

## SPAGNA. Contrato di Agenzia

Il rapporto si conclude in molti casi verbalmente, fatto che rende quasi inevitabile il pagamento di indennità quando arriva la terminazione del rapporto. Il contratto scritto permette di inserire vie di uscita alla Preponente evitando o riducendo le indennità.

Caratteristiche degli agenti spagnoli :

- A. NON SONO ABITUATI A FIRMARE CONTRATTI COMPLICATI, MA DOPO CERTE TRATTATIVE SONO APERTI A FIRMARE CONTRATTI COMPRESIVI DI CLAUSOLE SUL "MINIMO VOLUME DI VENDITA", ECC. E SONO POCO APERTI ALL'OBBLIGO DI ESCLUSIVA
- B. GLI AGENTI NON SONO ABITUATI ALLA GARANZIA DELLO "STAR DEL CREDERE" (applicabile in Spagna). IN EFFETTI, NON HANNO UNA CHIARA COSCIENZA DELLA LORO RESPONSABILITÀ RELATIVA ALLA SOLVENZA DEL CLIENTE.
- C. SONO SENSIBILI ALLA POSSIBILITÀ DI CHIEDERE INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO (PER CLIENTELA O PER DANNI). Massimo di 1 anno di provvigioni sulla media degli ultimi 5 anni (o periodo inferiore di vigenza) + indennità di mancato preavviso (massimo 6 mesi di provvigioni).

**Cautele contrattuali :**

1. Stabilire l'obbligo di studiare e confermare solvenza dei clienti. Conviene stabilire nei contratti che una percentuale di impagati (per esempio un 10% sulla media del fatturato annuo) sarà causa sufficiente per sciogliere il rapporto.
2. Stabilire minimo volume di vendita con incremento annuo pattuito o, in mancanza di accordo, con incremento automatico sulla base di una percentuale annuale ragionevole (potrebbe essere l'ISTAT spagnolo, denominato IPC "Indice de Precios al Consumo").
3. Non autorizzare in contratto la possibilità di incassare dai clienti e fare riferimento a questo regime nella documentazione commerciale *"Saranno validi soltanto i pagamenti sul conto n° della ....., non autorizzandosi pagamenti a terzi, compresi intermediari commerciali"*.



4. Non autorizzare la delega in sub-agenti e, se si autorizzasse, stabilire come motivo di risoluzione del rapporto il mancato pagamento delle provvigioni ai sub-agenti.
5. Se si regola il contratto per la legge italiana é importante considerare che non sono applicabili agli agenti all'estero gli accordi economici collettivi e si applicherebbe direttamente il regime del Codice Civile italiano per il calcolo dell'indennità. In mancanza di contratto scritto con clausola di legge applicabile, si applicherebbe la legge spagnola e, di conseguenza, il calcolo dell'indennità si farebbe d'accordo con quanto indicato nel paragrafo C. anteriore.
6. Il foro competente in Italia può essere a priori interessante poiché crea difficoltà alle eventuali cause per indennità di fine rapporto iniziate dall'agente. Il problema é che gli agenti bravi non lo accettano e che in molti casi l'Agente incassa prima l'indennità che pretende, tramite gli incassi diretti tra i clienti di sua fiducia. Per tale motivo, il foro in Italia é interessante soltanto se si stabiliscono le cautele per impedire agli agenti di incassare dai clienti.

Non conviene dare per iscritto all'agente istruzioni orientate alla sua partecipazione in fiere, realizzazione di spese di pubblicità o promozione ecc., poiché potrebbero costituire la base per una indennizzazione per danni a carico della Azienda preponente, nel caso di una risoluzione posteriore del rapporto.

\* \* \*