

Gli affari non accettati dal preponente nell'ambito del contratto di agenzia

Cristina Spadaro

Prima l'art. 1748 c.c. (come novellato dal D.lgs n. 303/91), poi l'art. 1749 c.c. (a sua volta come novellato dal D.lgs n. 65/99), entrambi di recepimento di direttive comunitarie, hanno nel tempo previsto l'obbligo in capo al preponente che non voglia ovvero non sia in grado di dar corso all'ordine a lui pervenuto dal proprio agente, di comunicare a quest'ultimo un formale rifiuto.

Situazione questa che comporta la perdita economica che l'agente è così destinato a subire.

Il termine entro il quale una simile comunicazione deve essere effettuata è indicato negli Accordi Economici di Settore.

L'AEC Commercio 16.02.2009, all'art. 5, 4° comma, prevede che *"...ai soli fini del diritto alla provvigione, le proposte d'ordine non confermate per iscritto dal preponente entro 60 giorni dalla data di ricevimento delle proposte stesse si intendono accettate per intero"*.

Il successivo capoverbo precisa, altresì, che *"salvo diverso accordo fra le parti, in luogo della conferma di cui al comma precedente, il preponente entro lo stesso termine può comunicare per iscritto all'agente o rappresentante il rigetto totale o parziale dell'Ordine, ovvero la necessità di una proroga del termine"*.

Il nuovo AEC Industria 30.07.2014, dal canto suo, all'art. 5, ultimo comma, ha addirittura ridotto il termine prevedendo che *"Nei contratti individuali potrà essere stabilito un termine per l'accettazione o il rifiuto, totale o parziale, da parte del preponente delle proposte d'ordine trasmesse dall'agente. In assenza nel contratto individuale di espressa previsione del termine di cui sopra, le proposte d'ordine si intenderanno accettate, ai soli fini del diritto alla provvigione, se non rifiutate dal preponente entro trenta giorni dalla data di ricezione delle proposte stesse"*.

Se è pur vero che la discrezionalità della mandante di rifiutare l'ordine è piuttosto ampia, è altrettanto vero che l'assenza di qualsivoglia motivazione in merito alla mancata accettazione dell'affare proposto, nonché il reiterato e continuo rifiuto di dare esecuzione agli ordini inviati dall'Agente, può costituire non solo una chiara ipotesi di risoluzione del contratto ad opera dell'agente, per fatto e colpa imputabile alla preponente, ma altresì provocare la conseguente richiesta di risarcimento dei danni dallo stesso patiti.

Ragioni oggettive che potrebbero, invece, giustificare la mancata esecuzione degli ordini sono da individuarsi nella precaria situazione finanziaria del cliente, nel furto della merce o anche nelle

particolari avversità atmosferiche che hanno di fatto impedito la produzione della merce da consegnare.

Tali previsioni non fanno altro che porre in evidenza il generale principio secondo cui nell'esecuzione del contratto le parti sono chiamate ad attenersi ai principi di buona fede e di correttezza.

Il non ottemperare, invece, ad un simile obbligo comporta che le proposte d'ordine devono inevitabilmente considerarsi accettate (accettazione tacita), cosicché, anche in relazione agli affari non conclusi, l'Agente ha comunque diritto alla provvigione.

Orbene, in assenza di idonea comunicazione da parte della preponente di non accettazione dell'ordine ricevuto dal proprio collaboratore, in capo a quest'ultimo sorge il legittimo affidamento che il primo abbia dato regolarmente corso all'esecuzione dell'ordine stesso.

La chiara conseguenza di questo inadempimento è il diritto dell'agente a percepire le provvigioni sugli ordini acquisiti e regolarmente trasmessi alla propria mandante nelle situazioni appunto in cui da parte di quest'ultima non vi sia stata alcuna comunicazione del rifiuto dell'ordine stesso, da ritenersi quindi accettato ad ogni effetto.