

# International Tools



Pubblicazione mensile in formato elettronico – Anno II, N°8 Febbraio 2004

Direttore Responsabile: Massimo Mariotti • Redazione a cura dello Studio Di Meo, via D. Turazza 48/b - 35128 Padova • Progetto grafico e impaginazione Itaca Comunicazione s.r.l., Milano • Redattore: Antonio di Meo • Hanno collaborato a questo numero: Alessandro Albicini, Antonio Di Meo, Michela Orlando, Maurizio Favaro, Massimo Sirri, Riccardo Zavatta • Edizioni: Assoservizi SpA, 20122 Milano - via Chiaravalle 8 • Abbonamento 2003: euro 185 + IVA per Aziende Associate ad Assolombarda - euro 221 + IVA per Aziende non Associate • Spedizione per e-mail.

www.assoservizi.it

Nuovo servizio di **traduzioni online**

Le tue lettere commerciali tradotte in **24 ore.**



**Clicca qui**  
per accedere  
al servizio!

## Contrattualistica internazionale

---

La durata e lo scioglimento del contratto di agenzia: II<sup>a</sup> Parte  
**L'indennità di fine rapporto**  
(segue a pag. II)

## Finanza e pagamenti internazionali

---

Caso di studio: pag.VIII  
Come garantirsi il pagamento di una lettera di credito emessa da banca iraniana non confermabile da altra banca?

Lo "Star del credere" in un credito documentario  
**La sicurezza del pagamento offerta dal credito documentario**  
(segue a pag. V)

## Logistica e trasporti internazionali

---

Caso di studio: pag.IX  
A fronte di perdita di un piccolo quantitativo di arachidi sgusciate durante il trasporto marittimo, è accettabile la proposta di risarcimento della compagnia secondo la convenzione di Bruxelles? Cambierebbe qualcosa se la merce fosse stata assicurata?

## Dogana e documenti per l'import/export

---

Caso di studio: pag.XIII  
È corretta la fatturazione in regime di non imponibilità di un'esportazione tramite una società commissionaria di vendita?

Il nuovo sistema informativo doganale A.I.D.A.  
**Le caratteristiche di "AIDA"**  
(segue a pag. XI)

# Contrattualistica Internazionale

---

## La durata e lo scioglimento del contratto di agenzia: II<sup>a</sup> Parte

### L'indennità di fine rapporto

Riprendiamo quanto iniziato con il n. 7 gennaio 2004 di "International Tools" sottolineando un'ulteriore espressione del "favor" legislativo riservato all'agente con il riconoscimento a suo favore di un'indennità da versare all' agente, la quale, secondo una definizione della nostra Corte di Cassazione,

*"ha carattere risarcitorio e compensativo: risarcitorio in quanto è diretta a risarcire della perdita subita a causa dello scioglimento del rapporto; compensativo in quanto diretta a compensare l'agente per l'incremento dell'avviamento procurato al preponente"* (Cass., 2 maggio 2000, n.5467).

Anche la norma che prevede tale "buonuscita" è inderogabile dalle parti, ma questo non significa "sic et simpliciter" che all' agente spetti sempre e comunque tale indennità.

Innanzitutto, ricordiamoci che, se si è esclusa l'applicabilità degli Accordi Economici Collettivi, il preponente italiano non dovrà versare all'agente straniero le indennità contemplate dalla contrattazione collettiva.

La legge stabilisce (v. art. 1751 c.c., comma 1°, come modificato dal citato D. Lgs. n. 303/91 e, successivamente, dal Decreto Legislativo 15 febbraio 1999, n. 65) che:

**"all'atto della cessazione del rapporto il preponente è tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:**

- *l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;*
- *il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare dalle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti".*

Quindi, l'**indennità è dovuta** dal preponente all' agente soltanto se si verificano entrambe le condizioni previste, e non una sola di esse.

Ma se il primo criterio è di facile comprensione (l'incremento della clientela o degli ordini), più "sibillino" può apparire il secondo, stante la genericità del concetto di "equità".

