia da porre a fondamento di un contratto di agenzia internazionale non può essere risolta unicamente dall'accordo preso in tal senso dalle parti. Rilevano innanzitutto le regole concernenti il diritto applicabile vigenti nel paese i cui tribunali sono stati aditi da una delle parti al fine di ottenere una pronuncia sul contratto. Non è infrequente, infatti, che determinate norme si caratterizzino per il fatto di essere di applicazione necessaria in un determinato paese (siano esse imposte dalla normativa statuale in materia a protezione della parte debole, siano esse norme generali di applicazione necessaria, poste cioè a fondamento di particolari valori considerati fondamentali dai vari sistemi giuridici e, pertanto, non derogabili). Di fronte a dette norme imperative o di applicazione necessaria il contenuto del contratto concordato dalle parti cede ed il giudice è obbligato ad applicare le norme imperative in sostituzione a quelle concordate dalle parti. Ne consegue, quindi, che la domanda

relativa a quale sia il diritto applicabile ad una determinata situazione di fatto viene influenzata dal paese/sistema giuridico in cui essa ha applicazione.

Fatto salvo quanto sopra, in via generale le parti di un contratto possono stabilire autonomamente quale sia la legge applicabile al loro rapporto.

Secondo il diritto internazionale privato di molti Paesi, quello cioè che regola, fra le altre cose, la legge applicabile ad un contratto avente elementi di internazionalità (sia per la nazionalità delle parti sia per il luogo in cui detto contratto ha applicazione), in mancanza di una scelta relativa al diritto applicabile da parte dei contraenti si utilizza il diritto del luogo in cui il contratto è stato concluso o quello del luogo dove ha sede il contraente che effettua la proposta contrattuale, o del contraente che la accetta. Determinati paesi poi, specialmente quelli ove non vige una piena libertà economica interna, non fanno valere neppure il principio della libera scelta del diritto applicabile e applicano sempre il diritto interno, ponendosi in tal modo in contrasto anche con i principi dettati dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Dal punto di vista pratico, occorre sottolineare la tendenza diffusa, da parte dei tribunali di molti paesi (compresi quelli di paesi economicamente avanzati) a far sì di non impiegare il diritto straniero, nemmeno nei casi in cui essi vi sarebbero tenuti in base alle regole del proprio diritto internazionale privato. Ciò è dovuto, soprattutto, dalla difficoltà per i giudici di documentarsi in relazione al diritto straniero ed alla scarsa preparazione ed attitudine internazionale, in termini generali, dei giudici di molti paesi.

Pertanto, allorché si proceda alla stesura di un contratto, è necessario sempre verificare se la scelta del diritto applicabile possa, poi, nei fatti trovare una concreta applicazione di fronte al tribunale che sarà, verosimilmente, adito in caso di controversia.

Convenzione di Roma del 1980*

In base alla Convenzione di Roma del 19.06.1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, vigente in tutti i Paesi membri dell'Unione Europea (Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria) ed avente applicazione universale al fine di stabilire la legge applicabile, si deve fare riferimento, in mancanza di scelta delle parti (art. 3), al principio del collegamento più stretto con un determinato stato, secondo il cd. "principio di prossimità".

L'art. 4 afferma: *"Si presume che il contratto presenti il collegamento più stretto col paese in cui la parte che deve fornire la prestazione caratteristica ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o, se si tratta di una società, associazione o persona giuridica, la propria amministrazione centrale. Tuttavia, se il contratto è concluso nell'esercizio dell'attività economica o professionale della suddetta parte, il paese da considerare è quello dove è situata la sede principale di detta attività oppure, se a norma del contratto la prestazione dev'essere fornita da una sede diversa dalla sede principale, quello dove è situata questa diversa sede"*.

Il criterio adottato all'art. 4 della Convenzione di Roma 1980, nel caso di contratti di agenzia, comporta senza margini di dubbio, l'applicazione della legge dell'agente (che certamente è la parte che esegue la prestazione caratteristica del rapporto).

* La convenzione di Roma del 1980 sarà sostituita, a decorrere dal 17 dicembre 2009, dal Regolamento CE n. 593 del 17 giugno 2008 ("Roma I"), che regolerà la materia negli Stati membri dell'Unione Europea, ad eccezione di Regno Unito e Danimarca dove continuerà ad applicarsi la Convenzione di Roma del 1980.

Convenzione dell'Aja del 1978 sulla legge applicabile all'agenzia commerciale

Nel 1978 è stata approvata e sottoscritta da un numero molto limitato di stati (Francia, Olanda, Argentina e Portogallo) la "Convenzione sulla legge applicabile all'agenzia", che si propone, all'art. 1, di "determinare la legge applicabile a relazioni di carattere internazionale sorgenti quando una persona, l'agente, ha l'autorità di agire, agisce o si comporta come agente per conto di un'altra persona, il preponente, nei confronti di un terzo".

La Convenzione afferma che la legge applicabile, qualora non sia stata scelta espressamente dalle parti, è, secondo l'art. 5, "la legge nazionale dello Stato dove, al tempo della formazione del rapporto di agenzia, l'agente ha la sua sede o, se non ne ha, la sua residenza abituale: un criterio, dunque, molto simile a quello previsto dalla Convenzione di Roma 1980. In ogni caso, si applica la legge dello Stato in cui l'agente deve esercitare a titolo principale la sua attività se il preponente ha in quello Stato la sua sede o, se non ne ha, il centro dei suoi affari".

Essa è stata, come detto, ratificata soltanto da quattro stati: Francia, Olanda, Argentina e Portogallo. Detti stati, in materia di legge applicabile al contratto di agenzia commerciale, applicheranno la Convenzione dell'Aja invece della Convenzione di Roma in virtù del principio che una legge speciale deroga una legge generale (e la convenzione dell'Aja è da considerarsi speciale rispetto alla convenzione di Roma in quanto regola specificamente il contratto di agenzia commerciale).

3. La competenza giurisdizionale

Altra questione da disciplinare nel contratto è quella del Tribunale competente a giudicare delle controversie che sorgono da un rapporto di agenzia.

Il Regolamento CE n. 44/01

Il regolamento CE n. 44/01 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, si applica negli Stati membri dell'Unione Europea.

A norma dell'art. 2, "*le persone domiciliate nel territorio di un determinato Stato membro sono convenute, a prescindere dalla loro nazionalità, davanti ai giudici di tale Stato membro*"; dove un soggetto ha il domicilio, lì potrà essere convenuto. Tale disposizione vale nei confronti dei Paesi membri della UE e per i paesi contraenti la Convenzione di Lugano del 16.09.1988 (Svizzera, Islanda e Norvegia).

L'art. 5 del Regolamento, n. 1 a), prevede invece che, in materia contrattuale, si possa essere convenuti in giudizio anche nel luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita.

Significativa, da questo punto di vista, diventa quindi la scelta contrattuale del luogo di adempimento delle prestazioni (es. pagamento della provvigione) dedotte nel contratto.

La competenza prevista dal Regolamento può essere, però, derogata su accordo delle parti. In base all'art. 23 del Regolamento è espressamente prevista la necessità che i contraenti si accordino espressamente e per iscritto, che l'accordo riguardi le controversie relative a un preciso rapporto giuridico e che si scelga quale giudice competente un giudice di uno Stato membro dell'UE.

Disciplina nei Paesi extra UE

Al di fuori dell'ambito di applicazione del Regolamento CE è tuttavia necessario verificare se il diritto

processuale del Paese scelto accetti tale rinvio. Ciò può essere particolarmente problematico qualora, secondo il diritto di tale Paese, la competenza internazionale dei propri tribunali sia esclusa, anche quando vi è l'accordo delle parti, nel caso in cui non sia possibile riscontrare un collegamento evidente tra l'oggetto della controversia e il Paese in questione. Infine, nell'ottica della stesura del contratto, va sempre verificato se, dal punto di vista pratico, l'accordo sulla competenza di un giudice al di fuori del Paese nel quale l'agente ha la sede non presenti vistosi svantaggi, ad esempio perché le decisioni di giudici stranieri non vengono eseguite nel Paese dell'agente, come capita in molti Stati.

Clausole arbitrali

Si raccomanda particolare prudenza nell'inserimento di clausole arbitrali nei contratti di agenzia. Come per altri contratti internazionali, anche l'accordo sulla competenza generale di un arbitro su tutte le future controversie nascenti dal contratto, se non attentamente valutato, può sortire notevoli svantaggi. Gli svantaggi di una clausola arbitrale vincolante, che troppo spesso non vengono sufficientemente tenuti in considerazione, sono innanzitutto i costi per la soluzione della controversia, che sono di norma sensibilmente più alti, nonché il fatto che i lodi arbitrali costituiscono una decisione di primo e unico grado che è vincolante e contro la quale non è ammesso altro e ulteriore rimedio giuridico, salvo in casi eccezionali. La scelta di inserire una clausola arbitrale in un contratto concluso con un agente di uno Stato europeo vicino risulta spesso e a posteriori essere una scelta dai pesanti risvolti economici.

D'altra parte, gli arbitrati presentano anche indiscutibili vantaggi. Ciò vale, da un lato, in relazione a quei Paesi che impongono una scelta tra l'adire il giudice statale nel luogo in cui ha sede l'agente e l'applicare una clausola arbitrale e ciò in virtù del fatto che le decisioni dei tribunali stranieri non vengono, di norma, riconosciute ed eseguite. Più in generale, tale vantaggio si ha anche in considerazione dei pregi normalmente insiti in una decisione arbitrale:

- discrezione;
- composizione del collegio arbitrale con professionisti competenti del settore;
- decisione vincolante in unica istanza;
- rapidità del processo;
- possibilità di dare esecuzione del lodo all'estero (nei paesi firmatari della Convenzione di New York del 1958).

Allo stato attuale nella maggior parte dei paesi è più agevole il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali di quanto non lo sia il riconoscimento delle decisioni di giudici stranieri. Finora infatti, circa 100 Stati hanno sottoscritto la Convenzione delle Nazioni Unite di New York del 10.06.58 sul riconoscimento e l'esecuzione di lodi arbitrali stranieri:

Egitto, Afghanistan, Albania, Algeria, Antigua e Barbuda, Argentina, Armenia, Azerbaidjian, Australia, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belgio, Benin, Bosnia Erzegovina, Botswana, Brasile, Brunei, Bulgaria, Burkina Faso, Chile, Cipro, Costa Rica, Danimarca, Germania, Gibuti, Domenica, Repubblica Dominicana, Ecuador, Costa D'Avorio, El Salvador, Estonia, Finlandia, Francia, Gabon, Georgia, Ghana, Grecia, Guatemala, Guinea, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Iran, Irlanda, Islanda, Iraq, Israele, Italia, Giamaica, Giappone, Giordania, Cambogia, Camerun, Canada, Kazakistan, Kenia, Corea del Sud, Kirghisia, Colombia, Croazia, Cuba, Kuwait, Laos, Lettonia, Lesotho, Libano, Liberia, Lituania, Lussemburgo, Madagascar, Malesia, Mali, Macedonia, Malta, Marocco, Isole Marshall, Mauritania, Mauritius, Messico, Moldavia, Principato di Monaco, Mongolia, Montenegro, Mozambico, Nepal, Olanda, Nuova Zelanda, Nicaragua, Niger, Nigeria, Norvegia, Oman, Austria, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Filippine, Polonia, Portogallo, Qatar, Romania, Federazione Russa, Saint Vincent & Grenadines, San Marino, Zambia, Arabia Saudita, Svezia, Svizzera, Senegal, Serbia, Singapore,

Slovacchia, Slovenia, Spagna, Sri Lanka, Sudafrica, Siria, Thailandia, Trinidad e Tobago, Repubblica Ceca, Tunisia, Turchia, Uganda, Ucraina, Ungheria, USA, Uruguay, Uzbekistan, Città del Vaticano, Venezuela, Emirati Arabi Uniti, Regno Unito, Vietnam, Repubblica Popolare Cinese, Bielorussia, Repubblica Centrafricana, Zimbabwe.

Ai fini della validità di un accordo arbitrale contenuto in un contratto di agenzia è necessaria, per quasi tutti gli ordinamenti che ammettono tali accordi, una clausola scritta dal contenuto univoco che preveda che una controversia, che deve essere sufficientemente individuata, sia essa presente che futura, venga sottratta alla competenza del giudice statale e risolta esclusivamente da un collegio arbitrale. Sono consigliabili sul punto, per la stesura del contratto, formule standardizzate dal contenuto ampio (per esempio: *“Tutte le controversie derivanti o inerenti il contratto, la sua validità... vengono decise definitivamente secondo il regolamento arbitrale di ... con esclusione delle vie giudiziali ordinarie”*). Possono essere inserite ulteriori clausole, quali per esempio quelle relative alla lingua o al luogo dell'arbitrato e simili, benché la maggior parte degli ordinamenti non richiede necessariamente tali specificazioni.

Alcune fra le camere arbitrali internazionali più note e maggiormente rappresentative, in Europa, sono le seguenti:

- Camera di Commercio Internazionale (ICC)
- Corte Internazionale Arbitrale di Londra/London Court of International Arbitration (LCIA)
- Camera arbitrale internazionale della Camera di Commercio austriaca
- Camera arbitrale internazionale della Camera di Commercio di Stoccolma
- Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano

È particolarmente importante prestare attenzione alla corretta indicazione della camera arbitrale e, quindi, del regolamento arbitrale richiamato. Si segnala che i portali internet delle varie camere arbitrali riportano suggerimenti di clausole arbitrali standard, in varie lingue, da utilizzarsi all'interno dei vari contratti.

4 Contratti di agenzia nell'Unione Europea – ci sono ancora differenze?

La legislazione relativa ai contratti di agenzia, prima molto diversa a seconda dei vari paesi, è stata ampiamente uniformata all'interno dell'Unione Europea. Con riferimento a tutti i paesi dell'Unione Europea, infatti, la Direttiva per il coordinamento delle prescrizioni degli Stati membri in materia di agenti indipendenti del 18.12.86 (Direttiva 86/653/CEE, citata in questo manuale anche come Direttiva CEE sull'agenzia) contiene una serie di prescrizioni per regolamentare i contratti d'agenzia e tutelare gli agenti commerciali atte ad eliminare distorsioni concorrenziali tra gli Stati membri. Una direttiva non è fonte di disposizioni di diritto immediatamente vincolanti ma necessita, ai fini della propria attuazione, del recepimento da parte del sistema interno dei singoli Stati membri. La Direttiva CEE sull'agenzia detta regole in materia di diritti e doveri dei contraenti, con particolare riguardo al compenso dell'agente, alla gestione del contratto ed alla cessazione del contratto stesso con relativa indennità/compensazione a favore dell'agente pur lasciando agli Stati membri un margine di discrezionalità su molti punti rilevanti. Pertanto, continuano a sussistere differenze limitate ma pur sempre rilevanti fra le regolamentazioni in tema di agenzia commerciale in vigore all'interno dei singoli Stati membri.

La Direttiva è stata recepita in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea. In particolare, alcuni dei nuovi Stati dell'Europa centrale ed orientale, comprese la Romania e la Bulgaria che hanno aderito all'Unione Europea il 01.01.2007, si sono ispirate per le prime regolamentazioni interne dei contratti di agenzia, al modello europeo già nel corso del loro passaggio all'economia di mercato: di conseguenza il loro ingresso nell'Unione non ha reso necessarie ulteriori riforme sostanziali. Alcuni Stati membri

non hanno ancora recepito tutti i punti della Direttiva (ad esempio la Repubblica Slovacca) mentre altri Stati che, invece, non sono membri dell'Unione Europea, come la Croazia e la Turchia, hanno in gran parte già adattato le proprie regolamentazioni nazionali alla Direttiva UE. Infine, alla Direttiva CEE hanno aderito anche gli Stati dello Spazio Economico Europeo (Norvegia, Islanda, Liechtenstein).

5 Un diritto mondiale dei contratti di agenzia?

Il diritto dei contratti di agenzia internazionali appartiene ed è regolato dal diritto nazionale degli Stati nei quali il preponente e l'agente hanno la loro sede. Non esiste un autonomo diritto dei contratti di agenzia che abbia valenza sovranazionale per tutti i Paesi del mondo. Sussistono unicamente frammenti di tale legislazione con riguardo ai soli aspetti internazional-privatistici: ossia, nei fatti, la legge applicabile ai contratti di agenzia internazionale. La Convenzione dell'Aia del 14 marzo 1978 sul diritto applicabile all'agenzia commerciale ha cercato di fornire una risposta unitaria alla questione relativa alla legge applicabile ai contratti di agenzia internazionale in assenza di una scelta specifica delle parti. Detta Convenzione, come già illustrato, ha solo in minima parte raggiunto il suo scopo in quanto è stata sottoscritta ed è vincolante, al momento, solo per Argentina, Francia, Portogallo e Olanda e le sue previsioni sono comunque limitate dalle regole di ordine pubblico dei paesi che la interpretano, lasciando in tal modo ampi margini di incertezza riguardo alla sua applicazione pratica.

6 Sulla redazione di questo manuale

Questo manuale è un insieme di brevi presentazioni delle norme regolatrici dei contratti di agenzia in vigore in circa 60 Stati. Le presentazioni dei singoli Paesi sono suddivise nelle seguenti unità:

Principi

Verranno innanzitutto presentati i principi giuridici relativi ai contratti di agenzia così come vigenti in ciascun Paese, il recepimento di norme sovranazionali e la definizione di "agente" come inteso dal diritto e dalla prassi del Paese in questione. A differenza degli ordinamenti improntati al diritto civile dell'Europa continentale, nei Paesi ad influenza anglosassone il contratto di agenzia è talvolta regolato in modo meno stretto e non da normative ad hoc bensì dai principi generali relativi alla rappresentanza (cd. "agency"). Poiché in tali Paesi mancano spesso disposizioni legali articolate, diventa particolarmente importante disciplinare in modo preciso, considerando ogni aspetto, i diritti ed i doveri contrattualmente previsti. Si segnala altresì che, in termini generali, i Paesi anglosassoni hanno una libertà contrattuale molto più ampia rispetto a quella dei Paesi di diritto civile e, pertanto, è sempre opportuno regolare in termini precisi, tutti gli aspetti dei contratti (e non solo quelli di agenzia).

Requisiti

Numerosi Paesi vincolano l'attività di agente, e di conseguenza la scelta della persona con cui il preponente straniero può validamente stipulare un contratto di agenzia, al possesso di determinati requisiti personali in capo all'agente stesso. Così, a volte, è richiesto che gli agenti posseggano la cittadinanza del Paese nel quale devono svolgere la propria attività, mentre, se l'agente è una persona giuridica, spesso tutti i soci devono possedere tale cittadinanza (detto principio, comunque, si pone in opposizione agli standards imposti dal WTO). Un ulteriore requisito può essere anche quello della qualifica professionale o dell'iscrizione in determinati registri. Quando il preponente è un'impresa straniera dovrà verificare prima della conclusione del contratto tramite il proprio rappresentante legale se l'agente scelto possiede le qualità personali richieste dal diritto locale. Si noti che detta regola non vale in ambito comunitario a seguito della sentenza Bellone (Corte Giustizia, 30 aprile 1998, causa C-215/97) la quale ha stabilito che la mancanza di iscrizione in appositi registri dell'agente commerciale non pregiudica la validità dei

contratti di agenzia conclusi dall'agente. Detta sentenza si basa sul presupposto che la direttiva CEE sull'agenzia non prevede il requisito dell'iscrizione e che, pertanto, detto requisito imposto a livello nazionale è discriminatorio ed in contrasto con la libera circolazione dei servizi all'interno dell'Unione Europea.

Tipologie contrattuali analoghe

Quasi tutti gli ordinamenti giuridici del mondo conoscono diverse e numerose forme di contratti nell'ambito commerciale e della distribuzione. La differenziazione tra un contratto di agenzia e un semplice mandato, un contratto di commissione, una mediazione, una concessione e un contratto di franchising, avviene in molti Stati secondo criteri simili o identici. Nella maggior parte degli ordinamenti il contratto di agenzia si distingue per i seguenti motivi:

- l'agente conclude o promuove i negozi sempre e solo in nome altrui, e mai in nome proprio, a differenza del commissionario, del concessionario e del franchisee;
- l'agente agisce nell'interesse del preponente in maniera durevole e non solo con riguardo ad un singolo affare;
- a differenza del lavoratore dipendente, l'agente non è sottoposto alle indicazioni del preponente riguardo ai tempi e alle precise modalità della sua attività e pertanto non è sottoposto ad un vincolo di subordinazione nei confronti del preponente stesso;
- a differenza del franchisee, l'agente non è vincolato ad un particolare modello di negozio sviluppato dal preponente e non deve corrispondere allo stesso somme di denaro a titolo di trasmissione del know - how necessario per l'esercizio del negozio.

Peraltro, la differenziazione può mutare sensibilmente da paese a paese su singole questioni. In particolare, è importante capire quali norme imperative entrano in gioco a tutela dell'agente nel singolo Paese in cui viene svolta l'attività, ad esempio perché il diritto locale lo considera lavoratore dipendente o franchisee o lo equipara a tali figure commerciali che godono di particolare tutela.

Requisiti di forma

I diversi ordinamenti si differenziano sensibilmente quando si tratta di stabilire se un contratto di agenzia soggiace all'obbligo della forma scritta o se sono validi anche accordi solamente orali, telefonici o di altro tipo. In alcuni Stati può accadere che i contratti di agenzia siano sottoposti all'obbligo della registrazione.

Doveri dell'agente

Quasi tutti gli Stati prevedono specifici doveri di fedeltà in capo all'agente derivanti da norme speciali o desumibili dai principi generali dell'ordinamento in questione. Le conseguenze di questi doveri di ordine generale possono però assumere diverse forme. Differenze si hanno ad esempio con riguardo alla possibilità per l'agente di agire a favore di più imprese e con riguardo alla possibilità di condizionare ciò al fatto che le predette imprese possano o meno considerarsi quali concorrenti del preponente.

Doveri del preponente

Un'accurata verifica delle norme vigenti nel luogo in cui svolgerà l'attività dell'agente può essere consigliabile anche con riguardo ai doveri che il diritto locale prevede in capo al preponente. Molti Paesi prescrivono generici e simili doveri di collaborazione, come per esempio l'obbligo di mettere a disposizione dell'agente una quantità sufficiente di modelli e cataloghi. Inoltre, di norma è anche espressamente prescritta la redazione di un rendiconto delle provvigioni. In alcuni Paesi tuttavia sussistono

doveri di collaborazione molto più incisivi, che in parte hanno anche natura imperativa e pertanto non possono essere derogati attraverso la scelta di un diverso diritto applicabile.

Provvigione

Quanto detto con riguardo ai generici doveri posti in capo al preponente vale anche in relazione al suo obbligo principale, ovvero la corresponsione di una provvigione. Anche qui è necessario verificare attentamente, sulla base del diritto di volta in volta applicabile, quali sono le disposizioni che vanno in ogni caso inserite nel contratto, al fine di evitare sgradite conseguenze derivanti da imposizioni previste da un dato ordinamento e al fine di capire quali disposizioni non possono in nessun caso essere aggirate. Ad esempio, scaricando sull'agente il rischio dello star del credere si può andare incontro ad obblighi remunerativi più ampi ed incisivi rispetto al generale diritto alla provvigione, obblighi che per il diritto del singolo Stato possono avere natura imperativa. Per evitare controversie, si consiglia di utilizzare una regolamentazione contrattuale rigida e dettagliata per quanto riguarda il diritto alla provvigione, la sua esigibilità, la sua perdita ed il relativo rendiconto.

Scioglimento del contratto

Le differenze più lampanti tra diversi ordinamenti si hanno, inoltre, in relazione alle varie possibilità pratiche e giuridiche di porre fine ai contratti di agenzia. Di certo, quasi tutti i Paesi conoscono il principio generale che impone la possibilità di una disdetta contrattuale, anche in assenza della previsione di un termine, qualora la continuazione del contratto sia divenuta impossibile e, di conseguenza, vi sia un grave motivo che giustifica lo scioglimento del contratto. Si segnala che le norme sulle possibilità di recesso, sui motivi legittimanti ed i relativi termini si differenziano sensibilmente.

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Un diritto all'indennizzo in capo all'agente per i vantaggi derivanti dalla cerchia di clientela creata o sensibilmente ampliata dallo stesso è previsto sia a livello europeo, tramite la direttiva sui contratti d'agenzia, che in molti altri ordinamenti. Tuttavia, gli Stati prevedono regole molto diverse per quanto riguarda i presupposti per l'esercizio di tale diritto e i motivi di esclusione dello stesso, come avviene, ad esempio, nel caso in cui in un dato Paese tale diritto è sì previsto ma può essere escluso sulla base di considerazioni di ordine economico (per esempio, quando l'agente già prima della fine del contratto aveva ottenuto grossi profitti). Principi sensibilmente diversi valgono invece per i divieti di concorrenza per il periodo susseguente la cessazione del contratto. Tali divieti sono in linea di massima ammessi purché all'agente venga riconosciuto un adeguato indennizzo per tutta la durata del divieto. In molti paesi un divieto di concorrenza può tranquillamente raggiungere i due anni, qui probabilmente un periodo di sei mesi rappresenta già il limite massimo ipotizzabile. Alcuni ordinamenti addirittura vietano tout court i patti di non concorrenza.

Ausiliari dell'agente

Spesso la legislazione di un Paese non regola con precisione la possibilità per l'agente di servirsi di ausiliari, nonché l'eventuale trattamento giuridico da riservare a questi ultimi. Mentre in molti Paesi l'agente è libero di impiegare ausiliari anche se il contratto di agenzia tace sul punto, e risponde solamente di una colpa in eligendo (ovvero di aver scelto adeguatamente l'ausiliare), altri ordinamenti considerano l'attività dell'agente un obbligo che deve essere adempiuto personalmente e che non può essere delegato ad altri senza l'espreso consenso del preponente.

Competenza e diritto applicabile

Il diritto contenente le norme più favorevoli al preponente o all'agente non è necessariamente quello della sede negoziale dei contraenti. Per altro, come sopra illustrato, il diritto applicabile, se non viene determinato dall'accordo tra le parti nei limiti delle possibilità a loro disposizione, esso verrà determinato dal diritto di quel Paese il cui giudice viene adito in relazione al contratto stesso. Di conseguenza, è necessario verificare attentamente quali accordi relativi alla competenza e al diritto sostanziale applicabile sono consentiti nel Paese dove potrebbe insorgere la controversia, prima di accordarsi sul punto. Come già visto, le differenze sono consistenti.

Prescrizioni imperative del diritto locale

Gli ordinamenti di diversi Stati considerano quale diritto imperativo le norme poste a tutela degli agenti del proprio Paese, cosicché anche un accordo contrattuale sull'applicazione di norme di un altro ordinamento rimane nel complesso inefficace. In altri Stati sono considerate imperative singole norme appartenenti alla legislazione del luogo in cui ha sede l'agente, che vanno quindi rispettate anche in caso di scelta di un diverso diritto applicabile.

7 Altri Stati

Tra gli Stati presi in considerazione nella presente Guida non vi sono Cile, Marocco, Tunisia e Taiwan, Malta e Cipro.

- Malta ha completamente riscritto il proprio diritto in materia di contratti di agenzia nel 2003 con l'ingresso nell'UE, agli artt. 70 e ss. del suo Codice Commerciale.
- La Repubblica Cipriota aveva già ampiamente considerato la direttiva UE nella legge sui rapporti tra agente e preponente del 1992 e ha provveduto ad ulteriori adeguamenti nell'ambito dell'ingresso nell'UE.

Ulteriori presentazioni di questi e altri Stati seguiranno nelle prossime edizioni. Per questioni riguardanti i Paesi finora non trattati, il lettore interessato potrà rivolgersi direttamente all'autore di questa introduzione.

ARABIA SAUDITA

1. Principi

In Arabia Saudita i rapporti di agenzia sono regolati dalla legge sugli agenti di commercio (decreto reale M/11 del 1382 H (1962 G) nella formulazione del 1980, di seguito, l. ag. comm.) e dalle norme di attuazione del provvedimento ministeriale, ordine n. 1897 del 1401 H (1981 G), di seguito decr. attuaz.. Inoltre, hanno notevole influsso i diritti e gli obblighi previsti dal modello di contratto per i rapporti di agenzia e i contratti di commercio al minuto, messo a punto dal ministero dell'economia, sebbene l'utilizzo di tale contratto non sia vincolante.

Si definisce agente di commercio una persona che conclude un contratto con un produttore straniero (preponente), o una società commerciale del produttore – se essa si trova nello stesso paese del produttore – ed in base al quale l'agente intraprende dietro compenso determinate attività di commercio, come ad esempio la commercializzazione e la vendita di merci o la prestazione di servizi. Il rappresentante può in tal senso agire in qualità di agente di commercio (in nome e per conto del preponente) o come commerciante in proprio (in nome proprio e per proprio conto). Le considerazioni che seguono riguardano solo l'agente di commercio ma valgono analogicamente anche per il commerciante in proprio.

2. Requisiti

Ogni persona fisica e giuridica può operare come agente in Arabia Saudita.

L'agente di commercio deve essere cittadino saudita o una società saudita che sia posseduta integralmente da cittadini sauditi. Inoltre, l'agente di commercio deve essere in possesso di una valida licenza, che lo autorizzi ad agire come tale. La conclusione o la risoluzione di un contratto di agenzia deve essere iscritta nel registro dei rapporti di agenzia o dei commercianti in proprio tenuto presso il ministero dell'economia. La violazione dell'obbligo di iscrizione comporta sanzioni pecuniarie ai sensi della l. ag. comm., ma non l'invalidità del contratto di agenzia.

Anche se le disposizioni di legge saudite relative ai contratti di agenzia non prevedono che l'agente goda dell'esclusiva, è tuttavia prassi consolidata del ministero dell'economia considerare ogni agente di commercio come rappresentante in esclusiva. E' peraltro lecito limitare i diritti di rappresentanza a determinati prodotti o singoli territori, come l'Arabia Saudita occidentale, centrale o orientale.

Non è usuale l'emanazione di un divieto di importazione o il "blacklisting" di prodotti. Il ministero dell'economia ha chiarito che non verrà emanato alcun divieto di importazioni per prodotti di un preponente se il preponente non ha violato obbligazioni fondamentali del contratto di agenzia, cosa che può capitare solo in casi eccezionali.

3. Tipologie contrattuali simili

In Arabia Saudita sono previsti anche i contratti di franchising. Le statuizioni della decisione ministeriale n. 1012 del 1412 H (1992 G) sulle imprese in franchising rinviano alla legge saudita sugli agenti di commercio.

4. Requisiti di forma

Al fine della registrazione, il contratto di agenzia, ai sensi dell'art. 9 decr. attuaz., va autenticato da

un notaio e legalizzato integralmente nel paese del preponente presso la rappresentanza diplomatica saudita. Inoltre, è necessaria una traduzione in arabo, sebbene il contratto sottoscritto possa essere redatto anche in inglese, se viene fornita una traduzione ufficiale di traduttore giurato in Arabia Saudita.

5. Doveri dell'agente

La legge sugli agenti e le norme di attuazione contengono essenzialmente statuizioni formali e lasciano ai contraenti la regolamentazione diretta dei diritti e degli obblighi nascenti dal contratto. L'art. 11 reg. attuaz. stabilisce espressamente che l'insieme delle clausole del contratto di agenzia è lecito, se esse non violano la legge.

L'art. 2 l.ag.comm. e l'art. 3 decr. attuaz. obbligano l'agente a gestire la fornitura di pezzi di ricambio di buona qualità ad un prezzo equo nonché ad offrire ad un prezzo equo i lavori di manutenzione; tali obblighi non valgono soltanto per la durata del rapporto di agenzia ma anche per un anno dalla sua cessazione o fino alla nomina di un nuovo agente di commercio, a seconda di quale evento sopraggiunga per primo. I pezzi di ricambio ordinari vanno tenuti sempre, mentre i pezzi di ricambio richiesti più raramente devono essere disponibili entro 30 giorni. Inoltre l'agente è obbligato ad osservare le condizioni di garanzia del preponente in relazione ai prodotti trattati.

6. Doveri del preponente

Preponente può essere ogni persona fisica o giuridica.

I doveri del preponente si ricavano principalmente dal contratto di agenzia. Il decr. attuaz. contiene solo poche norme, come ad esempio il divieto per il preponente di svolgere direttamente in Arabia Saudita affari che riguardino i prodotti previsti dal rapporto di agenzia (art. 6/7 decr. attuaz.).

Le altre obbligazioni sono più o meno corrispondenti a quelle dell'agente: poiché l'agente è obbligato a fornire ai clienti pezzi di ricambio in quantità sufficiente, il preponente è allo stesso modo obbligato a rifornire di conseguenza l'agente. Le obbligazioni principali del preponente sono perciò piuttosto di natura generale, come la consegna dei prodotti individuati dal contratto di agenzia insieme alle informazioni tecniche necessarie, e la remunerazione dell'agente o del commerciante in proprio sulla base delle pattuizioni contrattuali. Non vi sono norme in merito alla remunerazione (anche minima) perciò questa dipende esclusivamente dal singolo accordo contrattuale. Lo stesso vale anche in relazione alle spese che l'agente ha nel contesto della sua attività per il preponente.

7. Provvigione

L'obbligazione del preponente di pagare all'agente una remunerazione deriva dalla definizione di rapporto di agenzia e perciò viene indicata soltanto genericamente all'art. 1 decr. attuaz. Non sono nemmeno previste remunerazioni massime o minime, né modalità di pagamento. Fanno fede, pertanto, gli accordi tra i contraenti.

8. Risoluzione del contratto

L'art. 11 decr. attuaz. prevede che il contratto di agenzia disciplini la durata, le modalità di rinnovo, la disdetta o il termine finale della rappresentanza. Le parti sono perciò libere di concludere un contratto a tempo indeterminato o determinato e possono, allo stesso modo, determinare i termini di disdetta. Possono inoltre stabilire se, in caso di contratto a termine, il contratto si debba sciogliere automaticamente

allo scadere del termine o si prolunghi automaticamente alla scadenza per un periodo uguale o diverso, nel caso in cui uno dei contraenti non manifesti una volontà difforme.

La possibilità di disdire anticipatamente un rapporto di agenzia a termine prima della scadenza concordata, o di disdire un rapporto di agenzia a tempo indeterminato, è sempre più riconosciuta dai tribunali commerciali sauditi (“Board of Grievances”) e dal ministero dell’economia. Le ragioni di una valida disdetta possono risiedere nella circostanza che ad uno dei contraenti siano ascrivibili gravi violazioni del contratto di agenzia secondo i principi del diritto islamico della Sharia’a, oppure possono essere espressamente regolate nel contratto di agenzia.

La legge sugli agenti di commercio o il decreto di attuazione non stabiliscono alcun termine minimo di preavviso per l’agente di commercio. L’art. 11 n. 3 e 4 decr. attuaz. stabilisce solamente che il contratto stesso debba regolare tutti i rapporti tra le parti, purché siano rispettate le prescrizioni generali di buona fede e gli usi di commercio. Nella prassi si ritiene congruo un termine di preavviso di tre mesi. Anche il modello di contratto del ministero dell’economia prevede un preavviso di tre mesi. In caso contrario, di regola l’agente di commercio considererà la disdetta del contratto a tempo indeterminato come disdetta senza preavviso e farà valere il diritto al risarcimento del danno (si veda sub 9).

9. Conseguenze della risoluzione del contratto

La disdetta di un contratto di agenzia a tempo indeterminato ha solitamente come conseguenza la richiesta di rimborso delle spese e del risarcimento del danno da parte dell’agente. La legge saudita non prevede alcun rimborso ma il modello di contratto contiene, alle clausole 13 e 15, espressioni generiche in base alle quali andrebbe preso a fondamento il duraturo successo del rapporto di agenzia e andrebbero risarciti i danni concretamente causati in caso di disdetta senza preavviso.

Alle parti è peraltro concesso, in armonia con un principio fondamentale del diritto islamico, di escludere o limitare nel contratto ogni tipo di rimborso spese.

Nella prassi, peraltro, tali limitazioni o esclusioni non evitano sempre il pagamento delle spese. Dato che le norme applicate in Arabia Saudita traggono origine dalla Sharia’a e dal Corano, i diritti alle spese sono tuttavia limitati, poiché i principi generali della Sharia’a non ammettono rimborsi per aspettative future di guadagno o per interessi.

Né la legge né il modello di contratto contengono formule per il calcolo delle spese. Se il contratto non contiene indicazioni in tal senso, le spese da rimborsare sono stabilite dal tribunale commerciale saudita (“Board of Grievances”). Peraltro, è sempre più comune nella prassi che l’agente di commercio non si veda riconosciuto alcun diritto alle spese se il preponente ha disdetto il contratto con un congruo preavviso e può provare che l’agente di commercio ha violato i propri obblighi contrattuali. Peraltro, si possono ipotizzare casi nei quali sia interesse del preponente e del nuovo agente di commercio riconoscere all’agente che ha subito la disdetta un certo rimborso, onde assicurare al nuovo agente un tranquillo passaggio di consegne. Ciò vale, in particolare, nel caso in cui il vecchio agente si avvalga di personale che dovrebbe essere trasferito al nuovo agente, nei casi in cui esistano scorte di magazzino che devono essere riacquistate, ovvero nel caso in cui il vecchio agente debba ancora trasferire dei pagamenti.

La legge non stabilisce se i contraenti possano pattuire un divieto di concorrenza post-contrattuale. Tale clausola sulla concorrenza appare però alla dottrina saudita estremamente problematica e in generale non si ritiene ammissibile.

10. Impiego di ausiliari

L'agente di commercio non può nominare terzi allo scopo di adempiere ai propri obblighi contrattuali, a meno che non sia espressamente autorizzato dal preponente.

E' assai diffusa la prassi di costituire un'unità apposita all'interno della società o dell'impresa dell'agente, allo scopo esclusivo di provvedere alla commercializzazione dei prodotti del preponente. Il preponente può fornire collaboratori all'agente, il quale li assume come datore di lavoro per gestire in autonomia la commercializzazione. Poiché l'agente di commercio diventa datore di lavoro, secondo la dottrina saudita i contratti di lavoro andranno stipulati con lui ed egli dovrà agire in Arabia Saudita come "sponsor", necessario ai fini di ottenere il permesso di soggiorno o di lavoro per questo personale. In Arabia Saudita il personale così distaccato può agire solo in nome dell'agente di commercio, poiché il preponente non è registrato e non risulta pertanto presente in Arabia Saudita.

11. Competenza e diritto applicabile

In accordo con la circolare n. 1274/221 del 1408 H (1988 G) del ministero dell'economia è stata abrogata la clausola 17 del modello di contratto che prescriveva obbligatoriamente l'applicazione del diritto saudita e la competenza dei tribunali o dei collegi arbitrali sauditi. Ciò significa che si può anche pattuire l'applicazione di un diritto straniero per la regolamentazione dei diritti e obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

L'Arabia Saudita, inoltre, ha aderito, alla fine del 1993, alla Convenzione ONU di New York per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958. L'Arabia Saudita non ha tuttavia aderito agli accordi di diritto internazionale sul riconoscimento delle decisioni di tribunali statali stranieri. Per il momento valgono eccezioni soltanto in favore di stati membri della lega araba.

Il riconoscimento di lodi arbitrali stranieri in Arabia Saudita è estremamente problematico, a causa del principio di ordine pubblico in base al quale ogni lodo arbitrale straniero deve essere compatibile con tutti i principi del diritto islamico. Nella pratica si consiglia pertanto di scegliere il diritto saudita e un arbitrato in Arabia Saudita o addirittura un processo innanzi al tribunale commerciale saudita ("Board of Grievances").

12. Norme imperative del diritto saudita

L'insieme delle norme della legge sugli agenti e del decreto di attuazione è imperativo ai sensi dell'art. 20 decr. attuaz. Le violazioni possono portare alla comminazione di sanzioni pecuniarie. Una clausola contrattuale in violazione di tali indicazioni legali è inoltre nulla e viene sostituita dalle statuizioni legali.

AVVISO

Il preponente può avere interesse a tenere sotto controllo diretto le attività dell'agente. In tali casi si consiglia la creazione di un cosiddetto "Technical and Scientific Office" (TSO). Il principio ha preso origine dalla legge saudita sui farmaci, che prevede che le imprese farmaceutiche che commerciano i propri prodotti in Arabia Saudita possano istituire tale TSO. Peraltro esso non è limitato ai soli lavori scientifici, ma concede in generale alle imprese straniere di costituire un ufficio di collegamento per le loro attività saudite. Il TSO può coordinare, pianificare, sostenere e/o sorvegliare le attività dell'agente e del preponente. Si deve considerare che il TSO non può prender parte direttamente alle attività economiche in Arabia Saudita e perciò non può avere profitti.

ARGENTINA

1. Principi

Nel diritto argentino il contratto di agenzia non è regolato da specifiche norme di legge. Per contro si applicano i principi del codice di commercio (“Código de Comercio”) previsti per altri tipi di figure contrattuali del diritto commerciale, nonché i principi generali del codice civile (“Código Civil”).

Il paragrafo 1143 del codice civile menziona il contratto di agenzia solo come contratto innominato autonomo. Pertanto, questo rapporto contrattuale viene sostanzialmente regolato dalla volontà delle parti e dalle norme generali dei paragrafi 1137-1197 del codice civile, nonché dal generale principio di buona fede e dagli altri limiti legali in tema di liceità degli accordi contrattuali.

Secondo la prevalente opinione dottrinale il contratto di agenzia è un contratto in base al quale una parte, detta il preponente (“principal”), delega all'altra parte, l'agente (“agente”), il compito di curare stabilmente in una determinata zona i suoi affari, a rischio dell'agente ma in nome del preponente.

2. Requisiti

Il contratto di agenzia è un contratto bilaterale, giuridicamente vincolante di natura durevole, che viene concluso tra le parti senza particolari requisiti di forma.

L'agente è persona che agisce autonomamente. Qualora si tratti di un collaboratore soggetto ad un rapporto di subordinazione, non può essere inquadrato come un agente ma deve essere visto come un commesso viaggiatore, il quale ricade sotto le norme del rapporto di impiego. Secondo quanto stabilito dalla legge n. 20.744 sul contratto di lavoro, la caratteristica principale del rapporto di impiego risiede nel fatto che il lavoratore deve sottostare a determinate direttive impartite dal datore di lavoro (relative per esempio alle ore di lavoro, alle norme disciplinari e così via). Per contro si ha autonomia fintanto che l'agente può stabilire senza vincoli i propri orari di lavoro.

L'agente è un commerciante con una propria azienda e struttura organizzativa. Inoltre, come commerciante può agire sia come persona fisica che come persona giuridica. Non è necessario che l'agente abbia la propria sede in Argentina.

Non vi sono a carico dell'agente né l'obbligo di iscrizione ad un registro di commercio né l'obbligo di registrazione ad una categoria professionale.

Poiché il contratto di agenzia non è regolato per legge, le parti possono liberamente determinare di inserire una clausola di esclusiva. Ne consegue che l'agente, a seconda degli accordi, può fungere sia da agente monomandatario, per un solo preponente, che da agente plurimandatario, per più preponenti. D'altra parte i contraenti possono anche stabilire il divieto per il preponente di nominare altri agenti per determinati prodotti o per un determinato portafoglio di clienti.

3. Tipologie contrattuali simili

Tra i contratti vicini al contratto di agenzia vi sono il contratto del commesso viaggiatore (“contrato de viajante de comercio”), il contratto di mediazione (“contrato de corretaje”), il contratto di distribuzione (“Vertriebsvertrag”) e il contratto di concessione (“contrato de concesión comercial”).

Il contratto del commesso viaggiatore è regolato dalla legge n. 14546 secondo la quale è commesso viaggiatore una persona che, su mandato di un commerciante, conclude negozi per costui e riceve in cambio una remunerazione in forma di provvigione e anche di uno stipendio fisso di base. Contrariamente all'agente, il commesso viaggiatore agisce nell'ambito di un rapporto di lavoro con il preponente, mentre l'agente è un commerciante indipendente e non riceve alcuno stipendio fisso, ma viene remunerato solo a provvigione. È opportuno sottolineare che l'agente deve avere l'indipendenza finanziaria ed organizzativa, altrimenti il rapporto ricadrà sotto le norme che regolano i rapporti di lavoro. Inoltre, contrariamente all'agente, il commesso viaggiatore può essere soltanto una persona fisica.

Il mediatore conclude negozi in nome e per conto del preponente e riceve la relativa provvigione. Il mediatore non è parte del contratto ma agisce come intermediario. Inoltre, contrariamente all'agente, riceve una provvigione da entrambe le parti. Un'ulteriore differenza consiste nel fatto che l'agente, contrariamente al mediatore, agisce esclusivamente in nome e nell'interesse del preponente, e non agisce in maniera stabile ma solamente occasionale per il preponente.

Il contratto di distribuzione non è regolato dalla legge e sottostà pertanto alla libera volontà delle parti. Esso incontra come unici limiti le norme sui cartelli e la contrarietà al buon costume. Il distributore commercia, in una determinata zona, beni verso consumatori finali. Contrariamente all'agente, il concessionario acquista i beni dal preponente e ne acquisisce quindi la proprietà. Inoltre, il concessionario agisce in nome e per conto proprio, mentre l'agente agisce in nome e per conto del preponente.

Il titolare di concessione può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Vende i beni acquistati dal produttore in nome e per conto proprio e, contrariamente all'agente, è sottoposto a determinati controlli e gode di alcuni vantaggi da parte del produttore.

4. Requisiti di forma

Poiché il contratto di agenzia non è espressamente regolato dalla legge non sono previsti particolari requisiti di forma del contratto (ad esempio, forma scritta o autenticazione notarile) né è prescritta la sua registrazione. Spetta perciò alle parti decidere quale forma dare al contratto. Di conseguenza, le parti possono anche concludere il contratto oralmente, sebbene sia comunque preferibile la forma scritta per lo meno a fini probatori.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente non sono regolati dalla legge. Tuttavia, l'agente è di norma obbligato a cooperare con il preponente e a comportarsi nei suoi confronti lealmente e secondo buona fede. Inoltre, l'agente deve seguire le direttive del preponente nell'ambito del contratto di agenzia e tenere un registro degli affari per poter rendere conto al preponente. Infine, l'agente è obbligato ad astenersi da ogni attività di concorrenza che possa andare a discapito del preponente e a restituirgli, dopo la cessazione del contratto, tutte le merci che aveva ottenuto dal preponente per adempiere al contratto di agenzia.

6. Doveri del preponente

Il preponente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. La qualità di commerciante in capo al preponente non è necessaria.

Il preponente deve remunerare l'agente sotto forma di provvigioni. Se all'agente è riconosciuto un diritto di esclusiva per una determinata zona, il preponente non potrà svolgere la sua attività in essa; in caso contrario dovrà pagare all'agente una cosiddetta provvigione indiretta.

Le pattuizioni contrattuali possono anche prevedere ulteriori obblighi per il preponente (come, ad esempio, l'obbligo di mettere a disposizione dell'agente delle descrizioni dei prodotti o dei listini prezzo; l'obbligo di informare l'agente sull'accettazione, il rifiuto o la mancata realizzazione dei negozi procacciati).

7. Provvigione

In ragione della libertà contrattuale, l'ammontare della provvigione può essere concordato liberamente. La negoziazione delle condizioni contrattuali deve avvenire nell'autonomia e indipendenza delle parti. Poiché l'agente agisce a proprio rischio, non ha diritto al pagamento della provvigione e al rimborso delle spese se la sua attività di intermediario si rivela infruttuosa. Di conseguenza, il diritto alla corresponsione della provvigione si ha solo quando, a causa dell'attività di intermediazione dell'agente, si giunge alla conclusione del relativo negozio tra il preponente e un terzo (che l'agente ha contattato). D'altra parte, l'agente non perde il diritto alla provvigione quando le prestazioni dovute dal preponente e dal terzo non vengono corrisposte perché il preponente e il terzo così hanno stabilito, o perché una delle parti non adempie l'obbligazione derivante dal contratto, o perché il contratto non viene rispettato a causa del comportamento doloso o disonesto di una delle parti.

Poiché non ci sono norme di legge relative alla provvigione, si dovrebbe determinare precisamente quando la provvigione è dovuta (se per la conclusione o la mera agevolazione del contratto, con clausola all'incasso o allo star del credere oppure per zona), quando il diritto alla provvigione viene a mancare (ad esempio in caso di mancato pagamento del cliente procacciato), quando (al più tardi) il diritto è esigibile e in quale ammontare la provvigione debba essere pagata (ad esempio in percentuale dell'importo del negozio agevolato).

8. Scioglimento del contratto

In mancanza di una regola legale spetta alle parti decidere se concludere un contratto a tempo determinato o a tempo indeterminato e se stabilire un periodo iniziale di prova.

Essenzialmente, entrambe le parti possono disdire il contratto in ogni momento, se ciò non viola il principio di buona fede. Tuttavia, le parti possono concordare un termine di recesso che di solito è proporzionato alla durata del contratto. Non ci sono termini minimi di disdetta legalmente stabiliti a tutela dell'agente. Tuttavia, seguendo i principi generali, in presenza di una violazione del contratto deve essere innanzitutto data alla parte la possibilità di adempiere entro un termine di 15 giorni che può essere ridotto o prolungato solo in casi particolari.

Se una delle parti recede dal contratto in un momento che può risultare lesivo per la controparte è tenuta al risarcimento dei danni conseguenti. Questa pretesa risarcitoria comprende l'ammontare delle provvigioni delle quali l'agente è stato privato a causa della intempestiva disdetta, nonché il mancato guadagno, le spese sostenute e, a certe condizioni, il risarcimento dei danni morali. Il preponente ha diritto al risarcimento del danno subito dall'intempestivo recesso solo a fronte della prova di danni provocati dall'agente a causa del recesso anticipato.

Per quanto riguarda il recesso dal contratto a termine a causa della morte o dell'incapacità sopravvenuta di una delle parti la dottrina è divisa. Tuttavia, il preponente non potrebbe recedere dal contratto per giusta causa in mancanza di un accordo contrattuale che ammetta la disdetta nei predetti casi e a fronte del fatto che l'erede dell'agente conduca l'impresa del *de cuius* con le stesse modalità di prima.

Sia i contratti a termine che quelli a tempo indeterminato possono essere risolti anticipatamente in presenza di un grave motivo. Tipici motivi di risoluzione anticipata del contratto sono:

- lesione del divieto di concorrenza o della clausola di esclusiva;
- lesione dell'esclusiva dell'agente su un determinato territorio;
- lesione del divieto di incasso;
- incapacità di continuare ad adempiere il contratto;
- incapacità a pagare in capo ad una delle parti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se il contratto è stato risolto legittimamente, il preponente non deve all'agente alcun indennizzo o altro risarcimento, a meno che non sia stato stabilito diversamente dalle parti. Un tale accordo potrebbe, ad esempio, prevedere che all'agente sia dovuto un indennizzo per il fatto che egli, a seguito dello scioglimento del contratto, ha perso il diritto alla provvigione, o per il fatto che il preponente ottiene anche dopo la fine del contratto notevoli profitti dai clienti che l'agente gli ha procurato.

Anche per l'ipotesi di un'eventuale corresponsione di un indennizzo post contrattuale (ad esempio in vista dell'astensione da qualunque forma di concorrenza per un determinato periodo di tempo dopo lo scioglimento del contratto da parte dell'agente) non vi sono norme di legge specifiche. Non vi sono norme che stabiliscano una durata massima del patto di non concorrenza, materia che di conseguenza è rimessa alla libertà contrattuale delle parti. Tuttavia, in passato i tribunali argentini hanno stabilito che le clausole volte a stabilire un divieto di concorrenza sono valide per un massimo di due anni a partire dalla fine del contratto.

10. Impiego di ausiliari

Gli accordi relativi alla possibilità per l'agente di servirsi di ausiliari possono essere presi liberamente tra le parti. In questo caso le parti dovrebbero però stabilire esattamente se l'ausiliario è obbligato solo nei confronti dell'agente o anche nei confronti del preponente e quali siano le conseguenze per il contratto concluso con l'ausiliario nel caso in cui il contratto principale sia nullo o annullabile.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono accordarsi liberamente sulla competenza. Molto diffusa è la clausola che stabilisce la competenza dei tribunali competenti per il luogo di adempimento del contratto.

Allo stesso modo le parti possono accordarsi per devolvere ad un arbitro le controversie derivanti dal contratto di agenzia.

Le parti possono anche concordare il diritto applicabile al contratto. Se le parti non hanno stabilito alcunché trova applicazione il diritto del Paese in cui il contratto deve essere adempiuto.

La clausola relativa alla competenza, all'arbitrato e al diritto applicabile è valida indipendentemente dal fatto che l'agente agisca come persona fisica o persona giuridica. Se una simile clausola manca e vi è un'attività transfrontaliera sono competenti i giudici del Paese dove l'agente svolge la propria attività per il preponente.

12. Norme cogenti del diritto argentino

L'Argentina non conosce norme imperative relative al contratto di agenzia. Nel caso in cui vengano violate altre norme inderogabili applicabili al predetto contratto ne conseguirà un'invalidità parziale, per cui solo la clausola interessata sarà considerata invalida lasciando illeso il rapporto contrattuale.

nelle altre sue parti. Qualora ad esempio le parti concordassero che l'agente deve smerciare una serie di prodotti, per uno dei quali è necessaria una licenza che l'agente non possiede, ed egli non era a conoscenza di tale circostanza al momento della conclusione del contratto, sarà da considerare invalida ed inefficace solo la parte del contratto relativa allo smercio di quel prodotto, e non quella relativa ai prodotti rimanenti.

AVVISO

Nei contratti con persone fisiche bisogna prestare particolare attenzione alla distinzione dal contratto di commesso viaggiatore (vedi sub 3). In mancanza di norme che regolano il contratto di agenzia il contratto dovrebbe essere redatto nel modo più preciso possibile, avendo particolare riguardo agli obblighi delle parti e ai motivi che giustificano lo scioglimento del contratto. Inoltre, particolare attenzione andrebbe prestata ai presupposti dell'obbligo di corrispondere la provvigione (vedi sub 7).

AUSTRALIA

1. Principi

Nel diritto australiano, che è di matrice anglosassone, il diritto dei contratti di agenzia non è regolato dalla legge in maniera dettagliata. Punto di partenza per la qualificazione giuridica è il concetto generale di “Agent” (da tradursi come “rappresentante” o “mandatario”). Agent è colui che, in forza di un particolare rapporto giuridico, può agire per un altro soggetto. Pertanto, vi sono compresi non solo il rapporto di agenzia, ma anche la consulenza legale, i servizi bancari e gli agenti immobiliari (“real estate agents”). Non è rilevante che il rapporto giuridico si basi su un contratto scritto o altri requisiti simili. Per lo più si utilizzano i principi della rappresentanza, quale concetto giuridico elaborato dalla Common Law non scritta ed in base ai precedenti giurisprudenziali.

In Australia vi sono alcune leggi speciali federali che regolano aspetti giuridici del rapporto di agenzia in determinati settori. In generale, tuttavia, l’“Agent” risulta regolato dalle statuizioni del contratto individuale. L’istituto australiano dell’agente non è quindi specificamente regolato dalla legge e non esistono definizioni legali del concetto di agente. L’agente è quindi una sottospecie di “Agent”, che agevola la conclusione di negozi per un altro soggetto (preponente), autonomamente e dietro compenso, sebbene la corresponsione di una provvigione non sia obbligatoria.

2. Requisiti

Il diritto australiano non fa differenze fra gli agenti costituiti da persone fisiche o da persone giuridiche. Decisiva è solo la relazione giuridica di fatto esistente.

Non esiste una norma di legge che preveda la necessità per l’agente di avere la sede nel luogo dove esercita la propria attività. Esistono tuttavia dei requisiti per le ditte (società o altro), che possono agire in qualità di “nomi commerciali registrati” (“registered business name”). Ciò significa che tutte le persone che esercitano attività commerciale vengono iscritte in un registro.

Un agente non deve essere un commerciante professionista e non necessita di alcuna licenza amministrativa, tuttavia tali licenze sono obbligatorie in determinati settori di attività. Rimane impregiudicato l’obbligo di osservanza delle leggi federali e locali di settore. Perciò, le società sono soggette alle norme della legge sulle società (“Corporations Act”). Nel caso di una partnership che agisca con un nome sociale unitario, è necessario che tale nome venga registrato.

Alcune forme particolari di agenzia necessitano di licenze particolari, ad esempio nel caso di agenzie immobiliari (“real estate agent”). Particolari requisiti possono infine essere richiesti in relazione al tipo di prodotto trattato, ad esempio materiali esplosivi, armi o altri prodotti pericolosi. Il mancato rispetto di tali requisiti da parte di uno dei contraenti può portare alla perdita del diritto alla provvigione o a sanzioni penali.

Un rapporto giuridico può sorgere tra l’agente e il preponente attraverso un accordo esplicito o per atti concludenti, o sulla base del relativo contratto scritto. Un agente, pertanto, può essere nominato in maniera piuttosto informale, sebbene ciò non sia consigliabile nella prassi. Vi è anche la possibilità che i negozi conclusi dall’agente vengano ratificati tardivamente dal preponente o vengano attribuiti a quest’ultimo dalla decisione di un giudice. Infine, un contratto di agenzia può sorgere, in forza di una legge o in base ai principi della Common Law, da un comportamento concludente.

L'agente può, in linea di massima, essere incaricato della gestione di tutti quei negozi che appartengono al campo di attività del preponente.

Il contratto con un distributore può contenere una clausola di esclusiva (cosiddetto agente monomandatario). In alcuni casi, ad esempio nel caso dell'agente immobiliare ("real estate agent"), che è solo un incaricato del preponente e perciò un tipo particolare di agente, il preponente incarica di norma più agenti contemporaneamente.

3. Tipologie contrattuali simili

La rappresentanza ("Agency") descrive, come già accennato, un rapporto giuridico generico, e può comprendere rapporti giuridici diversi fra loro. Anche l' "Agent" in senso stretto può configurarsi in diversi modi.

Il distributore spesso ha i diritti commerciali su un determinato prodotto. Non c'è una differenza precisa tra l'agente e il commerciante. Anche il licenziatario ("licencee") è un rappresentante che ha determinati diritti derivanti dalla licenza. Il franchisee ha altresì diritti che gli derivano dalla licenza, ma i suoi rapporti giuridici sono largamente regolati dal diritto della concorrenza australiano. Ciò riguarda in particolare il franchisor, che deve osservare le severe norme del diritto della concorrenza australiano.

4. Requisiti di forma

I contratti di agenzia di regola non necessitano di particolari requisiti formali. Fanno eccezione, in particolare, i contratti di durata superiore ad un anno, secondo il diritto di Victoria, Tasmania e dell' Australian Capital Territory. Gli agenti immobiliari, in assenza di un contratto scritto, non hanno diritto alla provvigione e non possono considerarsi vincolati. In questo settore vigono norme speciali che sono contenute, ad esempio, nella legge sugli agenti immobiliari e gli institori dell' Australia dell' Ovest ("Real Estate and Business Brokers Act").

Sebbene nel diritto australiano la forma scritta sia l'eccezione e non la regola, è comunque consigliabile – soprattutto a fini probatori – concludere il contratto di agenzia in forma scritta. Gli elementi fondamentali di un contratto nel diritto australiano sono offerta, accettazione e controprestazione ("consideration"). Se questi elementi non sono regolati in maniera univoca e, in particolare, la controprestazione non risulta chiaramente, il contratto è formalmente invalido. Tuttavia, l'istituto giuridico dell' "equity", che coesiste accanto alla Common Law, in casi particolari può sanare un contratto che non soddisfi tali requisiti.

I contratti di agenzia in Australia non sono sottoposti a particolari obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente risponde della propria attività nei confronti del preponente. L'insieme degli obblighi dell'agente dipende nel caso concreto dalla presenza di una clausola di esclusiva. In questo caso sussistono, in forma accentuata, tutti gli obblighi derivanti dall'istituto della rappresentanza ("Agency").

Secondo la Common Law, da esso derivano determinati obblighi di lealtà. Tra questi rientra il diligente adempimento dei negozi, e in particolare l'esecuzione di tutte le direttive del preponente, l'obbligo di riferire tutti gli aspetti di cui il preponente deve essere al corrente per decidere se concludere o meno un contratto con un terzo, nonché la tutela degli interessi del preponente e l'osservanza del divieto di concorrenza. Il diritto della concorrenza in Australia è in generale molto rigido e vincola l'agente sotto

molti aspetti. Perciò l'agente non può servirsi di informazioni riservate che ha ottenuto nell'ambito del rapporto di agenzia. Gli obblighi contrattuali devono essere concordati individualmente.

6. Doveri del preponente

Non vi sono prescrizioni legali sugli obblighi del preponente, in particolare nei confronti dell'agente. Nel contratto vengono di norma concordati i tipici obblighi di base. In essi sono compresi, oltre all'obbligo di remunerazione, in particolare gli obblighi di informazione e collaborazione. Perciò il preponente deve permettere all'agente di svolgere regolarmente i negozi di cui lo incarica. Inoltre, il preponente deve osservare l'obbligo di non concludere in proprio negozi che spetterebbero all'agente. Infine, il preponente deve tenere indenne l'agente da tutti gli obblighi in cui è incorso nel regolare adempimento dei negozi e delle disposizioni del preponente.

Accanto ai doveri di base sopra descritti ulteriori e ampie regolamentazioni si riscontrano nella prassi.

7. Provvigione

La Common Law stabilisce per l'agente un diritto alla provvigione. Tale diritto e la sua esigibilità vanno regolati con contratto. L'esigibilità si ha di norma con la conclusione del contratto (per lo più la vendita della merce ai clienti). Ci sono tuttavia prestazioni dell'agente per le quali non spetta alcuna provvigione.

Non vi è un diritto generale dell'agente al rimborso delle spese sostenute per gli obblighi assunti nell'ambito del regolare svolgimento di negozi per il preponente. Le spese ("pocket expenses") vengono normalmente computate insieme alla provvigione.

8. Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia può essere concluso a termine o a tempo indeterminato. Un contratto venuto in essere grazie alla ratifica successiva, da parte del preponente, dei negozi conclusi dall'agente o in base alla corresponsione di una controprestazione ("consideration") si intende concluso a tempo indeterminato. Il diritto australiano non prevede regole per un periodo di formazione o di prova dell'agente.

Termini e motivi di disdetta e durata del contratto non sono regolati dalla legge e devono essere concordati di volta in volta dai contraenti.

Un contratto a tempo indeterminato può essere sciolto tramite disdetta se viene rispettato il termine di preavviso concordato nel contratto, di norma pari a 30, 60 o 90 giorni. In ogni caso il preponente deve dare un termine tale da consentire all'agente di concludere i negozi in corso. Se non erano stati presi accordi in merito alla disdetta, il contratto potrà essere disdetto, secondo i principi generali della Common Law, rispettando l'osservanza di un termine congruo. La congruità del termine assegnato va commisurata alle circostanze del caso concreto, come, in particolare, la durata del contratto e il tipo di negozi che l'agente deve portare a termine. La mancata osservanza di tali presupposti può far insorgere dell'obbligo di risarcimento del danno.

Un contratto a tempo indeterminato può eccezionalmente (senza alcun termine) essere risolto in presenza di determinate circostanze. La causa di scioglimento del contratto può manifestarsi in particolare nei seguenti casi:

- scioglimento consensuale del contratto

- completo adempimento del negozio oggetto del contratto (raggiungimento dello scopo)
- impossibilità di portare a termine il negozio
- morte o stato di disturbo psichico patologico che esclude la libera capacità di volere dell'agente o del preponente

In caso di scioglimento unilaterale del contratto in mancanza di motivo valido, la disdetta vale come offerta di cessazione consensuale del contratto. L'altro contraente può accettare tale offerta. Se la respinge, il contratto di norma resta valido. Se il contratto non prosegue a causa della disdetta illegittima, possono sorgere diritti al risarcimento del danno nei confronti della parte che ha disdetto.

Un contratto a termine può essere sciolto unilateralmente prima dello scadere del termine per gli stessi motivi che valgono per un contratto a tempo indeterminato. Tipici motivi di scioglimento, oltre a quelli già nominati, sono la violazione della clausola di esclusiva, la violazione del divieto di concorrenza, e la mancata corresponsione della provvigione.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il risarcimento delle spese sostenute dall'agente in caso di scioglimento del contratto non è previsto dalla legge né dagli usi commerciali. Secondo i principi della Common Law l'agente conserva solo il diritto al risarcimento del danno per inadempimento contrattuale, qualora il preponente ponga illegittimamente fine al contratto.

Il diritto australiano non conosce un istituto paragonabile al diritto all'indennizzo per le mancate provvigioni o per i vantaggi che il preponente ricava dopo la cessazione del contratto dai negozi procacciati prima della fine del rapporto.

L'agente deve rispettare, anche dopo la cessazione del contratto, un divieto di concorrenza nei confronti del preponente, sempre che così preveda una clausola di esclusiva contenuta nel contratto. Per questo diritto di esclusiva non sono previste particolari remunerazioni. I giudici possono limitare la durata della validità di tale clausola dopo la fine del rapporto, avendo riguardo alle circostanze di volta in volta riscontrate nel caso concreto, poiché il divieto di concorrenza va ad incidere sulla libertà lavorativa dell'agente. In linea di principio, i giudici australiani sono tuttavia piuttosto cauti, ritenendo spesso che la libertà contrattuale debba essere fatta prevalere.

10. Impiego di ausiliari

I contraenti possono prevedere contrattualmente l'impiego di ausiliari. Nella prassi dei commerci in Australia è usuale nominare un agente nazionale che poi, a sua volta, impiega ausiliari per le attività negoziali nei singoli Stati della federazione (o in altri territori) dell'Australia. Nella maggior parte dei casi, l'accordo prevede che l'ausiliario agisca per l'agente nazionale e intrattenga un rapporto contrattuale solo con lui. Il preponente viene vincolato dai negozi come se a concluderli fosse stato direttamente l'agente.

In caso di invalidità del contratto di agenzia l'impiego di ausiliari viene meno. Gli obblighi di segretezza, tuttavia, permangono.

Il rapporto di franchising è soggetto a regole speciali. Il franchisee è ad esempio vincolato tramite un documento chiamato "disclosure".

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono stabilire liberamente la competenza giudiziaria. Tuttavia, alcune leggi speciali impediscono che si possa escludere contrattualmente la loro applicazione. Allo stesso modo, alcune leggi australiane non possono essere aggirate; ad esempio, il “Trade Practice Act”. In linea di massima, non sussistono norme cogenti in merito alla competenza dei tribunali sui contratti di agenzia. Qualora l’agente, nonostante l’accordo che preveda la competenza di un giudice straniero, adisca un giudice australiano, spetterà a quest’ultimo decidere se trattenere o rigettare l’istanza. Le imprese straniere non devono temere svantaggi derivanti dalle controversie davanti ai giudici australiani. Tuttavia, a volte è necessario prestare cauzione per poter adire il giudice. Nella prassi molti contratti prevedono la possibilità della mediazione. Inoltre è possibile inserire nel contratto una clausola arbitrale. L’Australia è membro della Convenzione ONU di New York sul riconoscimento e l’esecuzione dei lodi arbitrali stranieri dal 1958.

Il diritto applicabile può venire liberamente scelto dai contraenti. Se non vi è alcuna scelta in merito, vale il diritto del Paese con cui il contratto presenta il più stretto legame, perciò in linea di massima il diritto australiano. Trovano applicazione le regole della Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale di merci (CISG). Particolari problemi possono sorgere relativamente a questioni di esecutività o relativamente a ordinanze cautelari, che possono essere disposte esclusivamente da un tribunale australiano.

AVVISO

In linea di massima il diritto australiano è molto simile a quello degli altri Paesi di Common Law, come l’Inghilterra o il Canada, sebbene nel caso dell’Inghilterra sia da ricordare la particolarità che in quell’ordinamento è stata recepita la direttiva UE sui contratti di agenzia e perciò il contratto di agenzia trova in Inghilterra una più dettagliata regolamentazione. La particolarità del diritto australiano sta nel fatto che molte regole non sono ricavabili dalla legge e che il diritto giurisprudenziale rappresenta la quasi unica fonte giuridica. Per questo motivo, in Australia è ancora più importante che altrove raggiungere un accordo scritto il più possibile completo e preciso.

AUSTRIA

1. Principi

La base legislativa delle norme in materia di agenti di commercio è costituita dalla legge sugli agenti di commercio del 1993 (di seguito l. ag. comm.) da considerarsi quale legge speciale vigente in materia. Il codice di commercio (di seguito c. comm.) e il codice civile austriaco (di seguito c.c.) trovano applicazione in via sussidiaria.

Ai sensi dell'art. 1 l. ag. comm. è da considerarsi agente autonomo di commercio chi è incaricato da parte di un altro soggetto dell'intermediazione o della conclusione di negozi in nome e per conto di questo ed esercita tale attività in via autonoma e professionale. Sono escluse l'intermediazione e la conclusione di contratti aventi ad oggetto beni immobili.

2. Requisiti

Oltre all'intermediazione o conclusione di contratti in nome e per conto altrui, sono elementi essenziali del rapporto di agenzia anche l'autonomia, l'esercizio professionale del commercio e l'incarico stabile da parte del preponente. Non è prescritta dalla legge l'attività in esclusiva da parte dell'agente, ma può essere prevista nel contratto. Il contratto di agenzia in Austria non è sottoposto all'obbligo di registrazione.

In linea di massima, ogni persona fisica o giuridica può essere agente di commercio, purché goda di piena capacità giuridica e d'agire. Perciò non possono essere agenti di commercio la società semplice (che secondo la giurisprudenza austriaca non ha capacità giuridica) e la società di fatto.

L'attività dell'agente di commercio è considerata commercio libero ai sensi del regolamento commerciale austriaco ("GewO"). L'agente di commercio deve inviare una comunicazione scritta all'ufficio competente prima dell'inizio della propria attività. In presenza dei requisiti di legge, l'ufficio inserisce l'agente di commercio nel registro di commercio entro tre mesi dalla comunicazione, l'inserimento vale come autorizzazione commerciale. In caso di esercizio del commercio senza la necessaria autorizzazione sono previste sanzioni da parte della pubblica amministrazione.

La legge austriaca non prevede alcun periodo di prova per l'agente.

3. Tipologie contrattuali simili

Nel diritto austriaco presentano somiglianze con il contratto di agenzia il contratto con il mediatore, quello con il concessionario, il contratto di franchising e quello con il commissionario.

Il mediatore, a differenza dell'agente di commercio, svolge il ruolo dell'intermediario con riguardo alle merci oggetto del contratto e senza che sussista un incarico fisso. In quanto commerciante autonomo il concessionario conclude in nome e per conto proprio ma nell'interesse di un'altra persona negozi giuridici aventi ad oggetto i prodotti previsti dal contratto di mediazione. Anche il franchisee esercita l'attività in nome e per conto proprio ovvero in qualità di impresa giuridicamente autonoma. Il commissionario invece conclude, parimenti all'agente di commercio, negozi giuridici per conto altrui ma in nome proprio.

4. Requisiti di forma

Ai sensi del diritto austriaco il contratto di agenzia non è soggetto ad obblighi di forma. Su richiesta di uno dei due contraenti l'altra parte è tenuta a mettere a disposizione del richiedente una versione scritta e firmata del contratto (§ 4 l. ag. comm.)

Il contratto può concludersi anche tramite lo scambio di apposita corrispondenza o attraverso comportamenti concludenti delle parti. In casi eccezionali il perfezionamento può avvenire anche attraverso il silenzio assenso dell'agente di commercio a fronte dell'offerta fatta dal preponente.

5. Doveri dell'agente

I doveri giuridici dell'agente sono formulati in via generica e vanno ricavati caso per caso da un'interpretazione del diritto austriaco conforme alla direttiva comunitaria. Pertanto, l'agente di commercio deve attivarsi per l'agevolazione o la conclusione di negozi, deve salvaguardare – nell'esercizio della propria attività – gli interessi del preponente con la diligenza del commerciante medio e deve inoltrare al preponente le necessarie comunicazioni mettendolo immediatamente a conoscenza di ogni negozio che ha concluso per conto suo. L'agente di commercio non può accettare alcun compenso e deve seguire le direttive impartitegli dal preponente. Inoltre, l'agente di commercio deve preservare i segreti commerciali e industriali e non può operare in favore di un concorrente del preponente in pendenza del rapporto di agenzia. Al tempo stesso deve conservare adeguatamente e trattare con cura i documenti e gli altri oggetti consegnatigli dal preponente per l'esercizio della sua attività e restituire tali oggetti al preponente dopo la risoluzione del contratto. Anche in mancanza di esplicito divieto di concorrenza l'agente di commercio non può, in pendenza del rapporto di agenzia, agire per un concorrente del preponente (divieto di concorrenza).

Oltre ai predetti obblighi di legge i contraenti possono, entro certi limiti, pattuire ulteriori obblighi purché non contrari alla *ratio* del rapporto di agenzia. Possono ad esempio essere pattuiti gli obblighi dell'agente di svolgere l'attività di incasso a favore del preponente, di gestire un magazzino per le consegne, di prendere parte a determinati corsi di formazione o di seguire una determinata forma per la rinuncia all'incarico.

6. Doveri del preponente

Obbligazione principale del preponente è di corrispondere la provvigione, nonché di calcolarla correttamente e trasmettere un estratto dei registri. Il preponente deve facilitare l'agente nell'esercizio della sua attività e pertanto astenersi da tutto ciò che possa ingiustamente arrecargli danno o esporlo ad un pericolo. Deve mettere a disposizione dell'agente i documenti e dargli tutte le informazioni necessarie all'esercizio della sua attività. Deve inoltre comunicare immediatamente all'agente se prevede che il volume degli affari sarà sensibilmente inferiore a quanto l'agente poteva presumere. Il preponente deve avvisare immediatamente l'agente dell'accettazione o del rifiuto di un negozio procacciato dall'agente o da lui concluso senza rappresentanza. Lo stesso obbligo di comunicazione vale per il caso di mancato adempimento al negozio concluso dall'agente. Come l'agente, anche il preponente è tenuto alla riservatezza sui segreti industriali e commerciali della controparte di cui dovesse venire a conoscenza nel corso del rapporto contrattuale.

7. Provvigione

L'agente di commercio acquista il diritto alla corresponsione della provvigione nel momento in cui il preponente ha eseguito il contratto validamente concluso con il terzo o quando il preponente sarebbe

stato tenuto a dare esecuzione al negozio secondo le pattuizioni contenute nello stesso. Il diritto alla provvigione sorge anche quando il terzo ha dato esecuzione al negozio effettuando la propria prestazione o avrebbe dovuto farlo se il preponente avesse eseguito la sua parte del negozio secondo il contratto (§ 9 (2) l. ag. comm.). Il predetto diritto diviene esigibile nel giorno in cui il pagamento avrebbe dovuto avere luogo secondo gli accordi o secondo quanto stabilito dalla legge.

L'ammontare della provvigione può essere liberamente concordato tra i contraenti. In assenza di un accordo l'ammontare si ricava sulla base degli importi di prassi liquidati in quel dato ramo commerciale nel luogo dove ha sede l'agente.

All'agente non spetta un rimborso per i costi generali derivanti dall'esercizio della sua attività. Per quanto riguarda le spese particolari che siano state sostenute in ragione di un incarico impartito da parte del preponente, queste vanno rimborsate all'agente salvo che vi sia un diverso accordo o diversi usi commerciali.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia in Austria può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Il contratto concluso a tempo indeterminato di solito si risolve su accordo delle parti o a causa del recesso di uno dei contraenti. Il termine minimo di preavviso da osservare in caso di recesso ammonta a un mese in caso che il recesso avvenga durante il primo anno contrattuale, due mesi durante il secondo anno, tre mesi durante il terzo anno, quattro mesi durante il quarto anno, cinque mesi durante il quinto anno e sei mesi dal sesto anno in poi. È lecito l'accordo che prevede un termine minimo più lungo.

Il contratto di agenzia a tempo determinato cessa essenzialmente con il decorso del termine previsto. Se entrambe le parti proseguono il rapporto contrattuale dopo il decorso del termine il contratto muta in un contratto di agenzia a tempo indeterminato. Prima del decorso del termine il rapporto contrattuale a tempo determinato può essere risolto se vi è il consenso delle parti. Sarà possibile la previsione di ulteriori possibilità di recesso purché vengano osservati anche in questo caso i termini minimi di preavviso previsti dalla legge.

Sia i contratti a tempo determinato che quelli a tempo indeterminato possono essere risolti a fronte di una giusta causa. In genere si ha giusta causa quando la parte che recede dal contratto non può ragionevolmente essere ulteriormente vincolata alla prosecuzione del rapporto contrattuale.

Simili motivi si rinvencono in particolare quando l'altro contraente non può più esercitare la propria attività, quando per sua colpa sono state possibili violenze o gravi violazioni dell'onore della controparte o quando siano state violate clausole contrattuali essenziali. Il preponente ha inoltre il diritto alla risoluzione anticipata del contratto se l'agente commette una grave violazione del rapporto fiduciario, ad esempio a suo carico (§ 22 (3) l. ag. Comm.)

Se una parte si rende colpevole dello scioglimento anticipato del contratto l'altra parte può pretendere il risarcimento del danno derivatole. In caso di recesso ingiustificato l'altra parte può pretendere l'adempimento del contratto o il risarcimento del danno causato. Lo stesso vale quando uno dei contraenti recede dal rapporto contrattuale senza rispettare il termine minimo di preavviso stabilito dalla legge. Se entrambe le parti sono responsabili dello scioglimento giustificato o ingiustificato del rapporto contrattuale il giudice può liberamente valutare se e in che misura sia dovuto il risarcimento. Se il rapporto contrattuale si scioglie prima del termine previsto a causa dell'apertura di una procedura concorsuale a carico del preponente o se nel contratto era presente un termine di preavviso, l'agente può pretendere il risarcimento dei danni da ciò derivanti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In seguito allo scioglimento del rapporto contrattuale spetta all'agente di commercio un equo indennizzo (§ 24 l. ag. comm.) sempre che l'agente, durante il rapporto di agenzia, abbia procurato al preponente nuovi clienti o abbia sensibilmente ampliato le relazioni commerciali già esistenti e ci si aspetti che il preponente possa ricavare sensibili vantaggi da tali relazioni anche dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale con l'agente. Il pagamento dell'indennizzo deve rispondere ad esigenze di equità in considerazione di tutte le circostanze, in particolare delle provvigioni di cui sarà in futuro privato l'agente in relazione agli affari con i clienti di cui sopra. Il diritto all'indennizzo sorge anche quando il rapporto contrattuale cessa per morte dell'agente. In tal caso il diritto si trasmette agli eredi.

Se non vi è alcun accordo contrattuale più favorevole all'agente, in base alle disposizioni di legge il diritto all'indennizzo non può superare un'annualità di provvigione, da calcolarsi in relazione alla media degli ultimi cinque anni. Se il rapporto contrattuale è durato meno di cinque anni si calcola la media dell'intera durata del contratto.

L'agente può pretendere dal preponente, ai fini della prova dell'ammontare della provvigione dovutagli, un estratto dei registri nonché tutta la documentazione necessaria. Il diritto all'indennizzo si prescrive in un anno dallo scioglimento del rapporto contrattuale.

Il diritto all'indennizzo non sorge se l'agente ha disdetto o sciolto prima del tempo il rapporto contrattuale, a meno che il preponente vi abbia dato fondato motivo. Allo stesso modo non sorge il diritto se il preponente ha disdetto o sciolto anticipatamente il rapporto contrattuale in ragione di una giusta causa colpevolmente provocata dall'agente. Diritto all'indennizzo non sorge nemmeno se l'agente non è più tenuto a proseguire la propria attività in ragione dell'età, di una malattia o invalidità o se l'agente trasferisce i diritti e doveri derivanti dal contratto ad un terzo a seguito di un accordo con il preponente che sia contestuale alla cessazione del rapporto.

È invalida la clausola che limiti la capacità professionale dell'agente successivamente alla cessazione del rapporto (§ 25 l. ag. comm.).

10. Impiego di ausiliari

Secondo la legge austriaca un agente di commercio può servirsi di ausiliari per l'adempimento degli obblighi impostigli dal contratto di agenzia.

In Austria si distingue tra ausiliari "propri" e "impropri". Un ausiliario "improprio" stipula un contratto direttamente con il preponente (che in questo modo può essere obbligato anche dall'agente che agisce in suo nome), perciò vi è un vero e proprio rapporto di agenzia tra il preponente e l'ausiliario. L'agente principale (in tali casi chiamato di regola "agente generale") è perciò spesso incaricato principalmente di compiti di coordinamento. La provvigione per l'ausiliario può essere calcolata direttamente in capo al preponente.

Si ha un ausiliario "proprio" quando il contratto è stipulato tra l'agente e l'ausiliario e l'agente vi partecipa in nome proprio e non in nome o in rappresentanza del preponente. Nei confronti del preponente l'ausiliario proprio è un aiutante all'adempimento dell'agente. Quest'ultimo risponde, ai sensi del § 1313 a c.c. per tutti i danni causati dall'ausiliario nell'esercizio della sua attività. L'ausiliario proprio risponde nei confronti dell'agente, non del preponente. Di conseguenza l'agente ha nei confronti dell'ausiliario proprio tutti gli obblighi che altrimenti spetterebbero al preponente nei confronti dell'agente. Nel

confronti del preponente l'agente ha diritto alla provvigione anche per i negozi agevolati o conclusi dal suo ausiliario. Lo stesso vale per il diritto all'indennizzo.

L'assunzione dell'ausiliario di regola non necessita del consenso del preponente, a meno che ciò non fosse espressamente previsto nel contratto fra agente e preponente. In tale ultimo caso il mancato consenso del preponente può giustificare il recesso anticipato dal contratto per giusta causa da parte del preponente.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti possono in linea di massima scegliere liberamente il giudice competente e il diritto applicabile. È legittima anche una clausola arbitrale. Nei contratti con parti contraenti straniere si deve verificare se la scelta della competenza giudiziaria e del diritto applicabile sono valide senza limiti nell'ordinamento straniero e se la decisione è eseguibile all'estero. La scelta del diritto applicabile non può in linea di massima andare a discapito dell'agente; in particolare, i diritti all'indennizzo dell'agente non possono essere aggirati tramite la scelta di un diritto che non li prevede.

Vi è, inoltre, una quantità di norme imperative dalle quali non ci si può in nessun caso discostare a sfavore dell'agente; tra queste vi sono le norme sul diritto alla provvigione e al risarcimento, sul calcolo e la presa visione dei registri, sul termine di preavviso e sul diritto all'indennizzo, nonché sul diritto dell'agente al risarcimento del danno in caso di fallimento del preponente. Anche le norme relative alla predisposizione di una copia del contratto, agli obblighi minimi dell'agente e agli obblighi di collaborazione del preponente non possono essere derogate contrattualmente.

AVVISO

In presenza dei presupposti previsti dai §§ 369 e 370 cod. comm. spetta all'agente di commercio un diritto di ritenzione sui campioni consegnatigli dal preponente. L'agente è in tal caso obbligato a restituire i campioni quando il preponente deposita presso il tribunale la somma dovuta o offre altra assicurazione per tale somma (§ 19 l. ag. comm., BGBl. I 2005/120, formulazione dal 01.01.2007.)

I diritti derivanti dal rapporto contrattuale tra il preponente e l'agente si prescrivono in tre anni. Mentre non è possibile prorogare il termine di prescrizione determinato dalla legge, le parti contraenti possono apporre un termine più breve. Per i diritti calcolati dal preponente la prescrizione comincia a decorrere dalla fine dell'anno nel quale il calcolo ha avuto luogo. Per i diritti che il preponente non ha calcolato in violazione della legge o del contratto, la prescrizione è rinviata e comincia a decorrere solo alla fine dell'anno in cui il rapporto contrattuale si è sciolto. Per i diritti che vanno calcolati dopo la cessazione del rapporto (come la provvigione in pendenza o dopo il rapporto contrattuale) la prescrizione comincia solo alla fine dell'anno in cui il calcolo avrebbe dovuto avere luogo.

Se l'agente ha notificato al preponente le sue pretese, il termine prescrizione resta sospeso fino alla ricezione della risposta scritta del preponente. Ciò ha particolare significato nel caso del diritto all'indennizzo, che va fatto valere dall'agente entro un termine annuale dalla cessazione del rapporto contrattuale (si veda sopra sub 9). La prescrizione decorre nuovamente dopo tale diffida solo a seguito della presa di posizione scritta del preponente.

BAHREIN

1. Principi

Il diritto dei contratti di agenzia nel Bahrein è regolato dalla legge n. 10/1992, come modificata dalla l. n. 8/1998, che ha in particolare abolito i contratti di esclusiva. Inoltre, sono vigenti il relativo regolamento di attuazione della legge sugli agenti, diverse circolari ministeriali nonché, in via residuale, le norme del codice di commercio (l. n. 7/1987) e del codice civile (l. n. 19/2001) del Bahrein.

La definizione di contratto di agenzia, all'art. 1 della relativa legge, non comprende solo l'agente "classico", ovvero il procacciatore che, sulla base di un contratto, procura o conclude negozi per un altro soggetto in una determinata zona, ma anche colui che agisce in proprio. In poche parole, si ha un rapporto di agenzia ai sensi della predetta legge in ogni caso di commercio di prodotti (comprese prestazioni come viaggi organizzati o assicurazioni, compagnie aeree ecc.) dietro corresponsione di una provvigione o della concessione di profitti. Si fa riferimento alla provvigione nel caso dell'agente e alla concessione di profitti nel caso del commerciante in proprio.

2. Requisiti

Possono venire nominati agenti, o commercianti in proprio, cittadini del Bahrein che non hanno depositato "assicurazione in luogo di giuramento" né hanno subito condanne definitive. Le persone giuridiche possono agire in qualità di agenti se hanno la propria sede in Bahrein e se sono possedute almeno al 51% da cittadini del Bahrein e se sono autorizzate ad esercitare il commercio. Non sono necessari, per la nomina ad agente, particolari titoli o l'acquisizione di particolari certificati di capacità.

Secondo l'art. 13 della legge sui contratti di agenzia, la registrazione di un contratto di agenzia o di ogni paragonabile forma di accordo economico è efficace solo quando tale rapporto di agenzia è inserito nel relativo registro. Analogamente ad altri ordinamenti giuridici della regione, come ad esempio l'Arabia Saudita o gli Emirati Arabi Uniti, anche i contratti di agenzia non registrati sono validi, restando però privi della tutela assicurata dal diritto dei contratti di agenzia del Bahrein. Per essi valgono le regole generali del codice di commercio, in particolare degli artt. 164 e ss., nonché del codice civile, in particolare gli artt. 640 e ss.

La registrazione deve essere rinnovata ogni due anni. La registrazione o il suo rinnovo vengono pubblicate su un bollettino ufficiale. Inoltre, ulteriori informazioni sulla registrazione si possono scaricare in inglese dal sito internet del Ministero del Commercio. La stessa legge sui contratti di agenzia è disponibile su tale sito, sebbene solo in lingua araba. Tutti i rapporti di agenzia vengono pubblicati sull' "Official Gazette", il giornale ufficiale di diritto commerciale.

A partire dalla riforma del diritto dei contratti di agenzia, avvenuta nel 1998, non vi è più alcun diritto legalmente riconosciuto all'esclusiva e alla tutela della zona assegnata all'agente. Perciò, il preponente può incaricare anche più persone fisiche o giuridiche, se esse rispecchiano i requisiti richiesti in Bahrein per l'esercizio della professione di agente e se non è stato diversamente pattuito nel contratto.

3. Tipologie contrattuali simili

La definizione di agente vale per qualunque tipo di commerciante che tratti i prodotti di un dato produttore, nonché per ogni tipo di contratto di franchising. I contratti di franchising costituiscono un concetto di impresa o ramo di impresa tra il franchisee e il franchisor, nel quale il franchisee agisce come agente per i prodotti dati in franchising.

Non vi sono regole particolari per i contratti di franchising, tale contratto è considerato dalla legge come un contratto di agenzia.

4. Requisiti di forma

All'art. 3 della legge sui contratti di agenzia è stabilito il contenuto minimo richiesto dalla legge per tali contratti. Negli artt. da 26 a 29 della stessa legge sono contenute norme penali (ad esempio, viene punito l'agente che non osserva l'obbligo di tenere pronti i pezzi di ricambio per i veicoli e le macchine che commercia), ma non vi è alcuna prescrizione che sanzioni l'inosservanza dei requisiti formali per il contratto di agenzia. La violazione di una norma formale potrebbe tuttavia portare alla cancellazione dal registro, con le conseguenze che ne derivano. Non si conoscono tuttavia casi concreti in cui ciò sia accaduto.

5. Doveri dell'agente

Secondo l'art. 4 della legge sui contratti di agenzia, l'agente deve dividere, dal punto di vista organizzativo, l'attività di acquisto abituale, che egli non esercita nell'ambito dei rapporti di agenzia, dai negozi concernenti la sua attività di agente. A vantaggio del preponente non sussistono altre obbligazioni a carico dell'agente nascenti dalla legge. Nell'ambito della tutela del cliente viene in considerazione l'art. 23 della legge, che obbliga l'agente ad avere a disposizione i pezzi di ricambio per i prodotti da lui commercianti, ad esempio veicoli o macchine. Per il resto, l'agente equivale ad un commerciante in proprio che agisce per il preponente e come tale è libero di modellare a proprio piacimento i suoi negozi giuridici.

6. Doveri del preponente

Qualunque persona fisica o giuridica può essere preponente.

Secondo l'art. 11 della legge sui contratti di agenzia, l'agente ha diritto al rimborso di tutte le spese che ha sopportato nell'ambito della propria attività di agente in forza del contratto. Se necessario, il preponente è obbligato anche a porre a disposizione dell'agente mezzi finanziari in anticipo. Questa norma è però dispositiva e potrebbe venire derogata dal contratto. Oltre a ciò, non vi sono norme legali riguardo agli obblighi del preponente nei confronti dell'agente, perciò essi dipendono esclusivamente dalle concrete disposizioni contrattuali. Vengono tipicamente regolati dal contratto gli obblighi di informazione e collaborazione, in base ai quali il preponente è, di norma, obbligato a mettere a disposizione dell'agente i listini prezzi, descrizioni dei prodotti e campioni per la sua attività.

7. Provvigione

Secondo l'articolo 170 della legge sui contratti di agenzia, l'agente ha diritto ad una provvigione o commissione. L'ammontare della provvigione non è stabilito né dal codice di commercio, né dalla legge sui contratti di agenzia. L'art. 7 di quest'ultima, che regolava tale ammontare (massimo 5% del valore di vendita), è stato abrogato nel 2002. Pertanto, esclusivamente gli accordi contrattuali fra il preponente e l'agente possono stabilire a quali condizioni si considera dovuta la provvigione, quali tipi di provvigione sussistono (per la conclusione, per l'agevolazione dei negozi o in base al criterio geografico), quando il diritto è esigibile e in quali casi viene a mancare.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere stipulati a termine o a tempo indeterminato. Per i contratti a termine è concordabile la possibilità di rinnovo (art. 8 legge sui contratti di agenzia).

Un contratto a termine cessa con il decorso della durata stabilita, se le parti non ne stabiliscono il rinnovo. La disdetta anticipata di un contratto a termine segue le stesse regole di quella del contratto a tempo indeterminato e può dare adito, in certe circostanze, ad un risarcimento del danno.

Un contratto a tempo indeterminato può essere sciolto con il consenso di entrambe le parti. Il contratto può essere sciolto anche unilateralmente, creando però in capo alla parte receduta l'obbligo di risarcire il danno (art. 9 legge sui contratti di agenzia). Una commissione nominata dal Ministero per il Commercio e l'Agricoltura decide poi sull'eliminazione o sulla modifica della registrazione dell'agente. Se la decisione non viene condivisa da una o entrambe le parti decide il tribunale o, qualora previsto, l'arbitro designato.

Come stabilito dal diritto civile del Bahrein, ogni contraente può, in caso di inadempimento delle obbligazioni contrattuali dell'altra parte, recedere dal contratto e, a determinate condizioni, pretendere il risarcimento del danno (art. 140 del codice civile). Se, peraltro, un contratto che istituisce un rapporto di durata, come il mandato o il contratto di agenzia, viene disdetto senza giustificazione giuridicamente rilevante, il contraente che ha disdetto è tenuto al risarcimento del danno. Per il mandato, tale principio è contenuto nell'art. 660 codice civile, mentre per la disdetta ingiustificata da parte dell'agente si fa riferimento all'art. 10 della legge sui contratti di agenzia. Perciò la possibilità di recedere da un contratto previo preavviso non è prevista né dalle norme sui contratti in generale, né nel caso di disdetta di un mandato, o di un contratto di agenzia, secondo il codice di commercio o la legge sui contratti di agenzia. Nella prassi, tuttavia, il termine è previsto contrattualmente e varia dai 30 giorni ai sei mesi.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto, in determinate circostanze, ad un indennizzo al termine della durata del contratto. Il diritto dell'agente sussiste – anche in presenza di contrarie statuizioni contrattuali – quando la sua attività ha condotto ad un duraturo successo del preponente dal punto di vista della notorietà o del commercio dei prodotti, o se ha aumentato la sua clientela e l'agente, a causa del rifiuto del preponente di proseguire il rapporto, non ha più alcuna possibilità di ottenere ulteriori guadagni (art. 9 (c), 8 (d) legge sui contratti di agenzia). L'ammontare dell'indennizzo non è stabilito dalla legge.

Un ruolo rilevante nella determinazione dell'ammontare di tali pretese è svolto dalla Camera di Commercio, con sede a Manama, che viene per lo più invocata in quanto istituzione esperta del settore. Di conseguenza, l'agente può, ad esempio, ottenere la corresponsione di 5 anni di provvigioni medie annuali con riferimento all'intera durata del contratto, che a seconda dei casi vengono moltiplicate con il fattore 1,5, 2, 2,5 o 3. Pertanto, è teoricamente ipotizzabile che, in caso di disdetta di un contratto quinquennale, siano dovuti 15 anni di provvigioni. Dal che risulta evidente che le conseguenze in termini di indennizzo derivanti dallo scioglimento del contratto sono sensibilmente più gravose rispetto a quanto previsto ad esempio negli Stati europei.

Qualora l'agente sciogla un contratto di agenzia a tempo indeterminato senza che vi sia giusta causa, è previsto dall'art. 10 della legge sui contratti di agenzia che egli sia tenuto a risarcire il danno al preponente. Il giudice o l'arbitro che decidono sullo scioglimento del contratto del rapporto di agenzia stabiliscono anche l'ammontare del risarcimento dovuto sulla base di criteri vincolanti.

Il divieto di concorrenza a seguito dello scioglimento del contratto sussiste solo ove stipulato contrattualmente. Pertanto è anche stabilito contrattualmente l'eventuale diritto all'indennizzo che l'agente percepisce per il fatto di astenersi da qualsiasi attività di concorrenza a danno del preponente.

10. Impiego di ausiliari

L'impiego di ausiliari non è previsto dal diritto dei contratti di agenzia del Bahrein, sebbene non sia nemmeno vietato. Un agente può impiegare un ausiliario soltanto qualora vi sia stato autorizzato dal preponente. L'ausiliario, tuttavia, non rientra nell'ambito di tutela della legge sui contratti di agenzia, poiché non ha un legame diretto con il preponente e non partecipa alla sua organizzazione commerciale in modo diretto.

I diritti e doveri dell'ausiliario, in assenza di norme di legge, derivano direttamente dagli accordi contrattuali tra le parti. Poiché l'ausiliario riceve l'incarico dall'agente e, pertanto, soltanto con quest'ultimo sussiste un rapporto contrattuale, la disdetta o qualsiasi altro motivo di scioglimento del contratto di agenzia hanno quale conseguenza la cessazione del rapporto giuridico tra l'ausiliario e il preponente, sempre che quest'ultimo non sia obbligato contrattualmente all'assunzione diretta dell'ausiliario stesso.

11. Competenza e diritto applicabile

Qualora sorgano controversie sullo scioglimento del contratto o sulla corresponsione di un indennizzo, la competenza spetta alla Commissione per i contratti di agenzia istituita presso il Ministero per il Commercio e l'Agricoltura. Se le parti non accettano tale decisione, decide il tribunale civile.

Se le parti devolvono una controversia derivante dal contratto di agenzia ad un arbitro, la decisione di tale arbitro è vincolante. Secondo il diritto dei contratti di agenzia, non è necessario che l'arbitro sia un'istituzione del Bahrein. In Bahrein, tuttavia, è stato istituito, per queste ed altre controversie, un centro arbitrale internazionalmente riconosciuto. Inoltre, l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri volti alla soluzione del rapporto di agenzia non è priva di problemi, sebbene il Bahrein abbia sottoscritto nel 1988 la Convenzione di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri.

Il diritto straniero può essere considerato applicabile purché non riguardi il diritto all'indennizzo e non contrario a norme imperative del diritto del Bahrein.

12. Norme imperative del diritto del Bahrein

Per la registrazione di un agente del Bahrein si devono rispettare le norme del diritto del Bahrein sui contratti di agenzia. Se non si tratta di norme formali la loro violazione potrebbe comportare, come sopra accennato, la cancellazione dal registro degli agenti.

Il Bahrein ha introdotto il concetto giuridico di autonomia privata nel contesto della riforma del diritto dell'arbitrato. Perciò spetta ora alle parti stabilire liberamente il diritto applicabile. Tuttavia, la questione è problematica per quanto riguarda i diritti di indennizzo e risarcimento del danno, previsti dall'art. 9 legge sui contratti di agenzia, dovuti in caso di disdetta da parte del preponente straniero, posto che gli artt. 8 e 9 rappresentano diritto imperativo inderogabile e perciò eventuali accordi contrattuali contrari sono nulli.

AVVISO

A fronte della cessione di un contratto di agenzia il nuovo agente è tenuto ad acquistare tutte le giacenze dell'agente precedente quanto meno al prezzo corrente di mercato (art. 22 legge sui contratti di agenzia). Il nuovo agente e il preponente sono responsabili in solido per le obbligazioni nate in capo all'agente precedente dal rapporto di agenzia.

BELGIO

1. Principi

Il rapporto d'agenzia è regolato principalmente dalla legge sugli agenti ("Handelsagentuurwet" in fiammingo / "Loi sur l'agence commerciale" in francese, di seguito "legge sull'agenzia"), che è stata emanata il 13.04.1995 ed ha recepito la Direttiva 86/653/CEE dell'UE del 18.12.1986. Inoltre, vi è una vasta giurisprudenza sul diritto dei contratti di agenzia.

Secondo l'art. 1 della legge sui contratti di agenzia, l'agente si adopera in nome e per conto del preponente al fine di agevolare, e, quando possibile, concludere, contratti per suo conto. Pertanto l'agente agisce autonomamente, stabilmente e dietro compenso.

2. Requisiti

L'agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Secondo la definizione data sopra, egli agisce autonomamente e come intermediario. Viene retribuito – per lo più con provvigione – esclusivamente dal preponente e in genere si attiva per conto di quest'ultimo per una certa durata. Inoltre, l'agente agisce sempre in nome e per conto del preponente.

L'agente viene considerato un commerciante e in quanto tale deve essere registrato presso la cosiddetta "Crossroad Bank for Enterprises". Inoltre, deve depositare una dichiarazione fiscale e di conseguenza iscriversi presso gli uffici tributari. Altresì obbligatoria è una registrazione presso la Camera di sicurezza sociale per i lavoratori autonomi. Se l'agente non adempie a tali obblighi di registrazione e/o iscrizione, le conseguenze possono andare dalla comminazione di una sanzione pecuniaria alla comminazione di sanzioni penali.

Non vi è invece un obbligo di iscrizioni a ordini professionali.

Non vi sono norme di legge riguardanti l'esclusiva nel contratto di agenzia, perciò tale questione è lasciata alla volontà delle parti. Essa può riguardare un determinato territorio o determinati clienti. Se non vi è un accordo espresso delle parti sul punto, l'agente può anche commerciare prodotti della concorrenza.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili all'agenzia sono il contratto con il concessionario ("concessiehouder" / "concessionaires"), quello con il commesso viaggiatore ("handelsvertregenwoordiger" / "représentant de commerci") e la mediazione ("makelaar" / "courtier").

Il concessionario acquista prodotti da un imprenditore nell'ambito di un contratto di durata e li rivende ai consumatori finali. Come l'agente, il concessionario agisce in nome proprio; a differenza dell'agente, però, il concessionario agisce per conto d'altri.

Dal punto di vista del preponente risulta particolarmente interessante il cosiddetto "contratto di concessione esclusiva", che ottiene nella prassi commerciale belga sempre maggior considerazione come alternativa al contratto di agenzia. Il concessionario esclusivo acquista esclusivamente prodotti del preponente, ma in nome e per conto propri. Il diritto applicabile a questo contratto prevede che lo scioglimento di tale contratto sia possibile solo per gravi motivi o a costo di un risarcimento del danno

estremamente oneroso. A causa di questi pesanti ostacoli allo scioglimento questo contratto garantisce una collaborazione di lunga durata.

Il commesso viaggiatore agisce, come l'agente, in nome proprio ma per conto altrui nell'ambito di un rapporto contrattuale di durata. La differenza con l'agente sta nel fatto che il commesso viaggiatore è un dipendente del preponente e non un lavoratore autonomo.

Il mediatore è autonomo come l'agente. Tuttavia, egli non solo agisce in nome e per conto del preponente, ma anche esclusivamente al fine di agevolare singoli negozi.

4. Requisiti di forma

Non vi sono requisiti di forma stabiliti per il contratto di agenzia in quanto tale. La questione è diversa per le singole clausole contrattuali, come ad esempio una clausola sulla concorrenza o sullo "star del credere" o relativa ad una limitata durata temporale del contratto.

Bisogna tuttavia osservare che un contratto a termine non concluso per iscritto viene considerato, in forza di una *fictio juris*, come contratto a tempo indeterminato (si veda meglio al punto 8).

Inoltre, ogni contraente può pretendere di avere a disposizione una copia scritta del contratto che riproduca il contenuto del contratto e le sue eventuali modificazioni.

Il contratto di agenzia in sé non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente è obbligato nei confronti del preponente ad agire nel suo interesse e secondo buona fede.

