

Rödl & Partner

I CONTRATTI DI AGENZIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

6 NOVEMBRE 2025

Avv. Giovanni Montanaro
Avv. Giorgio Mariotti



IL CONTRATTO DI AGENZIA

Nell'ambito del commercio nazionale e internazionale numerosi sono gli strumenti volti a garantire uno sviluppo del proprio business aziendale.

Nel tempo però non ha perso la propria centralità il ruolo dell'agente commerciale, che rappresenta spesso la modalità principale di prima penetrazione nel mercato di un territorio.



IL CONTRATTO DI AGENZIA

- Mandato (vs Agenzia)
 - ✓ Stipula diretta vs Stipula (eventuale) in nome e per conto del preponente
 - ✓ Attività giuridica vs Attività Materiale
- Mediazione (vs Agenzia)
 - ✓ No relazione con la parte VS Attività di collaboratore del preponente
 - ✓ Occasionale VS Continuativo
- Procacciamento d'affari (vs Agenzia)
 - ✓ Facoltativo vs Obbligatorio
 - ✓ Occasionale vs Continuativo
 - ✓ Mera segnalazione vs Attività promozionale

Distribuzione (vs Agenzia)

- ✓ Il distributore è un acquirente rivenditore VS l'agente ha diritto alla provvigione
- ✓ Il distributore ha un controllo diretto del cliente VS l'agente opera con la clientela del preponente
- ✓ Il distributore può scegliere il prezzo di rivendita finale VS l'agente si limita ad applicare eventuale sconti sul prezzo
- ✓ Il distributore non ha diritti di indennità di fine rapporto (salvo specifici casi e un obbligo generale di buona fede) VS l'agente ha usualmente diritto all'indennità di fine rapporto

IL CONTRATTO DI AGENZIA



negli UAE non esiste sostanziale differenza tra agente / distributore / procacciatore d'affari



In alcuni Paesi UE (es. Belgio) esistono alcune normative (concessione esclusiva di vendita) che garantiscono al distributore (i.e. concessionario) il diritto a una indennità di fine rapporto

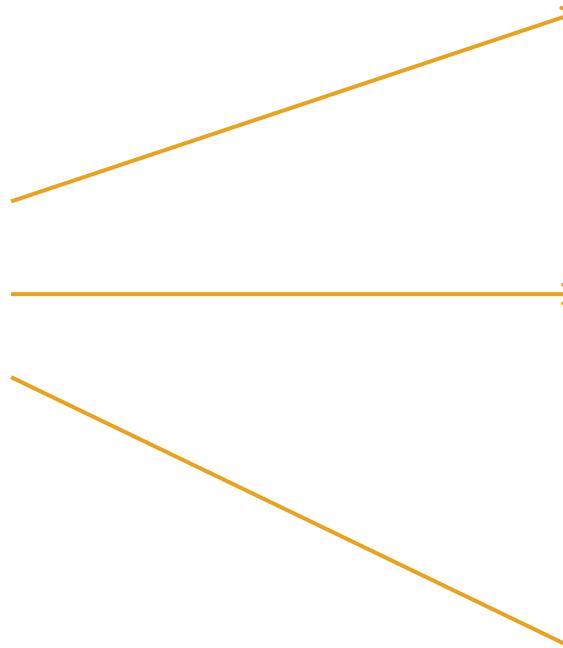


negli USA i c.d. Agent sono tutti dotati per legge del potere di rappresentanza sicché l'agente e il preponente rispondono sostanzialmente in solido per gli inadempimenti l'uno dell'altro

DIRETTIVA N.86/653/CEE

GIURISPRUDENZA DELLA CORTE DI
GIUSTIZIA DELL'UNIONE EUROPEA

DIRETTIVA N. 86/653/CEE



OBIETTIVI

Condizioni di concorrenza
omogenee

Tutela e protezione dell'agente
nel rapporto con il preponente

Semplificazione delle operazioni
commerciali all'interno
dell'Unione

LA STRUTTURA DELLA DIRETTIVA

Diritto alla provvигione: l'agente è retribuito per gli affari conclusi grazie alla sua attività o con clienti da lui acquisiti. L'agente ha diritto alla provvигione anche per **affari conclusi senza il suo intervento diretto**, se riconducibili alla sua **zona o clientela riservata**. Intervento diretto: necessità di un ruolo concreto nella generazione dell'affare.

Affari post-contratto: se l'affare deriva dall'operato dell'agente, il diritto alla provvигione può sorgere anche dopo la cessazione del contratto. È da valutare un termine ragionevole.

Pagamento: deve essere conforme agli usi o equo, con rendiconto chiaro e versamento entro 1 mese dal trimestre successivo alla conclusione della commessa.

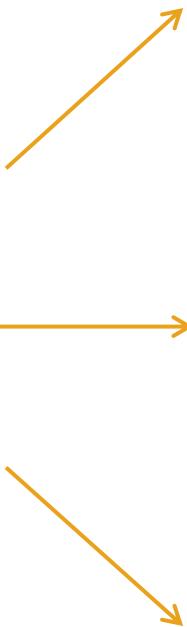
Clausola di non concorrenza: ammessa solo se scritta, limitata a 2 anni e riferita a stessa zona, clientela e/o prodotti.

Indennità di fine rapporto: è norma inderogabile. Va richiesta però entro 1 anno dalla conclusione del rapporto.

Tutela inderogabile: gli Stati membri non possono ridurre i diritti minimi previsti dalla direttiva.

SENTENZE RILEVANTI DELLA CORTE DI GIUSTIZIA EUROPEA

GIURISPRUDENZA DELLA CORTE DI GIUSTIZIA DELL'UNIONE EUROPEA



Causa C-465/04, Honyvem Informazioni commerciali S.r.l. c. Mariella De Zotti - 23/03/2000 (determinazione dell'indennità di fine rapporto **proporzionata al vantaggio arrecato al preponente e non limitata da normative nazionali meno favorevoli**).

Causa C-184/12, Unamar c. Navigation Maritime Bulgare - 20/04/2012 (legge applicabile; Gli Stati membri possono applicare la **propria normativa più tutelante** solo se essa costituisce una “**disposizione imperativa**” di ordine pubblico)

Causa C-645/2016, Conseils et mise en relations (CMR) c. Demeures terre et tradition SARL (**indennità di fine rapporto** anche al termine del periodo di prova)

L'AGENTE ITALIANO OPERANTE ALL'ESTERO

Tra gli effetti della globalizzazione è sempre più frequente l'ipotesi di agenti e rappresentanti italiani e residenti in Italia (o all'estero) che, operando per conto di aziende nazionali, svolgono la loro attività prevalentemente o, addirittura, esclusivamente, all'estero.

Accade quindi con maggior frequenza di ricevere richieste di aiuto o chiarimento da parte di preponenti che non sanno bene come comportarsi dal punto di vista contributivo, chiedendo, in particolare se chi opera all'estero sia soggetto o meno all'obbligo di iscrizione all'Enasarc.



In Italia sussiste in capo alla ditta preponente l'obbligo di pagamento a favore dell'agente dei contributi Enasarco (AEC, Legge n. 12/1973, Regolamento Istituzionale Enasarco in vigore dal 1.1.2012).

Sull'applicazione nel caso di un rapporto di agenzia con elementi di internazionalità:

- la Legge 2 febbraio 1973, n. 12, tutt'ora in vigore, all'art. 5 prevede “*sono altresì obbligatoriamente iscritti all'ENASARCO gli agenti ed i rappresentanti di commercio italiani che operano all'estero nell'interesse di preponenti italiani*”;
- il Regolamento Istituzionale Enasarco, però, già nella versione del 2004, ha ristretto l'ambito di operatività dell'obbligo contributivo, eliminando di fatto la disposizione che prevedeva l'obbligo di versamento di contributi per gli agenti italiani che operano all'estero;
- nel 2013, la Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata propose interpello al Ministero del Lavoro che risolse ogni dubbio il 19.09.2013 stabilendo che, per capire se sia necessario versare i contributi Enasarco risulta necessario stabilire se l'agente svolga una «**parte sostanziale delle attività**» in Italia.

Per stabilire se sia svolta la «**parte sostanziale delle attività**» occorre verificare dove sia prodotto il fatturato, svolto l'orario di lavoro, prestati i servizi e/o prodotto il reddito. Il Ministero del Lavoro ritiene inoltre che “*nel quadro di una valutazione globale, una quota inferiore al 25 % di detti criteri è un indicatore del fatto che una parte sostanziale delle attività non è svolta nello Stato membro in questione*”.

Pertanto se, in base a tali criteri, si accerta che la **parte sostanziale delle attività è svolta in Italia**, conseguentemente, in base al Regolamento UE richiamato dal Regolamento Enasarco, **dovrà essere applicata la normativa dello stato di residenza** (quindi quella italiana), con obbligo di pagamento del contributo Enasarco.

Per gli ispettori Enasarco, si ritiene peraltro provata l'esistenza di una **sostanziale attività in Italia** da parte dell'agente in tutti i casi in cui lo stesso, oltre alla residenza, conservi sul territorio italiano le seguenti attività:

- iscrizione ad una Camera di Commercio Italiana;
- fatturazione in Italia;
- effettuazione della dichiarazione dei redditi in Italia.

LA TUTELA CONTRATTUALE

Per una buona tutela è innanzitutto necessario prestare particolare attenzione in sede di redazione del contratto di agenzia.

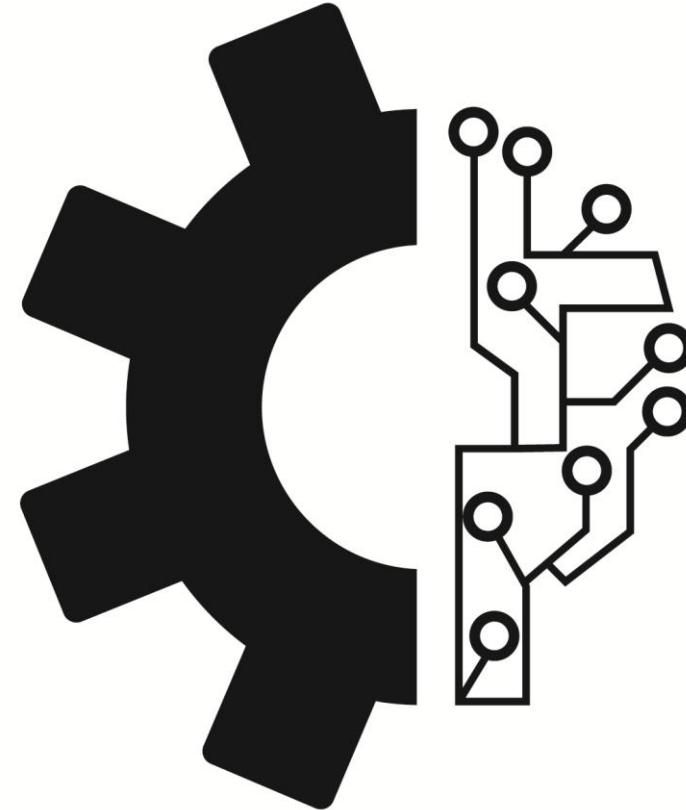
Spesso invece le aziende ricorrono a standard troppo generici o contratti generati da IA.



CLAUSOLE TIPICHE

Clausole tipiche del contratto di agenzia sono:

- ✓ Parti
- ✓ Obblighi delle parti
- ✓ Rappresentanza
- ✓ Prodotti e prezzi
- ✓ Attività accessorie
- ✓ Territorio
- ✓ Clienti Direzionali / Modifiche unilaterali
- ✓ Provvigioni
- ✓ Informazioni
- ✓ Esclusiva e/o Non Concorrenza
- ✓ Termine / Prova
- ✓ Risoluzione (giusta causa)
- ✓ Conseguenze della risoluzione
- ✓ Legge Applicabile
- ✓ Giurisdizione

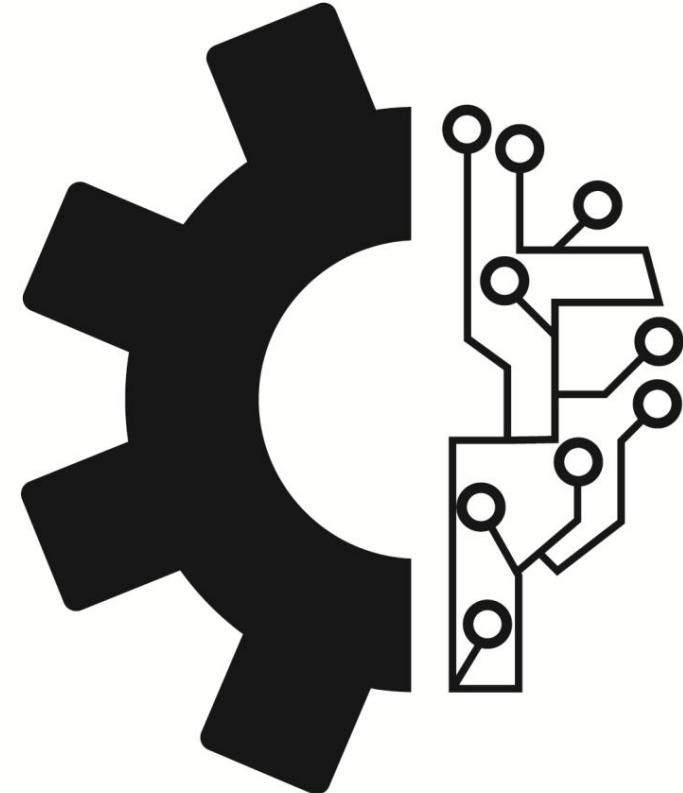


Attenzione! In ogni caso la valutazione va fatta caso per caso, paese per paese

CLAUSOLE OPZIONALI

Clausole che possono essere opportune nel contratto di agenzia

- ✓ Uso dei marchi e segni distintivi
- ✓ Forma e validità
- ✓ Vendite online
- ✓ Vendite fuori dal territorio
- ✓ Target di fatturato
- ✓ Riservatezza
- ✓ Solvibilità del cliente
- ✓ Concorrenza post-contrattuale
- ✓ Assistenza post-vendita
- ✓ Spese (es. fiere)



Attenzione! In ogni caso la valutazione va fatta caso per caso, paese per paese

È possibile redigere un contratto di agenzia standard per una pluralità di rapporti?

