DIRITTO D'AGENZIA: LA SVOLTA EUROPEA

L'avvocato Maria Angela Grilli offre alcuni suggerimenti ad aziende e agenti. Redigere correttamente un contratto è essenziale per evitare contenziosi che potrebbero costare caro

Nella giurisprudenza, quello del diritto d'agenzia è sicuramente uno dei settori più sottovalutati. Questo nonostante l'accuratezza nella redazione dei contratti e l'aiuto forense nei rapporti tra agenti e aziende siano un elemento a volte vitale per l'economia di un'azienda. L'avvocato Maria Angela Grilli, forte di vent'anni di attività nel settore, è forse uno degli esperti più importanti nel campo del diritto d'agenzia e rappresentanza. E dal suo studio nel cuore di Genova, aiutata dai suoi collaboratori, segue una clientela dislocata su tutto il territorio nazionale.

È raro trovare esperti nel suo settore. Come mai?
«Sì, è vero, sono molto pochi i professionisti che operano nel campo del diritto di agenzia e rappresentanza commerciale. Ancora di meno sono gli avvocati che difendono i diritti degli agenti. Questo è il motivo per cui annovero clienti in tutta Italia. Lo studio infatti opera su tutto il territorio nazionale, in collegamento stabile con altri colleghi, in veste procuratoria, per seguire il lavoro nei diversi fori italiani, ove mi reco sempre personalmente».

Quali sono le peculiarità che distinguono questo settore dagli altri campi dell'attività legale? E come si è ritrovata in tale ambito?
«L'attività richiede competenze un po' diverse rispetto a quelle di un normale avvocato civilista. Si tratta infatti di una attività oserei dire quasi scientifica e necessita anche di una certa abilità nell'ambito contabile. Per esempio i conti non li faccio fare ai commercialisti ma li eseguo io personalmente, offrendo ai miei clienti un servizio completo. Ho compiuto una scelta di vita, iniziando giovanissima e un po' per caso a operare nel settore. Poi con il tempo ne sono divenuta un'esperta».

La sua attività si concentra o favorisce particolari settori economici?
«Nell'ambito del diritto di agenzia, lo studio ha approfondito la conoscenza di settori specifici, quali, in particolare, quello della moda e dell'abbigliamento in genere, del settore farmaceutico, alimentare, industriale-tecnologico e dei promotori finanziari. Come naturale conseguenza della specificità della materia trattata, l'attività si estende a consulenza ed assistenza, sia giudiziale che stragiudiziale, inerente ai contratti di distribuzione, concessione, concorrenza sleale e violazione di marchi».

Quali sono i principali problemi che incontra nella sua attività? E quali consigli dà a chi opera nel settore?
«Indubbiamente i problemi principali vengono dalla redazione dei contratti. Spesso vengono scritti da persone poco esperte, magari copiati da altri contratti, ma con refusi tali da provocare spesso problemi all'azienda. Per questo devono essere redatti, o almeno controllati da specialisti della materia. È quello che faccio nella mia attività di consulenza».

Quindi la sua attività principale è aiutare l'azienda a evitare problemi futuri, a partire da una corretta redazione del contratto?
«Certo, l'attività di consulenza ha come obiettivo principale quello di evitare il contenzioso. Per questo quello che faccio normalmente con le aziende che assisto è redigere o rivedere perso-

L'avvocato Maria Angela Grilli nel suo studio di Genova

nalmente i contratti e segnalare le clausole che possono creare problemi, così da modificarle. Oppure a volte i clienti vengono dopo aver firmato un contratto, o addirittura appena avvenuta la risoluzione. In quel caso la mia funzione di consulenza è consigliare come comportarsi nell'ambito di un'eventuale causa».

E quando si arriva al contenzioso, qual è la sua funzione?
«Di solito le maggiori problematiche causa di controversie si verificano nel caso di risoluzione in tronco del rapporto per inadempimento di una delle parti. Infatti il recesso dal contratto può avvenire anche senza preavviso e, in caso di inadempienza, senza diritto ad indennità. Ciò determina naturalmente il contenzioso giudiziario. Per questo, conoscendo la casistica, la mia attività di consulenza si concentra prima di tutto sull'analisi delle clausole contrattuali e sul contenuto della lettera risolutoria».