In particolare, secondo i principi elaborati da giurisprudenza e dottrina, egli deve intraprendere adeguati sforzi al fine di agevolare, e se possibile concludere, contratti. È inoltre tenuto a far pervenire al preponente tutte le informazioni rilevanti e deve seguire le direttive impartitegli. Altri obblighi possono sorgere dal singolo contratto di agenzia. Tuttavia, sul punto occorre sottolineare che l'autonomia dell'agente può essere compromessa dall'insieme dei doveri statuiti nel contratto e l'agente potrebbe essere considerato come lavoratore dipendente dal preponente. Ciò farebbe sì che il preponente sarebbe tenuto ad adempiere tutti i rilevanti obblighi previsti dal diritto del lavoro (come ad esempio la retribuzione in caso di malattia, la prestazione di oneri contributivi ecc.). I tribunali belgi pongono a fondamento della distinzione tra lavoratore autonomo e dipendente il criterio della dipendenza intersoggettiva. Da ciò discende che un agente che deve rispettare precisi orari di lavoro stabiliti contrattualmente od obblighi di informazione particolarmente dettagliati potrebbe essere inquadrato quale lavoratore dipendente.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve comportarsi verso il preponente commisuratamente ai suoi obblighi e secondo buona fede.

In particolare ciò significa, secondo i principi elaborati da dottrina e giurisprudenza, che egli è tenuto a fornire all'agente tutte le informazioni necessarie relativamente ai prodotti da commerciare (ad esempio descrizioni dei prodotti, listini ecc.). In particolare, è tenuto a informare entro un termine congruo l'agente se ritiene che gli affari saranno sensibilmente inferiori a quanto legittimamente prospettato dall'agente oppure quando conclude, rifiuta o non adempie un contratto che l'agente aveva procacciato.

Inoltre, è tenuto a remunerare l'agente. Ulteriori obblighi dipendono dai concreti accordi contrattuali. Pertanto, ad esempio, le parti possono concordare che il preponente risarcisca spese o altri esborsi dell'agente sostenuti in ragione dell'attività svolta a favore del preponente. In mancanza di un apposito accordo tale obbligo non sussiste, poiché secondo il dettato della legge tale pretesa non rientra nella remunerazione dovuta all'agente.

7. Provvigione

La remunerazione dell'agente può essere costituita da un importo fisso (indipendente dal risultato), da una provvigione (dipendente dal risultato) o da una combinazione di entrambi.

In caso di corresponsione di una provvigione, l'ammontare di questa può essere concordato liberamente. La provvigione è dovuta quando il negozio agevolato dall'agente tra il preponente e il terzo è stato eseguito o avrebbe dovuto esserlo. La provvigione diventa esigibile al più tardi quando il terzo ha adempiuto il negozio o avrebbe dovuto adempierlo in base a quanto stabilito dal contratto e a fronte del fatto che il preponente ha mantenuto i propri impegni. La provvigione deve essere pagata entro l'ultimo giorno del mese che susseguente al trimestre nel quale il diritto è sorto.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere a termine o a tempo indeterminato. Nella legge non è previsto un periodo di prova, tuttavia la maggior parte della dottrina è dell'opinione che un tale periodo possa essere concordato nel contratto e non sia contrario alla legge.

Nell'ipotesi di contratto a tempo indeterminato, è necessaria una disdetta per la cessazione del rapporto. Il termine minimo è pari a un mese e aumenta per ogni anno di sopravvivenza del contratto fino a raggiungere il termine massimo di sei mesi. La parte che non rispetta tali termini minimi è tenuta al risarcimento del danno intervenuto nello spazio temporale dato dalla differenza tra il termine eccessivamente breve e quello che avrebbe dovuto essere accordato.

Come accennato al punto 4, il contratto a termine non concluso per iscritto vale come contratto a tempo indeterminato. Se si è adempiuto al requisito della forma scritta il contratto a termine può essere sciolto prima del termine solo qualora le parti siano d'accordo o vi sia un "grave" motivo (vedi sotto). In caso contrario la parte che recede prima del termine è tenuta al risarcimento del danno.

Qualora le parti proseguano il rapporto contrattuale oltre il termine, il contratto originariamente a termine si tramuta in un contratto a tempo indeterminato.

Sia il contratto a tempo indeterminato che quello a termine possono essere sciolti senza alcun preavviso in presenza di un "grave motivo", in conseguenza del quale non si può pretendere che le parti restino vincolate dal contratto.

Tipici motivi per lo scioglimento eccezionale sono, fra gli altri:

- grave o perdurante violazione della fiducia tra le parti;
- insolvenza o fallimento di uno dei contraenti;
- malattia grave o morte dell'agente;
- condanna penale dell'agente tale da far venire meno la fiducia nel preponente nell'agente;
- rilevamento del negozio del preponente da parte di un concorrente;
- cessazione dell'attività negoziale del preponente;

- corrottibilità dell'agente;
- violazione di clausole di non concorrenza o di esclusiva;
- violazione contro i divieti di incasso della provvigione;
- agevolazione di negozi con clienti evidentemente insolventi.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se non viene rispettato il termine per la disdetta sorge il diritto al risarcimento del danno. Questo è pari all'ammontare delle provvigioni che sarebbero divenute esigibili se il termine fosse stato rispettato.

Anche in caso di osservanza del termine per la disdetta l'agente ha diritto ad un indennizzo. Tale diritto è esigibile: da un lato, quando il preponente, a causa del legame negoziale con nuovi clienti acquisiti dall'agente, ottiene anche dopo lo scioglimento del contratto sensibili vantaggi; dall'altro, quando l'agente, a causa della cessazione del contratto, perde diritti alla provvigione che avrebbe ottenuto in caso di prosecuzione del rapporto, per l'effetto di negozi già conclusi o venuti in essere successivamente con clienti da lui acquisiti, o quando tale diritto all'indennizzo risponde a criteri di equità economica.

L'indennizzo può raggiungere un ammontare massimo pari alla provvigione annuale calcolata secondo la media degli ultimi cinque anni del rapporto di agenzia. Se la durata del contratto è inferiore la media è commisurata al periodo in questione.

Al contrario, non vi è diritto all'indennizzo se il contratto è stato risolto dal preponente a causa di una colpa grave dell'agente. Inoltre, non vi è diritto all'indennizzo nell'ipotesi in cui il diritto recesso sia stato esercitato dall'agente stesso, a meno che non sia dovuto a circostanze imputabili al preponente o sia conseguenza di malattia, salute cagionevole o vecchiaia dell'agente. Infine, il diritto all'indennizzo viene meno qualora l'agente – con il consenso del preponente – abbia trasferito ad un terzo i propri diritti e doveri.

Nel caso di divieto di concorrenza post-contrattuale, la legge non prevede alcuna indennità a favore dell'agente per il fatto di astenersi, dopo la fine del contratto, dal compimento di ogni attività che possa costituire concorrenza in danno del preponente. Una clausola siffatta può venire concordata contrattualmente per un massimo di sei mesi dalla fine del contratto, poiché costituisce un vincolo alla libertà lavorativa dell'agente.

Se in caso di violazione del divieto di concorrenza da parte dell'agente è stata stabilito un pagamento forfetario a favore del preponente, esso non può essere superiore alla provvigione media annuale calcolata in relazione agli ultimi cinque anni di attività.

Nel caso però in cui il preponente riesca a provare che dalla violazione del divieto di concorrenza gli è derivato un danno maggiore il suo diritto al risarcimento è commisurato al danno subito.

10. Impiego di ausiliari

La legge sull'agenzia prevede che, se non diversamente concordato, l'agente possa impiegare ausiliari. Tra il preponente e l'ausiliario non vi è alcun rapporto giuridico, anzi, in tal caso l'agente funge da preponente dell'ausiliario. L'ausiliario deve – analogamente all'agente vero e proprio – agevolare ed eventualmente concludere contratti e agisce, nello svolgimento di tale attività, in nome e su incarico dell'agente. La cessazione del contratto di agenzia non ha come automatica conseguenza la cessazione del rapporto tra agente e ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

La legge sull'agenzia prevede che, senza compromettere l'applicazione di trattati internazionali, ogni contratto di agenzia sia sottoposto al diritto belga e ai tribunali belgi qualora l'agente abbia la propria residenza principale in Belgio. Riguardo alla competenza del giudice, il regolamento 44/2001 sul riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale del 22.12.2000 prevale sul diritto interno e quindi sulla legge sull'agenzia.

Quando questo regolamento risulta applicabile, le parti contraenti possono liberamente concordare il giudice competente (cosiddetta "Prorogation").

Fortemente dibattuta è la questione della devolvibilità delle controversie ad arbitri. A tale proposito manca ancora una decisione della Corte di Cassazione belga ("Cour de Cassation").

Il diritto applicabile si ricava dalla Convenzione di Roma CEE del 19.06.1980 sul diritto applicabile alle obbligazioni contrattuali. Secondo l'art. 3 della Convenzione le parti possono accordarsi liberamente in merito.

Se manca un accordo sul punto trova applicazione il diritto del Paese nel quale ha sede, o l'aveva al momento della conclusione del contratto, la parte contraente tenuta alla prestazione tipica del contratto di agenzia, ovvero l'agente. Perciò, se l'agente aveva la propria residenza in Belgio al momento della conclusione del contratto, troverà applicazione il diritto belga.

Secondo l'art. 7 della Convenzione di Roma i giudici competenti possono applicare il diritto di un altro Paese qualora tale diritto risponda meglio allo scopo del contratto. La questione va risolta caso per caso e dipende dagli accordi contrattuali tra le parti. Tuttavia tale norma della Convenzione di Roma non trova applicazione qualora siano coinvolte norme imperative dell'ordinamento belga o vengano violati i principi della direttiva UE sui contratti di agenzia di cui al punto 1.

12. Norme imperative del diritto belga

La legge belga sui contratti di agenzia stabilisce espressamente l'imperatività delle norme del proprio ordinamento, a meno che la legge non preveda espressamente la possibilità di una deroga contrattuale. All'interno della dottrina belga è maggioritaria l'opinione che ritiene che, nonostante il carattere imperativo delle norme del diritto belga, le parti contraenti possano tuttavia stabilire l'applicabilità del diritto di un altro Stato UE, qualora esso rispetti la tutela minima accordata dalla direttiva CEE n. 86/653.

AVVISO

Il 01.02.2006 è entrata in vigore la legge riguardante la collaborazione commerciale precontrattuale. Questa nuova legge contiene, tra l'altro, in caso di attesa cooperazione commerciale norme sul contenuto degli obblighi di informazione precontrattuali riguardo alla sottoscrizione, lo scambio di informazioni e il sostegno tecnico di volta in volta messi a disposizione della controparte. Se tali doveri di informazione vengono violati il contratto può essere nullo o annullabile. Se tale legge sia o meno applicabile ai contratti di agenzia – in presenza di precisi indizi in questo senso – è questione discussa nella dottrina belga e finora non ancora chiarita dalla giurisprudenza.

BRASILE

1. Principi

Le norme generali sul contratto di agenzia si trovano nel codice civile brasiliano (legge federale n. 10.406/2002). Il codice civile brasiliano è stato modificato nel 2002, nella parte riguardante l'istituto della rappresentanza. Con tale riforma è stata introdotta maggiore libertà nella disciplina del contratto, libertà che si riflette anche nel contratto di agenzia in quanto sottocategoria giuridica dell'istituto della rappresentanza.

Il rapporto di agenzia è inoltre regolato specificamente dalle leggi federali n. 4866/1965 e n. 8420/1990 contenenti specifiche norme relative all'agente. Tali norme sono volte soprattutto a tutela dell'agente e stabiliscono diritti analoghi a quelli garantiti ai lavoratori dipendenti.

Secondo la definizione data il rapporto di agenzia consiste nel rapporto di rappresentanza tra preponente e agente nei negozi del primo, attività che avviene a titolo oneroso, su base non occasionale e in maniera indipendente.

2. Requisiti

Caratteristiche essenziali del contratto di agenzia sono la determinazione del territorio oggetto del contratto, la scelta dei relativi prodotti, la remunerazione dell'agente (provvigione), da stabilirsi in percentuale sui negozi conclusi, nonché gli specifici accordi o clausole contrattuali del singolo contratto.

In linea di massima l'agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Tuttavia, a tale, riguardo possono sorgere questioni relative al giudice competente e al diritto applicabile (vedi sub 13). L'agente non deve necessariamente avere la propria sede o residenza in Brasile.

L'agente deve iscriversi presso gli uffici tributari comunali competenti, dato che è soggetto allo specifico obbligo del pagamento dell'IVA. Inoltre, deve registrarsi presso la "Camera Regionale degli agenti di commercio". A tale scopo l'agente deve presentare una serie di documenti attestanti la sua affidabilità professionale.

Secondo l'art. 3 della l. n. 4886/65 devono essere depositati i seguenti documenti riprovanti l'affidabilità professionale dell'agente:

- carta d'identità (solo per le persone fisiche);
- certificato del casellario giudiziale del tribunale nel cui distretto il registrando ha vissuto negli ultimi dieci anni (solo per le persone fisiche);
- documento riprovante l'avvenuta prestazione del servizio militare, se necessaria (vale esclusivamente per le persone fisiche di sesso maschile ed età superiore ai 18 anni);
- documento riprovante il versamento dei contributi sindacali.

Gli stranieri e le persone giuridiche non sono tenuti alla presentazione dei primi due documenti. Le persone giuridiche devono depositare un documento riprovante della loro esistenza giuridica.

Sebbene non vi sia ancora una interpretazione consolidata in relazione al rapporto sussistente tra il codice civile e la legge 4886/65 (si veda sub 12), è da rilevare che il codice civile non prescrive l'obbligo dell'iscrizione in capo all'agente.

Se l'agente non adempie agli obblighi di iscrizione sopra descritti potrà essere soggetto ad una sanzione pecuniaria o a sanzioni penali. Inoltre, la mancata iscrizione può risultare svantaggiosa dal punto di vista del preponente. Di norma, la mancata iscrizione non sortisce conseguenze dirette in capo al preponente, ma ciò potrebbe succedere qualora il rapporto di agenzia fosse in realtà inquadrabile quale rapporto di lavoro. In tal caso il preponente, in quanto datore di lavoro, sarebbe responsabile anche per i comportamenti del lavoratore.

Il divieto in capo all'agente di rappresentare più di un preponente (esclusiva) è stabilito in base all'accordo delle parti. In mancanza di un accordo espresso in tal senso vige una presunzione di esclusiva.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto brasiliano prevede la specifica rappresentanza commerciale e la più ampia rappresentanza intesa in senso generico. L'agente è pertanto inquadrabile quale sottocategoria del più ampio concetto di rappresentante.

Oltre alle considerazioni di cui sub punto 2, occorre osservare che originariamente l'agenzia era intesa solo per gli affari commerciali. Alla luce del nuovo diritto civile a seguito della riforma del 2002, applicabile ai rapporti sia di diritto civile che commerciale, tale distinzione è venuta meno (si veda sub 12).

4. Requisiti di forma

Per i contratti di agenzia non sono richiesti specifici oneri formali o di registrazione. Le parti contraenti devono tuttavia essersi accordate su determinati contenuti minimi richiesti dalla legge, sebbene non siano stabilite sanzioni in caso di violazione della stessa.

La forma scritta non è prescritta dalla legge ma usuale nella prassi nonché consigliabile ai fini probatori.

5. Doveri dell'agente

L'agente è tenuto ad agire coscienziosamente nei confronti del preponente e a seguirne le direttive. Deve fare tutto quanto in suo potere per procurare la conclusione di negozi a vantaggio del preponente e deve fornire al preponente tutte le necessarie informazioni che siano relative alla sua attività di intermediario.

6. Doveri del preponente

Il preponente può essere sia persona fisica che persona giuridica.

Il preponente è tenuto al pagamento di una provvigione nei confronti dell'agente in presenza di determinate condizioni (si veda anche sub 7). In linea di massima non gli è consentito nominare più di un agente per zona, a meno che non vi sia un diverso esplicito accordo contrattuale e sempre che la nomina del secondo agente non porti direttamente o indirettamente ad una diminuzione del guadagno medio ottenuto dall'agente nei precedenti sei mesi.

Non vi è un dovere del preponente al rimborso dell'agente per le spese o per altri esborsi sostenuti nello svolgimento dell'attività. Tuttavia è possibile, e nella maggior parte dei casi opportuno, stabilire contrattualmente tale clausola.

Secondo il diritto brasiliano, il venditore ha nei confronti dell'acquirente determinati obblighi di informazione e cooperazione. Affinché l'agente possa adempiere a tali obblighi, il preponente deve mettere a sua disposizione i mezzi necessari. Ciò deriva non tanto da un preciso dettato normativo sugli obblighi del preponente e dell'agente, quanto da una necessità pratica.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione e i presupposti per la sua sussistenza possono in linea di massima essere liberamente determinati nel contratto. A tal proposito, attualmente, le uniche disposizioni di legge esistenti sono quelle in relazione alla base di calcolo sulla quale stabilire l'ammontare della provvigione minima. L'ammontare della provvigione viene calcolato in percentuale sul prezzo pieno dei beni o servizi. Le tasse sui beni prodotti e gli sconti che vengono garantiti in determinate circostanze non vengono considerati parte della provvigione. In Brasile è discussa la possibilità di detrarre la tassa sulle vendite o altre tasse.

In tutti i casi la provvigione diventa esigibile quando il cliente paga il preponente. L'effettiva corresponsione della provvigione deve avvenire al più tardi il 15 del mese successivo.

L'obbligo di corrispondere la provvigione viene meno se il preponente rifiuta per iscritto l'ordinazione del cliente entro 15, 30, 60 o 120 giorni, a seconda della distanza geografica del cliente dal preponente. Lo stesso vale se il cliente non remunera il preponente per la sua prestazione.

La provvigione è di regola dovuta quando giunge il pagamento da parte del contraente procacciato dall'agente.

8. Scioglimento del contratto

La legge prevede contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. La differenza principale tra le due tipologie sta nelle conseguenze giuridiche di un recesso ingiustificato dal contratto, e nel configurarsi o meno la possibilità di un risarcimento del danno (si veda sub 9).

I primi sei mesi di un contratto a tempo indeterminato valgono come periodo di prova, sicché durante tale periodo le parti possono recedere dal contratto senza preavviso. Dopo il periodo di prova il preavviso minimo per il recesso ammonta a 90 giorni. L'inosservanza di tale termine fa sorgere il diritto al risarcimento nella misura pari all'ammontare delle provvigioni che sarebbero state dovute nel caso in cui il termine fosse stato rispettato.

Qualora i contratti a termine vengano rinnovati o prolungati, si tramutano in contratti a tempo indeterminato. In caso contrario il contratto a termine cessa con lo spirare del termine previsto.

Inoltre, si può recedere anticipatamente da un contratto a tempo determinato soltanto in via eccezionale ovvero a fronte di un "grave motivo". I gravi motivi che autorizzano il preponente alla disdetta sono in particolare:

- perdurante inadempimento degli obblighi imposti all'agente;
- comportamento dell'agente causante discredito al preponente;
- gravi reati commessi dall'agente;
- forza maggiore.

L'agente è legittimato al recesso per i seguenti motivi:

- violazione della sfera commerciale assegnata all'agente;
- violazione della clausola di esclusiva;
- innalzamento dei prezzi dei prodotti da parte del preponente in misura tale da procurare all'agente rilevanti difficoltà di smercio;
- mancato pagamento della provvigione dovuta;
- forza maggiore.

Anche il contratto a tempo indeterminato può essere disdetto in base ad uno dei predetti motivi senza che sia necessaria l'osservanza dei termini minimi di preavviso.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se il preponente recede da un contratto a tempo indeterminato in assenza di gravi motivi è tenuto a pagare all'agente un indennizzo pari ad almeno un dodicesimo della provvigione concordata nonché a risarcire all'agente gli eventuali ulteriori danni subiti a causa del recesso immotivato.

In caso di contratto a tempo determinato l'ammontare dell'indennizzo è pari alla provvigione mensile media per la durata del contratto moltiplicata per il numero di mesi per i quali il contratto sarebbe ancora stato efficace in assenza del recesso, e cioè fino al decorso del termine finale previsto.

Se le parti pattuiscono un divieto di concorrenza post-contrattuale, l'agente ha diritto al pagamento di un indennizzo. La legge non prevede una durata massima del divieto di concorrenza, tuttavia secondo la giurisprudenza brasiliana un tale divieto è ammesso fino ad un massimo di due – tre anni, poiché lo stesso incide sul libero esercizio di un'attività economica da parte dell'agente.

10. Impiego di ausiliari

Pur non essendo esplicitamente previsto dalla legge, l'impiego di ausiliari è una figura giuridica nota al diritto brasiliano. Quindi, se non escluso dalle previsioni contrattuali, l'agente ha diritto a nominare degli ausiliari. In tal caso sorge esclusivamente un rapporto giuridico tra l'agente e l'ausiliario. Tuttavia, la nullità del contratto principale ha come conseguenza anche la nullità del contratto con l'ausiliario. L'agente può in questo caso essere tenuto al risarcimento del danno verso l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

La legge prevede che la competenza del giudice sia quella del luogo nel quale l'agente ha la propria residenza o sede. Inoltre, la controversia può anche essere devoluta ad un arbitro, sempre che non siano coinvolti interessi pubblici. Se ad esempio risulta che il rapporto tra l'agente e il preponente è inquadrabile quale rapporto di lavoro subordinato lo stesso avrà un rilievo pubblico.

In linea di massima le parti possono liberamente decidere quale sia il diritto applicabile. In assenza di accordi, si applicherà il diritto brasiliano se il contratto di agenzia ha avuto esecuzione in Brasile.

Riguardo al diritto applicabile, non vengono in rilievo la qualifica di agente o la qualifica di preponente. Tuttavia qualora il rapporto di agenzia si riveli essere un rapporto di lavoro subordinato, tale circostanza avrà pesanti conseguenze sul diritto applicabile (si veda sub 12.).

12. Norme imperative del diritto brasiliano

Nel diritto brasiliano vigono alcune norme imperative in tema di agenzia. La più importante di queste

è quella relativa al risarcimento minimo in caso di scioglimento ingiustificato del contratto (si veda sub 9).

Una clausola che violi una norma imperativa è nulla e quindi inapplicabile, laddove però la restante parte del contratto non viene inficiata da tale nullità restando valide le rimanenti disposizioni contrattuali.

AVVISO

La giurisprudenza non ha ancora deciso se e in che misura il diritto civile sia applicabile ai rapporti di agenzia commerciali. A tal proposito si registra un vivo dibattito giurisprudenziale. Per questo motivo gli accordi contrattuali dovrebbero essere configurati in modo tale da non violare nessuna delle norme poste a tutela della agente che siano contenute sia nel diritto civile generale che nelle leggi speciali in tema di agenzia.

Ciò comporta una certa incertezza giuridica, poiché la questione relativa alla competenza dei giudici civili o del lavoro porta con sé consistenti problemi di diritto processuale e sostanziale. In particolare una conseguenza potrebbe consistere nel fatto che l'agente debba essere considerato come lavoratore subordinato al preponente e quindi non quale lavoratore autonomo. Questo avrebbe – ovviamente - come conseguenza che il preponente dovrebbe osservare le norme a tutela dei lavoratori e sarebbe, in particolare, obbligato a corrispondere all'agente, oltre alla provvigione, una retribuzione fissa, che renderebbe la presenza dell'agente sensibilmente più onerosa.

Una particolarità del diritto brasiliano in tema di contratti di agenzia è il fatto che vi è un divieto di prevedere clausole relative allo “star del credere”. Di conseguenza, l'agente non può essere obbligato a rispondere della solvenza e della puntuale esecuzione da parte del cliente procacciato.

BULGARIA

1. Principi

Il diritto bulgaro sui contratti di agenzia è contenuto nel codice di commercio. La parte generale del codice di commercio contiene, al capo II del titolo 6, artt. 32-48, le norme riferite all'agente.

Secondo la definizione dell'art. 32, comma 1, primo periodo del codice di commercio, l'agente è una persona che in veste di commerciante autonomo collabora con un altro commerciante nell'esercizio dei negozi facenti capo a quest'ultimo. L'agente può essere autorizzato a promuovere negozi in nome e per conto del preponente o, per contro, in nome proprio e per conto del preponente.

2. Requisiti

Dall'art. 47, comma 5, del codice di commercio si ricava che, per il diritto bulgaro, l'agente è sempre una persona fisica.

Secondo la definizione generale di commerciante e secondo l'art. 1, comma 1, n. 4 del codice di commercio l'agente è sempre un commerciante e come tale deve essere iscritto nel registro commerciale del tribunale distrettuale competente. Le norme del codice di commercio relative alla registrazione prevedono che l'agente deve provvedere alla propria iscrizione entro 7 giorni dalla conclusione del relativo contratto di agenzia, e lo stesso vale anche per la cancellazione della propria attività dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale. Peraltro, qualora l'obbligo di cancellazione non venga adempiuto, essa viene effettuata d'ufficio dal tribunale non appena questo sia a conoscenza della sussistenza di una causa di cancellazione.

3. Tipologie contrattuali simili

Nel diritto bulgaro mostrano affinità con la figura dell'agente quella del mediatore, che è regolato dagli artt. 49-51 del codice di commercio, nonché quelle del commissionario e del concessionario.

Per il mediatore valgono le prescrizioni degli artt. 49 – 51 cod. comm. In base all'art. 49 cod. comm. il mediatore è un commerciante che professionalmente agevola la conclusione di negozi. Il mediatore agisce in nome e per conto altrui. Nell'ambito della propria attività il mediatore deve effettivamente agevolare la conclusione del negozio e non limitarsi ad indicare la possibilità di un tale negozio. Il criterio distintivo essenziale rispetto all'agente risiede nella mancanza di un incarico durevole. Inoltre, il contratto di mediazione, contrariamente a quello di agenzia, non richiede la forma scritta. Infine il mediatore è obbligato, in base all'art. 50 cod. comm., a registrare su di un apposito diario, che va datato e firmato quotidianamente, tutti i contratti conclusi grazie alla propria attività di mediazione.

L'istituto giuridico del concessionario non è esplicitamente regolato nel diritto bulgaro, tuttavia è generalmente riconosciuto. I concessionari sono commercianti autonomi che in base ad una obbligazione contrattuale commerciano in nome e per conto propri le merci di uno o più produttori o distributori determinati.

Le prescrizioni sul contratto di commissione sono contenute nel codice di commercio agli artt. 348 e ss, laddove un tempo invece questa materia era regolata dalla legge sulle obbligazioni e i contratti regolava e in particolare dagli artt. 296-303.

Secondo le statuizioni del codice di commercio il commissionario si obbliga a eseguire su incarico del committente e dietro compenso uno o più negozi in nome proprio ma per conto altrui. Contrariamente al contratto di agenzia il contratto di commissione non richiede particolari requisiti di forma. Il commissionario ha l'incarico di agire con la diligenza del commerciante medio (art. 350 cod. comm.). Nel caso di consegna delle merci da un altro luogo il commissionario ha il dovere di esaminarle immediatamente al momento della ricezione e se vi trova vizi o difetti lo stesso deve darne immediata notizia al committente e assicurarsi le prove necessarie (art. 350 comma 3). Nell'ambito del contratto di agenzia non vi è alcun obbligo di ispezione della merce. Ulteriori particolarità del contratto di commissione derivano dall'art. 351 cod. comm., secondo il quale il committente deve permettere che il commissionario si discosti dall'incarico impartito potendo il committente tuttavia far valere un diritto al risarcimento qualora tale modifica gli abbia arrecato dei danni.

Il franchising, contrariamente al contratto di agenzia e al contratto di commissione, non è regolato dalla legge. Soltanto nel par. 1 n. 23 KStG o nel par. 1 n. 26 EstG sono contenute rudimentali definizioni del franchising. Secondo il par. 1 n. 23 KStG il contratto di franchising è un contratto nel quale una società – detta franchisor – concede ad un'altra società – detta franchisee – il diritto di disporre di determinate merci o prestazioni di servizi. La remunerazione può avvenire in maniera diretta o indiretta. Il concetto di franchising configura una forma contrattuale attraverso la quale il franchisor, dietro compenso, mette a disposizione del franchisee un'idea commerciale che il franchisee ha la libertà di usare a livello regionale. Perciò, a differenza dell'agente, il franchisee sopporta il rischio di perimento della merce e deve chiaramente impiegare maggiori capitali.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia deve essere concluso in forma scritta secondo quanto stabilito dall'art. 32 secondo comma cod. comm. All'inosservanza di tale prescrizione consegue la nullità del contratto stesso (vd art. 26 secondo comma della legge sulle obbligazioni e i contratti).

L'agente è obbligato in quanto commerciante ad iscriversi nel registro commerciale. Inoltre deve depositare una prova della sua attività (es. il contratto di agenzia).

L'agente è tenuto nei confronti del preponente ad indicare nei suoi documenti e nella sua corrispondenza le informazioni di cui all'art. 13 cod. comm., ovvero ditta, sede e indirizzo della direzione commerciale, il tribunale presso cui è registrato, il numero di registrazione e i dati bancari.

Secondo il diritto bulgaro non vi sono ulteriori dichiarazioni obbligatorie da rendere relativamente all'agente o al contratto di agenzia.

5. Doveri dell'agente

Secondo il diritto commerciale bulgaro, l'agente soggiace all'obbligo di rispettare le direttive del preponente, di garantire i suoi interessi osservando la necessaria diligenza e di informarlo immediatamente su ogni negozio procacciato. Infine l'agente deve conservare i segreti commerciali del preponente.

Tali obblighi rappresentano i doveri minimi imposti all'agente e sono quindi inderogabili.

6. Doveri del preponente

Secondo il diritto bulgaro la figura del preponente può essere ricoperta da qualsiasi persona fisica o giuridica che sia commerciante ai sensi del codice di commercio. Per i preponenti stranieri è necessario

soltanto che possiedano la qualifica di commerciante secondo il diritto dello stato in cui hanno la sede.

Al preponente spetta, secondo l'art. 34 cod. comm., il fondamentale compito di fornire all'agente le informazioni necessarie alla conclusione ed esecuzione del contratto. In esse rientra la consegna di documenti e materiali necessari (ad esempio campioni, insegne, listini, materiale pubblicitario, condizioni di contratto). Un ulteriore dovere del preponente consiste nell'obbligo all'immediata comunicazione dell'eventuale sottoscrizione di contratti conclusi senza rappresentanza. Secondo l'art. 34 comma 3 cod. comm. il preponente è inoltre tenuto a comunicare all'agente tutte le informazioni rilevanti per lo svolgimento dell'attività nonché le possibili riduzioni del giro di affari che superino le aspettative originarie.

Secondo l'art. 39 cod. comm. l'agente ha diritto al risarcimento delle spese usuali per la sua attività sempre che le parti non abbiano stabilito diversamente.

7. Provvigione

Essenzialmente il diritto più importante dell'agente è quello alla corresponsione della provvigione. La provvigione si calcola secondo una percentuale concordata o stabilita dagli usi (art. 37 cod. comm.). Se non è possibile calcolare la provvigione in base a tali criteri, il giudice competente procede secondo equità. Di norma le parti si accordano su un fisso mensile al quale si aggiunge una determinata percentuale sui negozi conclusi.

Il diritto bulgaro sui contratti di agenzia conosce diversi tipi di provvigione: la provvigione sui negozi conclusi (art. 36 comma 1 cod. comm.), la provvigione con clausola dello star del credere (art. 35 cod. comm.) e la provvigione all'incasso (art. 36 terzo comma cod. comm.).

L'agente ha diritto alla provvigione per tutti i negozi conclusi in pendenza del rapporto di agenzia direttamente da lui o grazie a lui. La legge parla di una collaborazione attiva dell'agente alla conclusione del contratto, tuttavia la giurisprudenza bulgara ha stabilito che anche il semplice concorso causale dell'attività dell'agente è sufficiente a far sorgere il diritto alla provvigione.

Nel caso del cosiddetto agente di zona il diritto alla provvigione sussiste anche in assenza di una sua partecipazione, ovvero quando la conclusione del contratto tra il preponente e il cliente avviene nella zona contrattualmente destinata all'agente.

La provvigione con clausola dello "star del credere" configura una particolare remunerazione a fronte dell'assunzione di un rischio da parte dell'agente (ad esempio garanzia, solidarietà debitoria ecc.). La clausola dello "star del credere" necessita della forma scritta.

Il diritto alla provvigione "all'incasso" sorge nel caso in cui sia l'agente a riscuotere i crediti per conto del preponente.

La provvigione va corrisposta all'agente mensilmente (art. 38 cod. comm.), se il contratto non stabilisce diversamente.

Il diritto alla provvigione viene meno quando il rapporto contrattuale cessa per causa imputabile all'agente.

8. Scioglimento del contratto

Secondo il diritto bulgaro il contratto di agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato.

Se il contratto è stipulato a tempo indeterminato, ogni parte contraente può recedere dando un preavviso: di un mese entro il primo anno, due mesi entro il secondo anno e tre mesi a partire dal terzo anno (art. 47 primo comma cod. comm.). Non può essere stabilito un termine più breve, se viene stabilito un termine più lungo esso deve valere per entrambe le parti. La disdetta deve essere fatta per iscritto. La legge non richiede una motivazione per la disdetta, il che corrisponde alla prassi bulgara poiché i contratti in Bulgaria, di norma, contengono solo regole rudimentali o addirittura nessuna regola in relazione al recesso/scioglimento del contratto.

Anche dal contratto a termine si può recedere prima della scadenza, se la parte che lo desidera fare risarcisce all'altra il danno provocato dal recesso anticipato. In questo caso, l'adempimento degli obblighi risarcitori è presupposto per lo scioglimento anticipato del contratto a tempo determinato.

Per quanto riguarda lo scioglimento del contratto, il diritto bulgaro non fa distinzioni tra agente o preponente.

Il rapporto contrattuale cessa indipendentemente dallo scadere del termine o dalla disdetta in caso di morte o interdizione dell'agente (art. 47 comma 5 cod. comm.).

Il contratto di agenzia può anche essere sciolto ai sensi dell'art. 87 della legge sulle obbligazioni e i contratti, qualora una delle parti colpevolmente non adempia alle proprie obbligazioni contrattuali. Il recesso ai sensi dell'art 87 presuppone una diffida, la determinazione di un congruo termine e necessita della forma scritta. Il recesso può essere dato anche senza preavviso se l'adempimento di una parte è divenuto impossibile o non più "interessante" per la controparte a causa del mancato o del ritardato adempimento dell'altra. Il diritto al recesso si prescrive dopo cinque anni.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto l'agente può pretendere le provvigioni per i contratti già conclusi o da concludere. Si tratta qui della normale provvigione dovuta in relazione alla conclusione di contratti. Dopo la cessazione del contratto l'agente ha diritto ad un indennizzo. Questo sussiste se anche dopo la cessazione del contratto il preponente ottiene dei vantaggi derivanti dai rapporti negoziali con clienti che l'agente gli ha procurato (art. 40 comma 1 cod. comm.).

Secondo l'art. 40 comma 2 cod. comm. l'indennizzo sarà pari alla provvigione annuale calcolata sulla media di quanto ottenuto durante tutta la durata del contratto.

Il diritto ad un indennizzo non sussiste se il rapporto contrattuale è stato sciolto per colpa dell'agente ma sussiste, per contro, qualora l'agente sia legittimamente receduto dal contratto per una causa ascrivibile alla colpa del preponente. In questo caso sussiste per l'agente anche la possibilità di rendere unilateralmente inefficace una eventuale clausola contrattuale di non concorrenza dandone comunicazione scritta entro un mese dalla disdetta del contratto (art. 41 comma 3 cod. comm.).

L'art 41 cod. comm. offre la possibilità di imporre all'agente limitazioni post-contrattuali (divieto di concorrenza). L'accordo sul divieto di concorrenza post-contrattuale necessita della forma scritta.

Il contenuto di tale accordo deve contenere un riferimento specifico alla zona e al tipo di merci o servizi

oggetto del contratto di agenzia. Una generica esclusione dell'attività dell'agente nella zona da lui trattata in precedenza è perciò vietata. Dal punto di vista temporale il divieto di concorrenza è limitato ad un massimo di due anni dallo scioglimento del contratto.

Secondo l'art. 41, comma 2 terzo periodo, cod. comm. il preponente è tenuto a corrispondere adeguato indennizzo per il periodo di limitazione imposto all'agente.

10. Impiego di ausiliari

L'impiego di ausiliari non è esplicitamente regolato dalla legge bulgara ma deve essere ritenuto ammissibile poiché secondo il diritto bulgaro è solo necessario che il preponente sia un commerciante e l'agente un esercente autonomo. L'agente è sempre commerciante secondo l'art. 1 comma 1 n. 4 cod. comm., perciò può in ogni momento assumere la funzione di preponente nell'ambito di un rapporto con un ausiliario. In tal caso il rapporto giuridico sussiste tra l'agente e l'ausiliario, che è obbligato nei confronti dell'agente. Per quanto riguarda le provvigioni e lo scioglimento del contratto con l'ausiliario valgono le regole generali riguardanti l'agente. Nei rapporti con gli ausiliari trova applicazione l'art. 43 della legge sulle obbligazioni e i contratti.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti possono decidere liberamente quale diritto sia da applicarsi ai loro rapporti contrattuali. Pertanto sul punto vige la più ampia autonomia contrattuale. Peraltro la scelta deve essere espressa o ricavabile univocamente dalle pattuizioni contrattuali.

Se le parti non si sono accordate sul diritto applicabile si applica il diritto dello Stato con il quale il contratto presenta il legame più stretto. Nell'ambito del contratto di agenzia si applicherà il diritto dello Stato nel quale, al momento della conclusione del contratto, ha la sede principale la parte che deve adempiere alla prestazione in questione. In Bulgaria sarà quindi sempre applicabile il diritto bulgaro.

12. Norme imperative del diritto bulgaro

L'unica disposizione inderogabile è quella che prescrive la forma scritta.

AVVISO

Secondo il diritto bulgaro bisogna distinguere il contratto di agenzia dalle sedi bulgare di ditte o persone giuridiche straniere. Secondo l'art. 6 comma 1 della legge sugli investimenti stranieri le persone straniere autorizzate secondo il proprio diritto nazionale all'attività commerciale possono aprire agenzie in Bulgaria. Queste vanno registrate presso la camera di economia e commercio bulgara. Secondo l'art. 6 secondo comma della legge citata queste agenzie non possono essere persone giuridiche e nemmeno essere attive economicamente. Sottostanno al diritto bulgaro.

CANADA

1. Principi

Il Canada si compone di dieci province e tre territori. Nella maggior parte delle province e dei territori il diritto dell'agenzia si basa sul diritto consuetudinario canadese come ereditato dal sistema giuridico britannico. Nella provincia del Quebec, a causa dell'influsso del diritto civile francese, valgono regole in parte diverse da quelle qui presentate.

Con il termine agenzia ("Agency") in senso ampio si intende la relazione tra due contraenti in ragione della quale uno dei contraenti (l'agente) è autorizzato ad agire in nome dell'altro (preponente) e a rappresentarlo, al fine di permettere i rapporti giuridici di quest'ultimo con i terzi.

2. Requisiti

Come agente in Canada possono in generale operare sia le persona fisiche che le persone giuridiche. Alcune leggi speciali richiedono tuttavia che certi tipi di contratti di agenzia siano eseguiti soltanto da agenti persone fisiche. Esempi sono l'agente di borsa, il consulente finanziario o l'agente assicurativo e immobiliare. Per poter agire in tali settori l'agente deve adempiere gli obblighi di formazione, licenza e registrazione negli uffici competenti. Inoltre, l'agente in alcuni settori economici deve possedere la cittadinanza canadese.

La portata dell'agenzia dipende dalla portata della rappresentanza di cui l'agente viene investito. Essa può essere attribuita espressamente o attraverso comportamenti concludenti. Se l'agente dovesse superare i limiti della rappresentanza agirebbe illecitamente: tale eccesso potrebbe essere dedotto dalle circostanze del singolo caso, in particolare dal tipo concreto di attività dell'agente e da quello dei negozi procurati. Ciò vale anche riguardo alla questione se l'agente possa agire esclusivamente per il preponente (o vi sia una rappresentanza multipla) e se la rappresentanza si riferisca ad un unico settore territorialmente limitato.

Diversamente vale in presenza di accordo contrattuale espresso. In tal caso si fa riferimento ad esso e la questione dell'ambito di rappresentanza o dell'esclusività dell'agente non devono essere oggetto di interpretazione.

Non trova corrispondenza nella Common Law canadese la distinzione tra l'agente autonomo e il lavoratore subordinato. L'autonomia non discende dalla definizione di diritto di agenzia. Certo è prassi ampiamente diffusa che il rappresentante possa configurare liberamente la propria attività e stabilire autonomamente i propri orari di lavoro, ma vi sono numerosi casi in cui impiegati o persone giuridiche agiscono come "agent". Gli agenti, i rappresentanti ecc. nel diritto canadese non vengono nettamente distinti né concettualmente né nella pratica. Sono ricorrenti le sovrapposizioni concettuali; punto di riferimento è quanto concordato nel contratto.

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto con il concessionario, con il commerciante e di franchising sono contratti simili a quello di agenzia. La differenziazione è nota anche in Canada e corrisponde ai principi generali.

Il contratto di agenzia contiene in linea di principio clausole sul commercio di beni del preponente. In cambio, l'agente ottiene una provvigione. Al contrario, il concessionario, il commerciante o il franchisee acquista i beni del preponente e li rivende ai propri clienti.

Tuttavia le diverse tipologie contrattuali contengono anche regole simili il che può renderne più difficile la distinzione. Ciò accade in particolare quando tali contratti prevedono che il preponente possa mantenere un certo controllo sui propri intermediari (es. prezzi standard tecnici minimi o altre particolari modalità di vendita dettate dal preponente). Inoltre si devono di norma osservare metodi di vendita prestabiliti e va garantita la tutela del marchio del preponente.

4. Requisiti di forma

Essenzialmente non vi sono requisiti di forma per il contratto di agenzia. L'agente e il preponente devono soltanto avere la piena capacità di agire. In generale i contratti possono essere stipulati oralmente o per iscritto. Tuttavia nella prassi il contratto di agenzia viene stipulato per iscritto.

Non vi è l'obbligo di registrare il contratto di agenzia.

5. Doveri dell'agente

L'agente ha determinati obblighi di lealtà verso il preponente, che possono tuttavia essere modificati dal contratto con espressa deroga. Innanzitutto l'agente deve esercitare la rappresentanza con la dovuta cura, attenzione ed efficienza. L'agente non può trasferire ad un terzo la rappresentanza senza il consenso del preponente se ciò non è espressamente permesso dal contratto. Inoltre è vietato all'agente rappresentare in un negozio sia il terzo che il preponente. Non può nemmeno utilizzare la conoscenza ottenuta nell'esercizio della rappresentanza al fine di entrare in concorrenza con il preponente e gli è vietato ottenere profitti nascosti. Inoltre l'agente deve tenere i registri in ordine e tenere i propri beni sempre distinti da quelli del preponente.

Se l'agente viola uno degli obblighi citati il preponente può disdire il contratto, chiedere il risarcimento del danno o pretendere la cessazione del comportamento illecito.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve far pervenire all'agente tutte le informazioni rilevanti nell'ambito dell'attività di agenzia.

Il preponente ottiene diritti e obblighi dai negozi intermediati dall'agente. Di conseguenza risponde anche dei danni che i terzi subiscono dall'attività dell'agente.

Il preponente ha l'obbligo di attenersi alle clausole del contratto, di remunerare l'agente per le sue attività e di tenerlo indenne da perdite, spese e obbligazioni derivanti dalla procura. L'obbligo di indennizzo deriva dal singolo accordo contrattuale e dal tipo di negozio che l'agente ha compiuto. Essenzialmente non vi è alcun obbligo all'indennizzo se l'agente viola la legge, ha agito con negligenza o ha violato i propri obblighi contrattuali o di lealtà.

La remunerazione dell'agente è liberamente contrattabile. Di norma il compenso consiste in una provvigione dipendente dal risultato. Talvolta in Canada essa tuttavia è stabilita in base ad un determinato monte ore o in via forfetaria. In tali ipotesi il preponente è tenuto a pagare all'agente il compenso pattuito a prescindere dal fatto che abbia ricavato un vantaggio derivante dal negozio dell'agente.

7. Provvigione

Il tipo di provvigione abituale è una partecipazione percentuale dell'agente ai negozi conclusi in nome

del titolare (provvigione sulla conclusione); tuttavia si conoscono anche altri tipi di provvigione come quella allo star del credere e all'incasso. In mancanza di una previsione contrattuale gli usi commerciali, la legge e il diritto giurisprudenziale non sono d'aiuto, poiché la questione della remunerazione è considerata elemento essenziale del contratto e deve essere sempre stabilita espressamente.

In generale il rappresentante può pretendere il rimborso delle spese da lui sostenute nella trattazione abituale dei negozi, se esse sono ragionevoli. Tale diritto può essere contenuto espressamente o implicitamente nel contratto, tuttavia ha fondamento giurisprudenziale. Nell'ultima ipotesi esso dipenderebbe dalla valutazione del giudice.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato sia a termine che a tempo indeterminato. Il contratto si scioglie regolarmente quando l'agente ha adempiuto le obbligazioni derivategli dal contratto secondo la portata della rappresentanza conferitagli (termine secondo lo scopo) o con il decorrere della durata prevista per il contratto (termine temporale).

La maggior parte dei contratti di agenzia contiene una clausola contrattuale secondo la quale vi è la possibilità di recedere dal contratto unilateralmente tramite disdetta. Altresì usuale è che l'agente debba innanzitutto superare un periodo di prova. Terminato questo però di solito viene concluso un nuovo contratto di agenzia.

I contratti di agenzia contengono di frequente una clausola secondo la quale sia l'agente che il preponente possono recedere dal contratto previo ragionevole preavviso. Ciò vale di norma sia per i contratti a termine che per i contratti a tempo indeterminato. La lunghezza del termine di preavviso dipende dal tipo di contratti e settori negoziali per i quali il contratto di agenzia è stato posto in essere.

Il diritto canadese dei contratti di agenzia non conosce termini minimi di preavviso né legali né secondo gli usi commerciali. Il termine di preavviso è di norma espressamente regolato dal contratto, nel quale la lunghezza del termine risulta in generale piuttosto breve, in certi casi di giorni o settimane. Termini più lunghi possono essere previsti in caso di negozi particolarmente complessi.

Molti contratti di agenzia contengono una clausola espressa secondo la quale i contraenti possono recedere senza l'osservanza del termine di preavviso se l'agente viola le leggi, agisce con negligenza, viola i propri obblighi o diventa insolvente. Nella maggior parte dei casi si ha motivo di recesso straordinario anche quando uno dei contraenti non ha raggiunto lo scopo che si era prefisso con il contratto di agenzia.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se il preponente è receduto dal contratto di agenzia senza che vi siano i presupposti di cui sub 8, il recesso è illegittimo. In questo caso il preponente è tenuto al risarcimento del danno all'agente.

Nel diritto canadese non è stabilito un diritto all'indennità. Peraltro è estremamente comune inserire tale diritto nel contratto.

L'ammontare del pagamento e i presupposti del diritto all'indennità si ricavano dal contratto che lo fonda e dal tipo di negozio che l'agente deve realizzare.

I contraenti possono decidere che il preponente debba pagare all'agente un indennizzo quando quest'ultimo

si astiene, dopo la cessazione del contratto, da ogni attività di concorrenza in danno del preponente (clausola di non concorrenza).

Se l'agente, peraltro, è una persona fisica, il divieto di concorrenza è illegittimo se non è commisurato al negozio che l'agente deve realizzare. Perciò la durata del divieto di concorrenza non può essere maggiore di quanto necessario alla tutela della proprietà e degli interessi del preponente.

10. Impiego di ausiliari

L'istituto dell'impiego di ausiliari in Canada è molto diffuso. Presupposto ne è che il preponente vi abbia prestato il suo consenso; in caso contrario egli non è obbligato dai negozi conclusi dall'ausiliario. Tuttavia, anche nel caso in cui il preponente abbia prestato il proprio consenso alla nomina dell'ausiliario, non è certo il vincolo del preponente a tutti gli accordi stipulati dall'ausiliario, ma solo a quelli espressamente previsti da un accordo tra preponente e agente.

Se il contratto principale è annullabile o nullo, ciò si riflette di norma anche sul contratto con l'ausiliario. Per tale motivo, la maggior parte dei contratti con l'ausiliario contiene la clausola secondo la quale l'invalidità del contratto principale non giustifica la disdetta del contratto con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Essenzialmente i contraenti possono decidere liberamente la competenza giudiziaria e il diritto applicabile. Possono anche concordare preventivamente un accomodamento extragiudiziale della controversia.

Tuttavia il giudice competente in caso di controversia può ignorare la relativa clausola se il diritto applicabile concordato dalle parti non presenta alcun concreto legame con il contenuto del contratto. Il giudice utilizza allora il diritto che meglio si adatta allo scopo del contratto e alla volontà delle parti.

Se manca totalmente un accordo contrattuale sul diritto applicabile i giudici applicano il diritto del Paese che ha il legame più stretto con il contenuto del contratto di agenzia. Di solito si tratterà del diritto canadese.

12. Norme imperative del diritto canadese

Le parti non possono escludere con accordo contrattuale le norme di legge imperative prevedendo la devoluzione delle loro controversie a sistemi giuridici diversi o la competenza internazionale. Ciò riguarda in particolare i settori della tutela dei consumatori, del diritto del lavoro, delle assicurazioni, degli immobili e del diritto sulla valuta e tributario.

COLOMBIA

1. Principi

Il diritto dell'agenzia è regolato nel codice di commercio colombiano ("Codigo de Comercio", di seguito CCo), che è stato emanato con il regolamento n. 410 del 1971.

Per agenzia ("agenzia comercial") si intende in Colombia la nomina stabile, da parte del preponente, di un imprenditore cui sia conferito potere di rappresentanza per promuovere negozi del preponente in nome di quest'ultimo all'interno di una determinata zona.

2. Requisiti

Agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Si può operare per uno o più preponenti, perciò vi sono rappresentanti mono e plurimandatari. La legge prescrive la rappresentanza unica dell'agente in una determinata zona e per quei prodotti, ma tale esclusiva può essere validamente sostituita dalle parti con diverso accordo contrattuale. La clausola di esclusiva dovrebbe essere sempre stipulata per iscritto ai fini probatori.

Caratteristica essenziale dell'agente è la sua autonomia e la stabilità del rapporto con il preponente. L'autonomia, che distingue l'agente dal lavoratore subordinato, è data dal fatto che l'agente non è strettamente vincolato alle direttive del preponente e in particolare stabilisce da sé gli orari di lavoro ("sovranità temporale"). Se manca la stabilità del rapporto tra agente e preponente non vi è contratto di agenzia ma contratto di commissione.

L'agente non è tenuto ad avere la propria sede o residenza in Colombia per potervi esercitare la propria attività. Tuttavia è necessario che l'agente possieda la qualifica di imprenditore e si attivi economicamente in proprio per assicurare stabilmente e professionalmente la promozione dei negozi del preponente. Imprenditore è chi esercita professionalmente un commercio a fini di lucro. Un indizio – sebbene non una prova – per la sussistenza della qualifica di agente è l'iscrizione nel registro di commercio colombiano.

Tuttavia l'agente non è tenuto obbligatoriamente ad iscrivere nel registro di commercio la propria attività in quanto tale (contrariamente a quanto accade per il contratto, si veda sub 4.) Non sussistono nemmeno un obbligo di registrazione professionale o altri requisiti formali.

3. Tipologie contrattuali simili

Tipologie contrattuali simili al contratto di agenzia sono il contratto di mediazione e il contratto di commissione. Tali contratti hanno in comune, a differenza del contratto di agenzia basato sulla stabilità del rapporto, l'aver come oggetto un'unica attività per ogni singolo incarico. Un'ulteriore differenza rispetto al contratto di agenzia sta nel fatto che l'agente agisce sempre in nome e per conto del preponente. Il mediatore e il commissionario agiscono invece sempre in nome proprio.

4. Requisiti di forma

Il diritto colombiano non prescrive alcuna forma particolare per il contratto di agenzia. Sufficiente per la sua validità è piuttosto che il contratto sia stato effettivamente posto in esecuzione.

Il contratto di agenzia stesso deve essere inserito nel registro del commercio colombiano, che viene tenuto presso la camera di commercio competente. Peraltro la mancanza di tale registrazione non compromette la validità del contratto.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente derivano essenzialmente dall'accordo contrattuale con il preponente. Un obbligo fondamentale dell'agente, tuttavia, consiste nell'informare il preponente sugli andamenti del mercato e su altre situazioni di fatto rilevanti nel contesto della sua attività di agenzia.

Esempi di doveri dell'agente contrattualmente stabiliti sono gli obblighi di riservatezza con i terzi per la durata del contratto e/o dopo la cessazione del contratto, il dovere di esercitare solo le attività espressamente previste dal contratto, nonché l'osservanza della reciproca esclusiva relativamente alla zona da trattare e ai prodotti oggetto del contratto.

6. Doveri del preponente

Può essere preponente ogni persona fisica o giuridica. Unico requisito per il preponente è l'esercizio di un'attività commerciale e l'essere produttore o grossista delle merci che l'agente commercia.

In Colombia vi sono pochi doveri legali per il preponente nei confronti dell'agente. In forza degli usi commerciali e della giurisprudenza colombiana sussistono soprattutto doveri di informazione e collaborazione nei confronti dell'agente. Il preponente deve allora far pervenire all'agente i documenti necessari all'ordinario svolgimento dell'attività di agenzia – ad esempio listini o descrizioni di prodotti. Inoltre il preponente deve partecipare all'esecuzione di offerte e bandi.

Il preponente deve rimborsare all'agente le spese che ha sostenuto nel contesto della sua attività, a meno che esse non siano già incluse da una partecipazione percentuale dell'agente ai ricavi del preponente. Ciò dipende dal concreto accordo contrattuale.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente stabilito dalle parti. Peraltro è consigliabile, avendo riguardo alle esigenze della giurisprudenza colombiana, che l'ammontare si orienti verso le “misure degli usi commerciali”. Gli usi commerciali si differenziano a seconda del settore e dipendono anche dal volume in concreto delle merci vendute.

La provvigione è dovuta se l'agente conclude con un terzo un negozio, senza valutare la qualità dell'attività di intermediazione dell'agente (provvigione per l'intermediazione). Può anche venire pattuito nel contratto, come presupposto per il diritto alla provvigione, la conclusione da parte dell'agente di un negozio con un cliente (provvigione per la conclusione). Se si è stabilito contrattualmente che all'agente erano devoluti una certa zona o una certa clientela in esclusiva, la provvigione è dovuta quando viene in essere un negozio con persone della clientela o zona dell'agente, senza che sia necessario un effettivo intervento dell'agente (provvigione a zona).

Il diritto colombiano non conosce norme legali sui tipi di provvigione, sulla sua esigibilità o sul suo venir meno. Perciò tali punti dovrebbero essere stabiliti con precisione nel contratto. In particolare vanno esattamente stabilite le modalità di pagamento della provvigione.

8. Scioglimento del contratto

Non sono previste dal diritto colombiano norme legali relative alla durata del contratto o ad un periodo di prova dell'agente. Perciò i contraenti possono decidere liberamente se il contratto di agenzia sia da considerarsi a tempo determinato o indeterminato.

Nel contratto a tempo indeterminato si può recedere in via ordinaria. Non vi sono termini minimi di preavviso, tuttavia è da osservare un termine "ragionevole". La presenza di una giusta causa non è invece necessaria.

Vi è la possibilità di un recesso straordinario senza l'osservanza del preavviso se vi è una "giusta causa". Sono in particolare cause tipiche:

- grave violazione degli obblighi contrattuali;
- azione od omissione che porta un danno all'altro contraente;
- insolvenza di uno dei contraenti;
- scioglimento dell'attività commerciale del preponente o dell'agente;
- violazione contro la clausola di non concorrenza;
- violazione contro il divieto di trattenere la provvigione;
- violazione contro il rispetto della sfera commerciale dell'agente;
- morte o incapacità di agire di uno dei contraenti;
- mancato pagamento della provvigione pattuita da parte del preponente;
- violazione di un divieto alle importazioni.

Se il contratto prevedeva l'esclusiva ed essa non è stata rispettata, ciò non giustifica un recesso senza preavviso, ma soltanto un diritto al risarcimento del danno.

Dal contratto a termine non si può recedere prima del termine, nemmeno con preavviso. Tuttavia è possibile un recesso straordinario secondo gli stessi presupposti previsti per il contratto a tempo indeterminato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto il preponente deve pagare un indennizzo all'agente, sia in caso di recesso legittimo che in caso di recesso illegittimo, se il preponente ottiene sensibili vantaggi dal legame negoziale con i nuovi clienti che l'agente ha acquisito anche dopo lo scioglimento del contratto, o se l'agente a tale causa perde diritti alla provvigione che egli avrebbe avuto in caso di prosecuzione da negozi già conclusi o prossimi a venire in essere con i clienti da lui acquisiti.

L'ammontare dell'indennizzo è quantificabile, per ogni anno di durata del contratto, in un dodicesimo della provvigione media degli ultimi tre anni. Se il contratto non è durato nemmeno tre anni si utilizza la media delle provvigioni annuali in concreto percepite.

Se il preponente recede senza motivo, deve inoltre pagare all'agente il risarcimento del danno. L'ammontare del danno risarcibile si ricava dal lucro cessante o da altro danno che l'agente ha subito in ragione della illegittima cessazione del contratto, se non sono previsti nel predetto indennizzo.

Se nel contratto è stato pattuito che l'agente si deve astenere, per un certo periodo dopo lo scioglimento del contratto, da qualsiasi attività di concorrenza in danno del preponente (divieto di concorrenza), l'agente può, a seconda dell'accordo contrattuale concreto, avere diritto alla relativa indennità. Non

esistono norme legali in merito. Si dovrebbe però prestare attenzione a che la clausola sulla concorrenza non superi una durata ragionevole.

10. Impiego di ausiliari

La figura giuridica del contratto con l'ausiliario non è ammessa dal diritto colombiano, poiché l'attività di agenzia configura un cosiddetto negozio giuridico personalissimo.

11. Competenza e diritto applicabile

Sia le clausole sulla competenza o arbitrali, sia gli accordi sul diritto applicabile sono considerati illeciti secondo il diritto colombiano. Dunque, i giudici colombiani sono sempre competenti in controversie attinenti un contratto eseguito in Colombia.

12. Norme imperative del diritto colombiano

Sono imperative le norme citate sub 11 relativamente al diritto applicabile e alla competenza giudiziaria. Inoltre l'agente ha un inderogabile diritto di ritenzione sulle merci ricevute dal preponente fintanto che quest'ultimo non gli ha pagato la provvigione che gli è dovuta. Infine rappresentano diritto cogente i principi elencati sub 9 in merito all'indennizzo e al risarcimento del danno dopo la fine del contratto a seguito di disdetta.

Se una clausola contrattuale deroga alle norme imperative è nulla e viene sostituita dal diritto cogente attinente. Tuttavia è invalida solo la clausola contrattuale che viola il diritto imperativo, mentre il resto del contratto rimane valido.

COREA (REPUBBLICA)

1. Principi

I principi giuridici per il rapporto di agenzia della Repubblica di Corea (Corea del Sud) sono contenuti negli artt. da 89 a 92-3 della legge commerciale sudcoreana (di seguito l.c.).

L'agente è una persona che, senza ricoprire la qualifica di lavoratore subordinato, compie negozi per un imprenditore, il preponente, in qualità di rappresentante o mediatore e nell'abituale settore negoziale del preponente. La legge coreana non pretende alcuna relazione negoziale stabile dell'agente con il preponente. Le singole condizioni del contratto di agenzia possono essere liberamente concordate tra le parti.

2. Requisiti

Secondo il diritto coreano l'agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Gli agenti in Corea non sono obbligati per legge ad avere la propria sede all'interno del Paese.

Non vi sono in Corea particolari esigenze in merito a licenze, registrazioni o altri obblighi formali per gli agenti. Essi devono tuttavia registrarsi presso gli uffici erariali locali. Le persone giuridiche vanno inserite nel registro di commercio. Non c'è in Corea un particolare albo professionale per gli agenti.

Gli accordi sull'esclusiva possono essere stipulati sia in relazione all'attività dell'agente per un solo preponente, sia in relazione alla sua zona di competenza (diritto di rappresentanza unica).

3. Tipologie contrattuali simili

Secondo l'opinione coreana va distinto dall'agente, in particolare, il mediatore. Anch'egli è intermediario tra il preponente e un terzo. Mentre l'agente, però, è incaricato da un determinato preponente del commercio di merci o prestazioni di servizi, il mediatore non agisce sempre per un determinato preponente.

4. Requisiti di forma

La legge coreana non sottopone il contratto di agenzia ad alcun particolare requisito di forma. La forma scritta è tuttavia consigliabile soprattutto a fini probatori, come altrove.

5. Doveri dell'agente

Spettano all'agente una serie di doveri di fedeltà e diligenza. Deve segnalare immediatamente al preponente ogni negozio svolto da lui nell'ambito del contratto, perseguire gli interessi del preponente e conservare i segreti commerciali del preponente anche dopo la cessazione del contratto di agenzia. L'agente non può, ai sensi dell'art. 89 l.c., trattare negozi né per conto proprio, né per conto altrui, nel settore commerciale nel quale opera per il preponente, senza il suo consenso.

6. Doveri del preponente

Al preponente spetta un dovere di comunicazione in relazione a tutti i vizi della merce che deve essere negoziata dall'agente. Egli è obbligato a salvaguardare gli interessi dell'agente e a sostenerlo nell'esercizio dell'attività, ad esempio facendogli pervenire descrizioni dei prodotti, listini o campioni.

7. Provvigione

La legge sudcoreana non contiene statuizioni sull'ammontare della provvigione dell'agente. Essa può essere liberamente concordata dalle parti nel contratto di agenzia. Per motivi fiscali dovrebbe comunque essere concordata una provvigione ragionevole dal punto di vista del diritto tributario coreano. Si consiglia una regolamentazione contrattuale dettagliata dei presupposti di esigibilità del diritto alla provvigione.

Il diritto coreano non contiene alcuna statuizione sul rimborso delle spese in relazione all'attività dell'agente. Anche su questo si consiglia una regolamentazione contrattuale.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato. Il diritto coreano non prevede un periodo di formazione o di prova per l'agente.

Il contratto a tempo determinato si scioglie allo scadere del termine previsto nel contratto. Da un contratto a tempo indeterminato è possibile per entrambi i contraenti recedere con disdetta ordinaria. Il termine minimo di preavviso è di due mesi; la dichiarazione della disdetta deve pervenire all'altro contraente entro il termine ai sensi dell'art. 92-2 par. 1 l.c.

Ai sensi dell'art. 83 par. 2 l.c. inoltre, si può recedere sia dal contratto a tempo determinato che da quello indeterminato in via eccezionale, ovvero senza l'osservanza del termine di preavviso, qualora si sia in presenza di un grave motivo. I singoli motivi che giustificano un recesso straordinario non sono definiti dalla legge; un grave motivo viene tuttavia ammesso, tra l'altro, in caso di una inaccettabile violazione dei doveri di fedeltà o per motivi che esulano dalla sfera di influenza delle parti (come la forza maggiore). Violazioni essenziali del contratto si hanno in particolare in caso di infrazioni del divieto di concorrenza o in caso di infrazione dell'obbligo del preponente di rispettare l'ambito negoziale dell'agente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi dell'art. 92-2 l.c. in Corea all'agente spetta un diritto all'indennità se ha acquisito nuovi clienti o ha sensibilmente allargato l'attività negoziale nell'attuazione dei doveri derivatigli dal contratto di agenzia e il preponente grazie a ciò, anche dopo la cessazione del contratto con l'agente, ottiene delle entrate.

L'ammontare dell'indennità nella prassi viene stabilita dalla giurisprudenza esistente per i singoli settori, sulla base dell'art. 92-2 par. 2 l.c. che stabilisce che l'ammontare della somma a titolo di indennità non deve superare la media annuale della remunerazione percepita dall'agente nei cinque anni precedenti alla cessazione del contratto. Se il contratto sussiste da meno di cinque anni, per stabilire l'importo dell'indennità si considera la remunerazione media annuale dell'agente durante tale minor periodo. Il diritto all'indennità si prescrive ai sensi dell'art. 92-2 par. 3 l.c. dopo sei mesi dalla cessazione del contratto.

Non si ha diritto all'indennizzo se il motivo della cessazione del contratto di agenzia è attribuibile all'agente, ciò che si verifica in particolare in caso di sua disdetta.

L'accordo in merito al divieto di concorrenza post contrattuale è ammesso dal diritto coreano. La sua durata può essere liberamente pattuita dalle parti, ma non può essere eccessivamente lunga in relazione

alle circostanze del caso concreto. L'accordo di divieto di concorrenza post contrattuale non dà luogo, in Corea, ad alcun diritto all'indennizzo per tale limitazione.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto coreano conosce l'istituto dell'impiego di ausiliari. L'ausiliario intrattiene un rapporto contrattuale soltanto con l'agente. I rapporti tra il contratto di agenzia e il contratto con l'ausiliario dipendono dalle statuizioni del contratto di agenzia. Se il contratto di agenzia è nullo o annullabile ciò si riflette sul contratto con l'ausiliario, a meno che l'agente e l'ausiliario non avessero pattuito diversamente.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono stabilire liberamente la competenza giudiziaria. Se non vi è alcun accordo è competente il giudice del foro del convenuto. In alternativa le parti possono pattuire una clausola arbitrale. La Repubblica di Corea ha sottoscritto la Convenzione ONU di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958.

Le parti del contratto di agenzia possono adire la Commissione commerciale coreana ("KFTC") se l'oggetto della controversia è una questione di libertà commerciale o di diritto della concorrenza. Questa commissione è un'istituzione amministrativa di livello ministeriale sotto il patrocinio della Presidenza del Consiglio.

Il diritto applicabile può, allo stesso modo, essere liberamente stabilito dalle parti. In determinate ipotesi, a dispetto dell'accordo contrattuale, trova tuttavia applicazione il diritto cogente coreano, come ad esempio in caso di citazione dell'agente coreano davanti alla KFTC. Se nel contratto di agenzia non vi è alcun accordo in merito, trova applicazione il diritto che presenta il più stretto legame con il contratto di agenzia. Ciò di norma dipende da quale è il Paese nel quale l'agente esercita prevalentemente la propria attività.

12. Norme imperative di diritto coreano

Si consiglia particolare attenzione in riferimento all'art. 92-2 l.c., secondo il quale all'agente in Corea spetta di norma un'indennità a fine rapporto. La prescrizione dell'art. 92-2 l.c. trova sempre applicazione se non è stata espressamente esclusa da accordo contrattuale. Visto che vale il principio della libertà contrattuale, tale diritto può però essere derogato.

CROAZIA

1. Principi

Il contratto di agenzia (“Ugovor o trgova kom zastupanju”) è regolato dalla legge croata sulle obbligazioni (“Zakon o obveznim odnosima”, di seguito “ZOO”), agli artt. 804 e ss.

Nel contratto di agenzia l’agente si obbliga, ai sensi dell’art. 804 ZOO, per la durata del contratto, a negoziare con terzi conclusioni di contratti in nome e per conto del “mandatario” e, in caso sia pattuito, a concludere contratti con i terzi in nome e per conto del preponente. Il preponente si obbliga a pagare all’agente una certa provvigione per ogni contratto che egli ha concluso o che è venuto in essere grazie alla sua intermediazione.

2. Requisiti

In base alla definizione di legge gli agenti non dispongono automaticamente di una procura a concludere contratti, ma solo di una per l’intermediazione di conclusioni di contratti. Di conseguenza, l’agente fa sì che i terzi concludano contratti con il preponente. Se invece l’agente ha la relativa procura, può anche concludere contratti per il preponente in nome e per conto di costui. In tal modo il preponente è vincolato con il terzo.

Ai sensi dell’art. 804 comma 3 ZOO il preponente può nominare più agenti nella zona interessata e per il relativo oggetto dell’incarico, mentre l’agente non può, senza il consenso del preponente, contrarre l’obbligazione di svolgere le stesse prestazioni per un altro preponente nella stessa zona. Tale norma, ai sensi dell’art. 805 ZOO, non rappresenta peraltro una norma cogente, perciò i contraenti possono configurare diversamente nel contratto la questione dell’esclusiva.

La legge non distingue tra persone fisiche e giuridiche che fungono da agenti e non prevede nemmeno particolari requisiti per l’esercizio dell’attività di agenzia. Non vi sono né un registro degli agenti né un obbligo di iscrizione ad un registro di commercio. L’agente non deve poi nemmeno essere imprenditore o commerciante.

Se l’agente è una persona fisica necessita di un permesso di lavoro e di soggiorno per ogni tipo di attività in Croazia.

3. Tipologie contrattuali simili

Secondo la dottrina croata vanno distinti dall’agente in particolare il distributore, il distributore esclusivo e il commissionario.

Il distributore non è un agente, ma può avere caratteristiche proprie dell’agente (come ad esempio la responsabilità di una determinata zona, la costruzione di una rete di distribuzione, l’obbligo di gestire determinate merci o pezzi di ricambio, degli obblighi di prestazioni di servizi o di garanzia verso i clienti, un divieto di concorrenza o prezzi di vendita prestabiliti).

Nella prassi commerciale croata emerge a volte, pur non previsto dalla legge, un cosiddetto “rappresentante agli acquisti”, che procura merci al proprio preponente. I contratti con i fornitori dipendono, in tale ipotesi, dal rapporto giuridico concreto con il preponente.

I distributori sono essenzialmente caratterizzati dal fatto che acquistano le merci del preponente in nome proprio e sempre in nome proprio le rivendono, contrariamente agli agenti, che agiscono sempre in nome e per conto altrui (del preponente).

In ragione di un contratto di commissione (artt. 785 e ss. ZOO) il commissionario si obbliga dietro compenso a concludere uno o più negozi in nome proprio e per conto del committente. Contrariamente al contratto di agenzia, il contratto di commissione non è volto ad una relazione contrattuale stabile, ma fa riferimento soltanto ad uno o più negozi di commissione, a seguito della cui conclusione il commissionario non ha più alcun obbligo. Non si tratta dunque di un'obbligazione di durata.

4. Requisiti di forma

Per il contratto di agenzia è prevista la forma scritta, ex art. 806 ZOO. Si tratta di una norma cogente la cui inosservanza ha come conseguenza la nullità del contratto.

Il contratto di agenzia non deve essere registrato né presso il registro commerciale croato né altrove.

5. Doveri dell'agente

L'agente è obbligato, ai sensi degli artt. 811 e ss. ZOO, in particolare, a tutelare gli interessi del preponente e ad utilizzare la diligenza dell'ordinario uomo d'affari. Inoltre si deve seriamente occupare dell'intermediazione o della conclusione di negozi, deve seguire le istruzioni del preponente, deve aggiornarlo sui rapporti di mercato e dargli tutte le informazioni negoziali rilevanti. Inoltre l'agente è tenuto a salvaguardare i segreti aziendali del preponente e a restituire gli oggetti che gli sono stati messi a disposizione.

6. Doveri del preponente

Ogni persona fisica o giuridica può essere preponente.

Vincolano il preponente quanto l'agente i principi della buona fede e gli obblighi di diligenza dell'ordinario uomo d'affari. Il preponente deve mettere a disposizione dell'agente i documenti necessari all'esercizio della sua attività, come modelli, disegni, listini, materiali pubblicitari o condizioni contrattuali, art. 817 ZOO: Il preponente è inoltre tenuto a dare all'agente le notizie necessarie all'attività, in particolare gli deve comunicare l'accettazione o il rifiuto di un negozio procurato o non concluso e il volume del possibile adempimento contrattuale, poiché esso è il fondamento per il calcolo della provvigione (si veda sub 7), art. 818 ZOO.

L'agente, ai sensi dell'art. 825 ZOO, non ha alcun diritto al rimborso delle spese nell'ambito dell'attività negoziale abituale, se non è stato diversamente pattuito nel contratto. Ha tuttavia diritto al rimborso di particolari spese sostenute in vantaggio del preponente o su suo incarico e che erano necessarie e ragionevoli nell'ambito dell'attività di agenzia.

7. Provvigione

L'agente ha, ai sensi dell'art. 819 ZOO, un diritto legalmente riconosciuto alla provvigione per tutti i contratti conclusi durante il rapporto contrattuale.

Vi è compresa una provvigione per i negozi che il preponente ha concluso direttamente con il cliente grazie all'intermediazione dell'agente (provvigione per l'intermediazione). L'agente può poi percepire

una provvigione per i negozi che egli stesso ha concluso direttamente con i clienti in forza della procura ricevuta dal preponente (provvigione per la conclusione). Se all'agente è stata affidata dal preponente una determinata zona o una determinata clientela egli ha infine diritto alla provvigione anche per quei negozi che sono venuti in essere senza il suo intervento con clienti della sua zona o della sua clientela (provvigione a zona).

Ai sensi dell'art. 822 ZOO il diritto alla provvigione sorge o al momento dell'adempimento del vincolo contrattuale del preponente nei confronti del terzo (art. 82 comma 1 ZOO) o, in caso il terzo sia tenuto ad adempiere per primo, al momento dell'adempimento (pagamento) dell'obbligazione che gli deriva dal contratto. Il diritto permane anche in caso di inadempimento se esso è dovuto a colpa del preponente, ex art. 822 comma 1 ZOO. Ciò vale anche in caso di prestazioni periodiche alle quali sono tenuti il preponente e il terzo, per le quali secondo i predetti principi sorge, ex art. 822 comma 2 ZOO, un diritto ripartito. Sono nulle norme divergenti da quanto detto a svantaggio dell'agente ai sensi dell'art. 822 comma 3 ZOO; al posto dell'accordo contrattuale nullo troverà applicazione la relativa regola legale.

Ai sensi dell'art. 824 comma 1 ZOO l'agente perde il proprio diritto alla provvigione se il contratto tra il preponente e il terzo non viene adempiuto per ragioni non imputabili al preponente. In tal caso l'agente deve restituire la provvigione già percepita. Gli accordi contrattuali contrari in danno all'agente sono nulli, come previsto dall'art. 824 comma 3 ZOO.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi a tempo determinato o indeterminato. Per entrambi i contratti vi sono specifiche norme di legge. Un periodo di prova dell'agente non è previsto dalla legge.

Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato ognuno dei contraenti può recedere in via ordinaria osservando un termine che si ottiene calcolando un mese per ogni anno di durata contrattuale, ex art. 828 ZOO. Dopo cinque anni di durata del contratto il termine di disdetta ammonta a sei mesi (art. 828 comma 3 ZOO), che corrisponde al termine legale massimo. Non può essere pattuito un termine inferiore; in caso di pattuizione di un termine superiore, esso deve valere per entrambe le parti, art. 828 comma 4 ZOO. La disdetta deve avvenire per iscritto, art. 828 comma 1.

Sia dal contratto a tempo indeterminato che da quello a tempo determinato è possibile per entrambi i contraenti recedere, ai sensi dell'art. 829 ZOO, per "giusta causa" senza osservare un termine di preavviso; tale diritto non può essere escluso o limitato. Come giuste cause vengono espressamente previste, in maniera però non esaustiva (art. 829 comma 1 ZOO), l'inadempimento degli obblighi contrattuali e i mutati rapporti. La parte che dà disdetta deve menzionare nel testo i motivi della stessa. Oltre che per le ragioni previste dalla legge si può giustificare un recesso straordinario ad esempio se vi è una violazione della clausola di esclusiva o sulla concorrenza o contro il divieto di incasso della provvigione per determinati settori. Sono ipotizzabili ulteriori motivi rilevanti nel caso concreto. Sussiste il principio secondo cui il motivo deve essere così grave da rendere impossibile pretendere una prosecuzione del contratto.

Se il motivo addotto o il mutamento dei rapporti non giustificano la disdetta, l'altro contraente ha diritto al risarcimento del danno, ex art. 829 comma 4 ZOO. La disdetta ingiustificata dà alla controparte il diritto di disdire a sua volta il contratto, ex art. 829 comma 5. Ciò vale sia per il contratto a termine che per quello a tempo indeterminato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di recesso l'agente ha diritto ad una provvigione per i contratti conclusi dopo la cessazione del

contratto, se la conclusione è avvenuta principalmente per l'intermediazione dell'agente prima della cessazione del rapporto contrattuale e il negozio è stato concluso entro un tempo ragionevole, ex art. 830 comma 1 ZOO. Lo stesso vale se, prima della cessazione del contratto, l'offerta del terzo di concludere un negozio è pervenuta all'agente o al preponente. Il diritto non sorge se spetta al predecessore dell'agente, a meno che una suddivisione della provvigione non risponda ad equità.

In caso di cessazione del contratto l'agente ha essenzialmente diritto ad un'indennità. Presupposto ne è che l'agente, durante il rapporto contrattuale, abbia procurato nuovi clienti o abbia sensibilmente ampliato il volume d'affari con i clienti già esistenti, per cui il preponente dopo la cessazione del contratto potrebbe ottenere sensibili vantaggi da tali clienti. Il pagamento dell'indennità è giustificato dalla considerazione di tutte le circostanze, in particolare perché l'agente perde diritti alle provvigioni, art. 830 ZOO.

Nel calcolo dell'indennità si fa riferimento all'intera provvigione ottenuta dopo la cessazione del contratto, nonché agli eventuali divieti di concorrenza o limitazioni di attività. L'indennità ammonta al massimo ad una provvigione annuale corrispondente alla media degli ultimi cinque anni di attività dell'agente o, in caso di rapporto contrattuale più breve, alla media delle provvigioni dell'effettiva durata del rapporto.

Il diritto all'indennità non esclude un eventuale ulteriore risarcimento del danno.

Può essere stipulato, tra agente e preponente, un accordo secondo il quale all'agente è vietato esercitare attività di concorrenza in danno del preponente dopo la fine del contratto (clausola sulla concorrenza). Tale accordo è valido se è fatto per iscritto (art. 834 comma 2 ZOO) e se si riferisce alla zona relativa al contratto originario, alla stessa clientela o agli stessi oggetti. L'accordo può essere stipulato al massimo per due anni dalla cessazione del contratto, ex art. 834 comma 4 ZOO. Se la cessazione anticipata del contratto è imputabile al preponente tale accordo diventa inefficace, ex art. 834 comma 5 ZOO. Peraltro, l'accordo è comunque vincolante per l'agente se il preponente, dopo la cessazione del contratto, gli versa una particolare indennità durante il periodo dell'accordo sulla concorrenza nonché una ulteriore provvigione, pari alla provvigione mensile media degli ultimi cinque anni oppure al più breve periodo di durata del contratto in questione, ex art. 834 comma 5 ZOO. Sono nulli gli accordi divergenti svantaggiosi per l'agente, art. 834 comma 6 ZOO.

10. Impiego di ausiliari

L'impiego di ausiliari non è espressamente previsto dalla legge. I diritti e doveri che ne derivano dipendono dal rapporto contrattuale fra agente e preponente da una parte, e tra agente ed ausiliario dall'altra, sicché i contratti sono essenzialmente indipendenti l'uno dall'altro.

L'effetto dell'invalidità del contratto principale sul contratto con l'ausiliario dipende dal concreto accordo contrattuale o dal diritto generale delle obbligazioni.

11. Competenza e diritto applicabile

Gli accordi sulla competenza giudiziaria sono ammessi in relazione alla competenza territoriale (locale o internazionale), peraltro ove non sia in questione la competenza per materia o funzionale. L'accordo sulla competenza del giudice nella Repubblica Croata è lecito, ai sensi dell'art. 49 della legge sulla soluzione del conflitto internazionale di leggi, se almeno uno dei contraenti non ha alcuna competenza generale nel Paese. I contraenti possono stabilire o escludere una competenza internazionale se almeno uno di loro è una persona giuridica estera e non vi è alcuna competenza esclusiva di un tribunale croato.

Al posto di un accordo sulla competenza che escluda solamente la competenza ordinaria di uno Stato, i contraenti possono stabilire la competenza di un arbitro interno o internazionale per le controversie con contenuto internazionale. Si può prendere in considerazione un arbitro istituzionale o un arbitro ad hoc. Regolamenti arbitrali conosciuti e spesso richiesti per i contratti in relazione alla Croazia sono ad esempio quelli presso la Camera di Commercio internazionale di Parigi, della Camera economica dell'Austria a Vienna, del Tribunale Arbitrale di Londra o della Camera di Commercio di Zurigo. In Croazia vi è un arbitro permanente presso la Camera Economica della Croazia. Gli arbitri ad hoc si distinguono dagli arbitri istituzionali per il fatto che essi vengono costituiti soltanto per la risoluzione di singole controversie e vengono sciolti dopo l'emissione del lodo arbitrale.

In caso di contraenti interni trova applicazione il diritto nazionale. Laddove vengano in rilievo controversie con elementi di internazionalità, in particolare se uno dei contraenti non ha sede in Croazia, le parti possono pattuire l'applicazione di un diritto straniero attraverso una clausola contrattuale apposita. In mancanza di scelta espressa i tribunali croati di norma applicheranno il diritto del Paese in cui ha sede l'agente.

12. Norme imperative del diritto croato

Si rimanda alle precedenti trattazioni delle relative norme imperative.

AVVISO

Le norme sugli agenti in Croazia, dopo l'ultima novella del diritto delle obbligazioni nel contesto dell'armonizzazione generale del diritto nazionale alle norme UE, sono state ampiamente adeguate alle indicazioni della direttiva UE 86/653/CEE (direttiva sugli agenti), sebbene la Croazia non sia ancora uno Stato membro dell'UE.

DANIMARCA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Danimarca è regolato dalla legge sugli agenti e i commessi viaggiatori (“Lov om handelsagenter og handelsresjsende”, n. 272 del 02.05.1990), la quale segue a sua volta la Direttiva UE sui contratti di agenzia (86/653/CEE).

Secondo il par. 2 della legge danese sugli agenti (abbr. „Handelsagentloven”), per agente si intende una persona che lavora autonomamente, dotata di rappresentanza, che può negoziare e concludere in nome di un'altra persona (il preponente) contratti di compravendita di prodotti. Il rapporto tra agente e preponente si configura come rapporto contrattuale di durata.

2. Requisiti

L'agente è un lavoratore autonomo e può pretendere una remunerazione per i propri servizi. Spetta alle parti decidere se e in che misura l'agente possa agire solo per un preponente o per molti (esclusiva). Riguardo all'agente, inoltre, è da osservare che esso può essere sia una persona fisica, sia una persona giuridica, e non è tenuto a vivere nel Paese in cui opera come agente.

La distinzione tra il lavoratore subordinato e l'agente dipende da una valutazione complessiva del rapporto tra il preponente e l'agente. Indizi che portano a presumere l'esistenza di un rapporto di lavoro sono, in particolare, il fatto che il preponente abbia poteri di controllo su luogo e orario di lavoro dell'agente, o il fatto che il preponente rimborsi all'agente le spese di viaggio. A favore dell'esistenza di un reale rapporto di agenzia si considera il fatto che l'agente riceva una remunerazione sulla base di una provvigione dipendente dal risultato, mentre il lavoratore dipendente riceve uno stipendio indipendentemente dai risultati raggiunti. La distinzione tra l'agente e il lavoratore subordinato è di particolare importanza poiché il rapporto di lavoro sottostà a regole diverse.

L'agente danese non deve essere iscritto in un registro di commercio o ad un ordine professionale. Non ha nemmeno bisogno di procurarsi una licenza o di osservare altri requisiti formali.

L'agente si configura, in Danimarca, come imprenditore autonomo e perciò deve normalmente pagare una tassa sui profitti.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili a quello con l'agente nel diritto commerciale danese sono quello del commissionario (“kommissionær”), del commesso viaggiatore (“handelsresjsende”) e del concessionario (“forhandler”).

Il commissionario acquista o vende merci, assicurazioni o altro in nome proprio ma per conto del preponente. Al contrario, l'agente agisce in nome e per conto del preponente.

Il commesso viaggiatore agevola o conclude in nome del preponente contratti di compravendita di merci. A differenza dell'agente, il commesso viaggiatore non è un lavoratore autonomo ma è impiegato dal preponente come lavoratore subordinato.

Il concessionario agisce, a differenza dell'agente, in nome e per conto propri, in quanto acquista beni o servizi da un preponente e li rivende ad un acquirente finale.

4. Requisiti di forma

Per concludere un contratto di agenzia in quanto tale non è necessario rispettare dei requisiti di forma. Tuttavia, nella maggior parte dei casi esso viene concluso in forma scritta, e ciò principalmente a fini probatori. Entrambi i contraenti possono inoltre, ai sensi del par. 2 della legge danese sugli agenti, pretendere che il contratto venga stipulato in forma scritta.

La forma scritta è obbligatoria qualora si voglia stipulare una clausola relativa alla concorrenza.

Il contratto di agenzia non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

Nell'esercizio della propria attività, l'agente deve adempiere ai propri obblighi verso il preponente coscienziosamente e deve agire secondo buona fede.

In particolare, l'agente deve intraprendere gli sforzi necessari al fine di agevolare e, se necessario, concludere i contratti per i quali ha ricevuto incarico. Inoltre, è obbligato a fornire al preponente tutte le informazioni necessarie nell'ambito della propria attività di agente e a seguire le direttive del preponente per quanto possibile sebbene, in forza dell'autonomia spettante all'agente, esista in tal senso un certo margine di libertà. Per di più, l'esistenza di un incisivo vincolo alle direttive impartite può fare insorgere un rapporto di lavoro – e non più di agenzia – con tutte le conseguenze scaturenti dalla normativa sul lavoro.

6. Doveri del preponente

Il preponente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica.

Il diritto danese non conosce la figura giuridica del mercante, pertanto a tale configurazione non corrispondono particolari adempimenti da eseguire.

Nei suoi rapporti contrattuali con l'agente il preponente deve agire rispettando i propri obblighi e secondo buona fede.

In particolare egli ha, nei confronti dell'agente, obblighi di informazione e comunicazione. Pertanto, deve far pervenire all'agente le descrizioni e i listini prezzi relativi ai prodotti di cui l'agente si occupa. Deve altresì informare entro un congruo termine l'agente qualora preveda che l'ammontare dei contratti conclusi sarà decisamente inferiore a quello su cui l'agente avrebbe potuto contare.

Il preponente, infine, è tenuto ad informare l'agente entro un congruo termine quando accetta, rifiuta o non esegue un negozio agevolato dall'agente.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente trattabile dai contraenti. Le parti possono in particolare stabilire se all'agente spetta una provvigione sui contratti procacciati, su quelli conclusi, o secondo il criterio geografico.

Il diritto alla provvigione sorge per tutti i negozi conclusi durante il rapporto contrattuale che sono da imputare all'attività agevolatrice dell'agente (cosiddetta provvigione sulla conclusione) o che vengono

conclusi con terzi che l'agente ha acquisito come clienti per negozi dello stesso tipo (cosiddetta provvigione sull'agevolazione).

Se all'agente è stata affidata una determinata zona o un determinato portafoglio clienti, egli ha diritto alla provvigione anche per i negozi che vengono conclusi, anche senza il suo operato, con persone della sua zona o della sua clientela in pendenza del rapporto contrattuale con il preponente (provvigione a zona).

Se non era stato raggiunto alcun accordo in merito alla provvigione, l'agente ha diritto ad una provvigione pari a quella usuale per agenti che svolgono un'attività simile o per prodotti simili. Se non è possibile paragonare un'attività analoga, l'agente ha diritto al pagamento di una provvigione commisurata all'attività svolta. A tal fine si dovranno considerare tutte le circostanze del singolo caso.

Secondo il par. 11 della legge danese sugli agenti, il diritto alla provvigione spetta al più tardi al momento in cui il preponente deve consegnare le merci al terzo o quando il terzo deve corrisponderne il prezzo d'acquisto. È invalida la clausola che preveda il pagamento della provvigione successivamente al momento nel quale è stabilito il pagamento del prezzo da parte del terzo.

La provvigione è esigibile al più tardi entro l'ultimo giorno del mese susseguente il trimestre in cui è sorto il diritto. Anche tale previsione legislativa non può essere derogata.

La provvigione viene meno anche quando il terzo non paga per motivi non imputabili al preponente.

Oltre al diritto alla provvigione l'agente non ha, di norma, nei confronti del preponente, diritti al rimborso delle spese o di altri esborsi, poiché essi si considerano già inclusi nella corresponsione della provvigione. È tuttavia possibile stabilire una diversa pattuizione nel contratto.

8. Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia può essere stipulato a tempo indeterminato o determinato. Non vi è una norma che preveda un periodo di prova.

In caso di contratto a tempo indeterminato si deve osservare un termine di preavviso per il recesso. L'ammontare di tale termine dipende dalla concreta durata che il contratto ha avuto al momento del recesso. Per entrambi i contraenti valgono i seguenti termini di preavviso:

- contratto fino ad un anno: preavviso di un mese;
- contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- contratto fino a tre anni: preavviso di tre mesi;
- contratto fino a quattro anni: preavviso di quattro mesi;
- contratto fino a cinque anni: preavviso di cinque mesi;
- contratto dai sei anni in su: preavviso di sei mesi (termine massimo).

È invalido l'accordo che preveda termini più brevi a svantaggio dell'agente. Diversamente accade se il termine è posto a vantaggio dell'agente. Se è stato previsto dal contratto, egli può infatti dare disdetta anche con termine di tre mesi, sebbene il contratto sia di durata superiore ai tre anni, senza essere tenuto al risarcimento del danno.

Se il termine come sopra indicato non viene rispettato, la parte contraente che subisce il recesso anticipato ha diritto al risarcimento del danno (ad esempio, risarcimento delle provvigioni che sarebbero divenute esigibili in caso di osservanza dei termini minimi).

Nel contratto a tempo determinato le parti non possono recedere prima dello scadere del termine previsto.

Se ciononostante un contraente recede dal contratto sarà tenuto a risarcire il danno subito dall'altro contraente a causa del recesso anticipato.

Tuttavia sia nel contratto a tempo determinato che in quello a tempo indeterminato vi è la possibilità per le parti di recedere anticipatamente a fronte dell'esistenza di un grave motivo, quando uno dei contraenti violi in maniera rilevante i propri obblighi contrattuali.

Tipici motivi di recesso anticipato sono in particolare:

- lesione di clausole di esclusiva o di non concorrenza;
- lesione della garanzia della sfera commerciale dell'agente;
- insolvenza o bancarotta dell'agente;
- ripetuto e ingiustificato rifiuto di stipulare negozi che l'agente ha agevolato;
- rifiuto del preponente di fornire all'agente le informazioni necessarie (come ad esempio listini, descrizioni di prodotti, condizioni generali di contratto).

In caso di contratto a tempo determinato non è possibile per alcuno dei contraenti scioglierlo anticipatamente. Tuttavia anche in tal caso è possibile recedere senza preavviso per i motivi sopra citati.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto in presenza di determinate circostanze l'agente ha diritto alla corresponsione di un indennizzo da parte del preponente.

Tale diritto all'indennizzo è esigibile qualora il preponente ottenga, anche dopo la fine del rapporto contrattuale, sensibili profitti dal legame negoziale con clienti che gli ha procurato l'agente. Il diritto all'indennizzo sussiste altresì quando l'agente perde, a causa della cessazione del contratto, i diritti alla provvigione che avrebbe avuto, in caso di perdurare del contratto, da negozi già conclusi o destinati ad essere conclusi, oppure quando il diritto all'indennizzo è dovuto in base a considerazioni di equità.

Il diritto all'indennizzo ammonta al massimo ad una annualità di provvigione, calcolata secondo la media degli ultimi cinque anni di attività dell'agente. Se la durata del contratto è inferiore, la media va calcolata in base alla durata del rapporto in questione. Nella maggioranza dei casi, la giurisprudenza danese pone come fondamento un periodo di tempo che va dai tre ai nove mesi, laddove però in generale deve essere considerata la concreta durata del rapporto contrattuale. In questo contesto è importante rilevare che l'agente al quale un giudice abbia riconosciuto un diritto all'indennizzo non può più far valere altri diritti derivanti a titolo di risarcimento del danno.

Le parti possono decidere liberamente in merito al divieto di concorrenza post-contrattuale. Non vi è un diritto legalmente riconosciuto alla corresponsione della relativa indennità, sebbene essa possa essere stabilita contrattualmente. In tale caso la durata massima della clausola di non concorrenza – posta l'influenza che essa esercita sulla libertà lavorativa dell'agente – è fissata dalla legge in due anni.

10. Impiego di ausiliari

La legge danese non pone regole esplicite riguardo all'impiego di ausiliari da parte del preponente. Tuttavia, tale istituto giuridico non è sconosciuto all'ordinamento danese, cosicché esso può trovare applicazione anche nel caso dei contratti di agenzia.

Tuttavia, l'impiego di ausiliari è piuttosto insolito in Danimarca, cosicché vi è poca giurisprudenza

sulla questione. Nondimeno se ne può dedurre che l'ausiliario è tenuto nei confronti del preponente, parimenti all'agente stesso, ad agire nel suo interesse e secondo buona fede.

La giurisprudenza non ha ancora chiarito quali conseguenze abbiano in relazione al contratto concluso con l'ausiliario la nullità o l'invalidità del contratto di agenzia. La dottrina, tuttavia, tende a ritenere che lo scioglimento del contratto principale non abbia influenze sul contratto con l'ausiliario, poiché il preponente principale non ha concluso alcun accordo contrattuale con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono stabilire liberamente quale giudice debba essere considerato competente per le controversie nascenti dal contratto di agenzia, o se tali controversie vadano devolute ad un arbitro. Spetta sempre alle parti scegliere il diritto applicabile al contratto.

Se le parti non si sono accordate trova applicazione il diritto del Paese con il quale il contratto presenta il più stretto legame. Di solito, si fa riferimento al Paese nel quale l'agente ha la propria sede o residenza, poiché la prestazione caratteristica del contratto di agenzia di norma viene eseguita dall'agente.

12. Norme imperative del diritto danese

Le norme imperative del diritto danese sono quelle relative ai termini minimi di recesso (si veda sub 8), alle regole riguardanti la corresponsione della provvigione (si veda sub 7), nonché all'obbligo del preponente di corrispondere un indennizzo in caso di cessazione del contratto (si veda sub 9). Da tali norme non è possibile discostarsi a svantaggio dell'agente, si possono tuttavia porre clausole contrattuali a lui più favorevoli.

La conseguenza della violazione di tali norme imperative è la nullità della singola clausola contrattuale e non invece la nullità dell'intero contratto.

EGITTO

1. Principi

Il diritto egiziano in materia di contratti di agenzia è regolato in parte dalla legge sugli agenti (l. n. 120/1982) e dal relativo regolamento di attuazione (Nr. 342/1982), completato dal decreto ministeriale n. 362/2005 e in parte dal codice commerciale (L. n. 17/1999, in vigore dal 01.10.1999). Mentre la legge sugli agenti si limita a prescrizioni amministrative (registrazione, tenuta dei libri contabili e simili) gli artt. 148 e ss. del codice commerciale dettano le più importanti condizioni sostanziali per il rapporto di agenzia.

Secondo il nuovo codice commerciale, è agente (in arabo “wikâla tijâriyya”) una persona che assume, stabilmente e in una determinata zona, l'avviamento, la negoziazione e la conclusione di negozi in nome e per conto del preponente.

Si distingue tra l'agente per la promozione di negozi (“Commission agent” o in arabo “wakîl bi-l-umûlât”) e l'agente per la conclusione di negozi (“Contract Agent” o in arabo “wakîl al-,uqûd”). L'agente per la promozione di negozi agisce in nome proprio ma per conto del preponente. L'agente per la conclusione di negozi invece agisce sia in nome che per conto del preponente. Entrambi percepiscono una provvigione per la propria attività.

Mentre il diritto egiziano più risalente aveva per lungo tempo previsto prescrizioni diverse per i diversi tipi di agente, dal 13.04.2005 queste differenze sono definitivamente state eliminate. Anche per l'agente per la promozione di negozi, che procura solamente il contatto dei clienti con l'impresa, valgono infatti le più severe prescrizioni previste per l'agente per la conclusione di negozi, con riguardo alla disdetta del contratto e al risarcimento del danno in caso di recesso dal contratto.

2. Requisiti

L'agente può essere sia una persona fisica, sia una persona giuridica. In entrambi i casi si applicano essenzialmente le stesse norme. Peraltro, l'agente deve avere la propria residenza o la propria sede in Egitto, per potervi esercitare la propria attività.

L'agente non deve essere necessariamente indipendente, tuttavia non può essere un impiegato di un'impresa statale o di una sua agenzia o società controllata, né può essere un pubblico ufficiale. Inoltre, l'agente non può essere parente in linea retta di un appartenente al potere legislativo o esecutivo o di un impiegato pubblico di livello dirigenziale.

Sia le persone giuridiche che le persone fisiche che intraprendono l'attività di agente devono essere iscritte al registro degli agenti o a quello dei mediatori. I registri sono tenuti presso il Ministero per l'Economia e il Commercio Estero. L'agente deve possedere determinati requisiti previsti dall'art. 3 della legge sugli agenti. Nella prassi, tuttavia, i contratti di agenzia non vengono registrati. La mancata registrazione non ha come conseguenza l'invalidità del contratto.

Inoltre, l'agente persona fisica deve possedere la cittadinanza egiziana. Nel caso, invece, della persona giuridica, essa deve essere di totale proprietà di cittadini egiziani e avere la sede principale in Egitto. Qualora alcune quote della società dovessero appartenere ad un'altra persona giuridica, anche quest'ultima dovrà essere detenuta per la maggioranza da egiziani. L'agente, inoltre, non può essere un pubblico impiegato o incaricato di un pubblico servizio e non può appartenere a nessuna organizzazione statale

(escluso il caso in cui lo stesso agente sia un ente pubblico). L'atto costitutivo della società deve indicare l'attività di agenzia come uno dei settori di attività della società. Inoltre, al momento dell'inserimento in uno dei registri sopra citati, l'attività di agente deve essere indicata come uno degli scopi sociali.

Al momento della registrazione, oltre alle predette indicazioni, deve essere depositata anche una copia del contratto di agenzia dal quale risultino il tipo di attività dell'agente, la percentuale prevista come provvigione spettante all'agente, nonché i presupposti per l'insorgere del diritto alla provvigione e la valuta in cui effettuare i pagamenti.

Inoltre, tale registrazione deve essere rinnovata ogni cinque anni. Se il preponente è una società straniera e devono essere apportate modifiche al contratto, esse devono essere comunicate al consolato competente. Il mancato rinnovo lascia impregiudicati i diritti e gli obblighi dei contraenti, ma il contratto non è efficace nei confronti dei terzi e l'agente non può proseguire la sua attività. In più, ciò costituisce una violazione della legge sugli agenti e può comportare di per sé delle sanzioni (vedi sotto).

Infine, la legge egiziana sugli agenti prescrive che ogni preponente straniero che concluda un contratto di agenzia è tenuto ad informare il consolato o l'ambasciata egiziana competenti di ogni variazione del contratto stesso.

Se i predetti requisiti non dovessero essere rispettati, l'agente non può iscriversi nel registro degli agenti e non può nemmeno esercitare l'attività di agente. Inoltre, lo stesso corre il rischio di subire la pena della reclusione non inferiore a mezzo anno o una pena pecuniaria da 500 a 10.000 sterline egiziane, o entrambe.

Il preponente può nominare più agenti per lo stesso prodotto nella stessa zona, previo espresso accordo con l'agente. Qualora ciò non accada, i contratti di agenzia in Egitto si considerano stipulati con patto di esclusiva.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili a quello di agenzia sono il contratto di mediazione e il contratto di concessione.

Il contratto di mediazione è un contratto con il quale il mediatore cerca un contraente, per portare alla conclusione un contratto fra questo e colui che l'ha incaricato della mediazione. Il mediatore agisce in nome e per conto del preponente e riceve una provvigione per la propria attività. A differenza dell'agente, il mediatore agisce solo in forza di singoli incarichi, e non nell'ambito di un rapporto contrattuale duraturo. Inoltre, la provvigione è dovuta a prescindere dal fatto che il contratto venga o meno perfezionato.

In Egitto è conosciuto anche il contratto di concessione. Il concessionario acquista prodotti da un determinato produttore e li rivende al consumatore finale in nome e per conto proprio. Il concessionario si pone perciò, come l'agente, in un rapporto contrattuale duraturo con un determinato produttore, tuttavia si distingue dall'agente perché quest'ultimo agisce in nome e per conto del preponente.

Un'altra differenza tra i contratti di agenzia e i contratti sopra citati risiede nel fatto che nel contratto di agenzia la legge prevede che vengano fornite determinate indicazioni, come ad esempio la quota di provvigione, la modalità di pagamento, la valuta, il tipo di negozi che l'agente è tenuto a promuovere. Se il preponente persona giuridica straniera investe l'agente del potere di rappresentanza, il contratto di agenzia deve essere convalidato dalla Camera di Commercio egiziana o da altra istituzione analoga o, nei casi di stipulazione all'estero, dal consolato egiziano.

4. Requisiti di forma

Il requisito della forma scritta è vincolante, in particolare devono essere indicati i limiti territoriali dell'agenzia, la provvigione dell'agente, il settore di attività e, ove stabilita, la durata del contratto.

Ulteriori requisiti sono previsti se il contratto di agenzia riguarda un'impresa straniera. In quel caso il contratto di agenzia deve essere autenticato dalla camera di commercio competente o da altra istituzione analoga nel Paese di origine dell'impresa e riautenticato dal consolato egiziano.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente discendono nel dettaglio dal singolo contratto.

Tuttavia ci sono determinate esigenze minime da rispettare. In particolare, ci si riferisce alla necessità da parte dell'agente di osservare le direttive impartitegli, nonché alla sua responsabilità per i danni alle merci che gli sono state consegnate dal preponente. Inoltre, l'agente deve far pervenire al preponente tutte le informazioni essenziali collegate alla sua attività in generale e al suo mercato in particolare, e deve sempre difendere gli interessi del preponente.

6. Doveri del preponente

Secondo il codice di commercio, il preponente, in mancanza di un accordo contrattuale che disponga diversamente, deve remunerare l'agente. La remunerazione diviene esigibile nel momento in cui il negozio, di cui l'agente è responsabile, viene eseguito o non ha potuto essere eseguito per motivi che rientrano nella responsabilità del preponente. Quest'ultimo è tenuto a darne notizia all'agente.

Secondo l'art. 185 del codice di commercio, il preponente è obbligato a mettere a disposizione dell'agente tutte le indicazioni e informazioni necessarie all'adempimento dei suoi obblighi; queste comprendono, fra le altre cose, la consegna di descrizioni del prodotto, formulari, marchi commerciali e altre indicazioni che possono servire nella commercializzazione e nella vendita della merce, nelle trattative e nella conclusione del contratto.

Soltanto un accordo tra le parti può stabilire se il preponente è tenuto a provvedere alle spese e ai costi sostenuti dall'agente. Sulla questione non vi è una norma di legge.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione e le modalità di pagamento possono essere liberamente determinate dalle parti. Attualmente non sono previste tariffe minime o massime (inteso in termini di percentuale sul prezzo d'acquisto dei beni). Da sottolineare è il fatto che l'agente, in assenza di patti contrari, ha sempre un diritto di esclusiva; nella stessa regione o per lo stesso ramo di negozi il preponente può impiegare soltanto un agente.

In linea di massima la provvigione è dovuta dal momento del pagamento del prezzo al preponente da parte del terzo che l'agente ha contattato. Per gli agenti per la promozione e per la conclusione di negozi (art. 150 secondo comma) vale il principio che la provvigione è dovuta nel momento in cui il contratto è venuto in essere (vedi anche sotto). Qualora l'agente abbia diritti di esclusiva per una determinata zona (cosiddetto agente di distretto), gli spetta una provvigione per tutti i negozi conclusi in tale zona, indipendentemente dal fatto che l'agente abbia o meno effettivamente procacciato il negozio.

In conseguenza del dettato dell'art. 150 del codice di commercio, la provvigione è esigibile al momento della conclusione del contratto. Nella prassi, tuttavia, la provvigione viene corrisposta solo a seguito del pagamento del preponente. È possibile concordare tale possibilità nel contratto di agenzia.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi a tempo determinato o indeterminato. La legge non prevede un periodo di prova.

Se il preponente incarica l'agente per la manutenzione o riparazione di spazi espositivi e magazzini, la durata minima del contratto è di cinque anni, come determinato dall'art. 181 del codice commerciale.

Nei casi di contratto a tempo indeterminato, né la legge sugli agenti, né altre leggi speciali, limitano il diritto dei contraenti di fissare liberamente un termine per il recesso. Tuttavia, secondo il diritto egiziano, deve essere garantito quantomeno un termine congruo. In base alla giurisprudenza egiziana esso dovrebbe essere compreso fra i tre e i sei mesi. Nel momento in cui il termine per la disdetta viene rispettato, il contratto a tempo indeterminato può considerarsi risolto.

I contratti a termine non possono essere risolti prima che sia trascorso il termine finale. D'altra parte, il preponente non è tenuto a rinnovare il contratto dopo lo scadere del termine.

Un contratto a termine può essere risolto dal preponente in via straordinaria a fronte di un grave motivo, ovvero qualora si sia in presenza di un "comportamento grave e inaccettabile" da parte dell'agente. Ogni clausola contrattuale che deroghi a tale diritto è nulla.

Secondo l'art. 188, comma primo, primo periodo del codice commerciale, il preponente può recedere legittimamente da un contratto a tempo indeterminato esclusivamente in presenza di un comportamento colpevole dell'agente. Altrimenti, l'agente avrà diritto al risarcimento di tutti i danni cagionatigli dal recesso.

Un recesso per gravi motivi è giustificato, sia con riguardo ad un contratto a termine che con riguardo ad un contratto a tempo indeterminato, a fronte della violazione delle clausole di esclusiva o di non concorrenza, della violazione dei divieti di incasso della provvigione per determinati settori e delle violazioni contro la tutela dell'ambito territoriale assegnato all'agente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Qualora uno dei contraenti receda dal contratto senza il rispetto di un congruo termine o di un termine di preavviso concordato nel contratto oppure, qualora si tratti di contratto a termine, prima del sopraggiungere del termine finale fissato, la parte recedente è obbligata al risarcimento del danno. A tal proposito la legge non prevede delle limitazioni della somma da corrispondere quale risarcimento.

Per contro, ai contraenti non spetta alcun risarcimento qualora si verta in uno dei casi di recesso legittimo del contratto (ovvero secondo i parametri indicati sub 8).

I presupposti per far valere il diritto al risarcimento sono i seguenti:

- nessuna colpa o nessun inadempimento da parte dell'agente;
- l'attività dell'agente deve aver prodotto un apprezzabile miglioramento nel commercio del prodotto o un aumento del numero dei clienti.

A tale proposito è da considerare che il diritto al risarcimento si prescrive in novanta giorni dalla data del recesso.

Qualora le parti abbiano concordato un patto di non concorrenza, l'agente ha diritto ad un indennizzo, per il fatto di astenersi da qualunque attività concorrenziale per un certo periodo di tempo dopo lo scioglimento del contratto, il cui ammontare viene determinato di volta in volta dagli accordi contrattuali. La clausola di non concorrenza non può superare una certa durata e si può riferire soltanto ad una determinata zona.

Oltre che per i motivi elencati dalla legge il recesso in via eccezionale può essere giustificato, ad esempio, quando vi sia stata una violazione delle clausole di esclusiva e di non concorrenza o una violazione del divieto di incasso della provvigione per determinati settori.

10. Impiego di ausiliari

Tale istituto non è regolato nel diritto egiziano ma per prassi potranno essere impiegati degli ausiliari qualora il preponente lo abbia autorizzato.

11. Competenza e diritto applicabile

Per le controversie tra il preponente e l'agente incaricato della conclusione di negozi il diritto processuale egiziano determina la competenza del giudice del luogo in cui l'agente ha la sua sede o residenza, e ciò anche per quanto riguarda la competenza internazionale.

Per quanto riguarda l'agente promotore di negozi, secondo l'art. 28 del regolamento processuale civile e commerciale egiziano, sono competenti per le cause contro l'agente esclusivamente i tribunali egiziani. In caso, invece, di una causa promossa dall'agente contro il preponente la competenza può essere derogata dall'accordo delle parti. In assenza di un accordo tra le parti i tribunali egiziani ammetteranno sempre una causa promossa da un agente egiziano.

È inoltre consentita la previsione di clausole arbitrali (in particolare a favore di arbitri stranieri).

Le parti possono scegliere liberamente il diritto applicabile. I tribunali egiziani impiegano il diritto straniero validamente scelto nel limite in cui questo non collida con l'ordine pubblico e la sicurezza egiziani ("*ordre public*"). I summenzionati principi del risarcimento del danno e del diritto all'indennizzo costituiscono norme imperative e formano quindi una parte dell'*ordre public*. In mancanza di una clausola contrattuale sul punto, si applica il diritto egiziano.

Se una delle parti ha la sua sede al di fuori del territorio egiziano, il criterio decisivo è quello del giudice adito. Per l'ordinamento egiziano vale sempre il diritto egiziano, anche quando una parte è straniera.

12. Norme imperative dell'ordinamento egiziano

Tra le norme imperative dell'ordinamento egiziano, vi sono l'obbligo di risarcire il danno per ingiusto scioglimento del contratto (vedi sub 9) e per mancato rinnovo nel caso di un contratto a termine. Qualora un contratto a termine non venga prolungato, l'agente ha un diritto all'indennizzo. Per questo motivo, è consigliabile che le parti inseriscano nel contratto un elenco non esaustivo delle ragioni (ad esempio la fissazione di un profitto minimo che l'agente deve generare) che possano giustificare una disdetta eccezionale per grave motivo.

Inoltre, è nulla la clausola che esclude il diritto dell'agente al risarcimento del danno in caso di recesso anticipato dal contratto a termine.

Il contratto di agenzia dovrebbe poi essere stipulato per iscritto e contenere una limitazione dell'agenzia, il diritto alla provvigione, la zona assegnata all'agente e la durata del contratto. La forma scritta è richiesta a pena di nullità, come stabilito dall'art. 180 codice di commercio.

Un ulteriore requisito introdotto recentemente consiste nel divieto di registrare nuovi contratti di agenzia fintanto che il precedente rapporto di agenzia non sia stato sciolto secondo le norme egiziane, e in particolare finché l'agente non abbia ottenuto il relativo risarcimento.

EMIRATI ARABI UNITI

1. Principi

L'attività dell'agente di commercio negli Emirati Arabi Uniti (EAU) è disciplinata in maniera unitaria dalla legge federale sugli agenti di commercio n. 18/1981 (in seguito l. a. c.) e completata da alcune decisioni ministeriali (dal punto di vista amministrativo, gli Emirati arabi Uniti sono suddivisi nelle regioni di Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm Al-Qaiwain, Ra's Al Chaima e Fujairah). Dopo una prima modifica della legge nel 1988 sono state infine modificate nel giugno 2006 le prescrizioni di legge sulla disciplina del recesso dei contratti di agenzia a termine in favore del preponente. La legge sugli agenti di commercio è completata da un regolamento ministeriale di attuazione (r. a. c.) che contiene norme di dettaglio sulla registrazione dei rapporti di agenzia presso il ministero del commercio e dell'economia.

Un agente di commercio, ai sensi dell'art. 1 l. a. c., è una persona fisica o giuridica che opera per un preponente produttore estero e si assume la commercializzazione dei suoi prodotti negli Emirati Arabi Uniti dietro pagamento di una provvigione o di una quota dei profitti.

Il potere di rappresentanza si desume dall'accordo tra le parti. L'agente di commercio può essere impiegato come mero intermediario che produce soltanto relazioni d'affari fra il preponente e i terzi. I negozi al contrario vengono conclusi direttamente tra il preponente e il terzo e anche lo sviluppo ha luogo soltanto tra queste due parti. L'agente di commercio in questi casi inoltre non ha poteri di rappresentanza e ha piuttosto la funzione di mediatore che di agente di commercio. Se l'agente di commercio opera in maniera più pregnante gli può essere attribuita la procura alla conclusione. In tal caso l'agente di commercio è anche autorizzato a concludere negozi, ricevere ordinazioni ecc. in nome e per conto del preponente e ad obbligarlo altrimenti. Affinché la procura del preponente non sia troppo ampia è consigliabile inserire e delimitare il più concretamente possibile nel contratto i diritti e gli obblighi nascenti dalla rappresentanza.

Inoltre va anche espressamente stabilito nel contratto, e distinto dal generico potere di rappresentanza, l'eventuale potere dell'agente di commercio di intraprendere azioni a tutela dei diritti del preponente o di calcolare autonomamente la propria provvigione come commerciante in proprio trasferendo al preponente soltanto la quota dei profitti rimanente. È necessario stabilire concretamente se le pretese del preponente verso i terzi possono considerarsi soddisfatte in caso di prestazione all'agente di commercio con efficacia per e contro il preponente.

2. Requisiti

L'attività di agente di commercio può essere svolta da ogni persona fisica che abbia la cittadinanza degli EAU, ex art. 2 l. a. c. Per le società è necessario che tutti i soci abbiano la cittadinanza degli EAU. Il trattamento differenziato delle società degli EAU e dei cittadini degli EAU si desume dall'art. 3 della legge sulle società, che prevede espressamente che le società degli EAU in quanto persone giuridiche hanno la nazionalità dello stato, ma ciò non ha come conseguenza automatica l'ottenimento degli stessi diritti delle persone fisiche. Se ha la nazionalità degli EAU l'agente nell'ambito della sua licenza di commercio può esercitare una attività di agenzia con lo scopo di commerciare, vendere, offrire e mettere a disposizione beni e/o prestazioni di servizi del preponente negli Emirati Arabi Uniti dietro provvigione o percentuale sui profitti, come da art. 1 r. a. c. Al giorno d'oggi non si rilasciano più licenze di commercio comprensive di tutti i settori. Le licenze rilasciate in passato restano tuttavia valide.

Ulteriore presupposto per intraprendere l'attività di agente di commercio ai sensi dell'art. 3 l. a. c. è che l'agente di commercio sia registrato in un registro speciale tenuto presso il ministero per l'economia. A tal fine si deve ricordare che l'agente di commercio può venire registrato soltanto se dispone anche della relativa licenza di importazione.

La legge garantisce in generale all'agente di commercio una forte tutela nei confronti del preponente. Il preponente può concludere con un agente di commercio, ai sensi dell'art. 5 comma 1 l. a. c., soltanto un contratto di esclusiva per una determinata zona che preveda l'agente come monomandatario. L'ambito del contratto può comprendere un emirato, alcuni emirati o tutti gli Emirati Arabi Uniti. Se i prodotti si possono suddividere in gruppi distinti sono possibili anche delimitazioni in relazione all'oggetto. Per diverse linee di prodotti possono anche essere nominati diversi agenti.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti tipici che presentano somiglianze con il contratto di agenzia sono il contratto con il commerciante in proprio e il contratto di franchising. I principi della legge sugli agenti di commercio sono applicabili anche al cosiddetto commerciante in proprio in virtù della definizione all'art. 1 l. a. c. Contrariamente all'agente di commercio il commerciante in proprio è un commerciante che agisce autonomamente, che acquista in nome proprio le merci dal produttore, le rivende per proprio conto e ottiene il proprio profitto dalla differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di rivendita.

La corte suprema nel 1994 ha deciso che i contratti di franchising vanno considerati contratti di agenzia e che trova applicazione la legge sugli agenti di commercio. Di conseguenza possono essere interpretati come contratti di agenzia tutti i tipi di contratto in franchising o con il rivenditore, di commissione e altri contratti di compravendita o rapporti di rappresentanza.

4. Requisiti di forma

La registrazione del contratto di agenzia è in sé presupposto di validità del contratto di agenzia e per poter agire in giudizio, ex art. 3 secondo periodo l. a. c. Il contenuto minimo del contratto di agenzia necessario per poterlo registrare è stabilito per legge all'art. 10 l. a. c. e viene controllato dal ministero dell'economia e del commercio attraverso una dettagliata lista di requisiti. In base ad essa il contratto di agenzia deve contenere indicazioni dettagliate sull'impresa straniera e sull'agente di commercio, sul tipo di contratto, sulle qualità del preponente e dei suoi rami d'azienda o società controllate, sul nome commerciale dei prodotti, sull'oggetto del contratto, sull'inizio e durata del contratto nonché sull'ambito negoziale e su altre limitazioni anche in relazione alla rappresentanza.

Il contratto di agenzia concluso tra l'agente e il preponente deve essere stipulato per iscritto e autenticato da notaio (art. 4,10 III b l. a. c.) per provare la diretta relazione tra agente e preponente richiesta dalla legge. Va allegato all'istanza di registrazione, in originale con una traduzione in arabo, e in copia, ex art. 4 n. 1 r. a. c.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente di commercio vanno stabiliti nel contratto. La legge prevede soltanto, all'art. 21 l. a. c., una obbligazione alla conservazione di sufficienti scorte di pezzi di ricambio, materiali e accessori per il necessario servizio di manutenzione. La violazione di questo dovere, tuttavia, non è punibile dal completamento della legge sugli agenti di commercio del 1988. In mancanza di espressa indicazioni di legge, spetta alla formulazione del contratto di agenzia stabilire in quali ambiti e con che portata l'agente di commercio possa validamente operare per il preponente nei confronti dei terzi. Se

l'agente di commercio ha un potere di rappresentanza limitato esso deve essere precisamente fissato nel contratto poiché altrimenti, a certe condizioni, si può presumere che l'agente di commercio abbia un ampio margine di azione, in particolare se è stato designato come agente di commercio e non come commerciante in proprio.

6. Doveri del preponente

Se non è diversamente pattuito, il preponente, ai sensi dell'art. 950 c. c., è tenuto a rimborsare all'agente le spese sostenute per la sua attività. L'obbligazione di rifornire l'agente a sufficienza di materiali e pezzi di ricambio deriva indirettamente al preponente dall'obbligazione dell'agente di commercio alla conservazione delle scorte. Se l'agente di commercio non può effettuare la prestazione di servizi al cliente per ragioni che riguardano il preponente ciò è imputabile allo stesso.

7. Provvigione

L'obbligazione al pagamento della provvigione deriva indirettamente dall'art. 7 l. a. c., che concede all'agente di commercio una provvigione per tutti i contratti conclusi nella sua zona. Se nel contratto non è pattuita una provvigione, l'agente di commercio deve ricevere per la propria attività la remunerazione usuale, ex art. 949 c. c.

Ogni agente di commercio ha diritto ad una tutela per la zona alla quale secondo il contratto è diretta la sua attività: nessuno al di fuori dell'agente stesso può vendere nella zona nominata dal contratto prodotti ricompresi nell'attività di agenzia, ex art. 23 l. a. c. Se ciò nonostante i prodotti dell'agente di commercio vengono importati o venduti nella zona, l'agente di commercio ha diritto al pagamento delle provvigioni per ogni vendita che viene effettuata dallo stesso preponente o da qualcun altro, anche se tali vendite sono venute in essere senza il suo intervento, ex art. 7 l. a. c. La legge tuttavia non chiarisce contro chi sia garantito tale diritto se il preponente stesso non è coinvolto. Secondo l'interpretazione giuridica in merito all'art. 7, si tratta di una specificazione del principio di buona fede e in quanto tale è cogente.

Per il resto non vi sono norme di legge in merito all'esigibilità della provvigione né in merito alle circostanze nelle quali la provvigione viene meno. Tali punti devono pertanto essere stabiliti con precisione nel contratto.

8. Cessazione del contratto

La legge sugli agenti di commercio non contiene una disciplina espressa in merito alla durata che un contratto di agenzia può o deve avere. È tuttavia riconosciuta la possibilità di concludere il contratto sia a tempo indeterminato che a termine, sebbene gli agenti di commercio negli Emirati Arabi Uniti in vista della disciplina del risarcimento del danno tendano a cercare di concludere ove possibile contratti a tempo indeterminato.

Dalla riforma del giugno 2006, l'art. 8 (2) l. a. c. prevede espressamente che un contratto a termine vada considerato cessato alla scadenza stabilita, se entrambi i contraenti non abbiano pattuito la proroga entro un anno prima della scadenza. L'art. 14 r. a. c. prevede espressamente il procedimento per il rinnovo della registrazione anche per l'ipotesi in cui il rapporto di agenzia sia stato pattuito a termine. Eventualmente la cessazione del contratto andrà ricavata mediante interpretazione della volontà delle parti.

L'art. 8 (1) l. a. c., nella sua nuova formulazione, prevede chiaramente, rispetto sia al contratto a termine che quello a tempo indeterminato, l'impossibilità del recesso unilaterale senza giusta causa, e della registrazione di un nuovo agente di commercio senza che le parti si siano accordate sulla cessazione

del contratto o la cessazione del contratto sia stata stabilita giudizialmente. In ogni caso tuttavia si deve presumere che un contratto vada considerato cessato dopo la scadenza del termine pattuito se non viene prolungato di comune accordo dalle parti almeno un anno prima della scadenza. Il ministero della giustizia ha espressamente stabilito che una variazione della persona dell'agente di commercio ottenuta con la vendita o la cessione del negozio dell'agente costituisce una variazione essenziale delle condizioni del contratto che giustifica il recesso unilaterale da parte del preponente. Lo stesso vale per il trasferimento della titolarità del rapporto di agenzia e per la morte o l'incapacità d'agire dell'agente di commercio.

9. Conseguenze della cessazione del contratto

Dopo la riforma del giugno 2006, l'art. 9 l. a. c. afferma espressamente che la parte che riceve un pregiudizio per effetto del recesso può pretendere il risarcimento del danno.

Il diritto al risarcimento del danno può comprendere il risarcimento di una pluralità di profitti annui medi, il risarcimento delle spese effettuate in vista del rapporto di agenzia, di investimenti fatti, il risarcimento del "good will" e la compensazione per il rafforzamento della visibilità del prodotto.

I fondamenti della valutazione ora elencati dipendono dalla durata della relazione negoziale, dal regolare adempimento del contratto, dalla reale suddivisione dei costi, dall'accordo contrattuale e da altri criteri di valutazione che si ricavano dalle particolarità del caso concreto.

Il diritto degli Emirati Arabi Uniti non prevede una indennità obbligatoria per il divieto di concorrenza post contrattuale, né un indennizzo dell'agente di commercio per la clientela da lui creata o ampliata.

10. Impiego di ausiliari

Ai sensi dell'art. 4 l. a. c. il legame diretto tra preponente e agente è presupposto per la registrazione dell'agente di commercio. Se esso sussiste, l'agente di commercio assunto e registrato può costituire un'organizzazione delle vendite o incaricare ausiliari dell'attuazione dei suoi compiti. Tuttavia, presupposto di ciò è che le condizioni corrispondano agli accordi vigenti tra l'agente di commercio e il preponente. Se è così il subagente, a seconda degli accordi contrattuali, è obbligato o nei confronti del preponente o nei confronti dell'agente di commercio.

11. Competenza e diritto applicabile

Negli Emirati Arabi Uniti le prescrizioni sul diritto applicabile si ricavano dalle norme introduttive al codice civile, c. c. Vi è sostanzialmente riconosciuto il principio dell'autonomia privata ex art. 19 n. 1 del c. c. Tale principio viene limitato dall'art. 27 c. c. che esclude l'applicazione del diritto straniero se le norme violano la Shari'a, l'ordine pubblico o il principio di buona fede come intesi negli Emirati Arabi Uniti. Nell'ambito del trattamento giuridico dei contratti di agenzia sono ipotizzabili numerosi conflitti di questo tipo. I giudici perciò pongono spesso a fondamento del contratto esclusivamente le norme sui contratti di agenzia degli Emirati Arabi Uniti nonostante clausole contrattuali contrarie.

Ai sensi dell'art. 6 l. a. c., per le controversie nascenti dai rapporti di agenzia registrati sono competenti esclusivamente i tribunali locali, perciò non sono lecite né le clausole sulla competenza né quelle arbitrali. Le statuizioni contrattuali contrarie sono invalide. Nonostante tale prescrizione finora tutte le controversie dovevano essere portate in prima istanza ad una commissione di conciliazione istituita presso il ministero dell'economia e del commercio. Attraverso l'abrogazione e mancata sostituzione

delle relative norme, art. 27 e 28 l. a. c., da parte della legge di riforma del giugno 2006, tale passaggio viene meno e i giudici possono venire aditi direttamente.

12. Norme cogenti del diritto degli Emirati Arabi Uniti

E' cogente la norma dell'art. 6 l. a.c. secondo la quale ogni clausola sulla competenza è invalida. Inoltre è cogente la tutela di zona e non può essere sostituita da accordi divergenti.

AVVISO

Per i contratti che non sono stati registrati i giudici locali non hanno giurisdizione e la legge sugli agenti di commercio non trova applicazione. Tali contratti sottostanno alla legge civile e commerciale. Nel codice di commercio sono previste tre diverse forme di rappresentanza: il rappresentante contrattuale, il rappresentante di commissione e il rappresentante commerciale. Oltre a tali norme la legge commerciale contiene altre regole sulla responsabilità dell'agente sostitutivo e regole sulla prescrizione in merito all'instaurazione di procedimenti giudiziari in collegamento con la rappresentanza. Diversamente che per la legge sugli agenti commerciali le norme del codice civile o commerciale non presuppongono che il rappresentante sia cittadino degli EAU o che l'impresa si trovi integralmente in possesso di cittadini degli EAU. L'art. 945 c.c. contiene inoltre numerosi motivi di cessazione, compresa la scadenza del termine.

ESTONIA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Estonia, contrariamente a quanto accade in altri Paesi, è dettagliatamente regolato dalla legge. In particolare, ai parr. 670 – 691 della legge sulle obbligazioni (“Võlaõigusseadus”) al titolo “contratto di agenzia” (“Agedileping”), in recepimento della direttiva UE a tutela dell’agente autonomo. Inoltre, si applicano al contratto di agenzia le statuizioni del capo 35 della legge sulle obbligazioni (contratto di servizi), la parte generale del diritto delle obbligazioni e la parte generale del diritto civile (“Tsiviilseadustiku üldosa seadus”).

L’agenzia prevede che una persona (l’agente) agevoli e concluda contratti nell’interesse e ad uso di un’altra persona (il preponente), per nome e conto di questa, nell’ambito di un’attività autonoma, come afferma il par. 670 comma 1. L’agente viene quindi investito di ampio potere di rappresentanza (par. 676).

Si ha autonomia quando l’agente può decidere liberamente in merito alle modalità e in particolare agli orari di esercizio della propria attività. Ulteriore caratteristica del contratto di agenzia è quella di essere un rapporto di durata, nonché di contemplare l’obbligo in capo al preponente di remunerare l’agente. Occorre osservare che quest’ultimo è condizionato dai risultati dell’attività di intermediazione dell’agente, sicché l’agente viene remunerato solo quando, grazie alla sua attività, si perviene alla conclusione di un negozio fra il preponente ed un terzo.

2. Requisiti

Sia le persone fisiche che le persone giuridiche possono operare in qualità di agenti. Per le persone fisiche esistono obblighi di registrazione fiscale e commerciale, che però dipendono dal tipo o dal settore di attività.

L’agente non è tenuto ad avere la propria residenza abituale in Estonia per potervi esercitare la propria attività. L’agente non è nemmeno tenuto ad adempiere obblighi di iscrizione o registrazione (come ad esempio l’iscrizione in un registro di commercio o l’acquisizione di una licenza professionale) ai fini dell’esercizio della propria attività.

L’esclusiva del rapporto di agenzia può essere liberamente concordata tra le parti, perciò la presenza di uno o più incarichi dipenderà dal singolo accordo contrattuale. L’accordo in base al quale l’agente può operare in favore di un solo preponente deve essere necessariamente stipulato in forma scritta perché sia valido, a norma del par. 675 comma 1. Lo stesso vale per l’accordo che stabilisce la competenza dell’agente solo per una determinata zona o clientela. In questo caso vi è, inoltre, un diritto alla provvigione secondo il criterio geografico (si veda sub 7).

3. Tipologie contrattuali simili

Tipologie contrattuali simili sono i contratti di mediazione e di commissione.

Un mediatore è un intermediario che conclude o agevola negozi per il preponente. Il mediatore, come l’agente, opera in nome altrui e per conto del preponente, ma non lo fa stabilmente e non ha il diritto di concludere negozi senza il consenso del preponente. Il commissionario acquista beni o servizi del preponente e li rivende in nome proprio, ma per conto del preponente. Al contrario, l’agente opera nell’ambito di una relazione contrattuale durevole e in nome altrui.

Degno di nota, in questo contesto, è anche l'agente assicuratore. Egli va giuridicamente considerato un agente, sicché trovano applicazione i parr. 670 e ss. Tuttavia, esso presenta alcune particolarità, ad esempio in relazione all'esigibilità della provvigione (par. 679 comma 3) e alla rappresentanza di cui viene investito dal preponente, par. 677.

4. Requisiti di forma

Essenzialmente il contratto di agenzia può essere stipulato in forma libera. Tuttavia, deve essere concluso per iscritto quando con esso si esclude l'applicabilità di determinati usi commerciali o qualora l'agente sia chiamato a rispondere dell'adempimento degli obblighi contrattuali del contraente che egli abbia procurato al preponente. Inoltre, ogni contraente ha diritto ad ottenere dall'altra parte un esemplare scritto e firmato del contratto di agenzia che contenga anche tutti gli accordi successivi (par. 672 primo periodo).

Se i requisiti di forma prescritti non vengono rispettati, il contratto di agenzia o le singole clausole che necessitano di forma scritta (come ad esempio la clausola dello "star del credere" – si veda sub 7) sono nulli.

Il contratto di agenzia stesso non sottostà ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente nei confronti del preponente sono regolati dal par. 673, secondo il quale l'agente deve agire con la diligenza che ci si può ragionevolmente attendere da una persona dotata delle medesime competenze professionali. Ciò include, in particolare, l'obbligo di impiegare a favore del preponente un congruo sforzo al fine di agevolare o concludere contratti. Inoltre, l'agente deve informare il preponente immediatamente di ogni contratto procacciato o concluso nonché di tutte le circostanze che possono essere rilevanti nell'interesse del preponente stesso.

Nell'ambito di un normale contratto di agenzia, inoltre, l'agente ha l'obbligo di procurare al preponente il maggiore vantaggio possibile, in particolare deve trattare le merci fornite dal preponente con la massima cura e seguire le direttive del preponente. Inoltre, deve osservare il silenzio sulle informazioni riservate, in particolare quando si tratta di segreti contrattuali o industriali. L'agente, infine, deve restituire al preponente tutti gli strumenti consegnatigli al fine dello svolgimento della propria attività e di cui non necessita per l'attività di intermediazione. Contrariamente a quanto previsto dal par. 673 comma 1, gli obblighi summenzionati possono essere derogati dall'accordo delle parti.

6. Doveri del preponente

Gli obblighi del preponente sono regolati al par. 674, secondo il quale il preponente deve fare tutto il possibile per agevolare una efficace attività dell'agente. Questo obbligo generale si concretizza in particolare nel fatto che il preponente deve mettere a disposizione dell'agente – a proprie spese – tutti i documenti necessari, quali per esempio le offerte scritte, i listini prezzo, le proposte di acquisto o le condizioni generali di contratto. Inoltre, il preponente ha una serie di obblighi di informazione in base ai quali deve informare immediatamente l'agente quando appare verosimile che il numero di contratti procacciati dall'agente e conclusi dal preponente sarà sensibilmente inferiore a quanto l'agente poteva legittimamente aspettarsi.

7. Provvigione

Il diritto alla provvigione è ampiamente regolato ai par. 678 e ss.. Il presupposto essenziale del diritto alla provvigione è che il contratto di agenzia sia ancora in forza al momento dell'esigibilità della provvigione

stessa. Relativamente ai diritti spettanti all'agente in fase post-contrattuale è prevista la possibilità di un diritto al risarcimento del danno provocato dallo scioglimento del contratto (si veda sub 9).

L'agente ha, da un lato, diritto alla provvigione su tutti i negozi conclusi che sono da ricondurre alla sua attività, o che sono stati conclusi con clienti che l'agente aveva procurato per negozi dello stesso tipo (cosiddette provvigioni alla conclusione o per l'agevolazione). Se, in base al contratto, era stata affidata all'agente una determinata zona o una determinata clientela, egli ha altresì diritto alla provvigione per tutti i negozi conclusi anche senza il suo intervento con persone rientranti nella predetta zona o clientela (cosiddetta provvigione secondo criterio geografico, cfr. par. 678 comma 2). Un altro tipo di provvigione è la provvigione "all'incasso", regolata dal par. 683, che sorge in aggiunta alle predette provvigioni qualora l'agente sia stato investito della rappresentanza del preponente al fine di riscuotere i crediti derivanti dai negozi conclusi con i clienti.

Un tipo particolare di provvigione è la cosiddetta provvigione "star del credere" (par. 681) secondo la quale l'agente si assume il rischio dell'adempimento delle obbligazioni derivanti da un negozio con un cliente che egli ha procurato o con il quale egli stesso ha concluso un negozio. Questo tipo di provvigione richiede tuttavia necessariamente la forma scritta.

Il diritto alla provvigione sorge quando il preponente ha adempiuto l'obbligazione derivante dal contratto procacciato dall'agente (par. 679 comma 1), oppure – a seconda degli accordi contrattuali tra il preponente e l'agente – al più tardi quando il cliente procacciato ha pagato. Se il preponente non esegue il negozio con il cliente procacciato, l'agente ha comunque diritto alla provvigione qualora la mancata esecuzione del negozio sia dovuta a circostanze imputabili al preponente (par. 679 comma 5). In caso contrario, o qualora il cliente non paghi, il diritto alla provvigione viene meno.

L'ammontare della provvigione è liberamente negoziabile. Qualora mancasse un accordo contrattuale in merito, si deve corrispondere l'ammontare usuale per il luogo in cui opera l'agente o, qualora ciò non fosse determinabile, una "remunerazione adeguata". Come indicazione di massima l'ammontare della provvigione, ai sensi del par. 680 comma 2, dovrebbe riferirsi al valore del negozio procacciato e all'impegno che l'agente ha mostrato per l'intermediazione dell'affare. Poiché tale indicazione legale è molto vaga, sarebbe utile che il contratto stabilisse esattamente come deve essere calcolata la provvigione. Ad esempio, si potrebbe prevedere che l'ammontare della provvigione corrisponda ad una percentuale del negozio procacciato. L'agente ha, inoltre, il diritto di essere informato dal preponente sul metodo utilizzato per calcolare la provvigione. Se il preponente si rifiuta di tale indicazioni e le necessarie giustificazioni, l'agente può adire il giudice al fine di incaricare un revisore dei conti dell'analisi dei documenti del preponente potendo così verificare la correttezza del calcolo della provvigione.

La provvigione dell'agente dovrebbe venire corrisposta mensilmente, sebbene sia possibile che il contratto preveda diversamente. Il diritto alla provvigione, tuttavia, diviene al più tardi esigibile tre mesi dopo l'ultimo giorno del mese in cui è sorto il relativo diritto.

Il diritto alla provvigione viene meno se il contratto con il cliente non viene concluso o non viene adempiuto dal preponente.

L'agente ha diritto al rimborso delle spese che erano necessarie per lo svolgimento dell'attività di agenzia e che sono usuali per il tipo di attività esercitata in concreto, sempre che ciò sia stato concordato nel contratto o corrisponda agli usi commerciali (par. 684 comma 1).

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. In entrambi i casi il

diritto estone non prevede un periodo di prova.

Nell'ipotesi di contratto a tempo indeterminato vi è la possibilità per entrambi i contraenti di recedere dal contratto rispettando i termini ordinari di disdetta previsti al par. 686 comma 1:

- durata del contratto fino a un anno: preavviso di un mese;
- durata del contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- durata del contratto di tre anni e oltre: preavviso di tre mesi.

Bisogna osservare che un preavviso superiore ad un mese (che costituisce il termine minimo), potrà essere richiesto solo qualora l'attività di agenzia sia effettivamente l'attività principale dell'agente. In caso di recesso con il dovuto preavviso non è necessario fornire motivazioni di sorta.

Nel caso di contratto a tempo determinato non è ammesso il recesso con preavviso. Questa tipologia di contratto si risolve in modo automatico allo scadere del termine stabilito. Qualora il contratto dovesse comunque essere tenuto in vita dalle parti dopo tale data lo stesso si trasformerà automaticamente in contratto a tempo indeterminato (par. 686 comma 3), dal quale si potrà recedere rispettando i termini di preavviso sopra citati.

Si riconosce generalmente (senza che vi sia espressa norma di legge in merito) che si possa recedere dal contratto di agenzia senza osservare i termini di preavviso e in via eccezionale, quando subentrino circostanze a causa delle quali non può essere ragionevolmente imposto alla parte che intende recedere di continuare ad adempiere al contratto. Tipici motivi di questo tipo sono, tra gli altri:

- mancato pagamento delle provvigioni esigibili da parte del preponente;
- violazione da parte dell'agente dell'obbligo di contribuire alla conclusione di negozi tra il preponente e i terzi;
- violazione delle clausole di esclusiva o di segretezza.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'Estonia ha recepito sia il modello francese che quello tedesco.

In particolare, l'agente ha diritto all'indennità secondo le condizioni fissate dalla direttiva in relazione al sistema tedesco; egli ha inoltre diritto al risarcimento del danno, che si presume essersi verificato in presenza delle circostanze fissate secondo il modello francese (perdita delle provvigioni e mancato ammortamento delle spese).

Ai sensi del par. 678 comma 3, l'agente ha diritto al risarcimento del danno in relazione a quei negozi che sono venuti in essere dopo lo scioglimento del contratto, qualora abbia procacciato tali negozi o essi siano prevalentemente da ricondurre all'attività da lui svolta. La conclusione del contratto tra il preponente e il cliente procacciato deve avvenire entro un tempo ragionevole dallo scioglimento del contratto di agenzia. Il diritto alle diverse provvigioni descritte sub 7 sussiste altresì quando tra l'offerta di un cliente per la conclusione di un negozio e lo scioglimento del contratto di agenzia sia trascorso un periodo di tempo relativamente breve.

Il diritto non sussiste quando è stato nominato un altro agente, al quale spetta il diritto a tale provvigione sulla base della sua attività. Diversamente accade, invece, nel caso in cui sia il vecchio che il nuovo agente abbiano partecipato alla conclusione di un negozio. In tal caso la provvigione dovuta andrà divisa tra il vecchio e il nuovo agente in considerazione delle circostanze del singolo caso (cfr. par. 678 comma 4).

L'agente ha inoltre (par. 688 comma 3) il diritto al risarcimento del danno da risoluzione del contratto che corrisponde all'indennizzo riconosciuto dal diritto tedesco al par. 89 b HGB. Di conseguenza, al momento dello scioglimento del contratto, l'agente ha diritto ad un indennizzo per il fatto che il preponente otterrà rilevanti vantaggi anche dopo la risoluzione del contratto grazie ai negozi conclusi con i nuovi clienti che l'agente aveva procurato, oppure per il fatto che l'agente perde il diritto alle provvigioni che avrebbe invece ottenuto se il contratto non fosse stato risolto e ciò in virtù di negozi già conclusi o destinati ad essere conclusi con i clienti da lui procacciati. In entrambi i casi per il pagamento di un indennizzo sarà necessario considerare tutte le circostanze del caso concreto.

L'ammontare del diritto al risarcimento del danno in conseguenza dello scioglimento del contratto è quantificabile al massimo in un'annualità di provvigioni calcolata secondo la media degli ultimi cinque anni di attività dell'agente. Qualora il contratto sia durato meno di cinque anni, si utilizzerà la media del periodo di attività effettivamente svolta.

Sia il diritto al risarcimento del danno ai sensi del par. 678 comma 3, sia il diritto al risarcimento del danno in conseguenza dello scioglimento del contratto ex par. 688 vengono meno, ai sensi del par. 688 comma 4, nell'ipotesi di recesso dell'agente, salvo che la causa risiedesse in un comportamento imputabile al preponente o che la prosecuzione dell'attività sia divenuta eccessivamente gravosa per l'agente a causa della sua età o di una malattia. Inoltre, tali diritti vengono meno quando il preponente è receduto a causa di un comportamento colpevole dell'agente o qualora l'agente dopo la risoluzione del contratto abbia intrapreso un'attività che compensa pienamente le sue pretese nei confronti del preponente. Entrambi i diritti si prescrivono entro un anno dal momento dello scioglimento del contratto (par. 690 comma 2).

La clausola sul divieto di concorrenza post-contrattuale può essere stipulata per una durata massima di due anni dallo scioglimento del contratto e può riguardare solo il territorio e la clientela che rientravano nella sfera di incarico dell'agente (par. 689 comma 2). In tal caso il preponente deve corrispondere all'agente un indennizzo (par. 689 comma 3) il cui ammontare è stabilito dalle parti non essendoci previsioni legislative sul punto. Al par. 689, comma 3, si parla solo di un "congruo indennizzo". Un divieto di concorrenza necessita della forma scritta (par. 689 comma 1).

10. Impiego di ausiliari

Il diritto estone conosce la figura dell'ausiliario all'agente. L'impiego di ausiliari è lecito se non è stato esplicitamente escluso dal contratto. Peraltro, l'ausiliario ha diritti e obblighi soltanto nei confronti dell'agente. L'invalidità del contratto principale tra il preponente e l'agente non incide sulla validità del contratto con l'ausiliario, può però costituire fondato motivo per un recesso in via eccezionale.

11. Competenza e diritto applicabile

Se il contratto di agenzia è stato stipulato nell'ambito di un'attività professionale svolta dall'agente o dal preponente è possibile per le parti determinare il diritto applicabile al contratto nonché il giudice competente. In quest'ultimo caso è altresì possibile scegliere se devolvere eventuali cause ad un giudice o ad un arbitro. Se non vi è alcun accordo contrattuale in merito si applicherà il diritto del Paese con il quale il contratto presenta il collegamento più stretto. In particolare si guarderà al luogo nel quale ha sede la parte che deve adempiere l'obbligazione oggetto della controversia.

Se le parti non hanno stipulato alcun accordo, la competenza generale spetterà al giudice del luogo di residenza del convenuto, sempre che questo si trovi in Estonia o in altro Stato membro dell'UE che garantisca analoga tutela all'agente. Ciò rileva, in particolare, quando si tratti di un'attività transfrontaliera, quando cioè l'agente e il preponente abbiano sede in paesi diversi. Inoltre, torva applicazione il

Regolamento CE n. 44/2001 del Consiglio del 22 dicembre 2000 sulla competenza giudiziaria e il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni estere in materia civile e commerciale. In linea generale comunque in Estonia gli accordi relativi alla competenza sono validi solo se entrambi i contraenti rivestono la qualità di imprenditori.

12. Norme imperative del diritto estone

Le statuizioni dei par. 670 e ss. sono inderogabili solo qualora sia espressamente previsto dalle singole disposizioni di legge. Ciò accade, per esempio: rispetto al diritto di pretendere dall'altra parte una copia scritta del contratto di agenzia (par. 672 comma 2); rispetto ai doveri dell'agente (si veda sopra sub 5, par. 673 comma 2), o del preponente (si veda sopra sub. 6, par. 674 comma 2); rispetto alle norme relative alla sussistenza ed esigibilità dei diritti alla provvigione, all'indennizzo, rispetto al metodo di calcolo dell'ammontare della provvigione (si veda sopra sub 7, par. 679 comma 7); rispetto ai termini di preavviso (sub 8, par. 686 comma 2). Inoltre, è nullo l'accordo contrattuale, stipulato prima dello scioglimento del contratto tra l'agente e il preponente in base al quale vengano esclusi o limitati i diritti di cui sub 9. Infine, è nullo l'accordo che si discosti a svantaggio dell'agente da quanto detto sub 9 relativamente al divieto di concorrenza.

Qualora una clausola contrattuale si discosti dalle predette norme cogenti in danno all'agente essa è nulla e viene sostituita dalla relativa norma di legge. Il resto del contratto rimane tuttavia valido.

AVVISO

Particolare è il caso dell'agente che non ha la propria sede in Estonia o in un altro Stato membro dell'UE, qualora operi per un preponente che ha la propria sede o, nel caso essa manchi, la propria residenza abituale in Estonia, nonché il caso di un agente che sia attivo nell'ambito della navigazione. In questi tipi di rapporti di agenzia le norme espressamente indicate dalla legge come imperative possono essere derogate contrattualmente. La ratio è che tali agenti "speciali" non ricadono nell'ambito di applicazione della Direttiva europea a tutela degli agenti indipendenti (si veda sub 1).

In Estonia, contrariamente a quanto accade in altri Paesi, il contratto di agenzia è dettagliatamente regolato dalla legge. Ciò vale, oltre che per le norme citate nei punti precedenti, in particolare per l'ampiezza della rappresentanza di cui l'agente viene investito (vd par. 676). Inoltre l'agente, ai sensi del par. 685, ha il diritto (inderogabile) ad una tutela assicurativa nei confronti dei terzi in relazione ai negozi legati all'attività svolta in favore del preponente.

Tutti i diritti scaturenti dal contratto di agenzia – esclusi quelli nominati al punto 9, cui si rimanda – si prescrivono in 4 anni dalla fine dell'anno nel quale il diritto è sorto. Le parti possono stabilire un termine diverso di prescrizione, che però deve essere di almeno un anno (cfr. par. 690 comma 1).

FEDERAZIONE RUSSA

1. Principi

Il trattamento giuridico dei rapporti di agenzia nella Federazione Russa è scarsamente disciplinato dalla legge. Le norme più importanti sono, infatti, contenute nell'art. 184 del codice civile russo (c.c.) relativo alla definizione di agente di commercio, e negli artt. 990-1011. c.c. disciplinanti i contratti di mandato, commissione e mediazione.

Secondo l'opinione prevalente, si rinvia ai principi UNIDROIT ("UNIDROIT *Principles of International Commercial Contracts*"), la cui applicazione peraltro presuppone l'espresso accordo delle parti in merito, nonché la circostanza che le sedi dei contraenti si trovino in stati contraenti UNIDROIT differenti.

L'agente di commercio, ai sensi degli artt. 184 e 1005 c.c., è una persona che, in maniera continuativa e autonoma, dietro remunerazione e nell'ambito di un'attività imprenditoriale, conclude contratti di vendita o in nome proprio e per conto del preponente o in nome e per conto del preponente, se gli viene conferita apposita procura dove sono indicati i poteri di rappresentanza.

I rapporti stabiliti nella prima e seconda fattispecie contrattuali, ossia l'agire in nome proprio e per conto del preponente oppure in nome e per conto del preponente, si riferiscono rispettivamente a quelle del contratto di commissione (*dogovor komissii*) e del contratto di mandato (*dogovor porucheniia*), regolamentati dal codice civile russo agli artt. 990-1004 e 971-979.

La principale differenza tra le due fattispecie sta nel fatto che in base al contratto di commissione, simile, tra l'altro, al contratto di mandato senza rappresentanza in uso in Italia, è il commissionario-agente che acquista personalmente i diritti e le obbligazioni derivanti dal contratto stipulato per conto del committente-preponente. Nel contratto di mandato, assimilabile al contratto di mandato con rappresentanza in uso in Italia, invece, i diritti e le obbligazioni generali del contratto stipulato dal mandatario-agente per conto del mandante-preponente ricadono direttamente su quest'ultimo.

In altri termini, quando l'agente opera in nome proprio egli è direttamente responsabile delle obbligazioni contratte nei confronti dei terzi, ancorché abbia esplicitato il nome della ditta mandante per conto della quale egli opera e anche nel caso in cui la ditta mandante abbia successivamente intrapreso relazioni dirette con il terzo soggetto. Nel caso di affari procurati agendo in nome e per conto della ditta mandante, obblighi e responsabilità sono invece direttamente a carico del soggetto rappresentato.

È importante che gli eventuali poteri di rappresentanza risultino da atto scritto ed è, altresì, importante che le eventuali limitazioni imposte all'agente nello svolgimento della propria attività vengano indicate nel contratto. In caso contrario, come tra l'altro previsto dall'art. 1005 c.c., la ditta mandante non potrà opporre le limitazioni imposte all'agente e sarà obbligata, nei confronti dei terzi, anche per gli impegni assunti dall'agente in eccesso dei compiti e dei poteri ad esso attribuiti.

Essenziali ai fini del rapporto di agenzia sono in particolare la continuità del rapporto contrattuale con il preponente e l'agire nell'ambito degli affari di questo concludendo contratti di vendita con il cliente finale, il diritto alla provvigione e il pagamento di un rimborso spese (a tal fine, salvo patto contrario, l'agente invierà al preponente anche la documentazione comprovante le spese sostenute e da rimborsare).

2. Requisiti

Non è ancora pacifico in giurisprudenza quando vi sia o meno l'autonomia. Inoltre è necessario che l'attività dell'agente di commercio non si esaurisca in un'attività svolta una tantum in favore del preponente.

Inoltre, sia l'agente di commercio che il preponente – che possono essere sia una persona fisica che una persona giuridica – devono esercitare un'attività imprenditoriale. Si ha attività imprenditoriale quando vi è un'attività durevole e autonoma svolta a proprio rischio ed avente uno scopo di lucro sistematico, ai sensi dell'art. 2 c.c. Ciò sussiste anche in caso di esercizio della libera professione.

Se l'agente di commercio è una persona giuridica egli si deve registrare presso il registro delle persone giuridiche dell'ispettorato fiscale. Gli stranieri necessitano di un permesso di lavoro ex art. 2 legge sugli stranieri. Inoltre per l'agente di commercio sussiste la necessità di munirsi di ulteriori licenze per determinati settori, quali le azioni, le assicurazioni e altri titoli di credito. I requisiti che il preponente deve possedere per l'esercizio della propria attività tuttavia non valgono, in linea di principio, per l'agente di commercio, poiché i diritti e gli obblighi derivanti dai contratti conclusi obbligano, qualora l'agente agisca in nome del preponente, direttamente solo quest'ultimo. Per l'agente di commercio non sussistono requisiti ulteriori (circolare governativa 15.03.1999 N 1805).

In relazione all'obbligo di registrazione, la persona fisica deve compilare il formulario di iscrizione e pagare le relative tasse. Se l'agente di commercio non adempie ai predetti obblighi può incorrere in una sanzione pecuniaria. Gli atti compiuti dall'agente rimangono tuttavia validi. Il tipo di formulario è diverso a seconda che la registrazione riguardi una persona fisica o una persona giuridica. La persona giuridica deve registrare la propria costituzione o l'insieme delle attività previste dallo statuto. Inoltre le persone giuridiche vengono inserite nel registro unitario delle persone giuridiche e le persone fisiche nel registro degli imprenditori. Si deve considerare che non viene registrato il rapporto di agenzia, bensì "l'attività imprenditoriale".

L'esclusiva non è prevista per legge e dipende dalla volontà delle parti. Se un agente di commercio conclude un negozio tra due preponenti da lui rappresentati ciascuno di essi è tenuto alla corresponsione del 50% della provvigione.

3. Tipologie contrattuali simili

La legislazione russa disciplina in maniera analoga i contratti di mandato (art. 971 e ss. cc.) e di mediazione (art. 1005 e ss. c.c.).

Nell'ambito del rapporto di mandato, il rappresentante compie determinati negozi giuridici in nome e per conto del rappresentato. Il mediatore compie determinati negozi giuridici e altre attività per conto del preponente e agisce o in nome proprio o in nome del preponente.

Contrariamente al mandatario e al mediatore, il rapporto di agenzia è caratterizzato dalla durata e, a differenza del contratto di rappresentanza, non è necessario consegnare alcun documento. Per il resto, il mandato non si differenzia dal contratto di agenzia, il quale integra piuttosto un particolare tipo di mandato.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia necessita della forma scritta, in mancanza della quale è nullo ex art. 162 n. 2 c.c.

Il contratto di agenzia in sé non è sottoposto a obblighi di registrazione. Piuttosto, la registrazione avviene in relazione all'attività imprenditoriale o per le persone giuridiche (sub 2).

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto alla riservatezza nei confronti del preponente. Deve osservare le istruzioni o direttive del preponente ed adempiere personalmente ai propri obblighi derivanti dal contratto. Risponde della validità, del contenuto e della forma dei contratti conclusi.

L'agente risponde inoltre dei danni che il preponente subisce a seguito alla disdetta, da parte sua, del contratto di agenzia. La regola relativizza le conseguenze della libertà di disdetta (si veda in seguito). Il preponente deve avere la possibilità di procurarsi altrove i servizi. In caso contrario, i danni – come la momentanea cessazione della capacità di guadagno ed eventualmente l'abbassamento dei profitti – devono essere risarciti dall'agente di commercio. Infine, l'agente di commercio deve trasmettere le informazioni e deve agire con l'opportuna diligenza.

6. Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a consegnare all'agente di commercio una procura laddove voglia che agisca in suo nome e per suo conto. Deve pagare all'agente la provvigione pattuita ed il rimborso spese limitato alle spese dell'agente che erano necessarie ed adeguate al contesto della sua attività per conto del preponente. Dall'attività "imprenditoriale" e autonoma del preponente deriva la conseguenza che egli non deve all'agente altra remunerazione oltre al pagamento della provvigione ed al rimborso delle spese.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere pattuito liberamente. In assenza di pattuizione esso si desume dall'ammontare usuale. Cosa si intenda per "usuale", dipende dall'ammontare delle provvigioni che vengono corrisposte ad agenti di commercio di uguale livello, in un settore di attività simile.

La provvigione è dovuta se è stato concluso il negozio tra il preponente e il terzo. Sono tuttavia leciti accordi contrattuali differenti.

In Russia non esistono disposizioni sui tipi di provvigione e sui presupposti della sussistenza o della esigibilità della stessa. Soltanto la provvigione per lo star del credere è menzionata dalla legge, in relazione al contratto di commissione, senza però essere descritta. L'accordo contrattuale dovrebbe prevedere esattamente i presupposti in base ai quali la provvigione è dovuta ed esigibile.

8. Cessazione del contratto

Accanto al contratto a tempo determinato (art. 197 comma 2 c.c.), il diritto russo prevede anche la possibilità di stipulare un contratto a tempo indeterminato ex art. 186 § 1 c.c.. In relazione al contratto a tempo indeterminato va peraltro osservato che l'attribuzione della procura all'agente di commercio da parte del preponente per agire in nome e per conto di quest'ultimo rimane valida al massimo tre anni o, se le parti non hanno concordato alcunché in merito alla durata della procura, diventa priva di efficacia già dopo un anno. L'ordinamento russo non prevede norme in relazione ad un periodo di prova.

Sia la cessazione del contratto a termine che quella del contratto a tempo indeterminato necessitano di disdetta. Essa è regolata espressamente, per il contratto a termine, dall'art. 977 c.c., il quale dispone che il termine di preavviso deve essere di almeno 30 giorni, ma le parti possono comunque pattuire un

termine più lungo. Oltre all'osservanza del termine di preavviso non è necessario motivare la disdetta e non sono previsti altri requisiti formali. E unicamente stabilito dall'art. 977 che tale facoltà (di disdetta) non può essere esclusa contrattualmente.

Sia il contratto a termine che quello a tempo indeterminato possono essere risolti senza preavviso ai sensi dell'art. 450 §, 310 c.c.. I motivi che autorizzano la risoluzione immediata possono essere liberamente pattuiti; non vi sono indicazioni di legge o casi tipici. Anche a questo riguardo si consiglia una esaustiva formulazione del contratto poiché, altrimenti, la parte che risolve il contratto può vedersi richiedere il risarcimento dei danni.

9. Conseguenze della cessazione del contratto

La legge prevede, all'art. 978 in caso di risoluzione anticipata del contratto, un diritto al risarcimento del danno che comprende anche il lucro cessante. La circostanza che la disdetta sia legittima o illegittima è priva di interesse poiché, ai sensi dell'art. 977, non è necessario specificare i motivi della medesima.

Il diritto al risarcimento del danno si calcola in proporzione alla precedente attività svolta dall'agente. Se l'agente dà la disdetta, deve risarcire il danno al preponente se questi ha subito un danno dalla disdetta stessa, si veda sub 5.

Il diritto russo non conosce un diritto all'indennizzo dell'agente di commercio per la perdita di provvigioni o per l'ipotesi che il preponente, anche dopo la cessazione del contratto, tragga sensibili vantaggi dagli affari procurati dall'agente di commercio prima della fine del rapporto.

Può essere pattuito un divieto di concorrenza post contrattuale fra i contraenti, nonché l'ammontare di una eventuale indennità in proposito. Non vi sono limiti massimi di tempo per il divieto di concorrenza.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto russo, in linea di massima, consente l'impiego di ausiliari. Se nel contratto di agenzia non è previsto l'impiego di ausiliari, l'agente può disporre di un ausiliario nel rispetto dei propri obblighi. Tuttavia egli è responsabile per tutti i comportamenti dell'ausiliario.

La questione delle conseguenze di un vizio del contratto principale, fra preponente e agente di commercio, sul contratto con l'ausiliario è tuttora risolta dalla giurisprudenza in maniera non univoca e resta pertanto aperta.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono decidere liberamente la competenza giudiziaria per le controversie nascenti dal contratto di agenzia. Ciò vale sia in relazione alla giurisdizione ordinaria sia in relazione al ricorso ad un collegio arbitrale.

Se i contraenti non hanno pattuito alcunché in relazione alla competenza giudiziaria, sono competenti, ai sensi del diritto processuale russo, i giudici ordinari russi. In base alla dottrina russa, l'esercizio dell'attività dell'agente di commercio in Russia comporta la competenza dell'autorità giudiziaria russa (principio di competenza giudiziaria del luogo di adempimento).

I contraenti possono anche pattuire liberamente il diritto applicabile. In via sussidiaria trova applicazione il diritto del paese che presenta il più forte legame con il contratto di agenzia su cui si basa il rapporto.

In particolare, criterio per la scelta è il paese nel quale avviene in misura prevalente lo scambio di prestazioni o dove le parti hanno la propria sede ex art. 1210 c.c..

12. Norme imperative del diritto russo

Sono tali le norme relative alla cessazione del contratto a termine, per il quale il diritto di disdetta in sé non può essere escluso contrattualmente (sub 8). Inoltre non possono essere revocate le regole sulla registrazione dei contraenti (si veda sub 2).

Conseguenza di una violazione di tali norme è l'inefficacia delle clausole interessate. Inoltre, possono essere comminate sanzioni pecuniarie. L'inefficacia della clausola contrattuale non ha comunque necessariamente come conseguenza la nullità dell'intero contratto. Piuttosto, il contratto va interpretato al fine di capire se le parti avrebbero ugualmente pattuito il restante contenuto del contratto, nel caso in cui fossero state a conoscenza dell'invalidità della singola clausola.

AVVISO

Particolarità del trattamento giuridico dei contratti di agenzia in Russia è la validità a termine della procura attribuita all'agente di commercio dal preponente. Essa è valida per un massimo di tre anni e si estingue già dopo un anno se le parti non hanno pattuito la durata della sua validità. Decorso i tre anni la procura può essere prorogata per altri tre anni.

FINLANDIA

1. Principi

La Finlandia ha recepito la Direttiva UE 86/653/CEE (c.d. “Direttiva sui contratti di agenzia”) attraverso la legge sull’agenzia (“Laki kauppaedustajista ja myyutimichista” in finlandese oppure “Lag om handelsrepresentanter och försäljare” in svedese, legge n. 417/1992). La legge comprende, oltre alla direttiva, anche statuizioni relative ai rapporti giuridici nei confronti dei terzi.

Agente (“Kauppaedustajalla” in finlandese oppure “Handelsrepresentant” in svedese), secondo il diritto finlandese è un imprenditore incaricato di concludere in via autonoma negozi in nome e per conto di un altro soggetto, detto preponente (“Päämiehen” in finlandese oppure “Huvudman” in svedese).

2. Requisiti

Tipicamente, un contratto di agenzia finlandese contiene: statuizioni sui diritti e doveri dei contraenti, l’ambito geografico, l’esclusiva, regole riguardanti la provvigione dell’agente, la durata del contratto, prescrizioni in merito al recesso, se e in che ammontare sia dovuto all’agente un indennizzo o risarcimento dopo la cessazione del contratto e statuizioni in merito alla competenza giudiziaria e al diritto applicabile.

Dalla definizione di agente consegue che questi deve essere un imprenditore autonomo, svolgente un proprio commercio. Se vi sia il carattere dell’autonomia o se invece l’agente possa essere considerato come lavoratore subordinato è questione da risolvere caso per caso. Sono da considerarsi indizi in tal senso la misura in cui l’agente è soggetto alle direttive del preponente, il numero di preponenti, la possibilità di scelta nell’impiego di ausiliari o gli strumenti forniti all’agente.

Si deve osservare che dalla maggior parte delle norme è possibile discostarsi solo in favore e non a svantaggio dell’agente (si veda sub 12), poiché la direttiva UE alla quale si ispira la legge sull’agenzia finlandese deve garantire una tutela minima dell’agente.

In Finlandia può rivestire il ruolo di agente sia una persona fisica che una persona giuridica. L’agente non è tenuto ad avere in Finlandia né la propria sede né la propria residenza. L’agente è iscritto in qualità di imprenditore commerciale nel registro delle imprese o presso l’ufficio della finanza, mentre non esiste un obbligo di iscrizione professionale legato alla qualifica di agente.

Si può determinare contrattualmente se l’agente possa o meno operare per uno o più preponenti (agente mono o plurimandatario). La legge ammette l’agente plurimandatario fintanto che il mandato plurimo non gli impedisca di adempiere all’obbligo di agire nell’interesse del preponente e secondo buona fede.

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto con il concessionario presenta alcune analogie con il contratto di agenzia.

Il concessionario è un imprenditore che acquista, nell’ambito di un accordo contrattuale concluso a termine o a tempo indeterminato, merci da un grossista o da un produttore, al fine di rivenderle a imprese o consumatori. Nel far ciò, il concessionario si deve attenere alle condizioni di vendita specificate nel contratto dal grossista o dal produttore. La differenza con l’agente consiste, da un lato, nel fatto che il concessionario effettua la vendita delle merci in nome proprio e per conto altrui; dall’altro, nel fatto che non esistono in favore del concessionario norme legali di tutela minima.

4. Requisiti di forma

Se uno dei contraenti lo esige il contratto di agenzia va stipulato in forma scritta. Ne deriva che la forma scritta non è obbligatoria (per cui anche un contratto concluso oralmente può in linea di massima essere efficace), ma può essere imposta da un contraente.

Il contratto non è soggetto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente è obbligato nei confronti del preponente ad agire nell'interesse di quest'ultimo. Deve esercitare la propria attività in loco e agire secondo buona fede. Inoltre è obbligato ad agevolare la conclusione di negozi in capo al preponente. L'agente deve dare notizia al preponente del volume di negozi procacciati o conclusi ed è soggetto ad un obbligo di segretezza che è previsto dalla legge ma nonostante ciò viene spesso espressamente regolato nel contratto.

6. Doveri del preponente

Preponente può essere qualsiasi persona fisica o giuridica.

Nei confronti dell'agente, il preponente ha innanzitutto obblighi di informazione e collaborazione. In particolare, deve mettere a disposizione dell'agente le descrizioni dei prodotti, i listini prezzi ed eventualmente i campioni. Deve trasmettere tutte le informazioni necessarie allo svolgimento dell'incarico. Inoltre, il preponente deve trasmettere mensilmente all'agente il computo delle provvigioni e le informazioni relative alla provvigione stessa nonché il suo ammontare. Le parti possono anche decidere che le note sulle provvigioni vengano trasmesse trimestralmente. L'agente ha inoltre diritto a prendere visione dei registri del preponente.

Ai sensi della direttiva 86/653/CEE il preponente ha nei confronti dell'agente determinati doveri che non possono essere derogati a sfavore dell'agente. Vi rientra in particolare la questione della remunerazione. In particolare, qualora le parti non abbiano previsto alcunché nel contratto, l'agente ha diritto ad una remunerazione commisurata a quanto stabilito dagli usi commerciali vigenti nel proprio settore di attività, considerate le circostanze del caso concreto.

7. Provvigione

L'agente ha diritto alla provvigione in relazione ai negozi che ha concluso in pendenza del rapporto contrattuale. Presupposto è che vi sia stata una partecipazione dell'agente e che la conclusione del negozio sia riconducibile all'opera dell'agente. La legge non prevede una definizione esatta del concetto di partecipazione, perciò la questione va risolta secondo le circostanze concrete del singolo caso. In linea di massima il diritto alla provvigione viene meno solo qualora la partecipazione non sia da annoverare tra le cause della conclusione del negozio, cioè quando il negozio è venuto in essere tra il preponente e il suo cliente senza alcun ausilio dell'agente.

Un agente può avere diritto alla provvigione su un contratto concluso dopo la cessazione del rapporto di agenzia, qualora il contratto si sia concluso anche grazie ad una sua partecipazione e l'offerta del terzo al preponente o all'agente sia pervenuta prima della cessazione del rapporto contrattuale. Ciò vale anche per il caso in cui sia evidente che la conclusione del contratto è attribuire all'opera dell'agente purché il contratto si perfezioni entro un congruo termine scioglimento del rapporto di agenzia.

Il diritto alla provvigione diventa esigibile al più tardi un mese dopo la fine del mese nel quale il diritto è sorto.

Sorge il diritto al rimborso delle spese quando i costi sono stati necessari per garantire un adeguato adempimento del contratto. Tuttavia non vi è diritto al rimborso delle spese quando i costi si riferiscono ai compiti normalmente svolti dall'agente.

8. Scioglimento del contratto

Secondo il diritto finlandese sussiste la possibilità di concludere contratti di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. Il diritto finlandese non prevede un periodo di prova per l'agente.

Nel contratto a tempo indeterminato vi è la possibilità di un recesso in via ordinaria in capo ad entrambi i contraenti. Il termine minimo di preavviso ammonta, nel primo anno di rapporto, ad un mese, calcolato a partire dall'ultimo giorno del mese nel quale è giunta la disdetta. Il termine minimo di preavviso aumenta di un mese per ogni anno di rapporto contrattuale, fino ad un massimo di sei mesi. Detti termini di preavviso non possono essere abbreviati a discapito dell'agente tramite accordi tra le parti. Unica limitazione si ha in caso di recesso da parte dell'agente. Questi può recedere dal contratto con un preavviso di tre mesi, anche quando il contratto è efficace da più di tre anni e sempre che tale possibilità sia stata espressamente prevista. Se dovessero essere inseriti nel contratto termini più lunghi di quelli sopra citati, essi sono validi solo se uguali per entrambi i contraenti.

Senza l'osservanza del termine di preavviso vi è la possibilità di un recesso per grave motivo. Esso si avrà quando vi sia stata una rilevante violazione, da parte di un contraente, degli obblighi impostigli dal contratto e pertanto non si potrà esigere, in considerazione di tutte le circostanze del caso concreto, che l'altro contraente continui ad attenersi al contratto. Nella legge vengono citati i seguenti esempi:

- quando un contraente ha raggirato l'altro contraente su questioni essenziali al momento della conclusione del contratto;
- quando uno dei contraenti non acconsente alla richiesta dell'altra parte, prevista dalla legge, riguardo alla forma scritta;
- quando uno dei contraenti danneggia colpevolmente e gravemente gli interessi dell'altra parte o ha causato una situazione che lede gravemente la fiducia accordatagli dall'altra parte;
- quando una delle parti non ha adempiuto ad una parte essenziale delle obbligazioni conseguenti al contratto di agenzia.

Il predetto elenco non è esaustivo. La sussistenza di un grave motivo va valutata caso per caso e dipende dal significato che la prestazione in questione assume nel caso concreto. Un esempio può essere quello della grave e frequente inosservanza dei termini previsti per i pagamenti e le consegne. L'inadempimento dovrà inoltre essere correlato quanto meno dall'elemento soggettivo della colpa grave.

Nel contratto a termine non è possibile recedere nemmeno con un preavviso prima dello scadere del termine previsto a pena di dover risarcire il danno. Qualora le parti mantengano in vita il contratto oltre alla sua naturale scadenza lo stesso si tramuta automaticamente in un contratto a tempo indeterminato.

Anche dal contratto a termine è possibile recedere senza preavviso se si è in presenza di un grave motivo.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Anche in caso di regolare scioglimento del contratto l'agente ha diritto ad ottenere un risarcimento o un indennizzo.

La Finlandia ha recepito nell'ordinamento nazionale tale diritto, contenuto nella Direttiva sugli agenti (art. 17 commi 2 e 3). L'ammontare del diritto all'indennizzo equivale al massimo ad una annualità di provvigioni, o altra simile remunerazione, calcolata sulla media degli ultimi cinque anni. In caso di durata inferiore del contratto si utilizzerà la media dell'effettivo periodo di attività. L'indennizzo è dovuto se e quando l'agente ha procurato al preponente nuovi clienti o ha allargato sensibilmente i rapporti negoziali con i clienti precedenti e di conseguenza il preponente ne ricava profitti anche dopo la cessazione del contratto. Inoltre la corresponsione di un indennizzo deve rispondere ad equità avuto riguardo alle provvigioni che spetterebbero all'agente per la conclusione di tali negozi e a tutte le altre circostanze rilevanti. L'agente deve far valere tale diritto al massimo entro un anno dallo scioglimento del contratto.

Il diritto all'indennizzo viene meno in caso di recesso da parte dell'agente e in caso di recesso senza preavviso da parte del preponente a causa della violazione dei propri doveri da parte dell'agente. Inoltre, il diritto all'indennizzo viene meno se l'agente ha trasferito ad un terzo i diritti e i doveri derivatigli dal contratto di agenzia.

Nell'ipotesi di un recesso anticipato da parte dell'agente o di un recesso senza giustificato motivo da parte del preponente, l'agente può pretendere, oltre all'indennizzo, anche il risarcimento del danno. A tal fine si dovrà accertare se l'agente, a causa dello scioglimento illegittimo del contratto, ha subito un danno. Il periodo di tempo da prendere in considerazione è il periodo che va dall'illegittimo recesso al momento in cui il recesso stesso sarebbe stato validamente effettuato ai termini di legge.

Le parti possono stabilire che l'agente si debba astenere per un certo periodo dopo lo scioglimento del contratto da ogni attività di concorrenza a discapito del preponente (cosiddetto patto di non concorrenza). Un tale patto sulla concorrenza è valido solo se viene concluso in forma scritta, se riguarda merci o prestazioni di servizi che erano oggetto dell'attività dell'agente e se la durata del divieto non supera i due anni. Il divieto di concorrenza non è vincolante quando limita sproporzionatamente la libertà di azione dell'agente. Questa limitazione dipenderà tra l'altro dall'ammontare dell'indennizzo e dal bisogno di tutela del preponente.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto di impiegare ausiliari non è regolato dalla legge sui contratti di agenzia ed è perciò sottoposto alla volontà delle parti. Qualora si autorizzasse l'agente ad impiegare ausiliari, costoro risponderebbero esclusivamente all'agente. Tra l'ausiliario e il preponente non vi sono legami contrattuali.

11. Competenza e diritto applicabile

Il diritto applicabile può essere scelto liberamente dalle parti. Qualora i contraenti non abbiano stabilito nulla in merito si applica il diritto del Paese con il quale il contratto presenta il legame più stretto.

Allo stesso modo, le parti possono stabilire contrattualmente quale sia il giudice competente per le controversie nascenti dal contratto. Altrettanto libera è la scelta tra la devoluzione della controversia ad un giudice o ad un arbitro.

Principalmente i giudici finlandesi applicano il diritto finlandese.

12. Norme imperative del diritto finlandese

Norme imperative del diritto finlandese sono tra le altre i diritti e doveri fondamentali posti in capo alle

parti (si veda sub 5 e 6), il diritto dell'agente alla provvigione (si veda sub 7), l'osservanza dei termini di preavviso in favore dell'agente (si veda sub 8), nonché l'obbligo del preponente di corrispondere all'agente un indennizzo per lo scioglimento del contratto, qualora ne sussistano i presupposti (si veda sub 9).

Le clausole contrattuali che dovessero violare tali norme sarebbero nulle, con la conseguenza che troverebbe applicazione la norma di legge. Per il resto, il contratto rimarrebbe valido.

FRANCIA

1. Principi

La base della disciplina legislativa in tema di contratto di agenzia in Francia è contenuta negli artt. L 134-1 e ss. del codice di commercio (“Code de commerce”, di seguito CCom), introdotti dalla legge n. 91-953 del 25.06.1991 in recepimento della direttiva n. 86/653/CEE dell’Unione Europea del 18. 12. 1986. Tali prescrizioni sono completate dal regolamento del 23.12.1958.

Agente, ai sensi dell’art. 134-1 CCom, è “un rappresentante che è stabilmente incaricato di agevolare ed eventualmente concludere contratti di compravendita di merci o servizi in nome e per conto di un produttore, di un commerciante o di un altro agente”. Caratteristica essenziale dell’agente è la sua autonomia professionale. L’agente viene spesso indicato anche come “rappresentante legale” (“agent statutaire”).

Ogni rapporto contrattuale che rientri nella predetta definizione sottostà necessariamente alla tutela degli artt. L 134-1 e ss. CCom. Determinante in tal senso è soltanto l’obiettivo sussistenza delle caratteristiche stabilite dagli artt. L 134-1 CCom, e non l’indicazione scelta dalle parti. Perciò un agente “improprio” non gode della particolare tutela del “rappresentante legale”, il che rileva in particolare per quelle disposizioni di legge che garantiscono un indennizzo dopo la cessazione del contratto. Le parti possono escludere con accordo scritto l’applicazione delle norme imperative sul contratto di agenzia quando il contratto stesso serve all’esecuzione di un rapporto tra le parti non inquadrabile come rapporto di agenzia (art. L 134-15 CCom).

Le norme legali sopra citate non trovano applicazione all’assicuratore, al rappresentante di servizi finanziari e all’agente immobiliare. Per tali agenti valgono norme speciali.

2. Requisiti

In Francia può diventare agente sia una persona fisica che una persona giuridica (art. L 134-1 CCom).

All’autonomia insita al rapporto di agenzia consegue la possibilità che l’agente possa operare per diversi preponenti contemporaneamente o agire del tutto autonomamente. La prima conseguenza autorizza l’agente a costituire altri rapporti di agenzia senza il previo consenso del preponente, fintato che ciò non integri un’attività di concorrenza nei confronti del preponente originario. Oltre a ciò l’unico ulteriore limite dell’autonomia risiede nell’obbligo di reciproca lealtà e nelle regole generali sulla concorrenza leale.

Gli agenti che vivono e lavorano in Francia sottostanno ad un particolare obbligo di registrazione prima di poter esercitare la loro attività. Questo registro viene tenuto presso gli uffici del tribunale commerciale, o in alcuni distretti minori (“départments”) anche presso gli uffici del tribunale civile competente.

Se tale registrazione non avviene, il contratto di agenzia è comunque valido, e in particolare continua a sussistere il diritto alla provvigione (si veda *amplius* sub 7). Tuttavia la mancata registrazione comporta delle sanzioni pecuniarie.

Se l’agente è una persona fisica non gode della tutela garantita dal sistema di previdenza sociale previsto per i lavoratori subordinati ma per contro si dovrà iscrivere presso la URSSAF (“Union de Recouvrement

des Cotisations de la Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales”), l’assicurazione sanitaria nazionale e l’assicurazione pensionistica. Per le persone giuridiche l’obbligo di iscrizione al relativo sistema di sicurezza sociale dipende dalla loro forma giuridica.

La persona fisica deve inoltre pagare le imposte sul reddito e ricade in tal senso nella categoria dei redditi non negoziali. Per le persone giuridiche ciò dipende dalla forma giuridica.

In relazione alla provvigione e al rimborso delle spese l’agente deve versare l’IVA e l’imposta sulle entrate, che diventa esigibile alla conclusione dei negozi (“taxe professionnelle”). Tale regola non vale invece in merito ad un eventuale risarcimento del danno dopo la cessazione del contratto.

Sebbene la legge non lo prescriva obbligatoriamente, le parti possono pattuire una clausola di esclusiva, che si può riferire ad una determinata zona o a determinati clienti. Tale clausola non è tuttavia prevista dalla legge come obbligatoria.

3. Tipologie contrattuali simili

Simili alla figura dell’agente sono il commesso viaggiatore (“Voyageur Représentant Pracier (VRP)”), il mediatore (“Courtier”) e il commissionario (“Commissionnaire”).

Il commesso viaggiatore, contrariamente all’agente che opera autonomamente è un lavoratore dipendente e sottostà quindi alle norme giuslavoristiche; ha tuttavia, similmente all’agente, diritto ad un indennizzo al termine del rapporto contrattuale. Tale differenziazione è di estrema importanza vista la pregnanza della tutela accordata ai lavoratori subordinati in Francia. Il mediatore è imprenditore *ex lege* (art. L131-1 CCom), attivo in qualità di intermediario tra un venditore ed un acquirente. Contrariamente all’agente opera in nome e per conto propri. Il commissionario agisce in nome proprio ma per conto del preponente, la cui identità non viene norma dichiarata. Contrariamente all’agente egli resta obbligato in proprio nei confronti del terzo.

4. Requisiti di forma

La forma scritta non è richiesta dalla legge per la validità del contratto di agenzia, ma è comunque consigliabile ai fini probatori. Inoltre ciascun contraente ha il diritto di pretendere dall’altro contraente la consegna di un esemplare scritto del contratto. Alcune clausole devono essere stilate per iscritto a pena di invalidità, come ad esempio la clausola sulla concorrenza o l’esclusione dell’applicazione delle prescrizioni legali in materia di contratto di agenzia (art. L 134-1 e ss. CCom).

Il contratto non è soggetto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell’agente

Il principale obbligo in capo all’agente nei confronti del preponente consiste in un obbligo di lealtà. Perciò l’agente non può trattare alcun negozio che sia in conflitto di interessi con il preponente. Inoltre deve fare tutto il possibile per garantire l’esecuzione del contratto procacciato e deve informare il preponente su tale esecuzione. L’agente deve inoltre fare il possibile per raggiungere i livelli minimi di rendita stabiliti dal contratto (benché egli non perda automaticamente il diritto alla provvigione qualora non raggiunga lo scopo prefissato).

Relativamente alla consegna degli strumenti pubblicitari da parte del preponente, grava sull’agente l’obbligo di conservazione degli stessi con correlato diritto ad una apposita remunerazione.

6. Doveri del preponente

Il preponente soggiace a obblighi di lealtà e collaborazione nei confronti dell'agente. Il preponente deve in particolare far pervenire all'agente le descrizioni dei prodotti e istruirlo sulle modalità di vendita, dotarlo dei dati tecnici necessari, dei materiali pubblicitari e delle informazioni sull'andamento delle vendite nonché informarlo se il volume delle vendite è crollato e se i negozi procacciati sono stati eseguiti. Il preponente non è obbligato per legge a rimborsare le spese dell'agente; tuttavia ciò può essere stabilito nel contratto.

7. Provvigione

Una provvigione è definita come quella parte di remunerazione che è commisurata all'andamento dei negozi ed è perciò soggetta ad oscillazioni (art. L 134 – 5 CCom).

L'ammontare può essere concordato liberamente. In mancanza di un accordo, si fa riferimento a quanto viene abitualmente corrisposto in quel determinato settore di attività. Il diritto sorge, ai sensi dell'art. L 134-6 e ss. CCom, in presenza, alternativamente, dei seguenti requisiti:

- per ogni negozio che è stato concluso durante il rapporto contrattuale grazie all'attività dell'agente;
- per ogni negozio concluso con un terzo se l'agente ha già concluso con costui un altro negozio dello stesso tipo in precedenza;
- per ogni conclusione negoziale all'interno del territorio assegnato all'agente in base al contratto, anche se la conclusione del negozio è avvenuta senza la collaborazione dell'agente (provvigione a zona).

La provvigione è dovuta, al più tardi, quando il negozio procacciato tra il preponente e il terzo è stato eseguito o avrebbe potuto essere eseguito. Il diritto alla provvigione viene meno quando l'esecuzione del negozio fallisce per cause non imputabili al preponente. In questo caso, l'agente deve restituire al preponente anche le provvigioni eventualmente già ottenute. Il diritto alla provvigione è esigibile al più tardi un mese dopo la fine del trimestre nel quale il diritto è sorto.

8. Scioglimento del contratto

Le parti possono concludere il contratto a termine o a tempo indeterminato. La legge non prescrive un periodo di prova. Dal contratto a tempo indeterminato è possibile recedere dando un determinato preavviso. A tutela dell'agente sussistono, ai sensi dell'art. L 134, comma 11, CCom, i seguenti termini minimi di preavviso:

- un mese per un contratto fino ad un anno;
- due mesi per un contratto da uno a due anni;
- tre mesi per un contratto oltre i due anni.

La clausola che preveda termini inferiori è illecita. Qualora vengano stabiliti termini superiori a quelli di legge, sono leciti solo se valgono in ugual misura per l'agente e per il preponente.

Dal contratto a tempo determinato per contro non è, di norma, possibile recedere con preavviso prima dello scadere del termine fissato contrattualmente. Sussistono eccezioni nel caso in cui il contratto stesso preveda un termine di recesso e in pochi altri casi normativamente previsti.

Sia dal contratto a termine che da quello a tempo indeterminato è possibile recedere in via eccezionale quando ad una parte sia imputabile una grave violazione dei propri doveri contrattuali e pertanto non si

possa più ragionevolmente pretendere che l'altra parte adempia al contratto. Quando si sia in presenza di un comportamento che giustifichi un recesso in via straordinaria è questione da risolvere caso per caso. Il rischio per la parte che recede sta nel fatto che il giudice può essere dell'opinione che la lesione del contratto, invocata dalla parte recedente quale motivo giustificante il recesso, non fosse abbastanza grave da giustificare un tale recesso. Ciò può condurre all'obbligo di risarcire il danno. Tuttavia, recesso straordinario è generalmente ammesso nei seguenti casi:

- mancata esecuzione del contratto da parte di uno dei contraenti;
- l'agente trascura di fare visita ai clienti;
- l'agente si rifiuta di accettare le condizioni di compravendita del preponente;
- lesione della garanzia della sfera di attività dell'agente;
- vendita di prodotti concorrenti da parte dell'agente;
- comportamento criminoso, in particolare truffa, infedeltà o corruzione.

Come già detto i motivi sopra elencati non sono sempre idonei a giustificare un recesso straordinario ma bisognerà per contro avere riguardo alle concrete circostanze del singolo caso.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto in certe circostanze ad un indennizzo, in caso abbia subito un danno in conseguenza dello scioglimento legittimo del contratto.

Presupposto di tale diritto è che a causa dello scioglimento del contratto l'agente abbia perduto i diritti alla provvigione e che il negozio sorto dopo la fine del contratto tra il preponente e il terzo sia da ricondurre principalmente all'attività di intermediazione svolta dall'agente. Lo stesso vale se l'ordinativo di merci fatto del terzo sia stato procurato grazie all'attività dell'agente e giunge prima della fine del contratto.

Il diritto all'indennizzo dell'agente non sorge se l'agente – con il consenso del preponente – ha trasferito tutti gli obblighi e diritti derivanti dal contratto ad un successore o qualora l'agente abbia causato colpevolmente una rilevante violazione dei propri obblighi contrattuali („faute grave”). Inoltre, l'agente perde il diritto all'indennizzo nel caso in cui receda dal contratto, salvo che il recesso sia dovuto da un comportamento colpevole del preponente. Infine, il diritto all'indennizzo viene meno quando la prosecuzione del contratto non potrebbe essere legittimamente pretesa a causa della malattia o dell'avanzata età dell'agente. Il diritto all'indennizzo deve essere fatto valere entro un anno, pena la prescrizione. Si deve osservare che in caso di controversia l'agente non è tenuto a provare il numero di nuovi clienti da lui procurati nel corso del rapporto contrattuale. La giurisprudenza anzi utilizza, come strumento per ricavare l'ammontare del diritto all'indennizzo, l'ammontare medio delle provvigioni degli ultimi due anni precedenti alla cessazione del contratto.

Inoltre, può sorgere un diritto al risarcimento del danno qualora un contratto a termine non venga rinnovato o il contratto si sia sciolto a causa della morte dell'agente. In questo caso, il risarcimento del danno spetta agli eredi dell'agente. L'ammontare del danno da risarcire dipende dall'estensione dei danni subiti dall'agente, art. L 134-12 CCom.

Se le parti hanno concordato che l'agente si debba astenere da ogni attività di concorrenza per un determinato periodo dopo la cessazione del contratto (clausola di non concorrenza), il preponente deve corrispondere all'agente un indennizzo secondo quanto concordato nel contratto. L'ammontare non è infatti regolato dalla legge. La durata della clausola di non concorrenza non deve superare i due anni. Inoltre è necessaria la forma scritta e il divieto di concorrenza può riferirsi soltanto ad

una certa zona o a clienti o prodotti che erano in collegamento con l'attività dell'agente, ex art. L. 134-14 CCom.

10. Impiego di ausiliari

L'agente può impiegare ausiliari senza previo consenso del preponente. L'ausiliario, secondo l'orientamento della giurisprudenza francese, ha diritto nei confronti del preponente relativamente alle provvigioni che gli spettano da parte dell'agente. La condizione è che sussistano i presupposti della provvigione stessa; a questo proposito valgono le considerazioni di cui sub 7. La giurisprudenza non ha ancora chiarito se in merito ai diritti di provvigione dell'ausiliario sussista una responsabilità solidale dell'agente e del preponente.

Se il contratto principale è nullo, tale situazione si riflette anche, di norma e secondo il diritto generale dei contratti, sul contratto con l'ausiliario, che condivide le sorti del contratto principale. La situazione cambia qualora l'ausiliario e l'agente abbiano in modo espresso stabilito diversamente nel contratto.

11. Competenza e diritto applicabile

Il contratto di agenzia si pone per l'agente come contratto di diritto generale civile e non come contratto specifico di diritto commerciale. Per l'efficacia di una clausola sulla competenza è, pertanto, necessario che il contratto venga concluso tra due imprenditori. Diverso discorso vale qualora la clausola sulla competenza si attenga a quanto stabilito dal regolamento UE n. 44/2001 del 22.12.2000, secondo il quale il tribunale competente è quello della sede o residenza del convenuto, fintanto che essa si trovi all'interno di uno degli Stati membri dell'UE. Per il resto la competenza giudiziaria si stabilisce in relazione al Paese nel quale l'agente esercita la propria attività o avrebbe dovuto esercitarla. L'attore ha la possibilità di scegliere il giudice competente secondo tali criteri.

Se sia l'agente che il preponente sono imprenditori, qualunque accordo sulla competenza giudiziaria è lecito. Imprenditore è chi esercita professionalmente un negozio commerciale, ex art. L. 121-1 CCom. Rientrano nella nozione di negozio commerciale tutti quei negozi compresi nell'elenco di cui all'art. L. 110-1 CCom. Tale catalogo non è esaustivo e non include il contratto di agenzia, tuttavia anche l'agente va considerato come imprenditore quando compie negozi commerciali a livello professionale o quando è una persona giuridica.

Indipendente dalla qualifica di imprenditore, le parti possono stipulare una clausola arbitrale nel loro contratto, con la conseguenza che, in caso di controversia, sarà competente al posto di un giudice l'arbitro designato.

In Francia si applica la Convenzione dell'Aja sul diritto applicabile ai contratti del 14.03.1978, secondo la quale le parti possono scegliere liberamente il diritto applicabile indipendentemente dalla loro qualità di imprenditore come sopra definiti. In assenza di accordi, si applica il diritto del paese nel quale l'agente aveva la propria sede o residenza al momento della conclusione del contratto.

12. Norme imperative del diritto francese

Norme imperative dalle quali le parti non possono discostarsi sono quelle che sanciscono il diritto di ogni contraente ad ottenere una copia scritta del contratto, il diritto di pretendere da controparte le informazioni sullo stato dell'esecuzione di un contratto con un terzo, i termini minimi di preavviso (accennati sub 8) per il recesso dal contratto di agenzia e il divieto di apporre in favore di una parte soltanto un termine più lungo dei termini minimi prescritti.

Oltre alle norme imperative sopra citate ve ne sono altre poste a tutela dell'agente e che non possono essere limitate o derogate a suo svantaggio. Pertanto, le seguenti clausole sfavorevoli all'agente sarebbero invalide:

- limitazione del diritto al pagamento della provvigione al più tardi al momento in cui il terzo ha adempiuto il contratto o avrebbe dovuto adempierlo;
- limitazione del termine ultimo previsto dalla legge per l'esigibilità (si veda sub 7);
- limitazione dei diritti di informazione relativi al calcolo dell'ammontare della provvigione;
- esclusione del diritto alla provvigione nell'ipotesi in cui il contratto procacciato tra il preponente e il terzo non sia stato adempiuto;
- esclusione del diritto all'indennizzo dopo lo scioglimento del contratto;
- esclusione dei diritti derivanti agli eredi dell'agente qualora il contratto sia cessato per morte dell'agente;
- esclusione del diritto dell'agente di cedere i diritti e doveri nascenti dal contratto previo consenso del preponente;
- prolungamento della clausola di non concorrenza oltre il limite massimo dei due anni.

GERMANIA

1. Principi

Secondo il par. 84 del cod. comm. tedesco (HGB) è agente colui il quale, in qualità di imprenditore autonomo, viene stabilmente incaricato di agevolare negozi in favore di un altro soggetto (preponente) o di concluderli in nome di quest'ultimo. Un agente può, pertanto, essere definito come procacciatore di vendite in forma autonoma e durevole per un altro preponente.

2. Requisiti

Essenzialmente, possono essere agente sia una persona giuridica (come una società per azioni o una s.r.l.) che una società di persone con capacità giuridica (s.a.s., s.n.c.). Il diritto tedesco non conosce obblighi di residenza o di registrazione a carico dell'agente.

Un agente ha il compito di agevolare negozi in favore del preponente o di concluderli in suo nome, agendo pertanto in nome e per conto altrui. Sebbene ai sensi di legge l'agente debba essere necessariamente autonomo, la sua caratteristica distintiva risiede nel fatto che egli è inserito giuridicamente – contrariamente ad un grossista o al commerciante al minuto – nella struttura dei commerci e delle vendite di un'altra impresa.

Gli agenti possono essere molto diversi tra di loro: da quelli incaricati da una grossa impresa commerciale a quelli che lo fanno come secondo lavoro. Il contratto di agenzia costituisce un'obbligazione di durata. La conseguenza dell'autonomia dell'agente sta nel fatto che egli sopporta in proprio il rischio imprenditoriale della propria attività. Ciò significa che egli deve provvedere autonomamente al pagamento delle tasse sulle entrate e i profitti ottenuti e sopportare in proprio i costi legati alla propria attività commerciale.

Le opzioni per la configurazione di un contratto di agenzia sono molteplici. Pertanto, il contratto di agenzia può nascere in relazione alla vendita o all'acquisto di merci, può essere volto all'agevolazione o alla conclusione di negozi, relativo a uno o più preponenti, limitato ad una determinata zona e può individuare l'agente come unico agente autorizzato.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto tedesco conosce una varietà di intermediari oltre all'agente. I più importanti sono il concessionario, il commissionario e il mediatore.

Concessionario è chi acquista merci con un contratto di durata e le rivende in nome e per conto propri. Contrariamente all'agente, è meno inserito nel sistema imprenditoriale del preponente poiché si pone sul mercato in nome proprio.

Il commissionario occupa invece una posizione mediana tra l'agente e il concessionario. È stabilmente incaricato di concludere su base professionale negozi in nome proprio ma per conto di un altro soggetto. Pertanto, contrariamente all'agente, egli agisce in nome proprio ma per conto altrui.

Mediatore è infine colui il quale, senza esserne stabilmente incaricato, conclude professionalmente negozi in nome altrui.

4. Requisiti di forma

Essenzialmente la conclusione del contratto di agenzia può avvenire in forma libera e per atti concludenti.

Peraltro, secondo il par. 85 HGB sia l'agente che il preponente hanno il diritto di pretendere in ogni momento che il contenuto di un contratto di agenzia (in ipotesi concluso oralmente), nonché di tutte le relative clausole, le variazioni e le integrazioni successive vengano poste in forma scritta (ai fini probatori). Inoltre, la legge prevede obbligatoriamente la forma scritta per singole clausole particolari. Così, ai sensi del par. 86 b HGB, l'accettazione di una clausola che prevede per l'agente una responsabilità dello "star del credere" deve avvenire in forma scritta. Lo stesso vale, ai sensi del par. 90 a HGB, per l'accordo relativo ad un divieto di concorrenza post-contrattuale.

5. Doveri dell'agente

Il par. 86 HGB contiene i più importanti obblighi dell'agente. Il dovere principale, secondo il par. 86 comma 1 HGB, è l'agevolazione della conclusione o la conclusione di negozi a tutela degli interessi del preponente. Inoltre, vige essenzialmente il principio della dipendenza dalle direttive impartite dal preponente. Queste, tuttavia, non possono comportare la violazione dell'autonomia dell'agente, in quanto caratteristica strutturale essenziale del contratto di agenzia.

Un ulteriore obbligo essenziale dell'agente consiste nel dovere di informazione nei confronti del preponente. Perciò egli, ai sensi del par. 86 comma 2 HGB, è tenuto a fornire immediatamente al preponente le notizie necessarie in merito alla agevolazione o conclusione di negozi (dovere di informativa). Inoltre, su richiesta del preponente, è tenuto (obbligo di riscontro) anche a dare riscontro sullo stato dei negozi (ad esempio, sulle prospettive di conclusione). Per di più, sull'agente incombe l'obbligo generale di garantire la diligenza media richiesta all'imprenditore nello svolgimento dei propri obblighi, ex par. 86 comma 3 HGB.

6. Doveri del preponente

I doveri essenziali del preponente si ricavano dal par. 86 a HGB, secondo il quale il preponente è tenuto a mettere a disposizione dell'agente tutti gli strumenti necessari all'esercizio della propria attività. Il preponente deve inoltre fornire all'agente tutte le notizie necessarie. In esse rientrano in particolare le comunicazioni di accettazione, rifiuto o mancata esecuzione di un negozio.

Un ulteriore obbligo centrale del preponente è, ai sensi del par. 87 HGB, il pagamento di una provvigione per tutti i negozi conclusi durante il permanere del contratto che siano da ricondurre all'attività dell'agente.

7. Provvigione

La provvigione dell'agente rappresenta essenzialmente una remunerazione dei risultati ottenuti ed è di norma liberamente contrattabile tra le parti. Secondo il dettato di legge la provvigione spetta solo per negozi effettivamente conclusi e validi. Il preponente non è obbligato a concludere un negozio procacciato dall'agente, né vi è un diritto dell'agente in tal senso. Un diritto dell'agente al rimborso delle spese sussiste, secondo il par. 87 d HGB, solo per le spese usuali. Anche su questo punto, tuttavia, le parti possono concordare diversamente.

8. Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia può essere stipulato a tempo determinato o indeterminato. Un contratto a tempo determinato che viene portato avanti da entrambe le parti dopo lo scadere del termine vale per legge come rinnovato a tempo indeterminato (par 89 comma 3 HGB).

Nell'ipotesi in cui il rapporto contrattuale sia stato previsto a tempo indeterminato, il par. 89 HGB prevede che, durante il primo anno di durata del contratto, si possa recedere dallo stesso dando un preavviso minimo di un mese, che diventa di due mesi per il secondo anno e di tre mesi dal terzo al quinto anno. In presenza di una durata del contratto superiore ai cinque anni, il preavviso minimo di recesso è di sei mesi. Il recesso è valido solo se annunciato come valido per la fine del mese solare, sempre che le parti non abbiano deciso diversamente. I termini di preavviso sopra citati possono essere prolungati tramite apposito accordo, ma il termine previsto a vantaggio del preponente non può essere inferiore a quello previsto per l'agente. Il contratto a termine invece non può di norma essere sciolto unilateralmente.

A prescindere dal fatto che il contratto sia a termine o a tempo indeterminato, secondo il par. 89 a HGB, ogni contraente può recedere senza necessità del termine di preavviso qualora vi sia un grave motivo. Tale grave motivo che autorizza il preponente a recedere può essere in particolare:

- grave violazione del contratto da parte dell'agente;
- violazione del rapporto di fiducia;
- illegittima concorrenza.

Un grave motivo che autorizzi l'agente a recedere può essere:

- violazioni fondamentali del contratto da parte del preponente;
- illegittima concorrenza (ad esempio acquisizione di clientela originariamente dell'agente);
- impossibilità dell'adempimento di obblighi contrattuali essenziali (come anche: incolpevole insolvenza dell'impresa).

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

La più importante conseguenza dello scioglimento del contratto è l'insorgere di un diritto all'indennizzo in capo all'agente, ex par. 89b HGB (Codice del Commercio tedesco). Il diritto all'indennizzo serve a compensare i vantaggi che il preponente ha ottenuto dall'attività dell'agente; "l'ammontare massimo dell'indennità sarà pari alla provvigione di 1 anno calcolata sulla media del volume degli affari svolti dall'agente negli ultimi cinque anni o su di qualche altra remunerazione annuale; in caso di rapporto contrattuale più breve, è indicativa la media del volume degli affari svolti nel periodo infraquinquennale". Viene meno solo nei tre casi seguenti:

- recesso da parte dell'agente senza fondata giustificazione;
- recesso da parte del preponente per grave motivo costituito da comportamento colpevole dell'agente;
- subentro consensuale di un terzo nel rapporto contrattuale.

L'accordo relativo al divieto di concorrenza post-contrattuale può essere stipulato per una durata massima di due anni dalla cessazione del contratto (par. 90 a HGB). Come compensazione per tale divieto di concorrenza all'agente spetta, secondo il diritto tedesco, un equo indennizzo (par. 90 a comma 1 terzo periodo HGB).

10. Impiego di ausiliari

È senz'altro possibile stipulare rapporti di agenzia a più livelli. In simili ipotesi, il rapporto di agenzia sussiste tra l'agente principale e l'ausiliario, non invece direttamente tra il preponente e l'ausiliario. L'ausiliario collabora all'adempimento contrattuale da parte dell'agente principale nel rapporto tra quest'ultimo e il preponente. L'agente principale ottiene tuttavia provvigioni e indennizzi anche per l'attività del proprio ausiliario. Rapporti contrattuali di altro tipo relativamente all'ausiliario sono possibili e giuridicamente leciti.

11. Competenza e diritto applicabile

Essenzialmente spetta alle parti, secondo le regole generali, stabilire liberamente una clausola sul giudice competente o relativa alla devoluzione ad arbitri delle future controversie. Senza tali accordi, sono competenti, a seconda della controversia, i giudici civili o del lavoro. Se sia l'agente che il preponente sono commercianti, va considerata anche la competenza della Camera per le Questioni Commerciali presso la Corte d'Appello.

Anche riguardo alla scelta del diritto applicabile non vi sono particolarità relative al rapporto di agenzia. Vale il principio della libera scelta. Se le parti non si accordano sulla questione il diritto applicabile al contratto di agenzia si decide secondo le regole generali del diritto internazionale privato. Di regola si deve applicare il diritto con il quale il contratto presenta il legame più stretto. Tipicamente, si tratta dello Stato nel quale, al momento della conclusione del contratto, la parte che deve adempiere la prestazione caratteristica ha il proprio soggiorno abituale. Essenzialmente, perciò, è competente il giudice della sede dell'agente.

AVVISO

Nel diritto tedesco si deve osservare che anche in caso di scelta di una diversa formula commerciale, come ad esempio il contratto con il concessionario o la commissione, molte regole relative al contratto di agenzia, e in particolare le norme cogenti relative al diritto all'indennizzo, vengono applicate per analogia. Inoltre, occorre sottolineare che le norme sull'indennizzo dell'agente, ai sensi del par. 89 b HGB, e sul divieto di concorrenza, ai sensi del par. 90 a HGB, rappresentano diritto imperativo e non possono essere quindi derogate da accordi contrattuali fintanto che l'agente opera all'interno dello spazio economico europeo, par. 92 c HGB.

GIAPPONE

1. Principi

I principi giuridici relativi all'agente ("dairishô") in Giappone si trovano negli artt. 27-31 del codice commerciale giapponese e nel secondo libro sui negozi commerciali nonché nelle norme degli artt. 99-128 e 643-655 del codice civile giapponese. Le norme da ultimo citate sono tuttavia sussidiarie rispetto alle prime.

Ai sensi dell'art. 27 del codice commerciale giapponese, l'agente è una persona che, senza essere lavoratore subordinato, esegue, come rappresentante o intermediario, negozi in nome e per conto di un altro soggetto, il preponente, nell'ambito della abituale attività negoziale di quest'ultimo.

2. Requisiti

La legge giapponese non pretende una relazione negoziale stabile dell'agente con il preponente. Con il contratto di agenzia, l'agente si obbliga a vendere le merci del preponente ed ottiene in cambio il diritto alla provvigione.

L'agente non è un lavoratore subordinato nell'impresa del preponente. La differenziazione segue il criterio della "dipendenza del lavoro" con riferimento alla concreta situazione lavorativa e alle circostanze concrete. In particolare, si ha riguardo alla dipendenza personale, ma anche a quella organizzativa o economica.

Il diritto giapponese non distingue tra l'agente persona giuridica e l'agente persona fisica. Gli agenti, in Giappone, non sono tenuti per legge ad avervi la residenza. Tuttavia, al fine di intraprendere l'attività negoziale, è necessario aprire in Giappone un ufficio. L'agente è mercante ai sensi del codice di commercio.

E' essenzialmente necessaria l'iscrizione al registro commerciale dell'ufficio giudiziario del distretto competente per l'ufficio.

Il diritto giapponese, inoltre, non prevede, fatta eccezione per l'importazione di determinati prodotti (piante, alimenti, prodotti farmaceutici, beni pericolosi, ecc.) o per determinati settori economici (servizi finanziari, edilizia, libere professioni, ecc.) alcuna norma particolare relativamente a licenze, obblighi di registrazione o altri obblighi formali per l'agente. In Giappone non vi è alcun particolare registro professionale per gli agenti.

L'inserimento di una clausola di esclusiva nel contratto può configurare una violazione del diritto tributario giapponese, se l'esclusiva impedisce in maniera illecita all'agente di stringere rapporti negoziali con altri preponenti. A parte questo, la clausola sull'esclusiva può essere prevista senza limitazioni. Se nel contratto è stata inserita una clausola di esclusiva, il preponente non può svolgere negozi diretti nell'ambito di competenza dell'agente.

3. Tipologie contrattuali simili

Si devono distinguere dall'agente il concessionario e il commissionario.

Il concessionario acquista di norma la proprietà delle merci del produttore dietro compenso e le rivende

in nome e per conto propri ai suoi clienti. Il commissionario acquista di norma soltanto il possesso sulle merci del committente e le aliena in nome proprio ai suoi clienti. Pertanto vi è necessità di un'ulteriore negozio di esecuzione nel rapporto interno. Come l'agente, egli ottiene dal committente una provvigione sulle vendite.

4. Requisiti di forma

La legge giapponese non sottopone il contratto di agenzia ad alcun particolare requisito di forma. La forma scritta è tuttavia consigliabile in particolare in relazione alla scelta del diritto applicabile e alle clausole sulla competenza giudiziaria.

Non vi sono obblighi di registrazione o convalida per il contratto di agenzia, in particolare il contratto di agenzia non deve essere depositato presso gli uffici giapponesi per la concorrenza.

5. Doveri dell'agente

Sull'agente gravano una serie di obblighi di fedeltà e diligenza. Egli deve segnalare al preponente immediatamente ogni negozio trattato nell'ambito del suo contratto ed è responsabile della ricezione delle dichiarazioni nell'ambito dell'attività negoziale dell'agente. L'agente non può esercitare nello stesso settore negoziale né per conto proprio né per conto altrui e non può nemmeno essere membro del consiglio di amministrazione o amministratore delegato di una società concorrente.

Nel contratto di agenzia possono essere previsti obblighi ulteriori e possono essere derogati quelli suddetti.

6. Doveri del preponente

La legge giapponese non prevede particolari obblighi del preponente nei confronti dell'agente.

Tuttavia è usuale l'accordo che prevede determinati doveri. In particolare vi rientrano l'obbligo di segnalazione di tutti i vizi della merce che dipendono dall'esecuzione del negozio da parte dell'agente, il dovere di rendiconto relativamente agli ordinativi ricevuti che danno diritto all'agente di ottenere la provvigione, e, in generale, il dovere di sostenere l'interesse e le attività negoziali dell'agente ad esempio mediante la consegna di materiale pubblicitario, modelli, know-how e informazioni rilevanti ai fini della vendita nonché l'obbligo di portare rispetto all'agente.