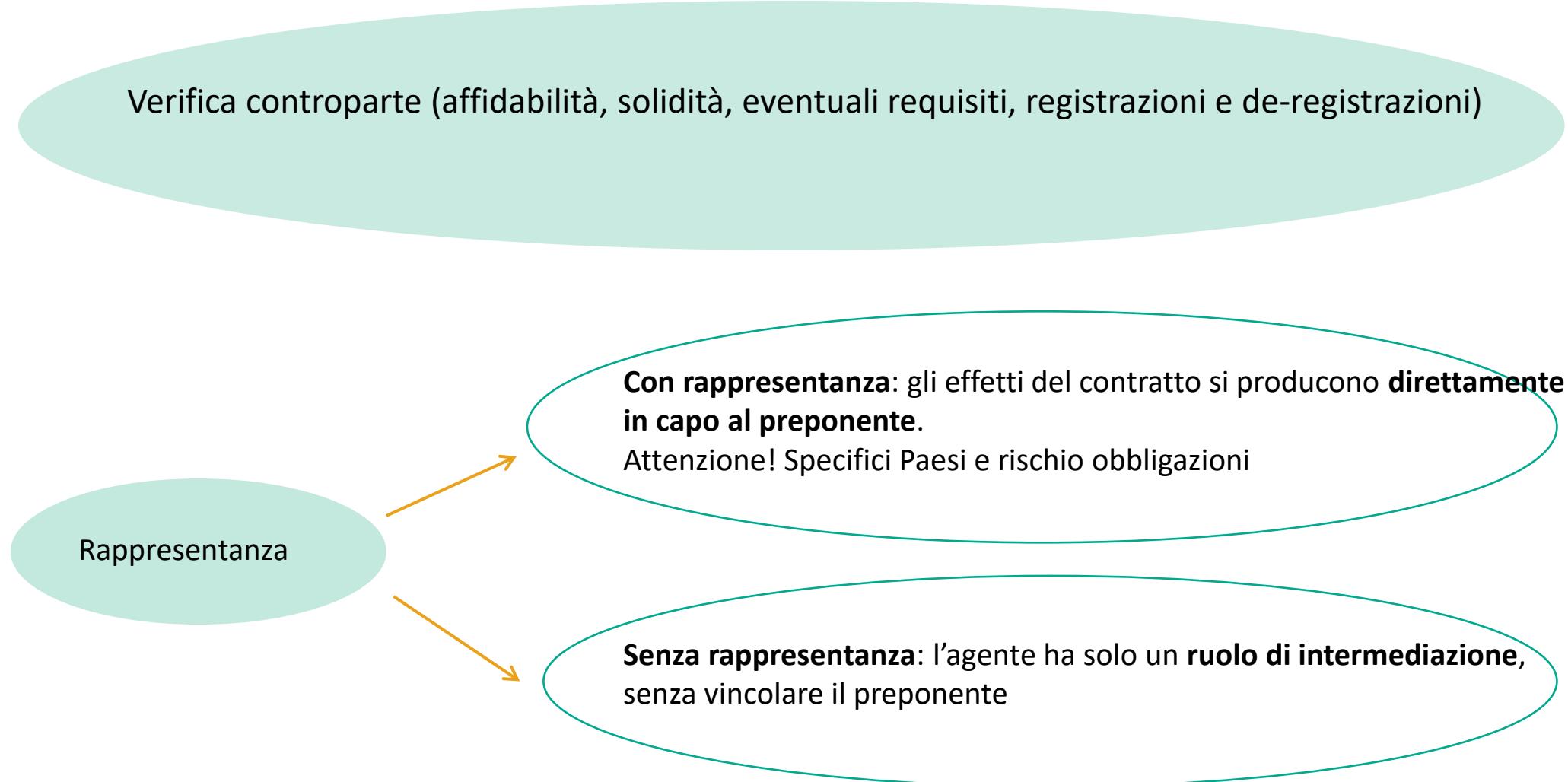
UNIONE EUROPEA

- Sostanziale omogeneità della direttiva
- Possibile applicazione legge italiana e foro competente italiano
- Attenzione! Subordinazione agente

EXTRA UE

- Maggiore difficoltà di standardizzare
- La normativa italiana non è sempre la più conveniente
- La giurisdizione italiana non è sempre la più conveniente
- Attenzione! Possibili normative applicabili in più paesi

In ogni caso, è necessario considerare il principio di esecuzione del contratto secondo lealtà e buona fede



AGENTE: PERSONA GIURIDICA VS PERSONA FISICA

PERSONA FISICA

L'agente costituita in forma di ditta individuale risponde in prima persona illimitatamente e con tutto il suo patrimonio per ogni questione inerente la propria attività

Pensionamento per vecchiaia

Non arbitrabilità della controversia

PERSONA GIURIDICA

Occorre distinguere tra società di persone e società di capitali per eventuali limitazioni di responsabilità al capitale della società.

Pensionamento per vecchiaia normalmente solo se la società si scioglie a fronte del pensionamento

Attenzione! In ogni caso la valutazione va fatta caso per caso, paese per paese

OBBLIGO DI REGISTRAZIONE

Arabia Saudita

Cina

Emirati Arabi Uniti

REGISTRAZIONE NON NECESSARIA

UE

Argentina

Singapore

OBBLIGHI DEL PREPONENTE



obbligo di pagamento delle provvigioni



obbligo di informazione e collaborazione
(fornire all'agente tutte le informazioni
necessarie per svolgere l'attività,
comunicare eventuali modifiche
riguardanti prodotti/prezzi)



obbligo di fornire materiale promozionale
e assistenza (prestare supporto tecnico e
logistico, garantire la disponibilità dei
prodotti)



quando l'agente svolge attività accessorie,
come la partecipazione a fiere, la gestione
di showroom o l'assistenza post-vendita, il
contratto deve precisare se tali attività
sono incluse nella provvigione o
remunerate separatamente

OBBLIGHI DELL'AGENTE

- ✓ obbligo di promuovere gli affari del preponente nel territorio assegnato;
- ✓ obbligo di informazione e comunicazione (informazioni sulle condizioni di mercato, sulle opportunità di affari, segnalazione di eventuali difficoltà nella conclusione dei contratti);
- ✓ obbligo di riservatezza;
- ✓ obbligo di non concorrenza (se previsto).

Attività accessorie:

- **Assistenza alla clientela** prima e dopo la vendita
- **Raccolta ordini, consegna di campioni o materiale pubblicitario**
- **Supporto tecnico o informativo** sui prodotti
- **Incasso dei crediti o gestione di reclami**, se autorizzato dal preponente
- **Raccolta informazioni sui clienti**, segnalando operazioni incoerenti

Attenzione! Non modificare natura autonoma del rapporto di agenzia: il rischio che un contratto di agenzia venga riqualificato in un contratto di lavoro subordinato, a causa di un eccessivo controllo sull'agente, è presente in Italia, Francia, Spagna, Brasile. Meno, secondo la giurisprudenza, per esempio negli UK, USA.

Deve aggiornare i clienti riguardo eventuali modifiche o novità come l'introduzione di nuovi prodotti o variazioni nei prezzi

Deve fornire informazioni chiare e precise ai potenziali clienti riguardo i prodotti e i servizi che promuove

ONERI INFORMATIVI

Deve assicurarsi che i clienti siano a conoscenza delle condizioni di vendita e dei diritti connessi (es. garanzie, termini di consegna)

PRODOTTI E SERVIZI

Nel contratto di agenzia l'oggetto deve specificare con chiarezza:

- prodotti o servizi che l'agente deve promuovere o vendere;
- evoluzione o aggiornamento dell'offerta (nuovi modelli, varianti, servizi accessori);
- canali di distribuzione utilizzati (vendita diretta, fiere, online);
- clientela o segmento di mercato in cui operare (es. rivenditori, grossisti, consumatori finali).



CASO: TERZISTA

La società X ha un agente in Germania. In Germania esistono anche soggetti che le affidano attività di terzista, ma attraverso una doppia compravendita, sicché la società X acquista le materie prime e poi rivende i prodotti finiti.

Esempio clausola

«Le Parti convengono che restino espressamente escluse dall'ambito di applicazione del Contratto e, pertanto, non danno luogo a diritto ad alcuna provvigione a favore dell'AGENTE, le operazioni aventi a oggetto:

- a) le prestazioni di servizi e/o lavorazioni eseguite dal Proponente (a titolo esemplificativo e non esaustivo: tintoria, fissaggio, controllo qualità) su prodotti forniti dai Clienti, dietro pagamento di un corrispettivo;*
- b) l'acquisto da parte del Proponente di prodotti dai Clienti situati nel Territorio affidato in esclusiva all'AGENTE al solo fine di sottoporli a lavorazioni e la successiva rivendita agli stessi Clienti dei medesimi prodotti così lavorati.»*

Un contratto di agenzia può avere a oggetto:

- uno specifico territorio (Paese, Regione, Area Urbana, più Paesi)
- uno specifico pacchetto di clienti.

Nella maggioranza dei casi, **gli agenti vengono incaricati per territorio.**

CASO: VENDITE ONLINE

Una particolare casistica si pone da tempo con riferimento alle **vendite online**.

La problematica si pone nei casi in cui l'agente abbia un'esclusiva contrattuale. Se infatti il preponente, per mezzo del proprio sito, vende direttamente nel paese, si espone al rischio di dover versare all'agente le provvigioni indirette.

Il tema è però controverso considerando che la conclusione del contratto derivante da semplice richiesta da parte dei clienti al preponente, configurandosi come partecipazione passiva, non risulta sufficiente per poter chiedere il pagamento delle indennità.

Opportuno dunque disciplinare contrattualmente.

CASO: PROVVISORI INDIRETTE

La società X ha un agente in Francia.

Una multinazionale con sede a Parigi, per una organizzazione interna della produzione, fa unicamente un pre-ordine, ma poi non manda lei stessa gli ordini alla società ma li fa arrivare da una società terza non controllata, al di fuori del territorio di sua competenza.

