

Pillole Legali

N° 2 del mese di marzo 2026

Essere agenti plurimandatari legittima l'assunzione di mandati concorrenti?

Vi è molta confusione sul concetto di plurimandato e concorrenza.

Molti agenti – erroneamente – ritengono che essere agenti plurimandatari faccia venir meno l'obbligo di non concorrenza.

In realtà, un agente viene definito *plurimandatario* quando ha facoltà di promuovere i prodotti di più aziende, nulla di più.

Essere agente plurimandatario, infatti, non è elemento che autorizza anche la promozione di prodotti in concorrenza.

Sul punto è bene essere piuttosto chiari: l'agente plurimandatario può rappresentare contemporaneamente, ad esempio, un'azienda che produce e/o commercializza scarpe ed una che commercializza bevande e/o prodotti alimentari.

Più problematico è affermare che un agente plurimandatario possa contemporaneamente rappresentare un'azienda che produce e/o promuove scarpe da ginnastica ed un'altra che produce e/o commercializza scarpe eleganti perché sempre calzature sono...

Qualche giudice, infatti, considera i due beni comunque concorrenti e spesso nei contratti di agenzia si leggono clausole in questo senso stringenti.

Cosa succede se rappresento aziende concorrenti?

Le mandanti possono recedere dal contratto per giusta causa e **si perdono tutte le indennità**.

Andare poi a sostenere (e dimostrare) che la mandante sapeva che, da sempre, si rappresentavano altri brand del medesimo settore merceologico è compito estremamente difficile, per non dire impossibile.

Quindi i consigli per evitare alla radice problemi sono i seguenti:

1. Al momento della conclusione del contratto sottoscrivete questa integrazione da conservare in originale (o ancora meglio scambiare via pec):

“A parziale modifica e deroga del contratto di agenzia sottoscritto in data... le parti concordano che sono considerate concorrenti le aziende che producono e/o commercializzano prodotti identici per tipologia, foggia, destinazione d’uso e prezzo... DATA E FIRMA DI ENTRAMBE LE PARTI”
(e che firmi il titolare e non il direttore commerciale!).

2. Inoltre, per i mandati che avete già al momento della sottoscrizione del contratto, fate inserire un allegato ove vengono indicate le aziende già in portafoglio.

In conclusione, prestate molta attenzione ad assumere nuovi mandati, perché si rischia la perdita di tutte le indennità per le ragioni sopra esposte.

Avv. Andrea Porceddu