Il preponente non deve essenzialmente alcuna remunerazione aggiuntiva all'agente rispetto alla provvigione.

La legge non prevede un obbligo del preponente al rimborso delle spese e delle perdite subite dall'agente. Le spese vengono di solito sopportate dall'agente. costituiscono un'eccezione i costi di navigazione, trasporto e riparazione delle merci danneggiate.

7. Provvigione

La legge giapponese non prevede norme sulla provvigione dell'agente. Nel contratto, perciò, andrebbero concordati ammontare e modalità di pagamento della provvigione. Per lo più la provvigione viene pagata in forma di una quota del valore, come provvigione per la conclusione o l'intermediazione.

Il momento in cui la provvigione diventa esigibile viene regolato in modi diversi nella prassi. A volte

la provvigione diviene esigibile quando il preponente addebita al cliente le merci acquistate, a volte tuttavia, solamente quando il preponente ha ottenuto il pagamento del prezzo. Nota è anche la clausola allo star del credere, in base alla quale l'agente garantisce il preponente relativamente alla prestazione del cliente, nonché la clausola all'incasso, secondo la quale la gente si incarica anche del conseguimento delle pretese del preponente.

8. Scioglimento del contratto

Non vi è una norma di legge relativa alla durata del contratto o ad un periodo di prova dell'agente. Il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato.

Un contratto a tempo indeterminato può di norma essere sciolto soltanto tramite disdetta. Se non è diversamente concordato nel contratto, la disdetta deve pervenire all'altro contraente almeno due mesi prima del termine assegnato. Il termine di preavviso non aumenta con l'aumentare della durata del contratto. Se non vi è una disdetta valida, il contratto rimane in linea di massima vincolante.

Non sono necessari particolari motivi di disdetta, tuttavia, dato l'obbligo del rispetto, non può essere data una disdetta arbitraria o dannosa, come nel caso in cui l'agente abbia effettuato degli investimenti essenziali confidando sul permanere del rapporto contrattuale.

Da un contratto a tempo indeterminato è possibile recedere senza preavviso in via eccezionale qualora il recesso sia giustificato da gravi motivi che esulano dalla sfera di influenza delle parti. Esempi tipici al riguardo sono in particolare:

- presenza di un embargo commerciale;
- sussistenza di un divieto legale;
- gravi mutamenti economici;
- revoca di un permesso obbligatorio.

L'esistenza di una violazione contrattuale, di norma, non giustifica un recesso senza preavviso, ma richiede una diffida, a meno che la violazione degli obblighi contrattuali non sia talmente grave da rendere intollerabile per l'altro contraente la conservazione del contratto. In caso di mancata prestazione, di norma, va assegnato un termine ragionevole ad adempiere.

Un contratto a tempo determinato non può essere disdetto unilateralmente prima dello scadere del termine. Costituiscono eccezioni una violazione essenziale del contratto o un altro grave motivo.

Tipici casi di violazione essenziale del contratto da parte dell'agente sono la diffusione di segreti commerciali, infedeltà, concorrenza illecita, insolvenza, incapacità di agire o variazioni della struttura imprenditoriale che portino alla cessazione dell'attività negoziale. In caso di disdetta immediata si possono applicare gli altri presupposti sopra elencati. Altrimenti, anche in questo caso, si dovrà osservare un termine ragionevole o valutare se il decorrere del termine previsto per il contratto sia imputabile alla parte che ha dato disdetta.

Il contratto di agenzia può anche prevedere che ogni contraente possa recedere immediatamente dal contratto, senza la sussistenza di gravi motivi, dietro pagamento di un determinato indennizzo. L'ammontare dell'indennizzo si ricava di norma dal profitto medio o dalla provvigione media di due mesi, o di un tempo più lungo in presenza di un maggior termine di preavviso o maggior restante durata del contratto.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Non vi sono norme relative a diritti ad indennità da parte dell'agente. I tribunali giapponesi tuttavia giustificano un tale diritto all'indennità in favore dell'agente qualora il contratto di agenzia sia cessato illecitamente. Si tratta tuttavia, di fatto, di un risarcimento del danno che sorge ad esempio in presenza di recesso immotivato qualora l'altro contraente avrebbe potuto fare affidamento sulla prosecuzione del contratto. Di norma l'ammontare dell'indennità si ricava dall'ammontare medio del lucro cessante per il periodo di un anno.

Se l'agente commette una violazione delle regole di concorrenza deve risarcire il danno così cagionato al preponente. L'ammontare del danno corrisponde alla somma del guadagno che l'agente o un terzo hanno di fatto conseguito grazie a tale violazione.

Le parti possono pattuire un patto di non concorrenza post-contrattuale. Non vi è una norma di legge che preveda che sia da pagare all'agente un relativo indennizzo. In ragione del diritto tributario giapponese non si deve tuttavia trattare di una restrizione sproporzionata per l'agente. Ciò significa che il divieto di concorrenza deve essere giustificato da interessi del preponente degni di tutela.

10. Impiego di ausiliari

L'istituto dell'impiego di ausiliari è regolato dagli articoli da 105 a 107 del codice civile giapponese. L'impiego di un ausiliario necessita essenzialmente del consenso del preponente. L'agente principale risponde nei confronti del preponente per i comportamenti dell'ausiliario, a meno che il preponente non abbia scelto egli stesso l'ausiliario. In tale ipotesi l'agente risponde comunque in caso fosse a conoscenza della incapacità o inaffidabilità dell'ausiliario. L'ausiliario ha, nei confronti del preponente e dei terzi, gli stessi diritti e doveri dell'agente. In particolare, egli rappresenta il preponente e non l'agente. Eventuali limitazioni della rappresentanza non valgono nei confronti dei terzi in buona fede.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono in prima istanza stabilire liberamente la competenza giudiziaria. Le clausole relative alla competenza devono essere concordate per iscritto e riferirsi ad un determinato rapporto giuridico nello Stato del giudice di volta in volta scelto. Il diritto giapponese pretende a tal fine una connessione giuridica del rapporto con lo Stato in questione.

In alternativa, le parti possono concordare una clausola arbitrale. I vantaggi di un arbitro rispetto ad un processo davanti ai tribunali statali giapponesi consistono nella possibilità per i contraenti, ad esempio, di stabilire autonomamente la lingua di trattazione, nonché nella maggiore velocità del procedimento. Gli svantaggi consistono nei maggiori costi che risultano dal compenso dovuto all'arbitro. Il Giappone è membro della Convenzione ONU di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958. In molti casi ciò è preferibile per il preponente, se l'arbitro della sede del preponente agisce secondo le regole del diritto ivi vigente.

Il diritto applicabile può essere liberamente scelto dai contraenti. Essenzialmente il diritto prescelto dovrebbe coincidere con quello del giudice competente, poiché i giudici di un determinato luogo, di solito, non hanno sufficiente confidenza con il diritto straniero. Se non vi sono accordi sul diritto applicabile, vale il diritto del luogo nel quale il contratto è stato concluso ("lex loci actus"). In caso di contratti transfrontalieri esso è, dal punto di vista giapponese, il diritto del luogo nel quale l'offerta contrattuale è stata spedita. Se alla parte che accetta tale luogo è sconosciuto, vale invece, come sede di conclusione del contratto, la sede di colui che ha spedito l'offerta, quindi di norma il preponente. Se

il diritto del luogo del contratto prevede particolari requisiti formali essi trovano applicazione anche se le parti hanno scelto un diverso diritto applicabile.

12. Norme imperative del diritto giapponese

Rappresentano limiti di validità in particolare l'ordine pubblico e il buon costume. Le clausole contrattuali che violano tali principi sono nulle, indipendentemente dall'eventuale scelta delle parti in merito al diritto applicabile.

AVVISO

L'agente ha per legge il diritto di ritenzione sui beni mobili ed immobili del preponente fino a quando siano soddisfatte tutte le richieste di pagamento relative al rapporto di agenzia. Tale regola è tuttavia derogabile contrattualmente.

GIORDANIA

1. Principi

In Giordania, le regole essenziali relative al contratto di agenzia si trovano nella legge degli agenti e ausiliari, legge n. 28 del 2001 (di seguito l.c.a.). Le norme sull'agente vengono completate dalle regole generali del codice di commercio (l. n. 12 del 1966), artt. 80-86, nonché dagli artt. 833-867 del codice civile (l. n. 43 del 1976).

Il preponente è definito in vario modo come produttore o commerciante in proprio o come distributore o esportatore o persona che esercita una professione ed ha la propria sede all'estero.

L'agente è il soggetto che è stato scelto dal preponente per essere il suo rappresentante o agente in Giordania, o per fungere da commerciante in proprio dei suoi prodotti; non rileva infatti se egli è un agente o esercita una funzione simile o se lavora in nome proprio quando vende i prodotti importati dal preponente. Il rapporto di agenzia è un contratto tra il preponente e l'agente, nel quale quest'ultimo si obbliga ad importare, commerciare, vendere, presentare i prodotti del preponente, od offrire servizi professionali, per conto proprio o su incarico del preponente.

2. Requisiti

Ai sensi dell'art. 3 l.c.a. l'agente o i suoi ausiliari devono essere cittadini giordani o un'impresa giordana, registrati in osservanza della legge stessa.

Di conseguenza, può essere agente sia una persona fisica che una persona giuridica. Non è necessario che l'agente sia mercante o commerciante. Ai sensi dell'art. 3 della legge giordana sugli investimenti ("Regulation No. 54 for the year 2000 regulating non-Jordanian investments") la quota di un'impresa giordana nel campo dei rapporti di agenzia posseduta da stranieri non può superare il 50 %.

Ai sensi dell'art. 13 l.c. nessuna impresa o istituzione straniera registrata in Giordania può rappresentare, accanto alla propria attività negoziale abituale, imprese straniere non conformi al diritto giordano. Ai sensi dell'art. 10 l.c.a. le parti, in caso di violazione, non possono invocare i diritti e doveri che discendono dalla legge stessa. Ai sensi dell'art. 18 l.c.a. in caso di mancata registrazione viene comminata una pena compresa tra i 500 e i 2000 dinari giordani.

Le leggi giordane non pretendono che agli agenti sia garantita l'esclusività. Essa può tuttavia essere concordata dai contraenti.

3. Tipologie contrattuali simili

La legge sugli agenti comprende l'agente classico e il commerciante in proprio. La legge, all'art. 2 l.c.a. dà un'ampia definizione del concetto di agente che comprende tutti i tipi di agenti. Non vengono fatte ulteriori distinzioni.

4. Requisiti di forma

In Giordania i rapporti di agenzia ai sensi dell'art. 5 l.c.a. devono essere stipulati per iscritto e registrati. Ciò vale indifferentemente per le persone fisiche e per le persone giuridiche. Ai sensi dell'art. 18 l.c.a. la mancata registrazione comporta una sanzione tra i 500 e i 2000 dinari giordani.

5. Doveri dell'agente

I diritti e doveri dell'agente e del preponente sono disciplinati agli artt. 833-867 del codice civile. Tali regole trovano applicazione se e in quanto l'agente agisce in nome e per conto del preponente, ex art. 80 comma 3 del codice civile. Tale condizione inoltre esclude l'applicazione degli stessi ai contratti con i commercianti in proprio.

Il dovere primario dell'agente consiste nel realizzare la propria attività utilizzando i poteri, che ha ricevuto dal preponente, senza superarne i limiti, ex art. 840 codice civile. Se l'agente viene remunerato per l'esercizio della propria attività deve osservare, nell'espletamento dei propri obblighi, la diligenza di un terzo competente, ex art. 841 comma 2 del codice civile. Un agente amministra i soldi del preponente come fiduciario. Se la perdita di denaro non dovesse essere riconducibile alla negligenza o a comportamento colposo dell'agente, l'agente è liberato dalla propria responsabilità, ex art. 846 codice civile.

L'agente è inoltre tenuto alla corresponsione al preponente degli interessi sul denaro da questi ricevuto dal giorno in cui ne reclama la restituzione, ex art. 84 c.comm. Un agente deve fare rapporto al preponente sulla sua attività. Inoltre è tenuto a far pervenire al preponente tutte le informazioni necessarie relativamente all'andamento dei negozi dell'agenzia (art. 856 del codice civile). L'agente deve vendere le merci al prezzo stabilito dal preponente. È illecito l'abbassamento del prezzo stabilito. Se il preponente non ha dato indicazioni sui prezzi le merci vanno vendute al loro prezzo corrente, art. 852 commi 1 e 2 del codice civile. Ad un agente non è permesso acquistare le merci destinate alla vendita. Se l'agente non è autorizzato a vendere la merce a chiunque, non può vendere la merce né ai suoi genitori, né ai suoi discendenti o a sua moglie, a meno che il prezzo praticato non sia maggiore di quello abituale, ex art. 853 commi 1-3 del codice civile. Se manca un accordo in merito, l'agente può vendere le merci sia in contanti che a rate. Nel caso di accordo che preveda il pagamento a rate egli deve pretendere una cauzione o una caparra, art. 854 commi 1 e 2 del codice civile.

6. Doveri del preponente

I doveri del preponente nel diritto giordano sono inderogabili.

I doveri stabiliti in capo al preponente (artt. 833-867 del codice civile) sono la remunerazione dell'agente per la sua attività e l'obbligo di rimborsarlo per le spese sostenute per la sua attività (artt. 857 – 858 del codice civile). Il preponente è vincolato dai comportamenti e ai negozi giuridici che l'agente compie nell'ambito dell'ordinario esercizio della sua attività, art. 859 (1) del codice civile. Il preponente è responsabile per i danni che derivano all'agente dalla sua attività, se i danni non sono riconducibili a negligenza o comportamento colposo dell'agente, ex art. 859 del codice civile. Per il calcolo dell'ammontare del danno non vi sono regole fisse. Come orientamento giurisprudenziale, vigente la vecchia legge, valeva il principio che il danno potesse essere commisurato al ricavato degli ultimi cinque anni. Nella prassi tuttavia si veniva spesso alla conclusione di una transazione tra le parti. Si è ancora in attesa di eventuali mutamenti giurisprudenziali a seguito dell'entrata in vigore della nuova legge.

7. Provvigione

I pagamenti della provvigione possono essere liberamente concordati tra le parti. Non vi sono norme legali sul tipo di provvigione, su quando la provvigione sia di volta in volta dovuta e diventi (al più tardi) esigibile o il relativo diritto venga meno. Perciò è caldamente consigliabile stabilire esattamente tali questioni nel contratto.

8. Scioglimento del contratto

La l.c.a. distingue tra il recesso nei contratti a tempo indeterminato e quello nei contratti a termine.

Essenzialmente, i rapporti di agenzia vengono stipulati con l'intenzione che entrambi i contraenti ne traggano profitto, come dice espressamente la legge stessa, art. 863 del codice civile. Perciò un contratto può venire risolto soltanto consensualmente, quando vi è un comportamento colposo dell'agente o in presenza di altra causa simile che giustifichi il recesso.

Ai sensi dell'art. 9 della l.c.a. la registrazione di un agente o di un rappresentante va cancellata dagli uffici del registro qualora la registrazione si basi su dichiarazioni inesatte al momento dell'iscrizione, quando per l'ufficio del registro è evidente che la registrazione si basa su dichiarazioni errate, o nel caso in cui l'agente violi una norma cogente della l.c.a. o il preponente disdica il contratto o esso cessi per decorso del termine finale.

I contratti di commercio o agenzia a termine si sciolgono al momento stabilito nel contratto. Dovrebbe essere inviata all'altro contraente una comunicazione dello scioglimento che ha efficacia meramente declaratoria. Il termine per la comunicazione varia a seconda delle circostanze tra i 30 giorni e i sei mesi.

I contratti a tempo indeterminato prevedono di norma che la comunicazione del recesso dal contratto possa avvenire in ogni momento, purché con i limiti temporali ora citati.

Per entrambi i tipi di contratto è uso concordare la possibilità di recedere dal contratto anche senza preavviso (ad esempio in caso di insolvenza o di necessità di prestare cauzione). La possibilità di recesso unilaterale secondo le modalità previste per i contratti in generale è esclusa per legge quanto ai contratti di agenzia e commercio, ex art. 14 l.c.a. D'altro canto i contratti di agenzia e commercio a tempo determinato, ai sensi della legge giordana, non vengono automaticamente rinnovati allo scadere del termine.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il diritto giordano non prevede alcun indennizzo nell'ipotesi che il contratto si risolva a causa dello scadere del termine o non venga rinnovato oppure vi sia un recesso secondo gli accordi contrattuali.

Il diritto giordano non prevede alcuna indennità simile a quella prevista dal diritto tedesco per il fatto che il preponente continui ad approfittare notevolmente dei clienti acquisiti dall'agente anche dopo la cessazione del contratto.

All'agente, in determinate circostanze, spetta un corrispettivo per il fatto che si dia disdetta ad un contratto concluso a tempo indeterminato o in violazione di un accordo contrattuale. Ai sensi dell'art. 14 l.c.a. l'agente ha diritto al lucro cessante e al risarcimento del danno, qualora il contratto venga disdetto dal preponente in assenza di un comportamento manchevole dell'agente o di altro simile motivo di disdetta.

Ai sensi dell'art. 16 l.c.a. i diritti derivanti da un contratto di agenzia disdetto o cessato per decorso del termine si prescrivono in tre anni.

La legge non detta alcuna regola in materia di clausole sulla concorrenza. Pertanto le parti possono concordare liberamente se all'agente vada corrisposta o meno una indennità per il fatto di astenersi da

ogni attività di concorrenza in danno del preponente per un certo periodo di tempo dopo la cessazione del contratto (clausola sulla concorrenza).

10. Impiego di ausiliari

Ad un agente non è permesso nominare un rappresentante senza previo consenso del preponente. Anche in presenza del consenso del preponente l'agente è pienamente responsabile per una cattiva scelta del rappresentante o per la sua condotta manchevole, ex art. 843 commi 1 e 2 del codice civile.

11. Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 16 l.c.a. è competente in via esclusiva il giudice nel cui distretto ha sede l'agente. Un accordo sulla competenza giudiziaria che dichiara competente un giudice straniero o un arbitro è nullo. Ciò è una conseguenza diretta dell'art. 16 l.c.a. che costituisce norma cogente.

Non è lecito nemmeno l'accordo sulla competenza raggiunto successivamente all'insorgere della controversia. Ciò non era pacifico sotto la vecchia legge e veniva a volte ammesso.

12. Norme imperative del diritto giordano

Ai sensi dell'art. 12 l.c.a. la professione di agente non deve essere esercitata al fine di vendere o importare armi o componenti come le munizioni, se esse non vengono messe a disposizione delle forze dell'ordine o di sicurezza giordane. Ciò riguarda anche la manutenzione e l'assicurazione di armi.

Ai sensi dell'art. 18 B l.c.a., in caso di violazione dell'art. 12 l.c.a. è prevista una pena detentiva tra i sei mesi e un anno o una sanzione tra i 10.000 e i 25.000 dinari giordani. Inoltre tutti i ricavi ed eventualmente le provvigioni conseguite devono essere restituiti. Nel dubbio la stima verrà effettuata dal tribunale.

Ulteriori norme imperative sono:

- ai sensi dell'art. 3 l.c.a. l'agente e/o l'ausiliario devono essere cittadini giordani o un'impresa giordana registrati secondo le norme della legge citata;
- ai sensi dell'art. 14 l.c.a. l'agente ha diritto al lucro cessante e al risarcimento del danno se il contratto a tempo indeterminato è stato disdetto dal preponente in mancanza di un precedente comportamento manchevole dell'agente o altro motivo di disdetta;
- ai sensi dell'art. 16 l.c.a. in caso di controversia è competente il giudice nel cui distretto ha sede l'agente. Un accordo sulla competenza giudiziaria che dichiara competente un giudice straniero o un arbitro è nullo;
- ai sensi dell'art. 11 della l.c.a. l'agente deve conservare un numero sufficiente di scorte di pezzi di ricambio ed assicurare la manutenzione dei prodotti, della proprietà e dei servizi.

Se una clausola contrattuale deroga a una di queste norme è nulla e viene sostituita dalla relativa norma di legge.

GRAN BRETAGNA

1. Principi

Il diritto dei contratti di agenzia in Gran Bretagna è dominato dal principio della libertà contrattuale. Vi sono restrizioni solo relativamente ad alcuni diritti e doveri fondamentali dei contraenti in ragione della direttiva UE sugli agenti, che è stata recepita nel diritto nazionale con la legge *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* (si veda sub 11). Inoltre, valgono i principi generali della legislazione contrattualistica e della concorrenza.

Secondo la definizione della direttiva UE sugli agenti, l'agente è un intermediario che opera autonomamente nell'ambito di un rapporto contrattuale di durata ed è investito della rappresentanza al fine di agevolare o concludere in nome e per conto di un altro soggetto (preponente) contratti di compravendita aventi ad oggetto merci.

Espressamente esclusi da tale definizione sono invece il rappresentante legale delle società e il curatore fallimentare.

2. Requisiti

Ogni persona fisica o giuridica può essere agente. Non è necessario che abbia la sede o residenza in Gran Bretagna per potervi svolgere la propria attività.

Dalla definizione di cui sub 1 deriva che il preponente viene immediatamente investito di diritti e doveri dai contratti che l'agente conclude. In relazione alla vendita di merci vi sono due tipologie di agente. Il cosiddetto agente alle vendite è autorizzato dal preponente a contrattare o concludere in nome di questi contratti con i terzi, ed ha inoltre la rappresentanza commerciale in merito alla commercializzazione dei prodotti del preponente. Al contrario, l'agente alla commercializzazione è autorizzato esclusivamente alla commercializzazione dei prodotti, non invece a contrattare e concludere contratti con i terzi.

Caratteristica essenziale del contratto di agenzia è, tipicamente, la regolamentazione dei limiti della rappresentanza, in particolare in relazione alla clientela, alla zona e alla configurazione dell'agente come addetto alla vendita o alla mera commercializzazione. Ulteriori regolamentazioni riguardano di solito i diritti e doveri insorgenti tra l'agente e il preponente, la durata del contratto, lo scioglimento dello stesso e l'ammontare della prestazione dovuta. Presupposto che determina la validità del contratto secondo i principi generali della Common Law è il chiaro ed univoco accordo in merito alla controprestazione ("consideration"). In tal senso un eventuale rinvio a future determinazioni della controprestazione può essere causa della nullità del contratto e di conseguenza è di estrema importanza prestare molta attenzione alla formulazione del contratto.

L'agente non deve osservare obblighi di registrazione (come l'iscrizione al registro commerciale) né altri requisiti formali (come ad esempio l'acquisizione di una licenza o l'inserimento in un albo professionale).

Un'eventuale esclusiva dell'agente a favore del preponente può essere liberamente decisa tra i contraenti.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto della Gran Bretagna non conosce figure contrattuali simili all'agente. Relazioni di intermediazione nelle vendite possono peraltro, come altrove, essere fondate nella forma del contratto con il concessionario, nel quale il concessionario conclude negozi in nome proprio, o dei contratti con il mediatore o con il commissionario.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non sottostà ad alcun requisito di forma secondo la Common Law sebbene la sopra citata direttiva UE sugli agenti preveda la forma scritta, ad esempio, per la clausola sulla concorrenza (si veda sub 9); tale regola però non è stata recepita dal legislatore britannico nel diritto nazionale. Sebbene, comunque, anche il contratto di agenzia concluso in forma orale sia da considerarsi valido, ognuno dei contraenti può pretendere dall'altro una copia scritta del contratto che ne riporti l'esatto contenuto.

Il contratto di agenzia non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente nei confronti del preponente dipendono dai concreti accordi contrattuali, dai principi generali della Common Law e dalle norme della Direttiva UE sugli agenti. Secondo la Common Law l'agente è obbligato ad agire nell'interesse del preponente e a trasmettergli tutte le informazioni essenziali in relazione all'attività di agenzia. Inoltre l'agente non può ricavare alcun vantaggio illecito dalla sua posizione di rappresentante, pertanto non può acquisire proprietà a suo vantaggio od ottenere altri vantaggi analoghi, ad esempio fornendo a terzi informazioni riservate del preponente. Infine, l'agente deve garantire di non porsi in conflitto di interessi con il preponente. Gli è vietato ottenere vantaggi di nascosto o accettare tangenti. In ragione della direttiva UE sugli agenti, l'agente è obbligato ad impiegare un congruo sforzo al fine di agevolare negozi in favore del preponente, trasmettergli tutte le informazioni essenziali e rispettarne le direttive.

Inoltre, obblighi dell'agente discendono dal concreto accordo contrattuale con il preponente. Sebbene non vi sia un modello standard vincolante di contratto di agenzia, tipicamente vengono inseriti nel contratto una serie di doveri a carico dell'agente. Tra essi rientrano, oltre agli obblighi già detti sopra, ad esempio quello per cui l'agente deve trasmettere al preponente tutti gli ordinativi di merci da parte di terzi, nonché i reclami. Inoltre deve di norma dichiarare ai terzi se funge da agente alle vendite o alla commercializzazione. Per di più l'agente deve osservare le condizioni di vendita del preponente, informare il preponente relativamente alle particolarità giuridiche di una determinata zona, acquisire tutte le licenze necessarie per i prodotti riguardanti la sua attività, far autorizzare dal preponente tutti i prospetti di vendita e i materiali pubblicitari e concludere le assicurazioni relative alle merci consegnategli dal preponente.

6. Doveri del preponente

I doveri del preponente nei confronti dell'agente si ricavano dalla Common Law, dalla Direttiva UE sugli agenti e dal singolo accordo contrattuale.

Secondo la Common Law, l'agente ha nei confronti del preponente il diritto al rimborso delle spese sopportate nell'ambito della propria attività. Inoltre, ha diritto di essere liberato dal preponente fintanto che ha agito entro i limiti delle norme legali e della rappresentanza.

Ai sensi dell'art. 4 della direttiva UE sugli agenti il preponente ha nei confronti dell'agente l'obbligo di fargli pervenire tutte le informazioni e i documenti (ad esempio descrizioni di prodotti, campioni o listini) che sono necessari allo svolgimento regolare dell'attività di agenzia. Inoltre, il preponente deve informare l'agente entro un congruo termine quando un negozio da quest'ultimo procurato non viene in essere o quando la domanda di un determinato prodotto si riduce significativamente all'interno della zona di competenza dell'agente. Inoltre, l'art. 12 della direttiva stabilisce che il preponente deve comunicare all'agente almeno trimestralmente l'ammontare delle provvigioni che spettano all'agente per tale periodo, e in che modo tale cifra è stata calcolata.

Ulteriori doveri del preponente possono sorgere dal concreto accordo contrattuale. Tali obblighi tuttavia, al contrario di quelli ora descritti, non sono cogenti. Di norma, ad esempio, si stabilisce che il diritto al rimborso delle spese (si veda sub 5) comprenda anche i costi dell'assicurazione obbligatoria. Sono inoltre tipiche le clausole contrattuali relative agli standard minimi di qualità dei prodotti che il preponente mette a disposizione dell'agente, o alle modalità con le quali l'agente deve mantenere i rapporti con la clientela.

7. Provvigione

Nel caso in cui manchi un accordo contrattuale sull'ammontare della provvigione, esso va ricavato, ai sensi dell'art. 6 della Direttiva UE, secondo la "remunerazione abituale". A tal riguardo si dovrà fare riferimento all'attività di un agente dello stesso tipo che commercia in prodotti simili.

Ai sensi dell'art. 7 della direttiva la provvigione è dovuta quando il negozio viene in essere attraverso l'intermediazione dell'agente, o quando viene in essere un negozio con un cliente che era già stato in precedenza acquisito dall'agente.

Se all'agente sono state attribuite in esclusiva una determinata zona o una determinata clientela, egli ha diritto alla provvigione anche per i negozi che sono venuti in essere senza la sua partecipazione con persone della sua zona o della sua clientela (provvigione a zona).

Per entrambi i tipi di provvigione, ai sensi dell'art. 10 della direttiva sugli agenti, si fa riferimento al momento in cui il preponente ha eseguito il negozio o avrebbe dovuto eseguirlo in base all'accordo con il terzo contraente, o al momento in cui il terzo ha eseguito il negozio. In presenza di tale presupposto il diritto alla provvigione diventa esigibile al più tardi alla fine del mese successivo al trimestre in cui il diritto alla provvigione è sorto.

8. Scioglimento del contratto

Secondo le norme vigenti in materia il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato. Non vi sono norme relative ad un periodo di prova dell'agente.

Nel contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato entrambe le parti possono recedere dallo stesso. A tutela dell'agente, l'art. 15 della Direttiva sugli agenti, che secondo l'opinione prevalente in Gran Bretagna ha efficacia diretta nell'ordinamento interno, prevede i seguenti termini minimi di preavviso:

- durata del contratto fino a un anno: preavviso di un mese;
- durata del contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- durata del contratto di oltre tre anni: preavviso di tre mesi.

Il contratto di agenzia a termine cessa di norma allo scadere della durata prevista per il contratto,

mentre non è previsto un recesso ordinario. Qualora il contratto a termine venga mantenuto efficace dalle parti dopo la sua scadenza, si tramuterà in contratto a tempo indeterminato ai sensi dell'art. 16 della direttiva UE.

Sia il contratto a termine che quello a tempo indeterminato possono essere disdetti senza preavviso qualora uno dei contraenti commetta una "grave violazione contrattuale". Ciò accadrà innanzitutto in una delle ipotesi previste dall'art. 16 della Direttiva sugli agenti. Inoltre, secondo i principi generali della Common Law, si avrà una rilevante violazione del contratto quando il suo stesso fondamento verrà messo in discussione dal comportamento di uno dei contraenti a tal punto da rendere impossibile, per ragioni di equità, pretendere che l'altro contraente continui ad attenersi al contratto. Le ipotesi in cui ciò si verifica sono da valutarsi nel caso concreto e non si possono elencare esaustivamente. In ogni caso, non sarà ad esempio di regola sufficiente la violazione della clausola di non concorrenza o di esclusiva, della tutela della sfera di attività dell'agente o del divieto di incasso della provvigione per certi ambiti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Dopo lo scioglimento del contratto, l'agente ha diritto ad un indennizzo. La legge, tuttavia, non dispone un modello inderogabile, rimettendo la scelta ai contraenti.

In base all'art. 17, comma 2 della Legge inglese sugli agenti, qualora le parti non disciplinino espressamente nel contratto tale diritto all'indennizzo viene in rilievo una disciplina particolarmente gravosa per il preponente, simile a quella prevista dal diritto francese.

Nel caso in cui le parti non concordino un modello alternativo, l'agente avrà diritto ad un indennizzo di fine rapporto molto gravoso per il preponente. Non si tratterà, infatti, di una indennità parametrata, come avviene nel sistema tedesco (o italiano), sulla base dei vantaggi ottenuti dai clienti procacciati dall'agente e dovuta solo nel caso quest'ultimo abbia aumentato il volume d'affari del preponente negli anni in cui ha prestato la sua attività, bensì di una generica compensazione calcolata sulla base del pregiudizio insito per l'agente nell'interruzione del rapporto.

La scelta di un sistema simile a quello tedesco (o italiano), nettamente più conveniente per il preponente, va allora effettuata espressamente nel contratto, come si legge nella Legge inglese sugli agenti, all'art. 17, comma 3.

Non vi sono disposizioni di legge che impongano una clausola di non concorrenza post-contrattuale. Perciò le parti contraenti possono decidere liberamente che l'agente sia obbligato ad astenersi per un certo periodo di tempo dopo la cessazione del contratto da ogni attività di concorrenza in danno del preponente e che in cambio di questa limitazione della sua libertà lavorativa riceva un'indennità. Sotto il profilo del diritto della concorrenza, tale clausola è lecita soltanto se si riferisce esattamente ai prodotti del preponente, se è limitata ad una determinata zona e non supera una certa durata. La durata massima consentita, ai sensi dell'art. 20 comma 2 della Direttiva sugli agenti, è di due anni. Inoltre, la clausola sulla concorrenza necessita della forma scritta *ad substantiam*.

10. Impiego di ausiliari

L'agente può servirsi di un ausiliario. Costui è obbligato soltanto nei confronti dell'agente, mentre non ha con il preponente alcuna relazione contrattuale. Se il contratto principale (tra agente e preponente) è nullo o annullabile, ciò non ha comunque alcun effetto sul contratto con l'ausiliario; esso rimane valido.

11. Competenza e diritto applicabile

In linea di massima gli accordi sulla competenza giudiziaria per il diritto inglese sono possibili, così come eventuali clausole sul diritto applicabile. Tuttavia, qualora il giudice competente in base all'accordo contrattuale non dovesse applicare il diritto del relativo Paese, si dovrà ovviamente considerare che ciò comporta rilevanti costi aggiuntivi (ad esempio per le asseverazioni in relazione al diritto applicabile secondo il giudice, o per l'uso di un interprete).

Qualora le parti contraenti non abbiano stabilito nulla in merito al diritto applicabile, si applica il diritto del Paese nel quale l'agente esercita la propria attività. Poiché la Direttiva sugli agenti rappresenta la fonte giuridica centrale e di diretta applicazione non si hanno rilevanti particolarità derivanti dall'organizzazione interna della Gran Bretagna. Tuttavia, a causa del comune rinvio ai principi della Common Law nella redazione dei contratti, si deve considerare che tale impostazione vale per Inghilterra e Galles. Per la valenza giuridica in Scozia e in altri territori, invece, si possono verificare delle divergenze nel caso concreto – non riguardanti però l'applicazione della Direttiva, anche qui vigente.

12. Norme imperative del diritto britannico

La maggior parte degli articoli della direttiva sugli agenti è destinata a dare una tutela minima all'agente e pertanto non può essere derogata a suo svantaggio. Ciò riguarda le norme degli artt. 3 e 4 (diritti e doveri dei contraenti), l'art. 10 commi 2 e 3 (sussistenza ed esigibilità del diritto alla provvigione), art. 11 comma 3 (diritto alla provvigione), l'art. 13 comma 1 (diritto di entrambi i contraenti di pretendere un esemplare scritto del contratto), l'art. 17 (diritto all'indennizzo dell'agente dopo la fine del contratto), l'art. 18 (liceità degli accordi che escludono il diritto all'indennizzo). Una clausola contrattuale che si discosti dai predetti articoli è nulla. Pertanto, tale clausola illecita verrà di volta in volta sostituita dalla norma applicabile della direttiva sugli agenti, mentre il resto del contratto resterà valido.

GRECIA

1. Principi

L'agenzia in Grecia è regolata dal decreto presidenziale nr. 219 del 1991 (di seguito PD 219/1991), che ha recepito nel diritto nazionale la direttiva UE 86/653/CEE (Direttiva sugli agenti). Qualora le norme del PD 219/1991 non siano utilizzabili, si applicheranno le norme generali del diritto civile e commerciale, contenute nel codice civile greco e nella legge commerciale (Regio regolamento del 1835).

Un contratto di agenzia (“symvasi emporikis antiprosopias” / “συμβαση εμπορικης αντιπροσωπεας”) è un contratto che fonda una relazione contrattuale tra due soggetti, detti agente e preponente. Un agente è una persona che agisce autonomamente e che agevola o direttamente conclude contratti in favore del preponente in forza della rappresentanza di cui viene investita da quest'ultimo.

2. Requisiti

Può rivestire il ruolo di agente sia una persona fisica che una persona giuridica. Non è necessario che l'agente abbia la propria sede in Grecia.

L'agente opera in nome e per conto del preponente. Altre caratteristiche essenziali dell'agente sono l'autonomia, la durevolezza del rapporto contrattuale e il vincolo alle direttive impartite dal preponente. L'autonomia si ha – a differenza del caso del lavoratore subordinato – quando l'agente è indipendente dal preponente a livello personale ed economico. Caratteristiche indicative dell'attività autonoma sono la libera gestione dell'attività, la libertà nell'organizzazione degli orari di lavoro, il rischio imprenditoriale e una limitata dipendenza dalle direttive ricevute dal preponente che può impartire soltanto quelle strettamente necessarie. Inoltre, l'agente deve essere imprenditore o commerciante.

L'agente deve registrarsi presso gli uffici erariali competenti, ovvero presso la Camera di Commercio e la Camera Assicurativa per gli imprenditori. A tal fine, l'agente deve depositare il diploma di maturità, un certificato di polizia che attesti che l'agente non ha subito condanne per delitti o gravi contravvenzioni, la prova che l'agente non è stato interdetto all'esercizio della professione da un provvedimento giudiziario, nonché la prova che l'agente non ha prestato giuramento di nullatenenza.

Se l'agente non si è registrato presso la Camera di Commercio gli può essere vietato l'esercizio dell'attività. In caso di mancata registrazione presso gli uffici erariali competenti o presso la Camera Assicurativa per i mercanti l'agente può subire sanzioni pecuniarie.

La violazione dei predetti obblighi non ha tuttavia alcun effetto sulla validità del contratto di agenzia.

Nel diritto greco non ci sono norme che stabiliscano se l'agente può agire o meno per più di un preponente (esclusiva), perciò la questione è rimessa alla libera decisione delle parti.

3. Tipologie contrattuali simili

Figure contrattuali simili al contratto di agenzia sono quelle del mediatore e del concessionario.

Un mediatore è un intermediario che si pone tra due contraenti, e in particolare tra un potenziale acquirente e un potenziale venditore, e riceve in cambio una remunerazione. Il mediatore si differenzia dall'agente perché agisce esclusivamente come intermediario senza agire in nome e per conto del preponente, come

fa invece l'agente. Un'ulteriore differenza sta nel fatto che il mediatore non opera stabilmente per uno dei contraenti, ma si attiva esclusivamente per singoli negozi di intermediazione.

Un concessionario acquista merci rientranti nell'ambito di un contratto commerciale fornito dal produttore, al fine di alienarle nuovamente ai consumatori finali. Contrariamente all'agente, il concessionario opera sempre in nome proprio e per proprio conto.

4. Requisiti di forma

La forma scritta del contratto di agenzia è obbligatoriamente prevista dalla legge. Tuttavia, il contratto di agenzia concluso in forma orale non è immediatamente invalido, poiché in tal caso ogni contraente ha diritto a pretendere dall'altro contraente l'invio di un esemplare scritto e firmato del contratto concluso oralmente. Ciò è ovviamente raccomandabile anche a fini probatori, nel caso in cui si giunga ad una controversia fra agente e preponente e il contenuto del contratto non sia pacifico.

Il contratto di agenzia di per sé non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

Dovere generale dell'agente nei confronti del preponente è quello di agire nell'interesse del preponente e secondo buona fede. In particolare, l'agente ha l'obbligo di fare quanto gli è possibile per agevolare la conclusione di contratti tra il preponente e i clienti di questi e, se necessario, concludere direttamente tali contratti (in nome e per conto del preponente). Inoltre, l'agente deve comunicare al preponente tutte le informazioni rilevanti nel contesto della sua attività di intermediazione ed è vincolato alle direttive del preponente.

L'obbligo di segretezza contrattuale o post-contrattuale in relazione ai segreti commerciali del preponente non è espressamente previsto dal PD 219/1991. Tale obbligo è peraltro ricavabile dalla clausola generale di buona fede anche se non inserito espressamente nel contratto.

6. Doveri del preponente

Il preponente può esser sia una persona fisica che una persona giuridica.

Il dovere generale del preponente consiste nell'attenersi alla legge e al diritto e nel comportarsi secondo buona fede. Il principio di buona fede non viene definito dalla legge. A tale obbligo è riconducibile il divieto di abuso di un diritto, nonché il divieto di comportamento contraddittorio ("venire contra factum proprium"). Si ha una violazione del principio di buona fede da parte del preponente quando egli si pone in concorrenza diretta con il proprio agente.

Il preponente ha in particolare l'obbligo di procurare all'agente gli strumenti rilevanti per l'attività oggetto del contratto (ad esempio descrizioni di prodotti, listini, ecc.) e di comunicargli tutte le informazioni rilevanti ai fini dell'esecuzione dei contratti procacciati. In relazione a tale ultimo obbligo, in particolare, il preponente è tenuto a comunicare all'agente entro un congruo periodo di tempo che il volume di negozi conclusi con i terzi è inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto prevedere. Infine, il preponente deve informare l'agente entro un congruo termine se egli ha concluso o rifiutato i negozi procacciati dall'agente o se la conclusione del contratto tra il preponente e il terzo non è avvenuta per altri motivi. Non sussiste un obbligo legale a carico del preponente al rimborso delle spese verso l'agente. Perciò l'agente vi ha diritto soltanto quando ciò è previsto dal contratto.

In base all'accordo contrattuale vi sarà o meno l'obbligo per il preponente di rimborsare all'agente le spese sostenute da quest'ultimo nello svolgimento della sua attività. Non vi è in merito un diritto garantito per legge.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere liberamente stabilito dalle parti. La provvigione di norma è dovuta quando ha avuto o avrebbe dovuto avere luogo lo scambio di prestazioni fra il preponente ed un terzo (il cliente procacciato dall'agente) in forza dell'intermediazione dell'agente (provvigione per l'intermediazione).

Il contratto può anche prevedere che la provvigione sia dovuta quando l'agente ha autonomamente concluso (in nome del preponente) il negozio con il cliente (provvigione sulla conclusione). Se il contratto affidava all'agente una determinata zona o una determinata clientela, egli ha diritto – a seconda dell'accordo in concreto raggiunto – alla provvigione anche per i negozi che sono stati conclusi durante il rapporto contrattuale, anche senza la sua intermediazione, con persone della sua zona o rientranti nella sua clientela (provvigione a zona). È anche possibile pattuire una clausola “all'incasso” che preveda la provvigione per gli importi che l'agente riesce ad ottenere in relazione ai negozi conclusi, o la clausola dello “star del credere”. Quest'ultima si ha quando l'agente si obbliga contrattualmente a garantire l'adempimento delle obbligazioni nascenti da un negozio. Tale clausola necessita della forma scritta e può essere conclusa solo in relazione a quei clienti che l'agente aveva procacciato già in precedenza.

Se il contratto non prevede alcuna delle sopra esposte modalità di corresponsione della provvigione, il dettato di legge prevede l'applicazione della provvigione per l'intermediazione.

La provvigione è dovuta quando il preponente o il terzo hanno effettuato la prestazione derivante dal contratto o quando tale prestazione risulta dovuta in base al contratto.

Il diritto alla provvigione viene meno per i negozi per i quali la provvigione spetta ad un agente che si sia dimesso o in caso di mancata esecuzione del negozio, qualora ciò non sia riconducibile a circostanze imputabili al preponente.

8. Scioglimento del contratto

La legge non prevede una durata prestabilita del contratto di agenzia, perciò le parti possono concludere detto contratto a termine o a tempo indeterminato. La legge comunque non prevede un periodo di prova.

Nel contratto di agenzia stipulato a tempo indeterminato è di regola ammesso il recesso soltanto rispettando un termine di preavviso. Esso ammonta ad un mese per ogni anno di durata del contratto, fino ad un massimo di sei mesi per contratti che hanno raggiunto o superato i sei anni di durata.

Un contratto di agenzia a termine si risolve – in mancanza di diverso accordo contrattuale (ad esempio di una clausola che preveda il rinnovo del contratto stesso in determinate circostanze) – con il decorrere del termine previsto. Il recesso ordinario di tale contratto è possibile solo ove espressamente previsto dal contratto.

Sia dal contratto a termine che dal contratto a tempo indeterminato è ammesso il recesso senza preavviso quando uno dei contraenti non abbia adempiuto a tutti o a alcuni degli obblighi derivati dal contratto e, di conseguenza, sia divenuto impossibile l'adempimento degli obblighi dell'altra parte contraente,

oppure in caso subentrino circostanze eccezionali. In tal caso il diritto di recedere spetta in egual misura all'agente e al preponente.

Tipici motivi che autorizzano un recesso come sopra descritto sono, in particolare:

- violazione della clausola di esclusiva o di non concorrenza;
- violazione del divieto di incasso a carico dell'agente;
- violazione da parte del preponente del diritto di esclusiva dell'agente;
- interruzione del rapporto di fiducia tra i contraenti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente può avere diritto ad un indennizzo da parte del preponente a seguito dello scioglimento del contratto. Tale diritto sussiste qualora il preponente ottenga anche dopo lo scioglimento del contratto sensibili vantaggi dai legami negoziali con i nuovi clienti che l'agente gli aveva procurato, o quando l'agente, a causa della cessazione del contratto, perde diritti alla provvigione (si veda sub 7), che avrebbe avuto con la prosecuzione di esso, da negozi già conclusi o prossimi a venire in essere con clienti da lui procurati, o qualora, infine, il pagamento di un indennizzo sia dovuto a seguito di considerazioni di equità. I presupposti del diritto all'indennizzo secondo il diritto greco sono identici a quelli previsti dal diritto tedesco ai sensi del par. 89 b HGB e dalle norme che hanno recepito nel diritto nazionale le indicazioni della Direttiva UE sugli agenti. Ciò vale anche in merito all'ammontare del diritto all'indennizzo e ai presupposti in base ai quali tale diritto viene meno.

L'ammontare del diritto all'indennizzo non deve superare quanto l'agente percepisce in un anno, prendendo in considerazione la media di quanto percepito nei cinque anni precedenti la cessazione del contratto. Se il contratto è durato meno di cinque anni si farà riferimento alla sua effettiva durata ai fini del calcolo della media di quanto corrisposto.

Il diritto all'indennizzo non spetta all'agente se il preponente è receduto dal contratto di agenzia a causa di un comportamento colpevole dell'agente tale da giustificare un recesso senza preavviso per grave motivo. Inoltre, il diritto all'indennizzo viene meno anche quando il recesso sia stato attivato dall'agente, a meno che non sia stato causato da comportamento colpevole del preponente o da malattia o avanzata età a causa delle quali la prosecuzione del contratto non può più essere ragionevolmente pretesa dall'agente. Infine, l'agente perde il diritto all'indennizzo quando abbia trasferito ad un terzo i diritti e i doveri derivatigli dal contratto di agenzia.

Qualora le parti abbiano pattuito che l'agente si debba astenere, dopo la cessazione del contratto, da qualsiasi attività di concorrenza (cosiddetta clausola di non concorrenza), costui ha diritto – in base al contenuto concreto della singola clausola – al pagamento di una indennità. La durata della clausola di non concorrenza non può superare i due anni, poiché incide sulla libertà lavorativa dell'agente.

10. Impiego di ausiliari

Secondo il diritto greco, l'agente può, all'interno della sua zona di competenza, impiegare uno o più ausiliari. Il contratto con l'ausiliario non crea alcun vincolo contrattuale tra quest'ultimo e il preponente; anzi, l'ausiliario è obbligato solo verso l'agente. Diversamente accade nell'ipotesi in cui il diritto dell'agente di impiegare un ausiliario sia stato espressamente previsto dal contratto di agenzia tra l'agente e il preponente. Il contratto principale e quello con l'ausiliario non presentano alcun collegamento giuridicamente rilevante. Di conseguenza la nullità o l'invalidità di uno dei due contratti non ha alcun effetto sull'altro contratto. Tuttavia, di norma, un contratto principale nullo o annullabile porterà all'impossibilità, per l'agente, di adempiere i propri obblighi contrattuali verso l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono devolvere le loro controversie ad un giudice straniero o ad un arbitro. In mancanza di un accordo espresso si fa riferimento al luogo dell'adempimento. Tale criterio viene impiegato nel caso in cui l'agente eserciti la propria attività in un Paese diverso dalla Grecia, e una eventuale causa sarà di cognizione del giudice di quel paese in cui l'agente ha concretamente esercitato la sua attività.

Inoltre, le parti possono liberamente stabilire il diritto applicabile. In mancanza di un accordo sul punto si applicherà il diritto greco.

La clausola sulla competenza e quella sul diritto applicabile sono valide soltanto se entrambi i contraenti sono imprenditori. Peraltro, con riferimento al contratto di agenzia, ciò accade sempre, a tal proposito si veda sub 2.

12. Norme imperative del diritto greco

È imperativa la norma che prevede il diritto dei contraenti a ottenere un accordo scritto relativo al contratto (si veda sub 4). Inoltre le parti non possono prevedere termini di preavviso più brevi di quelli previsti dalla legge.

L'agente non può nemmeno rinunciare al proprio diritto alla provvigione e al diritto all'indennizzo in caso di scioglimento anticipato del contratto. In caso di violazione di una norma imperativa, la relativa clausola viene sostituita con la norma di legge violata. Il resto del contratto rimane invece valido.

HONG KONG

1. Principi

Il diritto dei contratti di agenzia (“agency law”) di Hong Kong trae origine dal diritto tradizionale inglese, la Common Law. Quest’ultimo contiene una serie di principi giuridici che si applicano all’agente e alla sua attività a Hong Kong. Inoltre si deve tenere presente la giurisprudenza locale relativa agli agenti. Tuttavia, la legge inglese sugli agenti del 1993 che recepisce la Direttiva UE sugli agenti non trova applicazione a Hong Kong. Il diritto applicabile agli agenti a Hong Kong è anche diverso da quello della Repubblica Popolare Cinese.

Non esiste una definizione legale di contratto di agenzia o di agente, poiché si tratta, più che altro, di sottoforme del generale contratto di mandato (“agency contract”) e della figura del rappresentante (“agent”). Gli agenti possono essere indicati come “agent”, “business agent” oppure “distributor”. Un mandato, secondo il diritto di Hong Kong, è il fondamento giuridico di una relazione tra due persone, in base alla quale una persona, il rappresentante, è autorizzato e tenuto ad operare per l’altra persona, il rappresentato, secondo quanto previsto dal contratto. Questa definizione è applicabile anche all’agente, che è un rappresentante in senso stretto.

2. Requisiti

L’agente opera a Hong Kong nell’ambito di un rapporto contrattuale di durata con il preponente, in nome e per conto altrui o in nome e per conto propri. Può essere investito della rappresentanza per concludere negozi giuridici tra il preponente e soggetti terzi o autorizzato a concludere negozi in nome proprio con i terzi. Il preponente è obbligato a risarcire il proprio agente. Caratteristica essenziale del contratto di agenzia è in particolare la durezza della relazione con il preponente.

L’esercizio dell’attività di agente è ammessa a Hong Kong indipendentemente dal fatto che questo sia una persona fisica o giuridica. Un agente che opera a Hong Kong non è obbligato per legge ad avere la propria sede o residenza a Hong Kong.

L’agente deve, in quanto imprenditore, essere iscritto al registro commerciale (“Business Registration Office”), che viene tenuto dall’ufficio erariale competente (“Inland Revenue Department”). Se l’agente è una persona giuridica, deve inoltre essere iscritto al registro delle imprese (“Companies Registry”). Ciò vale sia per le società interne che per quelle estere. Se tali obblighi di registrazione non dovessero venire assolti, si rischia la sanzione penale. A Hong Kong non è necessaria una licenza professionale di agente. Le imposte sui profitti ottenuti dall’agente a Hong Kong vanno pagate in loco.

L’esclusiva di un agente per il territorio di Hong Kong non è prescritta per legge ma può essere liberamente pattuita tra le parti. Tuttavia, vista la modesta grandezza della regione speciale cinese essa non è usuale. L’agente plurimandatario è la regola e quello monomandatario l’eccezione.

3. Tipologie contrattuali simili

A Hong Kong si riconoscono una serie di sottoforme di agente. L’agente unico (“sole agent”), ad esempio, acquista merci dal produttore e le rivende in esclusiva ai consumatori finali o ad altri commercianti. In questo caso il contratto viene concluso tra l’agente unico e l’acquirente, mentre non si crea alcun vincolo contrattuale tra l’acquirente e il produttore. Il “consegnante” (“consignment agent”) mette a disposizione il personale e gli spazi di vendita e mette in vendita le merci del preponente. Le merci

invendute vengono poste nuovamente a disposizione del preponente senza costi aggiuntivi, cosicché il “consegnante” non sopporta alcun rischio in proprio. Riceve una commissione sulle merci vendute.

4. Requisiti di forma

In base al diritto di Hong Kong non è richiesta alcuna forma prestabilita per il contratto di agenzia. La forma scritta, tuttavia, è da consigliare soprattutto vista la scarsa quantità di norme di legge del luogo. Non vi sono obblighi di registrazione o convalida per i contratti di agenzia a Hong Kong.

5. Doveri dell'agente

L'agente ha il dovere di fornire al preponente informazioni corrispondenti al vero, vale a dire in particolare che egli è tenuto a non farsi corrompere e a non trattenere profitti nascosti. In relazione al tipo e alla quantità di attività, l'agente ha l'obbligo di dare seguito alle direttive del preponente ed è obbligato ad osservare cautela e diligenza nell'esercizio della sua attività. Inoltre, l'agente non può intraprendere attività che portino ad un conflitto di interessi con il preponente, quindi, in particolare, operare per altri preponenti, a meno che ciò non sia contrattualmente ammesso. Infine egli è tenuto a tenere una contabilità separata per i soldi del preponente e a garantirgli in ogni momento la presa visione di tutti i documenti rilevanti.

6. Doveri del preponente

Se è stata pattuita una provvigione, il preponente è tenuto a corrisponderla all'agente. Tipo e quantità del pagamento dipendono dagli accordi contrattuali. Inoltre il preponente è obbligato a tenere il proprio agente indenne da tutte le richieste di risarcimento danni e altri simili pretese che possano venire avanzate nei confronti dell'agente in relazione all'attività dovuta verso il preponente. Tale rimborso non è dovuto solo quando le pretese sono provocate dalla violazione di obblighi di diligenza da parte dell'agente o da comportamenti che esulano dal contratto di agenzia.

Il rimborso delle spese dell'agente da parte del preponente è previsto dalla legge. Il preponente deve, pertanto, rimborsare all'agente tutte le spese collegate alla sua attività e se necessarie e proporzionate.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione dell'agente può essere liberamente concordato tra le parti. Anche l'esigibilità della remunerazione dell'agente dipende dall'accordo contrattuale con il preponente. Se l'agente agisce in nome del preponente, la provvigione di norma è dovuta quando avviene la conclusione della transazione procurata dall'agente tra il preponente e l'acquirente (provvigione alla conclusione).

Se le parti non hanno formalizzato alcun accordo in merito al pagamento della provvigione, l'agente non ha alcun diritto ad ottenerla. Se però è stata pattuita una provvigione, senza tuttavia che ne venisse stabilito l'ammontare, va corrisposta una remunerazione proporzionata, vale a dire commisurata alla prestazione effettuata (“quantum meruit”). Questa remunerazione si ottiene confrontando la provvigione dovuta con quella che ottiene un agente paragonabile al primo per tipo di attività e prodotti commerciati.

8. Scioglimento del contratto

La durata di un contratto di agenzia dipende dall'accordo tra le parti. La formazione di un agente (periodo di prova) non è prevista dalla legge di Hong Kong, ma può essere stabilita contrattualmente dai contraenti.

Al fine di sciogliere un contratto di agenzia a tempo indeterminato di norma a Hong Kong è necessaria la comunicazione del recesso. Il termine di preavviso è stabilito dagli accordi tra le parti. Se non vi è stato alcun accordo espresso in merito al termine di recesso, la sua lunghezza va stabilita secondo le circostanze del caso concreto e la durata dell'attività dell'agente.

Il contratto a termine finisce una volta decorso il tempo previsto. Prima non è possibile recedere, salvo che sia stato diversamente pattuito tra le parti.

Con riguardo alla cessazione immediata della collaborazione vale quanto segue: innanzitutto le parti possono consensualmente sciogliere il contratto con effetto immediato. Inoltre il preponente può proporre disdetta immediata quando l'agente abbia violato in maniera grave uno dei suoi obblighi principali (si veda sub 5). Allo stesso modo l'agente può dare disdetta immediata in presenza di una grave violazione dei propri obblighi da parte del preponente (si veda sub 6).

Una risoluzione unilaterale della collaborazione può poi aversi in caso di apposito accordo contrattuale. In molti casi la cessazione del contratto deriva dalla violazione di clausole contrattuali di esclusiva o di non concorrenza.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Non vi è alcun obbligo espresso di legge relativo ad un indennizzo dell'agente in caso di cessazione della collaborazione. Tuttavia esso può essere previsto contrattualmente. In linea di massima il preponente ha solo l'obbligo di rimborsare all'agente le spese sorte nell'ambito dell'attività dell'agente.

L'agente può disporre di un diritto di ritenzione sui beni del preponente che si trovino in suo possesso, fino a quando le sue pretese contro il preponente non siano soddisfatte.

Il calcolo dell'ammontare dell'indennizzo dipende dagli obblighi dell'agente nel caso concreto. Un obbligo di risarcimento viene meno solo quando gli obblighi sorti non sono o non erano nell'interesse del preponente e l'agente ne era al corrente o avrebbe dovuto esserlo, o quando sono legati ad un comportamento non più riconducibile all'attività contrattualmente dovuta dall'agente.

La durata di un divieto di concorrenza dipende dagli accordi concreti. In linea di massima i divieti di concorrenza ad Hong Kong sono di durata piuttosto breve. I giudici riconoscono validità a divieti di concorrenza superiori ai 12 mesi solo in casi eccezionali. Un'indennità per il fatto che l'agente dopo la cessazione del contratto si debba astenere da ogni attività di concorrenza in danno del preponente è dovuta solo quando e se prevista dal contratto.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto di Hong Kong conosce l'istituto dell'impiego di ausiliari. L'ausiliario ha, di norma, diritti e doveri solo nei confronti dell'agente. Solo in caso di particolare accordo con il preponente può sorgere un rapporto giuridico tra costui e l'ausiliario attraverso l'intermediazione dell'agente. L'impiego di ausiliari è consentito solo con il consenso espresso o tacito del preponente. In caso di invalidità del contratto principale anche il contratto collegato è invalido.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti di un contratto di agenzia possono indicare come giudice competente sia un giudice ordinario che un arbitro. Ciò indipendentemente dal fatto che le parti siano persone fisiche o giuridiche.

Allo stesso modo, il diritto applicabile può essere scelto liberamente. Se non si era concordato nulla, di norma i giudici di Hong Kong scelgono il diritto dello Stato con il quale il contratto prevede il legame più stretto. Tale sarà di norma il Paese nel quale l'agente esercita prevalentemente la propria attività. Se l'agente opera prevalentemente a Hong Kong, i giudici di Hong Kong applicheranno di norma il diritto locale.

12. Norme imperative del diritto di Hong Kong

In linea di massima i principali aspetti dell'attività di un agente a Hong Kong sono sottoposti alla libera volontà delle parti. A tale libertà sono posti come limiti soltanto gli obblighi principali dell'agente e del preponente (si veda sopra sub 5 e 6), che di norma non possono essere derogati. Una clausola che violi tali doveri principali viene, nel dubbio, considerata invalida.

INDIA

1. Principi

In ragione del passato coloniale dell'India, il diritto civile del Paese è strettamente improntato al diritto anglosassone, la Common Law. Le decisioni dei giudici inglesi possono ancora oggi essere usate come fondamento delle decisioni giurisprudenziali indiane. La lingua del diritto indiano è l'inglese. Il diritto dell'agenzia trae origine dalla legge indiana sui contratti ("Contract Act") del 1872. Gli artt. 182-238 della Contract Act, 1872 pongono regole sui rapporti di mandato e sul diritto della procura e si riassumono entrambi sotto al concetto di rappresentanza ("agency").

Il rappresentante ("agent") è definito come "una persona che è incaricata di svolgere un'attività per un altro soggetto o di rappresentare un altro soggetto nei negozi con i terzi"; "la persona per cui tale attività viene svolta o che viene in tal modo viene rappresentata è il preponente".

L'agente ("Mercantile Agent") viene definito dalla sez. 2(9) della legge sulla compravendita di merci ("Sale of Goods Act", 1930) come "un rappresentante che nel normale andamento degli affari ha la rappresentanza a vendere merci, consegnare merci al fine della vendita o acquistare beni o procurare mezzi finanziari attraverso l'apposizione di assicurazioni sulle merci". Pertanto non vi è una specifica regolamentazione del rapporto tra agente e preponente. Per questo motivo le parti dovrebbero, nel redigere un contratto sottoposto al diritto indiano, sempre fissare accuratamente nel contratto i rispettivi diritti e doveri. Le poche norme esistenti possono supplire agli accordi tra le parti solo in maniera parziale.

Il diritto indiano conosce diverse forme di agenzia.

"Auctioneer". Come tale, l'agente viene munito della rappresentanza a vendere le merci del preponente nell'ambito di un'asta. Senza espressa procura non è autorizzato a dare garanzie agli acquirenti in merito alle merci vendute all'asta. Se il preponente attribuisce all'agente il possesso sui beni, i terzi possono, anche in assenza della procura dell'agente, acquisire le merci in buona fede, sect. 27 Sale of Goods Act, 1930.

"Factor". In questo caso l'agente vende per il preponente beni che si trovano in suo possesso. A causa dell'affidamento creato dal possesso, anche in questo caso è possibile l'acquisto in buona fede.

"Broker". L'agente in qualità di broker non si trova quasi mai nel possesso dei beni. Suo obbligo contrattuale è l'agevolazione di conclusioni di contratti tra più parti, nei confronti delle quali egli si pone in un rapporto di fiducia. Il diritto alla provvigione del Broker sorge, se non diversamente pattuito, quando una transazione si conclude grazie al suo intervento.

"Del Credere Agent". L'agente sopporta, in quanto "Del Credere Agent", la cosiddetta responsabilità dello "star del credere" per i crediti del preponente, dunque presta garanzia per la capacità di pagamento del debitore. In caso di mancato pagamento da parte del debitore egli risponde al suo posto.

Le seguenti considerazioni valgono in particolare per l'agente, ma traggono origine dai principi delle norme del Contract Act, 1872, valide per ogni rappresentante ("Agent").

2. Requisiti

In India sia una persona fisica (purché maggiorenne) che una persona giuridica possono divenire agenti

o preponenti senza dover possedere ulteriori requisiti. Un agente opera di norma autonomamente per il preponente, laddove il rapporto contrattuale non deve necessariamente essere di durata, ma è liberamente concordabile. Nel contratto bisogna anche stabilire se l'attività dell'agente verrà svolta con riconoscimento di un'esclusiva. Se questo è il caso, il diritto tributario indiano pretende in molti casi una autorizzazione amministrativa per la validità del contratto.

Inoltre i singoli Stati della federazione indiana prescrivono che l'agente si debba registrare presso i relativi uffici. Tale obbligo sussiste indipendentemente che l'agente sia una persona fisica o giuridica. Tale sistema è volto innanzitutto a facilitare il calcolo dei contributi dovuti. Oltre a ciò non sono richiesti altri requisiti formali.

Negli ultimi anni sono stati aboliti anche i restanti ostacoli esistenti in relazione al commercio estero indiano. Le licenze all'importazione, prima obbligatorie, ora sono necessarie solo per alcuni prodotti. Solo in relazione ad alcune merci ("canalised items") il Governo indiano conserva una funzione di controllo e delega l'import-export a società di commercio estero statali (come nel caso dei carburanti, come metano e petrolio). L'importazione di tutti gli altri tipi di merci è sempre lecito. L'importatore ottiene una speciale licenza, la cosiddetta "Open General Licence".

3. Tipologie contrattuali simili

Tipologie contrattuali simili al contratto di agenzia sono il contratto di franchising e quello con il concessionario.

Il contratto di franchising è un modello aziendale alternativo all'agenzia e in India sta prendendo sempre più piede. Il franchisor dietro compenso mette a disposizione del franchisee il suo modello negoziale. Per le imprese straniere il franchising in India rappresenta una interessante possibilità per raggiungere il consumatore finale. A tutela del commercio indiano al minuto, che viene esercitato da un grandissimo numero di minuscole imprese con strutture estremamente semplificate e rappresenta la fonte di sostentamento di una parte significativa della popolazione indiana, gli investimenti diretti stranieri nella vendita al dettaglio sono infatti quasi del tutto proibiti. Utilizzando un franchisee indiano si può evitare la violazione di tale divieto.

Accanto al contratto di agenzia può essere presa in considerazione anche la stipulazione di un contratto con il concessionario. Il concessionario si obbliga ad acquistare in un contratto quadro – eventualmente esclusivo – merci del fornitore e a rivenderle in nome e per conto propri. Il fornitore, non rimane vincolato personalmente nei confronti dell'acquirente finale ma perde – contrariamente a quanto accade nel rapporto di agenzia – il suo diritto ad imporre direttive e ad esercitare la sua influenza; il che può essere compensato da accordi contrattuali adeguati.

4. Requisiti di forma

Per la conclusione di un contratto di agenzia non è necessaria alcuna forma particolare: può essere concluso anche oralmente o tacitamente (sez. 186 Contract Act, 1872). Si deve osservare che in India i contratti per la loro validità necessitano – come tipicamente accade nel diritto anglosassone – essenzialmente di un accordo volto a determinare nel dettaglio la controprestazione ("consideration"). Tale requisito tuttavia non sussiste, ai sensi dell'art 185 Contract Act, 1872, per la stipula di un rapporto di agenzia.

5. Doveri dell'agente

L'agente è essenzialmente vincolato dalle direttive del preponente (sez. 211 Contract Act, 1872) e gli

deve fornire informazioni sulle sue attività, ex sez. 214 Contract Act, 1872. Inoltre ai sensi della sez. 213 Contract Act, 1872 l'agente deve presentare al preponente regolari ricevute. Significativo è anche l'obbligo di fedeltà verso il preponente che comprende in particolare il divieto di agire in nome proprio, ex sez. 215 e 216 Contract Act, 1872.

Per non risultare obbligato in proprio dai negozi che stipula con i terzi per il preponente, l'agente deve dichiarare immediatamente di agire in nome altrui. Se ciò accade, egli in linea di massima non è vincolato al negozio concluso. Vi sono però tre importanti eccezioni. L'agente diventa a sua volta contraente quando non dichiara il nome del preponente o lo dichiara quando non poteva essere citato, ex sez. 230 (2), (3) Contract act, 1872. Ciò accade in particolare in casi in cui l'amministratore di una società prima della fondazione di questa conclude già in suo nome contratti con i terzi. Inoltre, l'agente resta obbligato in proprio quando il preponente è uno straniero, ex sez. 230 (1) Contract Act, 1872. Ciò serve a conservare al creditore la possibilità di aggredire i beni di un debitore ed impedire che egli sia costretto ad imbarcarsi in una causa incerta all'estero. Peraltro, se l'agente dichiara il dato di fatto che il preponente ha la propria sede all'estero e fa riconoscere di non essere intenzionato ad obbligarsi in proprio, in linea di massima non resta obbligato (sentenza "Midland Overseas v. CMBT Tana", A.I.R. 1999 Bom. 401).

6. Doveri del preponente

Il preponente deve rimborsare l'agente per le perdite che costui subisce nel regolare svolgimento della propria attività (sez. 222 Contract Act, 1872). Anche le perdite dovute a comportamenti illeciti (purché non penalmente rilevanti) che l'agente ha tenuto in buona fede vanno rimborsate dal preponente (sez. 223 Contract Act, 1872).

Oltre a ciò il preponente è obbligato a corrispondere la remunerazione pattuita e le altre spese necessarie. L'agente ha, ai sensi della sez. 217 Contract Act, 1872, il diritto di ritenere il denaro ricevuto in nome del preponente nell'ambito dell'attività di agenzia per compensare gli anticipi e le spese già sopportati o le remunerazioni ancora pendenti. Tale diritto è garantito dalla sez. 221 Contract Act 182, secondo la quale egli può trattenere i beni ricevuti per il preponente fino alla compensazione delle relative pretese, salvo diverso accordo contrattuale. Il diritto di ritenzione non sussiste se i beni erano stati affidati all'agente per uno scopo che non è conciliabile con tale diritto di ritenzione (Sentenza "Prasad v. State of M.P.", A.I.R. 1970 S.C. 1818, S. 1821).

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione va stabilito contrattualmente benché non sia però necessaria una controprestazione in forma di provvigione al fine della validità del contratto (si veda sopra sub 4). Se dal rapporto tra preponente e agente risulta implicitamente che l'attività dell'agente deve essere prestata dietro compenso, ma l'ammontare di questo non è stato stabilito contrattualmente, si ritiene concordata una provvigione usuale il cui ammontare viene calcolato in base alle circostanze concrete del singolo caso e in base alla remunerazione media di un agente avente le medesime qualità.

La provvigione diventa esigibile quando l'agente ha adempiuto a quanto stabilito nel contratto di agenzia, ad esempio quando è stato concluso un contratto (sez. 219 Contract Act, 1872).

Ciò che rileva è il collegamento causale tra l'attività dell'agente ed il negozio concluso. Se il preponente revoca la procura al sol fine di concludere egli stesso il contratto escludendo così l'agente, a quest'ultimo è comunque garantito il diritto alla provvigione (sentenza "Vasanji Moolji v. Karsondas Tejpal", (1928) 30 Bom. L.R. 486). In deroga a tale provvigione per la conclusione le parti possono anche liberamente concordare una provvigione per l'agevolazione di negozio.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto indiano non contiene norme particolari sulla durata del contratto di agenzia o su un eventuale periodo di prova. Si possono concludere sia contratti a termine che contratti a tempo indeterminato.

Il contratto di agenzia a tempo indeterminato si scioglie in ragione della mancanza di determinate condizioni dettate per la “agency” (si veda sub 1). Di norma un recesso avviene sotto forma di revoca della procura concessa (sez. 201 Contract Act, 1872). La revoca deve essere dichiarata prima dell’esercizio della procura e può avvenire sia espressamente che per atti concludenti (sez. 207 Contract Act, 1872). Inoltre, il rapporto di agenzia si risolve automaticamente in caso di insolvenza del preponente (sez. 201 Contract Act, 1872). Il preponente non è, di regola, tenuto ad addurre un motivo particolare per la revoca della procura a fronte di contratto a tempo indeterminato, tuttavia rimane vincolato ai principi di buona fede e deve evitare di danneggiare l’agente. A tale scopo potrebbe essere necessario garantire un congruo preavviso. La violazione di tali principi fa sorgere un diritto al risarcimento del danno nei confronti dell’agente.

Se il contratto di agenzia è concluso a tempo determinato non può essere sciolto anticipatamente attraverso la revoca della procura da parte del preponente. Ai sensi della sez. 205 Contract Act 1872 egli è obbligato a risarcire il danno all’agente se la revoca della procura avviene senza un giustificato motivo – che potrebbe configurarsi in caso di violazione di condizioni essenziali del contratto di agenzia. Anche l’agente è tenuto al risarcimento del danno qualora abbandoni anticipatamente l’incarico senza giustificato motivo. Entrambi hanno l’obbligo di comunicare il motivo del recesso anticipato (sez. 206 Contract Act, 1872). Secondo la giurisprudenza indiana è consigliabile contattare l’altra parte e in caso di violazioni del contratto innanzitutto provvedere a diffidarla.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Oltre al risarcimento sopra rappresentato in caso di revoca della procura senza giustificato motivo non vi sono altri diritti derivanti dalla cessazione (anche unilaterale) del contratto.

10. Impiego di ausiliari

Se l’agente si impegna, esplicitamente o implicitamente, ad eseguire gli incarichi personalmente, lo stesso non è autorizzato a delegare i propri obblighi ad un ausiliario (sez. 190 Contract Act, 1872). Ciò non vale solamente nel caso in cui l’impiego di ausiliari rientra nella prassi commerciale.

Contrattualmente l’ausiliario è obbligato solo verso l’agente, e il preponente può opporre all’ausiliario soltanto quelle pretese che derivino da un comportamento non autorizzato. L’ausiliario è vincolato alle direttive dell’agente come quest’ultimo lo è a quelle del preponente. Non vi è un collegamento giuridico diretto tra preponente e ausiliario in base al quale il primo possa imporre direttive e ordini al secondo. Con la revoca del potere di rappresentanza in capo all’agente, ai sensi della sez. 210 Contract Act, 1872, viene meno anche la rappresentanza dell’ausiliario. Se fino a quel momento sono già state eseguite delle prestazioni (anche da parte dell’ausiliario) il preponente non può revocare la procura (sez. 204 Contract Act, 1872). Di prassi è sempre consigliabile inserire nel contratto una clausola secondo la quale la nomina dell’ausiliario dipende dall’espresso previo consenso del preponente.

11. Competenza e diritto applicabile

Il diritto indiano rende possibile la libera scelta del diritto sostanziale applicabile. L’applicabilità del diritto straniero scelto dalle parti è tuttavia soggetta ad onere probatorio delle parti. Inoltre si deve

osservare che l'India non è membro della Convenzione ONU sulla compravendita. Il diritto ONU sulla compravendita non è dunque applicabile ai contratti di agenzia e, per quanto riguarda i concessionari, non lo sarebbe già solo dal punto di vista oggettivo. È però possibile che il predetto diritto trovi applicazione ai singoli contratti di compravendita che ricadono sotto il contratto concluso con il concessionario.

I giudici indiani sono permanentemente oberati di lavoro e sotto organico. Una alternativa consigliabile è quella di devolvere contrattualmente qualsiasi controversia ad un collegio arbitrale (ad esempio secondo le regole della camera di commercio internazionale –ICC–). Il luogo dell'arbitrato può essere anche situato all'estero. L'India è firmataria della convenzione di New York per il riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri, perciò le decisioni di un arbitro straniero in India vengono riconosciute ed eseguite senza problemi.

AVVISO

Il commercio in India può essere oggi configurato anche attraverso la propria presenza in loco in maniera più semplice che in passato. La creazione di una società in India, dopo le profonde riforme avvenute negli anni 90, è oggi straordinariamente semplice. Un'eccezione è costituita, come accennato, dal settore del commercio al minuto, che rimane tuttora largamente precluso agli investimenti stranieri. Tuttavia, già attraverso cessioni di rami d'azienda si possono costituire commerci di import export. È anche possibile la creazione di un ufficio di rappresentanza, peraltro con oggetto sociale limitato essenzialmente ad attività di esplorazione del mercato.

INDONESIA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Indonesia non è regolato dalla legge, ad eccezione delle norme che riguardano il rappresentante unico ("Sole Agent"). Peraltro, il diritto codificato dopo l'indipendenza del Paese (come per esempio il diritto societario) influenza in parte la materia. Il diritto coloniale olandese non trova più applicazione ai rapporti di commercializzazione, a meno che non sia stato incorporato nelle leggi generali. Nel caso concreto le direttive del Ministero del Commercio indonesiano possono esercitare un'influenza indiretta sull'insieme delle norme applicabili.

2. Requisiti

Gli agenti vengono assunti essenzialmente in base a degli accordi presi tra le parti. Non è necessaria una relazione negoziale stabile tra l'agente e il preponente. Per una serie di prodotti è prevista necessariamente la nomina di un rappresentante unico (si veda sub 12).

Il diritto dell'Indonesia non contiene prescrizioni sull'esclusiva per gli agenti normali. Gli accordi contrattuali possono prevedere l'esclusiva, affinché l'agente possa operare solo per un determinato preponente o per determinati prodotti.

3. Tipologie contrattuali simili

Una tipologia contrattuale simile al contratto di agenzia è il rappresentante unico, che secondo la dottrina indonesiana deve però essere tenuto distinto rispetto all'agenzia.

Per il commercio di certi prodotti, ad esempio di veicoli, macchine e altri beni industriali, nonché per la partecipazione a bandi pubblici, è prescritta la nomina di un rappresentante unico. Nel contratto con il rappresentante unico devono assolutamente essere indicati la durata del contratto e, se pattuita, la possibilità di rinnovo. Un rappresentante unico nominato successivamente non è ammesso alla registrazione prima che il rapporto negoziale intrattenuto con il rappresentante precedente si sia completamente esaurito.

Nei contratti a termine è possibile recedere unilateralmente prima della decorrenza del termine in presenza di gravi motivi, sempre che quest'ultimi siano stati previsti nel contratto con l'agente unico. Il preponente è legittimato al recesso solo se il rappresentante unico:

- chiude la propria impresa;
- interrompe l'attività negoziale della propria impresa;
- trasferisce ad un terzo il proprio status di rappresentante unico senza il consenso del preponente
- l'impresa del rappresentante unico è insolvente;
- non vengono rispettate le singole clausole del contratto con il rappresentante (per tale presupposto però vengono richiesti particolari requisiti).

Se il preponente recede dal contratto con il rappresentante unico deve nonostante ciò assicurarsi che ai clienti del rappresentante vengano riforniti dei pezzi di ricambio necessari per un ulteriore periodo di due anni. Dal punto di vista pratico è consigliabile sciogliere il contratto con il rappresentante unico solo previo accordo consensuale. Il Ministero del Commercio indonesiano pretende spesso, per la registrazione del nuovo rappresentante unico, in particolare in caso di bandi pubblici relativi a progetti statali, una dichiarazione del precedente rappresentante in merito all'adempimento del contratto.

4. Requisiti di forma

La legge indonesiana non sottopone il contratto di agenzia a particolari requisiti di forma. La forma scritta è tuttavia consigliabile onde chiarire che si sta nominando un agente e non un rappresentante unico. Ciò dovrebbe essere specificato molto chiaramente nel contratto e in particolare si dovrebbe fornire una lista dei prodotti commerciati dall'agente in base al contratto.

Il contratto stesso non è sottoposto ad obblighi di registrazione. In caso di nomina di un agente, tuttavia, è opportuno osservare che alcuni prodotti possono essere importati solo da professionisti del settore, che si devono registrare presso il Ministero del Commercio. Ciò riguarda in particolare quei prodotti che vengono realizzati anche in Indonesia. I dettagli sono contenuti nelle liste delle limitazioni alle importazioni del Ministero del Commercio indonesiano.

5. Doveri dell'agente

In Indonesia, sia le persone fisiche che le persone giuridiche possono essere impiegate come agenti, a condizione che si tratti di cittadini indonesiani o imprese indonesiane.

Gli agenti che vogliono commerciare dei beni importati devono ottenere una previa apposita licenza dal governo indonesiano. Il diritto indonesiano non prevede ulteriori obblighi di registrazione o altri obblighi formali in capo all'agente. Non vi è un albo professionale per gli agenti.

L'agente è tenuto alla tutela degli interessi del preponente e a garantire la segretezza.

6. Doveri del preponente

Il preponente è obbligato per legge a fornire i prodotti elencati nel contratto di agenzia nella quantità prevista. Inoltre, deve prestare attenzione alla qualità dei prodotti, mettere a disposizione dell'agente una lista con i prezzi minimi e assistere l'agente nella commercializzazione dei prodotti previsti dal contratto nel relativo ambito di vendita. Infine deve fornire continuamente all'agente le informazioni relative allo sviluppo dei prodotti.

7. Provvigione

L'agente riceve una provvigione per la promozione della conclusione dei contratti per il preponente. La legge non si esprime relativamente all'ammontare e all'esigibilità della provvigione. Le parti possono determinare tali questioni nelle clausole del contratto di agenzia. Di solito il pagamento avviene alla fine del mese nel quale il contratto agevolato viene concluso dal preponente. Nel contratto si può altresì stabilire in che misura l'agente avrà diritto al rimborso delle spese e dei costi sostenuti.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi, in Indonesia, sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. Non vi sono norme in merito. Nel contratto di agenzia può essere concordato un periodo di prova.

La legge non prescrive né precisi termini di preavviso, né particolari motivi di recesso, e non dispone nemmeno in relazione alla durata del contratto. Sono possibili contratti a tempo indeterminato. Tali elementi possono essere regolati dai contraenti in base agli accordi contrattuali. Nel contratto dovrebbero anche essere stabilite le conseguenze giuridiche di un recesso anticipato, poiché esse non sono fissate con legge.

Se un contratto di agenzia sfocia in una controversia è ipotizzabile che l'agente indonesiano faccia una

segnalazione al Ministero del Commercio indonesiano. L'agente che agisce così deve però ponderare attentamente le difficoltà che ne possono derivare, ad esempio in relazione alla necessità di possedere una adeguata licenza alle importazioni.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di scioglimento del contratto la legge non prevede un diritto all'indennizzo dell'agente. Le parti possono inserire una apposita clausola nel contratto, che indichi se e in quale ammontare l'agente debba risarcire il danno al preponente in caso di violazione di un divieto di concorrenza contrattualmente pattuito.

10. Impiego di ausiliari

Il preponente e l'agente possono regolare l'impiego di ausiliari per determinati settori di vendita. Il contratto con l'ausiliario è di norma concluso fra l'agente e l'ausiliario. Costui ha un rapporto contrattuale soltanto con l'agente. L'impiego di ausiliari dovrebbe in particolare rendere possibile alle imprese di vendita al dettaglio di commerciare le proprie merci in diversi ambiti di vendita. La nullità del contratto principale ha come conseguenza la nullità del contratto con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

In mancanza di norme legali inderogabili le parti possono stabilire liberamente a chi devolvere la competenza giurisdizionale per un eventuale controversia. Le decisioni straniere non vengono però né riconosciute né eseguite in Indonesia.

Anche il diritto applicabile può essere liberamente pattuito tra le parti. I processi in Indonesia sono molto lunghi e il risultato è incerto. In alternativa, le parti possono inserire nel contratto una clausola arbitrale. Per le controversie si può stabilire dunque la competenza di un arbitro indonesiano che decida sulla base del diritto dell'arbitrato indonesiano. Inoltre, è possibile stabilire la competenza di un arbitro internazionale. L'Indonesia ha sottoscritto la Convenzione ONU di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958. L'accordo relativo alla clausola arbitrale comporta l'esclusione della competenza dei giudici indonesiani.

12. Norme imperative del diritto Indonesiano

Secondo il diritto indonesiano l'impiego di un rappresentante unico è obbligatorio per il commercio di determinati prodotti. Le norme applicabili sono contenute nel decreto del Ministero dell'Industria n. 295/M/SK/7/82 del 07.07.82. Una lista dei beni in questione è contenuta nel decreto del Ministero dell'Industria indonesiano n. 428/M/SK/12/87 del 23.12.1987. Le norme relative al rappresentante unico limitano sensibilmente la libertà contrattuale delle parti. Di norma, in relazione a tali negozi, il preponente sceglie di avere sede all'estero.

Il diritto di esclusiva previsto dalla legge per il rappresentante unico si estende essenzialmente a tutto il territorio dello Stato indonesiano. Il Ministero del Commercio può consentire delle eccezioni. Presupposto è che il preponente dichiari esattamente nel documento di registrazione l'ambito negoziale del rappresentante unico e affermi la limitazione della sua attività negoziale a tale settore. In qualità di rappresentante unico possono agire soltanto imprese indonesiane sotto forma di impresa statale o di "Perseroan Terbatas". Si tratta di imprese che vengono considerate dal diritto indonesiano alla stregua di una s.r.l. o s.p.a. Il contratto tra il preponente e il rappresentante unico non deve rispettare determinati requisiti di forma, deve però regolare in particolare i seguenti punti:

- nome e indirizzo completo delle parti;
- tipo e marchio dei beni o dei servizi che formano oggetto del contratto;
- ambito geografico in cui deve avvenire il commercio;
- durata del contratto;
- indicazione e denominazione completa dei contraenti.

Il contratto con il rappresentante unico deve essere concluso in forma notarile e registrato presso il Ministero del Commercio. A tal fine va depositata una copia del contratto. Ai fini della registrazione va compilata apposita istanza e il contratto va prodotto in lingua indonesiana (è sufficiente una traduzione). Altre versioni in lingue diverse sono possibili e non abbisognano di convalida. All'istanza vanno allegati:

- contratto in traduzione indonesiana;
- copia del contratto societario;
- dichiarazione scritta del rappresentante unico di voler essere impiegato come tale in Indonesia;
- copia della licenza commerciale della società commerciale indonesiana;
- notifica.

Il processo di registrazione si divide in due fasi. Innanzitutto, il preponente deve inviare tutti i documenti necessari alla registrazione alla sezione commerciale del consolato indonesiano del suo Paese di origine. Questo convalida i documenti. Successivamente, il rappresentante prescelto consegna i documenti convalidati (e previamente speditigli dal preponente) al direttore della divisione commerciale del Ministero del Commercio indonesiano.

Il rappresentante unico ha un diritto alla formazione per l'ampliamento delle sue capacità.

La durata minima del contratto per i rappresentanti unici è di tre anni. Se il rappresentante unico opera come produttore o installatore, cioè assembla merci o produce componenti, il contratto deve essere concluso per almeno cinque anni e può in seguito essere rinnovato per altri cinque anni.

IRAN

1. Principi

Il diritto di agenzia in Iran non è regolato da leggi speciali. Norme generali sul mediatore, l'agente e figure simili all'agente si trovano in parte nella Legge commerciale iraniana (di seguito l.comm.), artt. 1-5, 6, 7, e 9 e artt. 395-401. In via sussidiaria, gli artt. 335, 358 e 401 rinviano alle norme generali sulla rappresentanza, regolate agli artt. 656 e ss. del codice civile iraniano (di seguito c.c.).

Il rapporto di agenzia è definito in via generale dal codice civile come un contratto con il quale un contraente incarica l'altro contraente di tenere determinati comportamenti in qualità di suo rappresentante (art. 686 c.c.).

2. Requisiti

Il diritto iraniano non prescrive specifici requisiti per l'agente. Il rapporto giuridico generalmente indicato come rappresentanza può configurarsi secondo svariate forme descritte dalla legge:

- rappresentanza speciale: il rappresentante viene incaricato solo in determinate occasioni o per uno scopo speciale e predeterminato;
- rappresentanza generica: Il rappresentante agisce con portata generale all'interno dei confini stabiliti da una procura o da un contratto;
- rappresentanza generale: il rappresentante generale ha poteri illimitati nel rappresentare il preponente;
- rappresentanza con clausola dello “star del credere”: l'agente garantisce al proprio preponente anche il regolare adempimento da parte dei terzi.

Non è obbligatoria l'esclusiva a favore dell'agente. Le imprese straniere non sono nemmeno tenute a servirsi di un agente o di altro intermediario iraniano per l'introduzione di merci o prestazioni di servizi. Se le imprese straniere vogliono consegnare delle merci direttamente a clienti finali in Iran, in assenza quindi dell'intervento degli intermediari, esse sono obbligate possedere in Iran un proprio ramo d'azienda.

3. Tipologie contrattuali simili

Il rappresentante che, ai sensi dell'art. 395 l. comm., viene dichiarato ufficialmente dall'agente come proprio rappresentante per i rapporti negoziali e la cui firma è essenzialmente vincolante per il preponente costituisce un vero e proprio rappresentante indiretto.

L'art. 335 della legge societaria iraniana indica come mediatore una persona che dietro compenso si adopera al fine di intermediare per una terza persona la conclusioni di negozi o il reperimento di un adeguato partner negoziale. Il mediatore, ai sensi dell'art. 337 l. comm., deve informare entrambi i contraenti sui negozi che vuole intraprendere e sui dettagli rilevanti per l'accordo in maniera completa e coscienziosa, anche se egli era stato incaricato solo da uno dei contraenti.

4. Requisiti di forma

La conclusione del contratto di agenzia è a forma libera ed essenzialmente possibile anche tramite atti concludenti. In Iran non vi è essenzialmente né un obbligo generale di registrazione, né un registro centrale degli agenti. Tuttavia è consigliabile segnalare alle autorità la nomina di un agente, nel caso sia disponibile un istituto per la registrazione. In caso di registrazione il contratto va depositato in traduzione

persiana che va redatta dai traduttori riconosciuti dal Ministero della Giustizia. Diversi Ministeri pretendono un agente registrato dalle imprese straniere che abbiano l'autorizzazione ministeriale per l'importazione dei propri beni in Iran. Poiché non vi è un registro centrale dei rappresentanti, si può prendere in considerazione soltanto una registrazione diretta presso il ministero che la richiede. Se l'agente procaccia un contratto con un ente pubblico iraniano potrebbe anche essere richiesto che il preponente presenti una dichiarazione giurata. Tale dichiarazione deve, fra l'altro, contenere le indicazioni relative ai pagamenti complessivamente effettuati all'agente. La mancanza di tale dichiarazione potrebbe essere interpretato come una violazione colposa del contratto da parte del rappresentante.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente, in considerazione della generale libertà contrattuale, derivano principalmente da precisi accordi dei contraenti. Secondo il dettato della legge il rappresentante deve essenzialmente adempiere correttamente al proprio obbligo di informazione. Contrariamente al mediatore, il rappresentante è sottoposto esclusivamente agli interessi del proprio preponente, ciò ai sensi degli artt. 667 e ss. c.c. In caso di comportamenti contrastanti l'agente potrebbe, fra l'altro e ai sensi degli artt. 366 e 370 l. comm., perdere il proprio diritto alla remunerazione o trovarsi obbligato al risarcimento dei danni ai sensi dell'art. 364 l. comm. Peraltro, l'agente, ai sensi dell'art. 367 l. comm., non può essere considerato responsabile per la solvibilità dei contraenti, a meno che egli non assicuri espressamente tale solvibilità economica e finanziaria.

Inoltre si deve osservare che l'agente, ai sensi dell'art. 667 c.c., è soggetto ad obblighi di riservatezza e di lealtà. Una lesione del rapporto di fiducia può essere considerata violazione contrattuale e in determinati casi addirittura comportamento illecito.

Sebbene in Iran prevalga la libertà contrattuale, ogni contratto dovrebbe rispettare i principi giuridici iraniani. In particolare bisogna prestare attenzione al fatto che i contratti di commissione in ambito governativo non sono ammessi e ciò al fine di evitare eventuali tangenti nel settore pubblico.

I seguenti punti dovrebbero essere regolati nel contratto:

- provvigione;
- obbligo dell'agente di concludere un'assicurazione, poiché egli in qualità di agente non è obbligato a prestare garanzia per i beni che commercia;
- esclusiva di entrambi i contraenti.

6. Doveri del preponente

I doveri del preponente vengono liberamente determinati dalle parti sulla base della generica libertà contrattuale accordata ad esse dalla legge. Ai sensi dell'art. 674 c.c. vi è un obbligo generale del preponente ad adempiere regolarmente tutti i negozi giuridici conclusi dall'agente nell'ambito della propria attività di rappresentanza.

Inoltre, il preponente deve rimborsare all'agente, ai sensi dell'art. 675 c.c., tutte le spese e le perdite nelle quali l'agente è incorso senza colpa, sempre che l'agente abbia agito nell'ambito dei propri poteri. Inoltre il preponente è obbligato anche quando il negozio procuratogli non è venuto ad esistenza o nel caso in cui il contratto è stato risolto consensualmente. Solo quando lo scioglimento del contratto è ascrivibile all'agente la provvigione non è dovuta.

7. Provvigione

La remunerazione può essere concordata liberamente fra le parti. In assenza di accordo contrattuale

espresso si dovrà considerare il fatto che l'agente è tenuto a provare l'apporto causale della propria attività in relazione alla conclusione del negozio. Se il negozio è sospensivamente condizionato, la provvigione sarà dovuta soltanto dopo il verificarsi della condizione sospensiva. Se il contratto procurato o concluso dall'agente non viene adempiuto per cause non imputabili all'agente egli conserva il diritto alla remunerazione, salvo accordo contrario.

8. Scioglimento del contratto

Il principio della libertà contrattuale domina anche la regolamentazione della durata e dello scioglimento del contratto. È consigliabile regolare esattamente i tempi di durata del contratto prestando attenzione alla differenza fra il calendario occidentale e quello persiano.

Secondo il diritto iraniano il recesso è ammesso in ogni momento. Vi sono le seguenti possibilità di recesso:

- secondo le condizioni pattuite, unilateralmente o su accordo delle parti. In assenza di una regolamentazione contraria nel contratto il preponente può recedere in ogni momento e senza addurre motivi (art. 678(1), 679 c.c.);
- risoluzione del contratto per morte o incapacità di agire di uno dei contraenti, art. 678 (3) c.c.;
- la causa di motivi indicati dalla legge, in particolare insolvenza del preponente, grave violazione degli obblighi di diligenza o impossibilità dell'adempimento contrattuale.

Per evitare la responsabilità il preponente dovrebbe in ogni caso comunicare pubblicamente la disdetta ai sensi dell'art. 389 c.c., se ciò appare richiesto dalle circostanze.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Anche secondo il diritto iraniano il pagamento di indennizzi è usuale in caso di scioglimento anticipato del contratto. L'esatta configurazione deve essere oggetto dell'accordo contrattuale tra le parti.

10. Impiego di ausiliari

Ai sensi dell'art. 672 c.c. è vietato all'agente nominare ulteriori rappresentanti senza l'espresso consenso del preponente, che può essere desunto anche da comportamenti concludenti di quest'ultimo. Se l'agente viola tale divieto risponderà solidalmente con l'ausiliario di tutti i danni da ciò derivanti.

11. Competenza e diritto applicabile

Nel 1997 in Iran è stato introdotto un nuovo diritto dell'arbitrato che ha allargato l'effettivo campo di applicazione nelle controversie internazionali. Fino alla data della sua entrata in vigore era consentito ai contraenti, ad esempio, stabilire l'applicazione del diritto straniero soltanto quando almeno una delle parti era straniera e il contratto era stato concluso all'estero. Ora le parti potrebbero incorporare le norme di diritto straniero anche quando il contratto è concluso in Iran. Vale la pena, però, osservare che l'esecuzione di titoli stranieri in Iran è quasi impossibile. In caso di clausola sulla competenza, pertanto, le possibilità di esecuzione vanno verificate attentamente.

12. Norme imperative del diritto iraniano

Le prescrizioni formali sull'agente iraniano hanno natura cogente. Tutte le altre statuizioni sui rispettivi diritti e doveri delle parti, compreso il diritto applicabile, sono invece liberamente concordabili.

IRAQ

1. Principi

Nel corso dell'ultimo quarantennio il diritto dei contratti di agenzia iracheno è stato riformato ben sei volte (nel 1969, nel 1976, nel 1983, nel 1994 e nel 2000). La legge attualmente in vigore è la Legge sugli agenti n. 51 del 2000 (l. 51/2000). A tale legge si è sovrapposto il comunicato del 09.06.2003 del regime provvisorio di transizione della Coalizione (CPA), che nell'aprile 2003 ha scacciato il regime iracheno di Saddam Hussein. La CPA ha abolito in toto le prescrizioni di ordine burocratico gravanti sull'agente.

Il diritto sostanziale dei contratti di agenzia non è regolato da leggi speciali. Valgono pertanto in gran parte le norme sulla rappresentanza contenute nel codice civile iracheno n. 40 del 1951, ad opera del giureconsulto egiziano Sanhuri, il quale fa tra l'altro riferimento anche al Code Civil francese. Le norme sulla rappresentanza si trovano agli artt. 927-949.

Secondo l'art. 3 comma 1 l. n. 51/2000, è agente ogni persona che esercita in Iraq una attività commerciale in qualità di rappresentante per una persona fisica o giuridica straniera, e ciò sia in qualità di agente che in qualità di commissionario, così come regolati dal diritto commerciale, societario o dei trasporti.

Accanto all'agente, in passato era presente in Iraq una figura di intermediario (mediatore), figura abolita nel 1994 e non reintrodotta dalla legge sugli agenti del 2000. Dalla struttura originariamente socialista del governo iracheno deriva una netta divisione tra l'agente e la società di import-export delle case commerciali statali del governo, incluse le società delle quali lo Stato possedeva azioni (le cosiddette Mixed Companies).

2. Requisiti

Possono essere agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche (art. 3 comma 2 l. n. 51/2000) che siano in possesso dei requisiti di cui all'art. 4, commi 1-7, l. n. 51/2000, ossia possedere la cittadinanza o la nazionalità irachena ed avere in Iraq la propria sede o residenza, avere la piena capacità giuridica e almeno 25 anni di età, non avere subito condanne per reati o violazioni del buon costume, essere iscritte presso un ufficio commerciale, essere membri della Camera di Commercio e operare con una ditta commerciale, essere leali verso lo Stato iracheno e non essere al servizio dello Stato. Se l'agente è una società, tutte le sue azioni devono essere possedute da iracheni, art. 4 comma 3 l. 51/2000.

La legge irachena sugli agenti pretende il deposito di numerosi documenti da parte dell'agente, secondo l'art. 4 l. 51/2000 e art. 1 dello speciale regolamento di attuazione n. 1/2000 (reg. att. 1/2000), vanno depositati un documento di identità, la prova di appartenenza alla Camera di Commercio con la propria ditta commerciale, una prova della proprietà o un contratto di locazione relativi alla sede dell'agente, una prova della registrazione presso il registro degli agenti, un certificato di iscrizione, il contratto di agenzia, la prova negativa relativa al fatto che l'agente non è un impiegato statale e non ha violato la legge n. 143 del 19.09.2000 e un certificato di buona condotta.

Non è chiara la portata della liberalizzazione operata dal comunicato del CPA datato 09.06.2003. Il comunicato critica gli obblighi formali imposti dalla legge agli agenti iracheni e "sospende" il procedimento formale del precedente regime, affinché tutti gli imprenditori iracheni possano contrattare liberamente con i loro partner stranieri. I requisiti formali sono perciò limitati, in base all'interpretazione

letterale, alla cittadinanza irachena e all'esercizio di un commercio. I confini sono però molto vaghi. Per il settore farmaceutico vige come normativa speciale il Regolamento n. 4/1998 del Ministero della Sanità iracheno sugli uffici scientifici della pubblicità farmaceutica ("Instructions No. 4/1998 of the Ministry of Health related to Scientific Offices of the Pharmaceutical Publicity").

L'esclusiva del contratto di agenzia non è prevista dalla legge, ma può essere stabilita liberamente dai contraenti. L'agente può tuttavia al massimo rappresentare tre preponenti (art. 4 comma 4 l. n. 51/2000).

3. Tipologie contrattuali simili

Come contratti simili o alternativi regolati dalla legge si considerano i modelli contrattuali disciplinati dal codice civile iracheno (mandato, procacciatore d'affari, intermediazione, mediazione) nonché la presenza in proprio della società straniera (agenzie, cessione di ramo d'azienda). Mentre il mandato e il procacciatore d'affari possono essere attività soggette alle norme sui contratti di agenzia, in presenza degli altri presupposti a tal fine richiesti l'intermediario e il mediatore collaborano al sorgere di un contratto tra due altri contraenti.

4. Requisiti di forma

I documenti citati sub 2 vanno convalidati, art. 1 comma 7 reg. att. 1/2000. L'inosservanza dei requisiti di forma non è sanzionata, potrebbe però condurre alla mancata registrazione dell'agente, il quale non potrebbe esercitare la propria attività senza commettere una violazione di legge sanzionabile.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente non sono regolati per legge. Di conseguenza è necessario determinare nel contratto quali doveri abbia l'agente verso il preponente (ad esempio doveri di fedeltà e diligenza, divieto di concorrenza, conservazione dei segreti commerciali del preponente, obbligo di tenere registri sugli affari procurati e di trasmettere al preponente tutte le informazioni rilevanti nel contesto dell'attività di agenzia).

6. Doveri del preponente

Poiché la legge irachena sui contratti di agenzia non impone alcun obbligo al preponente, valgono nei confronti dell'agente le norme generali del diritto dei contratti iracheno contenute nel codice civile (artt. 71-179 – diritto generale dei contratti – e artt. 927-952 – diritto della rappresentanza). L'art. 162 del codice civile dà una definizione di "uso commerciale" che però fa riferimento alla Majella, una codificazione del diritto della Sharia'a dell'impero ottomano. L'obbligo di remunerazione deriva dall'art. 940 del codice civile, mentre le spese vanno rimborsate ai sensi dell'art. 941.

7. Provvigione

La provvigione necessita di esplicito accordo (art. 940 codice civile). L'agente di norma lavora solo dietro remunerazione e in mancanza di accordo sulla remunerazione gli verrà corrisposta quella abituale (art. 940 comma 1 codice civile). Anche quando è stata pattuita una remunerazione questa deve essere accertata dal giudice se il preponente non l'ha pagata volontariamente e l'agente non l'ha accettata (art. 940 comma 2 codice civile).

Non esiste una differenziazione legale in base al tipo di provvigione. Dovrebbe, pertanto, essere

chiaramente stabilito nel contratto quando la provvigione è dovuta, se a tal fine sia sufficiente la partecipazione alla conclusione di un negozio (provvigione sull'intermediazione) o se la provvigione sia dovuta solo quando l'agente stesso conclude il negozio (provvigione sulla conclusione), o se il diritto alla provvigione sorga quando, anche senza l'intervento dell'agente, venga in essere un negozio con clientela a lui riconducibile o appartenente alla sua zona (provvigione a zona). Inoltre, andrebbe regolato esattamente nel contratto quando la provvigione diventa esigibile e in presenza di quali presupposti cessa di esserlo.

8. Scioglimento del contratto

Le norme sullo scioglimento del contratto sono codificate agli artt. 946-949 del codice civile. Ai sensi dell'art. 946 il contratto di agenzia si risolve con la morte o l'incapacità di agire di uno dei contraenti, con il raggiungimento dello scopo del contratto o con il decorrere del termine stabilito. Anche il termine può essere pattuito liberamente; pertanto i contraenti possono stipulare il contratto di agenzia a tempo determinato o indeterminato.

In mancanza di disposizioni di legge si può recedere in ogni momento sia dal contratto a termine che da quello a tempo indeterminato. Pertanto, per esigenze di certezza, è consigliabile alle parti regolare esattamente nel contratto i presupposti per il recesso, in particolare se il recesso vada attuato per iscritto, se sia necessario un motivo e quali termini di preavviso vadano osservati.

Come motivi di recesso le parti possono ad esempio considerare:

- il decorso del termine;
- il recesso previo congruo preavviso;
- raggiungimento dello scopo del contratto;
- fallimento o mutamento dei soci;
- gravi violazioni del contratto;
- violazione di una clausola di non concorrenza;
- violazione dell'obbligo di riservatezza.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Né il codice civile iracheno né la legge sugli agenti riconoscono un diritto all'indennizzo dell'agente, cosicché in caso di scioglimento illegittimo del contratto sorgerà in ogni caso il diritto al risarcimento del danno.

Se la disdetta del contratto di agenzia è data in un momento sconveniente o è immotivata, la legge ne desume una violazione del contratto e il preponente è tenuto al relativo risarcimento del danno ex art. 947 comma 3 codice civile. Per l'interpretazione del concetto di sconvenienza si devono considerare tutte le circostanze, il che può far sorgere delle difficoltà vista l'attuale situazione di tensione in Iraq.