«I PROBLEMI PRINCIPALI VENGONO DALLA REDAZIONE DEI CONTRATTI. SPESSO VENGONO SCRITTI DA PERSONE POCO ESPERTE, MAGARI COPIATI DA ALTRI CONTRATTI MA CON REFUSI TALI DA PROVOCARE SPESSO PROBLEMI ALL'AZIENDA»

Ci può brevemente spiegare cosa rende la legislazione del diritto di agenzia così particolare?
«La legislazione è particolare specialmente sul fronte della risoluzione del contratto. Infatti, sia agente che azienda mandante hanno un diritto insindacabile di recedere dal contratto a tempo indeterminato, senza indicare la motivazione. Basta che una delle due parti mandi una raccomandata in cui comunica la risoluzione, fissando un periodo di preavviso la cui durata di solito è fissata nel contratto e comunque prevista sia dal Codice Civile che dagli Accordi Economici Collettivi. Il problema viene, come le dicevo, quando non si dà il preavviso».

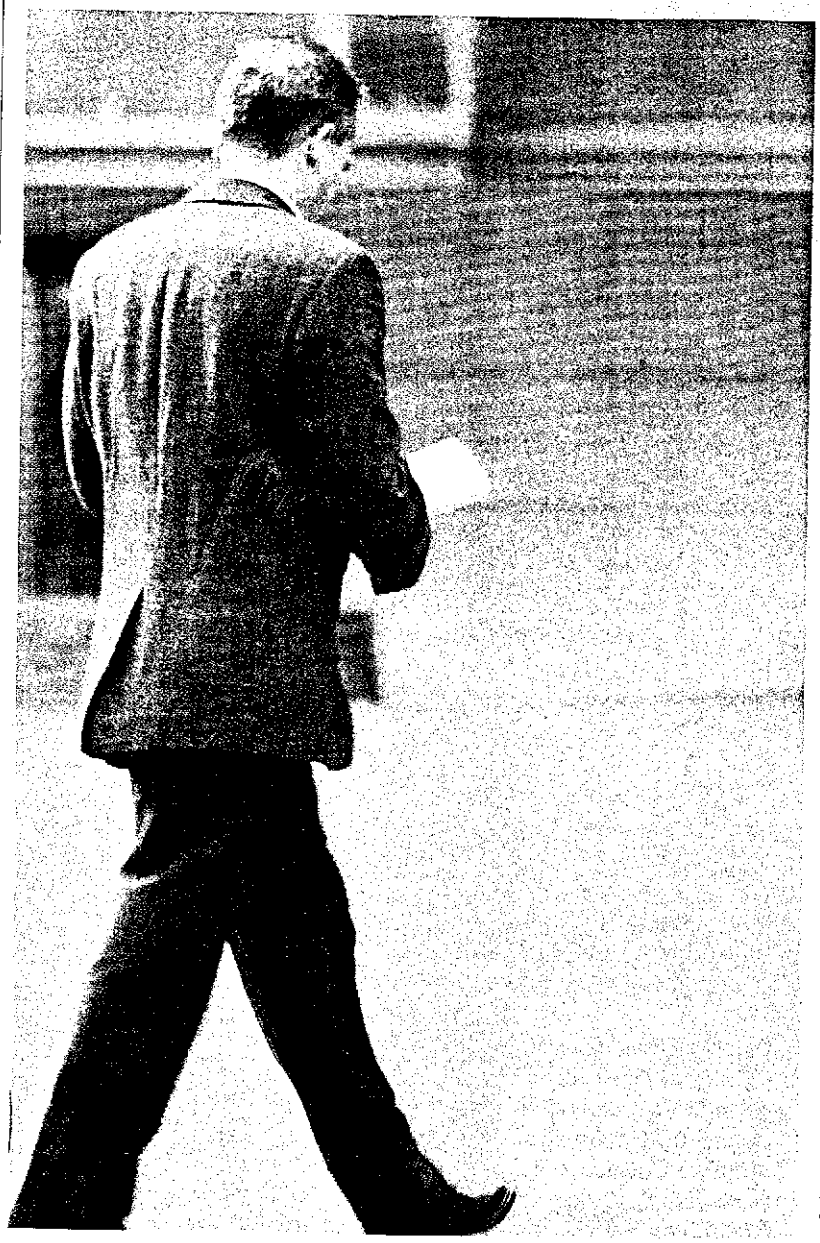
In questi casi cosa succede?
«Si verifica l'immediata cessazione del rapporto con l'obbligo però di pagare un'indennità sostitutiva. A questo si aggiunge il diritto dell'agente di richiedere una particolare indennità prevista dalla legge a seguito di una direttiva comunitaria: la cosiddetta europea. In questi casi l'agente ha l'onere di dimostrare il vantaggio economico, in termini di incremento degli affari, che la sua attività ha portato all'azienda, oltre a dimostrare la perdita, in termini di mancate provvigioni percepite, in seguito alla cessione anticipata del rapporto».

