

Geo Magri

Il contratto di agenzia nel settore musicale

(doi: 10.7390/78033)

Aedon (ISSN 1127-1345)

Fascicolo 2, maggio-agosto 2014

Ente di afferenza:

()

Copyright © by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati.

Per altre informazioni si veda <https://www.rivisteweb.it>

Licenza d'uso

Questo articolo è reso disponibile con licenza CC BY NC ND. Per altre informazioni si veda <https://www.rivisteweb.it/>



Aedon

Rivista di arti e diritto *on line*

quadrimestrale diretto da Marco Cammelli

numero 2, 2014, Issn 1127-1345 [home](#) [indice](#) [ricerca](#) [risorse web](#)

A proposito di spettacolo

Il contratto di agenzia nel settore musicale

di [Geo Magri](#)

Sommario: [1. Dall'impresario all'agente.](#) - [2. Contenuto ed elementi del contratto di agenzia.](#) - [3. La forma del contratto.](#) - [4. L'artista rappresentato.](#) - [5. L'agente.](#) - [6. Riscossioni e potere di rappresentanza dell'agente.](#) - [7. La provvigione.](#) - [8. Durata del contratto.](#) - [9. Conclusioni.](#)

Music Agent Contracts (Musicians-Agent Contracts)

The article analyses the rules regulating contracts between musicians and their agents with particular reference to classical music. Our investigation will focus on general duties of the agent, rights of the parties, compensation of the agent, duration and termination of the agreement.

Keywords: Music Agents; Booking Agents; Agent Commission; Artistic Director; Protection of the Weak Contracting Party; Opera House.

1. Dall'impresario all'agente

Nei secoli XVII e XVIII l'artista era un dipendente dei casati nobiliari o del clero. Rappresentativa di questa realtà è l'esperienza dei Mozart - padre e figlio - stipendiati dal principe arcivescovo di Salisburgo ed alle sue dipendenze come cortigiani. Tra la fine del XVIII ed il XIX secolo, l'attività dell'artista si emancipa dai mecenati, per finire sotto la direzione degli impresari teatrali. Pensiamo, tanto per restare all'esempio di Mozart, alla figura di Schikaneder, che commissionò l'opera *Die Zauberflöte* per eseguirla con la sua compagnia [1].

Il sistema degli impresari teatrali, rimasto in piedi fino al novecento, era oggetto di molte critiche. La principale era che esso non consentiva agli artisti di sfruttare liberamente la propria professionalità. Il legislatore italiano avvertì la necessità di riformare il settore e, nel tentativo di creare una maggior trasparenza, assicurando agli artisti la possibilità di un avviamento alla carriera che si svolgesse attraverso il contatto diretto con l'ente committente, introdusse l'obbligo di concludere contratti solo con artisti iscritti alla lista unica nazionale dei lavoratori dello spettacolo. Tale lista era tenuta presso l'ufficio di collocamento istituito dal [decreto del Presidente della Repubblica 24 settembre 1963, n. 2053](#) e disciplinato poi dalle [leggi 14 agosto 1967, n. 800](#) (c.d. legge Corona) e [8 gennaio 1979, n. 8](#), oltre che dal decreto del Presidente della Repubblica 21 gennaio 1981, n. 179, recante il regolamento di attuazione della l. 8/1979.

Al fine di eliminare la figura dell'impresario, l'art. 48 della legge Corona vietava di ricorrere a qualunque forma di mediazione nell'assunzione del personale artistico. L'intervento del legislatore non sortì, però, gli effetti sperati e gli impresari continuarono ad operare sotto le spoglie di segretari, assistenti, collaboratori o manager. Il legislatore intervenne nuovamente con la già ricordata l. 8/79, in forza della quale i cantanti, i concertisti, i direttori d'orchestra, i registi, gli scenografi, i coreografi e i ballerini solisti potevano essere assunti, direttamente dagli organizzatori delle manifestazioni, tra gli iscritti in un elenco speciale provvisorio, istituito presso l'ufficio per il collocamento dei lavoratori dello spettacolo. Era facoltà degli artisti indicare all'ufficio un solo rappresentante, il cui nominativo ed i poteri conferiti erano annotati nell'elenco.

La legge vietava l'assunzione di artisti non iscritti e la conclusione di contratti con rappresentanti che non figurassero nell'elenco. Nella prassi, molte scritture artistiche prevedevano che la mancata iscrizione all'ufficio fosse causa di risoluzione del rapporto. A ben vedere una tale previsione era superflua, poiché, essendo l'assunzione di artisti non iscritti vietata dalla legge, più che di una causa di risoluzione, avrebbe dovuto parlarsi di una vera e propria nullità del

contratto (cfr. art. 3 d.p.r. 2053/1963) [2]. Sul collocamento dei lavoratori dello spettacolo è intervenuto anche il [d.lg. 23 dicembre 1997, n. 469](#), intitolato *Conferimento alle regioni e agli enti locali di funzioni e compiti in materia di mercato del lavoro, a norma dell'articolo 1 della legge 1997, n. 59*, con il quale sono state decentrate alcune competenze dell'ufficio collocamento dei lavoratori dello spettacolo.

Nel 2008 [3] il legislatore, al fine di supportare e facilitare lo svolgimento dell'attività professionale del rappresentante artistico, ha rivoluzionato il collocamento, abrogando il d.p.r. 2053/1963, la l. 8/1979, e il d.p.r. 179/1981. Dall'abrogazione di tali norme consegue la cessazione, a far data dal 24 giugno 2008, dell'obbligo di iscrizione del personale artistico e tecnico alle liste ed all'elenco. In seguito alla riforma nessun presupposto formale di legittimità è previsto ai fini dello svolgimento dell'attività di rappresentante [4].

L'esperienza storica sembra dimostrare come la figura dell'agente sia connaturale a quella dell'artista libero professionista. La presenza di un agente si rivela utile, non soltanto per l'artista già affermato, che non ha materialmente il tempo di seguire tutti gli aspetti burocratico-amministrativi della professione, ma anche per l'artista alle prime armi, che incontrerebbe difficoltà ad inserirsi sul mercato.