Per chiarire con un esempio pratico, si può ipotizzare che potrebbe risultare non dovuta l'indennità se, pur verificandosi un incremento della clientela, questo fosse dovuto, in concreto, non all' intraprendenza dell'agente, ma, ad esempio, agli investimenti ed agli sforzi profusi direttamente dal preponente (che ha pubblicizzato il prodotto con tanta efficacia da rendere l' agente un mero "raccoltitore di ordini").

Si ricordi che, comunque, dinanzi a principi dal contenuto "sfuggente" come l'equità, su qualsiasi giudizio sono destinate a pesare fortemente le circostanze di fatto di ogni caso concreto.

Proseguendo, l'art. 1751, comma 2°, c.c. aggiunge che

**"l'indennità non è dovuta:**

- *quando il preponente risolve il contratto per una inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto;*
- *quando l'agente recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente, quali età, infermità o malattia, per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;*
- *quando, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede a un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia."*

Questo significa che, ai fini dell'indennità, le due condizioni, di cui al primo comma dell' art. 1751 c.c., sono necessarie, ma non sufficienti, perché devono, altresì, essere assenti le "**cause di esclusione**" elencate dal secondo comma ora riportato.

---

## La risoluzione contrattuale per inadempimento

Nel nostro precedente articolo abbiamo illustrato che una cosa è il recesso “puro e semplice” (quello per il quale è necessario il preavviso di cui sopra), un’altra sono il recesso per giusta causa e la risoluzione del contratto per grave inadempimento.

La risoluzione del contratto per inadempimento dell’ agente assume particolare rilievo al fine di esonerare il preponente dall’obbligo di corrispondere l’indennità di fine rapporto (una delle tre cause di esclusione dell’ indennità elencate dall’ art. 1751, comma 2°, c.c., è la risoluzione del contratto “*per una inadempienza imputabile all’agente*”).

Va peraltro ribadito che, in un contratto destinato ad “accompagnarci” per lungo tempo, è di vitale importanza formulare con cura la c.d. “**clausola risolutiva**” espressa con la quale prevedere gli eventi da considerare come gravi inadempimenti idonei a giustificare la “rottura in tronco” del contratto.

L’importanza di tale clausola è ancora maggiore per l’esportatore poiché essa può servire, oltre che a “liberarsi” dell’agente divenuto inaffidabile, anche a risparmiare una somma di danaro corrispondente all’ indennità di fine rapporto. Certo non è auspicabile, per il preponente, che un agente venga meno ai propri obblighi, ma, una volta che l’inadempimento si sia verificato, è senz’ altro utile essere in grado di ricondurre il fatto specifico (l’inadempimento stesso) all’interno di una delle ipotesi contemplate dalla clausola risolutiva espressa.

Tale possibilità, naturalmente, è tanto più facilmente fruibile se la clausola in oggetto individua con esattezza quelle violazioni contrattuali che per il preponente rappresentano punti “sensibili” del rapporto con l’ agente.

In proposito si può dire che alcuni aspetti di tale rapporto presentano quasi sempre l’attributo della “gravità” dell’ inadempimento: ad esempio, è difficile immaginare che un preponente tolleri, da parte dell’agente, la violazione dei propri diritti di marchio o l’appropriazione di somme di danaro eventualmente riscosse presso la clientela per conto dello stesso preponente.

Ma vediamo, allora, una delle **prestazioni dell’agente** che spesso vengono ingiustamente “trascurate” nella redazione del contratto di agenzia.

Si tratta dell’ obbligo di fornire informazioni al preponente, per es. sotto forma di relazioni periodiche (da trasmettere al preponente) relativamente all’ andamento delle vendite, alla clientela, alle politiche commerciali di eventuali concorrenti di maggior successo, alle modalità di pubblicità commerciale che risultano avere maggiore “presa”, etc..

Merita precisare che la legge pone a carico del preponente, seppure in linea generale, un obbligo di informare il preponente (v. art. 1746, comma 1°, c.c.):

*l’agente “deve (...) fornire al preponente le informazioni riguardanti le condizioni del mercato nella zona assegnatagli, e ogni altra informazione utile per valutare la convenienza dei singoli affari”.*

Ma, se almeno alcuni contratti si soffermano su questo aspetto, è raro che la violazione degli obblighi informativi da parte dell’agente venga espressamente contemplata tra le cause di risoluzione immediata del contratto.