Criterio della causalità economica: secondo la giurisprudenza e la dottrina prevalenti (in Italia e in ambito UE), conta la sostanza economica dell'operazione. Se dunque l'affare nasce grazie ai rapporti, all'attività o alla clientela sviluppata dall'agente nella zona, la provvигione spetta, anche se il contratto è formalmente concluso altrove.

Opportuno comunque disciplinare contrattualmente, soprattutto per la possibile presenza di un secondo agente nel territorio.

CASO: PROVVISORI INDIRETTE

Un esempio di clausola tutelante è la seguente:

«Le Parti convengono che, qualora la PREPONENTE riceva un pre-ordine di acquisto di Prodotti (c.d. Forecast Order) da Clienti situati nel Territorio affidato in esclusiva all'AGENTE, ma l'ordine definitivo venga materialmente emesso, in tutto o in parte, da un soggetto diverso situato al di fuori del suddetto Territorio, a seguito della vendita l'AGENTE avrà diritto a percepire una provviggione nella misura del 50% di quella contrattualmente prevista.

Parimenti, qualora la PREPONENTE riceva un ordine di acquisto di Prodotti da Clienti situati nel Territorio assegnato in esclusiva all'AGENTE, ma tale ordine derivi da un precedente Forecast order reso da un cliente situato al di fuori del suddetto Territorio, a seguito della vendita l'AGENTE avrà diritto a percepire una provviggione nella misura del 50% di quella contrattualmente prevista.

Le Parti riconoscono dunque che, in entrambe le ipotesi, il diritto alla provviggione ridotta trova giustificazione nel contributo parziale dell'AGENTE alla conclusione dell'affare.»

Se prevista, definisce l'ambito territoriale e merceologico entro cui l'agente può operare e regola la concorrenza interna tra più agenti o tra l'agente e il preponente.

Può essere a favore dell'agente / a favore del preponente / reciproca.

Spesso l'esclusiva è elemento naturale del contratto (es. Italia, Argentina, Colombia) ma in certi Paesi non lo è (es. Francia, Germania, Spagna, USA, India, Repubblica Ceca, Belgio). Quindi è da disciplinare contrattualmente. Da considerare anche che la **definizione del prodotto** che incide sulla esclusiva o meno.

Possibile deroga parziale con indicazione dei c.d. **Clienti Direzionali**. È in via generale possibile aggiornare la lista dei Clienti Direzionali nel corso del rapporto di agenzia, purché previsto contrattualmente. Rimangono sempre i limiti della proporzionalità e buona fede.

Attenzione! È possibile rinforzare gli obblighi con un patto di non-concorrenza post contrattuale, per un periodo massimo di 2 anni e senza obbligo di remunerazione.

ESCLUSIVA

Paesi con esclusiva	Paesi senza esclusiva
Italia	Francia
Argentina	Spagna
Colombia	Germania
	USA
	India
	Repubblica Ceca
	Belgio

ESCLUSIVA

Agente	Monomandatario	Plurimandatario
Esclusiva / Divieto di concorrenza	Può promuovere unicamente i prodotti del Preponente	Può promuovere i prodotti del Preponente e anche altri, ma non prodotti che siano in concorrenza con quelli Preponente
Non esclusiva / Non divieto di concorrenza	X	Attenzione! In alcuni Paesi ci può essere il rischio che sia possibile la promozione di prodotti anche in concorrenza con il Preponente con il rispetto della buonafede e concorrenza leale. Da disciplinare contrattualmente

MODIFICHE UNILATERALI

Alcuni stati (come l'Italia) distinguono tendenzialmente variazioni in lieve, media o sensibile entità.

In Europa e nel mondo è difficile stabilire criteri generali.

In linea generale, si può ipotizzare di prevedere contrattualmente le ipotesi per evitare contestazioni, comunque sempre possibili.

ITALIA

La disciplina è dettata dalla contrattazione collettiva

Variazioni di media entità: tra il 5% e il 20% delle provvigioni

Variazioni di sensibile entità: oltre il 20% delle provvigioni

BELGIO

La modifica unilaterale dell'importo concordato a titolo di provvigione nel corso dell'esecuzione del contratto viene considerata equivalente a una dichiarazione di recesso dal contratto

DURATA, TERMINE E PROVA

Il contratto può essere a tempo determinato o indeterminato. Nel primo caso, occorre disciplinare il rinnovo; nel secondo, il preavviso di recesso.

Una clausola di prova iniziale consente a entrambe le parti di verificare la compatibilità del rapporto senza rischiare costi eccessivi.

È sempre opportuno che il contratto preveda termini di preavviso progressivi, proporzionati alla durata del rapporto

LA LEGGE APPLICABILE

La legge applicabile rileva:

- per disciplinare quanto non contrattualmente previsto
- per l'eventuale applicazione di norme imperative / di applicazione necessaria (es. diritto all'indennità di fine rapporto in ambito UE).

In astratto, le parti possono scegliere la legge applicabile al rapporto (v. Convenzione Roma 1980 e Regolamento 593/08). Alcuni diritti rimangono però inderogabili.

Attenzione! Spesso però le aziende italiane applicano invece la legge italiana al rapporto anche con controparti straniere così garantendo loro diritti più ampi di quelli che avrebbero in ipotesi (es. in materia di indennità di fine rapporto). Tale pattuizione è perfettamente valida ma può essere a danno delle aziende stesse.

Attenzione! Possono esserci agenti responsabili per più territori, sicché la legge applicabile al rapporto dovrà essere scelta previo uno specifico studio.

- ✓ Anche se le spese in un contratto di agenzia sono a carico dell'agente, è possibile prevedere alcuni rimborsi /
compartecipazioni (es. fiere e attività pubblicitaria)
- ✓ È consigliabile inserire la c.d. clausola «star del credere» che prevede il sorgere del diritto alla provvigione solo in caso
di incasso, con calcolo effettuato sul prezzo al netto di tasse e altri oneri
- ✓ In molti Paesi la presenza di un agente può avere una ricaduta fiscale ed essere equiparata a una stabile
organizzazione
- ✓ Alcuni agenti possono essere incaricati anche di una prima assistenza post vendita, per la quale evidentemente è
possibile prevedere un compenso fisso
- ✓ L'utilizzo di marchi e segni distintivi va disciplinato con attenzione
- ✓ Inserire clausola che prevede l'accettazione degli estratti in caso di omessa contestazione
- ✓ Un patto di non concorrenza post-contrattuale è naturalmente oneroso e non sempre necessario.

- ✓ Anche se le spese in un contratto di agenzia sono a carico dell'agente, è possibile prevedere alcuni rimborsi /
compartecipazioni (es. fiere e attività pubblicitaria)
- ✓ È consigliabile inserire la c.d. clausola «star del credere» che prevede il sorgere del diritto alla provvigione solo in caso
di incasso, con calcolo effettuato sul prezzo al netto di tasse e altri oneri
- ✓ In molti Paesi la presenza di un agente può avere una ricaduta fiscale ed essere equiparata a una stabile
organizzazione
- ✓ Alcuni agenti possono essere incaricati anche di una prima assistenza post vendita, per la quale evidentemente è
possibile prevedere un compenso fisso
- ✓ L'utilizzo di marchi e segni distintivi va disciplinato con attenzione
- ✓ Inserire clausola che prevede l'accettazione degli estratti in caso di omessa contestazione

STANDARD CONTRATTUALI?

Ogni contratto va redatto con attenzione e previa valutazione della normativa applicabile, tuttavia, in sintesi, è da considerare, visto che in UE la normativa è difficilmente derogabile

UNIONE EUROPEA

- Indicazione prodotti
- Obblighi dell'agente
- Vendite online
- Vendite fuori dal territorio
- Target di fatturato

EXTRA UE

- Forma e validità
- Possibile esclusione anche della indennità di fine rapporto
- Concorrenza
- Rappresentanza
- Modifiche unilaterali
- Giusta causa di risoluzione
- Periodo di prova
- Assistenza post vendita

FASE PATOLOGICA DEL CONTRATTO

È necessario gestire con attenzione la fine del rapporto contrattuale e le conseguenze che ne derivano.

