

SENT 238/06
URON 4433
Rg 720/05



REPUBBLICA ITALIANA
TRIBUNALE DI MONZA
SEZIONE LAVORO
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

Il Giudice del Lavoro, **Dr.ssa Mariarosa Pipponzi** ha pronunciato la seguente

S E N T E N Z A

nella causa iscritta al n. 720/2005 R.G., promossa con ricorso depositato in cancelleria in data 15 aprile 2005

Oggetto: pagamento provvigioni- giusta causa di recesso -
indennità di cessazione rapporto di agenzia

da

██████████, rappresentato e difeso in giudizio dall'
avv.to L. Sisti presso il cui studio in Milano ha elett. domic,
come da mandato a margine del ricorso

Ricorrente

Contro

██████████ in persona del legale rappresentante pro tempore
██████████, elett. dom. in ██████████ presso lo studio dell'avv. ██████████
██████████ che la rappresenta e difende in giudizio unitamente
all'avv. ██████████ del foro di ██████████ come da procura a margine
della comparsa di costituzione

Resistente

Discussa alla pubblica udienza del 26 aprile 2006

A handwritten signature, possibly reading "P. K.", is written in the center of the page. A long, thin diagonal line is drawn across the page, starting from the bottom left and extending towards the top right, passing behind the signature.

SVOLGIMENTO DEL PROCESSO

Con ricorso depositato in data 15 aprile 2005, [REDACTED] ha convenuto in giudizio la [REDACTED] con sede in [REDACTED], per ottenere, in via principale, il pagamento dell' indennità prevista dall' art. 1751 c.c., del mancato preavviso e di differenze provvigionali derivanti dal contratto di agenzia di cui chiedeva l'accertamento della sussistenza della giusta causa di recesso, il tutto oltre interessi legali e rivalutazione monetaria. In via subordinata ha domandato il pagamento delle indennità previste dall'AEC per la cessazione del rapporto.

Il ricorrente ha esposto che:

- aveva stipulato con la società convenuta, in data 12 gennaio 2004, contratto di agenzia a tempo indeterminato (con un periodo di prova sino al 31 dicembre 2004) per le linee Serena, Carlotta, Shot e Fefè ;
- aveva pattuito la aliquota provvigionale che, con lettera separata del 15 gennaio, era stata aumentata per le linee riferite al campionario autunno inverno;
- la società mandante commercializzava abbigliamento per bambino piccolo e grande, in particolare per cerimonia;
- alla fine del mese di gennaio 2004 la preponente gli aveva inviato il campionario per operare ed egli aveva promosso le vendite;
- nel mese di aprile 2004 egli aveva appreso da [REDACTED] che essa intendeva eliminare, a partire dalla stagione successiva, due marchi a lui affidati e precisamente le linee Carlotta, per bambina grande, e Serena per bambina piccola;

- nel settore le vendite per le bambine rappresentano il 70% degli ordini e pertanto egli aveva chiesto spiegazioni a [REDACTED] preoccupato dai tale scelta ;
- egli , infatti, operando nel settore da diversi lustri ben sapeva che il rapporto agenziale appena sorto avrebbe richiesto alcuni anni prima di ottenere risultati positivi e la perdita dei due marchi avrebbe inciso negativamente e limitato la potenzialità del rapporto specie considerando che le parti si erano impegnate, per un anno, a mantenere il rapporto alle condizioni indicate nel contratto;
- la società aveva replicato affermando la sua autonomia decisionale;
- inoltre alla scadenza del pagamento del primo trimestre si rifiutava di corrispondere quanto dovuto per provvigioni;
- in conseguenza di ciò era stato costretto a risolvere il rapporto per giusta causa ;
- [REDACTED] cessato il rapporto, lasciava in acconto il campionario, fatto usuale nel settore ;
- era stata, peraltro, la stessa preponente a prevedere la vendita diretta da parte dell'agente del campionario a fine stagione;
- inopinatamente in data 31 maggio 2004 la società aveva emesso fattura nei suoi confronti per l'importo di euro 3.733,73 oltre I.V.A. addebitandogli il costo del campionario;
- in data 10 settembre 2004 aveva sollecitato l'invio dell'estratto conto provvigionale ed il pagamento di quanto scaduto il 30 aprile precedente;
- [REDACTED] inviava un estratto aggiornato da cui aveva escluso un cliente inserito nel prospetto vendite di fine febbraio;

- seguivano poi le sue contestazioni sui conteggi che analiticamente riferiva;
- aveva fatto intervenire l'Assoagenti per una soluzione bonaria della vertenza;
- il tentativo era stato inutile ed aveva perciò dovuto radicare il presente giudizio.