L'agente, nella prassi, rappresenta, anche per l'organizzatore dello spettacolo, una sorta di garante. Generalmente, nel momento in cui si deve scegliere un artista, ad esempio un cantante d'opera, il direttore artistico può rivolgersi direttamente ad un agente nel quale ha fiducia e chiedere se, tra i suoi rappresentati ve ne è uno disponibile per un ruolo che intende coprire. In questo caso, non infrequente, il direttore artistico finisce per delegare, in una certa misura, la scelta dell'artista all'agente.

Questa prassi porta con sé almeno due rischi. Da un lato, la promozione dell'artista è rimessa all'agente ed il direttore artistico abdica ad un'importante funzione, che è quella di ricercare nuovi talenti, basandosi su un giudizio neutrale e non influenzato dagli eventuali interessi che l'agente abbia nel proporre uno dei suoi rappresentati, piuttosto che un altro. Dall'altro, finisce per penalizzare le agenzie meno note e con meno rappresentati a discapito di quelle più affermate e con una lunga tradizione alle spalle e che quindi hanno più facilità ad entrare in rapporto con i direttori artistici [5].

Se gli operatori del settore musicale non riescono a fare a meno della figura dell'agente, il legislatore ha sempre considerato quest'attività con indifferenza, se non con aperta ostilità. L'agente, in passato, era percepito come un'indebita intromissione commerciale in una materia che appartiene alla categoria superiore dello spirito e dell'arte. Anche in tempi più recenti, quando si è cominciata ad affermare un'idea commerciale dell'arte, il legislatore non sembra avere abbandonato la diffidenza originaria nei confronti dell'agente.

Nei vari interventi di riforma non si è però mai ritenuto di intervenire imponendo un controllo sulla qualificazione dell'agente. La l. 8/79, pur avendo introdotto la nuova figura del rappresentante degli artisti, non ha previsto nessuna specifica competenza professionale, ma si è limitata ad una marginale regolamentazione dell'attività di agenzia.

Nel 2008, abrogando la legge del 1979 e permettendo a chiunque di svolgere la professione di agente, il legislatore ha finito per lasciare piena libertà al mercato. La liberalizzazione porta con sé il rischio che si creino figure improvvisate e che quindi, un'ampia offerta di professionisti poco qualificati ed esperti, si traduca in mancanza di tutele per gli artisti.

Gli stessi agenti si sono resi conto di questa problematicità e, nel tentativo di fornire qualche sicurezza agli artisti rappresentati, sin dal 1981, si sono riuniti in un'associazione: l'Ariacs. All'Ariacs possono iscriversi tutti coloro che improntino la loro attività a determinati canoni di professionalità ed eticità, fissati in un codice deontologico. A tale associazione hanno aderito, in un primo momento, i rappresentanti degli strumentisti, poi, anche quelli degli artisti lirici. L'affiliazione all'Ariacs dovrebbe rappresentare la garanzia di un livello di professionalità minimo, utile soprattutto alle agenzie di dimensioni medio-piccole, per accreditarsi sul mercato.

2. Contenuto ed elementi del contratto di agenzia

Il contratto di agenzia, a differenza di quanto avviene per la scrittura artistica, trova una sua disciplina nel codice civile, negli articoli 1742 e ss., come modificati in attuazione della [direttiva 18 dicembre 1986, n. 653](#), del Consiglio, *relativa al coordinamento dei diritti degli Stati Membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti*.

Il codice definisce l'agenzia come il contratto col quale una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

La generica definizione che il codice fornisce del contratto di agenzia comprende, evidentemente, anche i rapporti che intercorrono tra agente ed artista; in realtà, però, mentre di regola nell'attività di agenzia predomina l'aspetto economico (pensiamo all'agenzia di assicurazione o di commercio), nel campo musicale dovrebbe, invece, prevalere l'aspetto artistico - culturale. Ciò finisce per rendere più rilevante il ruolo "intellettuale" dell'agente musicale, rispetto alla sua funzione "commerciale" [6] e pare giustificare la riluttanza del legislatore nell'accettare la figura dell'agente in un settore culturalmente così importante.

Questa peculiarità dell'agente musicale, dimostrata anche dalla legislazione cui si è fatto cenno, ci sembra determinare una netta differenziazione con l'agente cui pensava il legislatore negli artt. 1742 ss. c.c. e suggerire una particolare cautela nell'interpretazione delle norme che il codice civile prevede con riguardo al contratto di agenzia.

Oggetto del contratto di agenzia artistica è la promozione dell'artista e la conclusione del maggior numero di contratti, alle migliori condizioni possibili. Occorre sottolineare un avverbio utilizzato dall'art. 1742 c.c., che assume una particolare valenza: stabilmente. Stabilmente significa che, affinché si possa parlare di agenzia, occorrono gli elementi della continuità del rapporto e della preordinazione dell'agente a rappresentare l'artista in tutti gli affari che si prospettano per tutta la durata del rapporto [7]. Le parti devono stabilire, *ex ante*, in modo dettagliato, quale sarà il contenuto del contratto e per quali peculiari attività il rappresentante ha la facoltà di rappresentare l'artista.