Di solito quali motivi portano alla risoluzione in tronco?
«I casi più frequenti di inadempimento dell'agente sono costituiti dalla violazione del divieto di concorrenza, dall'appropriazione indebita di somme incassate per conto della mandante od ancora dal mancato rispetto dei minimi di vendita concordati. Invece i casi più frequenti di inadempienza della mandante sono costituiti dalla violazione del diritto di esclusiva o nell'abituale e reiterato mancato pagamento delle provvigioni sia dirette che indirette».

Lei ha come clienti sia le aziende mandanti che gli agenti. Qual è la natura dei problemi affrontati dalle due parti?
«Come le dicevo nel caso delle aziende il mio obiettivo è valutare i contratti al fine di evitare i con-

tenziosi. Oltre alla corretta redazione delle clausole di risoluzione, occorre valutare bene la disciplina delle provvigioni. Se le aziende vogliono riservarsi determinata clientela (c.d. direzionali) devono fare attenzione ad escludere espressamente dal contratto di agenzia l'intermediazione con tale parte di clienti (pena il conteggio di provvigioni e indennità anche su quel fatturato che possono assumere proporzioni rilevanti). Nell'ambito dell'abbigliamento, quello in cui opero più frequentemente e con più piacere, vi è poi il problema della differenza tra ordinato e consegnato perché normalmente gli agenti chiedono alle mandanti le differenze tra quanto hanno promosso e quanto invece è stato consegnato in meno, causando dei problemi all'azienda».

E invece quali sono i problemi principali per gli agenti?
«Per un agente le problematiche del contratto potrebbero essere l'accettazione di budget, ovvero di minimi di vendita, stagionali o annuali da rispettare. A volte questi parametri possono essere inaccettabili e non dovrebbero comunque essere inseriti in generale nel contratto, perché sono una causa di risoluzione in tronco senza preavviso ed indennità. Spesso agli agenti vengono sottoposte clausole che secondo me rendono il contratto non firmabile creando tensione tra le parti».



«L'AGENTE, PER IL SUO LAVORO PARTICOLARE, INCONTRA PIÙ DIFFICOLTÀ. DI FATTO I GIUDICI TENDONO A NON CONSIDERARE GLI AGENTI AL PARI DEI LAVORATORI SUBORDINATI, CON TUTTE LE TUTELE DI CUI QUELLA CATEGORIA GODE»

C'è differenza, oltre che dal punto tecnico, nel rapporto tra i due tipi di clientela, l'azienda e l'agente?
«In linea generale privilegio l'aspetto personale del rapporto cliente-professionista, garantendo rapporti di stretta fiducia personale e disponibilità. Questo è possibile se all'interno delle aziende ho uno o due referenti. In questi casi le mie consulenze con le aziende sono sempre molto tranquille e costruttive. Lavoro spesso con il direttore commerciale o con i consulenti interni. Nel caso invece degli agenti il rapporto è più facile e diretto».