Bisogna porre particolare attenzione:

- a come viene disciplinata la gestione della cessazione degli effetti del contratto;
- alla soluzione di eventuali controversie insorte tra le parti;
- alla salvaguardia dei rispettivi interessi economici.



GIURISDIZIONE

Nella redazione di un contratto, è opportuno prevedere quale sia il foro competente a dirimere le controversie tra le parti che insorgono da un contratto di agenzia.

La scelta del foro è spesso limitata, considerando che in molte giurisdizioni è una norma inderogabile il diritto dell'agente di adire i propri tribunali nazionali.

È però da considerare che normalmente da un contratto di agenzia è più probabile che nasca un contenzioso promosso dall'agente nei confronti del preponente che non viceversa, sicché il preponente potrebbe avere l'interesse a discutere la causa presso i propri tribunali.

In questo senso, una buona clausola contrattuale potrebbe essere quella che prevede il foro esclusivo del preponente con il diritto però solo di quest'ultimo di agire presso la sede del convenuto agente.

È da valutare, in alcuni casi particolari, anche il ricorso all'arbitrato.



ARBITRATO

GIUDIZIO ORDINARIO	ARBITRATO
Tempi lunghi e pubblicità della sentenza	Maggiore rapidità e riservatezza del lodo
Rischio ambientale/corruzione	Maggiore neutralità degli arbitri
Limitata diffusione di convenzioni bi-multilaterali aventi ad oggetto il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze	Ampia adesione alla Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri (New York 1958)
Procedimento rigido	Procedimento più flessibile
Scarsa competenza tecnica dei giudici in alcuni Paesi	Maggiore competenza tecnica
Costi contenuti	Costi elevati
Possibile emissione di decreti ingiuntivi	Rischi elevati per emissione decreti ingiuntivi
Possibili misure cautelari	Difficile esecuzione misure cautelari
Facile chiamata del terzo	Difficile chiamata del terzo
Regole probatorie più chiare e maggiore cooperazione internazionale	Regole probatorie flessibili, ma difficoltà a ottenere per esempio documenti da terzi soggetti

La problematiche che insorgono più spesso nell'ambito dei contratti di agenzia sono correlate non tanto all'esecuzione del rapporto ma alla sua conclusione, in particolare per il fatto che normalmente le aziende non hanno chiaramente previsto le conseguenze, nemmeno a bilancio

È infatti tipico che alla conclusione del rapporto di agenzia possa sorgere per l'agente il diritto a:

- ✓ un **preavviso contrattuale**, di durata variabile;
- ✓ le **provvigioni maturate alla data**;
- ✓ le **provvigioni per gli affari procurati dall'agente prima dell'interruzione** del rapporto purché maturate in un tempo successivo;
- ✓ una **indennità di fine rapporto**

È proprio l'indennità di fine rapporto a rappresentare per l'azienda spesso una conseguenza particolarmente onerosa, salvo che il rapporto non si sia concluso per recesso unilaterale dell'agente o per giusta causa.

LO SCIOLGIMENTO DEL CONTRATTO

CAUSA RISOLUZIONE	GIUSTA CAUSA	Diritto all'indennità
Risoluzione unilaterale preponente	SI	NO
	NO	SI
Risoluzione unilaterale agente	SI	SI
	NO	NO

LO SCIOLIMENTO DEL CONTRATTO

In **ambito UE** l'indennità di fine rapporto è regolata dall'art 17 della Direttiva, che prevede il diritto per l'agente a condizione che

1. abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti;
2. il preponente continui a trarre sostanziali vantaggi dagli affari con tali clienti.

La direttiva prevede che l'indennità debba essere equa, tenuto conto di tutte le circostanze, in particolare delle provvigioni che l'agente perde.

L'importo non può superare un'indennità annuale calcolata sulla media delle retribuzioni annuali percepite negli ultimi cinque anni (o, se il contratto è durato meno, sulla media del periodo).

Oltre a ciò, l'art. 17 prevede comunque la possibilità di chiedere in via ulteriore il risarcimento di un danno.

Ciò ha creato di fatto una anomalia rispetto alla Francia in cui vengono considerate in media due annualità sulla media delle ultime tre.

Attenzione! L'agente perde il diritto all'indennità o al risarcimento se non ne notifica la richiesta al preponente entro un anno dalla cessazione

LO SCIOLIMENTO DEL CONTRATTO

In **ambito extra UE** il panorama è più sfaccettato.

Per esempio, escludono il diritto a una indennità di fine rapporto: Algeria, Australia, Canada, Cina, Giappone, India, Indonesia, Kazakistan, Lituania, Messico, Russia, Serbia, Singapore, USA, Thailandia, Ucraina e Venezuela.

Altri Paesi invece prevedono l'indennità, in alcuni casi anche inderogabile.

Es. Brasile: nei contratti a tempo indeterminato l'agente ha diritto a ricevere 1/12 di tutte le provvigioni percepite nel corso del rapporto. Nei contratti a tempo determinato, l'indennità è pari alla media delle provvigioni maturate, moltiplicata per i mesi residui. Il diritto si prescrive in 5 anni.

Es. Colombia: l'agente ha diritto a una somma pari a 1/12 del valore medio delle provvigioni percepite negli ultimi tre anni del contratto. Se il contratto è durato meno di tre anni, si prende in considerazione la media di quanto effettivamente percepito per la durata del rapporto.

Attenzione! Può essere però che vengano previste altre forme di risarcimento del danno in cui l'interruzione del rapporto sia stata contraria a buona fede (es. rimborso spese, diritto a un preavviso etc.)

LO SCIOLIMENTO DEL CONTRATTO

È dunque particolarmente importante gestire la fase c.d. patologica del rapporto.

In particolare, per poter considerare che un contratto di agenzia preveda un recesso per giusta causa è necessario valutare se vi sia stato un inadempimento dell'agente di gravità rilevante.

Sebbene sia in generale considerata valida la clausola risolutiva espressa, non è escluso che, in caso di sua applicazione, l'agente perda il diritto all'indennità di fine rapporto (si guarda caso per caso)



Stabilire delle obbligazioni chiare nel contratto, la cui violazione possa essere considerata giusta causa:

- ✓ report periodici
- ✓ visite ai clienti
- ✓ target di pubblicità



Stabilire dei target ragionevoli di fatturato che, una volta violati, possano configurare giusta causa



Gestire in modo idoneo la corrispondenza e la parte pre-contenziosa

FOCUS: MEDIO ORIENTE

Nel principale Paese dell'area del Golfo, l'Arabia Saudita, i contratti di agenzia, di rappresentanza, di distribuzione commerciale e di franchising sono regolati dal Decreto M/11 del 1962, nonché dalla decisione n. 1897 del 1081 del Ministero del Commercio.

La normativa adottata in altri Paesi quali l'Oman, il Bahrein, gli Emirati Arabi Uniti, il Kuwait, il Qatar e l'Iraq in materia di requisiti per lo svolgimento dell'attività di intermediazione e di obbligatorietà della registrazione dei contratti non si discosta particolarmente da quella in vigore in Arabia Saudita.

L'attività di agente commerciale è peraltro riservata ai cittadini arabi o alle società a capitale interamente arabo.

Una volta sottoscritto, il contratto di agenzia deve essere registrato entro tre mesi presso i medesimi uffici ministeriali. Di fatto le autorità locali pretendono e, dunque, verificano che la registrazione dei contratti di agenzia sia stata effettuata.



Nella pratica, le imprese italiane si vedono sovente sottoporre dai propri partner locali un modello di contratto corrispondente a quella raccomandato dal Ministero del Commercio e dell'Industria. L'uso di questo modello consente indubbiamente una maggior speditezza nella negoziazione e registrazione del rapporto. Nel caso si intenda accettare il contenuto di tale contratto, occorrerà esaminarne attentamente il contenuto e proporre le debite variazioni affinché le prestazioni reciproche risultino bilanciate.

Nel caso del contratto di agenzia, spesso all'agente è consentito di stipulare contratti in nome e per conto del preponente, impegnando quest'ultimo verso soggetti terzi: sarà, viceversa, opportuno prevedere che il preponente si riservi la facoltà di decidere se accettare o meno gli ordinativi, così da evitare di trovarsi vincolato a richieste produttive alle quali non può dare seguito.