In proposito, merita essere ricordata una sentenza del tribunale di Varese riguardante un contratto, con il quale un artista aveva affidato al proprio agente il potere di rappresentarlo, in qualunque tipo di attività avesse contenuto artistico [8]. Il Tribunale ha giudicato il contratto nullo per una sorta di "eccesso dei poteri" conferiti al rappresentante; in particolare è stato ritenuto che: "deve ritenersi nullo per violazione di norme imperative (art. 1418 c.c.) il contratto con il quale l'artista interprete conferisca a terzi un mandato esclusivo a procacciare ingaggi e gestire la connessa attività negoziale dietro corresponsione di una determinata percentuale sui compensi, realizzandosi così una illegittima interposizione onerosa avente ad oggetto per di più il monopolio di ogni attività dell'artista a seguito del totale e completo affidamento della propria libertà di lavoro (nella specie, con il contratto di management, stipulato nel 1999, l'agente aveva concluso anche un contratto di edizione per la pubblicazione per le stampe di un'opera letteraria dell'artista)". La sentenza, che in linea di principio appare condivisibile, può porre un problema dal punto di vista pratico. I contratti di scrittura artistica, infatti, sono formulati nel senso di vincolare l'artista sotto più profili. Firmando il contratto egli si impegna non soltanto ad effettuare una prestazione dal vivo, ma cede i suoi diritti d'autore sulla registrazione audio-video e anche i diritti di sfruttamento della sua immagine durante lo svolgimento della prestazione. Per questo motivo non è immaginabile che all'agente artistico non sia conferita una vasta gamma di poteri, tali da poter legittimamente rappresentare l'artista nella conclusione di un contratto di scrittura teatrale. Non potrà ritenersi nullo, quindi, il contratto che delega all'agente il compito di rappresentare l'artista, in tutti quegli aspetti, che sono normalmente ricompresi in un contratto di scrittura.

Altro elemento del contratto, che emerge dalla lettura dell'art. 1742 c.c., è la determinazione della zona. Che cosa debba intendersi per "zona determinata" è argomento assai dibattuto in dottrina e giurisprudenza. La determinazione della zona sarebbe, secondo alcuni autori, addirittura uno degli elementi *essentia negotii*, quindi non eliminabile, nemmeno per volontà delle parti [9]. L'essenzialità non significa che la zona debba essere determinata con assoluta precisione. E' sufficiente, infatti, che essa risulti o sia desumibile da altri dati di fatto [10], essendo ammessa un'indagine, da parte del giudicante, sulla reale intenzione delle parti al momento della conclusione del rapporto [11].

Il concetto di zona ha un valore puramente geografico [12] ed ha la funzione d'individuare la clientela alla quale l'agente può rivolgersi [13]. Per alcuni autori il concetto sarebbe dematerializzabile, sino a ricomprendere una determinata clientela. Il concetto di "zona", secondo quest'opinione, non avrebbe solo un ambito spaziale, ma anche contenutistico [14]. La "zona" assume un particolare interesse nei contratti degli agenti musicali. Generalmente l'agente conta su un'esclusiva a carattere nazionale, essendo nei contratti tendenzialmente preclusa la possibilità di avere più agenti nello stesso paese. Talvolta l'agente si riserva un'esclusiva mondiale, in modo da essere l'unico soggetto a poter trattare in nome e per conto dell'artista. L'esclusiva, peraltro, è prevista dal codice (art. 1744 c.c.) quale elemento naturale del contratto di agenzia [15] e, pertanto, derogabile dalla comune volontà dei contraenti.

Il fatto che la prassi negoziale riconosca un'esclusiva nazionale all'agente, non esclude dal punto di vista teorico, la possibilità che le parti si accordino per suddividere, tra più agenti, le diverse zone geografiche del paese (ad es. Italia nord, centro, sud) o le diverse regioni. Concretamente, però, ciò accadrà difficilmente, perché una simile prassi finirebbe per rendere eccessivamente frammentata l'offerta, su un mercato che ha, su base nazionale, una domanda ridotta [16]. Nella prassi quindi, un agente rappresenta sempre più artisti, anche se hanno qualità artistiche comparabili e repertori affini e, quindi, sono in concorrenza tra loro. Il che, evidentemente, può diventare un problema, nel caso in cui venga ingaggiato un artista, piuttosto che un altro, entrambi gli artisti siano rappresentati dallo stesso agente e la scelta derivi dalla condotta dell'agente, che ha ritenuto preferibile un artista rispetto all'altro. In questo caso, l'artista che non è stato scelto, ben potrebbe ritenere l'agente inadempiente nei suoi confronti. Ci sembra, però, che, in tal caso, la condotta dell'agente non possa essere valutata in astratto, ma debba essere considerata alla luce del caso concreto. Esemplicando, non ci sembra di ritenere che un musicista, appena diplomato al conservatorio, possa lamentare l'inadempimento del proprio agente, perché - richiesto di proporre un concertista per una prestigiosa orchestra, in una prestigiosa sala, con un famoso direttore - abbia fatto il nome di un altro artista, da lui rappresentato, e già affermato.

3. La forma del contratto

Il contratto di agenzia deve avere forma scritta *ad probationem* (art. 1742 c. 2 c.c.) [17]. Ciascuno dei contraenti ha il diritto irrinunciabile di ottenere dall'altro un documento sottoscritto, che ne riproduca il contenuto. Ci si è chiesti che cosa accada nel caso in cui una delle parti rifiuti di fornire all'altra il testo del contratto. Le opinioni sono molteplici: secondo alcuni autori, il mancato adempimento consentirebbe di risolvere il contratto per inadempimento [18], secondo altri, invece, esso avrebbe effetti solo sul piano processuale, trattandosi di forma *ad probationem* [19].

Con riguardo allo specifico settore degli agenti musicali, il contratto ha, per prassi, forma scritta. Un contratto scritto è, del resto, essenziale all'agente, posto che oggi, con la soppressione delle liste del collocamento, chi ingaggia un artista attraverso il suo agente, al fine di essere certo di contrattare con un soggetto legittimato a rappresentarlo, può (ed anzi dovrebbe) richiedere all'agente la *contemplatio domini* e, quindi, l'esibizione di una valida procura. Il

contratto scritto, pertanto, è coesistente all'attività stessa dell'agente.

4. L'artista rappresentato

Per quanto il rappresentato sia, generalmente, una persona giuridica o un imprenditore, nulla vieta che egli svolga un'attività non imprenditoriale [20] come, ad esempio, quella artistica [21]. Se scopo del rapporto di agenzia è incrementare il numero di contratti del rappresentato, ci si deve domandare se, e fino a che punto, l'artista possa rifiutare i contratti che l'agente propone.

In altri termini, il musicista deve firmare tutte le scritture, pena l'inadempimento nei confronti del proprio agente, o può liberamente decidere se accettare o rifiutare gli ingaggi di volta in volta proposti? Parte della dottrina [22] e della giurisprudenza [23] riconoscono, al preponente, il diritto di rifiutare i contratti che l'agente propone, anche a prescindere dalla loro convenienza.