10. Impiego di ausiliari

Ai sensi dell'art. 939 primo periodo del codice civile l'agente non può nominare ausiliari a meno che il preponente non abbia prestato il suo consenso o la questione sia rimessa alla discrezione dell'agente. Nel dubbio l'ausiliario vale quale rappresentante diretto del preponente, il cui rapporto contrattuale prosegue nonostante il recesso dell'agente o la risoluzione del contratto dovuta alla morte di quest'ultimo (art. 939 secondo periodo del codice civile). In caso di ausiliari non autorizzati la responsabilità del preponente è esclusa (artt. 942-944 del codice civile). A seconda della situazione di fatto (ad esempio, in presenza

specifiche pattuizioni in tal senso o di una scelta errata della persona dell'ausiliario da parte dell'agente), può sorgere la responsabilità dell'agente per il fatto dell'ausiliario o per culpa in eligendo.

11. Competenza e diritto applicabile

L'Iraq ha un articolato sistema giudiziario composto da tre rami di giurisdizione e tre gradi di giudizio. Le controversie civili e commerciali sono devolute ai giudici civili. Il processo civile è regolato nella legge n. 83 del 1969. L'esecuzione delle decisioni straniere è disciplinata dalla legge sulle esecuzioni n. 45 del 1980 e dalla legge n. 30 del 1928 e legata ad una serie di presupposti (in particolare l'esistenza di un trattato bilaterale, la garanzia di reciprocità, il passaggio in giudicato, l'osservanza delle norme di rinvio, il rispetto del buon costume e dell'ordine pubblico).

Essenzialmente i contraenti possono individuare il giudice competente tramite una clausola sulla competenza. Nel radicare una controversia all'estero si deve tuttavia considerare se la decisione va eseguita in Iraq o, se l'agente ha il proprio patrimonio all'estero, in tale luogo. Si richiede attenzione poiché l'Iraq non ha ancora sottoscritto alcuno dei trattati internazionali in materia.

L'arbitrato in Iraq è regolato dal diritto processuale civile. Si possono prevedere anche gli arbitrati stranieri. L'eseguibilità dei lodi arbitrali stranieri in Iraq necessita di convalida. L'Iraq è membro di una serie di trattati internazionali e arabi sull'arbitrato ma non ha sottoscritto la Convenzione ONU di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958. L'Iraq è membro della Convenzione per la camera arbitrale internazionale permanente dell'Aja del 1899, della Convenzione di Ginevra sulle clausole arbitrali del 1923 (ingresso nel 1926), della Lega Araba della Convenzione di Riyadh del 1983 e altre.

La legge irachena non vieta di stabilire l'applicabilità di un diritto diverso da quello iracheno. Secondo il diritto codificato e la situazione attualmente complicata appare poco consigliabile pattuire l'applicabilità di un diritto straniero a fronte di una competenza giudiziaria irachena.

12. Norme imperative del diritto iracheno

Non vi sono norme imperative nel diritto iracheno che oltrepassino quanto previsto dall'usuale contesto internazionale ed alle quali il preponente dovrebbe prestare particolare attenzione, se non quelle già evidenziate nel corso della presente trattazione.

Norme imperative nel diritto iracheno che siano rivolte all'agente si rinvencono nella legge sugli agenti n. 51/2000 e nel Regolamento di attuazione n. 1 del Ministro del Commercio iracheno del 2000, che per lo più regolano gli obblighi dell'agente verso lo Stato. Tali prescrizioni vengono superate dal citato comunicato del governo provvisorio di transizione della Coalizione (CPA del 09.06.2003). La CPA abolisce interamente le norme formali sopra citate. La portata di tale abrogazione è ancora poco chiara.

AVVISO

Sullo sfondo della pessima situazione politico economica in Iraq (con eccezione della parte curda) è particolarmente importante la concreta configurazione dei rapporti di agenzia. Punti particolari cui prestare attenzione possono essere la domanda di aiuti finanziari pubblici, la formazione degli iracheni da parte del preponente all'estero o impedimenti agli spostamenti del preponente in Iraq e le conseguenti difficoltà a vigilare sull'operato dell'agente.

Poiché la legge lascia largo spazio ai contraenti, si consiglia una configurazione dettagliata del

contratto commisurata agli interessi e al caso concreto. Si dovrebbe stabilire quali diritti e quali doveri l'agente abbia verso il preponente, in particolare in relazione all'osservanza dei diritti industriali e di proprietà intellettuale e in relazione alle regole sulla fissazione dei prezzi, la formazione del personale, la commercializzazione, l'esclusiva, la zona di attività, le misure in caso di importazioni parallele, falsificazioni sul mercato, resoconti, motivi di disdetta, durata del contratto e clausola arbitrale.

IRLANDA

1. Principi

Prima dell'entrata dell'Irlanda nell'Unione Europea il diritto dei contratti di agenzia era esclusivamente regolato dalla Common Law anglosassone, secondo la quale il diritto dei contratti di agenzia si basava principalmente sul diritto giurisprudenziale ed era quindi fortemente legato al caso concreto. Con l'ingresso dell'Irlanda nell'Unione Europea la maggior parte degli agenti ricadono ora sotto la tutela delle norme della Direttive UE 86/653/CEE del 18.12.1986 per l'armonizzazione del diritto degli Stati Membri relativamente agli agenti autonomi. Tale direttiva è stata recepita nel diritto nazionale dal legislatore irlandese con la legge n. 31/1997. L'agente ha ottenuto ulteriore tutela dal Regolamento CE sugli agenti del 1994, che è stato recepito nel diritto irlandese con la legge n. 33/1994.

L'agente è definito come un intermediario autonomo che ha la rappresentanza stabile al fine di trattare la compravendita di beni in nome di un'altra persona, il preponente, o di concludere tali negozi in nome e per conto del preponente. Un contratto di agenzia è dunque essenzialmente un accordo in ragione del quale l'agente conclude compravendite tra il preponente e i clienti e ne ricava – a seconda del volume dei beni venduti – una provvigione.

2. Requisiti

In Irlanda possono operare in veste di agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. L'agente non è tenuto ad avere la propria sede in Irlanda.

Il diritto Irlandese prevede un obbligo di registrazione per determinati settori (ad esempio quello assicurativo), tuttavia ciò non vale per l'agente. Fatta eccezione per gli obblighi inerenti la dichiarazione dei redditi non vi sono requisiti formali per il rapporto di agenzia. Essenzialmente l'attività di agente è poco regolata in Irlanda. Non vi sono di massima ostacoli burocratici.

Vi è la possibilità di una rappresentanza esclusiva, tuttavia essa non è regolata dalla legge e di conseguenza è liberamente stabilita dalle parti.

3. Tipologie contrattuali simili

Simile al contratto di agenzia è il contratto di distribuzione. Con tale termine si intende un accordo tra il produttore o l'offerente di merci o servizi e imprese autonome, in ragione del quale le merci o i servizi vengono acquistati e poi nuovamente alienati a terzi. La principale differenza con il contratto di agenzia sta nel fatto che il distributore agisce a proprio rischio e contrariamente all'agente acquisisce la proprietà sulle merci del produttore.

4. Requisiti di forma

Di massima vige la libertà formale in relazione alla conclusione dei contratti di agenzia, i quali possono, quindi, essere conclusi oralmente o per iscritto. Se i contratti ricadono invece nel campo di applicazione delle direttive e dei regolamenti UE vi è il requisito della forma scritta per la loro validità.

5. Doveri dell'agente

Ad eccezione dei già citati obblighi fiscali non sono previsti dalle leggi irlandesi obblighi formali a cui

l'agente deve adempiere prima di iniziare la propria attività. Sostanzialmente l'agente ha una serie di obblighi nei confronti della propria controparte, il preponente. Deve agire nell'interesse del preponente e secondo buona fede, sforzarsi di contribuire alla conclusione di contratti e, se possibile, concluderli. Inoltre è obbligato a mettere a disposizione del preponente tutte le informazioni necessarie nell'ambito del rapporto di agenzia e ad agire secondo le direttive del preponente.

6. Obblighi del preponente

Obbligo del preponente è innanzitutto quello di agire secondo le disposizioni contrattuali e soprattutto secondo buona fede. Inoltre, egli deve procurare al proprio agente tutte le informazioni necessarie in relazione ai prodotti oggetto del contratto e all'esecuzione dello stesso. Qualora sia prevedibile che il volume di affari si riveli sensibilmente inferiore a quanto previsto al momento della conclusione del contratto egli ne deve rendere partecipe l'agente entro un congruo periodo di tempo. Inoltre il preponente è tenuto al pagamento della provvigione e alla relativa iscrizione nei propri registri.

7. Provvigione

Per ogni contratto concluso tra il preponente e i terzi in pendenza del rapporto di agenzia e che sia riconducibile all'intermediazione dell'agente, egli matura un diritto alla provvigione. La provvigione si calcola in base al valore delle merci vendute. L'ammontare della provvigione è liberamente stabilita dalle parti.

Oltre a ciò l'agente ha la possibilità di pretendere dal preponente il rimborso delle spese sostenute, se documentate e necessarie all'attività di intermediazione.

8. Scioglimento del contratto

Secondo il diritto irlandese dei contratti di agenzia i contratti possono essere conclusi a termine o a tempo indeterminato.

In caso di contratto a tempo indeterminato il contratto può essere sciolto da entrambi i contraenti tramite recesso. Il termine di preavviso per tale recesso equivale a un mese per il primo anno di rapporto, due mesi durante il secondo anno e tre mesi a partire dal terzo anno. Tali termini non possono essere ridotti.

Un recesso straordinario senza preavviso è possibile se un contraente non adempie ai propri obblighi o vi sono motivi eccezionali.

In caso di contratto a tempo determinato il recesso anticipato è possibile in presenza di determinate circostanze. Simili circostanze possono essere tali da essere imputabili al preponente. Da parte dell'agente possono esservi motivi quali il fatto che l'agente non è più in grado di esercitare normalmente la propria attività per motivi di salute o di età. L'agente ha anche la possibilità di trasferire ad un terzo, con il consenso del preponente, i suoi diritti e doveri.

Tipiche cause di recesso anticipato (sia per il contratto a termine che per quello a tempo indeterminato) sono, fra gli altri:

- cessazione del contratto consensuale, unilaterale o bilaterale;
- fallimento dell'agente;
- morte, pensione o malattia dell'agente;
- alienazione dell'azienda da parte dell'agente o del preponente;
- inizio di un'attività di produzione da parte dell'agente;

- violazione dell'esclusiva dell'agente da parte del preponente attraverso la nomina di un ulteriore agente nell'ambito della competenza esclusiva del "vecchio" agente;
- forza maggiore.

Inoltre anche la violazione del divieto di concorrenza da parte dell'agente può portare allo scioglimento del contratto. Peraltro si deve osservare che esso è applicabile solo a determinate zone e determinati prodotti. Se l'agente agisce in proprio e perseguendo dei propri obiettivi si avrà una violazione del contratto, che ovviamente può ugualmente portare allo scioglimento del contratto. Lo stesso vale per la violazione del divieto di incasso della provvigione. Per l'agente vi è la possibilità di recedere qualora il preponente violi la sfera commerciale dell'agente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il preponente è obbligato a corrispondere all'agente un indennizzo. L'indennizzo va commisurato da una parte ai clienti che sono stati acquisiti dall'agente, dall'altra ai contratti con i clienti già esistenti o al volume al quale l'agente ha portato gli affari e i profitti del preponente. Tale diritto è limitato all'ammontare della provvigione che l'agente guadagna normalmente in un anno. Come termine di raffronto si utilizza la media degli ultimi cinque anni del rapporto contrattuale. Se il contratto è di durata inferiore, vale il periodo di tempo a partire dalla conclusione del contratto. L'agente perde il diritto all'indennizzo (e al risarcimento) se non avvisa il preponente entro un anno dalla cessazione del contratto di voler far valere tale diritto. Tale avviso non deve avvenire necessariamente in forma scritta, ma essa è comunque consigliabile ai fini probatori, poiché l'agente sopporta l'onere della prova in merito alla tempestività dell'avanzamento della sua pretesa.

Le clausole sulla concorrenza post-contrattuale non possono superare i due anni dallo scioglimento del contratto. Se da tale clausola discenda o meno il diritto ad una indennità è questione lasciata alla libera volontà delle parti.

10. Impiego di ausiliari

L'istituto giuridico dell'ausiliario è contemplato dal diritto irlandese. L'ausiliario ha una relazione contrattuale con l'agente ma non con il preponente. Di conseguenza egli non è titolare di diritti da far valere direttamente contro il preponente per quanto riguarda l'indennizzo o il risarcimento per il caso in cui il contratto di agenzia tra il preponente e l'agente dovesse essere invalido o risolto. Possibili diritti sorgono solo nei confronti dello stesso agente.

11. Competenza e diritto applicabile

I giudici irlandesi applicano per quanto possibile il diritto che meglio corrisponde alla volontà dei contraenti e allo scopo del contratto, in particolare quando le parti hanno espressamente concordato il diritto applicabile. Al riguardo i giudici considerano le statuizioni contrattuali ma anche la concreta situazione dei contraenti e le circostanze rilevanti. Infine è da osservare che la direttiva UE sopra (sub 1) citata è volta prima di tutto alla tutela degli agenti operanti nell'Ue. Di conseguenza un accordo contrattuale relativo al diritto applicabile non può essere preso in considerazione se viola l'obiettivo di tutela della direttiva UE.

I contraenti possono inoltre stabilire nel contratto se l'eventuale controversia è di competenza di un determinato giudice o va devoluta ad un arbitro. Tali clausole sono tuttavia illecite se – nonostante l'agente operi in Irlanda – viene dichiarato competente un giudice straniero che non ha sede in uno degli Stati membri dell'Unione e di conseguenza non garantisce la tutela minima prevista dalla sopra citata Direttiva UE sugli agenti.

Relativamente alla scelta del diritto applicabile o della competenza o della clausola arbitrale non fa alcuna differenza se uno dei contraenti sia persona fisica o giuridica.

12. Norme imperative del diritto irlandese

Sebbene non vi siano nel diritto irlandese dei contratti norme imperative e quindi inderogabili, va tenuto in conto lo scopo di tutela insito nel diritto dell'UE in tema di agenzia (tutela degli agenti operanti nell'UE). Di conseguenza gli accordi contrattuali sono invalidi se escludono o limitano il predetto fine di tutela. Ciò è di particolare rilievo per quanto riguarda i termini minimi di preavviso di cui sub 8.

ITALIA

1. Principi

La disciplina dei contratti di agenzia è regolata come parte del diritto commerciale nel capo decimo della terza parte del Codice Civile. Nel contesto del recepimento della Direttiva sugli agenti (Direttiva 86/653/CEE) nonché attraverso le leggi n. 526/1999 e 422/2000 sono stati modificati negli ultimi anni vasti settori del diritto in tema di agenzia. Nel panorama italiano giocano inoltre un ruolo primario gli accordi economici collettivi (A.E.C.) che vanno osservati anche per gli agenti (al momento della stampa: contratto collettivo dell'industria del 20.03.2002, contratto collettivo del commercio del 26.02.2005, contratto collettivo dell'artigianato del 12.06.2002, contratto collettivo per le piccole e medie imprese industriali del 20.03.2002).

Il codice civile italiano definisce il contratto di agenzia come un negozio giuridico con il quale una parte (l'agente) assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata. L'agente perciò è essenzialmente un commerciante autonomo che esercita la propria attività per un preponente. Se l'agente è anche investito della rappresentanza al fine della conclusione di contratti viene indicato come rappresentante di commercio del preponente.

2. Requisiti

I più importanti caratteri distintivi del rapporto di agenzia secondo il diritto italiano sono l'agevolazione di contratti da parte dell'agente, la stabilità dell'incarico, nonché il compenso dovuto dal preponente e l'ambito spaziale di attività prestabilito per l'agente. Il diritto italiano vede l'agente come classico agente di zona, che opera in una determinata area come incaricato unico del preponente. L'agente esercita una propria attività commerciale con la propria struttura aziendale e di conseguenza va incontro in proprio ai rischi economici. Egli è legato al preponente da un rapporto contrattuale che è finalizzato alla promozione della conclusione dei contratti.

La competenza unica su una determinata zona (esclusiva) secondo il diritto italiano è la regola, ma può essere senz'altro diversamente configurata tramite accordo contrattuale. In questo caso, l'esclusiva è reciproca; accanto all'obbligo per il preponente di non impiegare altri agenti nella stessa zona per tutta la durata del contratto, sussiste secondo la legge anche l'obbligo dell'agente di non svolgere nella zona assegnatagli alcuna attività di concorrenza. Un diverso accordo contrattuale non deve necessariamente essere espresso, purché si possa dedurre in maniera chiara e univoca dagli accordi tra le parti che l'agente è il solo incaricato di zona e/o che può lavorare anche per altri preponenti. Ciò si può ricavare anche solo dal comportamento delle parti, non essendo necessario un apposito accordo espresso per iscritto.

Secondo il diritto italiano l'attività di agente può essere svolta sia da una persona fisica, sia da una persona giuridica. Se l'attività viene svolta da una società, il rappresentante legale di questa deve possedere i requisiti professionali richiesti. Per poter esercitare in qualità di agente è necessaria l'iscrizione all'albo degli agenti di commercio, che viene tenuto dalle singole camere di commercio. I presupposti per l'iscrizione sono la cittadinanza italiana dell'agente, il possesso dei diritti civili, la mancanza di interdizione o di altrimenti limitata capacità di agire, di condanne penali o di fallimento, l'assolvimento dell'obbligo scolastico. Non possono operare come agenti ai sensi di legge gli impiegati di istituzioni di diritto privato o pubblico, i mediatori o gli appartenenti ad altre categorie professionali per i quali è necessaria un'apposita autorizzazione e i soci dell'impresa per la quale l'agente dovrà esercitare.

L'omessa registrazione costituisce un'irregolarità sanzionabile e in precedenza comportava la nullità del

contratto concluso tra l'agente e il preponente. La CGCE ha tuttavia stabilito che tale previsione era in contrasto con il diritto comunitario, pertanto ora l'omessa registrazione comporta solo la sanzione dell'irregolarità formale.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili al contratto di agenzia sono il mandato, la mediazione, e il cosiddetto procacciatore d'affari. Il mandato si caratterizza per la mancanza di autonomia del mandatario e di norma anche per la mancanza dell'elemento della durata. Il mediatore svolge, dal punto di vista economico, la stessa attività dell'agente, tuttavia non è legato ad alcuno dei contraenti e di norma opera solo per un concreto negozio giuridico. Inoltre, contrariamente all'agente, è imparziale e si limita a mettere in contatto i contraenti, mentre all'agente spetta un ruolo attivo nella conclusione o nella preparazione del contratto. Il mediatore è inoltre più libero dell'agente, che deve rispettare le direttive del preponente, ed è solo obbligato a dichiarare tutte le circostanze a lui note relative al negozio, mentre l'agente si deve procurare attivamente informazioni sul mercato e deve approfondire le circostanze che rendono possibile una valutazione dell'opportunità del negozio. Il procacciatore d'affari, infine, non opera durevolmente, ma solo occasionalmente per l'intermediazione di negozi. Poiché tale tipo contrattuale non è regolato con legge, si utilizzano le norme relative al contratto di agenzia che sono idonee al carattere di intermediazione occasionale e non sono riservate unicamente all'agente, perché, ad esempio, presuppongono una attività continuativa. Non appartengono al procacciatore d'affari né l'affidamento di una determinata zona, né la disdetta, né il diritto ad un indennizzo, per cui tali prescrizioni del diritto del contratto di agenzia non trovano applicazione al procacciatore d'affari. A differenza di tutte le altre tipologie contrattuali nominate in precedenza, solo il rapporto di agenzia si caratterizza per la stabilità.

4. Requisiti di forma

I contraenti hanno il diritto irrinunciabile di pretendere un contratto scritto che riporti il contenuto del rapporto di agenzia. La forma scritta, peraltro, non è requisito di efficacia per un rapporto di agenzia valido, poiché l'art. 1742 c.c. le attribuisce esclusivamente funzione probatoria. Non sono previsti obblighi per la registrazione del contratto di agenzia.

5. Doveri dell'agente

L'agente deve agevolare la conclusione di contratti per il preponente nella propria zona attraverso visite e contatti regolari con i clienti. In tale attività egli è tenuto alla correttezza, al rispetto del principio della buona fede e all'osservanza delle istruzioni impartite. L'agente è inoltre tenuto a svolgere la sua attività lealmente e con diligenza, poiché si inserisce nella politica d'affari e nell'organizzazione aziendale dell'impresa, per quanto riguarda riduzioni dei prezzi, condizioni di consegna, volumi di consegne, relazioni con i clienti e corsi di formazione e aggiornamento. Un ulteriore, importante obbligo dell'agente consiste nel far pervenire al preponente informazioni sulle relazioni di mercato nella zona rilevante e nell'informarlo sulle circostanze che siano idonee alla valutazione della redditività dei singoli negozi.

Ai sensi dell'art. 1747 c.c. l'agente è inoltre obbligato a dare notizia immediatamente al preponente qualora sia impossibilitato a svolgere la propria attività. L'accordo contrattuale relativo ad una responsabilità dello star del credere dell'agente, quindi alla sua responsabilità per l'inadempimento da parte del terzo al contratto procacciato, è espressamente vietato.

6. Doveri del preponente

L'art. 1749 c.c., in recepimento della direttiva UE sugli agenti, stabilisce i doveri del preponente.

Essi consistono nel suo obbligo di lealtà e di osservanza del principio di buona fede verso l'agente. Il preponente è obbligato a mettere a disposizione dell'agente la documentazione necessaria all'esercizio della sua attività e gli deve consegnare un estratto conto delle provvigioni al più tardi l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel corso del quale esse sono sorte. L'agente può pretendere, a riprova del calcolo delle provvigioni, un estratto dei libri contabili del preponente.

Il preponente non è tenuto a concludere un negozio procuratogli dall'agente, deve tuttavia avvertire quest'ultimo entro un congruo termine se ritiene di non portare a termine un negozio (art. 1749, comma 1, periodi 2 e 3, c.c.). Lo stesso obbligo di informazione sussiste quando risulta prevedibile che il volume dei negozi risulterà sensibilmente inferiore a quanto l'agente avrebbe potuto aspettarsi.

7. Provvigione

Durante il rapporto contrattuale l'agente ha diritto ad una provvigione per tutti i contratti conclusi, quando la concreta conclusione del contratto sia riconducibile alla sua attività (art. 1748 c.c.). L'ammontare della provvigione può essere liberamente stabilito dalle parti e di norma consiste in una determinata percentuale sul guadagno risultante dall'attività dell'agente. Il diritto alla provvigione sorge già al momento della conclusione del negozio; ciò vale anche nel caso di affari diretti del preponente e, in determinate circostanze, anche per negozi che vengono conclusi dopo la cessazione del contratto di agenzia. In mancanza di diverso accordo tra i contraenti, tale diritto dell'agente diviene esigibile nel momento in cui il preponente esegue il contratto o avrebbe dovuto eseguirlo. Tale momento di esigibilità può essere posticipato dalle parti nel contratto, ma sorge comunque inderogabilmente al più tardi quando il terzo ha eseguito la sua prestazione o avrebbe dovuto eseguirla.

Il diritto italiano non prevede espressamente un diritto al rimborso delle spese che siano state sostenute dall'agente nell'ambito della propria attività. È tuttavia possibile stabilire una diversa pattuizione più favorevole all'agente.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia in Italia possono essere conclusi sia a termine che a tempo indeterminato. I contratti conclusi per un periodo determinato si trasformano automaticamente, ai sensi dell'art. 1750 c.c., in un contratto a tempo indeterminato qualora mantenuti in vita dalle parti dopo la loro naturale scadenza.

Il codice civile italiano prevede che dal contratto concluso a tempo indeterminato si possa recedere in via ordinaria in ogni momento tramite una dichiarazione fatta all'altra parte e con il rispetto di un certo termine. Il termine di preavviso minimo equivale ad un mese nel primo anno del rapporto, due mesi nel secondo anno, tre mesi nel terzo anno, quattro mesi nel quarto anno, cinque mesi nel quinto anno e sei mesi nel sesto anno e in quelli successivi (art. 1750 comma 3 c.c.). Sono possibili pattuizioni più favorevoli all'agente sotto forma di termini più lunghi come prescritto da molti contratti collettivi. Se il termine di preavviso non viene rispettato, si avrà una violazione del contratto, che può obbligare il preponente al risarcimento del danno.

Il contratto concluso a tempo determinato ha la sua naturale scadenza al termine prefissato e non si può pertanto recedere in via ordinaria. I contratti a termine sono peraltro, come i contratti a tempo indeterminato, soggetti a recesso straordinario con effetto immediato da parte di entrambi i contraenti in presenza di una giusta causa. Il diritto italiano non prevede regole speciali per il recesso senza preavviso, tuttavia la giurisprudenza ha elaborato una serie di casi nei quali è ammesso il recesso per giusta causa. I motivi straordinari di recesso risiedono in fatti che compromettono il rapporto di fiducia tra i contraenti, quindi di norma sono gravi violazioni dei propri obblighi come, ad esempio, la colpevole

violazione dell'obbligo di corrispondere la provvigione, la violazione della clausola di esclusiva o del divieto di non concorrenza, il sistematico rifiuto del preponente di concludere i negozi procacciati dall'agente, ecc. I contraenti possono stabilire individualmente nel contratto quali comportamenti o violazioni contrattuali legittimano un recesso immediato.

Negli artt. 1453 e ss. c.c. si trovano inoltre le norme generali sulla possibilità di risolvere il contratto a causa dell'inadempimento di una parte. Secondo tali norme la parte diligente può pretendere la risoluzione anticipata del contratto quando l'altro contraente viola i propri obblighi. La risoluzione va stabilita dal giudice o risulta automaticamente a seguito della diffida ad adempiere con apposizione di un termine dopo il decorso di tale termine.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Una delle conseguenze più importanti dello scioglimento legittimo o illegittimo di un rapporto di agenzia è il diritto dell'agente all'indennità. Ai sensi dell'art. 1751 c.c. l'agente, in caso di cessazione del contratto, ha inderogabilmente diritto ad un'indennità da parte del preponente, se l'agente ha procurato al preponente nuovi clienti o ha ampliato sensibilmente il precedente portafoglio clienti, se il preponente ottiene da tale intermediazione ancora sensibili vantaggi e il pagamento di un'indennità corrisponde ad equità. Il calcolo del concreto diritto all'indennità segue nella prassi le precise statuizioni del relativo contratto collettivo. L'indennità, ai sensi dell'art. 1751 comma 5 c.c., non può superare l'ammontare ricavato dalla remunerazione media annuale dell'agente calcolata sulla media dei precedenti cinque anni. Nei contratti di durata inferiore si fa riferimento alla media calcolata fino a quel momento. Secondo diffusa prassi giurisprudenziale, nel calcolo in concreto viene innanzitutto calcolato l'ammontare massimo, dal quale poi, con svariate motivazioni, si effettuano diverse sottrazioni.

In alcuni casi eccezionali, che sono previsti al comma 4 dell'art. 1751 c.c., l'agente non ha diritto all'indennità. Essa viene meno in caso di giustificato scioglimento del contratto da parte del preponente, in particolare in caso di recesso straordinario per giusta causa dovuta ad un comportamento colpevole dell'agente, per recesso dal contratto da parte dell'agente senza che il preponente vi abbia dato motivo, per rinuncia dell'agente per motivi di età o malattia o nel caso in cui un terzo subentri nel contratto al posto dell'agente.

I patti di non concorrenza post contrattuali sono leciti in presenza dei presupposti di legge. Il preponente deve pagare all'agente un equo indennizzo in caso di clausola di non concorrenza. Se non vi è alcun accordo in merito, il relativo ammontare viene stabilito dal giudice con criteri di equità. Possono fungere da parametro, ad esempio, la durata del divieto, la remunerazione media dell'agente, l'ampiezza della zona di attività ed eventualmente i motivi della cessazione del contratto. La limitazione della concorrenza può essere stabilita per una durata massima di due anni dalla cessazione del contratto.

10. Impiego di ausiliari

L'impiego di ausiliari è molto diffuso nella prassi ma non è regolato in dettaglio dalla legge. Pertanto, all'ausiliario si applicano in via analogica le norme sull'agente. L'ausiliario risponde verso l'agente, che in tale rapporto assume la veste di preponente. Di norma i contratti vengono configurati in modo tale che il contratto con l'ausiliario dipenda dal contratto di agenzia, così che l'invalidità o l'abolizione del contratto di agenzia portino anche all'invalidità del contratto con l'ausiliario. Proprio nei contratti di agenzia internazionali, tuttavia, ad esempio tra Italia e Germania si deve osservare che il contratto di agenzia e quello con l'ausiliario non sottostanno allo stesso diritto applicabile, fatto che andrà tenuto in considerazione in particolare nella conclusione del contratto con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Le controversie relative ai contratti di agenzia vengono decise dai tribunali del lavoro qualora si tratti di un rapporto contrattuale puramente italiano e qualora venga in risalto la prestazione personale dell'agente. Competente è il tribunale della sede dell'agente. Tale norma, in base al codice di procedura civile, non può essere derogata dal contratto, a meno che non si tratti di una controversia sul pagamento della provvigione o dell'indennità. In questi casi le parti possono concordare che la controversia venga instaurata presso il giudice del luogo in cui il pagamento deve essere eseguito. Tuttavia, tale norma potrebbe non avere alcuna rilevanza per la maggior parte dei contratti di agenzia, poiché in caso di rapporti contrattuali internazionali nel territorio dell'UE la competenza giudiziaria viene decisa secondo il Regolamento UE sulla competenza n. 44/2001 del 21.12.2000, qualora le parti non abbiano deciso diversamente.

I contraenti in Italia possono di massima decidere liberamente il diritto applicabile; possono scegliere il diritto italiano, quello del contraente straniero, quello di un terzo Stato o il diritto di più Stati. Se i contraenti non hanno deciso il diritto applicabile si applica il diritto dello Stato con il quale il contratto presenta il legame più stretto, che di solito sarà lo Stato nel quale ha il soggiorno abituale, al momento della conclusione del contratto, la parte che realizza la prestazione caratteristica. Poiché nel caso dei contratti di agenzia la prestazione caratteristica consiste nell'attività dell'agente, nel caso di contratti stipulati con agenti aventi sede in Italia, in mancanza di scelta diversa si applicherà il diritto italiano.

Anche in caso di scelta di un diritto straniero resteranno applicabili tutte le norme imperative del diritto italiano. Tutte le norme che per il diritto italiano non sono derogabili a svantaggio dell'agente – come ad esempio quelle sulla provvigione – non possono essere aggirate attraverso la scelta di un diverso diritto applicabile e pertanto trovano applicazione in ogni caso al relativo contratto di agenzia.

KAZAKISTAN

1. Principi

In Kazakistan contratto di agenzia non è regolato dettagliatamente.. Le norme più importanti sono l'art 166 del codice civile (di seguito c.c.) per l'agente e gli artt. 846 e ss. del codice di commercio (di seguito c.comm.) unitamente ad altre norme generali sull'agenzia.

Ai sensi dell'art. 166 c.c. è agente una persona che rappresenta un preponente stabilmente ed autonomamente nel compimento di negozi.

2. Requisiti

Oltre alle persone fisiche possono essere agenti anche le persone giuridiche. Le caratteristiche più importanti di un contratto di agenzia sono la stabilità della relazione tra agente e preponente, la portata della rappresentanza, il diritto alla provvigione e all'indennità. Inoltre vi è la possibilità che l'agente operi contemporaneamente per due o più preponenti (rappresentanza plurima). Non è presupposto necessario dell'attività di agenzia che il preponente investa l'agente della rappresentanza. Tuttavia se ciò accade la validità dimessa – come in Russia – è limitata a tre anni (art. 168 comma 1 c.c.). La giurisprudenza non ha ancora chiarito quando vi sia l'autonomia citata sub 1. In ogni caso è necessario che l'attività dell'agente non si esaurisca in un'attività *una tantum* a favore del preponente.

Sia il preponente che l'agente devono essere imprenditori. Si ha attività imprenditoriale in presenza di un'attività stabile a proprio rischio e con sistematico fine di lucro.

L'agente deve registrarsi presso il registro di commercio. A tale fine è necessario pagare una modesta tassa. Se si contravviene all'obbligo di registrazione si rischia una pena pecuniaria. Gli stranieri necessitano inoltre del permesso di lavoro per poter operare come agenti. La cittadinanza kazaka non è presupposto per l'attività di agenzia in Kazakistan.

In Kazakistan non vi è un obbligo di iscrizione ad albi professionali o di licenza per gli agenti.

3. Tipologie contrattuali simili

L'agenzia è molto simile alla rappresentanza professionale ("Porouchenye") regolata all'art. 946 c.comm. In base ad essa il rappresentante professionale compie negozi giuridici in nome e per conto del rappresentato.

A differenza di essa, l'agente agisce stabilmente per il preponente e non necessita di altri documenti sulla rappresentanza oltre al contratto di agenzia. Inoltre il rappresentante che opera di professione può pretendere la provvigione da entrambi i contraenti. Peraltro il diritto della rappresentanza professionale completa il diritto dell'agenzia.

Il contratto di agenzia presenta anche certe somiglianze con il contratto di franchising e con il contratto con il concessionario. La differenza tuttavia sta nel fatto che il franchisee e il concessionario agiscono in nome proprio e di solito anche per proprio conto.

4. Requisiti di forma

Non vi sono requisiti di forma per il contratto di agenzia. Tuttavia, per fini probatori è consigliabile stipulare il contratto per iscritto. Ciò in considerazione dal fatto che in caso di controversia davanti ai giudici kazaki non è possibile espletare la prova testimoniale ed è ammessa come prova dell'esistenza di un contratto soltanto il contratto scritto.

Il contratto di agenzia non deve essere registrato.

5. Doveri dell'agente

I doveri più importanti dell'agente verso il preponente sono il mantenimento del segreto e la riservatezza, l'osservanza delle direttive del preponente e della diligenza del mercante medio. Inoltre l'agente è tenuto a compiere gli incarichi personalmente. Da ciò deriva che è possibile nominare ausiliari (si veda sub 10) solo quando ciò è stato previsto dal contratto o vi sia una situazione di emergenza e la nomina dell'ausiliario "sia necessaria per la tutela del preponente". Inoltre, gli interessi del preponente hanno la prevalenza e devono essere trasmesse al preponente tutte le informazioni essenziali nel contesto dell'attività di agenzia. L'agente è poi responsabile per la validità, il contenuto e l'osservanza della forma corretta del contratto da concludere.

6. Doveri del preponente

Il preponente presenta di solito all'agente un documento con la procura, sebbene ciò non sia obbligatorio e dipenda dalla portata della rappresentanza come concordata nel contratto.

I doveri principali del preponente consistono nel pagamento di una provvigione e del rimborso all'agente delle sue spese. Queste ultime sono tuttavia da rimborsare solo se l'agente ha sostenuto spese nel contesto della propria attività per il preponente ed esse erano necessarie e ragionevoli. Inoltre i doveri del preponente discendono dall'accordo contrattuale sottostante. Di solito il preponente avrà nei confronti dell'agente obblighi di informazione e sostegno (come il rilascio di listini prezzi, descrizioni di prodotti o campioni).

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente concordabile. In assenza di accordi si ricava dall'ammontare abituale. Si considera "abituale" l'ammontare della provvigione che viene corrisposta ad agenti simili nei settori di attività paragonabili.

La provvigione diviene esigibile quando il contratto tra il preponente e il terzo è stato concluso. Sono tuttavia ammessi accordi contrattuali diversi tra le parti.

Non vi sono regole legali sui tipi di provvigione, sui presupposti per il sorgere delle provvisoni e la loro esigibilità. Solo la provvigione allo star del credere viene citata dalla legge senza però essere descritta. Pertanto l'accordo contrattuale dovrebbe stabilire tali questioni con precisione. Ad esempio può essere stabilito che la provvigione è dovuta quando l'agente ha contribuito in maniera determinante alla stipulazione del contratto o lo ha concluso egli stesso (se ha la rappresentanza necessaria). Si può anche stabilire che la provvigione è dovuta anche senza il contributo dell'agente se a questi è stata assegnata una certa zona o una certa clientela e in tale zona o con membri della clientela è stato stipulato un contratto (provvigione a zona).

Inoltre in mancanza di previsione normativa deve assolutamente essere pattuito quando il diritto alla provvigione è esigibile e quando viene di nuovo meno.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto kazako prevede sia i contratti a termine che a tempo indeterminato. Non è previsto un periodo di prova per l'agente.

Dal contratto di agenzia a tempo indeterminato vi è la possibilità di recedere senza l'osservanza di un termine di preavviso. Le parti possono tuttavia pattuire diversamente, ossia che si possa recedere dal contratto soltanto osservando un termine di preavviso o in presenza di una giusta causa, come ad es. la violazione di un contraente dei propri obblighi contrattuali (si vedano l'art. 401§3 e l'art. 273 c.comm.).

Le parti possono recedere da contratto a termine unilateralmente senza l'osservanza di un termine di preavviso (art. 852 c. comm.). Tale facoltà può, però, in Kazakistan, contrariamente ad esempio alla Russia, essere esclusa contrattualmente. In tal caso, a seconda dell'accordo contrattuale, può insorgere un diritto al risarcimento del danno nei confronti della parte che è receduta illegittimamente.

Sia dal contratto a termine che da quello a tempo indeterminato è pertanto possibile recedere in ogni momento. Perciò è consigliabile redigere delle contrattualmente clausole particolarmente articolate in merito allo scioglimento del contratto onde avere la certezza del diritto. In particolare si dovrebbe stabilire se e quali termini di preavviso vadano osservati a seconda della durata del contratto, se inoltre sia necessaria la sussistenza di una giusta causa, in quali ipotesi sia possibile una disdetta per giusta causa e se la disdetta necessiti di forma scritta per la sua validità.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se l'agente recede senza giusta causa il preponente ha diritto al risarcimento del danno per i danni subiti. Se il preponente recede senza motivo deve risarcire all'agente per i danni cagionati, rimborsare le spese e, almeno in parte, la provvigione (art. 953 comma 3 c.comm.). In tal caso si dovrà risarcire l'agente per il danno derivante dalla perdita dei diritti alle provvigioni. La legge non stabilisce esattamente quando ciò accada. Di norma tuttavia si presuppone che il diritto alla provvigione sia sorto validamente prima dello scioglimento del contratto ma non sia più stato corrisposto a causa dello scioglimento. Inoltre il diritto sussiste di regola quando il preponente anche dopo la cessazione del contratto ottenga sensibili vantaggi dai clienti procurati dall'agente.

E' anche possibile che le parti stabiliscano per un certo periodo dopo la cessazione del contratto che all'agente sia vietata ogni attività di concorrenza in danno del preponente e che in compenso l'agente ottenga un'adeguata indennità (clausola di non concorrenza). In mancanza di previsione normativa l'ammontare dell'indennità va ricavata dall'accordo contrattuale. Non è chiaro per quanto tempo dopo la cessazione del contratto sia valida una clausola di non concorrenza per il diritto kazako. Tuttavia si deve considerare che i tribunali kazaki in caso di controversia non ammetteranno una lunga durata della clausola poiché la clausola di non concorrenza viene sempre considerata una limitazione della libertà lavorativa dell'agente.

10. Impiego di ausiliari

Nel diritto kazako sussiste la possibilità dell'impiego di ausiliari secondo l'accordo tra le parti o a tutela degli interessi del preponente, si veda sub 2. L'ausiliario è in tal caso responsabile verso l'agente

mentre costui lo è esclusivamente nei confronti del preponente. Se il nome dell'ausiliario non compare nel contratto di agenzia l'agente è responsabile della scelta dell'ausiliario.

Se l'impiego di ausiliari non è previsto dal contratto l'agente risponde per tutti i comportamenti dell'ausiliario. In Kazakistan non è stato ancora stabilito quale effetto abbia sul contratto con l'ausiliario la nullità del contratto principale. Perciò per sicurezza si dovrebbe stabilire contrattualmente quali conseguenze comportino la nullità e l'annullabilità del contratto principale e del contratto con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono concordare la competenza di un'autorità giudiziaria o devolvere la controversia ad un arbitro. Presupposto di validità di tale clausola è che entrambi i contraenti posseggano la qualità di imprenditore di cui sub 2.

In mancanza di un accordo contrattuale o qualora uno dei contraenti non sia imprenditore sono competenti i tribunali ordinari kazaki secondo le norme processuali kazake. Qualora si tratti di una attività transfrontaliera tra preponente e agente è competente il giudice del paese in cui l'agente adempie in misura preponderante la propria attività per il preponente.

Le parti possono altresì concordare quale diritto applicare al contratto di agenzia. Se le parti non si accordano sul diritto applicabile si applica il diritto del Paese nel quale l'agente ha la propria sede stabile (non il paese con il quale il contratto presenta il legame più stretto, art. 1114 c.comm.). Non è chiaro tuttavia se le parti possano applicare il diritto di uno stato senza che almeno una parte del contratto riguardi tale Paese. Tale ipotesi non è in linea di massima prevista dal diritto kazako.

12. Norme imperative del diritto kazako

Sono imperative le norme relative agli obblighi di registrazione. Eventuali violazioni sono sanzionate.

In caso di invalidità di una clausola del contratto di agenzia il contratto intero è nullo soltanto se si presume che le parti non avrebbero concluso il contratto senza la parte nulla.

AVVISO

Come in Russia, anche in Kazakistan una rappresentanza espressa all'agente ha di regola durata di un anno, prolungabile per espresso accordo tra le parti fino a tre anni. Per il resto manca una regolamentazione normativa. L'incertezza giuridica che ne deriva dovrebbe pertanto essere il più possibile limitata attraverso ampie regolamentazioni contrattuali.

KUWAIT

1. Principi

Il diritto dei contratti di agenzia del Kuwait è regolato dalla legge sugli agenti (L. n. 36 del 1964, di seguito l.a.), dalle relative direttive di attuazione (pubblicate sul bollettino ufficiale n. 489 del 09.08.1964, d.a.l.a.), nonché dal Titolo 5 della legge commerciale (l. n. 5 del 1980, in seguito l.c.) La nuova formulazione delle norme sugli agenti del Kuwait è da tempo oggetto di discussione. Non è però possibile contare su una modifica nel breve periodo.

La legge commerciale suddivide i rapporti di agenzia in due tipi principali, cioè la rappresentanza contrattuale e la rappresentanza di commissione. Il rappresentante contrattuale usa la propria procura per immettere sul mercato o intermediare il negozio del preponente o, eventualmente, concordare la conclusione dei contratti. Può essere investito della procura a concludere (art. 271-273 l.c.). Il rappresentante di commissione, invece, agisce in nome proprio e per conto del preponente e ottiene una provvigione per la conclusione di negozi giuridici, artt. 287-296 l.c.

Le seguenti spiegazioni si riferiscono generalmente al concetto di agente, con citazione delle particolarità che valgono, di volta in volta, per la rappresentanza contrattuale o di commissione.

2. Requisiti

Un rapporto di agenzia deve essere concluso direttamente tra l'agente e il preponente o l'ufficio di rappresentanza locale di quest'ultimo, che non può agire di per sé in qualità di rappresentante, art. 2 l.c.

Può essere agente sia una persona fisica, sia una persona giuridica. Ai sensi dell'art. 1 l.a. deve trattarsi di cittadino kuwaitiano. Una persona giuridica, ai sensi delle norme del diritto societario, deve essere almeno al 51% posseduta da un cittadino Kuwaitiano o di una società integralmente di proprietà kuwaitiana, nel qual caso non è possibile una cumulazione delle quote. L'agente deve acquisire una licenza commerciale la cui copia è presupposto per la registrazione come agente (sub 4).

Diversamente da molti Paesi del Medio Oriente, l'agente non deve essere rappresentante esclusivo del preponente (art. 273 l.c.). Tuttavia la non esclusività dovrebbe essere menzionata nel contratto, altrimenti l'agente potrà far valere una remunerazione anche per i contratti conclusi da terzi (art. 278 (2) l.c.).

3. Tipologie contrattuali simili

Ai sensi dell'art. 286 l.c. viene considerato agente il cosiddetto commerciante in proprio, che si obbliga a commercializzare e distribuire prodotti di un'impresa industriale e commerciale in una determinata zona, per la quale egli ha ottenuto l'esclusiva. Irrilevante è la modalità con cui il commerciante in proprio commercializza i prodotti.

L'art. 297 l.c. definisce il "rappresentante di commercio" come chiunque venga impiegato da un imprenditore per gestire una parte dei suoi negozi nei locali dell'impresa o in altro luogo. L'imprenditore è pienamente responsabile per il negozio se il rappresentante di commercio ha agito entro i limiti della procura (art. 297-305 l.c.). Il rappresentante di commercio agisce secondo le istruzioni del preponente e di norma non possiede, o possiede solo in forma limitata, propri spazi decisionali.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia deve essere stipulato per iscritto. Il deposito del contratto scritto è presupposto per la registrazione (*infra*). In concreto, il contratto deve determinare la portata dell'agenzia, la remunerazione dell'agente e il suo settore negoziale, la durata del contratto (se non indeterminata) nonché i marchi e la descrizione dei beni da commercializzare (art. 274 l.c.).

Per l'accordo sulla rappresentanza di commissione la forma scritta non è obbligatoria, tuttavia è utile ai fini della registrazione.

Ogni rapporto di agenzia deve essere iscritto entro due mesi dalla sottoscrizione del contratto nel registro degli agenti tenuto dal Ministero del Commercio e dell'Industria (art. 3 l.a., art. 1 d.a.l.a.). I rapporti di agenzia non registrati non vengono riconosciuti e, di conseguenza, i diritti relativi non sono esigibili (art. 2 l.a.). Tale principio viene osservato rigidamente dai tribunali kuwaitiani.

Al fine della registrazione, è necessario presentare, oltre ad una duplice redazione dell'istanza su un formulario del Ministero (in lingua araba o con traduzione autenticata, autenticato da notaio e ri-autenticato se concluso all'estero), la prova dell'esistenza e della nazionalità dell'agente e del preponente (passaporto o contratto societario e estratto del registro di commercio) nonché prova dell'appartenenza dell'agente alla Camera di Commercio Kuwaitiana ("Kuwaiti Chamber of Commerce").

Al più tardi 15 giorni dopo la presentazione dell'istanza il Ministero rilascia un certificato di registrazione. I dettagli del rapporto di agenzia vengono pubblicati sul bollettino ufficiale.

L'art. 6 l.a. autorizza chiunque a richiedere un estratto del registro di commercio. Nella prassi è vantaggioso far redigere tale istanza da un avvocato kuwaitiano.

5. Doveri dell'agente

La redazione del rapporto di agenzia e i doveri dell'agente possono variare a seconda dell'oggetto del contratto e dei prodotti o prestazioni di servizi in questione.

Il dovere di prestazione principale dell'agente consiste nel commercializzare i prodotti o i servizi del preponente e agevolare la conclusione di contratti ed eventualmente concluderli nel suo nome, utilizzando la rappresentanza concessagli (art. 262 l.c.). L'agente deve agire con la diligenza che utilizza nella cura dei propri affari (diligenza professionale). Tuttavia, il suo obbligo di diligenza viene ampliato da molte norme specifiche.

L'agente deve far pervenire al preponente le informazioni necessarie che egli ha ottenuto nell'adempimento dell'agenzia (art. 285 l.c.) e salvaguardare i diritti del preponente (art. 280 l.c.). Egli non può ricevere prestazioni dal contraente del preponente, a meno che non sia espressamente incaricato all'incasso, e anche in tal caso non può pattuire sconti, proroghe o termini di pagamento.

L'agente deve trattare riservatamente i dati del preponente (art. 280 comma 2 l.c.). Il rappresentante di commissione non può rivelare l'identità del preponente senza che vi sia esplicita autorizzazione in merito, art. 292, comma 1 l.c.

L'attuazione dei compiti dell'agente può essere ritardata soltanto se l'attuazione procurerebbe ingenti danni al preponente o se non vi sono concrete istruzioni in merito, se egli non possiede alcun potere

decisionale. In casi di emergenza l'agente può in ogni caso tenere comportamenti ragionevoli che possano portare vantaggio al preponente.

6. Doveri del preponente

Il dovere principale del preponente consiste nella remunerazione dell'agente, art. 711 comma 1 codice civile, n. 67 del 1980 (c.c.). Il rappresentante contrattuale ha diritto alla remunerazione per i negozi interamente eseguiti e per quelli la cui esecuzione il preponente ha impedito, art. 278 comma 1 l.c. Se non regolato diversamente, il rappresentante contrattuale ha diritto alla remunerazione per i negozi conclusi da terzi sui beni interessati nella sua zona, anche se egli non vi ha partecipato, art. 278 comma 2 l.c.

Il preponente deve procurare all'agente tutte le informazioni e i campioni necessari all'esercizio della sua attività, art. 279 l.c..

Salvo accordo contrario non vi è obbligo in capo al preponente di rimborsare le spese sostenute dall'agente (art. 272 l.c.). Pertanto il preponente deve rimborsare le spese e le altre uscite dell'agente solo se ciò è stato esplicitamente previsto nel contratto.

7. Provvigione

Gli articoli 271, 287 l.c. parlano soltanto di "remunerazione", non di "provvigione". Pertanto è possibile pattuire, al posto della provvigione, un importo fisso, ad esempio in forma di un pagamento mensile.

La remunerazione viene pattuita tra il preponente e l'agente. Non vi sono limiti massimi o minimi. Se non è pattuita alcuna remunerazione, l'agente ha diritto alla "remunerazione di mercato", che in caso di incertezza viene individuata dal giudice, art. 261 l.c.. Per la rappresentanza contrattuale essa deve consistere in una percentuale del prezzo di vendita, art. 277 l.c.

8. Scioglimento del contratto

Un rapporto di agenzia può essere stipulato a tempo indeterminato o a termine.

Un rapporto di agenzia a termine si scioglie alla scadenza del termine pattuito, se le parti non si accordano per il rinnovo. Il mancato rinnovo può creare in capo alla controparte un diritto al risarcimento o ad una indennità (Cfr. sub 9). Se l'agente è tenuto alla costruzione di edifici o all'arredamento di spazi espositivi la durata minima del rapporto di agenzia è pari a cinque anni, art. 275 l.c.

Mentre un accordo relativo alla procura può essere risolto in ogni momento, il rapporto di agenzia, dal punto di vista del legislatore, è concluso a vantaggio di entrambe le parti, perciò non è ammesso un recesso unilaterale, a meno che uno dei contraenti non abbia violato il contratto e non sorga di conseguenza una giusta causa di recesso. Si ha tale giusta causa in particolare nei seguenti casi:

- mancato raggiungimento di obiettivi di vendita senza giustificazione
- mancata consegna di denaro incassato
- inadempimento di obblighi contrattuali essenziali

Essenzialmente non vengono contemplate clausole che ammettono un recesso ordinario previo preavviso. Senza la prova di una violazione contrattuale di controparte un recesso unilaterale non è possibile. Peraltro nella prassi amministrativa è ammesso un recesso unilaterale se segue un risarcimento adeguato. Di norma sono i giudici ad essere chiamati a determinare tale risarcimento se le parti non si accordano altrimenti. Fino al risarcimento, di norma, la cancellazione dell'agente dal registro non viene eseguita.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di recesso ingiustificato dal contratto l'agente ha diritto al risarcimento. In tale ipotesi non vi sono fondamenti giuridici per la quantificazione del danno da risarcire; la sua determinazione sta alla libera valutazione del giudice. Di solito vengono presi in considerazione la durata della relazione contrattuale, la fedeltà al contratto, il volume degli investimenti dell'agente e il successo del rapporto di agenzia. Una esclusione di tale risarcimento per contratto è invalida. Ciò vale anche per i diritti al risarcimento del danno del preponente in caso di recesso ingiustificato da parte del rappresentante (art. 281 l.c.).

Quando scade un contratto a termine, l'agente ha eventualmente un diritto all'indennità ai sensi dell'art. 282 l.c., che nei casi dubbi è determinato dal tribunale. Presupposto di tale diritto è che l'agente non abbia violato il contratto e che la sua attività abbia mostrato un successo manifesto riguardo alla immissione sul mercato del prodotto o al numero di clienti. Nella determinazione dell'indennità dovrebbero essere considerati i danni all'agente e i vantaggi del preponente.

In caso di concorso tra il preponente e il nuovo agente che abbia portato alla cessazione del vecchio contratto di agenzia il nuovo agente risponde solidalmente (art. 284 l.c.).

I diritti all'indennità ai sensi dell'art. 282 l.c. si prescrivono in 90 giorni. La prescrizione generale per i diritti derivanti dai contratti di agenzia ammonta a tre anni.

Se il contratto di agenzia contiene una clausola sulla concorrenza, anche dalla violazione successiva di tale clausola possono derivare diritti al risarcimento del danno. I divieti di concorrenza con penale contrattuale, peraltro, ai sensi del principio della Sharia' che afferma che i danni effettivi vanno provati e risarciti, non sono di regola esigibili davanti al giudice.

10. Impiego di ausiliari

Ai sensi dell'art. 2 l.a., tra l'agente e il preponente deve esserci un legame diretto. L'agente, pertanto, può nominare ausiliari in nome proprio, ma essi non diventano conseguentemente agenti del preponente. La creazione di un'organizzazione di vendite sotto la tutela del diritto dei contratti di agenzia perciò è possibile soltanto se l'agente conclude i contratti in nome del preponente. Altrimenti non sorgono tra i venditori e il preponente vincoli ricompresi o tutelati dal diritto dei contratti di agenzia. A causa della mancanza di esclusività del rapporto di agenzia è tuttavia possibile che il preponente istituisca un'organizzazione delle vendite con più agenti alla pari o in subordinazione fra loro.

11. Competenza e diritto applicabile

In Kuwait tutte le controversie civili e commerciali possono costituire oggetto dell'arbitrato. L'art. 285 l.c. stabilisce una competenza speciale per i diritti derivanti dai contratti di agenzia presso il giudice competente per le controversie contrattuali. Tale competenza non è tuttavia esclusiva, ma, in armonia con le regole generali sull'arbitrato, può essere concordata in ogni momento, anche nel contratto, la devoluzione ad un arbitro nazionale. Sulla devoluzione della questione ad un arbitro internazionale, invece, le parti possono accordarsi solo una volta che la controversia sia concretamente sorta.

Fondamentalmente in Kuwait si può stabilire liberamente il diritto applicabile. Le prescrizioni della legge sugli agenti, in particolare in relazione alla registrazione e ai suoi effetti, sono tuttavia diritto cogente. Ciò vale anche per le norme essenziali e le definizioni della legge sugli agenti in relazione ai rapporti di agenzia che costituiscono parte dell'ordine pubblico.

12. Norme imperative del diritto kuwaitiano

L'agente ha diritto di ritenzione sui beni a lui forniti nel contesto del rapporto di agenzia o immagazzinati presso di lui per assicurarsi il diritto al pagamento della remunerazione. In caso di alienazione di questi beni il diritto di ritenzione prosegue sul ricavato dell'alienazione, artt. 266 e 267 l.c.

Se l'agente è tenuto alla costruzione di edifici o all'arredamento di spazi espositivi la durata minima del rapporto di agenzia ammonta a cinque anni (art. 275 l.c.).

AVVISO

La Camera di Commercio del Kuwait ha redatto brevi modelli di contratti di agenzia. Non è consigliabile affidarsi unicamente a tali modelli poiché determinate, importanti questioni, quali la provvigione, l'indennità, il recesso, la competenza non sono (sufficientemente) regolati.

LETTONIA

1. Principi

Il diritto degli agenti in Lettonia è regolato ai parr. 45 e ss. del codice di commercio (“KomerKLikums”, di seguito KL). Accanto a tali disposizioni, per i rispettivi diritti e doveri va considerato anche il diritto generale dei contratti del codice civile lettone (“Civillikums”, di seguito CL).

L’agente (“Komercent”) è definito dal diritto lettone come imprenditore che è incaricato stabilmente di concludere o preparare la conclusione di contratti con terzi in nome e a favore del preponente (“Princip l”), par. 45 KL. Nella sua funzione di rappresentante stabile degli interessi del preponente e addetto alle vendite costituisce il vincolo negoziale tra i clienti e il preponente attraverso intermediazione o pubblicità.

2. Presupposti

In Lettonia possono operare in qualità di agenti sia le persone fisiche sia le persone giuridiche. L’agente lettone deve essenzialmente essere imprenditore e di conseguenza essere iscritto al registro di commercio. Il concetto di imprenditore è legato esclusivamente all’effettivo esercizio di un’attività economica, non alla sua entità. Ulteriore caratteristica costitutiva del contratto di agenzia è la stabilità del rapporto tra agente e preponente. L’autonomia dell’agente non è espressamente prevista nel codice di commercio lettone. Si può tuttavia concludere, in particolare dalle disposizioni disciplinanti i doveri dell’agente e del preponente e la remunerazione che prevedono una provvigione legata al risultato, che l’agente deve essere autonomo.

Legge lettone prevede essenzialmente un agente in forma di monomandatario. Nella prassi tuttavia è spesso utilizzato anche l’agente plurimandatario. In generale vale il principio che la questione dell’esclusività è liberamente decisa dalle parti.

L’iscrizione al registro di commercio deve avvenire indipendentemente dal fatto che l’impresa dell’agente svolga un commercio gestito professionalmente in relazione alle modalità e all’entità (tale figura non esiste nel diritto lettone). Non è necessario che l’agente abbia la propria sede stabile in Lettonia. Nel registro di commercio vanno inseriti il nome, il numero di carta d’identità, la residenza, eventualmente la sede dell’impresa e il tipo di attività commerciale; per l’iscrizione è necessario versare una tassa.

Se un agente, che a causa della mancata iscrizione non è imprenditore, viene tuttavia impiegato da un preponente, egli è considerato provvisto della rappresentanza necessaria in relazione a tutti i negozi che egli ha compiuto in attuazione del suo incarico (parr. 62 , 40, 41 KL).

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto di franchising, con il concessionario, di commissione presentano alcune somiglianze con il contratto di agenzia.

Il franchising è la messa a disposizione, dietro compenso, di un modello negoziale in un ambito territoriale. Il franchisee e il concessionario sono imprenditori la cui attività è inserita nel commercio del produttore. Sono tenuti a commercializzare le merci del produttore in nome proprio e a proprie spese. Il contratto di franchising e con il concessionario non sono regolati espressamente dal diritto lettone. Il franchisee e il concessionario gestiscono i negozi commerciali essenzialmente in nome proprio e per

proprio conto; sopportano pertanto il rischio di vendita, mentre l'agente agisce in nome e per conto del preponente.

Il contratto con il commissionario prevede che una parte affidi all'altra la vendita di determinate merci ad un determinato prezzo, per cui l'incaricato o deve pagare egli stesso il prezzo o deve restituire le merci in stato integro dopo un periodo prestabilito. Il contratto con il commissionario è di norma rivolto ad un negozio o ad un numero di negozi determinato e non è un rapporto di durata.

4. Requisiti di forma

Il diritto lettone sottopone il contratto di agenzia alla forma scritta (par. 45 KL). In caso di inosservanza della forma scritta il contratto è di regola nullo (par. 1475 CL). Tuttavia il contratto è eccezionalmente valido se prima della sua stipula per iscritto le parti al momento della conclusione del contratto si erano accordate affinché l'adempimento successivo della forma scritta fosse utile soltanto ai fini probatori. Allo stesso modo il contratto viene considerato concluso validamente se è stato adempiuto da entrambe le parti senza essere stato preventivamente concluso in forma scritta.

Il contratto non è sottoposto in Lettonia ad alcun obbligo di registrazione.

5. Doveri dell'agente

Sull'agente ricade l'obbligo di salvaguardare gli interessi del preponente. Deve fornirgli le informazioni e i documenti necessari ed è in particolare tenuto all'immediata comunicazione al preponente di ogni conclusione del contratto o di ogni rifiuto o di preparazione contrattuale. Deve seguire le ragionevoli e attuabili istruzioni del preponente ed adempiere ai suoi obblighi diligentemente e come coscienzioso uomo d'affari. Gli accordi che derogano a tali doveri non sono ammessi (par. 47 KL).

L'agente è tenuto alla riservatezza sui segreti commerciali durante il rapporto contrattuale e, altresì, dopo la sua cessazione (par. 60 KL). In caso di relativo accordo scritto deve attenersi alle limitazioni sulla concorrenza (par. 61 KL).

6. Doveri del preponente

Ogni persona fisica o giuridica può essere preponente.

Al preponente spettano, in Lettonia, principalmente i doveri di collaborazione. Deve in particolare mettere a disposizione dell'agente i documenti necessari, come le descrizioni attuali di prodotti e listini. Inoltre deve informare immediatamente l'agente in merito all'accettazione o al rifiuto o alla mancata esecuzione dei negozi procacciati. Deve avvertirlo tempestivamente se il volume di affari prevedibile in relazione alla produzione sarà sensibilmente inferiore a quanto previsto. Gli accordi che derogano a tali obblighi non sono ammessi (par. 48 KL).

Secondo gli usi commerciali il preponente deve inoltre osservare l'obbligo di riguardo. Pertanto gli è ad esempio vietato consegnare qualsiasi merce scadente per influenzare radicalmente le possibilità di guadagno dell'agente.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere liberamente determinato dalle parti. Se l'ammontare non è

stabilito nel contratto si considera pattuita la cifra usuale. Se quest'ultima non è ricavabile va pagata una provvigione ragionevole per il caso concreto.

La provvigione è dovuta se il negozio procacciato viene concluso durante la durata del contratto di agenzia. Se la conclusione del contratto non è riconducibile all'attività dell'agente il diritto dell'agente alla provvigione per tale contratto sorge solo se all'agente era stata assegnata una determinata zona all'interno della quale il contratto è stato concluso. Dopo la cessazione del contratto di agenzia il diritto alla provvigione sorge solo se la conclusione del contratto, avvenuta poco dopo, è da ricondurre all'attività dell'agente (par. 50 KL).

Il diritto alla provvigione viene meno se il terzo si rifiuta interamente di adempiere al contratto. La provvigione, indipendentemente dall'accordo contrattuale, diviene esigibile nel momento in cui il terzo ha eseguito il contratto e al più tardi all'ultimo giorno del mese in cui il preponente è tenuto al rendiconto trimestrale (parr. 51,52 KL).

L'agente può pretendere il rimborso delle spese solo se tale diritto corrisponde agli usi commerciali. Nella prassi ciò viene di norma espressamente regolato nel contratto.

8. Scioglimento del contratto

In Lettonia può senz'altro essere previsto un termine di durata del contratto di agenzia; allo stesso modo è possibile un contratto a tempo indeterminato. Non sono previsti periodi di prova.

In caso di durata indeterminata del contratto le parti possono recedere in via ordinaria. A tutela dell'agente vigono i seguenti termini minimi di preavviso:

- contratto fino ad un anno: preavviso di un mese;
- contratto fino a due anni: preavviso di due mesi;
- contratto fino a tre anni: preavviso di tre mesi;
- contratto oltre i quattro anni: preavviso di quattro mesi.

Gli accordi che stabiliscono termini più brevi sono invalidi. I termini di preavviso possono essere prorogati a piacimento, tuttavia essi non possono essere più brevi per il preponente (par. 57 KL).

Chi recede è tenuto al risarcimento del danno qualora non abbia osservato i termini di preavviso.

Inoltre, in presenza di particolari circostanze è possibile recedere eccezionalmente dal contratto (par. 58 KL). Si devono considerare tutte le circostanze del rapporto contrattuale, in particolare il tipo e la durata, il rapporto personale tra i contraenti, il comportamento tenuto da chi recede, la possibilità di rimediare o di una maggiore tolleranza della violazione del contratto. Una giusta causa si ha in particolare in caso di lesione grave e dolosa degli obblighi contrattuali. Sul punto vi è scarsissima giurisprudenza e non si può fare riferimento ad una prassi giuridica consolidata. Si consiglia pertanto di regolare espressamente nel contratto le giuste cause del recesso. Se il recesso immediato comporta delle perdite che ricadono nella responsabilità di chi recede costui è tenuto a risarcirle.

Il contratto a termine dura fino alla scadenza e da esso non si può recedere in via ordinaria. Vi è solo la possibilità di recesso immediato per giusta causa. Nell'ambito della redazione del contratto tali giuste cause possono tuttavia essere stabilite con maggior larghezza.

Tipiche cause di recesso straordinario sono:

- violazione delle clausole di esclusiva o sulla concorrenza;
- violazione del divieto di incasso della provvigione per determinati contratti;

- violazione della salvaguardia della sfera commerciale dell'agente;
- riduzione della produzione dell'impresa in misura rilevante.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

La Lettonia ha scelto il modello tedesco.

Pertanto, il preponente deve corrispondere all'agente un'indennità se dopo la cessazione del contratto ottiene sensibili vantaggi dalle nuove relazioni negoziali acquisite dall'agente. Un obbligo all'indennità è imposto al preponente anche quando egli ottiene dopo la cessazione del contratto ricavi significativamente maggiori dalla clientela già esistente. Inoltre l'agente dovrà essere indennizzato se a causa dello scioglimento del contratto perde diritti alla provvigione che altrimenti avrebbe percepito in ragione delle effettuate conclusioni di contratti, o in divenire, con i clienti da lui acquisiti e ciò corrisponde ad equità. L'ammontare dell'indennità non può superare la provvigione o la remunerazione media annuale degli ultimi cinque anni.

Se l'agente recede dal contratto, gli spetta una indennità solo se vi abbia dato luogo il comportamento del preponente o il recesso è avvenuto per anzianità o malattia dell'agente.

Non vi è diritto all'indennità in caso di recesso da parte del preponente per colpa dell'agente o in caso di contratto di alienazione in ragione del quale un terzo sostituisce l'agente (par. 59 KL). Anche su questo punto non vi è finora giurisprudenza significativa.

Se nel contratto viene pattuita una clausola di non concorrenza post-contrattuale, il preponente deve corrispondere all'agente, per il periodo di validità di tale clausola, un ragionevole indennizzo (par. 61 KL). Ciò non vale in caso di recesso immediato per giusta causa imputabile all'agente. La durata consentita per un tale divieto di concorrenza post-contrattuale è di massimo due anni.

10. Impiego di ausiliari

La legge commerciale lettone non contiene norme esplicite sull'impiego di ausiliari; non contiene però nemmeno un divieto. Se l'agente conclude un contratto con l'ausiliario è tenuto al pagamento della provvigione. La cessazione del rapporto principale tra il preponente e l'agente non porta automaticamente alla cessazione del contratto secondario. Entrambi i contratti sono indipendenti l'uno dall'altro. Il vincolo tra i due contratti consiste soltanto nel fatto che l'ausiliario procura o compie conclusioni di negozi che rientrano nella sfera degli obblighi dell'agente. Quest'ultimo ne ricava le provvigioni e gli indennizzi dal preponente. L'ausiliario è solo un aiutante all'adempimento dell'agente.

E' anche possibile che il preponente stipuli direttamente un contratto di agenzia con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

Gli accordi in merito alla competenza giudiziaria sono ammessi dal diritto lettone (par 30 della legge processuale civile, "Civilprocesa likums", di seguito CPL).

Le parti possono pattuire per iscritto che le controversie nascenti dal contratto siano decise da un arbitro, parr. 23 I, 74 IV, 164 IV, 387 CPL. Tuttavia tale soluzione in Lettonia è fortemente sconsigliabile; gli arbitri locali sono inaffidabili e non sono sottoposti ad alcun controllo. In concreto si possono considerare sedi arbitrali internazionali, in particolare la Camera di Commercio di Stoccolma.

Vale il principio della libera scelta del diritto applicabile. Se non viene scelto alcun diritto trova

applicazione quello del Paese nel quale il contratto deve essere adempiuto. Se non è possibile ricavare univocamente il luogo dell'adempimento, il diritto lettone fa riferimento al luogo di conclusione del contratto.

12. Norme imperative del diritto lettone

Il diritto lettone stabilisce che il calcolo della provvigione debba avvenire almeno ogni tre mesi, trasmettendo all'agente che lo richiede estratti dei libri contabili e le relative informazioni, par. 52 KL.

In caso di assunzione di garanzia per le obbligazioni di terzi (star del credere), sorge il diritto inderogabile dell'agente ad una remunerazione speciale, par. 53 KL. In ogni caso non può essere escluso contrattualmente il diritto al recesso immediato (par 58 KL) e il diritto dell'agente all'indennità (par. 59 KL). Se tuttavia una tale clausola è presente nel contratto, essa è nulla e trovano applicazione le norme di legge.

AVVISO

La Lettonia ha recepito integralmente nel diritto nazionale la Direttiva UE 86/653 sulle attività degli agenti. Con il recepimento sono state eliminate tutte le limitazioni per gli agenti lettoni o stranieri in relazione alla libertà di fondare o esercitare la loro attività. Si deve peraltro constatare la conoscenza spesso lacunosa dei tribunali competenti e della prassi giuridica mal documentata e non uniforme. Si consigliano pertanto contratti formulati in maniera particolarmente esaustiva e dettagliata.

LIBANO

1. Principi

In Libano i contratti di agenzia sono disciplinati dal Regolamento del 05.08.1967, da ultimo novellato dal Regolamento n. 9639 del 06.02.1975 (L. n. 34). In via sussidiaria valgono gli artt. 272-278 del codice commerciale libanese (c. comm.) e gli artt. 768-822 del codice civile libanese (c.c.), nella misura in cui questi ultimi non contrastano con le norme del Regolamento n. 34 e del codice commerciale.

L'agente viene definito come un rappresentante che, nell'ambito della propria attività professionale autonoma e senza essere vincolato da un contratto di lavoro, in nome e per conto del preponente negozia con terzi la conclusione di contratti di compravendita o affitto o locazione, o conclude tali contratti se è necessario.

2. Requisiti

Caratteristiche essenziali del rapporto di agenzia sono l'autonomia dell'agente, la stabilità della relazione contrattuale tra agente e il preponente nell'ambito di un contratto concluso a tempo determinato o indeterminato, nonché l'agire dell'agente nell'interesse del preponente.

Possono essere agenti sia una persona fisica che una persona giuridica. Per entrambi valgono le stesse disposizioni ed i medesimi principi. L'agente, inoltre, deve avere la propria sede in Libano.

L'agente deve essere iscritto presso il registro delle imprese. Presupposto per l'iscrizione, tuttavia, è che l'agente abbia sede in Libano.

Ad eccezione della clausola di esclusiva, però, il requisito dell'iscrizione non vale per il contratto di agenzia in sé. Se l'agente è una persona giuridica essa ha essenzialmente l'obbligo di iscriversi in un registro ad hoc del ministero dell'economia e del commercio libanese. A tal fine è sufficiente che al registro venga segnalata l'esistenza del contratto di agenzia.

Oltre all'insediamento in Libano e all'iscrizione dell'agente presso il registro delle imprese è presupposto necessario che questo abbia la cittadinanza libanese a meno che l'interessato non dimostri che tra il Libano e il suo Paese di origine vi è un trattato relativo all'autorizzazione all'esercizio dell'attività di agente nei rispettivi Paesi. In ragione dei rigidi criteri interpretativi di tali accordi, di fatto tale eccezione non sussiste per le persone giuridiche straniere. Se la persona giuridica in questione è una società di persone, sia la maggioranza di tutti i soci, sia i soci con potere di rappresentanza devono avere la cittadinanza libanese. Anche nelle società a responsabilità limitata la maggioranza dei soci deve essere composta da cittadini libanesi. Inoltre la maggioranza del capitale di tali società deve essere in mano libanese ed anche gli amministratori dovrebbero essere cittadini libanesi. Per le società per azioni vale lo stesso principio, le azioni devono essere registrate e i proprietari dei pacchetti azionari di maggioranza devono essere cittadini libanesi. Due terzi dei membri del consiglio di sorveglianza devono essere cittadini libanesi. Lo stesso è richiesto per i presidenti del consiglio direttivo, i presidenti del consiglio di sorveglianza e per ogni altro dirigente dotato di poteri gestionali.

La mancata registrazione del rapporto di agenzia non comporta la nullità del contratto di agenzia o la non azionabilità nei confronti dei terzi. Non ha nemmeno come conseguenza che i terzi non possano far valere i loro diritti. Però colui che non adempie all'obbligo di registrazione relativamente alla clausola di esclusiva non può invocare tale mancanza nei confronti dei terzi. La mancanza della registrazione

non ha alcun effetto nemmeno sul rapporto giuridico direttamente tra l'agente e il preponente. Tuttavia il codice commerciale libanese prevede multe tra le 50 e le 1000 sterline libanesi se il singolo agente o dirigente di una società di agenzia non adempie all'obbligo di registrazione. Nella prassi però tali multe vengono comminate molto raramente.

L'inosservanza dell'obbligo di registrazione presso il registro ad hoc del ministero libanese dell'economia e del commercio non comporta alcuna sanzione penale.

Se, a favore di un agente, è stata iscritta l'esclusiva nel registro delle imprese, questo ha diritto di impedire l'importazione in Libano delle merci per le quali ha ottenuto l'esclusiva tramite un provvedimento cautelare di un giudice istruttore. Tale diritto spetta all'agente competente in via esclusiva per determinate merci addirittura nei confronti del suo preponente. Inoltre l'esclusiva registrata autorizza l'agente, che opera in base ad essa, a far sequestrare dal giudice dell'esecuzione ("Bureau Exécutif") le merci importate in violazione dell'esclusiva.

Il diritto dei contratti di agenzia libanese non prevede alcuna esclusiva inderogabile a favore dell'agente. Piuttosto, tale questione è liberamente negoziabile tra le parti. Tuttavia si deve considerare che ciò vale soltanto per i cittadini libanesi o di quei Paesi che assicurano pari trattamento ai cittadini libanesi.

3. Tipologie contrattuali simili

Tipologie contrattuali simili al contratto di agenzia, ugualmente volte all'intermediazione, sono la mediazione, il contratto con il concessionario, la concessione e il contratto di distribuzione.

I citati contratti di intermediazione sono identici al contratto di agenzia dal punto di vista dell'autonomia professionale. La differenza sta tuttavia nel fatto che l'agente è sì autonomo, ma agisce sempre in nome e per conto del preponente, e pertanto, a differenza dalle altre menzionate tipologie contrattuali, non si obbliga in proprio.

Anche il distributore che opera in via esclusiva soggiace all'ambito di applicazione del Regolamento n. 34/67.

4. Requisiti di forma

Il regolamento n. 34/67 prescrive che la stipula del contratto di agenzia debba avvenire in forma scritta. Per il requisito della forma scritta è sufficiente un documento in forma di scrittura privata sottoscritto da entrambe le parti o lo scambio di scritti corrispondenti. Un contratto di agenzia non concluso in forma scritta non ha come conseguenza la nullità dello stesso, tuttavia la forma scritta è necessaria ai fini probatori in caso di controversia, poiché secondo il diritto processuale libanese non è ammessa la prova per testi in merito all'esistenza di un testo scritto.

Il contratto di agenzia, come già accennato, non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

Il contratto di agenzia non deve per forza essere redatto in lingua araba ai fini della sua validità, tuttavia è usuale la traduzione in lingua araba della clausola di esclusiva. Se il contratto di agenzia non è stato firmato in Libano la firma può essere autenticata da un notaio straniero e convalidata dalla rappresentanza libanese del Paese nel quale ha sede il preponente. Poiché non vige un obbligo di registrazione, il contratto non ha bisogno di essere autenticato o convalidato.

5. Doveri dell'agente

L'obbligo generale dell'agente consiste nell'osservare la massima diligenza nell'esercizio della propria attività. L'obbligo principale dell'agente è di negoziare transazioni in forza della rappresentanza di cui è investito e concluderle in nome del preponente. L'agente non può oltrepassare i poteri conferitigli. Se l'agente riceve solo istruzioni parziali dal preponente, l'art. 275 c. comm. gli consente di agire discrezionalmente in riferimento alle rimanenti attività. Un agente non può perseguire – in mancanza di una diversa clausola contrattuale esattamente formulata – fini di pubblica utilità.

All'agente si impone la tenuta dei libri contabili. Inoltre egli è tenuto al rendiconto verso il preponente in relazione alle negoziazioni con i potenziali clienti. Infine è obbligato per legge a conservare le merci del preponente ed eventualmente a consegnarle ai clienti.

6. Doveri del preponente

Se non esiste un diverso accordo contrattuale il preponente deve remunerare l'agente ai sensi del c. comm. libanese. L'ammontare della remunerazione si ricava, in tale ipotesi, dalla remunerazione abituale in un rapporto di agenzia.

Ai sensi dell'art. 793 c.c. il preponente inoltre deve rimborsare le spese sostenute dall'agente ai fini della sua attività ordinaria ("spese necessarie").

Ai sensi dell'art. 805 c.c. il preponente è, di regola, obbligato a concludere i negozi procurati dall'agente. Ciò vale solamente nella misura in cui l'agente abbia rispettato le limitazioni al suo potere di rappresentanza. Costituisce un'eccezione l'art. 806 c.c., secondo il quale il preponente è obbligato a concludere il contratto procacciato dall'agente, nonostante il superamento dei limiti previsti dalla procura, se ratifica l'operato dell'agente, se ricava un profitto sostanziale dalla conclusione del contratto o se il superamento dei limiti della procura da parte dell'agente era da considerarsi minimo.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente negoziabile. Di norma si pattuisce che l'agente guadagni una percentuale del ricavato del negozio procurato. Qualora non sia stato pattuito alcun accordo relativo al sorgere e all'ammontare del diritto alla provvigione, trovano applicazione i principi della pratica commerciale locale. In generale le provvigioni si aggirano tra il 5% ed il 10% del prezzo di vendita lordo.

Il diritto alla provvigione diviene esigibile se si perviene alla conclusione del contratto con il relativo cliente. Di regola, l'agente ottiene il pagamento della propria provvigione solamente quando è effettivamente avvenuto il pagamento della merce da parte del cliente. Il momento entro il quale va fatto valere il diritto alla provvigione dipende dal concreto accordo contrattuale (ad esempio alla fine del mese o del trimestre per le vendite che si sono svolte e sono state pagate le vendite). Al più tardi, quando il preponente ha ottenuto l'intero prezzo di vendita.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi a tempo determinato o indeterminato. Il diritto libanese non prevede un periodo di prova.

Per i contratti di agenzia a tempo indeterminato deve essere osservato un ragionevole termine di

preavviso per il recesso. I singoli presupposti del recesso vengono di norma fissati dalle parti nell'accordo contrattuale. Secondo la giurisprudenza libanese il termine di preavviso dovrebbe essere compreso tra i 30 giorni e i sei mesi.

Il recesso unilaterale dal contratto di agenzia concluso a tempo determinato, prima dello scadere del termine, è possibile ma ne scaturirà un diritto al risarcimento del relativo danno.

I contraenti possono recedere senza l'osservanza del termine di preavviso in presenza di gravi motivi.

Tipiche cause di recesso senza preavviso sono, per esempio:

- comportamento gravemente negligente (ad esempio la grave violazione contro gli obblighi principali derivanti dal contratto di agenzia; il fallimento delle negoziazioni contrattuali imputabile all'agente; l'agente interrompe la propria attività, ecc.);
- cause che compromettono i diritti contrattuali di colui che recede (ad esempio insolvenza dell'agente; cessazione della produzione delle merci necessarie all'agente da parte del preponente; morte, colpa grave o cattiva gestione dell'agente, ecc.).

Il preponente che recede a causa del comportamento colpevole dell'agente ha l'onere di provare la colpa di quest'ultimo. I Tribunali tendono a proteggere gli agenti locali.

L'agente ha, in relazione allo scioglimento contrattuale, chiaramente maggiori diritti rispetto al preponente, dato che l'agente acquisisce diritti al pagamento di indennità. Tuttavia anche il preponente, ai sensi del codice commerciale libanese, ha diritto al risarcimento del danno in caso di recesso ingiustificato dal contratto da parte dell'agente.

I tribunali dispongono di un vasto potere discrezionale in relazione alla questione della liceità o meno di un recesso anticipato dal contratto. In relazione a ciò è presente una casistica molto confusa. In ogni caso i giudici non accettano alcun recesso (totalmente) immotivato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di recesso ingiustificato del contratto – e in mancanza di accordo contrattuale divergente – l'agente ha diritto al risarcimento del danno nei confronti del preponente. Il diritto sorge per quei danni che l'agente ha subito a causa dello scioglimento del contratto, nonché in relazione al lucro cessante.

L'ammontare del danno così risarcibile comprende in particolare (senza però esserne limitato) l'indennità per le spese non compensate che l'agente ha sostenuto nel corso della sua attività di intermediazione. Sono altresì comprese le perdite dell'agente in ragione della svendita delle proprie merci, le spese per le attività pubblicitarie, le perdite subite dall'agente in ragione di un rilevante danno all'immagine a causa dello scioglimento del contratto, in particolare se l'agente operava esclusivamente per il preponente, nonché, nell'ipotesi di esclusiva dell'agente, i danni sorti per il fatto che l'agente non può avviare una nuova attività negoziale paragonabile a quella precedente.

Il lucro cessante comprende tutto ciò che l'agente avrebbe guadagnato se il preponente non fosse receduto (ingiustificatamente) dal contratto.

Il citato regolamento n. 34 non contiene norme sulle esatte modalità di calcolo del danno derivante dallo scioglimento del contratto. Anche in tal caso vale la pena sottolineare che i giudici libanesi hanno un notevole potere discrezionale riguardo all'ammontare del danno risarcibile.

Proprio nel caso di recesso illegittimo del contratto con un agente operante in esclusiva i giudici hanno la tendenza a prendere a riferimento, per il calcolo dell'ammontare del risarcimento dovuto, il guadagno medio netto degli ultimi tre anni. In casi eccezionali si considerano gli ultimi cinque anni, in particolare se si tratta di una relazione negoziale di lunga durata. I giudici libanesi hanno in qualche caso ammesso anche il risarcimento dei danni subiti dall'agente a causa della perdita di visibilità in conseguenza della cessazione del contratto.

Anche in caso di regolare scioglimento di un contratto a termine per sopraggiunta scadenza i giudici hanno ammesso il risarcimento del danno all'agente se attraverso la sua attività l'immagine di mercato dei prodotti del preponente ne era risultata migliorata. Lo stesso vale se l'agente era riuscito ad aumentare sensibilmente la clientela del preponente ma il contratto di agenzia non era stato prolungato o rinnovato per cui l'agente non ne poteva più trarre giovamento.

Non vi è nel diritto libanese una norma legale che prescriva un indennizzo in ragione di una clausola di non concorrenza post-contrattuale. Le parti possono perciò liberamente stabilire se tale indennizzo vada corrisposto in ragione di una clausola di non concorrenza post-contrattuale. Anche la durata massima della clausola di non concorrenza post-contrattuale è soggetta alla libera contrattazione tra le parti.

10. Impiego di ausiliari

Ai sensi dell'art. 782 c.c. l'agente può nominare un ausiliario solo con l'espresso consenso del preponente. Se il rapporto giuridico tra l'agente e l'ausiliario ricade nel campo di applicazione del regolamento n. 34 e non costituisce un rapporto di lavoro, i doveri dell'agente verso l'ausiliario corrispondono a quelli del preponente. Di conseguenza l'agente deve sopportare i costi della remunerazione dell'ausiliario ed è tenuto nei suoi confronti nelle eventualità sopra descritte al risarcimento del danno a causa della cessazione del contratto. L'invalidità del contratto principale comporta anche l'invalidità del contratto secondario.

11. Competenza e diritto applicabile

I giudici libanesi sono competenti in via esclusiva per le controversie nascenti dal contratto di agenzia. La competenza territoriale dipende dal domicilio dell'agente. Si tratta, qui, di norma di diritto imperativo, che non può essere derogata da una clausola contrattuale. Sia la clausola sulla competenza giudiziaria sia la clausola arbitrale sono perciò invalide se concordate prima dell'insorgere della controversia.

In generale la volontà delle parti riveste un ruolo fondamentale nella scelta del diritto applicabile. Se a tal proposito non vi è stato alcun accordo, i giudici cercano di ricavare l'effettiva volontà delle parti sul punto. Nel far ciò tengono conto in particolare circostanze quali il luogo nel quale il contratto è stato sottoscritto, il luogo di adempimento del contratto o il luogo nel quale si trova la maggior parte del patrimonio rilevante ai fini del contratto.

Anche l'applicazione del diritto straniero può essere pattuita contrattualmente, se ciò non viola la sicurezza e l'ordine pubblico o il buon costume. Anche in questo caso vale il principio che il diritto straniero non può contrastare con norme imperative previste dal regolamento n. 34 (ad esempio obblighi di registrazione; prescrizioni a tutela dell'agente in caso di scioglimento del contratto o di mancato rinnovamento dello stesso; definizioni in relazione al contratto di agenzia, al fine di evitare che il concreto ambito di applicazione del regolamento n. 34 venga aggirato).

12. Norme imperative del diritto libanese

Le prescrizioni relative alla competenza dei giudici sono inderogabili. Lo stesso vale per il diritto al risarcimento in caso di scioglimento del contratto.

Per tali ragioni è consigliabile che i contraenti includano tra i documenti del contratto un catalogo il più possibile esauriente che elenchi espressamente le cause di recesso senza che ciò comporti l'insorgere del diritto al risarcimento del danno. Una clausola contrattuale che violi le norme imperative è nulla.

AVVISO

Lo scioglimento di un contratto di agenzia in esclusiva deve essere inserita nel registro delle imprese e la relativa registrazione presso il registro ad hoc del ministero dell'economia e del commercio deve essere cancellata. Altrimenti l'agente operante in esclusiva potrebbe impedire, dopo lo scioglimento del contratto, l'importazione delle merci per le quali ha goduto del diritto di esclusiva.

In caso di controversia derivante dallo scioglimento del contratto da parte del preponente l'agente dotato di esclusiva ha il diritto di informare il ministero dell'economia e del commercio relativamente alle proprie pretese risarcitorie. Inoltre è autorizzato a iscrivere le azioni legali contro il preponente negli atti da lui compiuti presso il registro delle imprese.

Ai sensi dell'art. 4 del regolamento n. 34/67 il nuovo agente può rappresentare il preponente nel procedimento presso il ministero dell'economia e del commercio, se dichiara di volerlo fare entro tre mesi.

Se il preponente venisse condannato in giudizio a risarcire il precedente agente in esclusiva, quest'ultimo può far valere una misura cautelare. Essa ha come conseguenza che la rappresentanza del preponente condannato in Libano o l'importazione in esso di merci viene interdetta fintanto che il precedente rappresentante in esclusiva venga risarcito integralmente dal preponente o dal nuovo agente.

LITUANIA

1. Principi

La disciplina del contratto di agenzia è contenuta nel codice civile. Il fondamento normativo è la direttiva sugli agenti 86/653/CEE dell'Unione Europea. Un agente ai sensi del diritto lituano è una persona che contratta e conclude autonomamente contratti in nome e nell'interesse e per conto del preponente. "Autonomamente" significa che tra il preponente e l'agente non può sorgere un rapporto di lavoro. L'agente non può inoltre essere parte dell'organizzazione imprenditoriale del preponente.

L'attività ordinaria dell'agente comporta l'intermediazione nella formazione e nella conclusione di contratti. L'attività di agente ha una sfumatura commerciale. Inoltre l'agente può concludere i contratti in nome proprio o del preponente, deve tuttavia in ogni caso agire nell'interesse e per conto del preponente.

2. Requisiti

Possono essere agenti sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Se una persona fisica agisce come agente, ciò accade nell'ambito della sua attività economica o del suo negozio. Se ad agire è una persona giuridica, essa agisce nell'ambito della sua normale attività negoziale. Le attività di agenzia non sono definite tipicamente dalla legge.

L'agente non è tenuto ad avere una sede in Lituania per potervi operare. Inoltre vi è la libertà di circolazione e di stabilimento per ogni persona dell'Unione Europea. I cittadini extracomunitari necessitano di un permesso di lavoro e di un permesso di soggiorno, se il rapporto di agenzia ha una durata superiore ai tre mesi. I cittadini comunitari necessitano di una carta di soggiorno se l'attività di agenzia dovesse durare più di tre mesi.

Il codice civile pone come pre-requisito per lo svolgimento dell'attività di agenzia la stipulazione di un'assicurazione da parte dell'agente; prima dell'accettazione del negozio l'agente deve esibire l'assicurazione per la responsabilità civile. L'agente deve inoltre iscriversi presso gli uffici socio-finanziari. Peraltro deve segnalare se agisce su base individuale o nell'ambito di una società. In determinate circostanze egli deve inoltre procurarsi determinate licenze, come quando opera con sostanze pericolose.

Ad eccezione di settori speciali (sostanze pericolose ecc.) non vi è obbligo di registrazione a carico dell'agente.

La clausola di esclusiva è liberamente pattuibile dai contraenti.

3. Tipologie contrattuali tipiche

Come forma contrattuale simile in Lituania è conosciuto in particolare il contratto di commissione. Il commissionario conclude uno o più negozi per conto del preponente ma in nome proprio dietro compenso. Di conseguenza contraente diviene lui stesso e non il preponente.

4. Requisiti di forma

Il diritto lituano non prescrive un particolare requisito di forma.

Per motivi probatori, tuttavia, il contenuto essenziale del contratto (ad esempio la sussistenza di un

divieto di concorrenza post-contrattuale; limitazioni di responsabilità in relazione all'attività dell'agente; presupposti per i quali il contratto di agenzia può essere cessato; diritti che spettano esclusivamente al preponente o all'agente; pagamento all'agente in base al risultato dato dal numero di negozi procurati; autorizzazione per l'agente di trasferire ad un terzo il suo potere di rappresentanza) dovrebbe essere stabilito per iscritto.

Il contratto di agenzia in sé non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente ha il dovere di seguire le istruzioni del preponente secondo buona fede, si deve comportare lealmente nei confronti del preponente e deve agire nell'interesse del preponente. Inoltre deve informare il preponente ad intervalli regolari sul volume di contratti conclusi e trasmettere al preponente tutte le informazioni essenziali nel contesto dell'attività di agenzia. L'agente – salvo diverso accordo contrattuale – non può entrare in competizione con il preponente durante lo svolgimento del rapporto contrattuale. Inoltre deve mantenere il silenzio sui segreti commerciali del preponente durante e dopo la cessazione del contratto.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve mettere a disposizione dell'agente tutti i documenti e le informazioni necessari (prezzi, campioni, pubblicità, condizioni di vendita, ecc.).

Inoltre il preponente deve rimborsare all'agente le spese che non sono state sopportate da terzi e se non è previsto diversamente nel contratto. Il preponente è tenuto a corrispondere all'agente una remunerazione. La remunerazione è prevista per ogni conclusione di contratto andata a buon fine. Le parti possono prevedere o pattuire una remunerazione fissa o variabile.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere negoziato liberamente dalle parti. Di solito si prevede un importo fisso o una quota percentuale del ricavo del negozio procurato. La provvigione, se non diversamente pattuito, diviene esigibile quando il terzo ha adempiuto al contratto o lo avrebbe adempiuto se il preponente si fosse attenuto alla sua parte di accordo con il terzo.

La legge prevede la provvigione allo star del credere, con la quale l'agente si assume la garanzia che la controparte adempirà i propri obblighi. Altri tipi di provvigione non sono previsti ma possono essere pattuiti.

8. Scioglimento del contratto

In Lituania esiste la possibilità di concludere il contratto sia a termine che a tempo indeterminato. Non è previsto un periodo di prova dell'agente.

In caso di contratto a tempo indeterminato sia il preponente che l'agente devono, in caso di recesso, rispettare un termine di preavviso. La lunghezza del preavviso dipende dalla durata del contratto di agenzia. Vi sono i seguenti termini di preavviso:

- durata contrattuale fino a un anno: preavviso di un mese;
- durata contrattuale fino a due anni: preavviso di due mesi;
- durata contrattuale di tre o più anni: preavviso di quattro mesi.

Se il termine di preavviso non viene rispettato possono sorgere diritti al risarcimento del danno. La legge non pretende che venga addotto un motivo per il recesso. Dal motivo del recesso dipende l'eventuale obbligo della controparte a risarcire il danno.

In particolari circostanze, dal contratto a tempo indeterminato si può recedere senza preavviso senza che sorgano obblighi di risarcimento. Le cause non sono regolate dalla legge ma, secondo la dottrina prevalente, si tratta di cause tali che fanno apparire impraticabile l'ulteriore mantenimento del contratto, come ad esempio l'insolvibilità di uno dei contraenti. Le cause che giustificano l'immediato scioglimento del contratto senza l'osservanza di un termine di preavviso possono essere anche pattuite contrattualmente dalle parti. Ciò appare saggio anche in vista della certezza giuridica per le parti.

Il contratto a termine cessa normalmente con il decorrere del termine pattuito e di conseguenza non vi può essere un recesso ordinario. Le parti possono, peraltro, recedere anche prima della scadenza del contratto se ciò è stato in esso previsto (ad esempio per attività illecita di concorrenza da parte dell'agente in danno del preponente); Se non vi è tale accordo, la parte che recede dal contratto prima dello scadere del termine stabilito si rende responsabile del risarcimento del danno. Diversamente accade, in via eccezionale, in presenza di una giusta causa (vedi sopra).

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se ciò non è espressamente escluso dalle parti l'agente ha diritto all'indennizzo in caso di scioglimento regolare del contratto. La Lituania ha adottato il modello tedesco, senza discostarsi dai contenuti della direttiva. L'ammontare pertanto si calcola sulla base del ricavato annuale medio degli ultimi cinque anni oppure, se il contratto è perdurato per meno di cinque anni, secondo la media del periodo di tempo interessato.

Non vi è diritto all'indennizzo se l'agente è receduto dal contratto, a meno che il recesso non sia avvenuto perché il preponente non ha adempiuto ai propri obblighi o per cause che impedivano la regolare esecuzione del contratto, come ad esempio la propria incapacità o malattia.

In presenza di una clausola sulla concorrenza post-contrattuale si può liberamente pattuire se per essa verrà corrisposto o meno un indennizzo. Tuttavia la clausola sulla concorrenza può essere pattuita per al massimo due anni dopo la cessazione del contratto di agenzia.

10. Impiego di ausiliari

La figura dell'impiego di ausiliari non è esplicitamente regolata dal diritto lituano. Perciò valgono le regole generali previste per il contratto di agenzia. Il contratto con l'ausiliario non può contenere maggiori diritti o doveri del contratto principale.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti non possono accordarsi sulla competenza giudiziaria, piuttosto trovano applicazione le regole processuali generali per cui una controversia viene devoluta al giudice ordinariamente competente ai sensi di legge. Tuttavia le parti possono pattuire che la controversia venga decisa da un arbitro. Ciò è consigliabile soprattutto in sede di conclusione di un contratto con un soggetto giuridico straniero.

Il diritto applicabile al contratto di agenzia può essere stabilito dalle parti. Ciò vale anche quando uno dei contraenti non sia né una persona giuridica, né un imprenditore, né un commerciante. Se le parti non hanno pattuito nulla in merito al diritto applicabile si applica il diritto dello Stato con il quale il contratto presenta il legame più stretto.

12. Norme imperative del diritto lituano

Rappresentano norme imperative, in particolare, la responsabilità per negligenza grave e il diritto dell'agente di ritenere le merci finché il preponente non lo abbia adeguatamente remunerato per esse.

Se una clausola contrattuale viola il diritto cogente è nulla e può portare alla nullità dell'intero contratto. Se la conseguenza sia la nullità della clausola o la nullità dell'intero contratto dipende dalla norma violata.

LUSSEMBURGO

1. Principi

In Lussemburgo la disciplina giuridica dell'agente si trova nella legge del 03.06.1994 sull'organizzazione delle relazioni tra agenti autonomi e i loro preponenti sul recepimento della direttiva UE sugli agenti 86/653/CEE ("Loi du 3 juin 1994 portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18 décembre 1986"). Tale legge accoglie le norme della direttiva sugli agenti per lo più in maniera quasi invariata. Ai sensi dell'art. 28 la legge trova applicazione relativamente ai contratti esistenti alla data del 01.01.1994 nonché a tutti i contratti conclusi dopo tale data.

Ai sensi dell'art. 1 della legge del 03.06.1994 è agente chi è incaricato stabilmente in qualità di commerciante autonomo di intermediare per un'altra persona (il preponente) la vendita o l'acquisto di merci o di concludere tali negozi in nome e per conto del preponente. Tale attività può essere esercitata professionalmente o come secondo lavoro.

2. Requisiti

In Lussemburgo possono agire in qualità di agente sia le persone fisiche, sia le persone giuridiche. Per le persone fisiche e giuridiche in qualità di agenti valgono le stesse norme della legge 03.06.1994. L'agente non deve necessariamente essere cittadino del Lussemburgo per poter esercitare la propria attività.

Nella legge del 03.06.1994 non è contenuta alcuna regola sull'esclusività dell'attività dell'agente. Anche il preponente non è tenuto per legge a nominare un solo agente. Simili norme possono essere però liberamente istituite per contratto.

L'agente in Lussemburgo è un imprenditore che soggiace alle norme della legge sugli stabilimenti del 28.12.1988 ("Loi d'Etablissement du 28 décembre 1988", di seguito l. stab.). Non è subordinato al preponente dal punto di vista lavorativo.

Ai sensi dell'art. 1 e 7 della l.stab. l'agente necessita, in Lussemburgo, di un permesso di stabilimento del ministero competente ("Ministre des Classes Moyennes, du Tourisme et du Logement"). Comportamenti contrari o tentate violazioni vengono puniti con la reclusione da otto giorni a tre anni e/o una multa di euro da 250 a 12.500, art. 22 comma 1 l. stab. Ai sensi dell'art. 22, secondo comma, della l. stab., inoltre, in caso di esercizio del commercio senza permesso di stabilimento viene ordinata dal giudice adito della controversia principale la chiusura dell'impresa fino al rilascio del permesso di stabilimento.

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto di commissione ("Contrat de Commissionnement") presenta alcune somiglianze con il contratto di agenzia. Il contratto di commissione peraltro non è regolato dalla legge perciò vi trovano applicazione le norme generali sui contratti. Il commissionario si distingue dall'agente per il fatto di compiere la compravendita di merci non in nome altrui ma in nome proprio. Tuttavia agisce, come l'agente, per conto del preponente.

Si hanno inoltre problemi in relazione alla distinzione dell'agente da un rappresentante della società. Secondo la teoria del mandato apparente ("mandat apparent") può sorgere dal comportamento in concreto tenuto dall'agente l'impressione di un potere di rappresentanza di fronte ai terzi. In tal

caso è determinante prestare attenzione ad escludere tale potere di rappresentanza espressamente nel contratto e impedire all'agente di evitare o immediatamente declinare qualsiasi insorgere di tale apparenza.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia tra agente e preponente deve essere concluso per iscritto ed in duplice copia. Ogni contraente conserva una copia del contratto. Non esiste in Lussemburgo un obbligo di registrare il contratto.

In caso non vi sia un contratto scritto l'art. 15 della legge 03.06.1994 concede all'agente la possibilità di dimostrare l'esistenza e il contenuto del contratto di agenzia con ogni mezzo di prova adatto indipendentemente dall'ammontare dell'importo o della controversia in questione.

Se non è stato concluso un contratto scritto i servizi già prestati dall'agente possono eventualmente essere documentati a mezzo di semplici ricevute. Se tali ricevute però dovessero essere contestate la prova che effettivamente fra le parti era stato concluso un contratto orale si può raggiungere solo attraverso l'escussione dei testi.

5. Doveri dell'agente

Nell'esercizio della propria attività l'agente si deve attenere ai dettami della buona fede. Si deve attivare in maniera adeguata per l'intermediazione ed eventualmente la conclusione dei contratti affidatigli e deve trasmettere al preponente le informazioni necessarie a sua disposizione.

L'agente deve inoltre eseguire le istruzioni ragionevoli dettate dal preponente, art. 3 della legge 03.06.1994.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve attenersi verso l'agente ai dettami della buona fede. Deve mettere a disposizione dell'agente i documenti necessari che si riferiscano alle merci in questione e deve dare all'agente tutte le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto di agenzia.

Il preponente deve rendere noto all'agente entro un termine ragionevole l'accoglimento o il rifiuto dei negozi intermediati dall'agente. Inoltre deve informare l'agente della mancata esecuzione dei negozi procurati (art. 4 della legge del 03.06.1994). Allo stesso modo il preponente deve informare l'agente entro un congruo termine se prevede che il volume di affari sarà sensibilmente inferiore a quanto l'agente può aspettarsi in circostanze normali.

7. Provvigione

L'agente ha diritto ad una remunerazione per la sua attività. Tale remunerazione può essere liberamente pattuita entro i limiti dell'art. 6 l. 03.06.1994. L'art. 6 prevede che la remunerazione debba corrispondere agli usi commerciali del settore interessato. Se non si possono identificare usi commerciali per il settore di attività in questione l'agente ha diritto ad una remunerazione proporzionata, in considerazione di tutti i fattori connessi al negozio.

Il diritto dell'agente al pagamento della provvigione sorge non appena il preponente ha eseguito il negozio intermediato, o avrebbe dovuto eseguirlo secondo il contratto concluso con il terzo, o il terzo ha eseguito il negozio. Se l'obbligo di prestazione spetta al terzo la remunerazione è esigibile al più

tardi quando il terzo ha eseguito la sua parte del negozio o avrebbe dovuto eseguirla se il preponente avesse eseguito la sua parte del negozio (art. 11 commi 1 e 2 della legge del 03.06.1994).

Salvo diverso accordo contrattuale l'agente non ha diritto al rimborso delle spese.

8. Scioglimento del contratto

Ai sensi dell'art. 15 della legge del 03.06.1994 il contratto di agenzia può essere concluso a termine o a tempo indeterminato. Non è prescritto dalla legge un periodo di prova dell'agente.

Il contratto a termine decorre fino alla scadenza prevista e da esso non si può recedere in via ordinaria. Vi è solo la possibilità di un recesso immediato per giusta causa. Un contratto originariamente concluso a termine che venga proseguito dalle parti dopo la scadenza vale come tramutato in un contratto a tempo indeterminato (art. 16 l. 03.06.1994).

Dal contratto di agenzia a tempo indeterminato si può recedere osservando un termine di preavviso (art. 17 l. 03.06.1994). Il termine di preavviso è pari ad almeno un mese per il primo anno di contratto. Dopo la fine del primo anno di contratto il termine di preavviso si allunga di un mese ogni anno. A partire dal sesto anno di durata del contratto il termine di preavviso è di sei mesi, che non possono venire superati negli anni successivi. Le parti non possono prevedere un termine inferiore (art. 17 commi 1 e 2 della l. 03.06.1994).