Nel caso siano previsti specifici obblighi per il preponente di vendere nel territorio assegnato all'agente esclusivamente prodotti che siano conformi alla legislazione locale applicabile, si consiglia di prevedere in capo all'agente un obbligo di informativa e aggiornamento circa la regolamentazione locale relativa al prodotto che si andrà a commercializzare.

Quanto nello specifico agli Emirati Arabi Uniti, si segnala che il 15 giugno 2023 è entrata in vigore la nuova legge sulle agenzie commerciali che ha modificato la legge federale n.18 del 1981 considerata troppo protettiva nei confronti degli agenti commerciali emiratini e ha posto l'accento sulla risoluzione del contratto d'agenzia.

La scadenza o la risoluzione di un contratto di agenzia commerciale registrato è stata la questione più controversa nell'ambito della vecchia legge. Quest'ultima prevedeva che il preponente non potesse risolvere o rifiutarsi di rinnovare un contratto di agenzia commerciale a meno che non vi fosse il consenso reciproco di entrambe le parti o vi fosse un motivo fondamentale tale da giustificare la risoluzione.

In pratica, non era dunque possibile per i preponenti sciogliersi dall'accordo se non con un accordo reciproco o con un'ordinanza del tribunale.

La nuova legge chiarisce che un contratto di agenzia commerciale può essere risolto da una delle parti in conformità a quanto previsto nel contratto stesso, o alla sua scadenza.

Con riferimento alla legge applicabile e al Foro competente per le controversie, la nuova legge mantiene la precedente impostazione secondo cui i contratti di agenzia commerciale devono essere soggetti alla legge degli EAU.

Tuttavia, a differenza della vecchia legge, le parti possono ora scegliere di sottoporre le loro controversie a un arbitrato e possono scegliere di svolgere tale arbitrato al di fuori degli EAU.

Peraltro, la nuova legge stabilisce che le parti possono ricorrere all'arbitrato solo dopo aver sottoposto il caso al Commercial Agencies Committee.

Il Comitato per le Agenzie Commerciali avrà un periodo massimo di 120 giorni per decidere su una controversia a partire dalla data di presentazione.

FOCUS: STATI UNITI

Nell'ordinamento statunitense, il contratto di agenzia commerciale (*sales representative*) è regolato a livello statale/federale. Molti Stati federali hanno infatti emanato delle disposizioni specifiche che regolano questa fattispecie contrattuale.

A differenza di quanto avviene in Italia e in altri Paesi europei, negli Stati Uniti e, più in generale, nell'ambito dei sistemi di *common law*, il termine *agent* fa riferimento alla figura dell'agente con rappresentanza. L'agenzia è definita infatti come la relazione tra il preponente e l'agente, a seguito della quale l'agente agisce in nome e per conto del preponente e ha quindi il potere di obbligare contrattualmente quest'ultimo, che risulta, pertanto, responsabile nei confronti dei terzi per gli atti posti in essere dall'agente.



Sia nel caso di inadempimento contrattuale sia nel caso di atto illecito (ad esempio, nel caso di corruzione di un impiegato governativo per l'ottenimento di un appalto), il preponente può essere ritenuto corresponsabile con l'agente per l'inadempimento o l'illecito, pur non avendolo approvato o pur non essendone a conoscenza.

Tenendo presente tale fondamentale distinzione, è buona norma che il preponente italiano, qualora intenda conferire all'agente statunitense poteri analoghi a quelli che verrebbero conferiti ad un agente italiano o europeo, abbia cura di specificarlo adeguatamente in sede contrattuale, stabilendo in modo chiaro l'ambito dei poteri e delle limitazioni del proprio partner e provvedendo a definire il rapporto non come agenzia ma piuttosto come accordo di rappresentanza commerciale.

È buona prassi precisare, altresì, all'interno del contratto, che il rappresentante commerciale oltre a non poter modificare i termini e le condizioni di vendita senza l'autorizzazione del preponente, non può neppure apportare **modifiche minime al prodotto** né fornire descrizioni dello stesso diverse da quelle predisposte dallo stesso preponente. La presenza di una disposizione si spiega alla luce delle stringenti normative vigenti negli Stati Uniti in materia di responsabilità da prodotto difettoso e tutela del consumatore, ai sensi della quali, in linea di massima, il produttore ed il rivenditore di un prodotto sono sempre responsabili per i danni derivati dall'utilizzo del prodotto, a meno che non dimostrino di aver fatto tutto ciò che era ragionevolmente possibile per prevenire ed evitare il verificarsi del danno, sia a livello di progettazione del prodotto sia a livello di commercializzazione dello stesso.

Si segnala poi come negli USA non esistano norme di legge in merito alle conseguenze dello scioglimento del contratto, per cui dipende esclusivamente dall'accordo tra le parti se la cessazione del contratto comporta o meno per l'agente il diritto ad ottenere un indennizzo e/o un risarcimento.

In genere, comunque, nei contratti di agenzia statunitensi è raro trovare una clausola contrattuale che prevede il pagamento di un indennizzo e/o di un risarcimento a favore dell'agente in caso di scioglimento di un contratto di agenzia.

FOCUS: GERMANIA

Il contratto viene disciplinato dalla Sezione 84 seguenti del codice di commercio tedesco (*Handelsgesetzbuch* o "HGB").

La disciplina del contratto di agenzia in Germania coincide in gran parte con le disposizioni del codice civile italiano, che ha recepito integralmente la direttiva CEE 86/653. Ciononostante, sono presenti alcune rilevanti differenze tra i due impianti giuridici, di seguito esposte.



L'accesso alla professione di agente commerciale in Germania è da sempre considerata liberamente accessibile, pertanto l'agente non deve frequentare né corsi di formazione professionale né iscriversi ad albi specifici per svolgere l'attività. In Italia, invece, l'agente deve essere in possesso di requisiti morali e professionali e deve essere **iscritto nello speciale ruolo** di cui alla legge 204/85 tenuto presso le Camere di Commercio.

Le differenze più significative nei due ordinamenti in esame si registrano in tema di responsabilità delle singole parti contrattuali. Per il diritto tedesco, l'agente ha il diritto di concludere affari per conto del preponente: pertanto, in assenza di limiti specifici, l'agente tedesco viene considerato un rappresentante (procuratore) del preponente, diversamente da quanto previsto nel nostro ordinamento, che richiede un mandato in tal senso. Conseguenza di tale peculiare aspetto è che il preponente risponde nei confronti dei terzi, laddove, sussistendo l'esclusione della rappresentanza, la stessa non sia stata adeguatamente comunicata o portata a conoscenza dei clienti.

Differenze emergono per quanto riguarda la zona e la clientela, i quali, per l'ordinamento italiano, vanno considerati **elementi naturali** del contratto, mentre secondo l'ordinamento tedesco essi sono elementi del tutto eventuali, da prevedere con un accordo specifico tra le parti.

Figura assai diffusa in ambito commerciale e non prevista espressamente dal codice è infatti quella dell'agente esclusivista. Le parti in tal caso concordano, per iscritto, non solo l'assegnazione di una determinata zona, ma anche il divieto per chiunque (ponente incluso) di concludere affari nella zona affidata in via esclusiva all'agente.

In tema di **calcolo dell'indennità di fine rapporto**, i giudici tedeschi valutano *in primis* i vantaggi (in termini di clientela) riconducibili all'agente e poi l'importo delle perdite delle provvigioni subite dall'agente con la conclusione del rapporto di agenzia.

Essi prendono, poi, come riferimento l'importo minore così evidenziato e lo sottopongono al correttivo dell'equità, in base alle circostanze del caso concreto.

Circostanze che possono influire in tal senso sono per esempio: l'esistenza di obblighi di non concorrenza post contrattuale, i motivi di conclusione del rapporto di agenzia, la partecipazione dell'agente alle spese ecc.

L'importo così calcolato viene poi rapportato al tetto massimo, previsto dalla legislazione tedesca, di indennità riconoscibile ad un agente.