Il problema che si pone, però, è quello della retribuzione dell'agente per i contratti proposti, ma non accettati. In questo caso, infatti, a stretto rigore, non spetterebbe alcuna provvigione [24].

La giurisprudenza ha quindi limitato la libertà di rifiuto del preponente, obbligandolo al pagamento delle provvigioni per i contratti rifiutati, in tutti quei casi in cui il rifiuto appaia sistematico e pregiudizievole per l'agente [25]. In questo caso, evidentemente, la provvigione ha funzione risarcitoria e ad essa si potrà aggiungere, qualora ne ricorrano i presupposti, la risoluzione del contratto [26]. Una tale soluzione è avversata da parte della dottrina, secondo la quale, in capo al preponente, vi sarebbe un sostanziale obbligo, connaturale al contratto, di accettare tutti gli affari che l'agente proponga e che non risultino a lui svantaggiosi. Secondo questa tesi, l'agente avrebbe diritto alla provvigione ogni qual volta il rifiuto non abbia una valida giustificazione [27].

Con riferimento al contratto di agenzia musicale un'impostazione così rigorosa appare senza dubbio da respingere. L'artista avrà diritto, con una certa discrezionalità, a rifiutare non solo i contratti svantaggiosi, ma anche quelli che ritiene non adatti a lui, in quanto non rientranti nel suo repertorio, oppure perché non confacenti alla sua professionalità o, ancora, perché il loro adempimento risulterebbe troppo gravoso per la sua salute. Si pensi, proprio con riguardo a questi ultimi aspetti, alla ricorrente lamentela dei cantanti d'opera, che accusano gli agenti di imporre loro la stipula di troppi contratti o di contratti per un repertorio che non si addice alla loro vocalità, contribuendo, in questo modo, in misura determinante alla distruzione della voce [28].

5. L'agente

L'agente è un professionista, non intellettuale, che svolge la sua attività di rappresentanza in piena autonomia organizzativa, economica e funzionale rispetto all'artista [29]. Importante sottolineare, che l'agente, a differenza del mediatore, è un professionista incaricato dall'artista di svolgere, nel suo interesse (in suo nome e per suo conto), l'attività di promozione e l'individuazione di eventuali soggetti interessati a scritturarlo.

L'agente artistico è, quindi, figura ben diversa da quella descritta, a fine '800, nel celebre testo dell'Ascoli [30], secondo il quale: "Gli agenti di affari teatrali detti comunemente corrispondenti od agenti teatrali sono i sensali, i mediatori, le imprese e gli artisti autori e fornitori. Questi agenti in Italia sono per la maggior parte anche giornalisti teatrali e ve n'ha forse soverchia abbondanza in Milano, Napoli, Bologna dovrebbe sempre in essi l'ingegno e la capacità corrispondere all'importanza del loro mandato". Tali figure, infatti, corrispondevano più a quella del mediatore, che mette in contatto tra loro i due contraenti rimanendo, rispetto ad essi, su un piano di equidistanza. L'intermediario nel lavoro artistico, però, nel nostro ordinamento non ha più cittadinanza: la mediazione nel settore musicale è, infatti, espressamente vietata dalla legge.

Dal momento che l'agente svolge un'attività in nome e per conto dell'artista e non del teatro o della fondazione lirico sinfonica che lo scrittura, obbligato al pagamento della provvigione è soltanto l'artista.

In capo all'agente musicale grava un obbligo principale, al quale se ne può aggiungere uno accessorio. La prestazione principale consiste nel procurare all'artista nuovi ingaggi, occupandosi della promozione del rappresentato sul mercato, delle relative trattative e della conclusione dei nuovi contratti. A tale funzione primaria, si può aggiungere, ma non è necessariamente conseguente al contratto di agenzia, anche la funzione di segretariato. In questo caso il rappresentante si deve occupare degli aspetti prettamente organizzativi, quali, ad esempio, gli spostamenti dell'artista, la ricerca di un appartamento sulla piazza ove dovrà esibirsi o di un eventuale luogo e accompagnatore con il quale provare. Questa funzione rimanda chiaramente alla figura dell'impresario teatrale e dimostra come l'agente ne sia l'erede.

L'agente, nello svolgimento delle proprie mansioni, deve agire sempre nell'interesse del rappresentato (artt. 1375 e 1746 c.c.), ottenendo le condizioni contrattuali migliori, proponendogli ingaggi che siano conformi alle sue qualità artistiche, cercando di aumentarne la notorietà e di accrescerne la professionalità, valorizzandone le doti artistiche ed eventualmente consigliandolo anche con riguardo al miglior *cachet* che possa ottenere, evitando pretese che lo collocherebbero fuori mercato o che svenderebbero la sua professionalità.

Con riferimento agli ingaggi, la cronaca recente segnala una problematica di una certa gravità, legata all'insolvenza o al ritardo nei pagamenti dei teatri e delle fondazioni. Nel caso in cui l'agente proponga una scrittura, con un ente

noto per non pagare gli artisti o per pagarli con ritardo, dovrà informare l'artista di tale rischio, in modo che il rappresentato possa valutare se correre il rischio di un ritardo nel pagamento, oppure sia più opportuno rinunciare a essere scritturato. Tale obbligo è ulteriormente rafforzato dall'art. 1746 c.c., che impone all'agente di fornire all'artista tutte le informazioni riguardanti le condizioni del mercato e ogni altra circostanza, che si riveli utile per valutare la convenienza dei singoli affari. Le informazioni che l'agente è tenuto a fornire, in base a questa norma, sono, in particolare, quelle che l'artista non potrebbe conoscere autonomamente [31]; tra di esse rientrano, quindi, gli eventuali ritardi nei pagamenti che l'agente abbia già riscontrato o dei quali egli abbia avuto notizia.

