

CRISTINA SPADARO

SUL TRATTAMENTO INDENNITARIO DELL'AGENTE COORDINATORE

Sintesi

La disciplina del compenso spettante all'agente che svolge, altresì, l'attività di supervisione e coordinamento, costituisce una problematica che attanaglia da tempo gli operatori del settore.

Com'è noto, la figura dell'agente generale è riconosciuta dalla giurisprudenza la quale ha, in più occasioni, affermato che la mandante ha la facoltà di avvalersi di una pluralità di agenti organizzati gerarchicamente tra di loro al fine di garantire una migliore efficienza dell'attività di promozione e vendita dei prodotti dalla stessa commercializzati, con la conseguente maggior resa in termini di compensi. Dunque, se da un lato, l'oggetto principale del contratto deve essere comunque quello di promozione diretta degli affari rimanendo quello di coordinamento, un'attività solo accessoria rispetto al primo, è pur vero che trattasi di un principio messo in discussione dalla Suprema Corte di Cassazione secondo la quale la conclusione dei contratti non richiede necessariamente la "ricerca del cliente" ed è pur sempre riconducibile alla prestazione dedotta nel contratto di agenzia anche quando il cliente da cui proviene la proposta di contratto trasmessa all'agente, non sia stato direttamente ricercato da quest'ultimo, purché sussista nesso di causalità tra l'opera di promozione svolta dall'agente nei confronti del cliente e la conclusione dell'affare cui si riferisce la richiesta di provvigione (Cass. sez. lav., n. 6482/2004).

In altre parole, secondo i Giudici di legittimità, la propaganda è una componente della promozione, considerata dall'articolo 1742 c.c. ed è sufficiente ad integrarla ogni qualvolta, unitamente ad altri compiti, riassume la funzione di organizzazione e sviluppo di collocamento del prodotto, in modo da attribuire all'incaricato il ruolo di effettivo intermediario tra la mandante ed i propri clienti, anche attraverso un'attività di sollecitazione mediata dei possibili acquirenti del bene o del servizio commercializzato.

Orbene, la figura del capo-area è stata recepita da tempo negli AEC di settore i quali ne hanno confermato la compatibilità con quella di agente semplice imponendo *in un primo momento*, una remunerazione esclusivamente di natura non provvigionale (così, l'art. 6, co. 4, dell'AEC

20.03.2002 prevede che *"nel caso in cui sia affidato all'agente o rappresentante l'incarico di coordinamento di altri agenti in una determinata area, purché sia specificato nel contratto individuale, dovrà essere stabilito uno specifico compenso aggiuntivo, in forma non provvigionale"* mentre l'AEC 16.02.2009, Settore Commercio, stabilisce a sua volta che ove all'agente siano affidate attività accessorie o complementari a quelle previste negli artt. 1742 e ss. cc., dovrà essere stabilito uno specifico compenso aggiuntivo in forma non provvigionale); *successivamente*, con l'entrata in vigore dell'AEC 2014 Settore Industria, la possibilità di una remunerazione anche in forma provvigionale. Trattasi di un'attività complementare o accessoria a quella di promozione (non essendo altrimenti configurabile un agen-

te ma un "capo-area" operante in regime di autonomia o subordinazione) ed in quanto tale deve essere disciplinata secondo le norme che regolano il contratto di agenzia con la conseguenza che, ove ne sussistano i presupposti, all'atto della cessazione dell'incarico l'agente generale ha diritto a percepire l'indennità di clientela. In definitiva, il rapporto tra contratto di agenzia ed incarico accessorio di coordinamento deve essere ricostruito attraverso lo schema del collegamento negoziale, con vincolo di dipendenza unilaterale.

I contratti accessori seguono la sorte dei contratti principali cui accedono, ma non ne mutuano la disciplina, con l'ovvia conseguenza che ciascuno di essi rimane assoggettato alle proprie regole ed il vincolo di collegamento, rileva solo nel senso che le vicende del rapporto principale

si ripercuotono sul rapporto accessorio condizionandone la validità e l'efficacia. Di conseguenza, la revoca dell'incarico accessorio, proprio in quanto riferito ad un rapporto contrattuale distinto da quello di agenzia, non può dispiegare alcun effetto su quest'ultimo, né sotto il profilo della pretesa inadempienza del preponente revocante agli obblighi discendenti

dal contratto di agenzia, né dall'angolo visuale di una pretesa carenza di interesse del medesimo preponente alla prosecuzione del rapporto di agenzia.

Pertanto, all'atto dello scioglimento di un contratto accessorio di coordinamento che consenta comunque all'agente l'opportunità di continuare il rapporto in essere con la preponente, quest'ultima è

tenuta ad indennizzare il capo area corrispondendogli sia l'indennità per il mancato preavviso non lavorato che l'indennità suppletiva di clientela.

Tali indennità vanno calcolate su tutti i compensi al netto di storni e rimborsi, strettamente connessi all'attività dell'agente e correlati agli affari dallo stesso conclusi ed andati a buon fine.