



GLI OBBLIGHI INFORMATIVI DELL'AGENTE NEL CONTRATTO DI AGENZIA di Alessandro Albicini



L'informativa cui è tenuto l'Agente nei confronti del preponente rappresenta uno degli aspetti che merita un'attenzione particolare in un contratto di agenzia.

Esaminiamo, a tal fine, tale clausola riportandone un esempio estratto da un contratto di agenzia internazionale tra un fabbricante italiano (PRINCIPAL) e un agente straniero (AGENT):

L'AGENTE si obbliga a trasmettere al PREPONENTE un dettagliato rapporto trimestrale relativo ai seguenti dati:

- i) le vendite e l'andamento commerciale complessivo dei PRODOTTI nel TERRITORIO;
- ii) le quote di mercato, i prezzi e le altre politiche di vendita e promozionali adottate dai concorrenti del PREPONENTE nel TERRITORIO.

The AGENT shall report to the PRINCIPAL in writing, every three months, on:

- i) the sales and the commercial performance of the PRODUCTS in the TERRITORY;
- ii) the market share, the prices and the commercial and promotional policies of the competitors of the PRINCIPAL in the TERRITORY.

La clausola sopra riportata costituisce un modello-base di formula contrattuale destinata a disciplinare gli obblighi di carattere informativo che un esportatore italiano può porre a carico del proprio agente.

A prima vista simili previsioni negoziali parrebbero caratterizzarsi per il loro rilievo "accessorio", se non addirittura secondario, rispetto a quelle propriamente essenziali dell'accordo (quali la determinazione delle provvigioni, del territorio, etc.); per questo motivo, talvolta i contraenti, in sede di trattativa, finiscono con il porvi scarsa e frettolosa cura.

Informazioni come quelle indicate nella clausola sopra riportata possono essere preziose, tanto più se sono compilate da un addetto ai lavori e "personalizzate" secondo le necessità dell'esportatore.

È vero, infatti, che i dati di natura commerciale possono essere ottenuti (a pagamento) da società specializzate, ma queste ultime difficilmente forniscono quei commenti e quel "quid pluris" conoscitivo che chi si occupa concretamente della commercializzazione di un dato prodotto può mettere a disposizione.

È anche vero, però, che spesso gli intermediari commerciali non sono propensi a fornire rapporti informativi, e questo per almeno due motivi: il primo è, banalmente, che occorrono tempo e risorse per compilarli, il che si traduce in maggiori costi.

Il secondo motivo è che tanto più l'esportatore straniero viene reso edotto dei "segreti" del mercato locale, tanto più l'intermediario commerciale potrebbe vedere ridotta l'importanza del suo ruolo di "trait d'union" tra il fabbricante e la clientela.

Per usare uno slogan, si potrebbe dire che l'esportatore bene informato è un esportatore più autosufficiente. Di certo, però, simile "emancipazione" non collima, per usare un eufemismo, con gli interessi dell'intermediario. Se il contratto non prevede clausole analoghe a quella qui proposta (o anche più dettagliate, a seconda delle specifiche necessità), pertanto, è improbabile che l'intermediario commerciale assuma qualche iniziativa mirata a migliorare il patrimonio conoscitivo del fabbricante, il quale rischierebbe, così, di rimanere legato per anni al medesimo agente senza maturare alcuna significativa conoscenza del mercato.

Quanto alla periodicità dei rapporti da trasmettere, nell'esempio sopra portato sono stati indicati tre mesi, ma è chiaro che simili dettagli devono essere personalizzati in sede di stesura del contratto, tenuto anche conto che non necessariamente tutti i dati devono essere forniti allo stesso momento.

Così, sempre sul piano esemplificativo, un trimestre potrebbe essere sin troppo breve rispetto a talune informazioni (ad esempio le quote di mercato, che soltanto in pochi settori mutano in misura rilevante con tanta rapidità), ma troppo lungo nel caso di altre (come i volumi di vendita, per i quali è consigliabile un monitoraggio continuo).

Infine, si può prevedere, in forza di specifico patto, che il mancato invio dei rapporti informativi a carico dell'agente possa giustificare la risoluzione del contratto da parte del preponente.