Ai sensi della legge tedesca "*Il tetto massimo di tale indennità sarà pari alla provvigione di un anno, calcolata sulla media delle provvigioni percepite dall'agente negli ultimi cinque anni*". In caso di rapporto contrattuale di più breve durata si farà riferimento alla media delle provvigioni realizzate nel periodo inferiore.

Se l'importo calcolato risulta superiore al tetto massimo viene ovviamente ridotto alla misura del tetto massimo, se invece l'importo calcolato risulta inferiore al tetto massimo, sarà quest'ultimo valore più basso ad essere preso in considerazione.

FOCUS: FRANCIA

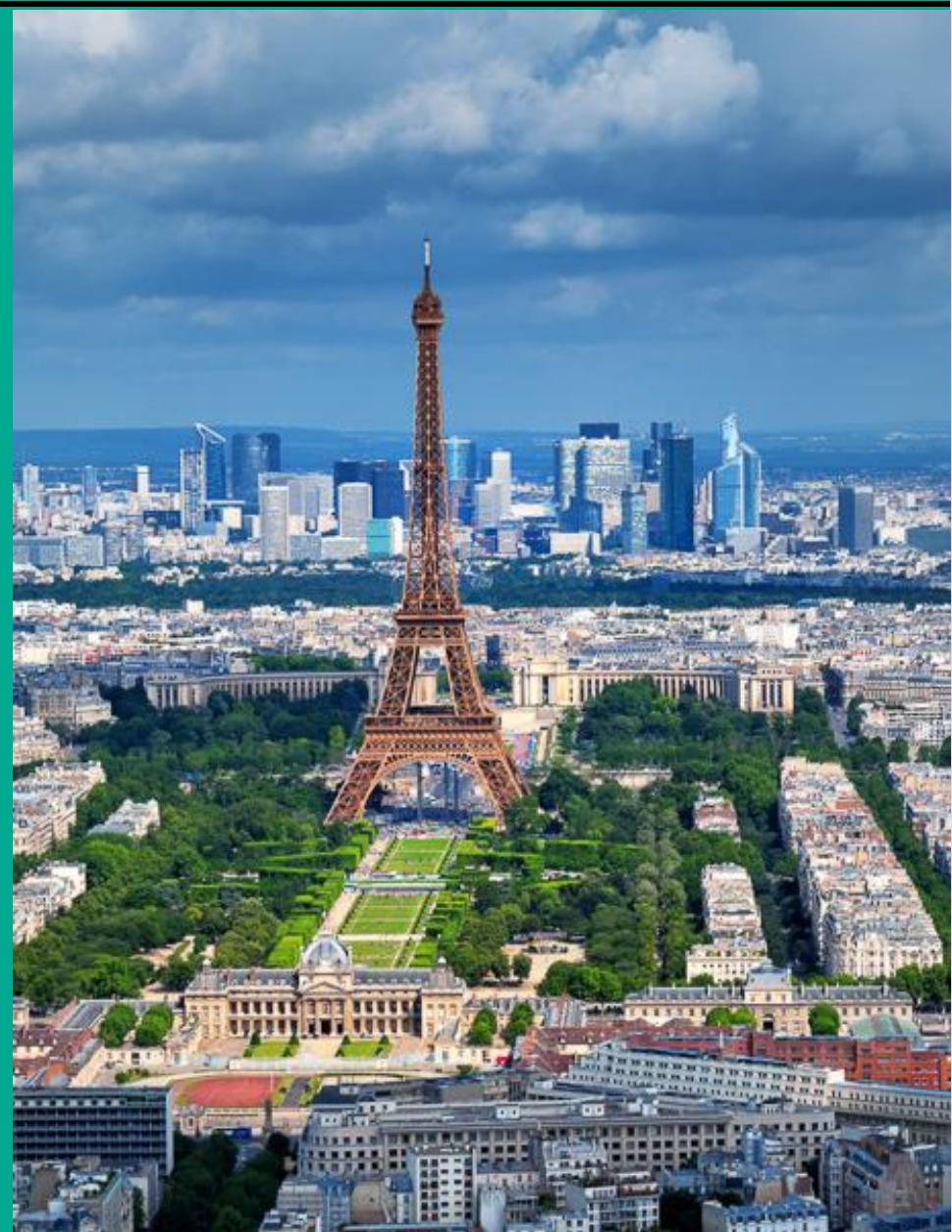
In Francia il contratto di agenzia commerciale è disciplinato negli artt. da L.134-1 a L.134-17 del codice commerciale (*Code de Commerce*).

L'agente può essere sia una persona fisica che una persona giuridica, di nazionalità francese o straniera (in questo caso l'agente deve ottenere una specifica autorizzazione dalla prefettura).

L'agente di commercio deve iscriversi in apposito registro presso il tribunale commerciale del luogo dove risiede (RSAC).

Nel caso in cui l'agente sia una persona giuridica è necessario che, prima di iscriversi presso il registro degli agenti di commercio, sia iscritta presso il registro delle imprese.

Oltre al registro speciale degli agenti commerciali, gli agenti, siano essi persone fisiche o giuridiche, devono registrarsi nel registro nazionale delle imprese francese ("*registre national des entreprises*").



L'ammontare della provvigione 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 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.

Al momento della cessazione del suo rapporto col mandante, l'agente avrebbe diritto ad un'indennità di fine rapporto come corrispettivo del pregiudizio subito; essa dunque non è dovuta sulla base dell'aumento del volume di affari o di clientela operati dall'agente in favore del preponente, bensì sulla base del pregiudizio subito in conseguenza della fine del rapporto.

La legge francese, tuttavia, non determina l'ammontare di tale risarcimento. La giurisprudenza francese è solita riconoscere all'agente **un'indennità pari al doppio della media annuale delle provvigioni degli ultimi tre anni o sempre più spesso, pari alle provvigioni percepite negli ultimi due anni.**

Essa può essere superata dalla prova che il danno patito dall'agente sia stato superiore o inferiore alle due annualità "standard".

Secondo la legge francese le norme relative all'indennizzo dell'agente al termine del contratto sono di ordine pubblico nazionale e non possono essere derogate.

Tuttavia si segnala che in presenza di un contratto internazionale e secondo la più recente giurisprudenza francese, queste norme non costituiscono norme imperative applicabili nell'ordinamento internazionale, per cui le parti possono tranquillamente escludere la legge francese a favore di una legge straniera.

Per insediarsi nel mercato può rivelarsi necessario assumere dei professionisti della vendita e, in tal senso, la legge francese offre all'azienda due figure di intermediario del commercio: l'agente e il VRP.

All'incirca 20.000 agenti commerciali persone fisiche sono iscritte all'albo degli agenti in Francia e **oltre 160.000 persone fisiche sono assunte come VRP**.

Il **VRP**, acronimo di Voyageur Représentant Placier, traducibile come Viaggiatore Rappresentante Piazzista, è un intermediario di commercio assunto da un'impresa come **dipendente**, al fine di svolgere attività promozionale o di raccolta e trasmissione di ordini di acquisto per conto della stessa.

Dunque, **a differenza dell'agente, il VRP è un dipendente dell'azienda a cui si applica il diritto del lavoro e le norme sulla previdenza sociale**.

Tuttavia un imprenditore italiano può assumere un VRP, in Francia, senza dovervi istituire una succursale o una società controllata e senza dover designare un rappresentante sul territorio francese che assuma la responsabilità del pagamento dei contributi sociali e previdenziali relativi al rapporto di lavoro con il VRP, in quanto è possibile iscriversi direttamente presso gli istituti sociali previdenziali francesi e provvedere dall'Italia al pagamento dei relativi contributi.

SEGUE

Ai fini della scelta della figura di incaricato più congeniale ai propri interessi, l'imprenditore che desidera vendere in Francia dovrà tener conto di vari fattori, fra cui:

- l'onerosità dell'indennità di fine rapporto;
- la possibilità o meno di prevedere un periodo di prova (possibile solo per il VRP);
- il grado di autonomia professionale desiderato.

Bisogna anche tener conto del fatto che, se il **VRP rappresenta una scelta più vantaggiosa in termini economici**, godendo questi dello statuto di dipendente, bisognerà interrompere la collaborazione rispettando **la procedura francese di licenziamento**.

