
Agenti e rappresentanti di commercio: le differenze contrattuali

di [Commercialista Telematico](#)

Pubblicato il 25 Maggio 2005

Quali sono le differenze contrattuali tra agenti e rappresentanti? (a cura di Alessandro Allaria)

L' imprenditore per svolgere la propria attività necessita della collaborazione professionale di altri soggetti che possono essere sia persone fisiche che giuridiche senza che siano necessariamente a lui legati da rapporti di lavoro subordinato. Una delle tipologie che si riscontra nella prassi commerciale è l' **affidamento a soggetti terzi della fase distribuitiva della produzione aziendale**. La casistica prevede una duplicità di relazioni e cioè quella **di rappresentanza e di agenzia**, dove la differenza consiste che solo **nella prima ipotesi** è concessa la facoltà di concludere contratti **per nome e per conto dell'imprenditore** mentre **nella seconda** l'incarico consiste nel **favorire la conclusione di accordi economici**. **L'elemento che accomuna le due fattispecie è che entrambi i professionisti devono essere iscritti ad un apposito ruolo pubblico istituito presso le Camere di Commercio, pena la nullità del contratto da loro stipulato in mancanza di tale adempimento.**

Contratto di procura e contratto di mandato

Nel rapporto di rappresentanza è possibile riscontrare la presenza di due distinte figure negoziali e cioè la [procura](#) ed il [mandato](#), dove con la prima si trasferisce il potere di spendere il nome altrui, mediante la creazione di una particolare situazione giuridica con finalità organizzative, mentre con la seconda si obbliga il rappresentante a compiere una determinata attività per conto dell'impresa rappresentata. La procura per sua natura non è destinata a durare nel tempo essendo soggetta alla volontà del rappresentato che può sempre modificarla; alla scadenza il rappresentante è tenuto a restituire il documento giustificativo dei propri poteri onde evitare di causare danni al rappresentato. La rappresentanza va inoltre distinta dalla sostituzione dove si agisce nell'interesse proprio attraverso la realizzazione di interessi altrui, come nella ipotesi dell'azione surrogatoria quando il creditore realizza un debito del suo dante causa.

Agenti e rappresentanti monomandatari o plurimandatari

Vi possono essere agenti e rappresentanti **monomandatari** o **plurimandatari**, dove nella prima ipotesi si opera nell'interesse di una sola azienda mentre nella seconda si agisce per conto di una pluralità di aziende in elusione della clausola di esclusiva. A sua volta l'agente può essere anche dotato del potere di rappresentanza, e quindi viene ad essere legittimato a concludere contratti per conto dell'impresa mandataria. Nel caso in cui l'attività di agente viene svolta utilizzando la forma societaria, i requisiti per la iscrizione nel relativo albo devono essere posseduti dai suoi legali rappresentanti. L'agente opera **a proprio rischio** e si avvale di una organizzazione autonoma secondo le istruzioni ricevute ed è tenuto a trasmettere tutte le informazioni utili che possono riguardare la convenienza della conclusione dell'affare per l'azienda proponente. Per il ruolo che svolge **non è autorizzato a riscuotere crediti e concedere dilazioni oppure sconti**. Ha diritto alla provvigione per tutti gli affari conclusi durante la vigenza del proprio contratto. Al momento della cessazione del rapporto, il proponente è tenuto a corrispondere una indennità di fine rapporto in presenza di specifici presupposti e cioè quando abbia contribuito sensibilmente ad incrementare il volume e la qualità degli affari del proponente. Contrariamente non sarà dovuta alcuna indennità nel caso in cui il rapporto venga sciolto per inadempimento dell'agente ai propri doveri professionali ovvero nella ipotesi in cui abbia ceduto la propria posizione giuridica ad un terzo senza il consenso del proponente.

Dott. Alessandro Allaria – Giurista di impresa www.contrattiesocieta.com