

# Dal “nuovo” codice di procedura civile opportunità per gli agenti

ALESSANDRO LIMATOLA

Una nuova opportunità per gli agenti può scorgersi dalle più recenti modifiche del codice di procedura civile: la consulenza tecnica d'ufficio preventiva ai fini della composizione della lite.

Ritengo, in questa sede, di concentrare l'attenzione sugli aspetti salienti dell'istituto che, nello stesso tempo, mi sembrano particolarmente significativi ed innovativi.

Capita di frequente che la preponente ometta di inviare, specie dopo la risoluzione del rapporto, l'estratto conto delle vendite concluse con i clienti della zona fino alla cessazione del contratto e di quelle concluse dopo tale momento, semprechè relative ad affari trattati dall'agente prima di cessare la propria attività; capita, inoltre, che, ad insaputa dell'agente esclusivo, concluda affari con i clienti della sua zona senza dargliene comunicazione e soprattutto senza pagargli le relative provvigioni.

Da cui, visto il recente favorevole orientamento della Corte di Cassazione in tema d'indennità ex art. 1751 c.c., l'opportunità di acquisire la prova preventiva in ordine al procacciamento di nuovi clienti da parte dell'agente e/o allo sviluppo degli affari con quelli esistenti, come quella relativa alla percezione di sostanziali vantaggi da parte della prepo-

nente anche dopo la cessazione del rapporto.

Vero è che i comportamenti scorretti delle mandanti, come quelli suesposti, in genere si fondano essenzialmente sul fatto che non sempre i giudici ordinano alla casa mandante l'esibizione delle scritture contabili accompagnando il mezzo istruttorio con la nomina di un consulente.

A trovare accoglimento infatti è la richiesta di esibizione – non tanto della contabilità aziendale, in quanto ritenuta generica e a carattere esplorativo, indagatorio, ma – di singoli e ben determinati documenti (i quali nell'ambito del contratto di agenzia servono a poco o nulla).

Così facendo viene, di fatto, impedito all'agente di accedere all'unica prova possibile per accertare il proprio diritto e determinare il relativo ammontare.

A queste difficoltà può opporsi, a mio giudizio, il nuovo «strumento» messo a disposizione dal legislatore. L'agente avrà la possibilità di chiedere l'espletamento di una consulenza tecnica preventiva ai fini della composizione della lite.

Lo strumento mi sembra semplice, lineare, rapido e di facile utilizzo.

Infatti – differentemente dal passato – non è più necessario il carattere dell'urgenza per richie-

dere l'accertamento e la determinazione di crediti derivanti dalla mancata o inesatta esecuzione di obbligazioni contrattuali o da fatto illecito.

Peraltro, per espressa previsione, il tecnico incaricato, prima di procedere, deve provvedere ad esperire un tentativo di conciliazione tra le parti che, se riesce, riduce i tempi del contenzioso e contribuisce a deflazionare il carico della giustizia.

In tale ordine di idee può essere ricompreso tutto o quasi: provvigioni dirette e/o indirette, l'acquisizione di nuovi clienti o lo sviluppo degli affari con i clienti preesistenti, la determinazione delle indennità di cessazione del rapporto, l'ammontare degli incassi curati dall'agente per conto della casa mandante (ove disponibile la relativa documentazione) nel corso della relazione contrattuale ecc.

Lo strumento non ha ancora un riscontro giurisprudenziale adeguato essendo stato introdotto da poco tempo.

Ritengo, tuttavia, che, se ben utilizzato, specie nella fase di prima fase applicazione, possa dare una risposta efficace e soprattutto rapida alle istanze di giustizia che provengono dalla categoria degli agenti di commercio e, nel contempo, contribuire a alleggerire il numero dei procedimenti giudiziari ordinari pendenti.