Inoltre, **non è possibile inserire una clausola dello star del credere in un contratto con un VRP**, mentre la legge francese nulla prevede per l'agente commerciale.

FOCUS: BRASILE

L'agenzia commerciale in Brasile è stata storicamente regolata dalla legge 4.886/65 e ss. mod. e int. sull'attività dei Representantes comerciais autônomos, oltre che dal Codice Civile.

L'agente deve risultare iscritto nel Registro del Commercio (Junta Comercial) e presso il Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE) sotto l'egida del Conselho Federal dos Representantes Comerciais (CONFERE), pena l'applicazione di sanzioni per l'esercizio abusivo della professione a carico dell'agente e con il rischio, per il preponente, di vedere accertata la sussistenza di un rapporto di lavoro anziché di agenzia autonoma.

È importante che, in concreto, l'agente operi effettivamente in maniera autonoma: pur rispettando le direttive del preponente, l'agente deve essere libero di organizzare la propria attività (ore di lavoro, calendarizzazione degli incontri con i clienti etc.).



In ordine alla durata vi è piena autonomia delle parti, le quali possono stabilire ciò che risulta maggiormente confacente alle proprie esigenze.

Vi sono, tuttavia, da svolgere alcune importanti precisazioni.

I contratti a tempo determinato, prorogati alla scadenza sono considerati dalla normativa brasiliana come contratti a tempo indeterminato con tutte le relative conseguenze che qui di seguito si esporranno.

È possibile recedere anticipatamente anche dai contratti a tempo determinato quando vi sia una grave inadempienza in relazione alle obbligazioni assunte in sede di sottoscrizione del contratto.

Laddove il recesso anticipato intervenga in assenza di gravi inadempienze, sarà dovuto il risarcimento dei danni procurati all'altra parte.

Per ciò che riguarda il recesso dai contratti a tempo indeterminato, è previsto un obbligo di preavviso di almeno 30 giorni.

In mancanza sarà dovuta un'indennità di mancato preavviso pari alla misura di un terzo delle provvigioni liquidate nel corso dei tre mesi precedenti la risoluzione del contratto.

I gravi motivi che autorizzano il preponente alla disdetta e che comportano la non debenza dell'indennità 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'art. 27 della L. 4886 del 1965 e successive modifiche, prevede che in ipotesi di recesso unilaterale dal contratto senza giusta causa (art. 35 delle medesima legge) sia dovuta un'indennità di fine rapporto.

Ciò sia che si tratti di contratti a tempo indeterminato che a tempo determinato. La differenza tra le due fattispecie sta solo nella misura dell'indennità dovuta.

In caso di contratto a tempo indeterminato l'ammontare dell'indennità è pari ad almeno un dodicesimo della provvигione percepita nel corso del rapporto. È inoltre previsto il risarcimento all'agente gli eventuali ulteriori danni subiti a causa del recesso immotivato.

In caso di contratto a tempo determinato l'ammontare dell'indennità è pari alla provvигione mensile media percepita nel corso del rapporto 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.

FOCUS: REGNO UNITO

Il diritto dei contratti di agenzia nel Regno Unito è disciplinato dalla legge denominata *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* ("Legge") che ha attuato la normativa comunitaria contenuta nella Direttiva 86/653/CEE relativa gli agenti commerciali indipendenti, già analizzata nell'Introduzione.

La Legge è entrata in vigore dal 1 gennaio 1994 e, ai sensi della regulation n. 23, è applicabile, anche retroattivamente.



SEGUE

Le previsioni contenute nella legge *The Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* non si applicano nelle seguenti circostanze:

- quando il rapporto si configuri sostanzialmente come distribuzione, ossia quando l'intermediario agisca in nome e per conto proprio;
- nel caso di svolgimento dell'attività di agenzia in territorio diverso dalla *European Economic Area*;
- se l'attività di agenzia risulti secondaria rispetto a diversa attività principale prestata dall'agente commerciale. L'attività è secondaria quando consiste nella vendita di beni che normalmente non sono singolarmente trattati o nello svolgimento di attività non concluse su base commerciale;
- quando l'attività di agenzia risulti prestata da *Crown Agents for Overseas Governments and Administrations* ovvero tramite società interamente partecipate ai sensi e per gli effetti del *Crown Agents Acts 1979*.

A seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, a partire dal 1° gennaio 2024 il diritto dell'UE mantenuto è stato riclassificato come "diritto assimilato". Sebbene le Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993 restino in vigore, i tribunali del Regno Unito non saranno più obbligati a seguire la nuova giurisprudenza dell'UE.

Inoltre, il governo britannico ha avviato nel maggio 2024 una consultazione sulla possibile abrogazione del Regolamento per i nuovi rapporti tra preponente e agente, il cui esito rimane incerto. Qualora venisse adottata, la modifica escluderebbe l'applicazione del Regolamento ai nuovi contratti di agenzia, pur continuando a tutelare quelli già esistenti.

SEGUE

Dopo aver analizzato le risposte, il **Governo britannico ha deciso di mantenere integralmente in vigore le CARS, senza alcuna modifica.**

Le principali motivazioni:

- Le CARS **funzionano bene** e sono **ben comprese dagli operatori**;
- Offrono **una protezione equilibrata** agli agenti, spesso piccole imprese, contro preponenti di dimensioni maggiori;
- Non è emersa una quantità di evidenze sufficiente a dimostrare che le norme limitino seriamente la libertà contrattuale o la competitività del mercato;
- Abrogarle comporterebbe **instabilità giuridica** e costi maggiori per le imprese.

Il Regno Unito ha quindi scelto la **continuità**: le **Commercial Agents Regulations 1993 restano in vigore** e continuano a garantire all'agente britannico diritti analoghi a quelli previsti dalla Direttiva UE, in particolare il diritto a **un'indennità o a un risarcimento** al termine del rapporto.

Per le **imprese italiane che operano con agenti nel Regno Unito**, ciò significa che:

- i contratti di agenzia continueranno ad essere regolati da queste norme, salvo scelta espressa di una legge diversa (da valutare attentamente);
- in assenza di accordo sul foro, la competenza sarà determinata secondo le regole del **common law inglese**; conviene pertanto inserire **una clausola chiara sulla legge applicabile e sul foro**, per evitare incertezze future.

Rödl & Partner ha realizzato nel 2025 la nuova «Guida sui contratti di Agenzia nel commercio Internazionale»

La Guida arriva a descrivere le normative di 59 Paesi.

La Guida offre una panoramica essenziale degli elementi del contratti, ossia:

- i principi, ovvero le fonti che regolano la materia del contratto di agenzia per ogni Stato;
- i requisiti del rapporto di agenzia;
- i requisiti di forma del contratto;
- i doveri dell'agente;
- i doveri del preponente;
- le provvigioni degli agenti;
- lo scioglimento del contratto di agenzia;
- le conseguenze del suo scioglimento;
- la competenza e il diritto applicabile nelle controversie.



CONTATTI



Giovanni Montanaro

Avvocato,

Partner

T +39 049 8046 911

F +39 049 8046 920

giovanni.montanaro@roedl.com



Giorgio Mariotti

Avvocato,

Senior Associate

T +39 049 8046 911

F +39 049 8046 920

giorgio.mariotti@roedl.com

Avvocati, Dottori Commercialisti, Revisori
Legali e Consulenti del Lavoro

Attorneys-at-Law, Tax Consultants, Certified
Public Accountants and Labour Consultancy

Rechtsanwälte, Steuerberater,
Wirtschaftsprüfer, Arbeitsrechtsberater

MILANO

Rödl & Partner
Largo Donegani 2
I-20121 Milano

T +39 02 6328 841
F +39 02 63288 420
milano@roedl.com

PADOVA

Rödl & Partner
Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova

T +39 049 8046 911
F +39 049 8046 920
padova@roedl.com

ROMA

Rödl & Partner
P.zza S.Anastasia, 7
00186 Roma

T +39 06 96701 270
F +39 06 3223 394
roma@roedl.com

BOLZANO

Rödl & Partner
P.zza Walther- von- der- Vogelweide 8
39100 Bolzano

T +39 0471 1943 200
F +39 0471 1943 220
bolzano@roedl.com