Se il recesso di una parte avviene senza osservare il termine di preavviso tale contraente – se l'altro contraente non acconsente alla risoluzione del contratto – deve risarcire il danno all'altro contraente. L'obbligo di risarcimento del danno viene meno, peraltro, se il recesso è giustificato da una giusta causa che è stata immediatamente portata a conoscenza dell'altra parte, art. 23 comma 1 l. 03.06.1994.

Sia nei contratti a termine che nei contratti a tempo indeterminato si può recedere in via straordinaria senza obbligo di preavviso se vi sono circostanze che rendono definitivamente impossibile la collaborazione professionale tra l'agente e il preponente o se sia da imputare ad uno dei contraenti una grave violazione dei propri obblighi. Se vi è tale recesso straordinario chi riceve lo subisce ha la possibilità di pretendere il risarcimento del danno e agire in giudizio se la disdetta è avvenuta ingiustamente. Il contraente che invoca l'esistenza di cause di recesso deve provare la loro effettiva esistenza. La valutazione giuridicamente vincolante di tali cause è lasciata alla discrezionalità del giudice, art. 18 l. 03.06.1994.

Si deve fare un uso attento della possibilità di inserire le giuste cause di recesso nel contratto, poiché da un lato in Lussemburgo vi sono pretese estremamente late in merito alla loro esatta formulazione, e d'altro lato l'art. 23 (3) dichiara nulle, in relazione alle pretese risarcitorie, le clausole contrattuali che consentono ad una parte di stabilire unilateralmente quando si sia in presenza di giusta causa per violazione del contratto. Tale norma di legge è il problema principale nella prassi giurisprudenziale, poiché al giudice in tale ambito spetta una discrezionalità di giudizio. Se le giuste cause di recesso sono nominate nel contratto vanno perciò – in relazione al divieto sopra citato – espresse in maniera estremamente attenta e concreta per chiarire esattamente quali situazioni i contraenti considererebbero violazione contrattuale.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto, a seguito della cessazione del contratto, ad un indennizzo da parte del preponente se egli ha acquisito per quest'ultimo nuovi clienti o ha ampliato sostanzialmente le relazioni negoziali con i clienti già esistenti, se il preponente ottiene ancora, dopo la cessazione del contratto, sensibili vantaggi dai negozi con questi clienti.

Presupposto per il pagamento di tale indennizzo, inoltre, è che il pagamento dell'indennizzo, considerando tutte le circostanze, in particolare le provvigioni che l'agente perde dai negozi con questi clienti, nonché l'eventuale limitazione della sua attività professionale a causa della presenza di un divieto di concorrenza post contrattuale, corrisponda ad equità (art. 19 comma 1 l. 03.06.1994). Il diritto all'indennizzo sorge tuttavia indipendentemente dall'esistenza di un divieto di concorrenza. Accettando l'indennizzo l'agente non rinuncia a far valere eventuali altri diritti relativamente a pretese risarcitorie eventualmente sussistenti.

L'indennizzo non può superare l'ammontare della media annuale della remunerazione che l'agente ha ottenuto negli ultimi cinque anni della sua attività nell'ambito del contratto con il preponente. Se il contratto è concluso da meno di cinque anni l'indennizzo si ricava dall'ammontare medio del relativo periodo di durata del contratto (art. 19 comma 2 l. 03.06.1994). L'agente perde il suo diritto all'indennizzo se non ha informato entro un anno dalla cessazione del contratto al preponente che vuole far valere il proprio diritto, art. 21 l. 03.06.1994.

Non è dovuto l'indennizzo se il preponente è receduto dal contratto a causa di un comportamento grave e colpevole dell'agente che giustifica un recesso immediato del contratto. Il diritto all'indennizzo inoltre non sorge se l'agente stesso è receduto dal contratto, a meno che tale recesso non sia dovuto a circostanze che sono imputabili al preponente o sia giustificato dall'età o malattia dell'agente, a causa delle quali non si può equamente pretendere una prosecuzione dell'attività da parte sua. Infine, all'agente non spetta alcun indennizzo se egli cede, con il consenso del preponente, i diritti e i doveri derivanti dal contratto di agenzia ad un terzo, art. 20 l. 03.06.1994.

Un divieto di concorrenza post contrattuale può essere pattuito al massimo per una durata di dodici mesi dal giorno dello scioglimento del contratto, art. 26 comma 3 l. 03.06.1994.

10. Impiego di ausiliari

L'agente in Lussemburgo è essenzialmente obbligato ad esercitare personalmente l'attività dovuta per contratto. Se all'agente viene concesso il diritto di assumere un ausiliario ciò deve essere espressamente pattuito nel contratto. Se l'agente è un'impresa con propri impiegati essi sono peraltro senz'altro compresi nel contratto di agenzia.

11. Competenza e diritto applicabile

Essenzialmente in Lussemburgo vige la libera scelta della competenza giudiziaria, che comprende anche la scelta di un arbitro.

Il diritto applicabile al contratto di agenzia può essere fondamentalmente pattuito liberamente tra le parti. Se nel contratto non si trova alcuna regola in merito al diritto da applicare trova applicazione, secondo le regole generali, il diritto del Paese che presenta il legame più stretto con l'esecuzione del contratto.

A causa dello stretto orientamento del legislatore lussemburghese alla direttiva UE sugli agenti esistono in Lussemburgo numerose norme imperative che servono in maniera preponderante a tutelare l'agente e non possono essere derogate contrattualmente. In particolare riguardo alle seguenti prescrizioni si deve fare attenzione ad una configurazione consona del contratto.

I diritti e doveri dell'agente e del preponente non possono essere diminuiti (art. 5 della legge 03.06.1994). Non si possono derogare a svantaggio dell'agente le regole sull'acquisto del diritto, l'esigibilità e l'elenco delle provvigioni dovute (art. 11 comma 3, art. 12, art. 13 comma 3, art. 14 comma 3 della

legge 03.06.1994); inoltre non è ammesso concordare termini di preavviso più brevi di quelli legali (art. 17 comma 2 della legge 03.06.1994); la risoluzione del contratto allo stesso modo non può essere modificata a svantaggio dell'agente (artt. 22 e 25 della l. 03.06.1994). Le clausole che consentono ad un contraente di stabilire unilateralmente quando sussiste una giusta causa di disdetta del contratto sono nulle ai sensi dell'art. 23 comma 3 l. 03.06.1994.

Le clausole di non concorrenza non stipulate per iscritto sono nulle (art. 26 comma 2 l. 03.06.1994).

Le statuizioni contrattuali che contrastano contro le norme imperative citate sono nulle. Al loro posto subentrano automaticamente le prescrizioni legali.

MESSICO

1. Principi

Il diritto messicano dei contratti di agenzia non è espressamente regolato dalla legge. Perciò è ampiamente sottoposto agli accordi contrattuali delle parti. Tuttavia trovano applicazione i principi generali del codice di commercio messicano (“Código de Comercio”, di seguito c. comm.) in relazione alle questioni che le parti non hanno espressamente regolato.

Il rapporto di agenzia è definito come una relazione nella quale una persona l’agente (“agente”), in qualità di intermediario autonomo, stabile e di lunga durata, su incarico di un’altra persona, il preponente (“principal”) tratta sul mercato negozi per questa e li conclude, e riceve in cambio un compenso.

2. Requisiti

Tra il preponente e l’agente non vi è un rapporto gerarchico, l’agente agisce in autonomia e in maniera indipendente. Essenzialmente al fine di stabilire il requisito dell’autonomia possono essere usati gli stessi criteri previsti nell’ipotesi di un accordo sugli onorari. Al contrario, in un rapporto di lavoro non vi è autonomia a causa del rapporto gerarchico. Lo scopo dell’agenzia è quello di promuovere ed eseguire negozi del preponente su incarico dello stesso. Salvo accordo tra le parti, il rapporto di agenzia non è un contratto in esclusiva. Pertanto secondo il diritto messicano l’esclusiva è considerata esistente solo se è stata espressamente pattuita. Perciò si presume nel dubbio che l’agente possa operare per più preponenti.

Ogni persona fisica o giuridica può agire in qualità di agente. Entrambi i soggetti giuridici vengono trattati secondo gli stessi principi di diritto. Lo scopo sociale della persona giuridica deve però avere ad oggetto almeno anche l’attività di agenzia.

L’agente non deve avere la propria residenza o sede in Messico per potervi operare.

Poiché l’agente conclude abitualmente negozi commerciali va classificato come imprenditore ai sensi del codice di commercio messicano, perciò deve adempiere i relativi obblighi previsti dalla legge (obbligo di tenuta dei libri contabili, conservazione della corrispondenza per dieci anni, ecc.). Non è necessaria una speciale formazione per intraprendere la normale attività di agente.

Non è necessario l’inserimento dell’attività di agenzia nel registro di commercio. Non vi sono nemmeno, sostanzialmente, obblighi di licenza professionale o di iscrizione per la “normale” attività di agenzia. Diversamente può valere per attività di agenzia speciali. In considerazioni di leggi speciali, allora, (ad esempio leggi doganali) può essere necessario che l’agente abbia ottenuto una formazione professionale adeguata o disponga di idonea esperienza professionale.

3. Tipologie contrattuali simili

Dal punto di vista messicano vi sono tre tipi di contratto simili al contratto di agenzia: il commissionario, il concessionario e il cosiddetto intermediario.

Il commissionario si adopera solo relativamente ad un certo negozio. L’intermediario ottiene un compenso per il fatto di offrire al preponente la possibilità di concludere con un terzo un determinato negozio; agisce quindi come un mediatore. Il concessionario agisce in nome proprio e per proprio conto e acquista dal preponente merci o servizi per rivenderli ai consumatori finali.

L'agente e il commissionario si differenziano in particolare per il fatto che quest'ultimo agisce per il preponente solo nell'ambito di determinati negozi e non in ragione di una relazione contrattuale stabile. Similmente vale anche per l'intermediario. Il concessionario si differenzia dall'agente perché il primo agisce in nome proprio e per proprio conto.

4. Requisiti di forma

Come accennato il diritto dell'agenzia non è espressamente regolato dalla legge, perciò il contratto viene in essere attraverso l'accordo delle parti, che può avvenire anche oralmente. Può valere diversamente per determinati negozi che l'agente compie in nome del preponente, per i quali può essere necessaria una determinata forma (ad esempio forma scritta o autentica notarile). In tal caso la mancanza della forma prescritta di norma comporta la nullità del negozio giuridico concluso dall'agente, perciò anche il preponente non viene efficacemente vincolato da questo negozio. Negli altri casi la forma scritta è ovviamente consigliabile a fini probatori.

Per il resto non vi sono di regola obblighi di registrazione. I documenti relativi alla procura in sé dovrebbero tuttavia venire autenticati dal notaio e registrati presso il registro di commercio.

Ai sensi del codice civile messicano l'autentica notarile della procura deve essere effettuata in tre casi. Innanzitutto quando si tratta di procura generale che ad esempio autorizza alla riscossione del denaro o alla gestione di una controversia, poiché una tale procura generale deve essere iscritta nel registro di commercio. In secondo luogo l'autentica notarile è necessaria se il valore della transazione supera di mille volte l'attuale reddito minimo giornaliero del distretto federale della Città del Messico. Poiché l'attuale stipendio minimo giornaliero del distretto federale della Città del Messico è pari a 48,67 pesos messicani, tale limite di valore corrisponde al momento a 48.670 pesos messicani (quindi circa 4.550 USD). In terzo luogo quando le azioni dell'agente vengono inserite in un documento contrattuale pubblico.

5. Doveri dell'agente

L'agente è tenuto nei confronti del preponente ad agire nell'interesse di questi. Ciò comporta in particolare che l'agente deve partecipare alla conclusione del contratto tra il preponente e i suoi clienti. L'agente deve seguire le istruzioni del preponente, però l'agente – in ragione della sua autonomia – ha un ampio margine di discrezionalità. Inoltre l'agente deve comunicare al preponente tutti gli avvenimenti essenziali in relazione alla sua attività, in particolare è tenuto a tenere un registro relativo alle attività svolte per il preponente. Infine, deve compiere i negozi con i terzi in nome del preponente.

6. Doveri del preponente

Qualunque persona fisica o giuridica può divenire preponente. Secondo la dottrina messicana si attribuisce particolare rilevanza alla circostanza che le persone giuridiche vengono rappresentate da persone fisiche (dirigenti, procuratori o altri rappresentanti, possessori della ditta).

Il preponente deve remunerare l'agente – in particolare in forma di provvigione (si veda sub 7). Inoltre deve rimborsare le perdite e le spese dell'agente nel contesto della sua attività per il preponente, se ciò è stato contrattualmente previsto. Inoltre gravano sul preponente, in particolare, obblighi di collaborazione ad esempio in forma di consegna di listini, descrizioni di prodotti o simili.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente pattuibile. Di norma la provvigione sussiste in forma

di una quota percentuale dell'ammontare del negozio procurato. Se manca un espresso accordo contrattuale l'ammontare della provvigione si ricava da quanto è usuale per una attività paragonabile. Per stabilire cosa sia "usuale" si devono indagare gli usi commerciali nel luogo del negozio. Come punto di riferimento, ad esempio, si potrebbe usare l'importo che un terzo richiederebbe normalmente per un'attività simile.

Con quali presupposti è dovuta la provvigione, quando è esigibile e con quali presupposti il diritto alla provvigione viene di nuovo meno dipende dal concreto accordo contrattuale. Se l'agente è solamente tenuto ad adempiere mandati, la provvigione è dovuta quando il preponente conclude i contratti in ragione dell'attività intermediatrice. Se l'agente è tenuto per contratto a consegnare le merci del preponente ai suoi clienti, il diritto alla provvigione sorge con la consegna delle merci presso i clienti. Infine il diritto alla provvigione, quando l'agente è autorizzato ad incassare i pagamenti dei clienti, sorge al momento del pagamento del cliente.

8. Scioglimento del contratto

Non vi sono indicazioni di legge in relazione alla durata del contratto di agenzia. Lo stesso si può dire relativamente ad un periodo di prova dell'agente.

Un contratto a termine finisce allo scadere del termine stabilito, senza che sia necessaria una disdetta. Prima della scadenza dal contratto a termine si può recedere in via ordinaria. Se uno dei contraenti recede comunque anticipatamente dal contratto è tenuto al risarcimento del danno subito dall'altra parte.

Dal contratto a tempo indeterminato entrambi i contraenti possono recedere osservando un termine di preavviso ragionevole. Cosa si intenda per "ragionevole" dovrebbe essere espressamente stabilito dalle parti nel contratto. Se manca tale accordo i giudici messicani, con applicazione analogica di quanto previsto per il contratto di leasing, hanno considerato ragionevole un termine minimo di preavviso di almeno 15 giorni. Se uno dei contraenti non osserva un preavviso ragionevole è tenuta al risarcimento del danno cagionato all'altro contraente.

In via eccezionale è ammesso un recesso senza preavviso sia dal contratto a termine che dal contratto a tempo indeterminato, senza che il recesso dia luogo all'obbligo di risarcimento. Tali ipotesi si ricavano dal concreto accordo contrattuale. Di norma viene considerata come giusta causa di recesso:

- la violazione delle clausole di esclusiva o sulla concorrenza;
- la violazione del divieto di incasso delle prestazioni (in relazione a ciò va però considerato che il compito principale dell'agente è la promozione e la conclusione di negozi per il preponente. Se non dovesse esserci un accordo contrattuale sul punto tale clausola di divieto può considerarsi stipulata tacitamente);
- la bancarotta o insolvenza di uno dei contraenti;
- la vendita dell'impresa del preponente;
- in caso di morte del preponente l'agente deve portare avanti la procura anche se gli eredi hanno il diritto di cessare il contratto. In caso di morte dell'agente il contratto cessa automaticamente poiché si tratta di un cosiddetto "contratto *intuitu personae*" cioè di una obbligazione personale;
- la nomina di un ausiliario da parte dell'agente senza che quest'ultimo sia stato a ciò autorizzato dal preponente;
- l'obbligo di rispettare la zona di competenza dell'agente.

Quest'ultimo punto ai sensi del diritto messicano non porta tuttavia sempre ad una giusta causa di recesso. Piuttosto spetterebbe all'agente la provvigione per tutti i negozi conclusi in tale zona indipendentemente dalla sua partecipazione.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se è previsto appositamente, può spettare all'agente un diritto all'indennizzo. Inoltre vi sono i diritti al risarcimento dei danni dell'agente, solo in caso di recesso illegittimo (si veda sub 8).

Se il contratto viene risolto per cause che sono state espressamente previste nel contratto come giuste cause di recesso (recesso legittimo), all'agente non spettano risarcimenti se non espressamente previsti per quella determinata ipotesi. Se si tratta di recesso illegittimo l'agente può costringere il preponente all'adempimento del contratto e/o al risarcimento del danno (soprattutto per lucro cessante).

Se le parti hanno pattuito che l'agente deve astenersi, per un certo periodo dopo la fine del contratto, da qualsiasi attività di concorrenza, ma in compenso ottiene un indennizzo (clausola sulla concorrenza), l'agente ha, a seconda del concreto contenuto della clausola, il relativo diritto contro il preponente. Tale clausola sulla concorrenza si può riferire soltanto ai prodotti che sono oggetto del contratto di agenzia e non può superare un determinato periodo definito in maniera non univoca dalla giurisprudenza messicana. Il divieto di concorrenza deve essere pattuito per iscritto e direttamente nel contratto di agenzia.

10. Impiego di ausiliari

Esiste nel diritto messicano il diritto alla nomina di ausiliari. Tuttavia esso presuppone che il contratto principale (fra agente e preponente) contenga espressamente tale possibilità. In tal caso l'ausiliario risponde esclusivamente all'agente e quest'ultimo è responsabile nei confronti del preponente per le azioni dell'ausiliario. Se il contratto di agenzia è nullo, è nullo anche il contratto con l'ausiliario.

11. Competenza e diritto applicabile

I contraenti possono stabilire, con alcuni limiti, il giudice ordinario competente attraverso una clausola sulla competenza. Almeno uno dei contraenti deve avere la propria residenza o sede nel Paese del giudice indicato dalla clausola sulla competenza. Inoltre almeno uno dei contraenti deve adempiere i propri obblighi contrattuali nel Paese del giudice competente.

Le parti possono liberamente devolvere una controversia derivante dal contratto di agenzia ad un arbitro. In tal caso non valgono le limitazioni ora descritte.

La clausola sulla competenza deve avere la stessa forma del contratto di agenzia. Se a causa della natura del contratto non è necessario un documento notarile e di conseguenza la forma scritta, tale accordo potrebbe avvenire oralmente, tuttavia per motivi probatori la forma scritta è assolutamente consigliabile. In caso di accordo sulla clausola arbitrale è necessaria la forma scritta ai sensi del codice di commercio messicano.

In ragione dell'espressa previsione del codice di commercio, le norme sul processo commerciale trovano applicazione anche quando il negozio alla base della controversia rappresenta un negozio commerciale per una sola delle parti.

Anche in relazione al diritto applicabile le parti possono disporre liberamente. Se non vi è accordo si applica il diritto del Paese nel quale l'agente esercita la sua attività.

12. Norme imperative del diritto messicano

Se l'accordo tra le parti non contrasta con l'ordine pubblico o gli interessi di un terzo ogni prescrizione di legge può essere derogata, cioè sostituita con una clausola del contratto individuale.

Esempi di norme imperative sono ad esempio le condizioni minime legali per i rapporti di lavoro o le singole statuizioni del diritto di famiglia. Tali settori tuttavia raramente riguardano il contratto di agenzia. Per il settore del diritto del lavoro ciò accade semplicemente perché l'agente è autonomo e non un lavoratore.

NORVEGIA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Norvegia è regolato dalla legge sugli agenti commerciali e i commessi viaggiatori (legge n. 56 del 19.06.1992, “Lov om handelsagenter og handelsreisende”, di seguito Agenturloven), contenente altresì norme riguardanti i rapporti dell’agente con i terzi.

Agente di commercio (handelsagent) è colui che viene incaricato del compito di procurare o concludere, stabilmente e in via autonoma, negozi giuridici in nome e per conto di un altro.

2. Requisiti

Può rivestire la qualità di agente sia una persona fisica che una persona giuridica.

Non è necessario avere la propria sede o residenza stabile in Norvegia per potervi esercitare la propria attività di agente.

Gli elementi caratteristici di un contratto di agenzia standard risiedono nella regolamentazione della provvigione dovuta all’agente, della durata del contratto, del diritto applicabile, nonché nella presenza di un accordo sulla sussistenza e sull’entità di un eventuale diritto ad una indennità o ad un risarcimento a favore dell’agente in seguito ad un eventuale recesso dal contratto.

Preme sottolineare che la maggior parte delle norme in tema di contratto d’agenzia risultano derogabili unicamente in senso favorevole all’agente e mai a suo sfavore.

La clausola di esclusiva (agente monomandatario o plurimandatario) può essere liberamente concordata tra le parti senza che sussistano restrizioni normative in merito.

3. Tipologie contrattuali simili

La legge sugli agenti contiene anche norme sui commessi viaggiatori. Il commesso viaggiatore è una persona che svolge un’attività di lavoro subordinato promuovendo per il proprio datore di lavoro la conclusione di contratti di compravendita relativi a determinati prodotti che il commesso però non porta presso di sé. Il commesso viaggiatore gode di una tutela più ampia rispetto all’agente di commercio.

Il termine di preavviso per recedere dal contratto con il commesso viaggiatore è, in linea di massima, di sei mesi. In merito al relativo indennizzo valgono gli stessi diritti garantiti all’agente di commercio. Il diritto all’indennizzo del commesso viaggiatore viene tuttavia meno in caso di recesso senza preavviso per giusta causa da parte del datore di lavoro oppure nel caso di recesso da parte dello stesso commesso viaggiatore. Inoltre, al commesso non spetta alcun indennizzo se lo stesso provoca un danno al datore di lavoro attraverso l’inadempimento degli obblighi contrattuali. Ciò tuttavia non vale nel caso in cui il commesso viaggiatore possa provare che l’inadempimento non è imputabile a sua colpa o negligenza. Se il datore di lavoro ha colposamente omissso di limitare le conseguenze del danno lo stesso deve farsi carico di quella parte del danno che sia a lui imputabile. Se il danno risulta essere sproporzionato rispetto ai danni che di norma si verificano in casi analoghi sarà ammessa una riduzione dell’indennizzo dovuto al commesso.

Il diritto al rimborso delle spese di viaggio, postali, telefoniche e simili spettante all’agente di commercio non è applicabile per analogia al commesso viaggiatore.

4. Requisiti di forma

Se uno dei contraenti ne fa richiesta il contratto di agenzia deve essere concluso in forma scritta. Il contenuto del contratto deve corrispondere agli usi commerciali e al diritto consuetudinario.

Il contratto di agenzia non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto a salvaguardare gli interessi del preponente improntando la sua attività al principio della correttezza. In particolare l'agente di commercio deve impegnarsi in modo adeguato a formulare proposte e conseguentemente a concludere i relativi contratti, sempre che il loro contenuto rientri nella sfera del mandato impartito. Inoltre, fra gli obblighi inderogabili dell'agente vi è quello di informare il preponente in merito all'avvenuta conclusione di contratti ed alla presenza di offerte.

L'agente ha il dovere di utilizzare i beni del preponente in suo possesso con la massima cura conservandoli separatamente dai propri e stipulando un'apposita assicurazione in tal senso. Nel caso in cui l'agente sia stato autorizzato ad incassare il corrispettivo dei contratti conclusi lo stesso ha l'obbligo di conservare il denaro separatamente dal proprio tenendo anche apposito registro in tal senso.

6. Doveri del preponente

In assenza di un accordo delle parti relativo alla remunerazione dovuta all'agente quest'ultimo ha diritto ad una retribuzione che sia commisurata alla prassi del settore. Inoltre, all'agente spettano ex § 15 Agenturloven specifici diritti di informazione volti ad assicurargli il diritto al compenso. Il preponente ha l'onere di rendere edotto tempestivamente il terzo contraente di quei contratti che sono stati conclusi dall'agente senza il consenso del preponente, così come stabilito dai paragrafi 7,19 Agenturloven. Un ulteriore obbligo del preponente consiste nel dover mettere a disposizione dell'agente tutti i modelli, listini prezzo e simili che siano necessari per lo svolgimento dell'incarico conferito all'agente nonché di informare immediatamente l'agente dell'accettazione e conclusione dei contratti procacciati o di un rifiuto in tal senso (§ 7 Agenturloven). Quanto appena esposto rientra nel novero delle norme imperative in tema di contratto di agenzia e non è, quindi, derogabile.

La provvigione è esigibile al più tardi nel mese successivo al trimestre nel quale il diritto è sorto.

7. Provvigione

È dovuta la provvigione nella misura concordata dalle parti o, qualora manchi un accordo, nella misura stabilita dagli usi commerciali. In assenza di usi commerciali in tal senso, l'agente ha diritto ad una remunerazione adeguata in considerazione di tutte le circostanze del caso concreto. L'agente ha diritto alla provvigione in relazione ai negozi che ha concluso in pendenza del rapporto di agenzia o che sono stati conclusi con quei clienti che l'agente aveva già procurato per affari dello stesso tipo o, infine, quei negozi che sono stati perfezionati in un ambito geografico o in relazione ad un portafoglio clienti già assegnati all'agente. Eventuali pretese ancora sussistenti in relazione a precedenti contratti di agenzia hanno la precedenza rispetto ai diritti spettanti al susseguente agente. Il diritto alla provvigione si estende anche ai negozi conclusi dopo la risoluzione del contratto se l'ordine del cliente è pervenuto prima di tale risoluzione o è riconducibile principalmente all'impegno dell'agente. Il diritto alla riscossione della provvigione sorge nel momento in cui il preponente o il terzo contraente hanno eseguito la prestazione contrattuale o avrebbero dovuto eseguirla. La provvigione diviene esigibile al più tardi alla fine del mese successivo al trimestre in cui si è verificato uno dei predetti casi.

8. Scioglimento del contratto

Nel diritto norvegese vi è la possibilità di concludere il contratto di agenzia sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. Non è previsto un periodo di prova per l'agente di commercio.

Sia l'agente di commercio che il preponente possono recedere dai contratti a tempo indeterminato. Entro il primo anno va osservato un termine di preavviso di un mese che decorre dalla fine del mese nel quale il recesso è stato comunicato. In seguito, il termine di recesso aumenta di un mese per ogni nuovo anno contrattuale. La durata massima del predetto termine è di sei mesi. Le parti non possono concordare un termine di recesso più breve prima che divenga efficace il recesso. Le parti possono tuttavia stabilire la possibilità per l'agente di commercio di recedere dando un preavviso di tre mesi anche a fronte di un contratto di agenzia con durata ultra triennale. Se le parti si accordano per un termine di preavviso più lungo di quello legalmente previsto il termine stabilito per il preponente non può superare quello stabilito per l'agente.

Le parti possono recedere dal contratto anche senza preavviso qualora si sia in presenza di una giusta causa con ciò intendendosi le violazioni contrattuali di tale gravità da fare ragionevolmente venire meno l'obbligo di adempimento dell'altra parte. In ogni caso bisognerà valutare singolarmente ogni caso in tutti i suoi elementi al fine di determinare la presenza di una giusta causa.

Se si conclude un contratto di agenzia a tempo determinato esso si risolve allo scadere del termine finale. Non è possibile per i contraenti recedere unilateralmente dal contratto prima dello spirare del predetto termine, tranne che per giusta causa. Se le parti su reciproco accordo proseguono il rapporto contrattuale dopo la scadenza del termine esso si trasforma in un rapporto a tempo indeterminato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di violazione del contratto l'agente è legittimato ad ottenere un indennizzo che non può superare l'ammontare delle provvigioni dovute per un anno e deve essere calcolato sulla base della media delle provvigioni degli ultimi cinque anni. Se la durata del rapporto contrattuale è inferiore a cinque anni la provvigione si calcola in relazione al tempo già trascorso. L'agente deve indicare la clausola dalla quale scaturisce il diritto all'indennizzo e deve far valere tale diritto entro il termine di un anno dalla risoluzione del contratto. All'agente non spetta alcun indennizzo se è divenuto insolvente, se il preponente vantava una giusta causa o se tale diritto è stato escluso contrattualmente. Inoltre può essere stabilito che l'agente non abbia diritto alla provvigione nel caso in cui il rapporto di agenzia sia stato trasferito ad un terzo.

In relazione al divieto di concorrenza post-contrattuale non sorge automaticamente un diritto all'indennizzo essendo tale determinazione rimessa alla decisione dei contraenti. Il divieto di concorrenza post-contrattuale deve essere stipulato per iscritto e riferirsi ad un determinato territorio, oggetto e a determinati clienti in relazione ai quali l'agente era competente. Inoltre il divieto non può superare i due anni.

10. Impiego di ausiliari

La regolamentazione della nomina di ausiliari non è prevista dalla legge ed è perciò rimessa alla contrattazione tra le parti. L'agente di commercio risponde verso il preponente per l'operato degli ausiliari. I dettagli vanno regolati nel contratto di agenzia. L'ausiliario per contro risponde soltanto verso l'agente.

11. Competenza e diritto applicabile

La competenza giudiziaria e il diritto applicabile sono rimessi alla libera scelta dei contraenti. In assenza di un accordo il diritto applicabile si ricava dalle circostanze e dal fatto che vi sia – se non in Norvegia – un più stretto legame con un altro Paese.

OLANDA

1. Principi

Il contratto di agenzia viene considerato in Olanda una forma qualificata del rapporto di mandato. Le condizioni specifiche del contratto di agenzia sono regolate agli artt. 428-445 libro 7 del codice civile olandese ("Burgerlijk Wetboek"; di seguito BW). Tali norme sono in gran parte imperative. Il contratto di agenzia è un contratto tra due contraenti dei quali uno (il preponente) incarica l'altro (l'agente) ad agevolare dietro compenso la conclusione di contratti tra il preponente e i terzi e, in caso ciò sia stato pattuito, a concludere tali contratti in nome e per conto del preponente.

2. Requisiti

Il contratto può essere concluso a termine o a tempo indeterminato e contiene per l'agente il diritto alla provvigione. L'agente non può essere subordinato al preponente. L'agente può essere una persona fisica o giuridica. La legge presuppone la regola dell'esclusiva della zona di lavoro o della clientela dell'agente. Tuttavia è ammesso l'accordo espresso di non esclusiva.

L'agente, come altri imprenditori, si deve iscrivere nel registro di commercio e presso l'ufficio erariale.

3. Tipologie contrattuali simili

Il cosiddetto commesso viaggiatore presenta determinate somiglianze con il contratto di agenzia. Agevola ugualmente contratti con i terzi in cambio della provvigione. Il commesso viaggiatore però al contrario dell'agente (autonomo) ha un contratto di lavoro con l'impresa e gode pertanto della tutela prevista dal diritto del lavoro. Il contratto di agenzia trova in parte applicazione.

Esiste, inoltre, in Olanda il cosiddetto contratto di intermediazione che obbliga l'intermediario ad intermediare uno o più negozi per terzi. La differenza con il contratto di agenzia è che questo non è volto ad una rappresentanza a tantum o occasionale, ma ad una rappresentanza stabile.

4. Requisiti di forma

Per il contratto di agenzia non vi sono regole formali. Ogni contraente però è tenuto, su pretesa della controparte, a consegnare un documento firmato che riporta il contenuto del contratto. I contratti di agenzia non vengono registrati burocraticamente. Una provvigione allo star del credere e un divieto di concorrenza post contrattuale vanno obbligatoriamente stipulati per iscritto. In mancanza di accordo scritto tali clausole sono nulle. È generalmente usuale nella prassi commerciale olandese stipulare per iscritto l'intero contratto.

5. Doveri dell'agente

Essenzialmente l'agente ha gli stessi diritti e doveri indipendentemente dal fatto che sia una persona fisica o giuridica. In determinate circostanze, peraltro, una persona fisica che come agente rappresenta un'unica impresa, ha diritto all'applicazione di determinate norme a tutela dei lavoratori (salario minimo legale e diritto alle ferie minime; necessità di autorizzazione al recesso da parte dell'ufficio per l'impiego prima che il preponente possa dare disdetta).

L'agente ha gli obblighi di un mandatario. Deve adempiere alle proprie attività lealmente come "bravo agente", deve tenere aggiornato il preponente sulle sue attività, comunicare subito all'agente l'adempimento di incarichi e rendere conto al preponente circa le modalità di adempimento dei suoi compiti.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve sostenere l'agente in maniera adeguata, comunicargli tutte le informazioni necessarie al regolare adempimento del rapporto di agenzia e mettergli a disposizione i documenti necessari. Inoltre il preponente deve rendere noto all'agente quando prevede che i guadagni risulteranno inferiori al previsto. Deve altresì comunicare all'agente entro un termine ragionevole se ha accettato o rifiutato i negozi procurati.

7. Provvigione

L'agente ha diritto alla provvigione se il contratto concluso tra il preponente e il terzo era stato da lui agevolato o è stato concluso con uno dei clienti da lui acquisiti in precedenza. Ha altresì diritto alla provvigione se il contratto è stato concluso con un cliente della sua zona o della sua clientela, per le quali l'agente gode di tutela. Inoltre sorge il diritto alla provvigione per determinati negozi conclusi dopo la cessazione del contratto, se l'agente ha ancora contribuito a tale conclusione.

L'ammontare della provvigione va liberamente concordato tra l'agente e il preponente. Le spese di norma non vengono pagate a parte. Il diritto alla provvigione può essere fatto dipendere, con esplicito accordo contrattuale, dall'esecuzione del contratto.

8. Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia può essere concluso a termine o a tempo indeterminato. Non vi sono durate minime o massime previste dalla legge. Un contratto di agenzia a termine finisce alla scadenza pattuita. Se il contratto viene proseguito tacitamente si considera trasformato in contratto a tempo indeterminato. Non è previsto dalla legge un periodo di prova per l'agente.

Dal contratto a tempo indeterminato entrambi i contraenti possono recedere osservando un termine di preavviso. Il preavviso previsto dalla legge è compreso fra i quattro e i sei mesi. Sono ammesse deroghe contrattuali; tuttavia vi sono termini minimi inderogabili fra uno e tre mesi. Il recesso in violazione di tali termini sortisce lo scioglimento del contratto ma fa sorgere il diritto al risarcimento del danno. L'obbligo di risarcire il danno viene meno in caso di recesso per giusta causa.

Dal contratto a termine si può recedere prima della scadenza in via ordinaria soltanto se ciò era stato pattuito dai contraenti. Se così non è stato il recesso fa comunque sciogliere il contratto ma produce l'obbligo di risarcimento del danno a carico di chi recede. Anche in questo caso quest'ultimo non è tenuto al risarcimento se il recesso è avvenuto per giusta causa e comunica immediatamente il recesso all'altro contraente.

Il recesso straordinario del contratto per giusta causa è sempre possibile per contratti a termine e a tempo indeterminato. Una giusta causa va comunicata immediatamente alla controparte. Le giuste cause sono regolate dalla legge solo in forma generica. Alcune cause che di norma vengono riconosciute come giuste cause sono dalla parte del preponente la corruzione dell'agente, l'insolvenza dell'agente o la violazione di una clausola contrattuale sulla concorrenza; per l'agente la violazione della tutela contrattualmente pattuita in relazione alla zona o alla clientela o l'insolvenza del preponente.

Il preponente e l'agente hanno gli stessi diritti alla disdetta.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente che ha portato al preponente nuovi clienti o ha aumentato sensibilmente le relazioni negoziali con la clientela ha – se tali relazioni negoziali procurano ancora all'agente sensibili vantaggi – un diritto all'indennizzo, se ciò corrisponde ad equità. L'indennizzo ammonta al massimo alla provvigione annuale media calcolata sulla base dei ricavi annuali degli ultimi cinque anni. In caso di scioglimento del rapporto contrattuale per una giusta causa imputabile all'agente, in caso di recesso dello stesso agente senza colpa del preponente (eccezioni: età, invalidità o malattia dell'agente) o se l'agente trasferisce ad un terzo i propri compiti con il consenso del preponente, non vi è alcun diritto all'indennizzo per l'agente.

Una clausola sulla concorrenza post-contrattuale è lecita per un periodo massimo di due anni se si estende al tipo di merci e servizi che l'agente trattava e si riferisce alla sua zona o alla sua clientela. La clausola va pattuita per iscritto. Il campo di validità del divieto di concorrenza in certi casi può essere limitato o annullato dal giudice. Per l'accordo di una clausola sulla concorrenza post-contrattuale non è dovuto all'agente alcun indennizzo.

10. Impiego di ausiliari

L'impiego di ausiliari non è regolato dalla legge ma è possibile. Un tale contratto vincola soltanto l'agente e l'ausiliario non invece il preponente. Il contratto principale e quello con l'ausiliario sono giuridicamente indipendenti. Se viene meno il contratto principale non ne deriva automaticamente la cessazione del contratto con l'ausiliario. Di norma però in tale ipotesi dal contratto con l'ausiliario si può recedere per giusta causa.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti sono libere di determinare il giudice competente. In Olanda il giudice competente è essenzialmente il tribunale del distretto (“Kanton”). Le clausole arbitrali sono senz'altro ammesse. Il diritto applicabile al contratto può essere liberamente scelto dalle parti. Vi sono tuttavia determinate norme imperative del diritto olandese che non possono essere private di efficacia attraverso la scelta di un diritto straniero, ad esempio il diritto all'indennizzo e la necessità di un permesso di disdetta da parte dell'ufficio per l'impiego in determinati casi (si veda sub 5). L'accordo su tali clausola (nulla) tuttavia di solito non comporta la nullità dell'intero contratto.

Se non viene scelto il diritto applicabile si applica il diritto della sede dell'agente.

AVVISO

L'agente in Olanda viene spesso trattato dalla legge e dalla giurisprudenza in maniera simile al lavoratore. Le questioni relative agli agenti sono devolute agli stessi giudici competenti per le controversie di lavoro.

La giurisprudenza olandese tende in generale alla tutela dell'agente. Spesso vengono concessi indennizzi elevati. La legge riconosce la possibilità di far sciogliere il contratto di agenzia dal giudice competente. Ciò avviene su iniziativa di uno dei contraenti ed entrambi i contraenti in caso di scioglimento possono pretendere un cosiddetto “risarcimento secondo equità”. Tale risarcimento viene spesso riconosciuto a favore dell'agente e oltre al diritto all'indennizzo obbligatorio per legge ed è di norma tanto più elevato quanto più a lungo è durato il rapporto di agenzia.

OMAN

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia del Sultanato dell'Oman è contenuta nel regolamento n. 26/77("Sultani Decree"), così come modificato dai regolamenti n. 82/84 e n. 73/96 (di seguito "reg."), nonché dalle relative norme di attuazione, che disciplinano in particolare questioni formali, quali quelle relative alla registrazione del contratto.

All'art. 1 reg. il contratto di agenzia viene definito come un contratto nel quale un produttore o distributore straniero incarica un commerciante o una società commerciale di vendere o distribuire i suoi prodotti in Oman, o di favorirne la vendita. Pertanto, elementi essenziali sono sia l'operato indipendente dell'agente che la regolarità della sua attività a favore del preponente. Tale attività può essere esercitata in qualità di agente di commercio, di rappresentante o in proprio, purché vi sia un profitto o una provvigione.

2. Requisiti

Ai sensi dell'art. 1 reg. in Oman possono essere nominati in qualità di agenti di commercio uno o più cittadini dell'Oman o società di cui almeno il 51% sia posseduto da cittadini dell'Oman.

Può essere nominato agente di commercio sia una persona fisica che una persona giuridica. Sia le persone fisiche che le persone giuridiche devono essere registrate nel registro di commercio ai sensi dell'art. 3 reg. La registrazione va rinnovata ogni 3 anni, come stabilito dall'art. 10, n. 1 del decreto ministeriale n. 9/77 e 11/85. È obbligatoria l'appartenenza alla Camera di commercio e industria dell'Oman. Nel caso di persone giuridiche almeno il 51% delle quote deve essere posseduto da uno o più cittadini dell'Oman e la sede principale della società deve trovarsi in Oman. Inoltre, nel caso delle persone giuridiche lo scopo sociale deve consistere nell'attività di importazione e di agente di commercio.

Nel contratto può essere inserita una clausola di esclusiva a favore dell'agente o del preponente, ciò che avviene spesso nella prassi pur non essendovi un obbligo giuridico in tal senso. Infatti l'obbligo di esclusiva è stato abrogato nel 1996. I contratti di esclusiva registrati prima del 1996 (art. 7 reg.) continuano ad essere soggetti alle precedenti disposizioni e quindi sono tutti comprensivi di clausola di esclusiva.

Il ministero dell'economia e dell'industria ha chiarito, con la comunicazione del 05.04.1993, che anche gli agenti di commercio non registrati possono importare beni o prestazioni di servizi senza il consenso dell'agente di commercio. All'agente di commercio registrato spetta una remunerazione in relazione a tali importazioni, remunerazione che di norma avviene con una commissione forfetaria del 5%, restando con ciò impregiudicati ulteriori eventuali diritti contrattuali e indipendentemente dalla partecipazione o meno dell'agente registrato alla specifica transazione.

Inoltre, il ministero non è più autorizzato a vietare importazioni motivando il divieto con il fatto che non è stato utilizzato alcun agente. Ai sensi dell'art. 5 reg. il ministero ha il diritto di negare l'autorizzazione alle importazioni esclusivamente nel caso di recesso ingiustificato dal contratto di agenzia.

3. Tipologie contrattuali simili

L'attività di agente può essere esercitata anche in qualità di rappresentante o di commerciante in proprio, purché sia previsto un corrispettivo come stabilito dall'art. 1 reg. A causa dell'ampia definizione data

dal regolamento con riguardo al concetto di agente di commercio, possono ricadere nella sfera di applicazione dello stesso anche i cosiddetti contratti con commerciante in proprio ai quali per contro non si applica il codice di commercio. Al contrario, il mediatore, che non costituisce una parte contrattuale e non agisce in qualità di rappresentante, non è sottoposto al regolamento. Se un contratto di agenzia presenta elementi del contratto di lavoro subordinato, come ad esempio una remunerazione su base oraria, il regolamento non trova applicazione, poiché non vi è una attività indipendente a favore del preponente.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia necessita della forma scritta e deve essere autenticato dalla camera di commercio e industria dell'Oman. Un contratto di agenzia va registrato nel registro dei contratti di agenzia a pena di invalidità come stabilito dall'art. 11d reg. Dal 1996 in poi il preponente ha diritto, in caso di contratto di agenzia a tempo determinato, a richiedere la cancellazione della registrazione al momento della scadenza del contratto, sempre che abbia comunicato il recesso entro il termine di tre mesi prima della scadenza del contratto. Per i contratti a tempo indeterminato la registrazione viene cancellata su istanza dell'agente di commercio. In mancanza di tale istanza il ministero dell'economia e dell'industria può anche stabilire la cancellazione d'ufficio.

5. Doveri dell'agente

Ai sensi dell'art. 1 reg. l'agente di commercio è obbligato a vendere, promuovere e distribuire i beni e prodotti. Inoltre ex art. 280 codice di commercio l'agente deve adeguarsi alle direttive del preponente. Altrimenti, in linea di massima, lo stesso è tenuto al risarcimento del danno ai sensi dell'art. 280 f del codice di commercio. L'agente di commercio è obbligato ai sensi dell'art. 9 reg. a mettere a disposizione i pezzi di ricambio dei beni oggetto del contratto in quantità adeguata nonché gli strumenti necessari per le relative riparazioni. Inoltre l'agente deve necessariamente trasferire al cliente tutte le garanzie offerte dal preponente.

6. Doveri del preponente

Essenzialmente il preponente deve remunerare l'agente nella misura stabilita nel contratto o secondo la prassi commerciale, come stabilito dall'art. 277 codice di commercio. In assenza di una prassi commerciale in tal senso spetta al giudice stabilire l'ammontare di quanto dovuto (art. 278 codice di commercio). A tal fine è necessario che il diritto alla remunerazione sia effettivamente sorto oppure che l'agente sia in grado di documentare che il mancato sorgere di tale diritto sia imputabile al preponente. A garanzia della propria remunerazione l'agente vanta un diritto di ritenzione sui beni e prodotti del preponente. Dopo la consegna al cliente tale garanzia si trasferisce sulle pretese che il preponente vanta nei confronti del cliente.

7. Provvigione

Le attività dell'agente, la sua rappresentanza e la sua intermediazione vanno remunerate o a percentuale o a mezzo di una provvigione sulle transazioni realizzate nell'ambito del contratto, nel qual caso il diritto alla provvigione è immediatamente esigibile. Ciò vale anche nel caso in cui il mancato perfezionamento dell'affare sia imputabile al preponente.

In tutti gli altri casi l'agente ha un diritto all'indennizzo soltanto se ha dovuto sostenere spese che erano necessarie secondo la prassi commerciale, sempre che il diritto non sia escluso per contratto e non vi sia stata colpa grave da parte dell'agente.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato (art. 6b n. 3 reg.).

Un contratto a termine si risolve una volta decorso il termine. Con riguardo al contratto di agenzia a tempo indeterminato di regola vi è la possibilità di recedere rispettando il termine di preavviso pattuito. Se non è stato pattuito alcun termine di preavviso è in ogni caso lecito recedere rispettando un termine di preavviso ragionevole, la cui commisurazione dipende dal caso concreto. Di regola il termine viene calcolato tra i trenta giorni e i sei mesi, sempre che non vi sia una giusta causa di recesso che giustifichi un termine inferiore, come ad esempio il fatto che l'agente di commercio sia diventato insolvente. Un termine di preavviso sproporzionatamente breve può condurre al prolungamento del termine stesso o anche all'invalidità del recesso.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il recesso da un contratto di agenzia a tempo indeterminato fa sorgere obbligatoriamente un diritto all'indennizzo dell'agente di commercio, a meno che il preponente possa provare una violazione contrattuale da parte dell'agente di commercio che giustifichi il recesso, art. 10 reg. Al mancato rinnovo di un contratto di agenzia a termine consegue un diritto all'indennizzo dell'agente di commercio se l'agente è in grado di dimostrare che la sua attività è stata funzionale alla vendita del prodotto in Oman e il rifiuto di rinnovare il contratto priva lo stesso di vantaggi che egli poteva considerare sicuri.

Il dovere in capo al preponente di corrispondere un indennizzo all'agente può essere evitato se il primo è in grado di dimostrare una violazione contrattuale da parte dell'agente che giustifichi la mancata prosecuzione del contratto. L'ammontare del diritto all'indennizzo è proporzionato al contratto o alle consuetudini locali, che dipendono dall'ambito commerciale, dalla durata del contratto o dalla presenza di una clausola di esclusiva, e dovrà essere valutato caso per caso. L'ammontare del diritto all'indennizzo è ulteriormente aggravato dalla possibilità di nominare più di un agente di commercio. Se la nomina e la preferenza nei rifornimenti accordata all'agente di commercio nominato per ultimo privano l'agente di commercio nominato in precedenza della possibilità di sviluppare gli affari con successo, tale situazione può dare luogo ad un diritto all'indennizzo.

Se il preponente sostituisce un precedente contratto di agenzia con un nuovo contratto il nuovo agente e il preponente sono responsabili in solido per tutti diritti di indennizzo spettanti al precedente agente se si prova che il preponente e il nuovo agente hanno agito di comune accordo.

L'ammontare del diritto all'indennizzo dipende, dunque, innanzitutto dalle circostanze che hanno causato il recesso, in particolare dalla possibilità che la causa del recesso risieda nella persona dell'agente. In generale è possibile ottenere un indennizzo commisurato al profitto netto degli ultimi due / cinque anni, sebbene vadano considerati anche altri criteri (quali eventuali investimenti in edifici, negozi al minuto e magazzini, nonché costi relativi al personale): l'agente soggiace quindi all'obbligo del risarcimento del danno se recede da un contratto di agenzia a tempo indeterminato senza che vi sia nel comportamento del preponente una particolare causa giustificativa (art. 10 a reg). Ciò vale, ai sensi dell'art. 10 c reg., anche quando l'agente di commercio recede dal contratto di agenzia senza rispettare il termine di preavviso o senza che vi fosse una giusta causa in tal senso, e sempre che il preponente abbia subito un danno a causa del recesso. In linea di massima il danno va calcolato caso per caso posto che il calcolo forfetario non è ammesso dai principi della Shari'a.

10. Impiego di ausiliari

L'agente non può, in linea di massima, nominare un ausiliario a meno che il preponente non lo abbia espressamente autorizzato (art. 270 codice di commercio). Ai sensi dell'art. 6c reg. sono contraenti l'agente di commercio dell'Oman e il preponente o la sua società di distribuzione situata nel Paese di produzione. Se il preponente è la società di distribuzione, ai sensi dell'art. 4 comma 1 del regolamento ministeriale n. 26/77 facente riferimento al regolamento, è necessario che in sede di registrazione del contratto si dimostri che tale impresa è in relazione diretta con il produttore.

11. Competenza e diritto applicabile

Per le controversie nascenti dai contratti di agenzia è competente in via esclusiva la commissione per la composizione delle controversie commerciali del ministero dell'industria e del commercio (art. 18 reg.).

I lodi arbitrali di diritto interno possono essere dichiarati esecutivi dai giudici dell'Oman mentre il riconoscimento delle sentenze e dei lodi stranieri non è regolato dalla legge e perciò sarà necessaria una decisione caso per caso.

Il lodo arbitrale pronunciato da un arbitro appartenente alla camera internazionale dell'industria e del commercio (CICC) è stato dichiarato esecutivo anche in Oman. Tuttavia questo dato di fatto non può fondare una regola generale. Poiché la legislazione dell'Oman non disciplina l'autonomia contrattuale delle parti un eventuale accordo relativo all'applicabilità del diritto straniero in materia di agenzia è da ritenersi inammissibile. I tribunali applicano il diritto dell'Oman vigente nella sede dell'agente.

12. Norme imperative del diritto dell'Oman

Il regolamento detta norme imperative di diritto materiale per i rapporti di agenzia. Gli accordi che violano tali norme sono pertanto nulli e vengono sostituiti dalle relative norme legali.

Al contrario, il codice di commercio ammette in parte l'autonomia contrattuale delle parti.

AVVISO

L'agente di commercio può essere obbligato per contratto a commercializzare, vendere e promuovere in via esclusiva i beni e prodotti del produttore. Il consiglio dei ministri dell'Oman può limitare, su proposta del ministro dell'economia e dell'industria, il numero e i tipi di rapporti di agenzia di un agente di commercio, art. 14 reg.

POLONIA

1. Principi

La normativa polacca definisce l' agente di commercio (chiamato "Agent"). Le norme di riferimento sono contenute negli artt. 758 e ss. del codice civile polacco (di seguito c.c.). La direttiva europea sugli agenti di commercio (n. 86/653) è stata a sua volta recepita nell'ordinamento nazionale nel 2000.

In virtù della definizione giuridica polacca, l'agente di commercio è tenuto, nell'ambito dell'attività economica da egli esercitata, ad agevolare (agente agevolatore) in via continuativa e dietro remunerazione, la conclusione di contratti a favore del preponente. In presenza di un'adeguata procura l'agente di commercio può anche concludere contratti in nome del preponente e ricevere dichiarazioni in sua vece (agente per la conclusione).

Secondo la dottrina polacca, il contratto di agenzia costituisce un cosiddetto contratto qualificato, come tale intendendosi quello sottoscritto tra due imprenditori.

2. Requisiti

In Polonia non esiste un apposito registro per gli agenti di commercio. L'agente di commercio deve condurre un'attività economica autonoma. Ciò è possibile per mezzo di un esercizio commerciale privo di personalità giuridica autonoma. Una persona fisica a tal fine può farsi iscrivere presso l'"evidenza dei soggetti economici" gestita dai comuni.

Anche ai cittadini comunitari è riconosciuto il diritto di costituire ed esercitare, alle stesse condizioni applicate ai cittadini polacchi, sul territorio polacco un'attività imprenditoriale. La libertà di circolazione garantita nell'UE autorizza infatti i cittadini comunitari a soggiornare stabilmente sul territorio polacco. I soggetti aventi la nazionalità di stati terzi necessitano invece di un apposito permesso di soggiorno per avviare un'attività commerciale in Polonia. E' rimessa loro la libera scelta sulla possibilità di stabilire la propria residenza stabile in Polonia o in un altro stato membro dell'Unione europea finché esercitano la propria attività economica in una località della Polonia.

Il ruolo di agente di commercio può essere alternativamente rivestito anche da una persona giuridica (ad esempio Sp.z.o.o.) a tal fine creata. A tal fine il diritto polacco consente di ricorrere a tutte le tipologie di persone giuridiche riconosciute e disciplinate dall'ordinamento.

L'agente di commercio può validamente ottenere, ai sensi dell'art. 761 §2 c.c., il diritto di esclusiva per una determinata area geografica o per un determinato portafoglio clienti.

3. Tipologie contrattuali simili

Le norme di legge relative al contratto di agenzia trovano applicazione, ai sensi dell'art. 764 9 c.c., ai contratti aventi il contenuto previsto dall'art. 761 c.c. conclusi tra un agente di commercio e il preponente. La disciplina legale in materia di provvigione (art. 761 – 761§2 del c.c. polacco), diritto all'indennizzo per i contratti conclusi dal preponente con il terzo dopo la cessazione della collaborazione contrattuale (art. 761 5 e art. 764 3-5 c.c.), nonché di divieto di concorrenza post contrattuale (art. 764 6-8 c.c.) è invece esclusa da tale rinvio.

Se fra i contraenti manca una collaborazione continuativa, requisito richiesto necessariamente ai fini

della sussistenza di un contratto di agenzia, si configura un'ipotesi di contratto di mediazione ovvero di mandato.

Il contratto di commissione è espressamente regolato agli artt. 765 e ss. c.c. A differenza dell'agente di commercio, il commissionario acquista o vende, nel settore di attività della propria impresa, in nome proprio ma per conto del preponente (committente), beni mobili dietro pagamento di un compenso - generalmente- da stabilirsi nel contratto (provvigione).

Il diritto polacco non contiene regole espresse sui concessionari, i quali, a differenza dell'agente di commercio, acquistano merci in nome proprio e le rivendono a proprio rischio ai clienti. Nell'ambito della generale libertà contrattuale riconosciuta alle parti possono essere stipulati varie tipologie di contratti quadro. Sarebbe opportuno inserire nelle varie tipologie di contratti quadro una clausola relativa alla determinazione del prezzo di rivende delle merci ai clienti.

Il contratto di spedizione è regolato agli articoli 794 e ss. c.c. In base ad esso lo spedizioniere si obbliga, dietro corrispettivo, nell'ambito della propria attività di impresa, alla spedizione o al ritiro di quanto spedito o alla prestazione di altri servizi relativi al predetto trasporto. In base al diritto polacco lo spedizioniere, può agire in nome proprio o in nome del preponente. Trovano applicazione al contratto di spedizione, oltre alle norme specifiche, anche le norme relative al mandato.

4. Requisiti di forma

Il diritto polacco non prevede alcuna forma particolare né alcun obbligo di registrazione del contratto. Per esigenze probatorie è tuttavia consigliabile concludere il contratto di agenzia per iscritto. Ai sensi dell'art. 758 § 2 c.c. ciascuno dei contraenti può pretendere conferma scritta del contenuto contrattuale pattuito e delle clausole volte a modificare o completare il contratto. Non è ammessa la rinuncia a tale diritto.

Il contratto di agenzia non deve essere necessariamente stipulato in lingua polacca. Se vengono predisposte versioni uguali in diverse lingue dovrebbe sempre essere stabilito quale versione fede debba prevalere nel caso sopraggiungano controversie. Una tale previsione dovrebbe accompagnarsi ed essere contenuta nella clausola disciplinante la competenza giurisdizionale. In tal modo si eviterebbe che, in caso di lite giudiziaria, si debba dover produrre una traduzione giurata del contratto di agenzia nella lingua di lavoro del giudice competente.

5. Doveri dell'agente

Gli agenti di commercio, a causa del loro particolare rapporto fiduciario, ai sensi dell'art. 760 c.c., sono tenuti ad un più elevato obbligo di correttezza nei confronti del preponente, i cui interessi sono tenuti a tutelare in via onnicomprensiva. L'agente di commercio deve di regola seguire le direttive ragionevolmente imposte dal preponente. Durante il rapporto contrattuale l'agente deve rinunciare a qualsivoglia attività di concorrenza. Le informazioni relative agli affari del preponente che gli vengano rese note vanno tenute segrete ai sensi dell'art. 760 § 1 c.c. Tutte le informazioni rilevanti vanno immediatamente trasmesse al preponente. Ai sensi dell'art. 760 § 2 c.c. gli accordi contrattuali deroganti alle predette condizioni sono invalidi.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve mettere a disposizione dell'agente, ai sensi dell'art. 760 § 2 c.c., sufficienti documenti e informazioni in relazione ai prodotti da commerciare e alla sua impresa. Egli deve inoltre informare

l'agente entro un congruo termine se ha concluso contratti con i clienti procacciati dall'agente. Deve quindi informare l'agente se nel trimestre vengano conclusi un numero notevolmente inferiore di contratti con i clienti rispetto al solito. Clausole contrattuali che derogano sono illecite ai sensi dell'art. 760 2 § 4 c.c. In mancanza di diverso accordo, ai sensi dell'art. 762 c.c. vanno rimborsate all'agente solo le spese giustificate che sorgono dall'adempimento del contratto e che eccedono la misura normale avendo riguardo alle circostanze verificatesi. Si consiglia, per esigenze di certezza del diritto tra le parti, di determinare nel contratto il più dettagliatamente possibile quali siano le spese eccezionali che possono essere consentite all'agente.

7. Provvigione

L'agente, ai sensi dell'art. 761 c.c., ha essenzialmente diritto al pagamento di una provvigione per i contratti che, durante la vigenza del rapporto contrattuale, il preponente conclude, con i clienti, se tale conclusione è da ricondurre alla sua attività o è venuta in essere con clienti che l'agente aveva procacciato in precedenza per contratti dello stesso tipo. Se all'agente era stato affidato un determinato territorio o un determinato portafoglio clienti ha diritto alla provvigione anche in relazione a quei negozi che sono stati conclusi senza la sua partecipazione con persone del suo territorio o del suo portafoglio clienti.

Per i contratti che il preponente conclude dopo lo scioglimento del contratto di agenzia l'agente ha diritto, ai sensi dell'art. 764 3 c.c., alla corresponsione della provvigione se tali contratti sono stati conclusi come conseguenza della sua attività, o con clienti da lui procacciati per la conclusione di contratti dello stesso tipo, o per prodotti simili, o con clienti di una zona per la quale egli era competente in esclusiva, e il preponente o l'agente, prima della cessazione del contratto di agenzia, hanno ricevuto dal cliente l'offerta di concludere il contratto. Inoltre l'agente ha, ai sensi dell'art. 761 1 § 2 c.c., diritto alla corresponsione della provvigione anche per quei contratti che il preponente conclude con i clienti, prima della cessazione del contratto di agenzia, che siano in misura prevalente riconducibili alla sua attività durante la vigenza del contratto e che vengono in essere entro un termine ragionevole dalla cessazione del contratto di agenzia. Poiché manca una specificazione concreta nella legge su quale sia il termine da considerarsi ragionevole, si consiglia di stabilire espressamente nel contratto quando spetti all'agente una provvigione per i contratti venuti in essere in seguito alla cessazione del rapporto. Il diritto alla provvigione per i contratti conclusi tra il preponente e i terzi dopo la cessazione del rapporto viene meno essenzialmente, ai sensi dell'art. 761 2 c.c., se la conclusione in concreto è da imputarsi già ad un nuovo agente che operi per il preponente. La provvigione che sorge in relazione alla concreta conclusione del negozio può essere divisa tra entrambi gli agenti per ragioni di equità in base al singolo caso.

Oltre ad una remunerazione fissa, le parti possono pattuire validamente nel contratto una provvigione in misura percentuale che l'agente riceverà per l'agevolazione o la conclusione dei contratti. L'ammontare della provvigione può essere liberamente pattuito. Per motivi di certezza del diritto si consiglia di determinare espressamente la provvigione nel contratto. Diversamente, l'agente, ai sensi dell'art. 758 1 § 3 c.c., avrà diritto al pagamento di una provvigione che sia usuale in relazione a rapporti analoghi avendo riguardo alla tipologia e luogo dell'attività svolta. Se la provvigione non può essere commisurata in tal modo, l'agente di commercio ha diritto al pagamento di una provvigione "adequata". Nella valutazione della provvigione commisurata al caso concreto il tribunale deve considerare tutte le circostanze direttamente attinenti all'adempimento del contratto di agenzia.

Ai sensi dell'art. 761 6 c.c. può essere concordata per iscritto una provvigione in virtù dello star del credere. In tal caso l'agente risponde, nella misura stabilita dal contratto, per l'adempimento degli obblighi da parte dei clienti nei confronti del preponente. La responsabilità dell'agente può essere legittimamente limitata, per espressa previsione contrattuale, a determinati contratti o a determinati

clienti. Le parti possono pattuire che la provvigione per lo star del credere diventi esigibile solo dopo che i clienti abbiano adempiuto ai loro obblighi – in particolare ai loro obblighi di pagamento nei confronti del preponente.

Se non è espressamente diversamente pattuito, l'agente di commercio, ai sensi dell'art. 763 1 c.c. acquisisce il diritto alla corresponsione della provvigione nel momento in cui il preponente ha adempiuto di fatto - o avrebbe dovuto adempiere - la prestazione in virtù al contratto concluso con il cliente procurato dall'agente. I diritti alla provvigione divengono esigibili al più tardi quando il cliente ha adempiuto o avrebbe dovuto adempiere la propria prestazione qualora il preponente avesse in precedenza eseguito le proprie prestazioni.

Il diritto alla corresponsione della provvigione diviene essenzialmente esigibile, ai sensi dell'art. 761 3 § 3 c.c., una volta decorso il decimo giorno del mese che segue al trimestre nel quale l'agente ha acquisito tale diritto. Le clausole contrattuali che derogano alla regola legale sulla esigibilità della provvigione a detrimento dell'agente sono invalide.

Se è manifesto che un contratto con un cliente non viene adempiuto per motivi non imputabili al preponente il diritto alla provvigione viene meno ai sensi dell'art. 761 4 c.c. Una provvigione che è già stata pagata dal preponente per contratti non andati in porto deve essere restituita dall'agente. Sono invalide le clausole contrattuali che derogano a tali previsioni legali in detrimento dell'agente.

Il preponente, ai sensi dell'art. 761 5 c.c., deve mettere a disposizione dell'agente, al più tardi alla fine del mese successivo alla fine di ogni trimestre, una lista dalla quale si ricavino il numero dei contratti stipulati grazie all'intermediazione dell'agente e tutte le informazioni necessarie al computo dell'ammontare della provvigione. Sono invalide le eventuali clausole contrattuali che derogano a tali disposizioni a svantaggio dell'agente, ai sensi dell'art. 761 5 § 1 c.c. L'agente può, ai sensi dell'art. 761 5 § 1 c.c., pretendere che gli vengano fornite tutte le informazioni di cui necessita per accertarsi che l'ammontare della provvigione sia stato calcolato correttamente. In particolare, spetta all'agente il diritto di pretendere la visione dei libri contabili del preponente.

Sui beni e titoli di credito del preponente che si trovano in suo possesso ai fini dell'esecuzione del contratto, all'agente spetta, ai sensi dell'art. 763 c.c., un diritto di ritenzione quale garanzia per i propri diritti -già maturati- al pagamento della provvigione, al rimborso delle spese sopportate o degli anticipi.

8. Scioglimento del contratto

In Polonia il contratto di agenzia può essere concluso a tempo indeterminato o a termine.

Dal contratto a tempo indeterminato si può recedere previa osservanza dei seguenti termini minimi di preavviso (art. 764 1 § 1 c.c.): per una durata contrattuale fino ad un anno, con un termine di un mese; se il contratto avrà durata sino a due anni, il termine legale di preavviso sarà di due mesi; se le parti hanno collaborato per tre anni o più il termine legale di preavviso sarà di tre mesi – in ogni caso fino alla fine del mese solare se le parti non hanno pattuito diversamente.

La legge non prevede il periodo di prova a carico dell'agente.

Ai sensi dell'articolo 764 1 § 3 c.c. i termini ordinari di recesso terminano, sempre con la fine del mese solare. Il contratto di agenzia può però lecitamente prevedere clausole differenti. Tuttavia, un'abbreviazione contrattuale dei termini legali elencati non è valida. Essi possono tutt'al più ai sensi dell'art. 764 1 § 2 c.c., essere discrezionalmente prorogati attraverso apposite clausole contrattuali, purché i termini di preavviso previsti per il preponente non siano più brevi di quelli applicati per l'agente. Se il termine

di preavviso per l'agente viene prorogato per contratto, tale termine vale anche per il preponente. Nel caso uno dei contraenti receda dal contratto senza l'osservanza dei termini legali ovvero contrattuali, all'altra parte sarà riconosciuto un il diritto al risarcimento del danno secondo le regole generali.

I contratti di agenzia a termine non possono costituire oggetto di recesso in via ordinaria. Se le parti proseguono un contratto di agenzia a termine dopo la scadenza prevista nel contratto, esso si intenderà prolungato a tempo indeterminato ai sensi dell'art. 764 c.c. In Polonia non vi sono norme espresse in merito alla durata minima del contratto di agenzia.

Sia i contratti a termine che quelli a tempo indeterminato possono costituire oggetto di recesso senza l'osservanza del termine di preavviso, ai sensi dell'art. 764 2 c.c., qualora uno dei contraenti non abbia adempiuto in tutto o in gran parte ai suoi obblighi o se ricorrano le cosiddette "circostanze straordinarie" ovvero quando:

- l'agente di commercio viola i doveri di fedeltà cui è tenuto nei confronti del preponente;
- il preponente o l'agente non si attengono al diritto di esclusiva pattuito;
- l'agente di commercio viola il divieto di concorrenza o il divieto di trattenere una provvigione per determinati negozi;
- il preponente omette l'obbligo di salvaguardare la sfera commerciale dell'agente;
- il preponente si trova sensibilmente in arretrato nella produzione dei beni da vendere.

Per propria sicurezza i motivi eccezionali che autorizzano la risoluzione immediata del contratto di agenzia dovrebbero essere il più possibile specificati nel contratto a tutela degli interessi particolari delle parti. Il contraente che recede validamente dal contratto può pretendere, in via eccezionale, dall'altro contraente, responsabile di tale circostanza, il risarcimento del danno che il contraente che recede subisce per effetto dello scioglimento del contratto, ai sensi dell'art. 764 2 § 2 c.c. In particolare, per il preponente tale danno può essere rappresentato dalle spese di sostituzione, causate dal fatto di dover ricercare e assumere un nuovo agente senza un adeguato anticipo.

9. Conseguenze della cessazione del contratto

Ai sensi dell'art. 764 3 c.c., se l'agente non ha diritto alla corresponsione della provvigione, gli spetta *ex lege* un diritto all'indennizzo per quei contratti che sorgono tra il preponente e i terzi dopo la cessazione del contratto, se sussistono ragioni di equità in considerazione di tutte le circostanze del caso concreto. In particolare ciò accade quando la conclusione del contratto con il cliente è da ricondurre ad attività che l'agente ha svolto per il preponente nel corso del rapporto di agenzia. Il diritto all'indennizzo ai sensi dell'art. 764 3 § 2 c.c. va fatto valere entro un anno dalla cessazione del contratto. Per quanto riguarda l'ammontare, il diritto all'indennizzo, secondo l'art. 764 3 § 2 c.c., è limitato alla remunerazione annuale complessiva (comprensiva dell'eventuale provvigione flessibile concordata) che l'agente ha ricevuto in media negli ultimi cinque anni. In caso di inferiore durata del contratto va corrisposta la remunerazione media che l'agente ha percepito nel periodo in cui ha operato in favore del preponente. La Polonia, infatti, circa l'indennità, ha recepito il modello tedesco, senza particolari differenze rispetto a quanto previsto dalla direttiva.

L'agente deve documentare i presupposti a fondamento del suo diritto e provarli avverso il preponente in caso di controversia. Ai sensi dell'art. 764 4 n. 1-3 c.c. il diritto all'indennizzo viene meno se il preponente è receduto dal contratto a causa di gravi motivi riconducibili all'agente (n. 1) o l'agente ha validamente trasferito con il consenso del preponente il contratto ad un'altra persona (n. 3). Se l'agente recede dal contratto di agenzia, ai sensi dell'art. 764 4 n. 2 c.c. ha diritto all'indennizzo solo se il suo recesso è dovuto a circostanze imputabili al preponente.

Accanto al diritto all'indennizzo l'agente può far valere ai sensi dell'art. 764 3§ 3 c.c. anche tutti gli altri diritti al risarcimento che gli spettano nei confronti del preponente in base ai principi generali, se questi ha violato i propri obblighi e tale comportamento abbia provocato un danno all'ex agente.

Ai sensi dell'art. 764 5 c.c. l'agente di commercio può validamente rinunciare al diritto all'indennizzo che gli spetta solo successivamente allo scioglimento del contratto. Eventuali clausole contrattuali con le quali l'agente rinuncia a tale diritto spettategli in base alle relative norme di legge sono invalide.

Può anche essere pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale di durata massima di due anni dalla cessazione del contratto. Esso è valido solo se viene concluso per iscritto. Il divieto di concorrenza post-contrattuale vincola l'agente solo se il preponente corrisponde una congrua indennità per il periodo di tempo concordato. Il concreto ammontare di tale indennità dovrebbe essere previsto nel contratto, poiché altrimenti l'agente ha diritto alla corresponsione di un'indennità commisurata al vantaggio che il preponente ottiene per effetto del divieto di concorrenza. Si può impedire nella prassi accertando giudizialmente quali possibilità di guadagno l'agente ha perso in concreto a causa del divieto di concorrenza. Il divieto dovrebbe riferirsi a beni o prestazioni coinvolti, ad una zona geografica o ad una concreta clientela. Nella formulazione perciò si deve prestare attenzione a lasciare all'agente la possibilità di esercitare una professione. Il preponente può revocare per iscritto il divieto di concorrenza post-contrattuale pattuito fino alla cessazione del contratto. Deve in tal caso pagare all'agente il relativo indennizzo per sei mesi.

10. Impiego di subagenti

Il codice civile polacco non contiene previsioni espresse in merito alla nomina di subagenti da parte dell'agente. L'agente deve essenzialmente eseguire gli obblighi nascenti dal contratto di agenzia di persona.

Se l'agente prevede di assumere un subagente per l'adempimento (di una parte) degli obblighi contrattuali, lo può fare solo previo consenso del preponente. Il subagente è essenzialmente obbligato solo verso l'agente. Si consiglia di chiarire per mezzo di apposite clausole contrattuali che gli obblighi nascenti dai due rapporti giuridici siano adeguatamente coordinati. In particolare all'agente dovrebbe essere riconosciuta la possibilità di sciogliere il rapporto con il subagente nel caso in cui il contratto principale con il preponente sia nullo, annullato o altrimenti cessato.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono stabilire nel contratto quale sia il giudice polacco ordinario territorialmente competente. I contraenti possono anche sottoporre eventuali controversie alla decisione di un arbitro mediante apposita clausola. Se così si desidera, si dovrebbe espressamente escludere il ricorso alle vie ordinarie, onde evitare che uno dei contraenti, dopo la fine dell'arbitrato, faccia valere davanti al giudice ordinario le pretese che erano già state fatte oggetto di arbitrato.

In Polonia, tra l'altro, presso l'IHK tedesco-polacco c'è un collegio arbitrale che dispone di arbitri che, in particolare, conoscono il diritto e i traffici commerciali tedesco-polacchi. Vi è inoltre un collegio arbitrale nazionale presso la camera di commercio nazionale polacca.

Se le parti provengono da paesi diversi, possono in linea di massima scegliere a quale diritto nazionale vada sottoposto il contratto di agenzia, sempre che sussista un legame sufficiente con tale ordinamento. Se i contraenti non hanno né una sede né residenza comune in uno stato e manca una indicazione espressa del diritto applicabile, il contratto di agenzia è sottoposto, ai sensi dell'art. 27 § 1 comma 2

del diritto internazionale polacco, al diritto nazionale del paese nel quale l'agente ha la propria sede al momento della firma del contratto di agenzia.

Le parti possono stabilire liberamente il contenuto del contratto previa osservanza delle norme cogenti del diritto polacco.

12. Norme imperative del diritto polacco

Le clausole contrattuali del contratto di agenzia che si discostano dalle norme espressamente previste come cogenti dal c.c. polacco sono invalide. Il resto del contratto di agenzia resta in linea di massima valido.

AVVISO

In particolare nella stipulazione di contratti transfrontalieri si consiglia, per ragioni di certezza del diritto, di prevedere espressamente una clausola di salvezza.

I contratti che l'agente conclude con i clienti in nome del preponente e senza valida rappresentanza valgono essenzialmente come ratificati ai sensi dell'art. 760 3 c.c. Se il preponente vuole impedire che il contratto con il cliente venga in essere in suo nome alle condizioni pattuite dall'agente deve negare immediatamente il suo assenso, non appena viene informato della conclusione del contratto. Nel relativo scritto all'impresa interessata si dovrebbe fare espresso riferimento al momento esatto in cui il preponente ha avuto conoscenza della conclusione del contratto. Ai sensi dell'art. 759 c.c., nel dubbio si presume che l'agente sia autorizzato a ricevere per il preponente il pagamento per una prestazione da lui fornita o a ricevere le prestazioni pagate dal preponente, e a ricevere reclami relativi ai vizi e altre dichiarazioni che riguardano l'esecuzione dei contratti che l'agente ha concluso in nome del preponente.

PORTOGALLO

1. Principi

In Portogallo il rapporto di agenzia è regolato dalla legge 178/86 del 03.07.1986 (“Regime Jurídico do Contrato de Agência ou de Representação Comercial” - RJCA), modificata e completata dalla legge 118/93 del 13.04.1993 (“Alterações ao Regime Jurídico do Contrato de Agência”). Con tale modifica è stata recepita nell’ordinamento portoghese la direttiva europea sugli agenti commerciali, 86/653/CEE.

Con il contratto di agenzia (“contrato de agência”) una parte (“o agente”) si obbliga in via autonoma e stabile a contrattare e concludere contratti per un altro contraente (“o principal”), nel suo interesse e dietro corrispettivo.

2. Requisiti

L’agente di commercio non deve necessariamente avere la propria sede o residenza in Portogallo per potervi esercitare la sua attività. Possono essere agenti tutte le persone fisiche o giuridiche.

Le caratteristiche essenziali del contratto di agenzia sono che l’agente agisce nell’interesse del preponente in forma stabile e continuativa. Inoltre si applica all’agente di commercio il principio dell’autonomia, il che significa che egli è libero nel decidere come perseguire gli interessi del preponente. La differenza determinante tra il contratto di agenzia e un contratto di lavoro secondo la dottrina portoghese, è data dalla mancanza di un rapporto di subordinazione.

Spetta alle parti decidere se l’agente è tenuto ad operare esclusivamente per un preponente (agente monomandatario). La clausola di esclusiva deve essere stipulata per iscritto.

L’agente di commercio non necessita di essere un commerciante al momento della stipulazione del contratto, tuttavia acquista tale qualifica automaticamente con l’esercizio dell’attività di agente. L’agente deve essere registrato presso l’ufficio tributario. Se è una persona fisica deve inoltre registrarsi presso gli uffici sociali. Se l’agente è una persona giuridica con lavoratori è obbligato a registrarli presso gli uffici sociali. A seconda del tipo di negozio dell’agente di commercio potrebbero essere necessarie altre licenze. Se manca la licenza necessaria si ha un divieto di esercitare l’attività di agente. Se manca la registrazione l’agente va incontro a sanzioni pecuniarie.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili sono il contratto di commissione (“comissão”), il contratto di franchising, il contratto di mediazione (“mediação”), il cosiddetto mandato commerciale (“mandato comercial”) e il concessionario (“concessionário”).

Il mandato commerciale serve alla conclusione di negozi commerciali. Con esso a parte (il mandatario - “o mandatário”) viene conferita la procura da un’altra (il mandante - “o mandante”) per realizzare negozi giuridici. Il mandatario commerciale si differenzia dall’agente perché non agisce in forma stabile e opera nell’interesse della penetrazione sul mercato. Il mandato commerciale può essere legato alla rappresentanza per la conclusione di negozi giuridici, ma non sempre lo è. Il mandatario commerciale può anche agire in proprio nome, tuttavia trasferisce in un secondo tempo i diritti e gli obblighi al mandante.

Il commissionario non agisce in nome altrui ma solo per altrui conto. Il mediatore agevola il rapporto tra due contraenti che vorrebbero concludere un contratto. Il concessionario vende in una determinata zona in nome proprio i prodotti del preponente. Il franchisee usa in una determinata zona i prodotti, il nome, il know-how e altre prestazioni del franchisor. Al contrario dei citati tipi contrattuali, l'agente di commercio conduce le trattative e conclude i contratti in nome e per conto del preponente in ragione di una relazione contrattuale duratura e autonoma.

4. Requisiti di forma

Essenzialmente, il diritto portoghese non conosce alcun vincolo formale in merito al contratto di agenzia. La forma scritta, tuttavia, è consigliabile ai fini probatori. In ogni caso ognuno dei contraenti ha il diritto di pretendere un contratto scritto. Per determinate clausole contrattuali, in particolare la clausola di esclusiva, è prescritta la forma scritta. Se non viene rispettato un requisito di forma è nulla solo la relativa clausola.

Il contratto di agenzia, se concluso per iscritto, deve venire registrato, così come tutte le sue modifiche e la sua cessazione (art. 10 e CR Com.) Per la registrazione occorre una spesa di 200 € Va considerato che un agente di commercio, che al momento della conclusione del contratto non è un commerciante, deve rispettare gli stessi requisiti giuridici di una registrazione commerciale che valgono per il commerciante in proprio o per la fondazione di una società. Ciò comprende anche la sua iscrizione nel registro di commercio.

Un contratto di agenzia che non è registrato è valido e vincola i suoi contraenti (il preponente e l'agente) nonché i loro eredi. Il contratto però non ha efficacia nei confronti dei terzi, art. 14 CR Com.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto ad agire, nei confronti del preponente, secondo buona fede e a concludere contratti nell'interesse del preponente. L'agente di commercio è inoltre vincolato alle direttive del preponente, sebbene in tale ambito goda di un ampio margine di valutazione in relazione alla propria autonomia. Inoltre l'agente di commercio è tenuto a trasmettere tutte le informazioni essenziali nel contesto della sua attività per il preponente. Deve tenere registri sulla sua attività se ciò è previsto nel contratto. Infine è tenuto alla riservatezza e non può esercitare alcuna attività di concorrenza in danno del preponente durante il permanere del contratto (divieto di concorrenza).

6. Doveri del preponente

Ogni persona fisica o giuridica può essere preponente.

Gli obblighi principali del preponente sono di agire secondo buona fede e di sostenere l'agente nello svolgimento del rapporto di agenzia. Inoltre vi sono obblighi di informazione nei confronti dell'agente affinché quest'ultimo possa informare i potenziali clienti delle condizioni di contratto e di conseguenza concludere il contratto.

Inoltre, il preponente deve pagare all'agente di commercio una provvigione per i negozi che egli ha concluso o intermediato se tali contratti sono stati eseguiti durante lo svolgimento del contratto di agenzia (si veda in particolare sub 7). Il preponente deve corrispondere inoltre una remunerazione all'agente se ciò è previsto dal contratto. I contraenti possono anche pattuire che la remunerazione ulteriore sia dovuta soltanto se l'ammontare delle provvigioni non ha raggiunto un determinato importo minimo. Tuttavia si deve considerare che l'agente di commercio ha sempre il diritto alla provvigione e che tale

diritto non può essere sostituito dal pagamento di un corrispettivo forfetario, poiché ciò metterebbe in dubbio l'autonomia dell'agente.

L'agente ha il diritto al rimborso delle spese soltanto se ciò è previsto dal contratto. In merito non esiste un obbligo legale.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è rimessa alla libera contrattazione delle parti. Il diritto alla provvigione sorge quando il preponente ha adempiuto il contratto intermediato dall'agente o lo avrebbe dovuto adempiere, o quando il cliente ha adempiuto il contratto. Ai sensi del diritto portoghese, in mancanza di accordo sulla provvigione essa viene stabilita sulla base degli usi commerciali. Se non è ricavabile alcun uso commerciale la provvigione si ricava secondo equità. Il diritto alla provvigione diviene esigibile al più tardi l'ultimo giorno del mese che segue al trimestre nel quale è sorto il diritto.

Il diritto portoghese conosce la provvigione allo star del credere. Tale obbligazione ricorre però solo se prevista nel contratto di agenzia.

Il pagamento della provvigione non è esigibile se né il preponente né il terzo hanno adempiuto agli obblighi previsti dal contratto. Se il preponente è responsabile per la mancata esecuzione del contratto l'agente mantiene tuttavia il diritto alla provvigione. Il diritto non sussiste per i contratti conclusi dopo la cessazione del contratto se l'agente non può dimostrare che egli ha negoziato i contratti o ha partecipato in maniera determinante alla loro conclusione.

8. Scioglimento del contratto

Secondo il diritto portoghese, il contratto di agenzia può essere concluso sia a termine che a tempo indeterminato. Non vi sono norme di legge in merito al periodo di prova dell'agente di commercio.

Dal contratto a tempo indeterminato si può recedere. A tutela dell'agente sono posti i seguenti termini minimi di preavviso:

- durata contrattuale fino a un anno: un mese;
- durata contrattuale fino a due anni: due mesi;
- durata contrattuale da tre anni in poi: tre mesi.

La previsione di termini più lunghi è lecita, non lo è quella di termini più brevi. Se non vengono rispettati i termini minimi la parte che li ha violati è tenuta al risarcimento del danno. Se il preponente recede senza rispettare i termini l'agente può scegliere se pretendere un indennizzo al posto del risarcimento del danno. L'indennizzo forfetario corrisponde alla remunerazione mensile media dell'agente di commercio (calcolata sulla media annuale) moltiplicata per il numero di mesi della durata del contratto che si sarebbe avuta rispettando i termini. Se il contratto di agenzia è durato meno di un anno, ai fini del calcolo della remunerazione media mensile si considera l'effettiva durata del contratto.

Un contratto a termine non può essere risolto prima del decorso del termine.

Sia il contratto a termine che quello a tempo indeterminato possono essere risolti senza osservare alcun preavviso qualora uno dei contraenti violi ripetutamente o gravemente i propri obblighi contrattuali e pertanto l'altro contraente non possa più essere tenuto alla conservazione del contratto. Inoltre è possibile risolvere il contratto quando subentrano circostanze in ragione delle quali lo scopo del contratto non può più essere raggiunto o il suo raggiungimento si è reso sensibilmente più gravoso. Tipiche ragioni

che autorizzano la risoluzione immediata sono, tra le altre:

- violazione di clausole di non concorrenza o di esclusiva;
- violazione del divieto di incasso della provvigione per determinati negozi;
- violazione della tutela della sfera commerciale dell'agente;
- mancato pagamento della provvigione o di altra remunerazione da parte del preponente;
- insolvenza/riduzione o cessazione della produzione da parte del preponente;
- morte di uno dei contraenti; se muore l'agente i suoi eredi possono far valere un diritto all'indennizzo per la clientela procurata o fidelizzata ("indemnização de clientela"), se ciò era previsto nel contratto;
- cessazione del contratto per liquidazione di una persona giuridica.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di legittimo scioglimento del contratto all'agente di commercio spetta un indennizzo per la clientela acquisita o fidelizzata ("indemnização de clientela"). Tale diritto sorge se il preponente ricava dai legami negoziali con i nuovi clienti che l'agente ha acquisito sensibili vantaggi anche dopo lo scioglimento del contratto, o se l'agente di commercio perde, in ragione dello scioglimento del contratto, il diritto alle provvigioni che gli sarebbero spettate in caso di prosecuzione in ragione dei contratti già conclusi o futuri con i clienti da lui acquisiti. L'indennizzo ammonta al massimo alla provvigione annuale dell'agente di commercio calcolata sulla media degli ultimi cinque anni di attività. In caso di contratto di durata inferiore, la media si calcola sulla durata effettiva.

Il diritto viene meno in caso di recesso da parte dell'agente o se egli ha trasferito i suoi diritti e obblighi nascenti dal contratto di agenzia ad un terzo. Se vi è stata giusta causa per il recesso da parte dell'agente (ad esempio età, malattia, disturbo fisico o psichico o incapacità di intendere e di volere) il diritto all'indennizzo permane. Se lo scioglimento del contratto è imputabile al preponente l'agente di commercio ha diritto alla provvigione se sussistono i requisiti sopra descritti.

Se nel contratto è pattuita una clausola di non concorrenza post contrattuale l'agente di commercio può, a seconda degli accordi, avere diritto ad una indennità. Tuttavia, non esistono regole legali in merito. La massima durata lecita del divieto di concorrenza post contrattuale ammonta a due anni dal momento della cessazione del contratto.

10. Impiego di subagenti

Il diritto portoghese conosce l'istituto dell'impiego di subagenti. Presupposto ne è la relativa autorizzazione nel contratto di agenzia. Il subagente è obbligato esclusivamente nei confronti dell'agente. Inoltre, il contratto con il subagente è dipendente dal rapporto di agenzia principale. Se il contratto principale si risolve, anche il contratto con il subagente è invalido. In tal caso vanno restituite le prestazioni rispettivamente già eseguite. Se ciò non è più possibile in forma specifica, si dovrà rifondere il valore corrispondente.

Il contratto con il subagente può essere commutato in un contratto di agenzia nonostante la sua nullità se ciò corrisponde all'interesse dei contraenti (agente e subagente) ed entrambi vi avrebbero prestato consenso se avessero previsto la nullità del contratto. Inoltre, la commutazione è possibile soltanto se sono state rispettati tutti i presupposti giuridici in relazione alla forma e al contenuto del contratto.

11. Competenza e diritto applicabile

I contraenti possono pattuire liberamente la competenza giurisdizionale e possono anche devolvere le controversie ad un arbitro.

Le parti possono altresì concordare il diritto applicabile a meno che il contratto di agenzia non venga eseguito principalmente o esclusivamente in Portogallo. In tal caso le controversie nascenti dal contratto di agenzia sono sottoposte esclusivamente al diritto portoghese, a meno che il diritto straniero scelto dalle parti non garantisca all'agente una tutela maggiore rispetto al diritto portoghese.

Se le parti non hanno concordato il diritto applicabile si applica il diritto del paese nel quale l'agente ha la propria sede o residenza o esercita in prevalenza la propria attività per il preponente.

Il diritto applicabile può essere scelto indipendentemente dal fatto che le parti siano persone fisiche o giuridiche.

12. Norme imperative del diritto portoghese

Costituiscono norme imperative i diritti e obblighi fondamentali dei contraenti (si veda sub 5. e 6.), nonché i termini minimi a tutela dell'agente di commercio (sub 8.). Lo stesso vale per la cessazione del contratto e la regolamentazione del diritto all'indennizzo ("indemnização de clientela"). Non è derogabile nemmeno l'obbligo fondamentale del preponente di pagare all'agente la provvigione.

Se una clausola contrattuale è in contrasto con il diritto cogente, di regola sarà invalida soltanto tale clausola, e non anche l'intero contratto.

QATAR

1. Principi

Il diritto dei contratti di agenzia in Qatar è in prevalenza regolato dalla legge speciale, la legge sui contratti di agenzia – l. n. 8 del 2002 (l.c.a.). Ulteriori norme si rinvencono nella legge sugli investimenti stranieri – l. n. 23/2000 (l.i.e.) e nella legge sui contratti civili e commerciali – l. n. 16/1971 (c.c.c.). Inoltre vengono applicate anche le regole generali sui contratti del codice civile – l. n. 22/2004 (c.c.).

L'art. 2 l.c.a. definisce il concetto di agente come segue: “Qualcuno che in via esclusiva, vale a dire con esclusione di altri, è autorizzato, all'interno dell'ambito di applicazione dell'accordo contrattuale, a mettere in commercio o presentare a scopo di vendita beni o prodotti, o a fornire prestazioni di servizi, in nome e per conto del proprio preponente in cambio di un guadagno (trattenimento dell'eccedenza) o del pagamento della provvigione per i contratti procurati”.

2. Requisiti

Ogni persona fisica o giuridica può essere agente. Ad entrambe trovano applicazione in linea di massima le stesse regole.

Caratteri essenziali e allo stesso tempo contenuti minimi del contratto di agenzia sono, ai sensi dell'art. 2 l.c.a., il nome e la cittadinanza dell'agente e del preponente, una descrizione dei beni o servizi coinvolti, la sede dell'agente, la durata del rapporto di agenzia e il metodo di prolungamento e dell'obbligo dell'agente di fornire e/o eseguire pezzi di ricambio e manutenzione per i prodotti, art. 3 l.c.a..

L'agente deve registrare sia la propria attività che il contratto di agenzia (si veda sub 4). Come in tutti gli Stati del Medio Oriente, l'agente necessita di una licenza che gli consenta lo svolgimento di un'attività commerciale. Per la registrazione, inoltre, si deve fornire prova dell'appartenenza alla camera di commercio.

L'art. 2 comma 3 proibisce gli investimenti stranieri nell'ambito dei contratti di agenzia, perciò in effetti solo i cittadini del Qatar o le società che si trovano al 100% nella loro proprietà possono agire in qualità di agenti, cfr. anche l'art. 11 nr. 1 l.c.a..

L'agente ha necessariamente il diritto di esclusiva. Fondamentalmente non è ammissibile alcun accordo in deroga. Il commercio da parte del preponente viene però spesso accettato nella prassi, peraltro il diritto alla remunerazione dell'agente sussiste anche per i negozi della sua zona nei quali non è coinvolto.

3. Tipologie contrattuali simili

Poiché la definizione di agente non è univoca sussistono difficoltà di differenziazione tra l'agente e il commerciante in proprio. Il riferimento al “guadagno” chiarisce che anche i contratti con il commerciante in proprio rientrano nel concetto di agenzia, tuttavia in essi ci si discosta dall'agire in nome del preponente. Nella prassi giuridica tuttavia anche i contratti con i commercianti in proprio vengono trattati come contratti di agenzia, sebbene si escludano i doveri e la rappresentanza del preponente.

Gli artt. 308 e ss. l.c.a. definiscono il “rappresentante di commercio” come qualcuno che viene incaricato da un imprenditore di gestire una parte della sua attività negoziale. Ciò include essenzialmente impiegati

al servizio del imprenditore (art. 312 l.c.a.) ma anche tutti gli altri rappresentanti in singole transazioni o senza un interesse proprio al negozio compiuto.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia va stipulato per iscritto (art. 2 l.c.a.).

L'agente deve registrare sé stesso e il contratto presso il Ministero per l'Economia e il Commercio per essere riconosciuto dagli uffici e dai tribunali del Qatar (art. 11 l.c.a.). La registrazione vale due anni e deve essere rinnovata alla scadenza. I contratti di agenzia non registrati non vengono riconosciuti e le obbligazioni della controparte non sono esigibili (art. 16 l.c.a.).

L'istanza di registrazione deve essere fatta compilando un modulo del Ministero. La registrazione dura due anni e deve essere rinnovata alla scadenza di tale termine. I contratti di agenzia non registrati non vengono riconosciuti e i doveri dell'altro contraente non possono essere pretesi dall'altro contraente (art. 16 l.c.a.). Presupposto per la registrazione è il deposito del contratto originale presso il Ministero. Se esso non dovesse essere redatto in arabo dovrà essere allegata una traduzione in arabo certificata (art. 12 l.c.a.). I documenti firmati all'estero, per essere giuridicamente riconosciuti in Qatar, devono essere convalidati da un notaio e vidimati dal consolato del Qatar del Paese dove è stata apposta la firma.

5. Doveri dell'agente

La configurazione del rapporto di agenzia e i doveri dell'agente possono variare a seconda dell'oggetto contrattuale pattuito e dei prodotti o servizi interessati. A parte alcune eccezioni i doveri non sono prestabiliti dalla legge.

L'obbligo alla prestazione principale dell'agente – riconosciuto dal diritto consuetudinario – consiste nell'utilizzare il potere di rappresentanza che il preponente gli ha concesso a vantaggio e nell'interesse di costui. L'agente deve essenzialmente agire con la diligenza che impiegherebbe nei propri affari (art. 298 c.c.c.). Peraltro, nella maggior parte dei casi, nella prassi giuridica, in particolare quando l'agente è un professionista, si deve osservare la diligenza propria di un imprenditore medio in quel settore del commercio. In ogni caso è consigliabile stabilire espressamente nel contratto la misura della diligenza da osservare.

Altri doveri specificamente elencati comprendono, in particolare, il dovere di dar seguito alle direttive del preponente e di non agire contrariamente a esse, artt. 297, 299 (1) c.c.c. (l'esecuzione può essere momentaneamente sospesa se comporterebbe notevole danno al preponente o se il preponente non ha dato espresse direttive in merito), il dovere di trasmettere al preponente tutte le informazioni necessarie per il negozio della rappresentanza che l'agente ottiene nel contesto dell'agenzia, e il dovere di consegnare i pezzi di ricambio o eseguire la manutenzione per i prodotti, art. 3 l.c.a..

6. Doveri del preponente

L'obbligo principale del preponente consiste di norma nella remunerazione dell'agente, art. 295 c.c.c., art. 2 (c) l.c.a.. Il pagamento può però nel caso concreto anche venire escluso, art. 295 c.c.c..

Il preponente è obbligato a rimborsare all'agente tutti i costi che egli ha sostenuto nella normale gestione del rapporto di agenzia (art. 301 (1) c.c.c.). Inoltre deve tenere indenne l'agente dalle obbligazioni che egli ha assunto in nome proprio al fine del compimento dell'agenzia, art. 301 (2) c.c.c..

7. Provvigione

Il compenso dell'agente dipende dall'accordo contrattuale. Se non vi è stato alcun accordo, l'art. 295 c.c.c. presume un obbligo di remunerazione secondo il prezzo di mercato, avendo riguardo agli standard abituali e/o alle circostanze specifiche. La fissazione del compenso nel dubbio è sottoposta alla valutazione del tribunale. L'art. 295 c.c.c. parla soltanto di "remunerazione", non di "provvigione". Perciò è in sostanza possibile stabilire, al posto di una provvigione variabile, un importo fisso, ad esempio in forma di un pagamento da corrispondere mensilmente.

La Provvigione per i negozi conclusi o procurati da terzi invece che dall'agente non può superare il 5% ai sensi dell'art. 5 (1) l.c.a.. Sono espressamente esclusi dai pagamenti a titolo di provvigione, ai sensi dell'art. 5 (3) l.c.a., gli oggetti importati dall'acquirente dall'estero per uso personale o per la riesportazione.

8. Scioglimento del contratto

Un contratto di agenzia si può concludere a tempo determinato o indeterminato. Ai sensi dell'art. 305 c.c.c. un mandato può essere risolto in ogni momento dal rappresentante o dal rappresentato, ma gli artt. 8,9 l.c.a. prevedono per i contratti di agenzia regole diverse che, in quanto legge speciale, prevalgono sulle altre.

Un rapporto di agenzia a termine si risolve alla scadenza della durata pattuita, se i contraenti non si accordano per la proroga (art. 8(1) l.c.a.).

Il contratto a tempo indeterminato, anche se è previsto un recesso ordinario previo preavviso, può essere risolto solo consensualmente, a meno che una parte non commetta una violazione contrattuale che giustifica il recesso dal rapporto contrattuale da parte dell'altro contraente. Si deve trattare di violazioni di obblighi contrattuali essenziali, ad esempio della mancata restituzione di somme di denaro ricevute dal preponente. Rimane dubbio se si possa far valere come giusta causa di recesso dal contratto, attraverso specifico accordo, il mancato raggiungimento di determinati volumi di vendita. Un recesso unilaterale del contratto può essere effettuato dal preponente solo attraverso l'instaurazione di una causa presso il tribunale competente. In tal caso viene dichiarata giudizialmente la risoluzione sotto tutti i suoi aspetti, compresi i pagamenti relativi ad eventuali indennità, art. 9 (a) l.c.a..

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente può pretendere il risarcimento del danno quando un contratto termina alla sua scadenza o vi è un recesso anticipato. Lo stesso vale se i suoi sforzi hanno portato ad una commercializzazione efficace dei prodotti del preponente o il numero degli acquirenti si è innalzato, sul presupposto che egli sia stato privato del godimento della commissione o delle spese che gli spettavano dal mancato prolungamento o dalla risoluzione del contratto di agenzia. In caso di recesso unilaterale immotivato da un contratto a tempo indeterminato sia l'agente – ad esempio a titolo di spese di marketing- sia il preponente – a titolo di perdita di clienti a causa della disdetta intempestiva – possono far valere ulteriori risarcimenti del danno, poiché il recesso configura una violazione del contratto (art. 8 (2), 9 (1) l.c.a.). In ogni caso sulla validità del recesso e sulle richieste di risarcimento decidono i giudici o gli arbitri invocati dalle parti. La valutazione di tali questioni si riferisce al danno subito, che viene valutato dal giudice liberamente. Punti di vista che trovano considerazione sono in particolare la provvigione persa e le spese compiute, ma anche la durata del rapporto contrattuale.

Il nuovo diritto dei contratti di agenzia non prevede espressamente che un contraente, in caso di

violazione contrattuale da parte dell'altro contraente, possa recedere dal contratto senza obbligo di risarcimento, tuttavia ci si deve aspettare che nella prassi giuridica si faccia riferimento alla relativa norma della vecchia legge sui contratti di agenzia per la sfera di applicazione degli artt. 8 (2) e 9 (1) l.c.a.. Le clausole contrattuali nelle quali si prevede per il caso di recesso un risarcimento forfetario sono essenzialmente valide, art. 59 c.c.c.. Tali disposizioni tuttavia attribuiscono al danneggiante il diritto di dimostrare che non vi è stato alcun danno. In caso di adempimento parziale il giudice può ridurre il risarcimento forfetario. Il danneggiato può invece far valere i suoi ulteriori danni solo se dimostra il dolo o la colpa grave del danneggiante (art. 59 (2) c.c.c.).

La registrazione del contratto di agenzia, impregiudicata la persistenza del rapporto, deve essere rinnovata ogni due anni presso il Ministero competente si veda *supra* sub 2).

Le modalità di scioglimento o cessazione del contratto dipendono dagli accordi contrattuali. La legge non dà particolari indicazioni. In ogni caso l'agente deve curare la cancellazione della registrazione, perciò si consiglia una disdetta o risoluzione scritta o in lingua araba. L'art. 17 l.c.a. consente all'agente di richiedere un fermo alle importazioni per i prodotti interessati dal rapporto di agenzia presso gli uffici competenti se il preponente fa cessare il rapporto o non lo rinnova. Spetta alla valutazione dell'ufficio decidere se dare seguito a tale istanza. Se la questione sfocia in un contenzioso il fermo disposto sulle importazioni deve essere sospeso, se non si trattava di un contratto a tempo indeterminato e il Ministero dell'Economia e del Commercio stesso non ne ordina il mantenimento per il prevalere dell'interesse pubblico.

Le parti possono liberamente pattuire se e in che misura si debba corrispondere all'agente un indennizzo per il fatto che egli si astenga da ogni attività di concorrenza per un certo periodo dopo la cessazione del contratto (cosiddetta clausola sulla concorrenza).

10. Impiego di ausiliari

Tali accordi possono avere luogo ma soltanto il rapporto tra il preponente e l'agente viene riconosciuto come agenzia ed è sottoposto a registrazione. Gli ausiliari o gli addetti alle vendite che sono inseriti nell'organizzazione commerciale vengono considerati normali agenti senza la tutela diretta della l.c.a. La nullità del contratto di agenzia ha effetto sul contratto con l'ausiliario soltanto se ciò è stato previsto nel contratto.

11. Competenza e diritto applicabile

I tribunali del Qatar devono conoscere e decidere tutte le controversie tra i contraenti, se non è stato diversamente pattuito. Tale accordo può anche essere stipulato in anticipo, vale a dire nello stesso contratto di agenzia.

È prassi generalizzata in Qatar che tutte le questioni inerenti il diritto commerciale possano essere sottoposte ad arbitri (art. 190 del codice di procedura civile e commerciale). Sono compresi anche gli arbitri internazionali. Tale principio viene confermato dall'art. 24 l.c.a., secondo il quale i lodi arbitrali sono validi e vincolanti in tutte le questioni riguardanti il rapporto di agenzia. Tuttavia va tenuto presente che i lodi arbitrali che violino l'ordine pubblico o il buon costume possono venire annullati dal giudice, art. 207 c.p.c.c.. L'inosservanza delle norme cogenti della l.c.a. costituisce una violazione dell'ordine pubblico, perciò gli arbitri devono tenere presente ed applicare tale legge per evitare l'annullamento del lodo.

Essenzialmente le parti possono concordare l'applicazione di un diritto straniero. Le norme imperative

in Qatar, in particolare riguardo alla registrazione e ai suoi effetti nonché alle norme sulla disdetta, non possono tuttavia venire aggirate. Una decisione giudiziale o arbitrale straniera che non osserva tali norme potrebbe non essere eseguibile in Qatar, poiché la mancata considerazione di tali prescrizioni rappresenta una violazione dell'ordine pubblico.

12. Norme imperative del diritto del Qatar

La l.c.a. è ai sensi dell'art. 2 (1) della stessa diritto imperativo. Gli accordi contrari non sono ammessi. Di norma tali accordi non vengono registrati perciò il contratto non è opponibile in Qatar.

AVVISO

Molti contratti contengono clausole che prevedono risarcimenti forfetari in caso di violazioni di obblighi. Si dovrebbe considerare che i giudici del Qatar ridurranno il risarcimento previsto se il danneggiante può provare un minor danno. Al contrario l'ammontare del forfait costituisce un limite invalicabile al rialzo, che può venire superato solo se il danneggiato prova il dolo o la colpa grave della controparte.

REPUBBLICA CECA

1. Principi

Nella Repubblica Ceca la disciplina giuridica dei contratti di agenzia è regolata dal codice di commercio, in particolare dai § 652 e ss. La direttiva UE sugli agenti di commercio (86/653/CEE) è stata integralmente recepita dal diritto nazionale.

Il codice di commercio definisce il rapporto di agenzia come un contratto con il quale l'agente di commercio, in qualità di imprenditore autonomo, si obbliga ad agevolare, trattare o concludere, in nome e per conto del preponente, nell'ambito di una relazione durevole, un determinato tipo di negozi (negozi imprenditoriali).

