**NORMATIVA SUL CONTRATTO Di AGENZIA IN SPAGNA**

Il contratto di agenzia In Spagna è disciplinato dalla legge 12/1992 ( ley sobre contrato de agencia), che ha recepito nell’ordinamento spagnolo la direttiva 86/653/CEE.

Ai sensi dell’art. 1 di tale legge, nel contratto di agenzia spagnolo, *una persona fisica o giuridica, denominata agente, si obbliga in maniera continuativa e stabile dietro compenso a promuovere negozi giuridici e commerciali per conto altrui, o a promuoverli e concluderli per conto altrui come intermediario indipendente, senza assumere, salvo patto contrario, il rischio dell’operazione.*

Aspetto di particolare interesse riguarda la delimitazione dell’oggetto di tale attività che la direttiva europea individua nella vendita o acquisto di merci.

Il legislatore spagnolo tuttavia, ha ritenuto tale criterio particolarmente restrittivo ed è per questo che si è preferito parlare di agente che si obbliga a promuovere, o a promuovere e concludere **negozi giuridici e commerciali.**

Di certo, il contratto di agenzia esige stabilità: è un contratto di durata.

Infatti, come sottolinea la stessa Direttiva, l’agente ha il compito di promuovere contratti o promuovere e concludere per conto di terzi in modo continuativo e stabile.

La legge attuativa di tale direttiva conserva senza dubbio tale caratteristica ma, al fine di evitare possibili equivoci sul significato di stabilità, specifica come la durata del contratto può essere sia a tempo determinato che indeterminato.

La ley 12/1992 ammette la risoluzione del contratto senza preavviso solo nei casi tassativamente elencati che riguardano l’ipotesi di violazione totale o parziale degli obblighi legali o contrattuali da parte dell’altro contraente o il caso in cui uno dei contraenti si trovi in stato di insolvenza.

Infine, il contratto cessa con la morte dell’agente, ma non per morte del preponente.

Nonostante venga sancito il principio della libertà di forma, la legge chiarisce che ciascuna parte può chiedere all'altra, in qualsiasi momento, il contratto scritto formale.

E’ invece richiesta la forma scritta per determinati accordi o clausole particolari, come quella sulla responsabilità di una determinata operazione.

**OBBLIGHI DELL’AGENTE**

Per ciò che concerne le obbligazioni in capo all’agente, la normativa spagnola impone all’agente di operare lealmente e in buona fede, curando gli interessi del preponente.

In particolare l’agente dovrà:

1. Trattare con la diligenza di un commerciante medio i negozi affidatigli.

2. Comunicare al preponente tutte le informazioni di cui dispone soprattutto con riferimento alla solvibilità del cliente.

 3. Sviluppare la propria attività in conformità con le istruzioni impartite dal preponente, a condizione che non ne compromettano l'indipendenza.

4. Farsi portavoce, per conto del preponente, di eventuali reclami da parte di terzi per difetti o vizi di qualità o quantità sui beni venduti e/o servizi forniti.

5. Portare una contabilità separata sui negozi di di ciascun preponente per il quale opera.

6. Evitare di porsi in concorrenza con il preponente.

 **OBBLIGHI DEL PREPONENTE**

Nelle sue relazioni con l'agente, il preponente è tenuto ad agire con onestà e buona fede.

 In particolare dovrà:

1. Mettere a disposizione dell'agente campioni, cataloghi, listini prezzi e altri documenti necessari per l'esercizio dell’ attività professionale.

2. Fornire all'agente tutte le informazioni necessarie per l'attuazione del contratto di agenzia e, in particolare, avvertirlo quando sarà a conoscenza che il volume di atti od operazioni sarà notevolmente inferiore rispetto a quello che l’agente aveva inizialmente prospettato.

 3. Pagare il compenso pattuito.

Altresì, entro quindici giorni, il preponente è tenuto ad informare l’agente sull'accettazione o rifiuto dell'operazione procuratagli.

**CONCORRENZA**

Salvo diverso accordo, si pone in rilievo la facoltà dell’agente, dietro espressa previsione normativa, di sviluppare la propria attività professionale per conto di diverse imprese , salvo il caso di beni o servizi identici o simili. In tal caso è necessario il consenso dell’azienda che per prima ha contrattato con l’agente.

**PROVVIGIONE**

La provvigione spettante all’agente può consistere in un importo fisso, in un importo variabile a seconda degli accordi intercorsi oppure ad una combinazione di entrambi.

Per gli atti e le operazioni che sono stati conclusi quando il contratto d’agenzia era ancora in essere, l’agente avrà diritto ad una commissione a patto che concorrano le seguenti circostanze:

1. che l’atto o l’operazione sia stata conclusa come conseguenza dell’intervento professionale dell’agente.
2. che l’atto o l’operazione in questione sia stata conclusa con una persona rispetto al quale l’agente aveva in passato promosso e concluso in precedenza negozi di natura analoga.

Per gli atti o operazioni di commercio che sono state concluse dopo lo scioglimento del contratto dì agenzia, l’agente avrà diritto ad una commissione quando concorra una delle seguenti circostanze:

a. L'atto o l’operazione conclusa è dovuta principalmente all'attività dell'agente durante il periodo contrattuale, a condizione di aver concluso l’affare entro tre mesi dalla cessazione del contratto.

b. L’ordinazione del cliente è pervenuta al preponente o all’agente prima della cessazione del contratto di agenzia.

Le provvigioni saranno pagate entro e non oltre l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre solare in cui sono maturate, salvo che non sia stato pattuito di pagare entro un termine più breve.

**INDENNIZZO A FAVORE DELL’AGENTE IN CASO DI CESSAZIONE DEL CONTRATTO DI AGENZIA.**

L'agente che ha apportato nuovi clienti o un significativo aumento dei negozi con i clienti pre esistenti, avrà diritto ad un indennizzo nel caso in cui si dimostri che la precedente attività posta in essere può continuare a produrre notevoli benefici al preponente e se il pagamento dell’indennizzo corrisponde ad equità.

L'indennizzo non può superare, in ogni caso, l'importo medio annuo di remunerazione ricevuta dall'agente nel corso degli ultimi cinque anni o per tutta la durata del contratto, se questa risulti inferiore.

Fatta salva l’indennità di clientela, il proponente che risolve unilateralmente il contratto di agenzia a tempo indeterminato è tenuto al risarcimento del danno comprensivo del mancato ammortamento delle spese che l’agente aveva sostenuto su indicazione del preponente per l’esecuzione di un determinato contratto.

L'agente non ha diritto ad alcun indennizzo:

- Quando l'agente aveva rescisso il contratto, a meno che tale rescissione non sia da imputare al preponente o sia causata da handicap, malattia dell’agente che non gli permetta di continuare in modo costante la propria attività.

- Quando, con il consenso del preponente, l'agente aveva trasferito a terzi diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di agenzia.

**L'eventuale azione di richiesta indennità di clientela o indennità per danni e pregiudizi si prescrive nel termine di un anno a partire dalla data di estinzione del contratto.**

**COMPETENZA**

La *Ley sobre el contrato de agencia* prevede la competenza del tribunale della sede dell’agente di commercio, ritenendo nulla ogni clausola derogatoria.

Bologna, 03/07/2015

Avv. Stabilito Antonio F. De Gregorio