Vale la pena sottolineare, allora, che dinanzi ad un oggettivo interesse del preponente di “saperne di più” sul mercato affidato ad un agente (interesse che è preponderante quando ad un unico agente si “affida” un intero stato, come spesso avviene nella prassi del commercio internazionale) non è certo ingiustificato sanzionare con la risoluzione contrattuale il mancato assolvimento delle obbligazioni in parola.

Anche la nostra Giurisprudenza concorda sul fatto che

*“l’obbligo imposto all’agente dall’art. 1746 c.c., di fornire al preponente informazioni sulle condizioni di mercato (...), pur avendo carattere “secondario e strumentale rispetto all’ obbligo principale di promuovere la conclusione di affari, può assumere, in concreto, una rilevanza tale da giustificare, in caso di sua violazione, la risoluzione del rapporto per colpa dell’ agente, come avviene quando l’ omissione delle informazioni, o l’ inesattezza di quelle fornite, siano suscettibili di provocare gravi conseguenze negative sull’andamento commerciale dell’ impresa preponente” (Cass., 19 agosto 1996, n. 7644; un’ opinione analoga è sostenuta da A.BALDASSARRI, Il contratto di agenzia, Padova, 2000, pag. 212).*

Ricordato che un inadempimento, per giustificare la risoluzione del contratto, deve essere grave (v. art. 1455 c.c.: “*il contratto non si può risolvere se l’inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all’interesse dell’altra*”), è più che ragionevole ritenere che non fornire informazioni al preponente costituisca un grave inadempimento a carico dell’agente.

In questo senso, potrebbe apparire superfluo “darsi pena”, nel redigere il contratto, di prevedere quest’ipotesi, poiché valgono comunque i principi di legge che abbiamo appena menzionato.

Ma perché mettersi nella posizione di dover “salire la china” dell’onere probatorio per dimostrare che la condotta inerte ed omissiva dell’ agente (che non abbia informato il preponente) soddisfa il requisito della gravità dell’ inadempimento?

**Risulta**, quindi, di gran lunga **preferibile**, in termini pratici, **aggiungere una clausola al contratto**, specificando che, per il preponente, essere esaurientemente informato è importante e che, di conseguenza, l’ inosservanza del relativo obbligo da parte dell’ agente è da ritenersi “grave” a tale punto da menomare in modo irreparabile il rapporto fiduciario tra le parti.

---

Il “**grave inadempimento**” non è un concetto giuridico sempre linearmente definito, il che può obbligare il preponente a defatiganti discussioni - magari dinanzi al Giudice - per rivendicare il diritto di sciogliere il contratto causa la mancanza contrattuale dell' agente.

È molto più “indolore” essere accorti nel definire preventivamente nel contratto quelle circostanze che potranno assumere rilievo tale da consentire al preponente di porre termine al rapporto stesso.

In questo modo, l'agente sarà “avvertito” a priori di quali sue inadempienze vengono ritenute gravi dal preponente; accettando di sottoscrivere il contratto, l'agente aderisce a tale valutazione e, se essa non è oggettivamente pretestuosa, il Giudice non potrà esimersi dal riconoscere la legittimità della decisione del preponente di “rompere” il contratto come reazione alle gravi violazioni contrattuali dell'agente.

## I suggerimenti pratico - operativi

1. l'operatore ricordi che, in caso di esclusione dell'applicabilità degli Accordi Economici Collettivi (AEC), il preponente italiano non dovrà versare all'agente straniero le indennità contemplate dalla contrattazione collettiva;
2. tenere conto delle “condizioni necessarie” per l'indennità e delle “cause di esclusione”;
3. si ricordi che l'indennità è dovuta solo in presenza di entrambe le “condizioni” e in assenza di tutte le “cause di esclusione”;
4. si consiglia di formulare espressamente e in modo dettagliato quegli eventi da considerare come “gravi inadempimenti”, idonei a giustificare la “rottura in tronco” del contratto.

**Alessandro Albicini**