2. Requisiti

Può essere agente sia una persona fisica che una persona giuridica.

Caratteristiche essenziali del contratto di agenzia sono, secondo la dottrina ceca, in particolare la forma scritta del contratto e la remunerazione dell'agente di commercio su base provvigionale. L'agente di commercio deve acquisire clienti per il preponente o concludere con essi direttamente i negozi, se così è stato pattuito. Nel fare ciò, l'agente di commercio agisce sempre in nome e per conto del preponente. Se l'agente di commercio non è un professionista autonomo, la legge lo considera un lavoratore subordinato dell'impresa. Le questioni di distinzione predominanti in materia di autonomia hanno significato soltanto quando l'agente di commercio è una persona fisica. La distinzione dall'autonomia apparente, in tale ipotesi, si determina in applicazione della legge sull'occupazione, modificata a decorrere dal 01.01.1992 con l'introduzione del divieto di modelli occupazionali che sono noti in Repubblica Ceca sotto la definizione di "Švarc-System" (così chiamato dall'imprenditore Miroslav Švarc, che tra il 1989 e il 1991 costrinse i propri dipendenti a procurarsi patenti di commercio e concluse con loro contratti da ausiliario per risparmiare sulle assicurazioni sociali e sanitarie).

Le parti possono stipulare accordi in deroga alle prescrizioni legali solo in misura limitata. Tale limitazione riguarda in particolare le sopra citate caratteristiche essenziali del contratto di agenzia e le norme di legge espressamente indicate come cogenti dal § 263 c. comm. Fra esse, in particolare, vi è l'obbligo di diligenza e informazione dell'agente di commercio, regolato dal § 655 c. comm. L'agente di commercio è obbligato a condurre la propria attività per la conclusione di negozi con diligenza professionale e buona volontà, e ad informare il preponente sullo sviluppo del mercato. Nel far ciò deve considerare l'interesse del preponente. Se non può svolgere i propri compiti è obbligato ad informare immediatamente il preponente di tale circostanza.

Se l'agente di commercio è una società ceca deve possedere un permesso commerciale. Se l'agente di commercio è una persona fisica e cittadino dell'Unione Europea deve avere un indirizzo di contatto ceco per ottenere una licenza commerciale. Per i cittadini extracomunitari è necessario un permesso di soggiorno.

Non sussistono altri obblighi di registrazione, in particolare non è necessaria alcuna licenza. Per determinati settori (ad esempio per gli agenti assicurativi), vigono tuttavia ulteriori obblighi di iscrizione e registrazione.

Le parti possono stipulare il contratto di agenzia come esclusivo o come non esclusivo. Se non è stato pattuito alcunché in merito, la legge presume che il contratto non sia esclusivo, il che, peraltro, corrisponde a quella che è la prassi commerciale.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto ceco conosce una serie di rapporti di intermediari di vendita. Le altre tipologie contrattuali,

che per l'opinione ceca presentano somiglianze con il contratto di agenzia, sono in particolare la commissione e la mediazione, nonché il mandato.

Contrariamente all'agente il mediatore opera solo per singoli incarichi. Il mandato ha ad oggetto genericamente il compimento di negozi giuridici in nome e su incarico del mandante. Il commissionario, diversamente dall'agente, agisce in nome e per conto propri.

4. Requisiti di forma

Ai sensi del § 652 comma 4 c. comm., il contratto di agenzia deve essere stipulato per iscritto. Ai sensi del § 653, comma 2, c. comm., è escluso ogni patto contrario; l'inosservanza comporta la nullità del contratto.

Il contratto di agenzia non è sottoposto all'obbligo di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è obbligato ad esercitare l'attività di rappresentanza pattuita in maniera adeguata e secondo buona fede. Inoltre, l'agente di commercio deve seguire le direttive del preponente, fargli pervenire tutte le informazioni rilevanti nel contesto dell'attività di agente e deve sempre agire nell'interesse di costui.

Secondo il § 657 c. comm. l'agente di commercio non può, senza il consenso del preponente, comunicare ad altri le informazioni di cui è a disposizione per la propria attività, o usarle per sé o per altri, se in tale ipotesi l'interesse del preponente ne verrebbe compromesso. Tale obbligo permane anche dopo la cessazione del contratto. Sono compresi nella riservatezza in generale i segreti commerciali del preponente.

6. Doveri del preponente

Il preponente è tenuto, nei confronti dell'agente, ad agire onestamente e secondo buona fede. In particolare, deve mettere a disposizione dell'agente di commercio tutte le informazioni e i documenti (cataloghi, listini, ecc.) necessari al regolare adempimento dell'attività di agente. Inoltre, il preponente deve tempestivamente informare l'agente di commercio della propria volontà di limitare la sua libertà di azione o se rifiuta o non conclude un contratto promosso dall'agente di commercio.

L'agente di commercio può pretendere il rimborso spese in relazione alla propria attività soltanto se ciò era stato pattuito con il preponente nel contratto.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere liberamente negoziato tra le parti. In assenza di un accordo, l'agente di commercio ha diritto alla provvigione secondo gli usi locali e di settore o, in via sussidiaria, ad una provvigione adeguata. Ogni parte del compenso -che muti a seconda del numero e del valore dei negozi - è considerata componente della remunerazione (§ 659 c. comm.). L'agente di commercio ha diritto alla provvigione per i contratti conclusi durante la vigenza del contratto di agenzia se il contratto è stato concluso per effetto della sua attività, o se è stato concluso con un terzo che egli aveva acquisito come cliente- prima della conclusione del contratto di agenzia. L'agente di commercio ha diritto alla provvigione per le attività svolte durante la vigenza del rapporto di agenzia, e ciò anche nell'ipotesi in cui fosse stato pattuito un rapporto di agenzia per una determinata zona o una determinata clientela e il contratto o l'azione in esso sfociante è stato concluso con un cliente appartenente a tale zona o tale clientela.

La provvigione diviene esigibile quando il preponente ha adempiuto alla propria obbligazione derivante dal contratto agevolato o la avrebbe dovuta adempiere, o quando il terzo ha adempiuto le proprie

obbligazioni o avrebbe dovuto adempierle. Se il terzo deve adempiere la propria obbligazione solo dopo più di sei mesi dalla conclusione del contratto, il diritto alla provvigione sorge immediatamente dopo la conclusione stessa.

La provvigione è al più tardi esigibile nell'ultimo giorno del mese che segue la fine del trimestre nel quale il diritto è sorto. La deroga alla previsione di legge è possibile soltanto in favore dell'agente di commercio.

Se dal contratto risulta che l'agente di commercio è unicamente obbligato a procurare al preponente un'occasione che gli rende possibile concludere un contratto di un certo contenuto con un terzo, il diritto alla provvigione sorge già al momento in cui tale occasione viene creata.

8. Scioglimento del contratto

Secondo il diritto ceco, il contratto di agenzia può essere stipulato sia a termine che a tempo indeterminato. Nella prima ipotesi esso si trasforma in un contratto a tempo indeterminato se le parti lo proseguono dopo il termine. La legge non prevede un periodo di prova.

Dal contratto a tempo indeterminato è possibile recedere in via ordinaria, rispettando i seguenti termini minimi di preavviso:

- durata del contratto fino a un anno: termine di preavviso di un mese;
- durata del contratto fino a due anni: termine di preavviso di due mesi;
- durata del contratto da tre anni in su: termine di preavviso di tre mesi.

È ammessa soltanto la clausola che preveda termini di preavviso più lunghi, non invece più brevi. I termini di preavviso più lunghi devono essere uguali per entrambe le parti.

La violazione dell'esclusiva pattuita autorizza la controparte al recesso immediato.

Il codice contiene una particolare norma in base alla quale, in caso di contratto a tempo determinato, le parti possono recedere prima della scadenza, nel rispetto dei termini di preavviso stabiliti per i contratti a tempo indeterminato, a condizione però che negli ultimi 12 mesi non sia stato raggiunto il fatturato fissato come minimo nel contratto ovvero quello proporzionato alle vendite in quel specifico mercato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

La Repubblica Ceca ha recepito il modello tedesco, senza particolari differenze rispetto a quanto previsto dalla direttiva.

In caso di regolare risoluzione del contratto l'agente di commercio ha diritto ad un indennizzo in presenza dei presupposti previsti dal § 669 c. comm. Tale diritto sorge se il preponente ottiene sensibili vantaggi, anche dopo la cessazione del contratto, dai legami negoziali con i nuovi clienti che l'agente ha acquisito e (cumulativamente) il diritto corrisponde ad equità in base alle circostanze del caso concreto. Ciò si verifica in particolare quando l'agente di commercio, in ragione dello scioglimento del contratto, perde diritti alla provvigione che avrebbe avuto per negozi già conclusi o destinati a venire in essere con clienti da lui acquisiti.

Inoltre l'agente di commercio può far valere assieme all'indennizzo un ulteriore diritto al risarcimento del danno, in particolare in presenza di una violazione della clausola di esclusiva (si veda sopra).

L'ammontare del diritto all'indennizzo corrisponde, ai sensi del § 669, comma 1, c. comm., al massimo ad una provvigione o ad altro compenso annuale calcolato sulla media degli ultimi cinque anni di attività dell'agente. In caso di durata inferiore del rapporto contrattuale si utilizzerà la media di tale periodo.

Il diritto all'indennizzo ai sensi del § 669 c. comm. non sorge se il preponente recede dal contratto per colpa dell'agente di commercio che autorizzi il recesso per giusta causa. Inoltre, il diritto all'indennizzo viene meno in caso di recesso da parte dello stesso agente, a meno che tale recesso non sia stato provocato da colpa del preponente o sia dovuto ad età o malattia dell'agente di commercio. Infine il

diritto di indennizzo non sorge se l'agente di commercio ha trasferito ad un terzo i propri diritti ed obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

Se le parti hanno pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale l'agente di commercio ha diritto – secondo quanto pattuito – al pagamento di una indennità. Inoltre, su richiesta dell'agente di commercio il tribunale competente può dichiarare nulla la clausola se non è giustificata da interessi legittimi del preponente. Il divieto di concorrenza è limitato a due anni.

10. Impiego di subagenti

Nella Repubblica Ceca la figura del subagente non è espressamente regolata, ma è conosciuta. Se l'assunzione di un subagente è consentita dal contratto, il subagente risponde esclusivamente all'agente di commercio e non anche al preponente.

11. Competenza e diritto applicabile

Le clausole sulla competenza giudiziaria e le clausole arbitrali sono consentite senza limitazioni. Anche il diritto applicabile può essere scelto liberamente, purché la relativa clausola non violi l'interesse pubblico. In assenza del relativo accordo si applica il diritto del paese nel quale l'agente di commercio ha la sede o residenza.

12. Norme imperative del diritto ceco

Le norme cogenti del diritto ceco riguardano il diritto dell'agente alla provvigione, il diritto all'indennizzo dopo la cessazione del contratto, la durata massima della clausola sulla concorrenza e i termini minimi di preavviso per la disdetta. Inoltre non possono venire modificate le caratteristiche essenziali del contratto di agenzia. La clausola contrattuale in deroga a ciò è in tali casi nulla. La rimanente parte del contratto rimane peraltro valida.

REPUBBLICA POPOLARE CINESE

1. Principi

La Repubblica Popolare Cinese dispone di un particolare sistema di rappresentanza nel commercio estero. In passato tutte le importazioni e le esportazioni dovevano essere effettuate attraverso società di commercio estero. Le imprese cinesi non erano autorizzate a sviluppare i propri traffici transnazionali in nome proprio. Fino ad oggi le imprese cinesi che non possiedono una speciale autorizzazione al commercio estero devono incaricare un commerciante estero delle importazioni e esportazioni e non possono operare in nome proprio. Il commerciante con l'estero incaricato è una società di commercio estero o un'altra impresa interna che possiede una autorizzazione al commercio estero e conclude con il partner commerciale straniero, in nome proprio, un contratto di import – export, e trasferisce in seguito i diritti e gli obblighi derivanti da tale contratto al mandante cinese (“rappresentanza indiretta di commercio estero”).

Dal sistema della rappresentanza di commercio estero va distinto il vero e proprio rapporto di agenzia. Con esso un mandante (“preponente”) incarica stabilmente un commerciante autonomo (“agente di commercio”) ad agevolare per il preponente determinati negozi commerciali o a concluderli nel nome di questi. Tale diritto speciale dell'agente di commercio non è regolato dalla legge nella RP Cinese. Valgono le leggi e norme generali della RP Cinese, in particolare:

1. i principi generali del diritto civile (“PGC”),
2. la legge sui contratti (“LC”),
3. la legge sul commercio estero (“LCE”), e
4. le attuali norme sul sistema della rappresentanza di commercio estero.

Il contratto di agenzia è tipicamente un rapporto obbligatorio durevole. Le parti possono anche prevedere nel contratto l'esclusiva, in base alla quale soltanto l'agente di commercio è autorizzato a concludere o agevolare negozi per il preponente nella zona a lui destinata. L'autonomia dell'agente di commercio e il suo incarico stabile per il preponente, in particolare, non sono nella RP Cinese caratteristiche regolate per legge del rapporto di agenzia.

Se un agente di commercio autonomo viene stabilmente incaricato di agevolare o concludere in nome del preponente determinati negozi commerciali si ha fondamentalmente un mandato a titolo oneroso ai sensi della LC della RP cinese. Il mandato a titolo oneroso è un accordo tra il preponente e l'agente di commercio sul procacciamento di occasioni per il preponente da parte dell'agente di commercio (§ 396 LC). Il preponente può concedere negozialmente all'agente di commercio la procura per la conclusione di determinati contratti commerciali in nome del preponente (§§ 63 e ss. PGC).

2. Requisiti

L'agente di commercio cinese può essere una persona fisica o giuridica. Deve registrarsi presso l'ufficio amministrativo dell'industria e del commercio e necessita di una licenza negoziale per la sua attività commerciale. Un agente di commercio straniero ottiene una licenza negoziale in Cina soltanto attraverso la creazione di una società. La licenza negoziale deve prevedere espressamente il rapporto di agenzia. Se l'agente di commercio oltrepassa l'ambito di attività definito nella licenza negoziale rischia multe o il ritiro della licenza negoziale.

Se un preponente con sede in territorio cinese incarica un agente di commercio di concludere con

clienti stranieri determinati contratti di import-export in nome del preponente, il preponente necessita, secondo il sistema cinese di rappresentanza di commercio estero, di un permesso di commercio estero. Senza permesso di commercio estero l'agente di commercio non può sviluppare in nome del preponente cinese i contratti di import-export. L'agente di commercio cinese di un preponente straniero necessita allo stesso modo di un permesso di commercio estero.

3. Tipologie contrattuali simili

La legge sui contratti cinese disciplina, oltre al mandato a titolo oneroso che può trovare applicazione per il rapporto di agenzia, contratti simili che vanno distinti dal rapporto di agenzia.

Il contratto di commissione è un contratto secondo il quale il commissionario conclude negozi giuridici in nome proprio per il preponente e il preponente gli paga un corrispettivo (§ 414 LC). Il commissionario tipicamente non è nemmeno incaricato stabilmente di sviluppare determinati negozi commerciali per il preponente.

Il contratto di mediazione è un contratto secondo il quale il mediatore procura al preponente occasioni per la conclusione di un contratto o presta servizio come intermediario in una conclusione contrattuale, e il preponente per questo paga un compenso (§ 424 LC). L'attività del mediatore si limita, al contrario dell'agente di commercio, fondamentalmente alla sua attività di intermediazione, senza allo stesso tempo essere rappresentante per la conclusione; tipicamente, come il commissionario, non viene incaricato dal preponente in modo stabile.

4. Requisiti di forma

La forma scritta non è prescritta per il contratto di agenzia ma è consigliabile come altrove a causa del rapporto di durata tra il preponente e l'agente di commercio e della complessità delle clausole necessarie. Per i contratti di agenzia in quanto tali non sussistono nemmeno obblighi di registrazione o autorizzazione.

5. Doveri dell'agente

Gli obblighi essenziali dell'agente di commercio in mancanza di leggi e norme speciali dovrebbero essere accuratamente disciplinati nel contratto. Particolarmente importante è l'obbligo dell'agente di salvaguardare l'interesse del preponente, ad esempio la tutela di segreti industriali e commerciali del preponente al di fuori dell'attività di intermediazione e dopo la cessazione del contratto, o la fidelizzazione del cliente dopo la conclusione. Altri obblighi essenziali dell'agente di commercio che vanno disciplinati dal contratto di agenzia sono il divieto di concorrenza (post contrattuale), l'obbligo di informazione sulla bontà, la solvibilità e l'affidabilità del terzo nell'agevolazione di contratti e l'obbligo di garanzia e di restituzione per gli oggetti affidati dal preponente o dal terzo.

6. Doveri del preponente

Anche gli obblighi del preponente, in mancanza di leggi e norme speciali, dovrebbero essere accuratamente disciplinati nel contratto di agenzia. Oltre ad una esauriente disciplina del pagamento della provvigione, è essenziale anche l'obbligo di comunicazione e informazione del preponente.

7. Provvigione

L'agente di commercio ottiene come corrispettivo per l'intermediazione o la conclusione di negozi

un compenso dal preponente. In mancanza di norme speciali le parti del contratto di agenzia possono liberamente concordare i presupposti, il calcolo, l'ammontare e l'esigibilità della provvigione per i servizi prestati dall'agente di commercio, nonché il tipo di provvigione (per la conclusione, per l'intermediazione, di zona, allo star del credere o all'incasso).

8. Scioglimento del contratto

In relazione alla durata e alla cessazione del contratto di agenzia non vi sono in Cina norme o leggi speciali. Un accordo contrattuale tra il preponente e l'agente di commercio è consigliabile. Se le parti del contratto di agenzia non regolano nel contratto la durata e la cessazione si osservano fondamentalmente le norme generali della legge sui contratti cinese sulla cessazione dei diritti e doveri nascenti dai contratti (§§ 91 ss. LC) e sul mandato a titolo oneroso (§§ 396 ss. LC).

Le parti del contratto di agenzia possono pattuire senza limitazioni termini di preavviso per il recesso (§ 95 LC). La legge cinese sui contratti prevede anche espressamente che le parti possano stabilire nel contratto i presupposti per un recesso unilaterale del contratto (§ 93 comma 2 LC). In tal caso il recesso va comunicato all'altra parte e diviene efficace alla ricezione (§ 96 LC). Si considera importante motivo di recesso da parte del preponente, secondo la dottrina cinese, in particolare la trattativa segreta dell'agente di commercio con i terzi allo scopo di una risoluzione anticipata del contratto, la mancata comunicazione di conclusioni di contratti e di circostanze che siano di particolare importanza per il preponente, o la sospensione o revoca della licenza negoziale dell'agente di commercio. Secondo la legge sui contratti cinese in relazione al mandato a titolo oneroso, un contratto di procacciamento di negozi cessa quando il preponente o l'agente di commercio muoiono, perdono la capacità di agire o diventano insolventi, salvo che le parti non abbiano pattuito diversamente, o in ragione della natura del mandato la cessazione sarebbe inopportuna, § 411 LC.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Nell'ipotesi di cessazione di un contratto di agenzia in Cina non ci sono norme o leggi in relazione ad un diritto all'indennizzo dell'agente di commercio nei confronti del preponente.

La RP Cinese non nomina nemmeno norme o leggi speciali per il rapporto di agenzia in relazione ad un obbligo del preponente al pagamento di una adeguata indennità di non concorrenza, per garantire il mantenimento dell'agente di commercio in ragione dell'accordo sul divieto di concorrenza post contrattuale.

10. Impiego di subagente

La legge sui contratti della RP Cinese stabilisce per il mandato a titolo oneroso che generalmente il mandatario deve eseguire l'incarico personalmente, ma può delegare l'incarico con il consenso del preponente (§ 400 periodi 1 e 2 LC). Se ha acconsentito alla delega dell'incarico il preponente può dare direttive sull'incarico direttamente al terzo e l'agente di commercio risponde soltanto per la scelta del terzo e per le proprie direttive al terzo (§ 400 periodo 3 LC). Senza il consenso del preponente alla delega dell'incarico, l'agente di commercio risponde per i comportamenti del terzo, salvo che l'agente di commercio abbia dovuto delegare l'incarico a tutela dell'interesse del preponente e ciò in via urgente (§ 400, periodo 4, LC).

Manca una norma speciale sull'impiego di subagenti nell'ambito del rapporto di agenzia. Secondo i principi generali del diritto tuttavia la rappresentanza di un subagente a tutela del rappresentato deriva dalla rappresentanza del rappresentante principale. Perciò la rappresentanza del subagente diviene

inefficace se l'agente di commercio autorizzato all'impiego di subagenti non ha più valido potere di rappresentanza in relazione al proprio preponente.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti del contratto di agenzia senza legami con l'estero possono scegliere nel territorio della RP Cinese, attraverso una clausola scritta, essenzialmente tra la competenza del tribunale popolare della sede del convenuto, del luogo di adempimento del contratto, del luogo di conclusione del contratto, della sede dell'attore e del luogo dell'oggetto (§ 25 della legge processuale civile della RP Cinese (LPC)).

In casi di legami con l'estero le parti di un contratto di agenzia secondo il diritto cinese possono scegliere con clausola scritta la competenza del tribunale di un luogo che si trovi in collegamento oggettivo con la controversia (§ 244 primo periodo LPC).

Il preponente e l'agente di commercio possono anche, indipendentemente dalla questione dei legami con l'estero, attraverso una clausola arbitrale o un patto arbitrale scritto scegliere l'arbitrato presso un arbitro della RP Cinese o all'estero (cfr. §257 LPC).

Essenzialmente i contraenti in caso di legami con l'estero possono scegliere liberamente il diritto applicabile per la disciplina delle controversie relative al contratto. Se le parti di un contratto con collegamenti con l'estero non hanno effettuato alcuna scelta si applica il diritto dello stato con il legame più stretto con il contratto, §§ 126 LC, 145 PGC.

12. Norme cogenti del diritto cinese

Non vi sono norme cogenti in materia di regolamentazione dei contratti di agenzia.

REPUBBLICA SLOVACCA

1. Principi

I principi giuridici del rapporto di agenzia nella Repubblica Slovacca sono contenuti nel codice di commercio paragrafo 652 (“občianský zákoník” - ObZ). La Slovacchia ha ampiamente, anche se non ancora in pieno, recepito nel diritto nazionale la direttiva UE sugli agenti di commercio (86/653/CEE). Si attende la normativa di completamento.

Ai sensi del diritto slovacco l'agente di commercio è un imprenditore che opera per il preponente in modo da negoziare contratti in nome e per conto di lui ed eventualmente anche concluderli, per ricevere in cambio dal preponente una provvigione.

Non c'è una esatta definizione legale per il concetto di agente di commercio. Nella legge si trova tuttavia una delimitazione negativa. Come agente non può operare chi potrebbe obbligare il preponente in quanto organo o chi è amministratore fallimentare o curatore nel caso di insolvenza.

2. Requisiti

Agente di commercio può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Non è necessario che abbia la sede o residenza nella Repubblica Slovacca.

I presupposti minimi del contratto di agenzia sono la nomina dei contraenti e il tipo di negozi che l'agente dovrebbe promuovere, nonché l'elencazione dei diritti e degli obblighi dei contraenti.

L'agente di commercio è un imprenditore. Deve aver acquisito una licenza di commercio o una autorizzazione professionale per poter esercitare la sua attività come agente. L'agente di commercio non deve essere iscritto nel registro di commercio ma in quello professionale. Se manca la registrazione o la licenza commerciale o l'autorizzazione professionale, l'agente si rende perseguibile (per esercizio abusivo di impresa).

Dipende dagli accordi contrattuali la questione se l'agente debba operare esclusivamente per un preponente (agente monomandatario) o possa operare per più preponenti (agente plurimandatario). Non vi sono finora prescrizioni di legge.

3. Tipologie contrattuali simili

Contratti simili al contratto di agenzia sono il contratto con il mediatore (“sprostredkovateľská zmluva”), il mandato (“príkazná zmluva”) e il contratto di commissione.

Con il contratto di mediazione il mediatore opera come intermediario tra il preponente e un terzo, nel momento in cui contribuisce alla conclusione di un contratto tra il preponente e un terzo. Il pagamento del mediatore interviene perciò da parte del terzo in forma di provvigione. Mentre il mediatore agisce in nome proprio e per proprio conto, l'agente agisce in nome e su mandato del preponente e lo obbliga verso il terzo. Simile è il mandato regolato dal codice civile. Non si tratta però di attività imprenditoriale.

Il commissionario si obbliga in nome proprio e per conto del committente a sbrigare determinate attività commerciali. Il committente al contrario è tenuto a pagare al commissionario una remunerazione.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia necessita per la sua validità della forma scritta. La forma scritta non può essere sanata, se il contratto di agenzia è stato concluso oralmente ed è già stato eseguito.

Il contratto di agenzia nella Repubblica Slovacca non è sottoposto ad alcun obbligo di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio ha nei confronti del preponente alcuni obblighi espressamente fissati nella legge. In particolare l'esercizio coscienzioso dell'attività di agenzia e l'obbligo di trasmettere al preponente tutte le informazioni essenziali nel contesto dell'attività di agente. Inoltre l'agente deve controllare che i clienti che egli procura siano solvibili e pronti all'adempimento. Gli obblighi di riservatezza dipendono dagli accordi delle parti.

6. Doveri del preponente

Il preponente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica.

Ai sensi del codice di commercio il preponente deve agire onestamente e secondo buona fede nei confronti dell'agente, e pagargli la provvigione. Inoltre deve fornire all'agente le istruzioni necessarie e le informazioni necessarie all'adempimento dei suoi obblighi. Il preponente è obbligato ad informare l'agente entro un congruo termine se egli ha concluso o portato a compimento o rifiutato un negozio pattuito.

L'agente può pretendere il rimborso delle spese sostenute nel contesto della sua attività soltanto se ciò era stato pattuito nel contratto con il preponente. L'art. 659, infatti, riconosce il diritto dell'agente al rimborso delle spese sostenute solo se previamente convenuto tra le parti.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione è liberamente concordabile. Se non è stato pattuito nulla in merito alla provvigione l'agente di commercio ha diritto alla provvigione "secondo le consuetudini nel settore di affari implicato, secondo il luogo di esercizio, in relazione al tipo di negozio che è oggetto del contratto" (§ 659 cod. comm).

Il diritto alla provvigione sorge nel momento in cui il preponente ha adempiuto alle obbligazioni risultanti dal negozio o avrebbe dovuto adempierle. Lo stesso vale se un terzo ha adempiuto la sua parte di obbligazione o avrebbe dovuto adempierle qualora il preponente avesse adempiuto la sua parte. Nel caso, peraltro, che il terzo debba adempiere la sua obbligazione soltanto dopo il decorso di più di sei mesi dopo la conclusione del negozio, il diritto alla provvigione sorge immediatamente dopo la cessazione del contratto.

8. Scioglimento del contratto

Non vi sono norme di legge sulla durata del contratto di agenzia o relativamente ad un periodo di prova dell'agente. Le parti possono perciò liberamente pattuire se il contratto debba essere pattuito a termine o a tempo indeterminato, o se vi debba essere un periodo di prova.

Il contratto concluso a tempo indeterminato può essere risolto da una delle parti con recesso ordinario.

In linea di massima valgono i seguenti termini di preavviso:

- durata contrattuale di un anno: termine di preavviso di un mese;
- durata contrattuale fino a due anni: termine di preavviso di due mesi;
- durata contrattuale da tre anni in su: termine di preavviso di tre mesi.

Le parti possono accordare anche termini di preavviso più brevi. Il parlamento della Repubblica Slovacca ha deciso il 12.12.2006 una nuova regolamentazione dei termini di preavviso. Secondo la nuova regolamentazione le parti avranno la possibilità di pattuire un prolungamento dei termini.

Un contratto a tempo indeterminato cessa, salvo diverso accordo – in mancanza di clausola contrattuale discordante – con il decorso del termine.

Sia il contratto a termine che quello a tempo indeterminato possono inoltre essere risolti con efficacia immediata in presenza di determinati motivi. Oltre alla risoluzione del contratto sopra prospettata per violazione della clausola di esclusiva il contratto di agenzia può essere risolto con effetto immediato ai sensi del codice di commercio slovacco nei seguenti casi:

- violazione della clausola sulla concorrenza;
- violazione del divieto di incasso della provvigione per determinati negozi;
- violazione della salvaguardia della sfera commerciale dell'agente;
- violazione della esclusiva contrattualmente pattuita.

Inoltre le parti possono stabilire contrattualmente altri motivi che autorizzino la risoluzione immediata del contratto.

La legge slovacca non prescrive alcuna forma scritta per il recesso. Tuttavia la forma scritta è consigliabile per aumentare la certezza giuridica.

9. Conseguenze della cessazione del contratto

La Slovacchia, diversamente dalla Repubblica Ceca, ha adottato il modello francese.

L'agente di commercio ha diritto nei confronti del preponente al risarcimento se subisce un danno dal regolare recesso del preponente. Il diritto all'indennizzo sorge anche in caso di recesso del contratto da parte dell'agente. Il diritto al risarcimento del danno sorge anche quando all'agente non è stata pagata la provvigione o non sono state rimborsate le spese – ove contrattualmente pattuite. Il diritto al risarcimento ha in tal caso la funzione di indennizzo.

In caso di risoluzione illegittima l'agente può inoltre far valere il diritto al risarcimento del danno.

L'art. 668a sembra non riconoscere all'agente un diritto al risarcimento del danno derivante dall'interruzione del rapporto contrattuale con il preponente se gli è stata pagata la regolare provvigione o gli sono stati rimborsati i costi secondo l'art. 659.

Se le parti hanno pattuito un divieto di concorrenza post contrattuale l'agente ha diritto – a seconda dell'accordo preso – al pagamento di una indennità. Il divieto di concorrenza è limitato a due anni.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto slovacco non conosce l'istituto dell'impiego di ausiliari.

11. Competenza e diritto applicabile

Non è possibile stabilire per contratto la competenza giurisdizionale. Si ha piuttosto la competenza esclusiva del tribunale slovacco per le controversie derivanti dal contratto di agenzia in ragione delle norme del diritto processuale slovacco. L'accordo sulla clausola arbitrale, in base al quale le controversie derivanti dal contratto vanno decise da un arbitro, è lecito solo in relazione alle controversie sulla proprietà.

Se non vi è alcun accordo sul diritto applicabile, ai sensi della legge slovacca di diritto internazionale privato si applica il diritto del paese nel quale il preponente ha sede.

12. Norme cogenti del diritto slovacco

Sono cogenti le norme sulla competenza giurisdizionale.

ROMANIA

1. Principi

Nel sistema giuridico romeno il contratto di agenzia è regolato dalla legge n. 509 del 12.07.2002.

In base al diritto romeno un contratto di agenzia autorizza uno dei contraenti (l'agente di commercio) a vendere i prodotti (beni o servizi) di un altro contraente (il preponente) in nome di quest'ultimo, per ottenere in cambio una provvigione dell'ammontare di una percentuale prestabilita.

2. Requisiti

L'agente di commercio è una persona fisica o giuridica la cui attività professionale autonoma consiste nell'intermediare o concludere negozi professionali in nome e per conto del preponente. Perciò non vi è un rapporto di subordinazione tra il preponente e l'agente. L'agente di commercio non deve necessariamente avere la propria sede o residenza in Romania per potervi esercitare la propria attività. Una persona giuridica deve inserire l'attività di agente come oggetto dell'impresa nel contratto sociale. Altrimenti incorre in pesanti svantaggi fiscali.

Una persona giuridica può operare come agente senza che sia richiesta la sussistenza di ulteriori presupposti. Al contrario, una persona fisica necessita di un'autorizzazione per poter agire come agente. Tale autorizzazione viene rilasciata dal comune di competenza a determinate condizioni che in concreto non sono pacifiche, in quanto non si è ancora sviluppata una prassi amministrativa omogenea. Per tale motivo la possibilità di impiegare una persona fisica come agente dovrebbe essere considerata caso per caso. Le persone giuridiche e fisiche che agiscono in qualità di agenti vengono inoltre trattate in maniera sensibilmente differente dal punto di vista fiscale. Si consiglia di chiedere al comune competente nel caso concreto se è possibile avere l'autorizzazione.

Il diritto romeno prevede essenzialmente due possibilità di concludere validamente con i terzi contratti in nome del preponente. Il contratto di agenzia può avere ad oggetto alternativamente la sola trattazione degli affari del preponente ovvero la loro conclusione. Nel primo caso l'agente di commercio non agisce in nome e per conto del preponente, i suoi poteri si limitano alle trattative relative ai negozi giuridici, il contratto viene concluso personalmente tra il preponente e il terzo. Nel secondo caso l'agente di commercio può agire in nome e per conto del preponente e perciò può non solo contrattare, ma anche concludere i contratti per il preponente e obbligare direttamente il preponente.

Tipico del rapporto di agenzia come disciplinato dal diritto rumeno è anche il fatto che la provvigione corrisposta dal preponente viene ricavata sulla base di una quota percentuale calcolata sugli importi dei negozi agevolati dall'agente di commercio. Tuttavia è anche possibile un accordo in base al quale l'agente di commercio riceve un importo fisso o una provvigione aggiuntiva.

Per l'agente sussiste l'obbligo di iscriversi nel registro di commercio, non per svolgere l'attività di agente ma principalmente per poter concludere negozi giuridici. Per determinati ambiti (ad esempio il commercio di farmaci) può essere necessaria un'autorizzazione, che peraltro riguarda in generale l'attività nel settore economico interessato, e non l'attività di agenzia in sé.

Il diritto romeno non prevede un obbligo di registrazione o licenza.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto romeno disciplina in maniera analoga il contratto di agenzia e il contratto di commissione. Il commissionario compie negozi giuridici in nome proprio ma per conto del preponente. Riceve in cambio una provvigione calcolata in misura in percentuale sugli importi.

4. Requisiti di forma

La legge prevede per i contratti di agenzia la forma scritta. Ciò vale indipendentemente dal valore o dalla durata del contratto. La forma scritta ha soprattutto lo scopo – tra i contraenti e nei confronti dei terzi – di poter provare l'esatto contenuto del contratto e l'esistenza dello stesso, la sua inosservanza non ha come conseguenza l'invalidità del contratto. Diversamente vale solo per il divieto di concorrenza, che necessita obbligatoriamente della forma scritta.

Il contratto in sé non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'obbligo principale dell'agente di commercio nei confronti del preponente consiste nell'agire nell'interesse di costui. Tra gli obblighi è compreso in particolare l'obbligo di lealtà. A tali obblighi di base va ricondotto l'obbligo di sottostare alle direttive del preponente, sebbene l'agente abbia un certo margine di valutazione in ragione della propria autonomia. In caso di inosservanza egli è tenuto al risarcimento del danno al preponente, se quest'ultimo subisce un danno.

Inoltre l'agente deve, in linea di massima adempiere personalmente ai propri obblighi, perciò non può incaricare terzi (subagenti) della realizzazione dei propri obblighi derivanti dal contratto di agenzia. Diversamente vale se sussiste un accordo contrattuale o una situazione di emergenza. Inoltre l'agente è obbligato ad esercitare la propria attività secondo buona fede e con la massima diligenza. L'agente deve tutelare tutti i segreti commerciali del preponente, e questo vale anche dopo la cessazione del contratto di agenzia. In particolare è vietato all'agente di trarre vantaggio dai segreti commerciali confidatigli dal preponente mettendosi in competizione con il preponente o usando tali segreti comunque in suo detrimento.

Inoltre è vietato all'agente ottenere profitti nascosti dai negozi da lui agevolati, a meno che non gli fosse stato espressamente concesso. Infine l'agente è obbligato a tenere un registro in relazione a tutti i negozi che gestisce in nome del preponente. L'agente deve conservare i relativi documenti e mostrarli al preponente se lo richiede.

6. Doveri del preponente

Nei confronti dell'agente il preponente ha soprattutto obblighi di sostegno e informazione. Perciò il preponente deve fornire in quantità adeguata campioni, cataloghi e altri documenti necessari per assicurare l'ordinaria attività dell'agente. Inoltre deve far pervenire all'agente tutte le informazioni necessarie e informarlo tempestivamente se si prevede che il volume di affari sarà inferiore a quanto l'agente possa aspettarsi. Inoltre è obbligato a pagare all'agente la provvigione (si veda sub 7.)

Il diritto romeno non pone regole per il rimborso delle spese dell'agente. Un tale diritto sussiste solo se previsto dal contratto.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione dovuta si ricava dagli accordi contrattuali. Di solito viene corrisposta una percentuale del valore del negozio agevolato.

Il diritto alla provvigione sorge quando il terzo che l'agente ha contattato ha adempiuto al proprio obbligo di pagamento o avrebbe dovuto adempierlo (provvigione per l'intermediazione).

In ragione della libertà contrattuale si può anche stabilire che tipo di provvigione debba essere corrisposta. Così ad esempio si può pattuire che il diritto alla provvigione sorga quando l'agente ha concluso da sé in nome del preponente il contratto con un cliente (se l'agente ne ha il potere), o se all'agente era stato attribuito un determinato territorio o una determinata clientela e viene concluso un contratto con tale clientela o nel territorio affidato (provvigione a zona). Se non vi è accordo contrattuale permane in ogni caso il diritto alla provvigione per l'intermediazione.

Il diritto alla provvigione è esigibile al più tardi all'ultimo giorno del mese che segue al trimestre nel quale è sorto il diritto alla provvigione. Non sono leciti accordi contrattuali diversi.

8. Cessazione del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato. Può essere concordato tra le parti un periodo di prova.

In Romania esistono norme solo relativamente al contratto di agenzia a tempo indeterminato. Un contratto a termine cessa con il decorso del termine. Le parti possono però pattuire che dal contratto si possa recedere prima della scadenza in certi casi. Ad esempio si può pattuire che il contratto possa essere risolto da una delle parti se non vengono raggiunti determinati importi minimi o se diventa impossibile per i contraenti adempiere ai propri obblighi. Si consiglia una precisa regolamentazione contrattuale del presupposto e della procedura per il prolungamento del contratto.

Il contratto a tempo indeterminato può essere risolto rispettando il termine di preavviso di un mese. Tale termine si innalza di un mese per ogni ulteriore anno di vigenza del contratto fino ad un massimo di sei mesi. Le parti possono liberamente concordare termini più lunghi (ma non più brevi).

Sia i contratti a termine che quelli a tempo indeterminato possono essere risolti senza l'osservanza del termine di preavviso per giusta causa. Tipiche ragioni di risoluzione del contratto per giusta causa sono:

- forza maggiore o circostanze analoghe;
- impossibilità per una parte di adempiere ai propri obblighi;
- perdita di interesse alla prosecuzione del contratto;
- palese violazione di un contraente dei propri obblighi, tale da non potersi pretendere che l'altro contraente continui ad attenersi al contratto;
- violazione di clausole di esclusiva o di concorrenza, del divieto di incasso della provvigione per determinati negozi o della sfera commerciale dell'agente, se si è pattuito che ciò autorizzi il recesso immediato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente di commercio ha diritto all'indennizzo dopo la risoluzione del contratto sia che essa sia legittima sia che sia illegittima.

Presupposto di tale diritto è che l'agente abbia procurato al preponente clienti o contribuito ad accrescere sensibilmente il volume di affari del preponente. Inoltre il preponente deve trarre vantaggio dai clienti acquisiti o dall'aumento del volume degli affari.

Il diritto all'indennizzo sussiste anche quando l'agente ha perso, in ragione dello scioglimento del contratto, diritti alla provvigione che avrebbe avuto in caso di prosecuzione dello stesso dai contratti già conclusi o destinati a venire in essere con i clienti da lui acquisiti. L'ammontare dell'indennizzo deve essere adeguato.

Se le parti hanno pattuito una clausola di non concorrenza post contrattuale può sussistere in capo all'agente il diritto alla corresponsione di un'indennità. Tale diritto non è previsto dalla legge ma è di uso comune. L'ammontare dell'indennità si ricava dall'accordo contrattuale. Se manca una regolamentazione pattizia l'agente può far valere in giudizio il diritto all'indennità. Il tribunale valuterà i legittimi interessi del preponente ed è autorizzato a restringere o annullare la portata della clausola di non concorrenza. Il tribunale può anche ridurre o aumentare l'ammontare dell'indennità dovuta.

La clausola sulla concorrenza va pattuita per iscritto. Può riferirsi soltanto alla zona o alla clientela o ai beni o servizi che erano stati pattuiti nel contratto di agenzia come settore di attività. La durata del divieto di concorrenza non può superare i due anni dalla cessazione del contratto di agenzia.

10. Impiego di subagenti

Il diritto romeno prevede il contratto con il subagente. L'agente può assumere subagenti se segnala in anticipo l'assunzione del subagente e il preponente presta il consenso. Il subagente è responsabile verso l'agente, mentre l'agente rimane obbligato verso il preponente.

Essenzialmente la validità del contratto con il subagente dipende dalla validità del contratto principale (tra l'agente e il preponente). In tal modo il contratto con l'ausiliario è annullabile o nullo se lo è il contratto principale.

11. Competenza e diritto applicabile

In Romania non è consentito alle parti derogare alla competenza dell'autorità giudiziaria ordinaria, poiché la competenza è stabilita dalla legge e non derogabile.

Pertanto le parti possono devolvere la controversia ad un arbitro. Le parti possono inoltre accordarsi sul diritto applicabile. Ai sensi della legge n. 105/92, si può pattuire l'applicabilità del diritto straniero se il rapporto contrattuale contiene un elemento in virtù del quale può essere fatto valere il diritto straniero. Si ha ad esempio tale situazione se uno dei contraenti non è cittadino romeno o se il contratto non è stato eseguito in Romania.

Se le parti non si sono espresse circa il diritto applicabile, ai sensi del diritto romeno trova applicazione il diritto del paese nel quale si trova il luogo di adempimento del contratto. Ciò si ricava dalla prestazione contrattuale tipica; secondo la dottrina romena essa è la prestazione dell'agente.

12. Norme imperative del diritto romeno

La clausola di esclusiva deve essere redatta obbligatoriamente per iscritto. Lo stesso vale per gli obblighi fondamentali delle parti (sub 5. e 6.) nonché in relazione alla clausola che prevede e disciplina il diritto dell'agente alla provvigione e all'indennizzo.

SERBIA

1. Principi

Le norme relative al rapporto di agenzia di un imprenditore straniero in Serbia sono stabilite dalla legge di tutela della Repubblica Serba (G.U. n. 29/78, 39/85, 45/89 – USJ 57/89, 31/93, 1/2003). Tale rapporto di agenzia è equiparato al rapporto di agenzia con le imprese serbe, poiché dal 29.11.2005 il regolamento sulla rappresentanza delle imprese straniere (che prevedeva un procedimento di registrazione presso il ministero degli esteri per i relativi contratti) non è più in vigore.

Nell'ambito della disciplina giuridica dei contratti di agenzia in Serbia si intende come agenzia lo sviluppo di negozi in nome e per conto di un'impresa straniera o serba.

2. Requisiti

In Serbia può essere agente sia una persona fisica che una persona giuridica.

Esse non devono essere iscritte nel registro di commercio serbo per poter esercitare la propria attività. Né l'agente di commercio deve essere in Serbia libero professionista o commerciante o mercante. Non deve avere in Serbia la propria residenza o sede per potervi esercitare la propria attività.

Le merci straniere provenienti dai magazzini di consegna possono essere vendute dall'impresa che ha concluso con la persona straniera tale compravendita.

L'esclusiva può essere liberamente pattuita previa approvazione della commissione per la tutela della concorrenza (legge sulla tutela della concorrenza, g.u. n. 79/2005).

3. Tipologie contrattuali simili

Nella legge di tutela sono regolati sia il contratto di agenzia, sia il contratto di mediazione.

Attraverso il contratto di agenzia l'agente di commercio si obbliga ad agire stabilmente affinché terzi concludano contratti con il suo preponente. Egli ha l'obbligo di intermediare tra questi terzi e il preponente e di concludere, secondo il contenuto della procura, i contratti con i terzi in nome e per conto del preponente. Il preponente deve pagare all'agente una provvigione per ogni contratto concluso.

Con il contratto di mediazione il mediatore si obbliga ad agire per mettere il preponente in relazione con un contraente per trattative relative alla conclusione di un unico contratto. In cambio il preponente deve pagare un compenso se il contratto viene concluso. Manca perciò la stabilità del rapporto negoziale.

4. Requisiti di forma

Perché il contratto di agenzia sia valido è necessaria in Serbia la forma scritta.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio deve tutelare gli interessi del preponente, seguire le sue direttive e contribuire alla conclusione del contratto. Vengono tipicamente regolati obblighi di informazione in ragione dei

quali l'agente è tenuto a informare il preponente della situazione del mercato. Secondo il diritto serbo egli è inoltre tenuto alla riservatezza sui segreti commerciali del preponente.

Inoltre l'agente è tenuto alla restituzione delle cose che gli erano state messe a disposizione per l'esecuzione dell'incarico. Risponde dell'adempimento del contraente (nel contratto nel quale ha rappresentato il preponente) solo nel caso che ciò fosse stato esplicitamente previsto nel contratto – all'agente allora spetta una provvigione per lo star del credere.

6. Doveri del preponente

Il preponente ha il dovere di mettere a disposizione il materiale e i documenti che sono necessari per il rapporto di agenzia. Inoltre ha obblighi di informazione in relazione alla decisione di concludere i contratti (se egli in concreto concluderà il contratto o no). Deve informare l'agente entro un termine congruo se prevede che il volume delle conclusioni sarà sensibilmente inferiore di quanto l'agente potrebbe aspettarsi, affinché l'agente possa cessare o ridurre di conseguenza le proprie attività. Altrimenti spetta all'agente un diritto al risarcimento del danno. Inoltre il preponente è obbligato a pagare all'agente una provvigione. Il rimborso spese gli spetta solo per costi particolari sorti a favore del preponente o su incarico del preponente. L'agente di commercio non ha alcun diritto al rimborso delle spese sostenute nello svolgimento della regolare attività di agente.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione può essere liberamente contrattato tra le parti. In Serbia si differenzia tra la provvigione di conclusione, di intermediazione, di incasso e allo star del credere.

L'esigibilità della provvigione può ugualmente essere liberamente contrattata e pattuita. Se non è stato pattuito alcunché la provvigione è esigibile nel momento in cui il contratto viene adempiuto. Se il contratto non viene adempiuto per ragioni imputabili al preponente la provvigione è esigibile dalla conclusione del contratto.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato. Non è previsto un periodo di prova dell'agente di commercio.

Il contratto di agenzia a tempo indeterminato può essere risolto da ogni contraente alla fine di un trimestre. Il recesso deve essere comunicato con un preavviso di un mese prima della fine del trimestre. Esso deve essere di due mesi se il contratto di agenzia è sorto da più di tre anni. Tale prolungamento del termine con l'aumentare della durata del contratto può essere derogata con contratto. Il termine minimo di preavviso di un mese è però cogente.

Il contratto di agenzia a termine si scioglie alla scadenza del termine. Se il contratto di agenzia viene portato avanti dopo la scadenza viene trasformato in un contratto a tempo indeterminato.

Il contratto a termine può essere risolto unilateralmente prima del termine senza che ciò rappresenti una violazione del contratto o porti al risarcimento del danno. Ciò vale però soltanto in caso di violazione del contratto da parte dell'altro contraente.

Un recesso senza preavviso è possibile per ogni contraente in presenza di una giusta causa. Giuste cause possono essere stabilite nel contratto. Esso prevede di regola:

- violazione della clausola di esclusiva o di concorrenza;
- violazione del divieto di incasso della provvigione per determinati territori;
- violazione della tutela della sfera commerciale dell'agente;
- riduzione della produzione;
- sensibile violazione degli obblighi;
- insolvenza o morte di un contraente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Spettano all'agente le provvigioni che sono sorte al momento della risoluzione del contratto ma non erano ancora esigibili. In caso di risoluzione illegittima del contratto spetta all'agente di commercio un diritto al risarcimento del danno per le provvigioni perse. In Serbia l'agente di commercio non ha alcun diritto ad una indennità post contrattuale.

Il diritto serbo non conosce un diritto all'indennizzo che subentri dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale.

10. Impiego di ausiliari

L'ordinamento serbo non conosce l'impiego di ausiliari.

11. Competenza e diritto applicabile

L'accordo sulla competenza di un tribunale straniero che esclude la competenza dei giudici serbi, in Serbia è considerato lecito.

Inoltre sussiste la possibilità di escludere validamente la competenza giudiziaria serba attraverso una clausola arbitrale scritta. Inoltre i lodi arbitrali e le decisioni giudiziarie straniere possono essere eseguiti in Serbia.

I giudici serbi tendono in mancanza di una scelta espressa del diritto come altrove a considerare il diritto serbo come l'unico applicabile.

12. Norme cogenti del diritto del diritto serbo

Ai sensi del diritto serbo la forma scritta non può essere derogata da accordi contrattuali. Se si viola tale norma cogente il contratto di agenzia è nullo.

SINGAPORE

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia a Singapore non è espressamente contenuta nella legge e si ricava dai principi generali sulla rappresentanza (“Agency”) della Common Law anglosassone. Le decisioni delle più alte corti inglesi vengono ancora oggi recepite dalla giurisprudenza di Singapore.

Non c’è una definizione legale di agente di commercio. L’agente di commercio opera come uno dei sottotipi di “Agent”. Di conseguenza si tratta di una persona che in ragione di un potere di rappresentanza conferitogli dal preponente è autorizzata a concludere contratti in nome del preponente con un terzo.

2. Requisiti

Dal punto di vista del diritto di Singapore, non è necessaria una relazione negoziale stabile tra l’agente di commercio e il preponente. Il contenuto essenziale del contratto di agenzia non è regolato dalla legge. I diritti e gli obblighi scaturenti dal contratto di agenzia devono essere espressamente regolati nel contratto. Ciò vale anche per la clausola di esclusiva. L’agente non deve rispondere a particolari qualifiche professionali.

Il diritto di Singapore non distingue tra l’agente di commercio in forma di persona fisica o in forma di persona giuridica.

L’agente di commercio non deve in linea di massima avere la propria sede a Singapore per potervi operare come agente. Non vi è un obbligo di registrazione dei singoli contratti di agenzia. L’agente deve tuttavia, come ogni altro commerciante, iscrivere il proprio commercio e registrarsi presso gli uffici fiscali competenti. La vendita di determinati prodotti, come ad esempio strumenti di telecomunicazione, presuppone una licenza speciale.

Non vi è alcun particolare albo professionale per gli agenti di commercio. Non vi sono altre norme particolari in relazione a licenze, obblighi di registrazione o di forma per l’attività di agente.

3. Tipologie contrattuali simili

Un tipo di contratto simile al contratto di agenzia è il contratto di distribuzione (“distributorship”). Il distributore acquista in ragione di un contratto merci del preponente e le rivende in nome e per conto proprio. Al contrario, in caso di rapporto di agenzia il contratto di compravendita viene in essere soltanto tra il preponente e l’acquirente finale, l’agente di commercio interviene solo come intermediario del negozio. Vi sono altri tipi di contratto che assomigliano al contratto di agenzia, ad esempio il contratto di franchising o quello di custodia (“Bailee”). La differenza principale si individua nel fatto che l’agente di commercio nella Common Law agisce quale “allungamento del braccio” del preponente e lo vincola verso i terzi.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia non è sottoposto a particolari requisiti di forma o obblighi di registrazione. Nella pratica il contratto viene ugualmente stipulato per lo più per iscritto in particolare per inserirvi una clausola sulla competenza giudiziaria, per la quale è necessaria la forma scritta. A Singapore le obbligazioni si possono fondare anche su relazioni contrattuali di fatto.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio deve seguire le direttive del preponente, condurre i negozi affidatigli con la massima cura utilizzando tutte le particolari capacità e conoscenze e deve evitare i conflitti di interessi, come in caso di tentativi di corruzione da parte di terzi. L'agente deve mostrare e consegnare al preponente il denaro che riceve da terzi "ufficiosamente".

6. Doveri del preponente

Il preponente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica.

Fra i doveri del preponente vi è quello di corrispondere all'agente una provvigione e di gestire il rapporto giuridico entro i limiti delle clausole contrattuali. Poiché nella Common Law non vi sono indicazioni di legge, si consiglia di regolare esattamente nel contratto gli obblighi del preponente (come doveri di informazione o collaborazione rilevanti per il negozio). Secondo la giurisprudenza l'agente di commercio ha inoltre diritto al rimborso spese in relazione a tutte le obbligazioni e spese sostenute nell'ordinario esercizio delle sue attività.

7. Provvigione

L'ammontare e l'esigibilità della provvigione non sono stabiliti dalla legge e sono perciò sottoposti alla volontà contrattuale delle parti. Di solito il diritto alla provvigione diviene esigibile al momento dell'insorgere della relazione negoziale intermediata, se non vengono presi accordi di altro tipo.

Il diritto non sorge se l'agente ha agito al di fuori dell'ambito previsto dal contratto e il preponente non ratifica il negozio successivamente.

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a termine o a tempo indeterminato. Non è giuridicamente obbligatorio un periodo di prova dell'agente.

Per la risoluzione di un contratto di agenzia a tempo indeterminato è in linea di massima necessario il preavviso; in casi eccezionali si considera anche la risoluzione del contratto senza preavviso per il venir meno del fondamento negoziale. Non vi sono norme legali sui termini di preavviso. Si consiglia di inserire nel contratto una esatta previsione dei presupposti e delle conseguenze di un recesso per giusta causa. I contraenti possono decidere in concreto quali ragioni giustificano la risoluzione del contratto con effetti immediati.

La legge non contiene alcuna norma riguardo il recesso dai contratti a termine. Le parti possono perciò stabilire liberamente a quali condizioni sia possibile il recesso da un contratto a termine, di conseguenza valgono le considerazioni fatte per la risoluzione del contratto a tempo indeterminato.

Nella prassi rappresentano un frequente motivo di recesso la mancata diligenza o la scarsa coscienziosità dell'agente in relazione alle attività negoziali nei paesi confinanti Malesia e Indonesia.

9. Conseguenze della cessazione del contratto

Non è previsto dalla legge rimborso delle spese all'agente di commercio per l'ipotesi di scioglimento del contratto. I contraenti possono però prevedere le relative clausole. Se il preponente recede dal contratto

inaspettatamente l'agente di commercio può far valere il risarcimento del danno per le spese necessarie che ha compiuto nell'aspettativa dell'ulteriore relazione negoziale.

In particolare, a Singapore non vi è un diritto dell'agente all'indennizzo per il fatto che il preponente dopo la cessazione del contratto ottenga sensibili vantaggi dai clienti procacciati dall'agente o perché l'agente ha perso diritti alla provvigione a causa della disdetta.

Sono essenzialmente possibili le clausole sulla concorrenza in base alle quali l'agente di commercio dopo la cessazione del contratto per un certo periodo e in un determinato territorio non può esercitare affari che si sovrappongano a quelli del preponente. Peraltro, tali clausole in base ai principi della Common Law vengono interpretate molto restrittivamente e considerate valide solo entro certi limiti. Perciò si consiglia di formulare divieti di concorrenza soltanto con molta attenzione.

10. Impiego di ausiliari

Il diritto di Singapore conosce l'istituto dell'impiego di ausiliari. Ai sensi dei principi della rappresentanza inglese l'ausiliario entra in relazione contrattuale soltanto con l'agente. Secondo la giurisprudenza, l'agente di commercio deve mettere il preponente a conoscenza della nomina di un ausiliario ("sub-agent") prima che questi possa agire per il preponente. Si consiglia di stabilire in maniera univoca tale obbligazione dell'agente nel contratto di agenzia.

Secondo i principi della Common Law la nullità del contratto di agenzia travolge i rapporti con gli ausiliari.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti contraenti possono in prima istanza scegliere liberamente il giudice competente o una clausola arbitrale. Davanti al centro arbitrale internazionale di Singapore ("Singapur International Arbitration Centre", SIAC) possono comparire sia le persone fisiche che le persone giuridiche. Inoltre non ha alcuna importanza se una parte è commerciante. Singapore deve firmare la convenzione delle Nazioni Unite di New York sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri del 1958.

Il diritto applicabile può essere liberamente scelto dalle parti. Se non vi è alcuna scelta espressa, trova applicazione il diritto dello Stato che risulta legato più strettamente al contratto. Per i contratti con agenti di commercio di Singapore perciò trova essenzialmente applicazione il diritto nazionale di Singapore.

12. Norme cogenti del diritto di Singapore

Gli accordi tra le parti non possono violare norme penali e mettere in pericolo l'incolumità pubblica (ad esempio violando norme ambientali).

AVVISO

L'agente di commercio ha un diritto di ritenzione sulla proprietà del preponente che si trovi in suo possesso finché non è soddisfatto in merito a tutti i suoi diritti contro quest'ultimo. I diritti dell'agente derivano dal concreto contenuto del contratto. Si consiglia perciò di regolare espressamente i singoli diritti.

SIRIA

1. Principi

In Siria la disciplina giuridica in materia di contratti di agenzia è contenuta nel regolamento n. 151 del 03.03.1952, nel regolamento n. 15 del 03.07.2001 (legge n. 151) e negli articoli da 367 a 373 del codice di commercio siriano (di seguito c. comm.), nonché negli articoli da 665 a 683 del codice civile siriano (di seguito c.c.).

L'agente di commercio è definito quale rappresentante del preponente che, senza essere vincolato da un rapporto di lavoro subordinato con quest'ultimo e in virtù della sua attività autonoma, gestisce, in nome e per conto di questi, trattative contrattuali al fine di agevolare contratti di compravendita, locazione, affitto o di prestazione di servizi, oppure conclude tali contratti.

Le caratteristiche essenziali del contratto di agenzia sono date dall'autonomia dell'agente, dalla prestazione della predetta attività autonoma nell'interesse del preponente e dalla durata del rapporto tra agente di commercio e preponente, per un periodo di tempo determinato o indeterminato. L'agente di commercio agisce, inoltre, sempre in nome e per conto del preponente.

2. Requisiti

Sia una persona fisica che una persona giuridica possono assumere la qualifica di agente di commercio. In ambedue i casi le norme applicabili sono le medesime.

Se agente è una persona fisica, egli dovrà possedere la cittadinanza siriana. Se agente è una persona giuridica si dovrà trattare di una società registrata in Siria. I soci e/o gli azionisti nonché tutti coloro che hanno la rappresentanza della società, dovranno possedere la cittadinanza siriana.

Previo verifica da parte degli uffici economici, finanziari e di sicurezza e con il consenso del consiglio dei ministri anche uno straniero può essere nominato agente se iscritto come imprenditore al registro di commercio ed avente la propria residenza abituale in Siria da più di quattro anni.

In generale, un'impresa straniera che voglia operare in Siria non è tenuta a crearvi alcuna agenzia commerciale. A sua volta un imprenditore siriano può ordinare direttamente dalle imprese straniere senza dover costituire un rapporto di agenzia. Diversamente accade per le aziende che operano nel settore degli appalti pubblici. Tali imprese devono quantomeno creare un ramo d'azienda in Siria o avere nominato un agente di commercio regolarmente registrato.

Come ciò detto l'agente di commercio deve essere iscritto al Registro di commercio. Se si tratta di una persona giuridica, il presupposto per l'iscrizione è la struttura sociale e manageriale puramente siriana.

La mancata registrazione del rapporto di agenzia non comporta, nei confronti dei terzi, che il contratto di agenzia sia nullo e non azionabile o non eseguibile, né che i terzi vengano privati del proprio diritto di azione. Peraltro, chi non adempie ai propri obblighi di registrazione non può opporre tale mancanza nei confronti dei terzi.

Il regolamento n. 151 contiene disposizioni relative alla registrazione ed ai requisiti autorizzativi richiesti per l'agente di commercio che agisce in nome e per conto di imprese straniere. In virtù delle predette norme, gli agenti di commercio devono richiedere una licenza al ministero per l'economia e il commercio estero al più tardi entro un mese dall'inizio della loro attività. A tale istanza va allegata una traduzione, autenticata da notaio, del contratto di agenzia.

Il preponente può investire l'agente di commercio della rappresentanza esclusiva di un prodotto o di una linea di prodotti. Il preponente può altresì limitare l'ambito di attività dell'agente di commercio ad una determinata regione o città della Siria. E' consigliabile una formulazione inequivoca nel contratto di agenzia.

Un agente di commercio che opera in esclusiva può invocare i propri diritti di esclusiva nei confronti

dei terzi soltanto se sono registrati nel registro dei rapporti di agenzia stranieri.

3. Tipologie contrattuali simili

Oltre al contratto di agenzia le altre tipologie di contratti di intermediazione sono costituite dal contratto di mediazione, di vendita, di concessione e di spedizione.

La differenza principale tra i contratti citati e il contratto di agenzia consiste nel fatto che l'agente di commercio è indipendente ma agisce sempre in nome del preponente laddove tale caratteristica manca negli altri contratti.

4. Requisiti di forma

Ai sensi del regolamento n. 151 la nomina dell'agente di commercio può avvenire o tramite apposito accordo contrattuale, o attraverso idonea procura.

Il contratto di agenzia è sottoposto all'obbligo di forma scritta e necessita della certificazione notarile. Inoltre, il contratto deve essere tradotto in arabo quantomeno ai fini della registrazione. Se il contratto di agenzia verrà eseguito in Siria, dovranno essere necessariamente adempiuti i citati requisiti di forma richiesti in conformità al diritto siriano, ed in particolare gli obblighi di forma e registrazione di cui al regolamento n. 151.

L'inosservanza della forma scritta non comporta l'invalidità del contratto di agenzia. Peraltro, secondo il diritto processuale siriano non è ammessa la prova testimoniale. Pertanto ai fini probatori la forma scritta è di fatto cogente.

5. Doveri dell'agente

L'obbligo principale dell'agente di commercio consiste nel non eccedere i poteri di rappresentanza concessigli dal preponente. L'eccezione sussiste soltanto in presenza di circostanze a fronte delle quali l'agente di commercio può ragionevolmente presumere che il suo comportamento sia ricompreso nella procura rilasciata dal preponente. In tale ipotesi l'agente di commercio è obbligato *ex lege* a informare il preponente (art. 669 c.c.).

Inoltre, nell'esercizio della propria attività l'agente di commercio ha l'obbligo generale di utilizzare la "*diligenza abituale dell'agente di commercio medio*" (art. 670 c.c.). A ciò si aggiunga che egli è obbligato nei confronti del preponente a tenere la contabilità e a comunicargli lo stato della propria attività in virtù del proprio potere di rappresentanza (art. 671 c.c.).

L'art. 672 c.c. vieta espressamente all'agente di commercio di impiegare per scopi personali il denaro affidatogli dal preponente.

6. Doveri del preponente

Ai sensi del codice civile siriano, il preponente deve remunerare l'agente di commercio, se non è stato diversamente pattuito. L'ammontare della remunerazione si ricava da quanto abitualmente percepisce un agente di commercio per la propria attività. I giudici siriani hanno in questo un ampio potere discrezionale.

Il preponente deve rimborsare all'agente di commercio le spese sostenute nell'ambito della propria attività. Tuttavia ciò non vale in relazione alle spese sostenute dall'agente che, secondo l'opinione siriana, non si trovino in immediato collegamento con i suoi obblighi contrattuali, come ad esempio i costi di custodia e trasporto. Inoltre il preponente è tenuto a risarcire tutti i danni dell'agente di commercio, a meno che all'agente non sia imputabile una grave negligenza.

Gli obblighi di collaborazione e informazione nei confronti dell'agente di commercio (ad, esempio, l'informazione sulla conclusione o meno di un contratto tra il preponente e un terzo, la messa a

disposizione di cataloghi, listini ecc.) non sono dettati dalla legge, ma possono venire inseriti nel contratto.

Per effetto degli atti dell'agente di commercio il preponente rimane validamente obbligato nei confronti dei terzi.

7. Provvigione

L'ammontare della provvigione viene di solito determinato nel contratto. In assenza di tale clausola contrattuale si applica l'abituale prassi commerciale.

In assenza di accordo espresso i giudici siriani, in relazione alle circostanze concrete del singolo caso, hanno in ogni caso il diritto di stabilire un determinato ammontare della provvigione. L'agente di commercio è inoltre autorizzato, in caso di mancanza di accordo sulla provvigione, a far valere il proprio mancato guadagno.

Il diritto alla provvigione è dovuto se tra il terzo, che l'agente ha contattato, e il preponente viene concluso il contratto. Peraltro, nella prassi la provvigione viene abitualmente corrisposta una volta che sia intervenuto il pagamento del terzo al preponente. La previsione di una apposita clausola contrattuale in tal senso è lecita e usuale.

Il ministero delle finanze siriano, in materia di intermediazione di contratti pubblici, ha stabilito che il preponente, indipendentemente dalla provvigione in concreto pattuita, paghi al suo agente di commercio le provvigioni di seguito elencate (entro una certa possibilità di oscillazione), che devono essere tassate di conseguenza. Peraltro, normalmente le provvigioni minime corrisposte sono inferiori e vengono conseguentemente tassate in misura inferiore. Le provvigioni minime valide nella prassi sono inserite di seguito tra parentesi:

- provvigione per i pezzi di ricambio: 10-12% (min. 3,5%);
- materiale ausiliario: 3-5% (min. 1-1,5%);
- macchinari e impianti: 5-7% (min. 2-2,5%);
- progetti completi: 3-5% (min. 1,5-2%).

Tale regola si riferisce esclusivamente ai contratti nel settore pubblico ed in particolare ai contratti di appalto pubblici. Per i contratti nel settore privato siriano vige il principio della libertà contrattuale.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto siriano non prevede alcunché in merito alla durata dei contratti di agenzia. Per l'agente di commercio non vi è nemmeno la previsione legislativa del periodo di prova. Vi è l'assenza di norme legislative. Peraltro, i tribunali siriani hanno limitato lo spettro delle clausole contrattuali lecite, presupponendo che il termine di preavviso in caso di recesso debba essere di minimo 30 giorni e massimo sei mesi.

Se uno dei contraenti recede dal contratto senza l'osservanza del termine pattuito o in assenza della giusta causa si rende responsabile del risarcimento del danno in favore dell'altro contraente.

Sia in caso di contratto a tempo determinato, sia in caso di contratto a tempo indeterminato, è possibile recedere senza l'osservanza del termine di preavviso, sia per il preponente che per l'agente, nelle seguenti ipotesi:

- violazione da parte di uno dei contraenti dei propri obblighi contrattuali;
- azione od omissione di uno dei contraenti che abbia cagionato un danno all'altro contraente;
- insolvenza di uno dei contraenti;
- scioglimento della società di uno dei contraenti;
- forza maggiore, purché ciò non comporti l'esclusione di responsabilità per grave negligenza di uno dei contraenti.

Inoltre spetta alla discrezionalità dei tribunali siriani stabilire i casi in cui il recesso immediato sia possibile anche in assenza di uno dei motivi citati. I tribunali, tuttavia, tendono ad ammettere la risoluzione del

contratto di agenzia anche in caso di assenza di alcuno dei motivi pattuiti dalle parti.

Il diritto siriano conosce inoltre l'istituto dell'abolizione dei fondamenti negoziali. I tribunali siriani preferiscono, di regola, adattamenti del contenuto del contratto alle nuove circostanze, se esse sono imprevedibili ed eccezionali e l'applicazione invariata dell'accordo contrattuale sia impossibile o abbia come conseguenza un danno molto rilevante. Per la configurazione di tale danno non è sufficiente che il profitto effettivo resti al di sotto delle aspettative.

Per i contratti con la Siria va inoltre ricordato che le restrizioni commerciali nei riguardi di Israele possono influire anche indirettamente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Fintanto che il contratto di agenzia si risolve conformemente alle previsioni contrattualmente stabilite, in genere, non sorge alcun obbligo di risarcimento per la parte che pone fine al contratto. Ai sensi dell'art. 681 f c.c. si rende responsabile del risarcimento del danno chi recede dal contratto in violazione del termine pattuito o senza giusta causa.

La risoluzione del contratto a tempo indeterminato con gli agenti siriani, se non avviene consensualmente, comporta grossi rischi per il preponente. In una controversia davanti ai giudici siriani l'agente di commercio potrà sostenere di dover essere di fatto considerato come lavoratore subordinato del preponente. Tale rischio può essere quantomeno limitato attraverso clausole contrattuali che escludono un rapporto di subordinazione dell'agente.

Se tra i contraenti è stato pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale, il preponente può essere obbligato a pagare una indennità di compensazione, se così era stato pattuito. L'ammontare di tale indennità e la durata della clausola sulla concorrenza dipendono dall'accordo concreto delle parti in merito. La durata della clausola sulla concorrenza non dovrebbe superare un lasso di tempo ragionevole, sebbene su tale punto non vi sia giurisprudenza univoca.

10. Impiego di ausiliari

L'agente di commercio è autorizzato a nominare subagenti senza il previo consenso del preponente. Tuttavia deve remunerare personalmente il subagente assunto ed è tenuto, a determinate condizioni, al risarcimento del danno per lo scioglimento del contratto con il subagente.

L'art. 674 c.c. prevede peraltro che, in caso di mancanza del previo consenso del preponente, l'agente di commercio e il subagente siano solidalmente responsabili verso il preponente. Qualora il previo consenso sia stato prestato, l'agente di commercio è responsabile verso il preponente solo per colpa in eligendo. Il preponente e il subagente hanno reciproca azione diretta.

11. Competenza e diritto applicabile

In linea di massima può essere pattuita la competenza di un tribunale ordinario non siriano, nonché quella di un arbitro, purché in relazione a pretese meramente commerciali delle parti.

In assenza di una clausola arbitrale valida e vincolante sono competenti per le controversie derivanti dal contratto di agenzia i tribunali siriani ordinari. Nelle controversie commerciali, secondo il diritto processuale siriano, la competenza del tribunale si stabilisce secondo la residenza del convenuto, o secondo il luogo di adempimento del contratto. Se il convenuto non ha la propria sede in Siria e non sono applicabili le regole di diritto processuale sulla competenza, la competenza va individuata in relazione alla sede dell'attore. Nell'ipotesi in cui l'attore e il convenuto abbiano la sede in Paesi diversi, la competenza si stabilisce sulla base del diritto del Paese nel quale il contratto di agenzia è stato sottoscritto, art. 20, commi 1 e 2 c.c..

La questione del diritto applicabile si ricava essenzialmente dal concreto accordo contrattuale. Il diritto siriano consente l'accordo per l'applicazione del diritto straniero, ad eccezione delle statuizioni sulle

violazioni delle norme amministrative e penali di cui al regolamento n. 51/79. Inoltre, il diritto straniero prescelto dai contraenti non può violare il buon costume o l'ordine pubblico siriano.

Nella dottrina siriana, peraltro, è diffusa l'opinione che l'agente di commercio possa sempre invocare il diritto siriano, anche se è stata pattuita l'applicabilità del diritto straniero, per quanto riguarda i diritti al risarcimento del danno.

12. Norme cogenti del diritto siriano

A sensi del diritto siriano nessuna delle norme citate ha natura cogente. Si rinvia alle precedenti considerazioni in merito alle norme penali e ai principi di ordine pubblico, che sono cogenti.

SLOVENIA

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia in Slovenia è regolata dalla “legge sulle obbligazioni” slovena (di seguito “LO”). Le relative norme sono contenute agli articoli da 807 a 836 LO.

Secondo la definizione dell’art. 807 comma 1 LO, in ragione del contratto di agenzia l’agente di commercio opera nell’ambito dell’intermediazione di conclusioni negoziali del preponente con i terzi. Dopo che l’agente di commercio ha ottenuto apposita procura può altresì concludere contratti in nome e per conto del preponente. Come corrispettivo il preponente è tenuto a pagare all’agente di commercio una remunerazione per ogni contratto concluso.

2. Requisiti

Ai sensi dell’art. 807 secondo comma LO, l’agente di commercio può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. L’agente di commercio esercita una attività autonoma, con fine di lucro e registrata.

Ai sensi dell’art. 807, comma 4, LO il preponente può servirsi di più agenti di commercio nella stessa zona e anche in relazione agli stessi eventi negoziali, se non è diversamente pattuito. L’esclusiva per una zona o un prodotto necessita perciò sempre di una clausola espressa nel contratto di agenzia.

L’agente di commercio necessita peraltro del consenso del preponente qualora desideri eseguire per altri preponenti, nella stessa zona, gli stessi negozi, con obbligazioni verso la stessa clientela, art. 807, comma 5, LO.

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto di agenzia, secondo la dottrina slovena, presenta somiglianze con il contratto di commissione, il contratto di franchising e il contratto con il concessionario.

Contrariamente all’agente, il commissionario agisce in nome proprio. La differenza tra il contratto di agenzia ed il franchising consiste nel fatto che l’agente, contrariamente al franchisee, non sopporta alcun rischio relativamente alla merce ed ha un capitale limitato. La differenza con il concessionario consiste nel fatto che costui vende prodotti in nome proprio e per proprio conto, mentre l’agente di commercio opera in nome e per conto di altri.

Soltanto il contratto di commissione è regolato dalla legge sulle obbligazioni slovena. In questo caso comprova una certa somiglianza già la collocazione sistematica immediatamente prima del contratto di agenzia.

4. Requisiti di forma

Di regola non sussiste alcun vincolo formale per il contratto di agenzia. Le parti possono pattuire, ai sensi dell’art. 808, comma 2, LO, che la forma scritta sia presupposto per la validità del contratto e delle sue modifiche.

Tuttavia prevale, ai sensi dell’art. 808, comma 1, LO, la regola che ogni contraente può pretendere che

il contenuto, comprese tutte le modifiche, sia inserito in un documento contrattuale che viene firmato dall'altro contraente. Tale diritto non è derogabile.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto alla salvaguardia degli interessi del preponente con l'osservanza della diligenza media di un normale commerciante. Nell'ambito della sua attività deve prestare attenzione a concludere contratti a condizioni adeguate, seguendo in ciò le istruzioni e direttive del preponente. Una clausola che violi tali obblighi è nulla, art. 814, comma 3, LO.

Ai sensi dell'art. 815, comma 1, LO l'agente di commercio è obbligato a far pervenire al preponente tutte le informazioni necessarie sulle variazioni di mercato, in particolare quando siano importanti per la conclusione dei singoli contratti. Inoltre, l'agente di commercio deve riferire regolarmente al preponente in merito al proprio lavoro. Ciò vale, in particolare, per i contratti conclusi in nome del preponente, nonché per i nuovi potenziali clienti pronti alle trattative. Le clausole che contrastano tale obbligazione sono nulle.

L'agente di commercio ai sensi del diritto sloveno è tenuto alla riservatezza in merito ai segreti commerciali del preponente, art. 817, comma 1, LO. L'inosservanza dell'obbligo di riservatezza può portare, anche dopo la cessazione del contratto, a pretese risarcitorie nei confronti dell'agente di commercio. Alla cessazione del contratto di agenzia l'agente è inoltre tenuto a restituire al preponente gli oggetti che gli erano stati concessi in uso durante lo svolgimento del contratto. Ai sensi dell'art. 819 LO, infine, l'agente di commercio risponde al preponente se si obbliga all'adempimento delle obbligazioni derivanti da questo contratto, sebbene tale garanzia dovrebbe rimanere limitata a particolari negozi o a negozi con contraenti particolari.

6. Doveri del preponente

Il preponente deve improntare la relazione con l'agente di commercio conformemente ai propri obblighi di correttezza.

In particolare, è obbligato a porre a disposizione dell'agente, a proprie spese, tutti i documenti e materiali necessari (campioni, insegne, listini, materiale pubblicitario, condizioni contrattuali). I costi della traduzione in sloveno devono essere sostenuti dall'agente di commercio. Il preponente è inoltre obbligato a comunicare all'agente il mancato adempimento o il fallimento di contratti intermediati dall'agente e l'adempimento dei contratti con i terzi.

Inoltre il preponente ha l'obbligo di informare immediatamente l'agente sulla riduzione del volume d'affari, così che egli possa intraprendere le relative misure. Le violazioni di tale obbligo conducono all'obbligo del risarcimento del danno subito dall'agente da parte del preponente, art. 821, comma 2, LO.

Tali obblighi del preponente configurano obblighi minimi inderogabili, art. 822 LO.

7. Provvigione

Un rilevante diritto dell'agente di commercio è quello al pagamento della provvigione. La normativa slovena sui contratti di agenzia conosce la provvigione di conclusione (art. 823 LO), la provvigione allo star del credere (art. 819, comma 3, LO) e la provvigione all'incasso, art. 827 LO.

L'agente di commercio di regola ha diritto al pagamento di una provvigione di conclusione per tutti

i negozi che egli ha agevolato o concluso con apposita procura a favore del preponente. Il diritto alla provvigione sorge anche in caso di mera causalità concorrente dell'azione intermediatrice ai fini della conclusione del contratto.

Per il rappresentante di zona il diritto alla provvigione sorge, anche senza il suo contributo, se nella zona assegnata all'agente di commercio, o con persone della sua clientela, viene in essere un contratto tra il cliente e il preponente, art. 823, comma 3, LO. La provvigione allo star del credere costituisce un particolare corrispettivo per un rischio sopportato dall'agente, art. 819, comma 3, LO. La clausola sulla provvigione allo star del credere necessita di forma scritta. Il diritto alla provvigione all'incasso sorge quando l'agente di commercio, su incarico del *dominus* del negozio, si impegna ad ottenerne l'esecuzione, art. 827 LO.

L'ammontare della provvigione viene stabilito contrattualmente o altrimenti dagli usi commerciali. Se non ve ne sono, l'ammontare della provvigione si ricava dalle circostanze concrete, dovendosi valutare il numero e il valore dei negozi agevolati, l'ammontare, la difficoltà e gli sforzi resi dall'agente. Nel caso concreto sussiste la possibilità che il preponente faccia determinare l'ammontare della provvigione dal tribunale, se le pretese dell'agente in merito alla provvigione sono sproporzionatamente elevate rispetto alla sua prestazione. In questi casi il tribunale deve ridurre l'ammontare della provvigione ad un importo ragionevole.

La provvigione è di regola dovuta se il contratto agevolato tra il preponente e il terzo viene eseguito. Il diritto peraltro non sorge nei casi in cui è evidente che il contratto concluso non sarà eseguito è ciò non è riconducibile a colpa del preponente. Le provvigioni già pagate in questi casi vanno restituite.

Nelle ipotesi previste dall'art. 825, comma 4, LO, l'agente di commercio ha diritto ad un adeguato anticipo. Le norme sull'acquisto del diritto alla provvigione non sono derogabili tramite accordi tra le parti. Ai sensi dell'art. 826, comma 1, LO, il preponente è tenuto al rendiconto sulle provvigioni già sorte. Il rendiconto deve avvenire ogni tre mesi e deve dichiarare i criteri di misurazione delle provvigioni. Il pagamento da parte del preponente può anche seguire all'intero periodo considerato, ma tale possibilità è subordinata ad apposito accordo. Il periodo di rendiconto può anche venire abbreviato tramite clausole contrattuali. In caso di dubbi sulla correttezza del rendiconto, l'agente di commercio è autorizzato a pretendere estratti dei libri contabili dai quali si ricavano i criteri di computo dell'ammontare della provvigione, art. 826, comma 3, LO. In caso di dubbio sulla regolarità degli estratti dei libri contabili messi a disposizione dell'agente, questi è autorizzato a far sottoporre la contabilità e tutti gli altri documenti altrimenti necessari all'esame di un revisore dei conti. I diritti dell'agente di commercio in materia di rendiconto delle sue provvigioni (art. 826 LO) non possono essere limitati a detrimento dell'agente.

L'agente di commercio, ai sensi del diritto delle obbligazioni sloveno, non ha diritto al rimborso spese, se i costi rientrano nell'ambito della normale attività negoziale, art. 828, comma 1, LO. Diversamente vale per le spese sopportate nell'interesse o su indicazione del preponente, che devono essere sempre rimborsate.

8. Scioglimento del contratto

Se il contratto di agenzia è concluso a tempo indeterminato, ciascun contraente può recedere dal contratto rispettando un termine (minimo) di un mese per ogni anno di durata del contratto; dopo cinque anni di durata del contratto il termine di preavviso ammonta a sei mesi (durata massima del termine minimo). Non si può pattuire un termine più breve, l'accordo su un termine più lungo deve prevederlo per entrambe le parti. Il recesso necessita della forma scritta.

Il rapporto contrattuale può essere risolto da ciascun contraente senza preavviso nel caso di giusta causa; tale diritto non può essere limitato o escluso. Come cause vengono espressamente indicate nella legge l'inadempimento degli obblighi contrattuali e il mutamento dei rapporti. La parte che recede deve indicare nella propria dichiarazione di recesso i motivi. Se questi dovessero mancare o se i motivi indicati non dovessero giustificare un recesso senza preavviso, il recesso va commutato in recesso ordinario che diventa efficace una volta decorso il termine di volta in volta previsto (vedi sopra).

In presenza di recesso senza preavviso non suffragato da giusta causa, l'altro contraente ha diritto – a determinate condizioni – al risarcimento del danno. Il recesso ingiustificato dà inoltre diritto alla controparte di recedere a sua volta dal contratto.

Un contratto di agenzia a termine cessa alla scadenza e da esso non si può recedere in via ordinaria. Se dopo il decorso del termine viene ulteriormente eseguito dalle parti si intende come concluso a tempo indeterminato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Dopo lo scioglimento del contratto di agenzia l'agente di commercio ha diritto ad un indennizzo qualora, durante il rapporto contrattuale, abbia procacciato nuovi clienti o sensibilmente ampliato il volume d'affari, cosicché il preponente dopo la cessazione del contratto possa ricavare sensibili vantaggi dall'attività dell'agente di commercio o il pagamento dell'indennizzo appaia giustificato in considerazione delle concrete circostanze, in particolare quando l'agente perda diritti alla provvigione.

La Slovenia, infatti, ha adottato il metodo tedesco, senza discostarsi in maniera rilevante da quanto previsto dalla direttiva circa i requisiti, a parte il fatto che richiede come condizioni alternative (anziché cumulative) l'incremento della clientela e la perdita delle provvigioni per l'agente.

Come previsto dalla direttiva, l'ammontare dell'indennizzo corrisponde al massimo ad una provvigione annua media in considerazione delle provvigioni annue ottenute negli ultimi cinque anni.

La legge specifica che, in caso di interruzione di un rapporto di agenzia a tempo determinato prima della scadenza, ovvero di un rapporto a tempo indeterminato prima di cinque anni dalla conclusione del contratto, l'ammontare dell'indennità si ricava dalla differenza dei costi sostenuti dall'agente per immettere i prodotti sul mercato e svolgere le proprie attività e i guadagni che l'agente ha ottenuto dal contratto e avrebbe continuato ad ottenere fino alla scadenza del contratto, se a termine, o allo scadere dei cinque anni, se a tempo indeterminato.

Il diritto all'indennizzo è escluso in caso di recesso da parte dell'agente, a meno che la causa del recesso non si trovi nella sfera di responsabilità del preponente o non sia conseguenza dell'età o di malattia dell'agente. Inoltre, il diritto è escluso in caso di recesso per comportamento colpevole dell'agente e nei casi in cui i contraenti sostituiscano il rapporto di agenzia con diverso accordo.

Può essere pattuito un divieto di concorrenza per il periodo successivo allo scioglimento del contratto di agenzia. Tale accordo però è efficace solo se è stipulato per iscritto e si riferisce alla zona precedentemente trattata, agli stessi clienti e agli stessi beni. L'accordo può essere stipulato per la durata massima di due anni dallo scioglimento del contratto. Per la durata del patto di non concorrenza post-contrattuale l'agente di commercio riceve una indennità di ammontare pari alla provvigione media mensile degli ultimi cinque anni o eventualmente di un periodo inferiore. In caso di recesso da parte dell'agente per comportamento colpevole del preponente, l'agente ha la possibilità di sciogliere unilateralmente il divieto di concorrenza attraverso dichiarazione scritta entro un mese dallo scioglimento del contratto.

10. Impiego di subagenti

Ai sensi dell'art. 807, comma 3, LO, per l'agente di commercio sussiste la possibilità di concludere in ogni momento un contratto di agenzia in qualità di preponente. Sussiste allora un rapporto di agenzia tra l'agente principale e ausiliari o il subagente, ma non tra il preponente e il subagente.

11. Competenza e diritto applicabile

Essenzialmente le parti possono liberamente pattuire il diritto applicabile ai loro rapporti contrattuali. La scelta del diritto applicabile può avvenire espressamente o per atti concludenti. L'efficacia dell'accordo circa il diritto applicabile, secondo la dottrina slovena va valutata alla luce del diritto prescelto. I tribunali sloveni applicano sempre il diritto che le parti hanno scelto. In mancanza di un accordo trova applicazione il diritto sloveno.

12. Norme imperative del diritto sloveno

Il diritto sloveno sul contratto di agenzia contiene numerose norme imperative. Vi rientrano le norme sui termini minimi di preavviso dell'agente (art. 814-815 LO), le norme sui termini minimi di preavviso del preponente (art. 820 – 822 LO), nonché le norme sulla sussistenza del diritto alla provvigione e sul relativo calcolo. Inoltre sono in gran parte cogenti le norme sulla risoluzione del contratto, sul diritto all'indennizzo e sul divieto di concorrenza.

Ogni clausola contrattuale, che modifica o esclude le norme cogenti citate a detrimento dell'agente di commercio, è nulla e viene sostituita dalla relativa previsione di legge. La rimanente parte del contratto resta però di regola valida.

AVVISO

Per assicurarsi il pagamento delle provvigioni esigibili, all'agente di commercio spetta un diritto di ritenzione sull'insieme dei beni affidatigli dal preponente e sul denaro che egli incassa per il preponente, art. 829 LO.

SPAGNA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Spagna è regolato dalla legge 12/1992 del 27.05.1992 (“Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia”, di seguito LCA), che ha recepito nell’ordinamento spagnolo la direttiva 86/653/CEE.

Per contratto di agenzia ai sensi dell’art. 1 LCA si intende un contratto attraverso il quale una persona fisica o giuridica si obbliga verso un’altra persona ad agevolare in via stabile e in qualità di intermediario autonomo, dietro compenso, negozi giuridici e commerciali per conto altrui, o a ricercarli e concluderli in nome e per conto altrui senza assumersene il rischio.

2. Requisiti

Le caratteristiche essenziali dell’agente di commercio sono, secondo la dottrina spagnola, la sua autonomia, l’agire in nome e per conto di altri (art. 2, comma 2 LCA), la stabilità del rapporto con il preponente (art. 1) e la remunerazione dell’agente.

Si ha autonomia quando l’agente di commercio può organizzare da sé la propria attività e i propri orari di lavoro. Sono espressamente escluse dal campo di applicazione della legge spagnola sui contratti di agenzia le persone che sono legate al preponente da rapporto di lavoro. A tale particolare rapporto di lavoro si applica il regio decreto 1438/1985.

L’agente di commercio può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. L’agente di commercio autonomo ha l’obbligo di registrarsi presso gli uffici fiscali e presentare le diverse dichiarazioni fiscali, in particolare in relazione alla tassa sui profitti e sui redditi. Se l’agente è una persona giuridica (società di persone o di capitali), vanno presentate le dichiarazioni relative all’imposta sugli enti e all’imposta sui profitti.

Secondo la definizione dell’art. 1 del codice di commercio spagnolo (Código de Comercio) sono commercianti o mercanti (la legge utilizza entrambi i termini come sinonimi) coloro che svolgono con sufficiente capacità giuridica l’esercizio di un commercio e vi si dedicano abitualmente. Perciò un agente di commercio, che si dedica abitualmente alla propria attività, va visto come commerciante/mercante. Non vi è l’obbligo per l’agente di essere residente in Spagna.

Ai sensi dell’art. 7 LCA l’agente di commercio può operare per più preponenti, se non è stato diversamente pattuito. Necessita tuttavia del consenso del preponente se l’attività per un altro preponente riguarda merci o prestazioni dello stesso tipo o simili e si pone in concorrenza con esso.

3. Tipologie contrattuali simili

L’agente di commercio va distinto dal commissionario. In ragione del contratto di commissione il commissionario si obbliga a vendere in una determinata zona e a determinate condizioni i prodotti del committente e a fornire determinate prestazioni agli acquirenti di tali prodotti.

Nel caso della commissione si tratta soltanto di una collaborazione puntuale al fine della conclusione di contratti con i terzi, mentre il rapporto con l’agente di commercio è durevole.

Contrariamente al contratto di agenzia anche nel caso della mediazione il fondamento è soltanto un singolo incarico. L'agente di commercio va inoltre distinto dal concessionario, che contrariamente all'agente di commercio sopporta in proprio il rischio dei negozi conclusi.

4. Requisiti di forma

La legge non prevede alcuna forma particolare per il contratto. Ai sensi dell'art. 22 LCA tuttavia, in ogni momento ciascuno dei contraenti può pretendere dall'altro una stesura per iscritto dell'accordo. Clausole particolari, come quella sulla provvigione allo star del credere, necessitano in ogni caso della forma scritta.

Il contratto di agenzia non è sottoposto ad alcun obbligo di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto al perseguimento o alla conclusione dei negozi giuridici affidatigli. Egli può concludere contratti in nome del preponente solo in ragione di apposita procura.

L'agente di commercio deve sempre tutelare gli interessi del preponente ed osservare l'obbligo di buona fede (art. 9, comma 1, LCA). Altri obblighi dell'agente di commercio sono l'impiego della diligenza del commerciante medio nella ricerca e nella conclusione dei negozi affidatigli (art. 9, comma 2 a LCA), la comunicazione di tutte le informazioni al preponente, in particolare in merito alla solvibilità dei clienti (art. 9, comma 2 b LCA), l'obbedienza alle direttive del preponente, fintanto che ciò non comporti una limitazione della sua autonomia (art. 9, comma 2 c LCA), la ricezione in nome del preponente di ogni tipo di reclami dei terzi in relazione a vizi della qualità o della quantità dei beni acquistati o dei servizi prestati (art. 9, comma 2 d LCA), la tenuta di una contabilità autonoma sui negozi di ciascun preponente per il quale opera (art. 9 comma 2 e LCA) e, se non è stato diversamente pattuito, il divieto di porsi in concorrenza con il preponente (art. 7 LCA).

6. Doveri del preponente

Il preponente deve porre immediatamente a disposizione dell'agente di commercio tutti i campioni, cataloghi, listini, e altri documenti necessari all'esecuzione della sua attività, nonché le informazioni altrimenti necessarie, art. 10 comma 2 a e b LCA. Come per l'agente, incombono sul preponente obblighi di correttezza, art. 10 comma 1 LCA. Altro obbligo del preponente è il pagamento del compenso pattuito all'agente di commercio, art. 10 comma 2 c LCA. Al riguardo la legge prevede, all'art. 11 comma 1 LCA, tre varianti, il pagamento di un importo fisso, il pagamento di una provvigione o una combinazione di entrambi.

Se non è stato diversamente pattuito, l'agente di commercio non ha diritto al rimborso dei costi (spese, altri esborsi nel contesto dell'attività di agenzia) sostenuti nell'ambito della sua attività.

7. Provvigione

Per i contratti conclusi durante il rapporto contrattuale sussiste il diritto dell'agente di commercio alla provvigione ai sensi dell'art. 12 comma 1 LCA, se il contratto è stato concluso a seguito dell'attività dell'agente di commercio, o se il contratto è stato concluso con una persona con la quale l'agente di commercio aveva in precedenza intermedio o concluso negozi simili (provvigione di conclusione o di intermediazione). Se l'agente di commercio ha l'esclusiva per una determinata zona o una determinata clientela, sussiste il diritto alla provvigione anche per i contratti conclusi durante il rapporto contrattuale

con un cliente appartenente alla relativa zona o clientela, anche se non sono riconducibili alla sua attività (cosiddetta provvigione a zona, cfr. art. 12 comma 2 LCA).

Per i contratti che vengono conclusi soltanto dopo lo scioglimento del rapporto contrattuale vi è il diritto alla provvigione se la conclusione del contratto è da ricondurre prevalentemente all'attività dell'agente di commercio ed esso viene in essere entro tre mesi dalla cessazione del contratto, o se l'ordinazione del cliente è pervenuta al preponente o all'agente prima della cessazione del contratto di agenzia.

La provvigione è dovuta quando l'imprenditore o il terzo hanno eseguito il relativo contratto o avrebbero dovuto eseguirlo. L'ammontare della provvigione può essere liberamente concordato tra le parti; in mancanza di accordo si ricava dagli "usi commerciali locali"; in via sussidiaria va corrisposta all'agente una provvigione commisurata a tutte le circostanze e situazioni del relativo negozio giuridico, art. 11 comma 1 LCA.

Il preponente deve comunicare all'agente entro un termine di quindici giorni l'accettazione o il rifiuto del contratto procuratogli, nonché comunicare immediatamente l'esecuzione, l'esecuzione parziale o la mancata esecuzione (art. 10 comma 3 LCA).

L'agente di commercio perde il proprio diritto se il preponente dimostra che il contratto con il terzo non verrà eseguito e che ciò non è dovuto a circostanze riconducibili al preponente (art. 17 LCA).

8. Scioglimento del contratto

Il contratto di agenzia può essere stipulato a termine o a tempo indeterminato. In mancanza di accordo contrattuale si deve presumere che si tratti un contratto a tempo indeterminato ai sensi dell'art. 23, secondo periodo, LCA. Nell'ambito della forma particolare del contratto con un agente che è legato al preponente da un rapporto di lavoro, sussiste la possibilità di concordare un periodo di prova, per un periodo diverso a seconda della qualifica, ma al massimo di sei mesi.

Ciascuno dei contraenti può recedere dal contratto a tempo indeterminato per mezzo di apposita dichiarazione unilaterale che abbia la forma scritta. Non è richiesta la motivazione del recesso. Il termine di preavviso ammonta ad un mese per ciascun anno di durata del contratto, fino ad un massimo di sei mesi. Per i contratti di durata inferiore ad un anno il termine di preavviso è di un mese. Le parti possono concordare termini più lunghi, nel qual caso il termine per l'agente di commercio non può essere in alcun caso inferiore al termine per il preponente. In caso di inosservanza dei termini di preavviso pattuiti o legali il recesso diventa efficace soltanto con il decorso del relativo termine, mentre la parte che ha receduto deve risarcire all'altra parte i danni eventualmente subiti dalla violazione del termine.

Il contratto di agenzia a tempo determinato cessa con il decorso del termine, mentre il contratto si trasforma in contratto a tempo indeterminato se viene proseguito da entrambi i contraenti dopo il termine (art. 24 comma 2 LCA). Il recesso dal contratto prima del termine pattuito senza giusta causa è ammesso, ma obbliga il contraente interessato al risarcimento dei danni e dei pregiudizi che l'altra parte subisce in ragione dello scioglimento anticipato del contratto.

La legge spagnola (art. 26 LCA) ammette la risoluzione del contratto (a termine o a tempo indeterminato) senza preavviso nelle seguenti ipotesi:

- per violazione totale o parziale degli obblighi legali o contrattuali da parte dell'altro contraente;
- se l'altro contraente si trova in stato di insolvenza.

Il contratto cessa inoltre per morte dell'agente, ma non per morte del preponente. In quest'ultima ipotesi

tuttavia, gli eredi del preponente possono, in quanto successori del *de cuius*, risolvere il contratto di agenzia nel rispetto dei termini di preavviso previsti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di risoluzione del contratto (a termine o a tempo indeterminato), se l'agente di commercio ha acquisito nuovi clienti per il preponente o ha sensibilmente ampliato i negozi con i clienti precedenti, egli ha diritto ad un indennizzo, se il preponente ottiene dalla precedente attività dell'agente di commercio sensibili vantaggi come prima e se il pagamento dell'indennizzo corrisponde ad equità (art. 28, comma 1 LCA). Ciò accade ad esempio nell'ipotesi in cui è stato concordato un divieto di concorrenza, o in ragione della perdita di provvigioni o in circostanze simili. L'indennizzo non deve superare l'importo medio annuale delle remunerazioni ottenute dall'agente negli ultimi cinque anni; se l'intera durata del rapporto contrattuale è inferiore, l'indennizzo viene calcolato sul relativo periodo.

Inoltre sussiste il diritto al risarcimento del danno per l'agente se il contratto a tempo indeterminato viene risolto unilateralmente dal preponente. Il diritto comprende il risarcimento dei danni che l'agente subisce a causa della risoluzione anticipata del contratto e che derivano dal mancato ammortamento delle spese che l'agente aveva sostenuto su indicazione del preponente per l'esecuzione del contratto.

Entrambi i citati diritti dell'agente di commercio sono esclusi in caso di recesso da parte dell'agente, a meno che esso non sia imputabile al preponente, come nel caso di recesso dal contratto a causa della violazione degli obblighi dell'agente e nel caso in cui i diritti e obblighi derivanti dal contratto di agenzia siano stati validamente trasferiti dall'agente di commercio a un terzo.

Nel contratto di agenzia può essere pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale, art. 20 LCA. La durata del divieto di concorrenza post-contrattuale non può superare i due anni. In caso di durata del contratto inferiore il divieto di concorrenza post-contrattuale non può superare un anno. Il divieto deve essere pattuito per iscritto e si può estendere soltanto alla zona e alla clientela dell'agente di commercio e solo sulle merci e sui servizi che erano oggetto dell'attività dell'agente di commercio, art. 21 LCA.

La legge non dice quanto deve essere l'ammontare dell'indennità dovuta all'agente in caso di valida clausola sulla concorrenza. Ciò viene pertanto demandato alla volontà delle parti.

10. Impiego di subagenti

Per assumere un subagente l'agente di commercio necessita, ai sensi dell'art. 5 LCA, dell'autorizzazione espressa del preponente. Se l'agente di commercio sceglie autonomamente il subagente risponde nei confronti del preponente per la sua attività. Il subagente è obbligato soltanto nei confronti dell'agente principale. In caso di scioglimento del contratto di agenzia principale, in caso di impugnazione o di altri motivi di nullità, si risolve anche il contratto con il subagente.

11. Competenza e diritto applicabile

La norma di chiusura della LCA prevede che, per tutte le controversie derivanti dal contratto di agenzia, sia competente il tribunale della sede dell'agente di commercio, essendo nulla ogni clausola derogatoria. In ragione della libertà contrattuale il diritto applicabile può essere in linea di massima scelto liberamente. Tuttavia, a causa della citata competenza obbligatoria del giudice spagnolo, si consiglia l'applicazione del diritto spagnolo.

12. Norme imperative del diritto spagnolo

La legge spagnola sui contratti di agenzia prevede espressamente (art. 3 comma 1 LCA) che le sue norme costituiscono diritto cogente, a meno che la legge stessa non consenta espressamente clausole contrattuali diverse. Le deroghe a detrimento dell'agente di commercio hanno altrimenti come conseguenza la nullità. In questo la legge spagnola riprende le indicazioni della direttiva europea.

STATI UNITI D'AMERICA

1. Principi

Il diritto dei rapporti di agenzia statunitense (Law of Agency) è parte della Common Law anglosassone e perciò non è disciplinato dalla legge. Le parti contraenti possono creare e stabilire sia tutte le clausole del rapporto contrattuale sia il diritto applicabile al contratto di agenzia. I contratti di agenzia statunitensi sono generalmente molto più esaurienti e dettagliati di quanto non avvenga nell'ambito del diritto europeo. Le controversie sui diritti e gli obblighi derivanti dal concreto rapporto di agenzia vengono decise dai tribunali statunitensi attraverso il richiamo a casi giurisprudenziali simili già risolti. Tale giurisprudenza si orienta in generale sulla riflessione di base che l'imprenditore (preponente), attraverso la nomina di un agente di commercio (agent), non può evitare la propria responsabilità in relazione al negozio giuridico con un terzo.

Il concetto di rappresentanza ("agency") comprende anche il mediatore, il mandatario e altri procuratori commerciali. In generale si intende per rappresentanza una relazione fiduciaria tra due persone nella quale una parte ("agent") con il consenso di un'altra parte (preponente) agisce nel nome di quest'ultima e soggiace al suo controllo.

Importanti e comuni oggetti di regolamentazione in un rapporto di agenzia sono i reciproci diritti e obblighi dei contraenti, in particolare l'obbligo del preponente di remunerare l'agente, che spesso viene previsto sulla base di una provvigione, le clausole sul comportamento in relazione alla cessazione del contratto e l'obbligo di trattare con riservatezza le informazioni commerciali del preponente. In ogni caso vengono tipicamente regolate le questioni riguardanti la risoluzione delle controversie e la delimitazione territoriale dell'attività dell'agente.

2. Requisiti

Negli USA sia le persone fisiche che le persone giuridiche possono essere agenti di commercio. Nel caso delle persone giuridiche si deve considerare che nel contratto deve essere espressamente prevista la possibilità di delegare l'attività a dipendenti o ad organi della società, poiché una società può agire sempre e solo attraverso persone fisiche. Non ci sono ulteriori requisiti da adempiere. Non è necessario che l'agente di commercio sia cittadino americano. Necessita tuttavia in ogni caso di un permesso di soggiorno.

Gli "Agents" negli USA sono tipicamente autonomi, ma possono anche venire assunti come lavoratori dipendenti. Nel contratto tale questione dovrebbe essere chiarita univocamente. L'agente di commercio autonomo si distingue in particolare per l'impiego di mezzi propri e l'indipendenza dalle direttive del preponente. Non è inoltre necessario che l'agente di commercio operi stabilmente per il preponente, poiché le parti anche su questo sono libere di stabilire le loro intenzioni come preferiscono. Nella prassi tuttavia l'agente di commercio opera di solito per il preponente per un certo periodo. L'agente di commercio opera generalmente in nome altrui e per conto altrui; secondo i principi della Common Law dispone in genere del potere di concludere i contratti per il preponente. Tale principio, peraltro, viene escluso da quasi tutti i contratti di agenzia, perciò l'agente di commercio in presenza di una tale configurazione dei rapporti contrattuali non può vincolare contrattualmente il preponente nei confronti dei terzi. Spetta alla libera volontà dei contraenti stabilire se l'agente di commercio operi in esclusiva per il preponente, sia riguardo alla possibilità per l'agente di commercio di intraprendere altri rapporti di agenzia con terzi, sia in relazione all'assunzione di altri agenti da parte del preponente.

L'agente di commercio deve normalmente sottoporre a tassazione la propria provvigione; per il preponente, in caso di nomina di un agente di commercio, è normalmente possibile essere presente sul mercato statunitense senza la creazione di una sede aziendale ai fini di evitare la doppia imposizione fiscale.

3. Tipologie contrattuali simili

Come già accennato, il concetto di rappresentanza è più ampio di quello di rapporto di agenzia e comprende anche, ad esempio, rapporti di mediazione e di mandato. Inoltre negli USA è nota la figura del concessionario ("distributor"), che a differenza dell'agente di commercio compra le merci dal distributore in nome proprio e le rivende per proprio conto.

Il contratto di franchising contrariamente al rapporto di agenzia è fortemente vincolato dalla legge e comprende l'uso in proprio di un modello commerciale altrui dietro pagamento di un canone di licenza. Anche il contratto di commissione ("Consignment Contract") presenta somiglianze con il rapporto di agenzia, peraltro il commissionario opera sempre in nome proprio.

4. Requisiti di forma

In mancanza di qualsivoglia regolamentazione legale è tuttavia strettamente necessaria negli USA una disciplina per iscritto estremamente dettagliata di tutti gli aspetti ipotizzabili del rapporto contrattuale.

A seconda del settore nel quale l'agente di commercio opera, deve eventualmente adempiere nei singoli stati ulteriori obblighi di registrazione o di autorizzazione o di forma. I mediatori di immobili o di titoli di credito negli USA sono anch'essi agenti e necessitano di autorizzazione formale.

5. Doveri dell'agente

I doveri dell'agente di commercio si desumono dal concreto accordo contrattuale. Tipicamente vengono dettagliatamente descritti nel contratto ad esempio l'obbligo dell'agente di commercio di acquisire clienti coscienziosamente, di perseguire la vendita di merci secondo le istruzioni del preponente, di trasmettere al preponente le informazioni essenziali nel contesto dell'attività di agenzia e di concludere i contratti in nome proprio.

Dalla giurisprudenza esistente sulla rappresentanza si possono ricavare ulteriori principi, che vengono considerati caratteristiche essenziali di questo rapporto giuridico e perciò in quanto tali non possono essere esclusi contrattualmente. Ciò comprende in particolare l'obbligo di lealtà, di osservanza delle direttive del preponente e di un esercizio coscienzioso dell'attività di agente.

6. Doveri del preponente

Secondo i principi generali della Common Law, che peraltro sono derogabili contrattualmente, il preponente è in particolare tenuto a tenere indenne l'agente di commercio dalle pretese dei terzi. Inoltre il preponente è tenuto a rimborsare all'agente di commercio le spese e i pagamenti effettuati nell'ambito dell'esecuzione del negozio. Ciò si estende, in particolari circostanze, addirittura alle spese che l'agente ha effettuato senza averne procura se ciò è vantaggioso per il preponente. Anche in tal caso si deve prestare attenzione ad una formulazione attenta del contratto per mezzo della quale tutti gli obblighi sopra elencati possono essere modificati o esclusi, se l'agente di commercio acconsente. Poiché le parti anche sotto tale punto di vista possono stabilire liberamente i diritti e gli obblighi del preponente, negli USA non sono insoliti i contratti di agenzia nettamente a vantaggio del preponente.

Nei confronti dei terzi il preponente ha l'obbligo di scegliere scrupolosamente il proprio agente di commercio, informarlo adeguatamente, dargli direttive precise e sorvegliarlo.

7. Provvigione

Tutte le questioni relative all'insorgere, al tipo, all'esigibilità e all'ammontare della provvigione possono essere liberamente formulate dai contraenti. Se manca un accordo sull'ammontare della provvigione esso deve essere determinato in un costoso processo giudiziario e stabilito individualmente, se tra le parti non può essere raggiunto alcun accordo. Se non è diversamente pattuito, la provvigione diventa esigibile quando è stato concluso il contratto tra il preponente e il terzo. Se l'agente di commercio ha il potere di rappresentare validamente il preponente in tale conclusione del contratto il diritto alla provvigione diviene esigibile in tale momento. Anche su questo tuttavia si possono pattuire senz'altro clausole differenti.

8. Scioglimento del contratto

Le parti decidono liberamente se concludere il contratto di agenzia per un tempo determinato o indeterminato. Anche su questo non esiste negli USA alcuna disciplina legale. In caso di apposizione di un termine il rapporto tra il preponente e l'agente di commercio cessa alla scadenza pattuita se le parti non si accordano per una proroga.

In mancanza di norme di legge vanno dettagliatamente regolati nel contratto i termini di preavviso da osservare o la necessità di un motivo di recesso come presupposto di un recesso valido. Dovrebbero essere stabilite inequivocabilmente soprattutto le condizioni in presenza delle quali un contraente sia autorizzato a recedere dal contratto, nonché i relativi presupposti formali di recesso come la forma scritta o l'osservanza di un termine di preavviso.

Tipiche circostanze previste nel contratto che autorizzano un recesso dal rapporto di agenzia sono ad esempio l'insolvenza, l'incapacità di agire o la morte di uno dei contraenti, il raggiungimento dello scopo prefissato con il contratto di agenzia, la violazione della clausola di esclusiva o di non concorrenza da parte dell'agente di commercio, il mancato pagamento della provvigione esigibile da parte del preponente entro 30 giorni dall'esigibilità, violazione da parte dell'agente di un divieto di incasso pattuito o la violazione del diritto alla zona dell'agente di commercio. Poiché non vi sono previsioni di legge in merito, i diritti di recesso possono essere di volta in volta pattuiti dall'agente e dal preponente in maniere molto diverse; non è necessaria una parità o un parallelismo dei diritti di volta in volta stabiliti.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Non esistono nemmeno norme di legge in merito alle conseguenze dello scioglimento del contratto. Perciò dipende esclusivamente dall'accordo tra le parti se la risoluzione del contratto comporta o meno diritti all'indennizzo o al risarcimento tra le parti.

Non è dal noto al diritto statunitense un diritto all'indennizzo per l'agente di commercio dopo lo scioglimento del contratto. Non è nemmeno usuale nella prassi una clausola contrattuale che preveda il pagamento di tale indennizzo. Di solito l'agente di commercio riceve le provvigioni ancora pendenti, ed eventualmente i rimborsi spese per le conclusioni dei contratti del preponente dopo la risoluzione del contratto, se ha partecipato in maniera determinante all'intermediazione di tali negozi.

Se le parti hanno stabilito un divieto di concorrenza post contrattuale può sorgere il diritto dell'agente di

commercio al pagamento della relativa indennità. La liceità dei divieti di concorrenza post contrattuale viene valutata con molta diffidenza dai tribunali statunitensi. In caso di controversia si dovrà prevedere che i tribunali americani diano la precedenza alla concorrenza e perciò non accettino in nessun caso clausole sulla concorrenza di lunga durata. I tribunali dei singoli stati, in particolare il merito alla durata della clausola sulla concorrenza, hanno trovato regole molto diverse. Ad esempio, in California una clausola sulla concorrenza viola l'interesse pubblico e perciò non è azionabile.

10. Impiego di subagenti

L'impiego di un subagente negli USA è lecito e riconosciuto. Se avviene validamente, il subagente è essenzialmente obbligato sia nei confronti dell'agente di commercio, sia nei confronti del preponente, anche se il subagente ha un rapporto contrattuale soltanto con l'agente di commercio. Anche in questo caso tuttavia vale la considerazione che la situazione obbligatoria e la questione della dipendenza del contratto con il subagente dal contratto principale possono essere liberamente formulate e modificate dalle parti.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono liberamente pattuire a piacimento una clausola sulla competenza giurisdizionale o devolvere la controversia ad un arbitro. Ciò vale anche quando nel rapporto contrattuale è coinvolto un consumatore. Le parti possono altresì liberamente pattuire il diritto applicabile. In alcuni casi tuttavia il giudice pattuito applicherà il diritto processuale vigente nel proprio stato o – in rare eccezioni – non applicherà il diritto materiale di un altro Stato se ciò portasse alla conseguenza di una violazione dell'interesse pubblico.

12. Norme cogenti del diritto statunitense

Non vi sono negli USA norme cogenti sui contratti di agenzia. Si deve peraltro osservare che per alcuni gruppi di professionisti (ad esempio agenti immobiliari o agenti di borsa) sussistono determinati presupposti autorizzativi.

AVVISO

In ragione della mancanza di norme di legge i contraenti sono interamente liberi nella formulazione del rapporto di agenzia e possono perciò ampiamente istituire da sé la cornice giuridica della loro relazione negoziale attraverso il contratto individuale. Di tale circostanza normalmente negli USA si dà conto attraverso opere contrattuali estremamente esaurienti. Ad eccezione di ipotesi palesemente dannose nelle quali il giudice può ritenere eventualmente invalido il contratto per azione sotto coercizione (cosiddetta “duress”), sono pertanto comuni contratti molto sbilanciati anche in relazione alla situazione obbligatoria sussistente tra le parti, se la parte svantaggiata ha deciso liberamente di sottoscrivere il contratto.

SUD AFRICA

1. Principi

Fondamenti della disciplina giuridica sudafricana degli agenti di commercio sono il diritto dei contratti e i principi della rappresentanza (“Agency”). Il rapporto di agenzia viene definito come un rapporto giuridico con cui uno dei contraenti, per reciproco accordo (espresso o tacito), rappresenta l’altro contraente o opera per lui.

L’agente di commercio (Agent) è colui che conclude, modifica o scioglie negozi giuridici in nome e per conto di un altro (preponente).

2. Requisiti

L’accordo sul rapporto di agenzia deve indicare l’oggetto del contratto, ovvero il tipo della rappresentanza del preponente da parte dell’agente. Inoltre, il contratto deve autorizzare l’agente a vincolare validamente il preponente verso i terzi.

Non esistono norme di legge in base alle quali l’agente di commercio deve avere la propria sede in Sudafrica. Anche una persona giuridica può essere agente di commercio. Non è necessario che l’agente di commercio sia commerciante o mercante.

Il diritto sudafricano non prescrive alcun rapporto di esclusiva tra agente e preponente.

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia in Sudafrica distingue tra agenti in senso stretto e agenti in senso lato. Per gli agenti in senso proprio non sussiste alcun obbligo di iscrizione o registrazione. Per forme particolari, ad esempio in collegamento a clausole immobiliari, possono insorgere obblighi di registrazione, ad esempio presso l’ “Estate Agency Affairs Board”.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto sudafricano conosce una varietà di tipologie contrattuali diverse che presentano similitudini con il contratto di agenzia, sebbene non costituiscano un rapporto di agenzia. Così non rientrano nella definizione di agente di commercio il mediatore immobiliare e il mediatore di borsa. Lo stesso vale per il battitore d’asta che rappresenta il suo preponente nell’alienazione della proprietà.

Oltre al rapporto di agenzia il diritto sudafricano conosce l’istituto del mandato. Attraverso procura speciale o generale una persona riceve l’incarico di rappresentare un’altra, senza però venire incaricata stabilmente di ricercare e contrattare possibilità di stipulazione di negozi.

4. Requisiti di forma

Il diritto sudafricano in linea di massima non conosce requisiti di forma nell’ambito del contratto di agenzia. Possono valere anche qui particolarità per negozi immobiliari, tra l’altro in ragione del Deeds Registries Act del 1937 e dell’Alienation of Land Act del 1981.

5. Doveri dell’agente

L’obbligo principale di tutti gli agenti sussiste nel agire coerentemente agli accordi presi con il preponente.

In generale l'agente di commercio ha l'obbligo di seguire le direttive del preponente e di eseguirle con la dovuta diligenza, di informare il preponente nella misura dovuta, come farebbe un rappresentante coscienzioso nella stessa situazione. Inoltre l'agente di commercio deve informare il preponente su tutte le possibili conseguenze del suo comportamento. L'agente deve altresì agire secondo i principi della buona fede. In relazione al particolare rapporto fiduciario l'agente di commercio non può in particolare ottenere profitti nascosti o causare conflitti di interessi. Infine, l'agente di commercio ha l'obbligo di tenere la contabilità dei suoi negozi e di tenere separato il proprio patrimonio da quello del preponente.

6. Doveri del preponente

L'obbligo principale del preponente consiste nell'adempiere l'insieme delle obbligazioni secondo il contratto di agenzia che vi sta a fondamento. Abitualmente viene pattuito nel pagamento della remunerazione concordata anche il rimborso delle spese necessarie ed adeguate che l'agente sostiene nell'ambito della sua attività per il preponente. Tuttavia non vi è di regola tale diritto se l'agente di commercio ha sostenuto tali spese violando i suoi obblighi o avrebbe potuto prevedere in modo più economico l'insorgere delle spese o di un danno. Di regola si pattuisce anche contrattualmente che il preponente debba tenere apposita contabilità in relazione all'attività dell'agente di commercio, in particolare in relazione alla sua remunerazione.

7. Provvigione

Dall'accordo contrattuale dipende la questione del pagamento della provvigione e del suo ammontare, o in via sussidiaria, se e in che misura l'agente incaricato calcoli abitualmente una provvigione per i propri servizi. Eventualmente la provvigione verrà stabilita dai tribunali sudafricani.

I presupposti del diritto in concreto si ricavano analogamente dal relativo accordo tra le parti. Mancano del tutto in Sudafrica disposizioni di legge a riguardo. Tutte le forme per il calcolo della provvigione sono ammesse e riconosciute (provvigione all'incasso, allo star del credere, ecc.).

8. Scioglimento del contratto

Ragioni che possono portare alla risoluzione del contratto di agenzia sono, in particolare, le seguenti:

- lo scopo perseguito dal preponente con l'incarico affidato all'agente viene raggiunto;
- se le parti hanno pattuito un termine finale, il contratto cessa alla scadenza del termine;
- se il contratto è stato concluso a tempo indeterminato può essere cessato tramite disdetta;
- il proseguimento del contratto è (giuridicamente o naturalmente) impossibile;
- il contratto viene sciolto consensualmente;
- recesso unilaterale;
- morte, insolvibilità o incapacità d'agire di uno dei contraenti.

La legge non prevede alcuna durata prestabilita per il contratto di agenzia, perciò è decisivo solo l'accordo tra le parti, che possono concludere il contratto di agenzia a termine o a tempo indeterminato. Non esistono nemmeno norme di legge relative ad un periodo di prova dell'agente di commercio.

Per il recesso va osservato un preavviso "adeguato", l'adeguatezza si ricava dall'accordo tra le parti e dalle circostanze del caso concreto. Se il preponente recede senza giusta causa può rendersi responsabile del risarcimento del danno. Lo stesso vale tuttavia per l'agente di commercio. Come giusta causa di recesso da parte del preponente è riconosciuta in particolare la violazione, da parte dell'agente, dell'esclusiva pattuita. Per il diritto di recesso immediato viene in generale richiesta la violazione di obblighi contrattuali essenziali.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In Sudafrica non sussiste un diritto all'indennizzo per l'agente di commercio per la fine del contratto. Sono però usuali clausole contrattuali in merito. Inoltre possono sorgere diritti al risarcimento del danno a seguito di violazione di obblighi contrattuali relativi allo scioglimento del contratto. Se il recesso richiesto dal preponente è illegittimo, fa cessare il contratto di agenzia, ma l'agente di commercio può pretendere il rimborso di tutte le spese che poteva fare contando sulla valenza del contratto.

10. Impiego di subagenti

Il diritto sudafricano conosce l'istituto dell'impiego di subagenti. L'agente di commercio non può investire il subagente di un potere di rappresentanza superiore a quello concessogli dal preponente. Se il rapporto contrattuale tra il preponente e l'agente di commercio è nullo, ciò si riverbera anche sulla relazione tra l'agente di commercio e il subagente. Il rapporto dell'ausiliario con il preponente è tuttavia, ai sensi del diritto sudafricano, ancora in gran parte oscuro.

11. Competenza e diritto applicabile

Sostanzialmente le parti possono stabilire la competenza territoriale dei tribunali ma non quella per materia. È altresì lasciato alla libera disposizione delle parti la devoluzione delle controversie ad una decisione arbitrale.

12. Norme imperative del diritto sudafricano

Le parti non possono stipulare clausole che violino disposizioni di legge del diritto sudafricano. Per tale motivo la rappresentanza non può violare l'ordine pubblico. Ciò in particolare riguarda la portata della rappresentanza.

SUDAN

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia sudanese è contenuto nella legge sull'autorizzazione e sorveglianza degli agenti di commercio del 01.05.1972 (di seguito l. ag.), che sostituisce l'omonima legge del 1968. La legge contiene 26 articoli in 5 titoli, che regolano principalmente i requisiti formali per l'avviamento dell'attività di agente di commercio. I rapporti di agenzia in Sudan sono sottoposti al controllo e alla regolamentazione statali. La l. ag. crea fra l'altro una propria commissione di sorveglianza, che vigila sull'osservanza delle norme della l. ag., art. 20-23 l. ag. In via suppletiva vigono le prescrizioni del codice di commercio sudanese del 1930 (c. comm.) che tuttavia possono essere in gran parte derogate tramite apposito accordo contrattuale.

2. Requisiti

In Sudan il concetto di rapporto di agenzia (in arabo “al wakeel al tijari”) è inteso in modo molto ampio. Ai sensi della definizione dell'art. 2 l. ag. in Sudan è considerato agente di commercio chiunque si assuma la rappresentanza, per una persona fisica o giuridica, che non deve però necessariamente essere il produttore dei beni da commerciare, allo scopo di trattare l'importazione, l'esportazione, lo stoccaggio o il commercio di qualsiasi bene, merce o altra cosa verso, da o all'interno del Sudan, o chi opera come intermediario per qualunque negozio giuridico al di fuori del Sudan. Invece di un diritto di rappresentanza, può essere concesso all'agente di commercio anche un diritto reale o individuale o una concessione. La definizione esclude espressamente che i funzionari di governo possano operare in qualità di agente. L'agente di commercio è tenuto a registrarsi (art. 4 l. ag). La registrazione viene effettuata a seguito di una istanza presentata ai sensi dell'art. 5 per la concessione di una licenza di agente di commercio. L'agente di commercio non deve essere un cittadino sudanese, tuttavia la licenza può (non necessariamente) essere anche negata o non prolungata se l'istante non possiede la cittadinanza sudanese (art. 6 l. ag.).

3. Tipologie contrattuali simili

Come già accennato, la definizione di rapporto di agenzia in Sudan è molto ampia e comprende ad esempio anche la commercializzazione di licenze (ad es. di marchi o brevetti), diritti di franchising, concessioni e altri diritti di questo tipo. Nel caso concreto è peraltro richiesta una esatta delimitazione contrattuale se non si vuole un contratto di agenzia. In alternativa vengono ad esempio in considerazione le possibilità di investimento create dalla legge sudanese sugli investimenti del 2004. In base ad essa, gli stranieri possono fare investimenti diretti in determinati settori dell'economia (agricoltura, industria mineraria, industria, trasporti, turismo, gestione di depositi ed edilizia, art. 5 legge sugli investimenti), che vengono altresì incentivati dallo stato, art. 5 e 8-20 legge sugli investimenti.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia con un preponente straniero va stipulato per iscritto e deve essere legalizzato dopo la sottoscrizione da un consolato sudanese. Perciò il potere di rappresentanza del gestore del negozio o del direttore del preponente deve essere sempre provato.

Successivamente il contratto deve essere registrato in Sudan affinché gli uffici rilascino all'agente di commercio la licenza di agenzia. La licenza vale sempre fino al 31.12 di ogni anno e va rinnovata annualmente, art. 5 e 11 l. ag. L'istanza di rinnovo deve essere perciò proposta dall'agente al più tardi

tre mesi prima della scadenza della validità, quindi prima del primo ottobre di ogni anno. I precisi requisiti di forma si ricavano dal titolo II, art. 5-16 della l. ag. sudanese. Il testo di legge prevede espressamente che vadano adempiuti dall'agente di commercio tutti i requisiti, ed egli deve allegare tutti i documenti richiesti all'art. 5 l. ag. In concreto, ai fini della registrazione, per la quale esiste apposito formulario ufficiale, vanno prodotti il permesso di commercio dell'agente di commercio, il suo certificato di cittadinanza, il contratto di agenzia regolarmente legalizzato e la descrizione esatta dell'oggetto dell'agenzia. L'agente di commercio deve inoltre citare il suo indirizzo, eventuali subagenti e rappresentanti da lui assunti. Poiché l'agente di commercio agisce in Sudan in nome proprio in ragione del suo impiego e della sua licenza, non necessita di ulteriore procura del preponente, a meno che non voglia obbligare il preponente (anche) direttamente, come in caso di garanzia del produttore, per assicurare determinati termini o qualità.

5. Doveri dell'agente

Oltre all'adempimento degli obblighi legali di registrazione e di forma, l'agente è tenuto anche ad informare gli uffici di sorveglianza, in particolare in relazione all'esistenza di ausiliari (art. 5 e l.ag.) e in merito a variazioni dei requisiti che egli deve avere agli occhi dello Stato per l'attività di agente di commercio (art. 21 f l. ag).

Poiché il trattamento giuridico sudanese dei contratti di agenzia regola solo questioni formali le parti possono pattuire gli obblighi e i diritti del rapporto di agenzia nell'ambito della libertà contrattuale. Ciò vale anche per gli obblighi dell'agente di commercio nei confronti del preponente, per gli ausiliari impiegati, i rappresentanti (cfr. art. 5 l e l. ag.) e i clienti finali. Un principio islamico afferma che il contratto è legge tra le parti, sebbene non possa derogare norme legali cogenti (ad esempio il principio di buona fede). Per tali ragioni è consigliabile una redazione del contratto molto dettagliata e completa, che regoli il più possibile e in maniera consona tutte le ipotesi di conflitto immaginabili in maniera consona.

6. Doveri del preponente

Poiché il diritto sudanese regola soltanto i requisiti formali del rapporto di agenzia che vanno adempiuti dall'agente, la concreta formulazione dei reciproci diritti e obblighi è devoluta agli accordi contrattuali. Per creare sufficiente certezza giuridica per i contraenti si dovrebbero prevedere nel contratto clausole comprendenti tutte le questioni essenziali del rapporto di agenzia, ad esempio in merito ai presupposti dell'insorgenza, dell'ammontare, dell'esigibilità e del venir meno della remunerazione dell'agente di commercio, sui reciproci obblighi di comportamento e di correttezza, nonché sui diritti insorgenti alla cessazione del contratto e tutti i diritti e gli obblighi post-contrattuali.

7. Provvigione

Tutti i diritti e gli obblighi delle parti in merito alla provvigione dell'agente di commercio sono devoluti all'accordo contrattuale. Si rinvia alla trattazione precedente.

8. Scioglimento del contratto

Secondo la legge le parti possono liberamente pattuire la durata del contratto; ciò vale indipendentemente dalla norma che prevede che la licenza del agente di commercio scada alla fine di ogni anno. Allo stesso modo, le parti possono decidere liberamente le modalità di risoluzione del contratto e il diritto di recesso immediato e non. A tale riguardo si dovrà fare particolare attenzione nell'indicare i singoli motivi di recesso e i termini di preavviso.

La legge, all'art. 13 l. ag., elenca le ragioni in presenza delle quali gli uffici di sorveglianza possono revocare la licenza statale all'agente di commercio. Vi rientrano, oltre alla violazione di norme amministrative e penali, anche l'ipotesi che gli uffici di sorveglianza rilevino l'incapacità dell'agente alla sua attività o la creazione di una posizione di monopolio per i prodotti da lui trattati (art. 13 l. ag.). Giuridicamente è molto dibattuto se tale ipotesi – con o senza l'intervento degli uffici – configuri di per sé un motivo legale di recesso. In particolare per salvaguardare l'interesse del preponente si dovrebbe, nell'ipotesi di revoca d'ufficio della licenza rilasciata all'agente di commercio, prevedere contrattualmente il relativo motivo di recesso a favore del preponente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il diritto sudanese dei contratti di agenzia non conosce alcuna tutela particolare dell'agente di commercio. In particolare, la legge non contiene alcuna norma in merito alla tutela dell'agente per il recesso in caso di comportamento conforme al contratto, in merito ai termini di preavviso minimi o al diritto all'indennizzo dell'agente dopo lo scioglimento del contratto. Anche sotto tale aspetto, pertanto, vale la regola per cui i diritti e gli obblighi dopo lo scioglimento del contratto devono essere attentamente regolati dal contratto. Può essere efficacemente pattuito il divieto di concorrenza post-contrattuale, il quale deve però commisurarsi ai principi generali inderogabili della proporzionalità e della buona fede.

10. Impiego di subagenti

Secondo il diritto sudanese l'agente di commercio, per l'adempimento delle proprie obbligazioni derivanti dal contratto di agenzia, può nominare subagenti o rappresentanti. La legge non pone in merito particolari requisiti in relazione alla nazionalità o al permesso commerciale del subagente. Peraltro, l'agente di commercio deve dichiarare, in sede di istanza per la propria licenza di agente, i nominativi dei propri rappresentanti e dei propri subagenti ex art. 5 l. ag. Ciò vale anche in caso di istanza di proroga, artt. 6 e 7 l. ag. Per il rapporto contrattuale tra l'agente di commercio e i suoi subagenti e rappresentanti vale il diritto generale dei contratti. Non sussiste un rapporto giuridico legale tra il preponente e i subagenti e rappresentanti dell'agente di commercio. Se il preponente vuole esercitare un'influenza diretta sui rappresentanti e subagenti deve prevederlo nel contratto di agenzia e porre attenzione al collegamento di tale contratto con i contratti con i rappresentanti e subagenti.

11. Competenza e diritto applicabile

Il diritto sudanese dei contratti di agenzia non stabilisce alcuna particolare giurisdizione internazionale per le controversie relative ai rapporti di agenzia. Valgono perciò le regole generali per la giurisdizione ordinaria e per i procedimenti arbitrali. La procedura civile sudanese regola anche gli arbitrati all'interno del Sudan. Tuttavia vi sono finora soltanto arbitrati ad hoc, a Khartum sono in fase di sviluppo due arbitrati istituzionali.

Può essere pattuita secondo le regole del diritto internazionale la competenza di un giudice o di un arbitro straniero, nel qual caso deve però essere attentamente verificato se la decisione adottata o il lodo arbitrale all'estero possono essere eseguiti anche in Sudan. Se l'agente ha patrimonio soltanto in Sudan, un giudizio vittorioso straniero o un lodo arbitrale straniero potrebbero essere inutili. Il Sudan non ha firmato né la convenzione dell'Aia sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze straniere né la convenzione delle Nazioni Unite di New York sull'esecuzione dei lodi arbitrali.

Si può liberamente concordare, secondo la dottrina prevalente in Sudan, la validità del diritto sostanziale straniero. Nel processo vale tuttavia come parte del dato fattuale e va provato dalla parte che lo invoca.

12. Norme cogenti del diritto sudanese

Le norme sudanesi sulla forma del contratto di agenzia commerciale hanno natura cogente. Tutte le altre clausole relative ai reciproci diritti e doveri delle parti compreso il diritto applicabile possono essere liberamente pattuite.

SVEZIA

1. Principi

La Svezia ha recepito la direttiva UE 86/653/CEE (cosiddetta direttiva sugli agenti) con la legge sul rapporto di agenzia (n. 417/1992). Tale legge regola anche i rapporti con i terzi.

Agente di commercio (“Handelsagent”) per il diritto svedese è chi viene incaricato, in autonomia e stabilmente, di procacciare negozi giuridici per un altro, il preponente (“Huvudman”), o di concluderli in nome e per conto di questi.

2. Requisiti

Elementi essenziali di un contratto di agenzia standard sono, secondo la dottrina svedese, la regolamentazione dei diritti e degli obblighi delle parti, la regolamentazione della provvigione dell’agente, la durata del contratto, il diritto applicabile e l’accordo che disciplini l’obbligo e l’ammontare del diritto all’indennizzo o al risarcimento del danno in favore dell’agente dopo lo scioglimento del contratto. Dalla definizione di agente di commercio discende anche la conseguenza che egli deve essere un imprenditore autonomo che gestisce una propria attività commerciale. Nel caso concreto si stabilisce se sussista l’autonomia dell’agente di commercio o se egli di fatto operi come lavoratore subordinato del preponente valutando la misura del vincolo alle direttive, il numero di preponenti, la possibilità di scelta nell’assunzione di ausiliari e la dotazione dell’agente.

E’ possibile una deroga alle norme legali, qualora questa sia favorevole all’agente (si veda sub 12).

In Svezia possono operare, come agenti di commercio, sia persone fisiche che persone giuridiche. L’agente di commercio non deve necessariamente avere la propria residenza o sede commerciale in Svezia per potervi esercitare la propria attività. L’agente di commercio è un imprenditore ed in tale qualità è registrato nel registro di commercio o all’ufficio della finanza, non sussiste invece un obbligo d’iscrizione particolare (professionale) in quanto agente di commercio.

Sarà il singolo contratto a stabilire se l’agente possa operare per più preponenti. Non vi sono indicazioni della legge in merito.

3. Tipologie contrattuali simili

Il contratto con il concessionario presenta alcune affinità con il contratto di agenzia. Concessionario è un imprenditore commerciale che, in base ad un accordo contrattuale a termine o a tempo indeterminato, acquista merci da un grossista o produttore per rivenderle ai consumatori finali. Il concessionario si deve attenere a determinate condizioni di vendita del produttore o del grossista, stabilite nel contratto. A differenza dell’agente di commercio, il concessionario vende merci in nome proprio e per conto altrui. In favore del concessionario non vi sono norme legali che stabiliscano un trattamento minimo, nemmeno in ragione dell’applicazione analogica del trattamento giuridico dei rapporti di agenzia.

4. Requisiti di forma

Su richiesta di uno dei due contraenti il contratto va stipulato per iscritto. Il contratto di agenzia in Svezia non è sottoposto ad obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente è innanzitutto tenuto nei confronti del preponente ad agire nell'interesse di quest'ultimo. Deve esercitare la propria attività in loco e deve agire secondo buona fede. Inoltre è obbligato ad adoperarsi adeguatamente nel procacciare negozi o – se ne ha il potere – concludere egli stesso i negozi procacciati. L'agente di commercio deve informare il preponente sull'ammontare dei negozi procacciati o conclusi. Non è possibile derogare contrattualmente a tali obblighi.

Altri obblighi dell'agente consistono nel maneggiare con cura le merci affidategli dal preponente e conservarle separatamente dal proprio patrimonio. Egli deve inoltre stipulare un'apposita polizza assicurativa. Se l'agente di commercio è dotato del potere di incassare i pagamenti dei terzi per le merci procacciate a favore del preponente, deve registrare le somme così ricevute su un conto a parte o conservare separatamente i pagamenti ricevuti in contanti. Infine, l'agente è tenuto all'obbligo di riservatezza verso il preponente. Ciò viene stabilito mediante un apposito accordo contrattuale ovvero dal generale obbligo di lealtà.

6. Doveri del preponente

Preponente può essere ogni persona fisica o giuridica.

Nei confronti dell'agente, il preponente ha soprattutto obblighi di informazione e collaborazione. Egli deve perciò, in particolare, mettere a disposizione dell'agente cataloghi, listini e campioni. Deve trasmettere tutte le informazioni che sono necessarie all'esecuzione dell'incarico. Inoltre, il preponente deve fornire all'agente almeno trimestralmente i computi delle provvigioni, il prospetto sul diritto alla provvigione e sul suo ammontare. L'agente ha inoltre diritto di prendere visione dei libri contabili del preponente.

In recepimento della direttiva 86/653/CEE, il preponente ha, nei confronti dell'agente, obblighi che non possono essere derogati a detrimento dello stesso. In particolare, vi rientrano gli aspetti legati alla remunerazione. L'agente ha perciò diritto, se le parti non hanno pattuito alcunché al riguardo, in considerazione di tutte le circostanze del caso concreto, ad una remunerazione conforme agli usi commerciali del suo campo di attività.

7. Provvigione

L'agente di commercio ha diritto alla provvigione derivante dai negozi che ha concluso durante il periodo di vigenza del contratto di agenzia. Presupposto è che vi sia stato un contributo dell'agente di commercio e che la conclusione del negozio sia a ciò riconducibile. La legge non dà una definizione esatta del grado di remunerazione, perciò si decide caso per caso. In ogni caso, il diritto alla provvigione viene meno soltanto quando il contributo dell'agente non è stato causa della conclusione del contratto, e quindi il negozio tra il preponente e il suo cliente sia venuto in essere senza l'aiuto dell'agente.

Il diritto alla provvigione è esigibile al più tardi un mese dopo la fine del trimestre nel quale il diritto è sorto.

Non c'è un diritto legale al rimborso spese. Tuttavia l'agente può avere tale diritto se esso – a seconda del tipo di spese – è da considerare rispondente agli usi commerciali, a meno che le spese non vengano già calcolate nei pagamenti della provvigione per espresso accordo contrattuale.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto svedese prevede la possibilità di concludere sia contratti a termine che contratti a tempo indeterminato. Non è previsto un periodo di prova per l'agente.

Un contratto concluso a tempo indeterminato può essere risolto da entrambe le parti. Il termine minimo di preavviso ammonta, nel primo anno di contratto, ad un mese, calcolato dall'ultimo giorno del mese nel quale il recesso è avvenuto. Il termine di preavviso si allunga per ogni anno di durata del contratto di un ulteriore mese, fino al termine massimo di sei mesi. Tali termini di preavviso non possono essere abbreviati contrattualmente a detrimento dell'agente. Vi è invece una limitazione in caso di recesso da parte dell'agente. Egli può risolvere il contratto con il preponente con un preavviso di tre mesi, anche se il contratto sussiste da più di tre anni e se ciò è stato espressamente pattuito. E' lecito pattuire termini superiori a quelli sopra citati, soltanto se il termine pattuito vale per entrambe le parti.

Il contratto può essere risolto per giusta causa, senza l'osservanza del termine. La giusta causa sussiste se vi è una violazione determinante, da parte di uno dei contraenti, dei propri obblighi derivanti dal contratto di agenzia e l'altro contraente, in considerazione di tutte le circostanze del caso concreto, non può essere tenuto a proseguire il rapporto contrattuale. Ciò dipende molto, in Svezia, dalla valutazione della prestazione nel caso concreto. Ne sono esempi la grave e ripetuta inosservanza dei termini di pagamento e di consegna ovvero la violazione di obblighi di custodia o assicurazione. Oltre alla sussistenza della giusta causa in sé, è necessaria anche la sussistenza di una grave negligenza.

Un contratto a termine non può essere risolto prima della scadenza del termine. In caso contrario, alla parte che recede in determinate circostanze, è tenuta al risarcimento del danno. Se il contratto a termine viene portato avanti dopo la scadenza dalle parti, si trasforma automaticamente in un contratto a tempo indeterminato, con le conseguenze di cui sopra.

Il contratto a termine, in presenza di giusta causa, può essere risolto alle stesse condizioni previste per il contratto a tempo indeterminato.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Anche in caso di risoluzione legittima del contratto, l'agente di commercio può avere diritto all'indennizzo da parte del preponente.

La Svezia ha recepito alla lettera, nell'ordinamento nazionale il diritto contenuto nella direttiva UE sugli agenti (art. 17 commi 2 e 3). Di conseguenza l'indennizzo è dovuto se e quando il preponente ottiene, anche dopo la cessazione del contratto, sensibili vantaggi dai rapporti negoziali con i nuovi clienti che l'agente ha acquisito. Lo stesso vale nel caso in cui l'agente, in conseguenza della cessazione del contratto, abbia perso la provvigione cui avrebbe avuto diritto, in caso di prosecuzione del contratto, per i negozi già conclusi o prossimi a venire in essere con i clienti da lui acquisiti, nonché il pagamento dell'indennizzo in considerazione di tutte le circostanze su base equitativa.

L'ammontare dell'indennizzo è limitato ad una provvigione annuale calcolata sulla media degli ultimi cinque anni. In caso di durata inferiore del rapporto contrattuale vale la media del periodo di durata dell'attività. L'agente di commercio deve far valere il suo diritto al massimo entro un anno dalla cessazione del contratto.

Il diritto all'indennizzo viene meno in caso di recesso ordinario da parte dell'agente, o di sua insolvenza, ovvero in caso di violazione degli obblighi da parte dell'agente che avrebbe autorizzato il preponente a

risolvere il contratto per giusta causa. Inoltre il diritto viene meno se l'agente ha trasferito ad un terzo i propri diritti e obblighi nascenti dal contratto di agenzia.

In caso di recesso illegittimo l'agente può far valere, oltre al diritto all'indennizzo, anche quello al risarcimento del danno. Ci si deve in tal caso chiedere se l'agente abbia subito un danno dal recesso illegittimo. Il periodo di tempo da considerare è, in questa ipotesi, il periodo tra il recesso (illegittimo) e il momento nel quale il recesso sarebbe stato valido per osservanza del termine di preavviso.

Se i contraenti hanno pattuito una clausola di non concorrenza post-contrattuale l'agente ha diritto ad una indennità. Tale clausola sulla concorrenza è tuttavia valida solo se è stata conclusa per iscritto, se si riferisce ai beni o servizi che erano oggetto dell'attività dell'agente e se non è di durata superiore a due anni.

10. Impiego di ausiliari

La disciplina giuridica degli ausiliari non è contenuta nella legge sugli agenti ed è perciò sottoposta alla volontà delle parti. Se è concesso all'agente di nominare un ausiliario, costui risponde soltanto all'agente. Tra l'ausiliario e il preponente non vi è alcun legame contrattuale o legale.

11. Competenza e diritto applicabile

Il diritto applicabile può essere liberamente scelto dai contraenti. Se le parti non stabiliscono niente in proposito, si applica il diritto del paese che presenta il più stretto legame con il rapporto contrattuale. Secondo la prassi giuridica svedese, nel dubbio si applica il diritto svedese se l'azienda dell'agente si trova in Svezia. Sussistono eccezioni per rapporti contrattuali che sono stati conclusi prima dell'1 luglio 1998 e il cui luogo di adempimento si trova in Svezia. A tali rapporti si applica esclusivamente il diritto svedese; ciò è dovuto al fatto che all'epoca l'applicabilità del diritto svedese non si poteva escludere tramite clausole contrattuali.

Allo stesso modo le parti possono pattuire quale tribunale dovrebbe essere competente per le controversie nascenti dal contratto di agenzia. Spetta altresì ai contraenti la decisione di devolvere una controversia ad un arbitro.

12. Norme imperative del diritto svedese

Sono norme imperative del diritto svedese i diritti e obblighi fondamentali delle parti, il diritto alla provvigione dell'agente, il rispetto dei termini di preavviso a tutela dell'agente e l'obbligazione del preponente di corrispondere all'agente un indennizzo dopo la cessazione del contratto, se ne sussistono i requisiti.

Se singole clausole contrattuali violano tali norme imperative esse sono nulle, con la conseguenza che trova applicazione la relativa norma di legge. Per il resto, il contratto rimane valido.

SVIZZERA

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia della Svizzera è contenuta negli artt. 418 e ss. del diritto svizzero delle obbligazioni (di seguito “d.s.o.”). Il rapporto contrattuale, indicato in Svizzera come “Agenturvertrag”, tra l’agente di commercio (“Agent”) e il preponente (Auftraggeber) è volto in gran parte a tutelare l’agente di commercio. Si discosta per alcuni aspetti dai principi vigenti all’interno dell’Unione Europea.

L’agente di commercio, ai sensi della definizione contenuta nell’art. 418 a d.s.o., è chi si obbliga ad agevolare negozi per uno o più mandanti (agente di intermediazione) o a concludere negozi in qualità di rappresentante in nome e per conto del mandante (agente di conclusione). Se nel contratto non vi è espresso accordo contrario, in ragione di una presunzione legale si ritiene sussistere un rapporto di agenzia di mera intermediazione.

2. Requisiti

Ogni persona fisica o giuridica può essere agente. Si può senz’altro pattuire l’esclusiva per una certa zona o per un certo prodotto, ma ciò non è previsto come fattispecie tipica dalla legge. Oltre ai contratti relativi all’intera Svizzera, sono frequenti anche accordi parziali, in particolare relativi alla svizzera francofona da un lato e ai restanti cantoni, inclusi quello italiano e romancio, dall’altro.

Se l’agente opera per un solo mandante, in Svizzera si devono eventualmente considerare conseguenze di tipo previdenziale. Si può allora ipotizzare che l’agente venga equiparato ad un lavoratore subordinato e il datore di lavoro straniero sia obbligato a pagare i contributi a favore dell’agente.

3. Tipologie contrattuali simili

Il concessionario, diversamente dall’agente, acquista e rivende sempre in nome proprio e per proprio conto. Le norme sulla risoluzione del contratto di agenzia si applicano in via analogica. Si può pattuire un diritto all’indennizzo, ma finora in linea di massima si nega l’applicazione analogica delle norme relative all’agenzia, ciò non è tuttavia da escludere per i concessionari inseriti strettamente nel sistema commerciale dei produttori in quanto rivenditori unici. Nell’ambito del contratto di commissione il commissionario agisce per conto altrui ma in nome proprio.

Il contratto di mediazione si differenzia dal contratto di agenzia in quanto non costituisce una attività durevole nell’interesse del mandante; il mediatore, come inteso in Svizzera, non ha comunque, diversamente dall’agente, un obbligo di cercare occasioni di concludere il contratto.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia in linea di massima non necessita di alcuna forma particolare. La forma scritta è peraltro prescritta se l’agente agisce solo nello svolgimento di un secondo lavoro e devono essere derogate le norme speciali che valgono in tali casi, nonché per le clausole sul diritto di esclusiva, per la provvigione allo star del credere, per l’esclusione della provvigione per negozi che sono venuti in essere senza il contributo dell’agente con contraenti con i quali però egli aveva già in precedenza agevolato negozi dello stesso tipo, per discostarsi dalle previsioni di legge relative all’esigibilità della provvigione al momento della conclusione del negozio, per l’abbreviazione dei termini minimi di preavviso di

recesso per il primo anno di contratto, per la clausola che prevede che la provvigione diviene esigibile solo dopo la risoluzione del contratto per quei negozi che devono essere adempiuti dopo la risoluzione del rapporto di agenzia, per la rinuncia dell'agente all'esclusiva se gli è stata affidata una certa zona o una certa clientela.

Non valgono in Svizzera particolari presupposti di autorizzazione o registrazione degli agenti. In quanto esercizio di commercio, l'attività dell'agente crea l'obbligo di iscriversi al registro di commercio. Possono esservi particolari requisiti per determinati gruppi di professionisti, come gli agenti assicurativi.

5. Doveri dell'agente

Attraverso il contratto di agenzia l'agente si obbliga ad operare stabilmente per il mandante al fine di intermediare o concludere – dietro espresso accordo contrattuale – contratti per il mandante. Perciò deve anche ricevere critiche e altre dichiarazioni dei terzi contraenti, ma, in assenza di diverso accordo, non può anche ricevere pagamenti o prendere accordi diversi circa i pagamenti.

L'agente deve in generale trattare gli interessi del mandante con la diligenza prevista normalmente nelle attività commerciali. Dal generale obbligo di fedeltà consegue per l'agente, secondo la dottrina largamente prevalente in Svizzera, il divieto di svolgere contemporaneamente trattative per altri preponenti in settori concorrenti, se il preponente non lo ha espressamente autorizzato. Al contrario, la rappresentanza plurima è in sé sempre lecita, se non è stato espressamente pattuito diversamente. L'agente è tenuto, durante e dopo il rapporto di agenzia, a conservare i segreti commerciali del preponente.

6. Doveri del preponente

Oltre all'obbligo di remunerazione il mandante è tenuto, in particolare, a rendere possibile all'agente l'esercizio regolare e proficuo della sua attività, art. 418 f d.s.o. Se ne ricava l'obbligo per il mandante di mettere a disposizione dell'agente i documenti necessari per l'esercizio dell'attività, e di trasmettergli le informazioni, in particolare sulle variazioni rilevanti, ma anche in generale l'obbligo del mandante di adempiere regolarmente i contratti con i terzi contraenti procacciati dall'agente.

7. Provvigione

L'agente ha diritto alla provvigione pattuita o usuale per tutti i contratti procacciati o, ove pattuito, conclusi durante il rapporto di agenzia (art. 418 g d.s.o.). Ciò vale anche per quei contratti che vengono conclusi dal mandante durante il rapporto di agenzia senza il contributo dell'agente, se egli aveva già in precedenza acquisito il contraente per contratti dello stesso tipo. Se non c'è un diritto alla provvigione per tale ipotesi esso deve essere espressamente escluso nel contratto.

Il diritto alla provvigione diviene in linea di massima esigibile non appena il contratto con il terzo viene validamente concluso. Sono tuttavia possibili accordi diversi tra le parti. L'agente di intermediazione mantiene peraltro il suo diritto alla remunerazione anche nell'ipotesi in cui il contratto tra il mandante e il terzo contraente venga concluso soltanto dopo la cessazione del rapporto di agenzia. Se l'agente assume il rischio dello star del credere ha un diritto cogente, perciò non derogabile contrattualmente, ad una apposita ed adeguata remunerazione (art. 418 c comma 2 d.s.o.).

Se è pattuita l'esclusiva a favore dell'agente egli ha diritto alla provvigione per tutti i contratti conclusi nell'ambito contrattuale durante il rapporto di agenzia, anche se egli non ha contribuito alla loro agevolazione. Le parti possono anche espressamente pattuire diversamente.

Come garanzia per la sua provvigione l'agente ha diritto al rendiconto dal parte del mandante per gli eventi negoziali che obbligano alla provvigione, le provvigioni già sorte e l'esigibilità. L'agente può pretendere di prendere visione dei libri contabili del mandante.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi sia a tempo indeterminato che a termine. I contratti a termine cessano alla scadenza se le parti non hanno espressamente pattuito la possibilità di recesso. Se non si è previsto nulla il contratto a termine può essere prorogato per un massimo di un anno. Se il contratto a termine prevede espressamente una comunicazione di recesso come mezzo di cessazione del rapporto al termine del periodo di tempo previsto e tale comunicazione viene omessa il contratto si prolunga tanto quanto era la durata originaria (art. 418 p comma 3 d.s.o.).

Per la risoluzione di un contratto concluso a tempo indeterminato si deve osservare un termine di preavviso che, per il primo anno del contratto, si conclude alla fine del mese successivo alla comunicazione di recesso. Se il rapporto contrattuale è durato almeno un anno può essere risolto con un termine di due mesi alla fine di un trimestre. Le parti possono pattuire nel contratto termini di preavviso diversi, peraltro non possono accorciare il termine di preavviso per il periodo successivo al primo anno. Termini di preavviso diversi devono tuttavia essere pattuiti di pari durata per l'agente e per il mandante.

Il recesso per giusta causa è considerata lecito senza limitazioni sia per i contratti a termine che per quelli a tempo indeterminato, allo stesso modo per l'agente e per il mandante.

Come giusta causa valgono in particolare l'inattività dell'agente, errato calcolo delle provvigioni da parte del mandante, trattenimento illecito di provvigioni e lesione degli obblighi di fedeltà.

Il rapporto di agenzia cessa inoltre, senza che serva la comunicazione di recesso, per morte o incapacità di agire dell'agente, nonché per fallimento del mandante.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Se l'agente con la sua attività ha sensibilmente ampliato la clientela del mandante e il mandante o il suo successore ricevono, dai legami negoziali con i terzi contraenti acquisiti, anche dopo la cessazione del contratto, sensibili vantaggi, l'agente ha diritto ad un adeguato indennizzo. Tale diritto di indennizzo (indennità di clientela) è obbligatorio e non può essere escluso per contratto (art. 418 u d.s.o.). Il presupposto è che il legame negoziale con i clienti acquisiti permanga e porti ad un conseguente vantaggio per il mandante. Ciò si può verificare anche nell'ipotesi in cui il vantaggio non si sia avuto a causa di un comportamento colpevole da parte del mandante. Il diritto all'indennizzo ammonta al massimo al guadagno annuale netto dell'agente, che viene calcolato sulla base della media degli ultimi cinque anni o della durata del contratto se essa è inferiore ai cinque anni. Vanno a tal fine tolti dalla provvigione annuale tutti i costi dell'agente, indipendentemente dalla circostanza che il mandante li dovesse o meno rimborsare.

Il diritto all'indennizzo tuttavia non sorge se il contratto di agenzia si risolve per una circostanza riconducibile all'agente, in particolare in caso di recesso dell'agente non dovuto a colpa del mandante e in caso di recesso del mandante per colpa dell'agente. Il diritto viene meno anche quando il pagamento di un indennizzo sarebbe iniquo (art. 418 u comma 1 d.s.o.). Ciò si ritiene sussistere ad esempio quando il vantaggio che si riflette sul mandante dopo la cessazione del contratto è già stato compensato durante il rapporto tramite la corresponsione di una provvigione particolarmente alta per quel tipo di settore.

Per l'ipotesi di risoluzione del contratto per giusta causa da parte dell'agente, o di recesso da parte del

preponente senza giustificazioni, l'agente può avere ulteriore diritto al risarcimento del danno. Inoltre l'agente mantiene, in caso di agenzia di intermediazione, il diritto alla provvigione per i negozi conclusi dopo la cessazione del contratto ma agevolati dall'agente in precedenza.

Nel contratto di agenzia i contraenti possono validamente pattuire un divieto di concorrenza postcontrattuale. Sono necessari requisiti di efficacia della clausola, forma scritta e una esatta delimitazione del settore spaziale, oggettivo e temporale del divieto. Essenzialmente la clausola sul divieto di concorrenza prevede necessariamente anche la corresponsione di una indennità, che però non può essere fatta valere dall'agente assieme al diritto di indennizzo.

10. Impiego di ausiliari

L'agente di commercio può assumere ausiliari, ma risponde al preponente per la scelta regolare e la competenza degli ausiliari incaricati.

11. Competenza e diritto applicabile

I contraenti possono in Svizzera liberamente decidere la competenza giudiziaria e anche stipulare una clausola arbitrale, purché ciò avvenga per iscritto. I giudici svizzeri possono peraltro declinare la propria competenza se non vi è un legame spaziale od oggettivo della controversia con la Svizzera.

La legge federale svizzera di diritto internazionale privato (di seguito IPRG) contiene espressioni statuzionali sul diritto applicabile ai contratti di agenzia. Per la questione della scelta del diritto applicabile è decisiva, in Svizzera, la sede della parte che compie la prestazione caratteristica del contratto. Nel caso del contratto di agenzia essa è l'attività dell'agente, art. 117 comma 3c IPRG. Le parti possono però decidere liberamente quale diritto applicare.

12. Norme cogenti del diritto svizzero

Le norme cogenti del diritto svizzero sui contratti di agenzia riguardano in particolare il diritto alla remunerazione aggiuntiva in presenza di una clausola allo star del credere e l'obbligo del pagamento dell'indennizzo e della indennità in caso di clausola sulla concorrenza. Non può essere derogato contrattualmente nemmeno il diritto di ritenzione dell'agente sui beni affidatigli dal mandante, il diritto di recesso per giusta causa e le prescritte regole formali.

TURCHIA

1. Principi

Il contratto di agenzia in Turchia è regolato dal Codice del Commercio (articoli da 116 a 134) e dal Codice delle Obbligazioni (artt. 108 e 126).

Un agente di commercio, secondo la dottrina turca, è una persona fisica o giuridica che agisce in via autonoma e che funge stabilmente da intermediario in una determinata zona. L'agente può anche concludere contratti in nome del preponente se quest'ultimo lo ha espressamente autorizzato per iscritto (art. 121 c. comm.).

2. Requisiti

La legge prevede che l'agente di commercio debba essere autonomo (art. 116, comma 1), nel rispetto comunque delle direttive generali imposte dal preponente. L'autonomia presuppone che l'agente di commercio possa stabilire liberamente gli orari di lavoro e l'attività.

Si può pattuire contrattualmente l'esclusiva ma non è obbligatoria. Tuttavia, l'agente di commercio non può operare per più imprese dello stesso settore.

La legge non stabilisce se l'agente o il preponente debba essere persona fisica o giuridica o se l'agente debba essere cittadino turco o con almeno la propria sede in Turchia.

Non sussiste l'obbligo di iscrizione al registro di commercio e nemmeno l'obbligo di registrazione professionale.

3. Tipologie contrattuali simili

Il diritto commerciale turco conosce diverse figure di intermediari, quali il commerciante in proprio, il mediatore e il commissionario, che presentano similitudini con il contratto di agenzia.

Il commerciante in proprio opera in autonomia e rivende in nome proprio le merci del produttore. Nel far questo, per il diritto turco, egli gode dell'esclusiva.

Il commissionario agisce in nome proprio per conto del committente. A differenza dell'agente di commercio, il commissionario non agisce stabilmente per il committente.

Il mediatore è una persona che, dietro il pagamento di un corrispettivo, mette in relazione due parti al fine di far loro concludere un contratto. Il suo diritto alla remunerazione sorge nei confronti delle parti rappresentate. Perciò il mediatore, diversamente dall'agente, non opera esclusivamente per un solo soggetto (il preponente).

4. Requisiti di forma

Di regola il contratto di agenzia non necessita della forma scritta per la sua validità. La procura all'agente di commercio a concludere contratti in nome del preponente e ad obbligarlo o autorizzarlo direttamente nei confronti dei terzi, invece, necessita della forma scritta. La procura deve inoltre essere depositata presso l'ufficio turco del registro di commercio, che pubblica soltanto la procura e non il contratto di agenzia.

Per il contratto di agenzia in sé non sussiste alcun obbligo di registrazione. Un'eccezione vale per ora soltanto nel campo delle assicurazioni.

5. Doveri dell'agente

Gli obblighi dell'agente di commercio devono essere stabiliti nel contratto.

Inoltre, l'agente di commercio è tenuto per legge a conservare ordinatamente le merci del preponente. In caso di comportamenti contrari, l'agente di commercio risponde dei danni. Ulteriori obblighi dell'agente di commercio includono la trasmissione di informazioni (come ad esempio le condizioni del mercato, eventuali mutamenti o la situazione finanziaria dei potenziali partners) e, nel caso in cui sia l'agente a concludere il contratto con il cliente, la trasmissione delle condizioni contrattuali, i diritti e i doveri del contraente e altre informazioni utili. L'agente di commercio deve seguire le direttive del preponente, in particolare nell'ambito della determinazione dei prezzi e dei prodotti che devono essere venduti per primi. In ciò ha, tuttavia, una certa discrezionalità in ragione della propria autonomia. Se l'agente di commercio non ha ricevuto istruzioni e sorge il pericolo che la situazione per il preponente peggiori, l'agente di commercio deve comportarsi come farebbe un commerciante ordinario e deve agire nell'interesse presunto del preponente.

L'agente di commercio è autorizzato e anche tenuto a prendere provvedimenti affinché le merci del preponente non vengano danneggiate. Ciò comprende anche il diritto a far effettuare stime onde garantire una verifica del vizio in termini ragionevoli, al fine di salvaguardare i diritti di azione del preponente. Qualora sussista il pericolo che la merce si deteriori, l'agente la può porre in vendita con l'autorizzazione del tribunale. In tal caso il preponente deve venire immediatamente informato dall'agente di commercio. In caso di inosservanza l'agente di commercio è tenuto al risarcimento del danno.

L'Agente può essere convenuto e/o agire in giudizio in Turchia per conto del suo preponente estero, per liti relative a contratti conclusi dal preponente in base al suo intervento.

L'agente di commercio non è però autorizzato, in assenza di procura scritta, a ricevere pagamenti per merci delle quali non ha curato la consegna. Ugualmente non ha diritto a ricevere le merci per le quali non ha pagato il prezzo di acquisto. L'agente di commercio è tenuto ad effettuare i pagamenti al preponente entro i termini; altrimenti si maturano interessi moratori. Inoltre, l'agente di commercio ha diritto al proprio onorario, alle spese straordinarie e alla ritenzione della merce.

6. Doveri del preponente

Può essere preponente qualsiasi persona fisica o giuridica.

Se l'agente di commercio conclude un contratto in nome del preponente senza esservi autorizzato, il preponente è tenuto, se non acconsente al contratto, a comunicare il suo rifiuto al terzo non appena ne sia venuto a conoscenza.

Il preponente è inoltre tenuto, oltre al pagamento della provvigione, al rimborso delle spese straordinarie sostenute dall'agente di commercio. Le spese straordinarie sono, ad esempio, le spese per particolari misure di marketing o le spese per provvedimenti affinché la merce non venga danneggiata.

7. Provvigione

Il preponente è tenuto a pagare all'agente di commercio una provvigione per tutti i contratti conclusi con i terzi (provvigione di conclusione); il diritto alla provvigione matura di regola al buon fine dell'affare. L'agente di commercio ha inoltre un diritto alla provvigione per tutti i contratti conclusi dal preponente se relativi a clienti o zona in esclusiva. Qualora sussistano i requisiti della provvigione

di zona, il preponente, ai sensi dell'art. 128 c.comm., è tenuto a informare l'agente della conclusione del contratto.

L'ammontare, la maturazione e i termini di pagamento della provvigione possono essere liberamente pattuiti. In assenza di un accordo contrattuale sul punto, l'ammontare della provvigione si desume dagli usi commerciali, facendo riferimento alla provvigione di un agente di commercio che opera in un settore simile. Nel dubbio, decide il tribunale.

Se nel contratto non è pattuito diversamente, la provvigione è esigibile al più tardi una volta decorso il trimestre nel quale era dovuta. Se il contratto termina prima della scadenza per effetto dell'intervenuto recesso, la provvigione diviene esigibile alla data del recesso.

8. Scioglimento del contratto

I contratti di agenzia possono essere conclusi a tempo determinato o a tempo indeterminato. Se il contratto è stato stipulato a tempo indeterminato si può recedere, ai sensi dell'art. 133 c. comm., dando un preavviso di tre mesi.

Se si tratta di contratto a termine, il contratto può essere risolto in ogni momento in presenza di gravi motivi. Motivi tipici che fondano il recesso immediato sono in particolare:

1. mancato rispetto delle condizioni contrattuali
2. mancato pagamento delle provvigioni
3. mancato rispetto del divieto di concorrenza
4. morte di uno dei contraenti
5. insolvenza di uno dei contraenti
6. perdita della capacità d'agire di una delle parti.

I contratti a termine cessano automaticamente alla scadenza pattuita, in quanto di regola non si possono risolvere.

Non sono regolati dalla legge i requisiti formali per l'esercizio del diritto di recesso, ma è consigliabile, anche in questo caso, comunicare il recesso per iscritto.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Conseguenza dello scioglimento del contratto per colpa di uno dei contraenti è il diritto al risarcimento del danno, qualora vi sia un danno.

La legge turca non prevede espressamente un'indennità di fine rapporto a favore dell'agente e non impone alcun compenso in caso di assunzione da parte dell'agente di un impegno di non concorrenza post-contrattuale, che deve comunque essere espressamente previsto.

Tuttavia, la giurisprudenza turca ha ammesso in alcune decisioni il diritto al risarcimento del danno se l'agente ha procurato al preponente nuovi clienti o ha sensibilmente ampliato la clientela, se il profitto che ne deriva permane nel tempo e se il motivo della risoluzione non è dovuto a sua colpa. L'ammontare del danno non supera la remunerazione annuale calcolata sulla media degli ultimi due anni di attività dell'agente. In caso di durata inferiore del contratto si calcolerà la media su tale durata.

10. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono scegliere liberamente il diritto applicabile, nel rispetto dell'ordine pubblico. In mancanza di scelta, è applicabile la legge del luogo dell'adempimento.

Può essere pattuita sia una clausola sulla giurisdizione ordinaria, sia una clausola arbitrale, ma deve essere necessariamente pattuita per iscritto.

11. Norme cogenti del diritto turco

Se le parti hanno pattuito singole clausole che violano il diritto cogente trova applicazione il diritto turco corrispondente. Il resto del contratto rimane invece di regola efficace.

UCRAINA

1. Principi

I principi giuridici della disciplina dei contratti di agenzia si trovano nel codice economico ucraino (“Gospodarskyi Kodex”, in seguito “GK”) e in altre leggi speciali, e se in tali leggi non vi sono norme speciali si applicano le norme generali del codice civile ucraino (“Civilnyi Kodex”, in seguito “CK”).

Ai sensi dell’art. 297 GK l’agente di commercio (“komerciinyi agent”) è investito del potere di agevolare o concludere contratti in nome e per conto del preponente.

2. Requisiti

Può essere agente di commercio sia una persona fisica, sia una persona giuridica.

Il contratto di agenzia deve stabilire l’ambito spaziale di applicazione, il tipo di attività dell’agente di commercio e i diritti e gli obblighi dei contraenti. Inoltre, in tale contratto devono essere stabiliti i presupposti e l’ammontare della remunerazione dell’agente di commercio, la durata del contratto, le conseguenze delle violazioni contrattuali e le altre condizioni contrattuali.

Non sussiste un contratto di agenzia se un intermediario conclude contratti per conto altrui ma in nome proprio. L’agente di commercio non è nemmeno autorizzato a concludere negozi con sé stesso in nome del preponente da lui rappresentato (divieto del contratto con se stesso). Inoltre, possono essere previsti dalla legge limitazioni o divieti di intermediazione commerciale in determinati settori dell’economia.

Spetta alla libera contrattazione fra le parti decidere se l’agente di commercio possa operare per più preponenti. Allo stesso modo si decide se il preponente possa nominare più agenti di commercio.

L’agente di commercio deve essenzialmente possedere la cittadinanza ucraina. Gli agenti di commercio senza cittadinanza ucraina possono operare in sede negoziale soltanto se si registrano in Ucraina come imprenditori (“persone economiche”) o con una propria agenzia e se possiedono una fonte di reddito in Ucraina. Se l’agente di commercio tratta un negozio per il quale necessita di una licenza è tenuto a ottenerla. La legge sulle licenze per determinate attività contiene la relativa lista (ad esempio riguardante il commercio di titoli di credito quotati in borsa).

3. Tipologie contrattuali simili

Tipologie contrattuali paragonabili al contratto di agenzia sono il contratto di commissione e il mandato. La commissione e il mandato sono disciplinati dal codice civile ucraino.

Il mandato è una delle forme più diffuse di rappresentanza. Con esso una parte (il mandatario) si obbliga a compiere determinati atti giuridici in nome dell’altra parte (mandante). Il mandato può riguardare qualsiasi attività di intermediazione. I contraenti possono essere persone giuridiche o persone fisiche. Le persone fisiche devono avere la capacità di agire. Le persone giuridiche devono comportarsi conformemente alle leggi speciali applicabili. In alcuni casi un mandatario può operare soltanto se possiede determinate licenze, ad esempio nel commercio di titoli di credito.

La commissione è molto simile al mandato. In entrambi i casi il mandatario o il commissionario agiscono nell'interesse e per conto del preponente. Il loro compito principale consiste nel tenere determinati comportamenti e regolare relazioni per altri.

Contrariamente al commissionario il mandatario agisce in nome del preponente e sulla base della procura del preponente, mentre il commissionario opera nell'interesse del preponente ma non nel suo nome.

Il contratto di agenzia si distingue da tali forme di contratto principalmente perché l'agente di commercio non conclude soltanto *una tantum* contratti in nome e per conto del preponente, ma cerca stabilmente occasioni di conclusione ed è investito delle relative attività preparatorie.

4. Requisiti di forma

Il codice commerciale ucraino prescrive per il contratto di agenzia il requisito della forma scritta. Se il contratto di agenzia è concluso tra un cittadino ucraino e uno straniero, una copia del contratto deve essere trasmessa al banco estero ucraino. La forma della procura va stabilita nel contratto di agenzia.

Oltre a ciò non sussistono altri requisiti di forma, in particolare il contratto non è sottoposto ad ulteriori obblighi di registrazione.

5. Doveri dell'agente

L'agente di commercio è tenuto ad informare il preponente in merito a tutti i negozi agevolati. Se non è espressamente permesso all'agente di commercio, egli non può cedere a terzi la procura e perciò, nel dubbio, deve adempiere le sue attività di intermediazione in prima persona. Inoltre – durante il rapporto contrattuale e anche dopo la sua fine – deve mantenere segrete tutte le informazioni riservate del preponente e in particolare non le può utilizzare per ottenerne vantaggi per sé stesso o in favore di terzi. Altrimenti può essere tenuto al risarcimento del danno nei confronti del preponente. Infine, deve risarcire al preponente tutti i danni che insorgono dalle violazioni dei propri obblighi contrattuali. Tuttavia si possono pattuire clausole contrattuali in senso diverso.

6. Doveri del preponente

Il preponente è tenuto a rilasciare la procura affinché l'agente possa compiere gli atti giuridici previsti e derivanti dal contratto di agenzia. Inoltre deve fornire l'agente di commercio di tutti i materiali necessari all'adempimento dei compiti, se non è diversamente pattuito nel contratto. Inoltre è tenuto al rimborso dei costi e delle spese nelle quali incorre l'agente di commercio nell'adempimento dell'incarico. Il preponente deve accettare tutte le spese dell'agente di commercio se l'adempimento dell'incarico è stato compiuto immediatamente.

In caso di violazione del contratto da parte del preponente egli è tenuto al rimborso spese e al risarcimento del danno per le perdite che sono insorte all'agente di commercio in ragione della violazione. L'ammontare dell'indennizzo dipende dagli accordi tra le parti.

7. Provvigione

L'agente di commercio ha diritto alla provvigione di conclusione se il contratto non prevede altrimenti.

La provvigione è dovuta quando sopraggiunge il pagamento del terzo contraente se non è diversamente

stabilito nel contratto. Le parti possono anche pattuire che l'agente di commercio riceva una provvigione maggiore se egli ha intrapreso ulteriori attività al fine di garantire l'esecuzione del contratto.

Il preponente calcola l'ammontare della provvigione secondo le condizioni contrattuali. In merito l'agente di commercio ha un diritto di informazione che va adempiuto attraverso un estratto dei registri dal quale si ricava su quali negozi ha diritto alla provvigione.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto ucraino conosce regole espresse soltanto in merito al contratto di agenzia concluso a tempo indeterminato. Non vi sono norme di legge né in relazione al contratto di agenzia a termine, né in merito ad un periodo di prova dell'agente di commercio.

Il contratto di agenzia può essere risolto con il consenso di entrambe le parti. Inoltre la procura può essere revocata dal preponente o l'agente di commercio può prendere le distanze dall'ulteriore esecuzione della procura, se così era previsto nel contratto. In caso di revoca della procura il preponente deve informare l'agente di commercio di ciò con un mese di anticipo, se nel contratto non è previsto un periodo più lungo. Se non sussiste alcuna indicazione contrattuale il contratto di agenzia può essere risolto se all'agente di commercio diviene impossibile adempiere i propri obblighi o se uno dei contraenti muore.

Clausole ulteriori o discordanti devono essere pattuite nel contratto.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

In caso di risoluzione legittima del contratto l'agente di commercio ha diritto alle provvigioni andate perse a causa della cessazione solamente se ciò era stato pattuito.

Se il preponente recede, l'agente di commercio ha diritto alla remunerazione prevista. Inoltre, ha diritto al risarcimento dei danni che egli subisce a causa dell'inadempimento totale o parziale del contratto.

Se il contratto di agenzia viene risolto prima che l'agente di commercio potesse adempierlo del tutto, il preponente deve corrispondere all'agente di commercio sia la provvigione che sarebbe sorta a seguito dell'adempimento del contratto, sia l'attività effettivamente prestata. Ciò non vale se la provvigione sarebbe divenuta esigibile dopo che l'agente di commercio è venuto a sapere, o avrebbe dovuto venire a sapere, della risoluzione del contratto. Il rifiuto di stipulare il contratto da parte del preponente non è motivo di risarcimento del danno da risoluzione del contratto.

10. Impiego di subagenti

Nell'ordinamento giuridico ucraino non è previsto l'impiego di subagenti.

11. Competenza e diritto applicabile

Le parti possono liberamente accordarsi sul tribunale competente o devolvere una controversia derivante dal contratto di agenzia ad un arbitro, se ciò è stato stabilito nel contratto.

Le parti possono ugualmente scegliere liberamente il diritto applicabile. In assenza di accordi si applica il diritto dello stato nel quale il contratto è stato sottoscritto.

AVVISO

Il preponente può impiegare più agenti. Tuttavia il presupposto è che ne informi l'agente di commercio. L'agente di commercio allo stesso modo può operare per più preponenti se non sorge un conflitto di interessi con l'interesse del preponente.

UNGHERIA

1. Principi

Fondamento della disciplina giuridica dell'agente di commercio autonomo (in ungherese "önálló kereskedelmi ügynök") o del contratto di agenzia nel diritto ungherese è la legge n. CXVII del 2000 sul contratto di agenzia autonomo ("2000 évi CXVII. törvény az önálló kereskedelmi ügynöki szerződésről", in seguito l.c.a.). Per le questioni ivi non previste si applicano le norme del codice civile ("1959 évi IV. törvény a Polgári Törvénykönyvről", legge n. IV del 1959, in seguito c.c.).

Con il varo del concepimento del nuovo codice civile con decisione governativa n. 1003/2003 si era previsto di inserire il contratto di agenzia come autonomo contratto nell'ambito delle norme sui contratti di mandato nel neo codificato c. c. Il recepimento di tale progetto è infine rimasto estraneo alla redazione definitiva.

L'agente di commercio, secondo il diritto ungherese, agevola, in ragione di un incarico permanente e dietro remunerazione, l'acquisto o la vendita di merci o la conclusione di un altro contratto relativo alle merci. L'agente di commercio ungherese può anche essere autorizzato alla conclusione del contratto – a seconda degli accordi tra le parti - o in nome del preponente, o anche in nome proprio a favore del preponente. L'agente di commercio autonomo (cioè non operante nell'ambito di un rapporto di lavoro) può esercitare tale attività soltanto in base di un contratto di agenzia ai sensi della l.c.a..

2. Requisiti

Come agente di commercio in Ungheria può operare sia una persona fisica sia una persona giuridica. Per le persone fisiche e giuridiche in qualità di agenti valgono le stesse norme della l.c.a..

In Ungheria non esiste un registro pubblico o un relativo obbligo di iscrizione o registrazione per l'agente di commercio.

3. Tipologie contrattuali simili

In ragione della definizione legale nella l.c.a. nella giurisprudenza ungherese per lungo tempo l'incarico di agevolare un singolo immobile era qualificato ugualmente come contratto di agenzia autonomo e vi veniva dunque sottoposto. Tale conclusione si ricavava dalla circostanza che il mediatore immobiliare esercita l'intermediazione immobiliare con stabilità anche se non viene incaricato sempre dalla stessa persona, ma di norma ottiene soltanto singoli incarichi da persone diverse. Nell'ambito di un così detto processo di unificazione giuridica ("jogegységi eljárás", decisione di unificazione giuridica n. 2/2005) il § 1 comma 1 l.c.a. è stato reinterpretedo in relazione al criterio dell'incarico "stabile" come requisito essenziale del contratto di agenzia e pertanto la questione della qualificazione del contratto con il mediatore immobiliare è stata decisa in ultima istanza: le norme della legge sul contratto di agenzia non trovano più applicazione in caso di singoli incarichi di intermediazione di merci o servizi, anche nel caso del mediatore immobiliare.

4. Requisiti di forma

Il contratto di agenzia necessita in ogni caso della forma scritta, di questo le parti non possono disporre. La violazione di tale norma porta alla nullità del contratto (§ 217 comma 1 c. c.).

Non esiste un obbligo generale di registrazione per l'agente di commercio. A seconda della merce che tratta l'agente di commercio (ad esempio metalli preziosi o armi da fuoco), l'esercizio dell'attività può essere vincolato all'ottenimento di particolari permessi.

5. Doveri dell'agente

Oltre ai fondamentali obblighi di correttezza e buona fede derivanti dal c.c. ungherese, la l.c.a. contiene ulteriori norme sugli obblighi spettanti all'agente di commercio. L'agente di commercio deve in particolare informare il preponente circa la sua attività e circa i contratti agevolati se necessario. In tale ottica è necessaria una formulazione di base del contratto di agenzia con la individuazione più chiara possibile delle circostanze che comportano l'obbligo di comunicazione da parte dell'agente di commercio.

Inoltre, l'agente di commercio è obbligato a comunicare immediatamente al preponente le dichiarazioni dei terzi che riguardano la conclusione di un contratto o si trovano in collegamento con il rapporto contrattuale. Inoltre deve informare il preponente sullo sviluppo della situazione di mercato e sull'insieme delle circostanze che sono essenziali per il suo interesse. Nei confronti dei terzi l'agente di commercio deve rendere nota la portata dei propri poteri di rappresentanza. Tali norme della l.c.a. sono cogenti, non è lecito pertanto discostarsene.

L'agente di commercio ungherese può intraprendere, durante il contratto di agenzia, un'altra attività di agenzia con oggetto contrattuale simile soltanto con il consenso scritto del preponente. All'agente può essere concesso nel contratto un diritto di esclusiva in relazione alle merci pattuite, alla zona geografica e alla clientela. In assenza di apposita clausola si presume che l'agente di commercio non disponga del diritto di esclusiva.

6. Doveri del preponente

Obbligazione caratteristica e imperativa del preponente è il pagamento della provvigione. Inoltre, il preponente deve sostenere l'agente di commercio nell'adempimento dei propri obblighi secondo le indicazioni di legge, quindi, in particolare mettendo a sua disposizione i documenti, le merci e le informazioni necessarie.

Nell'ambito del dovere di comunicazione del preponente la l.c.a. richiede la comunicazione all'agente, entro un termine ragionevole, se il preponente non è nella condizione o non prevede di concludere il numero di contratti sui quali l'agente di commercio potrebbe legittimamente contare. Inoltre, il preponente deve informare l'agente di commercio in merito alla conclusione dei contratti agevolati nonché sul fallimento di tali conclusioni. Infine, la l.c.a. ungherese prevede un obbligo di comunicazione del preponente all'agente anche quando non si ha l'adempimento dei contratti agevolati. Anche queste norme della l.c.a. sono in generale cogenti, non è in alcun caso possibile discostarsi.

7. Provvigione

All'agente di commercio va in ogni caso corrisposta una remunerazione. L'ammontare di tale remunerazione può essere liberamente pattuito dai contraenti. Il pagamento della remunerazione avviene di solito come provvigione, dove la l.c.a. indica come provvigione ogni elemento della remunerazione che muta a seconda del numero o valore del negozio agevolato.

L'agente di commercio acquista il diritto alla provvigione appena il contratto negoziato viene concluso in conseguenza della sua attività. La provvigione diviene altresì esigibile se sopraggiunge la conclusione di un contratto con un contraente già acquisito in precedenza per la conclusione di un contratto simile.

Gli agenti di commercio ai quali è stata concessa l'esclusiva acquisiscono inoltre il diritto alla provvigione se il preponente ottiene autonomamente la conclusione di negozi nella zona o clientela devolute all'agente di commercio, senza il suo intervento, durante il rapporto contrattuale.

Se non è diversamente pattuito nel contratto l'agente di commercio non ha diritto al rimborso spese.

Se non è diversamente pattuito, la provvigione è esigibile quando il contratto con il terzo è venuto in essere e il preponente lo ha adempiuto o avrebbe dovuto adempierlo. Se l'obbligo di prestazione spetta al terzo la provvigione è esigibile quando il contratto con il terzo è venuto in essere e il terzo lo ha adempiuto.

8. Cessazione del contratto

Il contratto di agenzia può essere concluso a termine o a tempo indeterminato. Non è prescritto dalla legge un periodo di prova dell'agente di commercio, ma può essere pattuito dai contraenti.

Il contratto a termine cessa alla scadenza pattuita e non può intervenire una dichiarazione di recesso in via ordinaria. Vi è solo la possibilità di recesso immediato per giusta causa.

Il contratto di agenzia a tempo indeterminato può essere risolto da ciascuno dei contraenti. Dalle norme sui termini minimi di preavviso, che ammontano a:

1. un mese nel primo anno di contratto,
2. due mesi nel secondo anno di contratto e
3. tre mesi nel terzo anno di contratti e in quelli seguenti,

ci si può discostare soltanto se l'agente di commercio non esercita l'attività di agenzia come attività primaria. Inoltre si deve considerare che il termine di preavviso valido per il preponente non può essere inferiore al termine di preavviso valido per l'agente di commercio. Anche qui si hanno norme cogenti della l.c.a. che sono rivolte alla tutela dei diritti dell'agente di commercio, pertanto possono essere modificate soltanto a suo vantaggio.

Sia dai contratti a termine che da quelli a tempo indeterminato è possibile recedere immediatamente in caso di grave violazione degli obblighi contrattuali o legali. In relazione al recesso dei contratti di agenzia la l.c.a. rinvia alle relative norme del c. c. ungherese (ivi regolate al titolo 21).

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Il divieto di concorrenza post contrattuale in Ungheria è lecito a determinate condizioni. Come clausola sulla concorrenza ai sensi della l. c.a. ungherese si intende ogni accordo che limita l'agente di commercio nella sua attività di agente dopo lo scioglimento del contratto di agenzia. Può essere stipulato al massimo per due anni dopo la cessazione del contratto e solo dietro corrispettivo di apposita remunerazione. A ciò si aggiunge che il divieto di concorrenza può essere pattuito soltanto limitatamente ad una sfera di attività identica a quella del contratto di agenzia.

Se l'agente di commercio ha risolto il contratto a causa di una grave violazione contrattuale del preponente può anche disdire per iscritto il divieto di concorrenza entro un mese dal recesso.

10. Impiego di subagenti

Poiché per le questioni non direttamente regolate dalla l.c.a. si devono applicare le norme del c. c.

ungherese sul mandato, l'agente di commercio è essenzialmente tenuto, ai sensi del § 475, comma 1, c. c., ad esercitare l'attività dovuta per contratto personalmente. Si può tuttavia servire della collaborazione di un'altra persona (in particolare di un subagente), se il preponente vi ha acconsentito o se ciò è compatibile con il carattere del mandato. L'agente di commercio risponde per i subagenti assunti come se avesse egli stesso trascurato la questione affidatagli.

11. Competenza e diritto applicabile

Essenzialmente in Ungheria vale la libera scelta della competenza giurisdizionale, che include anche la libera scelta di un arbitro.

Il diritto applicabile può ugualmente essere stabilito dai contraenti se sussistono punti di contatto con il diritto di più Stati. Se nel contratto manca una clausola sul diritto applicabile al contratto, trova applicazione il regolamento n. 13 del 1979 sul diritto internazionale privato, se il rapporto contrattuale presenta punti di contatto con più di un paese. Ai sensi di tale regolamento in tal casi si applica al rapporto contrattuale il diritto della sede o del luogo di dimora abituale dell'agente di commercio.

12. Norme imperative del diritto ungherese

Le norme della l.c.a. sono essenzialmente dispositive, possono perciò essere derogate dalle parti nell'ambito del contratto se la legge non lo vieta espressamente. Tale autonomia delle parti è tuttavia limitata se determinati diritti dell'agente di commercio secondo la valutazione del diritto ungherese richiedono particolare tutela giuridica, come ad esempio il diritto alla remunerazione o ad un ragionevole termine di preavviso per il recesso. In tal caso ci si può discostare dalle prescrizioni di legge solo in favore dell'agente di commercio.

In caso di applicazione di un diritto straniero al rapporto contrattuale si dovrebbe considerare che le norme cogenti del diritto ungherese vanno probabilmente applicate nonostante la pattuizione di un diritto diverso. Peraltro le norme cogenti per lungo tempo sono state un istituto giuridico sconosciuto alla giurisprudenza ungherese e trovano inserimento nel diritto nazionale soltanto un po' alla volta con l'armonizzazione al diritto comunitario dell'UE.

VIETNAM

1. Principi

La disciplina giuridica dei contratti di agenzia in Vietnam è contenuta agli artt. da 166 a 177 del codice di commercio vietnamita (“Commercial Law”, in seguito CL). Il CL è entrato in vigore nella sua prima formulazione il 01.01.2006 ed ha abrogato il vecchio CL approvato soltanto nel 1997, che doveva essere adeguato al rapido sviluppo economico del Vietnam e ai crescenti vincoli a standard internazionali.

2. Requisiti

Ai sensi dell’art. 166 CL il rapporto di agenzia configura un’attività professionale nel cui ambito l’imprenditore e l’agente di commercio pattuiscono che l’agente di commercio, dietro compenso, vende o acquista in nome proprio merci per il preponente o esegue prestazioni di servizi del preponente verso i terzi. Per la dottrina vietnamita l’agente di commercio non opera in nome del preponente, ma ottiene diritti e obblighi in prima persona dal contratto stipulato. La stipulazione di un rapporto di agenzia ha tuttavia come conseguenza ai sensi dell’art. 170 CL che le merci consegnate all’agente di commercio in ragione del contratto con il preponente e il denaro pagato all’agente passano senza ulteriori atti nella proprietà del preponente. L’art. 169 CL contiene un elenco non tassativo di diversi tipi di rapporto di agenzia. Perciò è ad esempio possibile limitare a priori il rapporto di agenzia ad una limitata quantità o concedere all’agente di commercio la rappresentanza esclusiva di una determinata zona.

L’agente di commercio, se non è diversamente pattuito tra le parti, può operare per più preponenti (art. 174 primo comma CL), salvo i casi di cui all’art. 175 comma 7 CL per i quali è espressamente previsto dalla legge un rapporto esclusivo tra il preponente e l’agente di commercio per un determinato negozio.

L’agente di commercio può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Necessita per l’esercizio della propria attività professionale, come ogni altro commerciante ai sensi dell’art. 7 CL, della registrazione presso gli uffici del registro competenti. Una violazione di tale obbligo di registrazione non porta tuttavia all’invalidità del contratto di agenzia, art. 7 secondo periodo CL.

3. Tipologie contrattuali simili

La CL disciplina al titolo 5, accanto al rapporto di agenzia, tre ulteriori forme di rapporti con intermediari alle vendite. Inoltre sussiste la possibilità di investire un terzo della procura generale. Per procura ai sensi dell’art. 141.1 CL si deve intendere un atto attraverso il quale un commerciante viene autorizzato da un altro commerciante, dietro corrispettivo, all’attuazione di attività commerciali nel suo nome e secondo le sue istruzioni. Ai sensi dell’art. 143 CL la procura può riguardare tutte le attività commerciali del rappresentato o solo una parte di esse.

Inoltre la CL conosce anche il mediatore commerciale (art. 150 e ss.), che si limita a far convergere due contraenti allo scopo della stipulazione del contratto e per questo ottiene una remunerazione da mediatore, nonché il mandatario (art. 155 e ss.), che compravende merci in nome proprio su provvigione.

4. Requisiti di forma

A differenza della precedente situazione giuridica, non è più necessaria un’autorizzazione amministrativa o una registrazione del contratto di agenzia. Peraltro, il contratto ai sensi dell’art. 168 CL necessita

della forma scritta o di altra forma equivalente. A tal proposito in particolare viene in considerazione una certificazione degli uffici notarili statali. Se non si osserva la forma prescritta, il contratto, ai sensi dell'art. 122 secondo comma, 124 secondo comma e 127 del codice civile vietnamita del 2005 (in seguito c.c.), è nullo. Ai sensi dell'art. 134 c.c., in tal caso è tuttavia ancora possibile invocare un tribunale o, se esistente, un ufficio competente, che su istanza di una o di entrambe le parti stabilisca se le parti possano eccezionalmente ratificare la conclusione del contratto nella forma prescritta entro un termine da stabilire. Se il termine scade senza esito, il contratto diviene definitivamente nullo. La parte cui è imputabile la nullità del contratto è tenuta al risarcimento del danno verso l'altra parte ai sensi dell'art. 137 comma 2 c.c.

5. Doveri dell'agente

Il principale obbligo dell'agente di commercio ai sensi dell'art. 175 CL, a seconda del tipo di rapporto di agenzia, è la compravendita di merci o la fornitura di prestazioni di servizi alle condizioni stabilite dal preponente. Inoltre, egli è obbligato a consegnare al preponente il denaro incassato e le merci ricevute, o a pagare al preponente un costo per il permesso di esecuzione della singola attività. Inoltre l'agente di commercio deve consentire al preponente di sorvegliare la sua attività e riferire sulle sue attività. Di contro, l'agente di commercio è autorizzato, ai sensi dell'art. 174 CL, a pretendere dal preponente la consegna di merci o denaro e la fornitura delle informazioni necessarie. Infine, l'agente di commercio ha il diritto a pretendere una remunerazione per la sua attività. L'insieme dei diritti e doveri dell'agente di commercio sono tuttavia liberamente negoziabili.

6. Doveri del preponente

Il preponente è tenuto, ai sensi dell'art. 173 CL, a sostenere l'agente di commercio nella sua attività e a fornirgli tutte le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto. Risponde della qualità della merce o delle prestazioni di servizi.

Inoltre è tenuto al pagamento all'agente della remunerazione pattuita e delle altre spese necessarie. La remunerazione, ai sensi dell'art. 171 CL, consiste in una provvigione se nel contratto di agenzia sono già state pattuite le condizioni per il contratto con il cliente terzo. Se così non è, viene garantita con una quota dei profitti.

Altri doveri del preponente, come altri dell'agente di commercio, si possono avere, ai sensi dell'art. 12 CL, da un precedente contatto negoziale tra le parti, nel cui ambito si erano creati determinati usi commerciali, se le parti conoscevano tale uso commerciale o avrebbero dovuto conoscerlo. Infine il preponente è tenuto, ai sensi dell'art. 173 comma 5 CL, al risarcimento del danno per le violazioni contrattuali dell'agente di commercio, in via solidale, se esse rientrano anche nel campo di responsabilità del preponente.

In cambio, il preponente gode, ai sensi dell'art. 172 CL, del diritto di stabilire le condizioni per il contratto dell'agente di commercio con il terzo cliente e di pretendere dall'agente di commercio la trasmissione dei pagamenti incassati nell'ambito del rapporto di agenzia e la consegna delle merci ricevute. Ha anche il potere di impartire direttive all'agente di commercio. I diritti e gli obblighi del preponente sono in ogni caso oggetto di libera contrattazione.

7. Provvigione

Ai sensi dell'art. 176 CL, il pagamento della remunerazione, così come tutti gli altri pagamenti nell'ambito del rapporto di agenzia, deve avvenire nel dubbio dopo la prestazione dell'agente di commercio. Non

c'è un obbligo di legge al rimborso delle spese o di altri costi dell'agente di commercio, ma ciò viene di solito pattuito.

8. Scioglimento del contratto

Il diritto vietnamita non prevede una generale durata del contratto. La legge prevede come caso normale un rapporto di agenzia a tempo indeterminato. Resta impregiudicata per le parti la possibilità di diversa regolamentazione contrattuale.

Il contratto di agenzia a tempo indeterminato può essere risolto in ogni momento dalle parti senza addurre motivi. Ai sensi dell'art. 177 comma 1 CL, il rapporto di agenzia cessa in caso di recesso soltanto dopo il decorso di un termine congruo, che ammonta ad almeno 60 giorni dall'invio della comunicazione. Se il contratto di agenzia era a priori limitato ad una certa durata cessa alla scadenza. Non sussiste in tal caso la possibilità di recesso ordinario. Tuttavia spetta ai contraenti, in caso di non irrilevante violazione del contratto – sia per il contratto a termine che per quello a tempo indeterminato – ai sensi dell'art. 292 e ss. CL, la possibilità di interrompere il contratto, di dimissioni e di risoluzione. La legge non dice quando una violazione contrattuale vada considerata rilevante. Si considerano in tal caso soprattutto violazioni di clausole essenziali (esclusiva, tutela di zona, ecc.). Anche in tal caso le parti possono pattuire diversamente.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Nell'ipotesi di recesso ordinario, il preponente, ai sensi dell'art. 177 comma 2 CL, è tenuto al pagamento di un indennizzo se il recesso dipende da lui. L'indennizzo ammonta ad una remunerazione mensile media per ogni anno nel quale l'agente di commercio ha operato per il preponente. Se la durata dell'attività dell'agente di commercio per il preponente è stata inferiore ad un anno l'indennizzo ammonta ad una remunerazione mensile media. Se il recesso dipende invece dall'agente di commercio il diritto al pagamento dell'indennizzo viene meno (art. 177 comma 3 CL.). Se il contratto viene risolto per un motivo diverso dal recesso ordinario, non spetta all'agente alcun diritto all'indennizzo. È tuttavia possibile che gli spetti (come anche al preponente), dallo stesso punto di vista giuridico riguardante la risoluzione del contratto secondo le norme generali (art. 292 ss. CL), un diritto al risarcimento del danno.

10. Impiego di subagenti

Ai sensi dell'art. 169 comma 3 CL, il preponente e l'agente di commercio possono pattuire che l'agente di commercio debba incaricare altri agenti ausiliari per l'adempimento degli obblighi nascenti da tale rapporto contrattuale. Senza un accordo sul punto l'assunzione di subagenti non è ammessa, poiché l'agente di commercio è in linea di massima tenuto ad operare personalmente. Se si pattuisce la liceità della nomina di subagenti l'agente di commercio rappresenta i subagenti nella loro assunzione ai sensi dell'art. 169 comma 3 secondo periodo CL. Essi sono tenuti, ai sensi dell'art. 169 comma 3 terzo periodo CL, ad agire in nome dell'agente di commercio e non a concludere, come invece l'agente stesso, un contratto in nome proprio. Inoltre i subagenti sono vincolati alle direttive dell'agente di commercio quanto l'agente di commercio è vincolato dalle direttive del preponente.

11. Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 317 comma 3 CL, nelle controversie commerciali sussiste la possibilità di invocare un arbitro o un giudice ordinario. A tale proposito si dovrà osservare che gli investitori stranieri hanno, ai sensi della legge unitaria sugli investimenti (CIL), entrata in vigore il 1.07.2006, un diritto di scelta della competenza giudiziaria. L'art. 12 CIL si riferisce alle controversie che insorgono nell'ambito dei

progetti di investimento (che potrebbe essere la regola nel caso dei contratti di agenzia) e stabilisce, al terzo comma, che gli investitori stranieri che hanno in Vietnam controversie con altri stranieri o con cittadini vietnamiti, hanno sia il diritto di scegliere tra giurisdizione ordinaria e arbitrato, sia la possibilità di scegliere arbitri internazionali o stranieri. Per le controversie meramente vietnamite rimane escluso il richiamo ad arbitri non vietnamiti ai sensi dell'art. 12 comma 2 CIL. Il procedimento avanti i tribunali vietnamiti soggiace alle regole della procedura civile vietnamita.

Il codice commerciale vietnamita, e perciò anche le regole dell'agenzia ivi contenute, trovano applicazione, ai sensi dell'art. 1 primo comma CL, a tutte le attività economiche che hanno luogo sul territorio della Repubblica Socialista del Vietnam. Inoltre la CL, ai sensi dell'art. 1 comma 2 CL, vale anche per le attività economiche al di fuori del territorio statale vietnamita se le parti hanno pattuito la validità della CL nel loro contratto. Lo stesso vale quando il diritto straniero o un contratto statale stipulato dallo Stato del Vietnam prevedono la applicabilità della CL. Viceversa è anche possibile che un contratto statale prescriva l'applicabilità del diritto straniero (o di usi commerciali stranieri), che trova allora immediata applicazione ai sensi dell'art. 5 comma 1 CL. Ugualmente i contraenti possono pattuire la validità per il loro contratto di un altro ordinamento giuridico (o di usi commerciali stranieri) se l'oggetto del contratto presenta un collegamento con l'estero. Le norme dell'ordinamento giuridico straniero o degli usi commerciali non trovano tuttavia alcuna applicazione ai sensi dell'art. 5 secondo comma se violano principi fondamentali del diritto vietnamita. In tal caso vale direttamente il diritto vietnamita.

AVVISO

Gli artt. 16 e ss. CL contengono norme speciali per l'ipotesi che persone o società straniere partecipino ai traffici commerciali all'interno del Vietnam. È pertanto consentito agli stranieri di avere rappresentanti, e in molti settori negoziali, anche agenzie in Vietnam. In ogni caso gli stranieri necessitano per una attività economica sul territorio statale del Vietnam, ai sensi dell'art. 22 comma 1 CL, un permesso da richiedere agli uffici competenti.

YEMEN

1. Principi

Nella Repubblica dello Yemen il rapporto di agenzia e quello con il commerciante in proprio vengono principalmente regolati dalla legge yemenita sull'organizzazione delle rappresentanze e degli stabilimenti delle imprese straniere (l. n. 23/1997, in seguito l.c.a.). Quando la l.c.a. non contiene alcuna norma, si fa riferimento al codice commerciale yemenita (l. n. 32/1991, più volte modificata, di seguito c. comm.).

L'art. 2 l.c.a. definisce la rappresentanza di un'impresa straniera come ogni accordo in ragione del quale un'impresa straniera dà diritto ad una società, impresa, organizzazione o istituto commerciale, fondata nello Yemen o ivi avente la propria sede, di vendere o commerciare i prodotti dell'impresa straniera o eseguire i negozi dell'impresa straniera al fine di eseguire contratti di importazioni o di esercitare in funzione di appaltante, sia come agente che come commerciante in proprio, sia come rappresentante unico dell'impresa straniera sia come ausiliario in una determinata zona o per un determinato prodotto o per negozi che l'agente porti a termine assieme ad un determinato numero di altri agenti.

Come impresa straniera si intende ogni società, organizzazione o impresa che è stata fondata o ha la propria sede al di fuori dello Yemen.

2. Requisiti

Ai sensi dell'art. 19 l.c.a. la Divisione per le rappresentanze commerciali del Ministero del commercio e dell'acquisto (Ministry of Supply and Trade) non può registrare altri rappresentanti fintanto che sussiste una controversia tra l'impresa straniera e il rappresentante registrato ed essa non è stata definita né consensualmente né da decisione giuridicamente vincolante. Da ciò discende che l'agente yemenita gode dell'esclusiva. Tuttavia il ministero per il commercio e l'acquisto può autorizzare un terzo, su richiesta, ad importare i prodotti inclusi in una procura registrata qualora si provi che l'agente registrato è inattivo e trascura ingiustificatamente l'importazione dei prodotti.

Ai sensi dell'art. 3 l.c.a. l'agente, nel caso di persona fisica, deve avere la cittadinanza yemenita ed essere stabilmente residente nello Yemen, possedere una adeguata licenza di agente commerciale che includa il settore produttivo del rapporto di agenzia. In alternativa, anche le società che hanno la propria sede nello Yemen possono essere agenti, se lo scopo sociale ai sensi dello statuto coincide con tali attività. Contrariamente ad altri ordinamenti della regione relativamente ai capitali, nello Yemen è sufficiente che sia posseduto da cittadini yemeniti il 51% di una società di agenzia. Peraltro, la maggioranza dei soci e degli amministratori deve essere composta da cittadini yemeniti in caso di società di agenzia pubbliche e società in accomandita.

3. Tipologie contrattuali simili

La l.c.a. comprende espressamente diverse categorie di intermediari alle vendite, fra cui l'agente, il commerciante in proprio e il rappresentante di commissione, l'agente assicurativo, lo spedizioniere e altri. Il rappresentante di commissione appare all'esterno come un commissionario, ma ha verso il preponente lo stesso rapporto dell'agente.

4. Requisiti di forma

Per la registrazione del contratto di agenzia nel registro della Divisione per i rapporti di agenzia del Ministero per l'acquisto e il commercio è necessario depositare un contratto autenticato da notaio e riautenticato in lingua araba o almeno allegare una traduzione in arabo asseverata da un traduttore autorizzato nello Yemen (art. 8 l.c.a.) Anche se la registrazione è prescritta formalmente, nella prassi possono importare la maggior parte dei prodotti anche gli agenti non registrati, fintanto che ciò non sia fatto da altra agenzia registrata. Tuttavia, soltanto un agente registrato può agire contro le importazioni parallele o (nella sua qualità di agente) le falsificazioni di prodotti.

5. Doveri dell'agente

La l.c.a. regola innanzitutto i diritti e doveri formali, come l'obbligo dell'agente di utilizzare un timbro della ditta che contenga non solo il suo nome per intero, il nome del preponente straniero e il numero di registrazione del suo contratto di agenzia, ma nomini anche le attività registrate nel registro degli agenti, il tutto sia in lingua araba e in lingua inglese (art. 15 l.c.a.) Inoltre, l'agente è obbligato ad approntare tutta la corrispondenza, le ricevute e i documenti in lingua inglese e araba, esplicitando il nome completo del preponente straniero nonché tutti gli altri punti sopra citati (art. 16 l.c.a.) Se l'agente importa mezzi di trasporto, macchine agricole o macchine per la costruzione di strade, deve garantire la consegna dei pezzi di ricambio e la tenuta di officine con collaboratori qualificati. Tutti gli altri obblighi derivano dal contratto di volta in volta concluso.

6. Doveri del preponente

I doveri del preponente derivano essenzialmente dal contratto di agenzia stesso. Altre obbligazioni si ricavano più che altro per deduzione rispetto alle obbligazioni dell'agente, come ad esempio nell'ipotesi di fornitura dei pezzi di ricambio. Inoltre, vi è l'obbligo generale di rifornire l'agente di prodotti e di remunerare adeguatamente l'accordo contrattuale.

7. Provvigione

La provvigione può essere liberamente concordata dalle parti. Il diritto yemenita non conosce remunerazioni minime, il compenso è interamente questione rimessa ad accordi contrattuali.

8. Scioglimento del contratto

L'art. 2, secondo comma, l.c.a. afferma che il contratto di agenzia deve stabilire espressamente la durata della rappresentanza. Le parti sono però libere di concludere un contratto a termine o a tempo indeterminato. Indipendentemente da ciò l'agente, ai sensi dell'art. 13 l.c.a. deve rinnovare la sua licenza di rappresentante ogni anno per i primi tre anni del rapporto di agenzia, sempre che in tale momento il contratto di agenzia sia ancora valido. Se il contratto di agenzia termina alla scadenza e non viene rinnovato entro sei mesi, sia la licenza che la registrazione del rapporto di agenzia vengono meno, sempre che il contratto non contenga una clausola per il rinnovo automatico. Decorso i primi tre anni la registrazione della rappresentanza viene rinnovata, su istanza di parte, anche qualora il contratto in sé sia già scaduto.

La l.c.a. non contiene previsioni sul recesso dal contratto di agenzia perciò è necessario riferirsi alle norme del c.comm. Le regole espresse sulla risoluzione del contratto nel c.comm. riguardano soltanto i motivi formali della cancellazione dell'iscrizione del rapporto di agenzia, ad esempio nel caso di licenza falsificata. Ai sensi dell'art. 285 c.comm., il recesso dal contratto di agenzia è possibile, tuttavia

manca una norma legale sui termini di preavviso. Si dovrebbero osservare i termini stabiliti dagli usi commerciali. Nella prassi yemenita non si può contare su termini di preavviso inferiori ai tre mesi. L'agente registrato può far stabilire un divieto alle importazioni per i prodotti inclusi nel contratto di agenzia, nella misura in cui tale divieto non confligga con l'interesse pubblico, fino a quando la controversia con il preponente in ragione della risoluzione non sia stata risolta con un indennizzo o il rapporto di agenzia non sia stato risolto da una decisione avente valenza giuridica.

Poiché la legge tace sui motivi che giustificano un recesso è consigliabile inserire nel contratto un catalogo di obblighi la cui violazione costituisca valido motivo di recesso. Appare peraltro appropriato stabilire l'obbligo di diffida in caso di violazioni contrattuali minori.

9. Conseguenze dello scioglimento del contratto

Ai sensi dell'art. 285 c.comm. la parte che recede dal contratto di agenzia è tenuta nei confronti dell'altra parte al risarcimento del danno che essa ha subito in ragione del recesso senza preavviso o ingiustificato. Il calcolo del risarcimento dovuto non è regolato dalla legge. Nella prassi l'agente deve dimostrare i danni subiti. Il recesso in sé non rappresenta, secondo l'opinione yemenita, una fonte di danno. La regola nella prassi è il pagamento di una provvigione annuale – calcolata sulla base della media delle provvigioni annuali degli ultimi tre anni – moltiplicata con il fattore 2-3. I divieti di concorrenza previsti dal contratto sono sottoposti nel caso concreto alla prova da parte dei tribunali locali. Nella prassi yemenita tali accordi non sono usuali, la possibilità della loro stipulazione è dubbia.

10. Impiego di ausiliari

La l.c.a. prevede che l'agente debba avere in sostanza un collegamento diretto con il preponente estero, art. 5 l.c.a. Eccezionalmente, tuttavia, possono operare sia gli agenti che gli ausiliari di una società di vendite regionale del preponente estero, art. 2 l.c.a., fintanto che vengano impiegati direttamente da tale società di vendite regionale. In questo caso la relazione dell'agente yemenita con il preponente estero è regolata solo indirettamente, attraverso la società di vendite regionale. Se il rapporto contrattuale tra il preponente e la società di vendite regionale cessa, cessa anche il rapporto di agenzia con il singolo agente. Se lo stesso agente registrato volesse concludere contratti con i locali canali commerciali, tali ausiliari sarebbero in relazione contrattuale soltanto con l'agente registrato e non ricadrebbero sotto la tutela della l.c.a.

11. Competenza e diritto applicabile

Ai sensi dell'art. 17 l.c.a. i tribunali yemeniti hanno la competenza esclusiva sulle controversie relative a contratti di agenzia. Nella prassi l'impiego del diritto yemenita è obbligatorio, poiché le decisioni e i lodi arbitrali stranieri volti allo scioglimento dell'agenzia nello Yemen non sono riconosciuti né possono essere eseguiti. Gli arbitrati non sono ammessi per i contratti di agenzia.

12. Norme imperative del diritto yemenita

Sebbene possano importare prodotti nello Yemen anche gli agenti non registrati che non ricadono nell'ambito di tutela della l.c.a., fintanto che non siano oggetto di un contratto di agenzia registrato, la norma cogente dell'art. 17 l.c.a. afferma che le macchine per il settore dei trasporti, dell'agricoltura e dell'urbanistica, nonché altri apparecchi meccanici, elettronici o elettrici possono essere importati nello Yemen solo da agenti registrati. Essenzialmente l'intera l.c.a. si configura come diritto inderogabile, sicché gli agenti registrati devono adeguarsi alle norme ivi citate.

FINITO DI STAMPARE
NEL MESE DI SETTEMBRE 2008
DALLA TIPOGRAFIA UTVI TIPOLITO - VICENZA

Edito da IPI Istituto Promozionale per l'Industria Srl Soc. Unipers.
Piazza Castello, 3 - 36100 Vicenza

In collaborazione con Banca Popolare di Vicenza

Euro 15,00
(IVA inclusa)