STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

www.studiopizzano.it

PATTO DI NON CONCORRENZA NEL CONTRATTO DI AGENZIA: FUNZIONAMENTO, LIMITI E REMUNERAZIONE

Pubblicato il16 Settembre 2024 di Sabatino Pizzano

Il patto di non concorrenza è uno strumento contrattuale molto importante nel rapporto di agenzia per tutelare le aziende preponenti da possibili azioni di concorrenza sleale da parte degli agenti dopo la cessazione del rapporto. Ma come funziona esattamente questo patto? Quali sono i limiti di validità da rispettare e come va remunerato correttamente l'agente? Vediamo nel dettaglio tutti gli aspetti chiave.

In cosa consiste il patto di non concorrenza

Con il patto di non concorrenza, disciplinato dall'art. 1751-bis del Codice Civile, l'agente si impegna a non svolgere attività in concorrenza con il preponente dopo la fine del rapporto di agenzia. Questo accordo può essere stipulato sia all'inizio del contratto, sia durante il suo svolgimento o anche al termine dello stesso.

Lo scopo è quello di impedire all'agente di sfruttare a vantaggio di aziende concorrenti le conoscenze sul mercato, i contatti con i clienti e il know-how acquisiti nel corso del rapporto di agenzia. Come contropartita per questo vincolo, all'agente spetta un'indennità economica.

I requisiti di validità del patto

Affinché il patto di non concorrenza sia valido e vincolante, deve rispettare alcuni precisi limiti imposti dalla legge a tutela della libertà professionale dell'agente. In particolare, il patto:

- Deve riguardare la stessa zona geografica, clientela e tipologia di beni o servizi oggetto del contratto di agenzia.
- Può essere più limitato rispetto al contratto, ma non più esteso, altrimenti sarà valido solo entro i limiti del mandato di agenzia.
- Non può avere durata superiore a 2 anni dopo la cessazione del rapporto. Le parti possono stabilire una durata inferiore, ma se prevedono un termine più lungo, il patto resterà valido solo per 2 anni.
- Deve essere stabilito per iscritto. In mancanza di accordo scritto, il patto sarà nullo.Se questi requisiti non sono rispettati, il patto di non concorrenza sarà invalido o valido solo entro i limiti consentiti dall'art. 1751-bis c.c., senza vincolare eccessivamente la libertà lavorativa dell'agente.

La determinazione dell'indennità per l'agente

All'agente spetta un'indennità economica come contropartita per l'accettazione del patto di non concorrenza post-contrattuale. Questa indennità ha natura non provvigionale ma risarcitoria, in quanto compensa il divieto per l'agente di lavorare per aziende concorrenti.

L'ammontare dell'indennità può essere determinato liberamente dalle parti nel contratto. Se manca un accordo specifico, l'indennità va quantificata facendo riferimento ai criteri previsti dagli Accordi Economici Collettivi (AEC) di settore, tenendo conto di:

- Durata del patto di non concorrenza
- Natura del contratto di agenzia (monomandatario o plurimandatario)
- Ammontare dell'indennità di cessazione del rapporto

In particolare, se si applicano gli AEC, l'indennità viene calcolata in percentuale sulla media annua delle provvigioni maturate dall'agente negli ultimi 5 anni di rapporto o sull'intera durata del contratto se inferiore a 5 anni.

Dal punto di vista fiscale, l'indennità per il patto di non concorrenza è soggetta a tassazione separata ai sensi dell'art. 17 TUIR, non sconta IVA in quanto non rappresenta il corrispettivo di una prestazione di servizi, né è soggetta a contributi Enasarco non avendo natura provvigionale.

Corresponsione dell'indennità in costanza di rapporto

Un'interessante sentenza della Cassazione (n. 23331/2024) ha chiarito che, essendo l'art. 1751-bis c.c. derogabile dalle parti, queste hanno ampia libertà nel definire le modalità di corresponsione dell'indennità per il patto di non concorrenza.In particolare, secondo la Suprema Corte:

- Il patto può anche non prevedere uno specifico corrispettivo, in quanto il requisito della onerosità è derogabile dalle parti
- Preponente e agente possono concordare liberamente le modalità di liquidazione dell'eventuale indennità pattuita

È legittimo prevedere il pagamento dell'indennità anche durante lo svolgimento del rapporto di agenzia, pure in forma provvigionaleQuindi le parti hanno ampi margini di manovra nel definire se, come e quando remunerare il patto di non concorrenza, sia in corso di contratto che al termine dello stesso.

Conclusioni

In conclusione, il patto di non concorrenza è uno strumento molto utile per tutelare il patrimonio di conoscenze e relazioni commerciali delle aziende preponenti, ma va utilizzato nel rispetto dei limiti di legge posti a salvaguardia della libertà professionale degli agenti.

È fondamentale definire con chiarezza nel contratto i termini del patto (zona, durata, attività precluse) e le modalità di corresponsione dell'indennità all'agente, sfruttando gli ampi spazi di autonomia concessi dalla normativa.

www.studiopizzano.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA