

Contratto di agenzia a tempo determinato e indeterminato: differenze e opportunità

Autore: Oliveri Gabriele Emilio

In: Diritto del lavoro

Il contratto di agenzia, nel diritto del lavoro italiano, è un contratto con cui una parte, detta "agente" assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra persona, detta "preponente", contro retribuzione, la conclusione di contratti di zona determinata.

In materia di rapporti di agenzia e rappresentanza commerciale la disciplina prevista dal Codice Civile viene integrata e completata dagli **Accordi Collettivi Economici ("AEC")** sottoscritti dalle associazioni rappresentative delle preponenti e dalle associazioni sindacali degli agenti e rappresentanti di commercio.

A questo proposito, si deve segnalare che in data 31 luglio 2014 è stato sottoscritto il **nuovo AEC Settore Industria** che, dopo oltre un decennio, va a sostituire il previgente AEC del 2002, apportando modifiche a numerosi aspetti concernenti i rapporti tra agenti (e rappresentanti) di commercio e preponenti.

L'AEC 2014 introduce una ripartizione più netta delle indennità di fine rapporto rispetto all'AEC 2002 dove l'indennità cd. meritocratica rappresentava una delle due voci che componevano l'indennità suppletiva di clientela.

Con la nuova formulazione dell'art. 10 dell'AEC 2014 le indennità di fine rapporto sono state articolate in:

- indennità di risoluzione del rapporto (**FIRR**);
- indennità sostitutiva di clientela (**ISC**);
- indennità meritocratica.

1 In merito all'indennità di risoluzione del rapporto, viene riconosciuta all'agente o rappresentante anche se non ci sia stato da parte sua alcun incremento della clientela e/o del fatturato, e risponde principalmente al criterio dell'equità.

2 In merito all'indennità suppletiva di clientela (ISC), attiene sia al contratto a tempo indeterminato che a quello determinato, in quanto, il nuovo AEC Industria 2014 afferma esplicitamente all'art 10 capo II

che “il trattamento di cui al presente capo II sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, **anche per lo scioglimento del contratto a termine**”.

Sarà riconosciuta ed erogata all’agente o rappresentante secondo le modalità previste dagli Accordi. Anche tale emolumento risponde al principio di equità, e non necessita per la sua erogazione della sussistenza della prima condizione indicata nell’art. 1751, primo comma, c.c.

Quando il contratto si scioglie **ad iniziativa della casa mandante** per fatto **non imputabile** all’Agente o Rappresentante, sarà corrisposta dalla ditta preponente all’Agente medesimo, in aggiunta all’indennità di risoluzione del rapporto.

Pur avendo natura risarcitoria (e questo elemento ne caratterizza la tassazione) l’indennità suppletiva di clientela, al pari dell’Indennità risoluzione rapporto e a differenza dell’indennità “meritocratica”, è **sganciata da qualsiasi valutazione relativa all’attività dell’agente connessa allo sviluppo e al mantenimento della clientela nel tempo**, rispetto alla data di conferimento del mandato.

3 In merito all’indennità meritocratica, è stata introdotta dagli accordi economici del 2002, anch’essa, attiene sia al contratto a tempo indeterminato che a quello determinato, in quanto, il nuovo AEC Industria 2014 afferma esplicitamente all’art 10 capo III che “il trattamento di cui al presente capo III sarà riconosciuto, nei termini e alle condizioni di cui sopra, **anche per lo scioglimento del contratto a termine**”.

Risponde ai criteri indicati dall’art. 1751 c.c., relativamente alla sola parte in cui prevede come presupposto per l’erogazione l’aumento del fatturato con la clientela esistente e/o l’acquisizione di nuovi clienti.

Spetta indipendentemente dall’iniziativa e dalla causale della risoluzione.

Si computa sulle provvigioni e sulle altre somme comunque denominate, per le quali è sorto il diritto al pagamento anche se non sono state ancora corrisposte al momento della cessazione del rapporto.

La corresponsione di un’indennità definita “meritocratica” è **riconosciuta:**

- nel solo caso in cui l’**importo complessivo** di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela sia inferiore **al valore massimo previsto dal comma 3 dell’art. 1751, c.c.;**
- ricorrano le condizioni per cui l’agente al momento della cessazione del rapporto **abbia procurato nuovi clienti al preponente** o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- L’indennità “meritocratica” aggiuntiva spetta, in tal caso, in misura **non superiore alla differenza**

tra la somma di indennità di risoluzione del rapporto ed indennità suppletiva di clientela ed il valore massimo previsto dal comma 3 dell'art. 1751, c.c.