Tra le aziende mandanti e gli agenti chi ha più difficoltà nel vedere riconosciuti i propri diritti?
«Indubbiamente l'agente, per il suo lavoro particolare, incontra più difficoltà. Di fatto i giudici tendono a non considerare gli agenti al pari dei lavoratori subordinati in quanto spesso le richieste di pagamento vengono considerate esose, perché i giudici non considerano che queste sono sempre lorde. Un ultimo problema è che all'agente non viene quasi mai riconosciuto il danno d'immagine. Le prevaricazioni, le situazioni e le risoluzioni infamanti sono un danno enorme per l'agente a livello commerciale, che richiederebbe adeguati risarcimenti. Questa dimensione del

lavoro dell'agente spesso però non viene considerata».

Si potrebbero secondo lei apportare per questo delle correzioni normative?
«Fino all'accordo economico collettivo dell'88 si può dire che l'agente era in una buona posizione. L'agente italiano era forse il più tutelato d'Europa. Dopo sono state perse molte tutele allineando la condizione degli agenti italiani al resto dell'Europa. Il problema non è tanto la direttiva comunitaria, quanto il fatto che il suo recepimento ha avuto come contropartita un contratto collettivo, quello del 2002, che è seriamente penalizzante».

Cosa riscontra, di negativo, nell'attuale regolamentazione dei rapporti azienda-agente?
«Il punto fondamentale è che nel 2002 è stata ideata un'indennità meritocratica sostitutiva all'applicazione dell'europea. Questa peraltro ha dei parametri di calcolo che portano a risultati economici irrilevanti. Il risultato è che gli agenti sono spinti a chiedere l'applicazione dell'europea e le aziende, di fronte all'incertezza, non sono più in grado di accantonare un'indennità oggettivamente valutabile, con tutte le conseguenze negative che questo può avere in bilancio. Dall'altra parte per i motivi che ho spiegato a proposito dell'applicazione dell'europea, anche gli agenti sono esposti all'incertezza e costretti quasi ogni volta a promuovere una vertenza».

«IL PROBLEMA NON È LA DIRETTIVA COMUNITARIA, QUANTO IL FATTO CHE IL SUO RECEPIMENTO HA AVUTO COME CONTROPARTITA UN CONTRATTO COLLETTIVO CHE È SERIAMENTE PENALIZZANTE»

Lei ha partecipato a queste contrattazioni. Ha proposto delle soluzioni?
«Ho contribuito personalmente alla formulazione di proposte di modifica degli Accordi Economici Collettivi, ma per motivi di natura politico-sindacale le stesse non sono state condivise. Certo è che se si fossero accettati alcuni consigli da parte mia e degli esperti si sarebbero evitate molto conseguenze negative: e io lo dico dal punto di vista giuridico non sindacale, lì non posso entrare. L'incertezza causata dalla normativa europea comporta il moltiplicarsi delle cause. Vanno cambiate alcune regole, consapevoli che quelle attuali danneggiano entrambe le parti».

Cosa si augura per il futuro del suo studio e del settore in cui opera?
«Mi auguro di avere un'espansione della consulenza e di fare meno cause. È duro infatti scontrarsi con la struttura giudiziaria ed è sempre difficile dire a un cliente "guarda che la tua causa durerà minimo tre anni, salvo che non si concili prima". Anche se spesso supero queste lungaggini con tecniche processuali. Mi augurerei insomma più consulenze e meno contenziosi. Certo per fare questo vorrei anche dare una mano a monte, cioè a livello di contrattazione collettiva. Mi piacerebbe infatti partecipare attivamente alla parte contrattualistica cioè mediare tra le due parti affinché definiscano meglio le regole avendo presente la realtà delle cause e non solo gli aspetti puramente teorici».

E come opererebbe nel mediare, a livello di contrattazione collettiva, tra agenti e aziende?
«Sicuramente se c'è una caratteristica che mi distingue è che non accetto facilmente compromessi, nel senso che io penso che ci voglia limpidezza nell'operare e nell'essere mediatori. Farei così anche a quel livello. È il mio approccio anche nella professione, dopo venti anni di esercizio: preferisco dire a un cliente "non le faccio la causa perché lei la perde", piuttosto che accontentarlo. E questo vale sia per le aziende che per gli agenti».

Avv. Maria Angela Grilli
Via I. Frugoni, 3/7
16121 Genova
Tel. 010 59.58.500
Fax 010 58.59.80
Cell. 347 7106897
mariangelagrilli@libero.it