L'agente, che sia a conoscenza dello stato di insolvenza e lo taccia colposamente al proprio rappresentato, potrà essere chiamato a rispondere dei danni subiti dall'artista. Una simile responsabilità, invece, non può essere prevista nelle ipotesi in cui l'agente ignori, senza colpa, l'insolubilità dell'ente committente. L'art. 1746 terzo comma c.c., così come modificato dall'[art. 28 della legge 21 dicembre 1999, n. 526](#), infatti, fa espresso divieto di inserire nel contratto di agenzia la clausola che prevede lo "star del credere".

Qualora l'agente non adempia i propri obblighi, l'artista, oltre ad avere la possibilità di risolvere il contratto, potrà invocare il risarcimento del danno. Gli obblighi risarcitori scatteranno anche nel caso in cui l'agente, per promuovere i propri artisti, leda la reputazione di quelli rappresentati da altri agenti. Immaginiamo un agente, rappresentante di cantanti lirici, che sia particolarmente scorretto da screditare, di fronte a un direttore artistico, gli artisti rappresentati da un altro agente, attribuendo loro scarsa professionalità, scarse doti artistiche o l'incapacità a ricoprire un ruolo. In questo caso, gli artisti screditati, qualora siano in grado di fornirne la prova, potranno senz'altro ottenere il risarcimento del danno, ex art. 2043 c.c., nei confronti dell'agente, essendo stata la sua condotta lesiva della loro professionalità.

6. Riscossioni e potere di rappresentanza dell'agente

A norma dell'art. 1744 c.c. l'agente non ha la facoltà di riscuotere i crediti del preponente, ma un tale potere può essergli attribuito dal rappresentato. Generalmente, nel settore artistico, dopo l'esecuzione della prestazione, gli enti provvedono al pagamento con un bonifico sul conto dell'artista.

Nulla vieta, però, che l'artista autorizzi l'agente a ricevere i pagamenti per suo conto. L'autorizzazione può essere concessa, anche di volta in volta, e può consistere in una semplice lettera, con la quale si dichiara al debitore, che potrà liberarsi pagando direttamente all'agente [32]. Nel caso in cui tale potere gli venga attribuito, l'agente non potrà concedere sconti o dilazioni, senza l'espressa autorizzazione dell'artista.

Qualora difetti l'autorizzazione, il debitore, che ha pagato all'agente, potrà essere liberato dal suo obbligo soltanto se l'artista ratifica il pagamento, se ne approfitta o nel caso in cui il pagamento all'agente fosse un'invalsa prassi tra le parti, che non è mai stata contestata dall'artista [33]. L'eventuale incarico di riscuotere i pagamenti deve essere retribuito separatamente, nel caso in cui rappresenti un'obbligazione autonoma dell'agente [34].

L'articolo 1745 c.c. attribuisce all'agente un potere di rappresentanza sia attivo che passivo. La rappresentanza opera automaticamente. Non occorrono clausole contrattuali integrative, a meno che non si intendano ampliare o restringere i poteri di rappresentanza che la legge già attribuisce all'agente.

Per quanto riguarda la rappresentanza passiva, la norma prevede che tutte le comunicazioni (dichiarazioni e reclami) riguardanti l'esecuzione del contratto concluso per il tramite dell'agente siano valide, anche se comunicate a lui soltanto. A questo proposito potrebbero sorgere dei problemi con riferimento alla protesta. Come noto, la protesta è una clausola tipica del contratto di lavoro artistico, che consente allo scritturante di liberarsi dal contratto, nel caso in cui l'artista non sia idoneo al ruolo per il quale è stato ingaggiato [35]. La natura giuridica di tale clausola è dubbia. Secondo alcuni essa integrerebbe un patto di prova [36], per altri sarebbe un negozio giuridico unilaterale a destinatario determinato, con il quale l'impresario comunica all'artista la sua inidoneità a ricoprire il ruolo che gli è stato assegnato e che, pertanto, il contratto deve considerarsi immediatamente estinto [37]. Per altri ancora si tratterebbe di una giusta causa di recesso, tipica del rapporto di lavoro dello spettacolo [38]; non manca, infine, chi la considera una condizione [39] e chi parla di istituto *sui generis*, proprio del rapporto di lavoro artistico [40]. Potrebbe discutersi circa la validità e la tempestività della protesta nel caso in cui essa sia comunicata immediatamente all'agente, ma non all'artista. A nostro modo di vedere, il potere di rappresentanza che la legge conferisce al rappresentante è idoneo a legittimarlo a ricevere anche la comunicazione di avvenuta protesta, che, pertanto, dovrà ritenersi validamente trasmessa.

Per quanto concerne la rappresentanza attiva, il secondo comma dell'art. 1745 c.c. autorizza l'agente a richiedere i provvedimenti cautelari nell'interesse del preponente e a presentare i reclami necessari alla conservazione dei suoi diritti. Si tratta, sostanzialmente, di due distinti poteri di rappresentanza. Uno esplica i suoi effetti in ambito processuale, l'altro in ambito extraprocessuale. Entrambi hanno, come fine, quello di consentire all'agente di tutelare direttamente i diritti del preponente nel caso in cui si presenti la necessità di agire con urgenza. Più nel dettaglio, mentre è pacifico che l'agente possa chiedere un sequestro a tutela delle ragioni del suo rappresentato, è discusso se egli possa andare oltre le fasi propedeutiche, instaurando il giudizio di merito, oppure se analoga facoltà sia concessa soltanto al rappresentato [41]. Le spese legali, qualora l'artista risulti soccombente nel giudizio iniziato dall'agente, potranno gravare su quest'ultimo soltanto nel caso in cui la domanda proposta sia effettivamente temeraria; diversamente dovranno essere sopportate dal rappresentato, posto che il procedimento è stato intentato nel suo interesse.

7. La provvigione

Si è detto che il contratto di agenzia è un contratto necessariamente oneroso. Nel caso in cui la retribuzione non sia stata determinata o non sia determinabile, le parti dovranno ricorrere al giudice, affinché provveda a determinarla in base agli usi [42]. Secondo alcuni autori, la retribuzione coinciderebbe con la provvigione sugli affari conclusi [43], mentre, secondo altri, sarebbe da essa svincolata [44], potendo anche corrispondere ad un *quid* fisso, indipendente dal valore del contratto concluso. L'agente ha diritto alla provvigione per tutti gli affari conclusi dal preponente e che siano conseguenza del suo intervento (art. 1748 c.c.).

A questo proposito si è soliti distinguere il momento genetico del diritto alla provvigione, coincidente con la conclusione del contratto, dal momento in cui matura il diritto di credito al suo pagamento, che coincide con l'esecuzione della prestazione da parte del preponente.

Su questo aspetto la riforma del contratto di agenzia, avvenuta nel 1999, ha inciso profondamente. Prima della riforma, il diritto al pagamento della provvigione sorgeva con la regolare esecuzione del contratto, cioè con il pagamento, da parte del terzo, del compenso pattuito. Oggi, in base al comma 4 dell'art. 1748 c.c., il diritto alla provvigione matura con l'esecuzione della prestazione da parte del preponente [45]. Tale disposizione è derogabile dalla volontà delle parti, che, quindi, potranno subordinare il pagamento all'effettivo incasso da parte dell'artista.

Un esempio varrà a chiarire meglio: in mancanza di un'apposita clausola contrattuale, l'artista dovrà pagare la provvigione all'agente nel momento in cui ha eseguito la propria attività, anche se non gli è ancora stato pagato il *cachet*. Se si intende, invece, ancorare il pagamento della provvigione al pagamento del compenso da parte del committente, occorre prevedere una clausola *ad hoc* nel contratto. Nella prassi, anche in assenza di una precisa disposizione contrattuale contrastante con il dato normativo, gli agenti artistici richiedono la loro provvigione soltanto una volta che l'artista sia stato pagato. Tuttavia, considerato il numero crescente di ritardi e mancati pagamenti agli artisti, l'aggiunta di una clausola che deroghi alla disposizione dell'articolo 1748 appare senz'altro consigliabile.

Generalmente la provvigione ammonta al 10-15% del *cachet* lordo. Talvolta, i contratti differenziano tra la provvigione spettante in caso di singoli concerti da quella prevista per Opere e *tournee* che prevedano più rappresentazioni collegate, maggiorando la percentuale richiesta per i singoli concerti.

Se l'artista e chi lo ha scritturato decidono di ridurre il numero di recite o di concerti, rispetto a quelli originariamente previsti, all'agente spetterà comunque una provvigione, ma essa dovrà essere ridotta proporzionalmente (5 dell'articolo 1748 c.c.) [46].

Nel caso in cui la prestazione del preponente diventi ineseguibile, ad esempio in caso di una malattia o di uno sciopero, che impediscono all'artista di eseguire un concerto, all'agente non spetta alcuna provvigione, ma il semplice rimborso delle spese vive. È agevole individuare il motivo per cui il diritto alla provvigione deve essere escluso. In questo caso, la mancata esecuzione della prestazione artistica deriva da una causa di forza maggiore, che non può esser imputata all'artista e che pertanto lo libera dal proprio obbligo nei confronti dell'agente.

Qualche riflessione merita la protesta. Ci si potrebbe chiedere se l'agente abbia diritto alla provvigione nel caso in cui l'artista venga protestato. Il comma sei dell'art. 1748 prevede che l'agente sia tenuto a restituire le provvigioni riscosse, nell'ipotesi e nella misura in cui sia certo che il contratto, tra il terzo e il preponente, non avrà esecuzione per cause non imputabili al preponente. Si potrebbe quindi ritenere che, essendo la protesta estranea alla volontà dell'artista, il suo esercizio faccia venire meno anche il diritto alla provvigione in capo all'agente o che lo riduca alle sole rappresentazioni effettivamente svolte dall'artista. Occorrerà, però, analizzare quali siano, in concreto, le cause che hanno determinato la protesta. Se esse sono state determinate da un comportamento doloso o colposo dell'artista, non si vede per quale ragione il diritto dell'agente debba essere sacrificato.

8. Durata del contratto

Il contratto di agenzia può essere tanto a tempo determinato, quanto a tempo indeterminato.

Il contratto a tempo determinato che, pur essendo scaduto, continui ad essere eseguito diviene, *ope legis*, a tempo indeterminato (art. 1750, comma 1, c.c.), a meno che non sia prevista una clausola di rinnovo tacito [47].

In caso di contratto a tempo indeterminato, ciascuna delle parti può recedere dal rapporto, dando preavviso, non necessariamente giustificato, in un termine che, qualora non sia previsto dal contratto, non può comunque essere inferiore ad un mese, se il rapporto dura da un anno, due se dura da due anni, tre se dura da tre anni e così via, sino al termine di sei mesi, se il contratto si protrae da sei o più anni (art. 1750, comma 3). Le parti possono prevedere termini di recesso diversi, ma l'artista non può avere un termine inferiore rispetto a quello dell'agente (art. 1750, comma 4).

Le stagioni artistiche, soprattutto all'estero, vengono programmate con anni di anticipo. Può quindi accadere che l'artista sia scritturato quando è rappresentato da un agente e poi, quando esegue il contratto, sia rappresentato da un altro. Il codice prevede una disciplina anche per l'ipotesi delle provvigioni relative ai contratti già conclusi, ma che devono essere ancora eseguiti. L'articolo 1748 terzo comma c.c. attribuisce all'agente il diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo lo scioglimento del contratto di agenzia, purché la proposta contrattuale sia pervenuta in data

antecedente alla cessazione del rapporto, o la scritturazione sia avvenuta in un termine sufficientemente breve, dopo lo scioglimento del contratto, tale da far ritenere che siano conseguenza dell'attività dell'agente. In quest'ultimo caso, l'eventuale presenza di un nuovo agente non determina l'obbligo di corrispondere una provvigione anche a quest'ultimo, salvo che da specifiche circostanze appaia equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti.

9. Conclusioni

Alcune peculiarità emergono nell'analisi della figura dell'agente musicale. Innanzitutto, in questo settore, il ruolo dell'agente risulta molto più importante che in altri. L'agente commerciale, nell'epoca di internet e delle possibilità che la rete offre al preponente di raggiungere, direttamente, la sua clientela, sta perdendo parte della sua importanza nel mercato tradizionale. Pensiamo, ad esempio, alle agenzie di assicurazione ed alla crescente diffusione delle compagnie che offrono polizze online, soprattutto con riferimento al settore della responsabilità civile autoveicoli. E' evidente che il diffondersi di un tale mercato supera e rende superfluo il sistema delle agenzie.

L'agente musicale, invece, apporta un sicuro valore aggiunto. Per un artista, soprattutto se esordiente, l'agente è una figura quasi irrinunciabile. Non solo perché, se è un professionista capace, saprà essere, come l'impresario teatrale ottocentesco, anche un consigliere con riguardo al repertorio, ai contratti da accettare e a quelli da rifiutare, ma anche perché, senza un agente, è assai difficile affermarsi su un mercato come quello musicale. Non sorprende, quindi, che gli artisti si contendano gli agenti più noti e che le agenzie più affermate rifiutino le richieste di rappresentare molti artisti.

Questo aspetto rende evidente una peculiarità del rapporto di agenzia musicale, per cui - mentre tradizionalmente l'agente viene visto in una posizione di debolezza rispetto al preponente - nel caso degli agenti musicali è quasi sempre l'artista ad essere in una posizione di subalternità rispetto all'agente. La normativa codicistica, però, è ancorata ai vecchi presupposti: preponenti dal grande potere economico, quali compagnie assicuratrici e grandi società, ed agenti in una posizione di subalternità e di asimmetria di potere contrattuale: di qui la maggior tutela da parte del legislatore, che considera l'agente il contraente debole [48].

Una disciplina del contratto di agenzia, che tutela fortemente l'agente, rischia, invece, di offrire, nel settore artistico, ulteriore tutela a chi debole non è, danneggiando il contraente che si trova in una posizione di inferiorità. E' auspicabile che un simile risultato venga, per quanto possibile, scongiurato in via interpretativa. Per questo motivo al giurista è affidato un compito delicato e, quando si trova di fronte alle disposizioni codicistiche, dovrà prediligere un'interpretazione, che riequilibri le posizioni delle parti, favorendo chi si trova su un piano di maggior debolezza.

Non sembra che la chiave ermeneutica proposta possa essere accusata di andare contro la *ratio legis*. L'intento del legislatore, europeo e nazionale, nel dettare una disciplina del contratto di agenzia, era quello di tutelare l'agente, in quanto contraente debole. Se il contraente debole diviene il preponente, è ovvio che l'interprete debba, nell'applicazione della legge, edulcorare il testo normativo, riequilibrando, per quanto possibile, le posizioni delle parti.

Note

[1] Sul tema si vedano, più diffusamente: K. Honolka, R.G. Pauly, *Papageno: Emanuel Schikaneder, Man of the Theater in Mozart's Time*, Portland, 1990; J. Rosselli, *Opera industry in Italy from Cimarosa to Verdi*, Cambridge, 1984; Id., *Sull'ali dorate - Il mondo musicale italiano dell'ottocento*, Bologna, 1992; G.Dorsi, F. Rausa, *Storia dell'Opera italiana*, Milano, 2000 e L. Cavaglieri, *Tra arte e mercato. Agenti e agenzie teatrali nel XIX secolo*, Roma, 2006. Aspetti di maggiore interesse per il giurista si rinvencono in E. Rosmini, *La legislazione e la giurisprudenza dei teatri: trattato dei diritti e delle obbligazioni degli impresari, artisti, autori, delle direzioni, del pubblico, degli agenti teatrali*, vol. II, Milano, 1872.

[2] Cfr. la mia voce *Scrittura teatrale*, in *Dig. disc. priv., sez. civ.*, Torino, V aggiornamento, 2010, pag. 895.

[3] [Decreto legge 25 giugno 2008, n. 112](#) recante *Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria*, convertito nella [legge 6 agosto 2008, n. 133](#).

[4] G. Magri, *op. cit.*, pag. 895.

[5] Il problema non è però soltanto italiano come dimostra l'articolo di [Manuel Brug. Agenturen steuern die subventionierten Opern](#) apparso sulla Welt del 4 febbraio 2009.

[6] In dottrina è pacifico che l'agente non possa, in nessun caso, essere considerato professionista intellettuale, posta la natura imprenditoriale della sua attività. L'osservazione vale anche per l'agente artistico. Cfr. F. Toffoletto, *Il contratto d'agenzia*, Milano, 2008, pag. 81.

[7] Cfr. M. Giobbi, *Il contratto di agenzia*, in *I contratti della distribuzione commerciale*, a cura di G. Villanacci, Torino, 2010, pag. 64. L'autrice precisa che, a tali requisiti essenziali, occorre aggiungere, come si dirà, l'onerosità.

[8] Trib. Varese, 8 agosto 2003, in *Dir. autore*, 2004, pag. 393.

[9] G. Mirabelli, *Dei singoli contratti*, in *Comm. al codice civile*, III ed., Torino, 1991, pag. 654, *Commentario al Codice Civile*, (a cura di) P. Rescigno, Milano, 2003, *contra* G. Trioni, *Il contratto di agenzia*, Padova, 1994, pag. 85.

[10] Corte cass. 4 maggio 1981, n. 2720 e M. Miscione, *Il contratto di agenzia*, in *Trattato dir privato*, (a cura di) P. Rescigno, Torino, 1985, pag. 260.

- [11] Corte cass. 4 luglio 1968, n. 2251.
- [12] E. Saracini, *Il contratto di agenzia*, in *Commentario al codice civile*, a cura di P. Schlesinger, Milano, 1987, pag. 18.
- [13] Cfr. sub. art. 1742, in *Commentario al codice civile*, a cura di P. Rescigno, Milano, 2003, pag. 2098.
- [14] V. Franceschelli, voce *Agenzia*, (*contratto di*) in *Enc. del Dir.*, III agg., 1999, pag. 93.
- [15] Così V. Franceschelli, *op. cit.*, pag. 93.
- [16] Per rendersi conto di quanto ridotta sia la domanda, basti pensi che le fondazioni lirico sinfoniche non arrivano al numero delle regioni.
- [17] Cfr. C. Cass. sez. lav., 13 maggio 2013, n. 11405 e 28 gennaio 2013, n. 1824; Trib. Torino, 6 luglio 2001, tutte in *DVD Juris Data*.
- [18] G. Trioni, *op. cit.*, pag. 76.
- [19] E. Calzolaio, *Prime riflessioni sul contratto di agenzia, dopo il d.lgs. 15 febbraio 1999, n. 65*, in *NLCC*, 1999, pag. 899.
- [20] A. Formiggini, voce *Agenzia (contratto di)*, in *NDDI*, 1979, pag. 405 e G. Trioni, *op. cit.*, pag. 66 ss.
- [21] Il quale, peraltro, è stato in più occasioni espressamente equiparato all'impresa dal diritto UE, cfr. [G. Magri, Il contratto tra artista lirico e fondazione lirico-sinfonica: un caso peculiare di usi integrativi del contratto](#), in *Aedon*, 2011, 2.
- [22] M. Miscione, *Il contratto di agenzia*, cit., pag. 356.
- [23] Corte cass. 18 gennaio 1991, n. 422, in *Foro. It.*, 1991, I, 1447; C. Cass., 16 gennaio 1988, n. 303, in *Giust. Civ., mass.*, 1988.
- [24] Cfr. Corte cass. 27 maggio 1987, n. 4664, in *AC*, 1987, 1090 e Cass. 4 luglio 1987, n. 5869.
- [25] Corte cass. 16 gennaio 1988, n. 303.
- [26] Corte cass. 18 dicembre 1985, n. n. 6457, in *Giur. It.*, 1986, I, 1, 1649, con nota di Di Loreto.
- [27] E. Saracini, *Il contratto di agenzia*, cit. Milano, 1987, pag. 29, *contra* G. Trioni, *op. cit.*, pag. 150.
- [28] Si veda, a questo proposito, l'autorevole opinione di [Carlo Bergonzi](#).
- [29] G. Giordano, D. Iannelli, G. Santoro, *Il contratto di agenzia e la mediazione*, Torino, 1993, pag. 78. La Suprema Corte (Corte cass. 27 novembre 2012, n. 21106, in *Giust. Civ. Mass.* 2012, pag. 1342) ha rilevato, in *obiter dictum*, che l'agente teatrale, nella fattispecie l'agente di un cantante lirico, "esercita una libera attività professionale autonoma compensata a provvigione."
- [30] P. Ascoli, *Della giurisprudenza teatrale*, Firenze, 1871, pag. 156. Sulla figura dell'agente teatrale si veda anche Tar Lazio, sez. I, 14 luglio 1997, n. 1116, in *Foro Amm.* 1998, pag. 868.
- [31] G. Ghezzi, *Del contratto di agenzia*, in *Commentario del Codice Civile*, (a cura di) A. Scialoja e G. Branca, Roma - Bologna, 1970, pag. 110.
- [32] G. Giordano, *Il contratto di agenzia*, Bari, 1959, pag. 332; E. Saracini, *op. cit.*, pag. 203.
- [33] In questo caso, infatti, si creerebbe - a causa del comportamento del creditore - un affidamento incolpevole del debitore alla legittimazione dell'agente a ricevere il pagamento. Argomenti in questo senso anche in A. Formiggini, *op. cit.*, pag. 104; G. Ghezzi, *op. cit.*, pag. 86; G. Trioni, *op. cit.*, pag. 96.
- [34] Corte cass. n. 7841 del 2000
- [35] Sulla protesta sia consentito il rinvio al mio *Scritture teatrali*, cit., pag. 900 ss. ed alla letteratura ivi citata.
- [36] P. Greco, *Il contratto di lavoro*, Torino, 1939, pag. 383 ss.
- [37] S. Spano, *L'attore nel rapporto di lavoro*, Milano, 1963, pag. 131.
- [38] V. Comito, *Sindacabilità della protesta del lavoratore artistico e natura giuridica della clausola di protesta*, in *Dir. lav.*, 1955, pag. 101. In giurisprudenza, Trib. Milano, 6 maggio 1954, in *Dir. lav.* 1956, II, pag. 101.
- [39] Tale opinione è sostenuta, tra gli altri, da G. Mazzoni, *Manuale di diritto del lavoro*, Milano, 1969, pag. 750 ss. e App. Napoli, 8 febbraio 1957, in *Rass. dir. civ.*, 1957, pag. 85.
- [40] G. Alibrandi, *Considerazioni sulla protesta quale forma di risoluzione del contratto dei lavoratori dello spettacolo*, in *Arch. civ.*, 1979, pag. 1218.
- [41] In senso positivo V. Franceschelli, *op. cit.*, pag. 107; in senso contrario E. Saracini, F. Toffoletto, *il contratto di agenzia*, Milano, 2002, pag. 234.
- [42] F. Basenghi (a cura di), *Contratto di agenzia*, Milano, 2008, pag. 155.
- [43] G. Ghezzi, *op. cit.*, pag. 129.
- [44] E. Saracini, *op. cit.*, pag. 26.

[45] E. Calzolaio, *op. cit.*, pag. 911.

[46] Secondo parte della dottrina non si tratterebbe di una vera e propria provvigione, ma piuttosto un risarcimento del danno, cfr. E. Saracini, F. Toffoletto, *op. cit.*, pag. 325.

[47] Cfr. Cass., sez. lav., 17 giugno 1992, n. 7426, in DVD Juris Data.

[48] Che l'intento del legislatore europeo ed italiano, in fase di attuazione della direttiva 86/653, fosse quello di offrire una maggiore tutela all'agente, in quanto parte debole del rapporto è un dato evidente. Si veda L. L. Salamone, *Il contratto di agenzia*, in *Diritto civile*, a cura di N. Lipari, vol. III - tomo III, *Obbligazioni. I contratti*, Milano, 2009, pag. 563 ss.

copyright 2014 by [Società editrice il Mulino](#)
[Licenza d'uso](#)

[inizio pagina](#)