ESEMPIO In altri termini, posto il limite massimo disposto dall'art. 1751, c.c., pari a € 35.000, avremo che:

- se la sommatoria dell'indennità di risoluzione e quella suppletiva corrisponde a € 30.000, l'indennità "meritocratica" potrà al massimo raggiungere il valore di € 5.000;
- se la sommatoria dell'indennità di risoluzione e quella suppletiva corrisponde a € 35.000, nulla dovrà essere riconosciuto all'agente a titolo di indennità "meritocratica" anche se sussistono i presupposti per il suo riconoscimento in capo all'agente.

Il recesso

Il contratto di agenzia può essere sciolto sia con preavviso che senza preavviso.

Nel contratto d'agenzia a tempo determinato non è prevista la facoltà di recesso anticipato senza giusta causa.

Infatti, una **risoluzione anticipata** del contratto da parte di uno dei contraenti può ritenersi legittima solo laddove sia dovuta ad **un'inadempienza dell'altra parte**, inadempienza che, in base alle norme contrattuali deve rivestire notevole importanza, avuto riguardo all'interesse della parte adempiente.

Ciò significa che, in tale tipo di contratto a durata limitata non è previsto il preavviso ma le parti possono recedere solo attraverso **la scadenza del termine contrattuale**.

Nel caso il contratto continui ad essere eseguito dalle parti successivamente alla scadenza del termine, si trasforma in contratto a tempo indeterminato.

Al contrario, il secondo comma dell'art. 1751 c.c., riferendosi al recesso dal contratto a tempo indeterminato recita testualmente che "Se il contratto di agenzia è a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso dandone preavviso all'altra entro un termine stabilito".

Se il contratto di agenzia è a **tempo indeterminato**, ciascuna delle parti può recedere dal contratto stesso, **dandone preavviso** all'altra entro un termine stabilito.

Si tratta, in particolare, di un recesso unilaterale costitutivo dell'effetto estintivo del rapporto, che produce i suoi effetti nel momento in cui l'altra parte ne abbia conoscenza.

Tuttavia, purché possa raffigurarsi una situazione legittima di recedibilità, è necessario, come accennato, il rispetto del c.d. termine di preavviso.

Diversamente, il recesso dal contratto senza preavviso dovrà intendersi quale vero e proprio inadempimento contrattuale, con il conseguente diritto della parte non recedente a vedersi riconosciuto il risarcimento dei danni, attraverso il pagamento di un'indennità sostitutiva del preavviso.

Conclusioni

Tanto considerato, nell'accingersi a rassegnare le conclusioni è possibile affermare che, le **principali differenze** pragmatiche sono che:

- il contratto di agenzia a **tempo indeterminato**, può essere fatto cessare in qualsiasi **momento** dando il relativo preavviso,
- per la cessazione del contratto di agenzia a **tempo determinato**, bisogna attendere la **relativa scadenza**, **pena il risarcimento del danno per anticipata risoluzione**, di regola pari alle provvigioni perse fino alla scadenza.

In altre parole, il contratto di agenzia **tempo indeterminato** di fatto è **giuridicamente più "precario"** perché può essere interrotto in qualsiasi momento.

Il contratto di agenzia a **tempo determinato** invece è, sempre giuridicamente parlando, **più "stabile"**, perché per tutta la durata del contratto le parti non possono interrompere il rapporto se non unicamente per giusta causa.

In caso di recesso dal contratto di agenzia, **sia a tempo determinato che a tempo indeterminato**, saranno dovute tutte le indennità previste (FIRR, ISC, Meritocratica).

Tuttavia, quando la casa mandante propone l'uno o l'altro tipo di contratto, spesso lo fa per le motivazioni opposte.

In tale contesto però, **vi è da fare un accenno prettamente "psicologico" della questione**, in quanto,

il contratto di agenzia a **tempo indeterminato** viene “percepito” dall'agente come più stabile per via, appunto, della sua durata “indeterminata”, mentre il contratto di agenzia a **tempo determinato** viene percepito come meno stabile per via del fatto che ha una “scadenza”.

Talvolta, quindi, le case mandanti **impiegano il contratto a tempo determinato** per “provare” la resa dell'agente, e generare una maggiore pressione psicologica per effetto della “scadenza”.

Tale scelta, tuttavia, **può rivelarsi un'arma a doppio taglio**, poiché, come detto, la casa mandante non può poi interrompere anticipatamente il contratto se non per giusta causa.

Se poi il contratto prevede una clausola di **rinnovo automatico**, la mandante deve prestare massima attenzione al **termine per la disdetta, per impedirne il rinnovo** ed evitare di rimanere vincolata per un intero altro periodo.

A livello di strategia aziendale quindi, si **sconsiglia fortemente di pattuire scadenze superiori a 1 anno**, in modo che, in caso di tacito rinnovo, si tratti quantomeno di un rischio calcolato ad un periodo limitato.

<https://www.diritto.it/contratto-agenzia-tempo-determinato-indeterminato-differenze-opportunita/>