Il ricorrente ha diffusamente illustrato in diritto la propria richiesta, prodotto varia documentazione, dedotto prove orali.

Si è tempestivamente costituita la società convenuta contestando analiticamente gli assunti di controparte ed eccependo, in relazione al credito per provvigioni riconosciuto in euro 3.551,00, la compensazione con la fattura emessa e relativa al campionario rimasto nella disponibilità del [REDACTED]

In particolare ha affermato che:

- l'incarico conferito al ricorrente non poteva essere considerato contratto di agenzia a tempo indeterminato;
- la azienda aveva legittimamente deciso di eliminare le due linee di prodotto indicate dal Limonta in quanto del tutto improduttive ;
- dallo stesso calcolo delle provvigioni si poteva rilevare che le sue vendite per le due linee rappresentava il 22,21 per cento del suo fatturato e non certo la percentuale indicata in ricorso;
- al ricorrente non spettavano le indennità di fine rapporto rivendicate in quanto non si poteva riconoscere nel suo recesso la sussistenza della giusta causa ;
- i ogni modo non competeva la indennità dell'art.1751 c.c. perché non era stato provato i concorso del tre condizioni previste dalla norma;

- in particolare il [REDACTED] aveva procurato vendite inferiori a quelle procurate dal precedente rappresentate, tale [REDACTED];
- uno dei clienti nuovi acquisiti dal ricorrente era stato dichiarato fallito dal Tribunale di Milano con un enorme danno patrimoniale;
- molti dei suoi nuovi clienti si erano rivelati insolventi o parzialmente solventi;
- la metà dei 12 clienti nuovi non aveva più comprato da [REDACTED];
- anche il conteggio prodotto per le provvigioni era errato per i motivi che analiticamente illustrava;
- aveva agito in via monitoria per recuperare il credito vantato nei confronti del ricorrente per il campionario che era stato opposto dal [REDACTED]

Anche la parte resistente ha illustrato in modo compiuto la propria tesi in diritto, ha prodotto varia documentazione e dedotto prove orali.

Inutilmente espletato il tentativo di conciliazione, alla udienza del 7 aprile 2006 giudice ha autorizzato le parti al deposito di note difensive. Quindi la causa, di natura documentale, è stata decisa alla odierna udienza con la lettura pubblica del dispositivo sulle conclusioni delle parti di cui agli atti introduttivi del giudizio.

MOTIVI DELLA DECISIONE

Occorre, in primo luogo, evidenziare che la stessa parte resistente nel costituirsi in giudizio afferma che per il credito vantato di euro 3.155,00, qui opposto in compensazione, pende giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo avanti al Tribunale di Bari, sez. di Putignano.

Da ciò consegue che questo Giudice non può delibare sulla relativa domanda di accertamento della effettiva sussistenza del credito (che

deve precedere la richiesta compensazione) essendo la stessa già pendente avanti ad altro giudice preventivamente adito. Va, quindi, dichiarata la litispendenza in relazione alla domanda di compensazione proposta dalla [REDACTED]

Per quanto riguarda, invece, le domande di condanna proposte dal [REDACTED] si osserva che la decisione della presente vertenza dipende dalla valutazione del comportamento della società resistente che, ad avviso del ricorrente, avrebbe determinato e giustificato il suo recesso per giusta causa dal contratto di agenzia stipulato.

Ad avviso di questo Giudice non v'è dubbio che l'accordo sottoscritto dal ricorrente e dalla società [REDACTED] (ved. doc. 1 fascicolo ricorrente) debba essere considerato un contratto di agenzia a tempo determinato e precisamente della durata di un anno sino al 12 gennaio 2004 anche se, in effetti, la anomala locuzione utilizzata (periodo di prova) adombra certamente l'intento delle parti di addivenire, in caso di positiva esperienza, ad una successiva stipulazione di un contratto a tempo indeterminato.

Ciò premesso va comunque verificata la legittimità del recesso anticipatamente intervenuto ad opera del [REDACTED] per verificare la sussistenza della giusta causa allegata ai fini della richiesta risarcitoria.

Il fatto scatenante la reazione del ricorrente non è contestato dalla parte resistente la quale ha confermato di aver volontariamente deciso di ridurre due linee e di aver inoltrato con ritardato, successivamente al recesso del [REDACTED], la consegna dell'estratto conto delle provvigioni spettanti per la attività di promozione svolta e riconosciuta.

Ebbene ad avviso di questo Giudice la società resistente, nel decidere di eliminare due linee delle 5 assegnate al ricorrente per la Regione Lombardia e Piemonte, ha posto in essere un inadempimento contrattuale: nel contratto stipulato essa aveva assunto l'impegno di autorizzare la vendita di tutte e 5 le linee sino al 31 dicembre 2004 e non poteva disattendere gli accordi in via unilaterale. Essa avrebbe, invece, dovuto rinegoziare i termini del contratto con l'agente al quale sottraeva (per sua stessa ammissione) una parte di fatturato che solo nei primi tre mesi del rapporto aveva inciso per circa un quarto del fatturato complessivo dell'agente. E ciò a prescindere dalle diverse valutazioni delle potenzialità di un mercato, ritenuto dall'agente particolarmente interessante, che ben avrebbero potuto determinarlo, se conosciute al momento della redazione del contratto, a non impegnarsi con la [REDACTED]

Ritenuto così che il comportamento della preponente, la quale ha disposto la esclusione di ben due linee di abbigliamento, sia stato tale da ledere il rapporto fiduciario fra le parti in modo irrimediabile, in considerazione altresì della precarietà del rapporto di agenzia in esame il quale era stato stipulato per un solo anno solare e a titolo di prova.

Ciò premesso, merita sottolineare che le motivazioni del rifiuto di pagamento della società resistente, illustrate in modo analitico nella memoria di costituzione, appaiono pretestuose e contrarie alle obbligazioni assunte nel contratto. Al riguardo va ribadito che il contratto di agenzia stipulato *inter partes* prevedeva il diritto di vendita dell'agente sulle 5 linee specificatamente indicate nella zona a lui affidata.

Acclarato quindi che la preponente ha attuato una sostanziale variazione del mandato non accettata da controparte, va riconosciuta la giusta causa di recesso dell'agente.

In caso di recesso compete ad ogni agente non solo la indennità prevista dall'art. 1751 c.c, in presenza delle condizioni previste dalla legge, ma altresì il diritto al risarcimento dei danni come espressamente statuito dalla citata norma.

Il Limonta ha rivendicato, in via principale, il diritto alla indennità per cessazione del rapporto di agenzia ai sensi dell'art. 1751, 3° comma c.c..

La società resistente si è opposta sostenendo il difetto delle condizioni previste dalla legge per il suo riconoscimento.

Secondo l'art. 1751 c.c., qualora la risoluzione del contratto da parte dell'agente sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente, egli conserva il diritto ad ottenere la liquidazione della indennità ex art. 1751 c.c. Si tratta, invero, della ipotesi in esame in cui il recesso del rapporto dipende da una scelta dell'agente che, tuttavia, è stata determinata da circostanze attribuibili alla preponente come sopra già ampiamente illustrato.

Al riguardo, va, innanzitutto, rilevato che, trattandosi di contratto risolto nel corso dell'anno 2004, la decisione va presa con riferimento alla versione dell'art. 1751 c.c. successiva alla modifica legislativa del 1999 (D. Lgs. n. 65/99) con la quale sono stati corretti gli errori commessi in sede di recepimento della direttiva europea.

E' noto che la indennità di cessazione del rapporto di agenzia è stata riformata dal D. Lgs. n. 303/91 (emanato in attuazione della Direttiva

CEE n. 653/86) nel senso che essa andava corrisposta all'agente ove, alternativamente, questi avesse procurato nuovi clienti al preponente o ne avesse, comunque, incrementato il giro di affari con clienti esistenti (ed il preponente continuasse a godere di tali vantaggi) ovvero la corresponsione di tale indennità fosse da ritenersi equa. In tal senso, come è stato giustamente osservato da dottrina e giurisprudenza, si aveva una infedele attuazione della direttiva comunitaria secondo la quale le due condizioni dovevano ricorrere cumulativamente e non alternativamente fra loro. Tuttavia tale errato disposto è stato con la novella legislativa soprarichiamata debitamente corretto.

Tuttavia, nel caso di specie, la parte ricorrente non ha provato nè di aver notevolmente sviluppato gli affari della preponente (ved. doc. prodotta dalla [REDACTED] nè di aver procurato clienti nuovi dalla stessa stabilmente acquisti e cioè, evidentemente, per il troppo breve periodo di attività svolto.

Non v'è dubbio, invece, che dal comportamento tenuto dalla preponente consegue il diritto del [REDACTED] ad ottenere il risarcimento del danno subito per aver dovuto interrompere anzitempo il rapporto, proprio in primavera, notoriamente un periodo importante per il settore dell'abbigliamento ed ormai fuori termine per ottenere da altre aziende del settore un analogo mandato.

Per quanto concerne *il quantum*, come correttamente evidenziato da parte resistente, può essere applicato in via analogica il criterio dettato dalla AEC per il calcolo della indennità di mancato preavviso e riconoscere al [REDACTED] un importo corrispondente alla media delle

provvigioni maturate in corso di rapporto per i mesi residui, nella fattispecie sette.

Quindi, per calcolare l'entità del risarcimento del danno dovuto al [REDACTED], va preliminarmente determinata la entità delle provvigioni dovute e non corrisposte al ricorrente.

Al riguardo questo Giudice condivide la interpretazione di parte ricorrente in merito alla percentuale spettante in virtù della lettera del 15 gennaio 2004 che riguarda tutte le vendite operate nella campagna della stagione A\1 04-05, comprensiva quindi di tutte le vendite attivate per opera del [REDACTED] sia con riferimento al nuovo che al c.d. pronto.

Per quanto concerne le contestazioni circa gli ordini da inserire e computare, si osserva che quanto al cliente [REDACTED] lo stesso risulta inserito nel prospetto prodotto dal ricorrente ed inviatogli dalla preponente (ved. doc.4): il numero progressivo di ordine attribuito (270) evidenzia che si tratta di un ordine acquisito nel periodo in cui era già stato concluso il contratto di agenzia nella zona di esclusiva del [REDACTED]. Ne consegue la corretta quantificazione delle provvigioni richieste per il campionario P\E 04 in euro 1344,95.

Per quanto concerne, invece, il campionario A\1 04-05, il contratto di agenzia stipulato riconosce la provvigione solo sugli affari andati a buon fine ma compete alla mandante provare quali affari non siano andati a buon fine.

La documentazione prodotta dalla [REDACTED] in relazione ai diversi clienti per i quali assume di non essere stata pagata, non è sufficiente ad assolvere l'onere probatorio posto a suo carico. Infatti la società produce degli insoluti da parte della ditta [REDACTED] solleciti di pagamento

nei confronti di tale ditta e della [REDACTED] insoluti da parte di [REDACTED] e di [REDACTED]; due esecuzioni immobiliari nei confronti della ditta [REDACTED] che si sono conclusi negativamente per trasferimento della azienda. Tali produzioni non attestano affatto la definitiva perdita del relativo corrispettivo ma semmai difficoltà incontrate nell'ottenere il pagamento. Mentre il cliente la [REDACTED] era già stato escluso in ricorso.

Ed anche per quanto riguarda la società dichiarata fallita dal tribunale di Milano non risulta neppure presentata richiesta di insinuazione allo stato passivo o altra documentazione che evidenzi la impossibilità di recuperare il credito.

Per quanto riguarda gli ordini per i quali i clienti hanno chiesto l'annullamento, peraltro alcuni mesi dopo il recesso del [REDACTED] la società non ha affatto ottemperato al disposto dell'art. 1749 c.c. comunicandolo all'agente entro un termine ragionevole. Nè è stata offerta alcuna prova afferente l'intervenuta effettiva risoluzione consensuale del contratto di vendita procurato dal [REDACTED] che, peraltro, non può certo incidere il diritto alle relative provvigioni.

Infine, per quanto concerne il cliente [REDACTED] è la stessa resistente che conferma l'attività svolta dal [REDACTED] il quale ha messo a disposizione i suoi locali ed ha consegnato il listino, facilitando così l'esecuzione di un ordine nella propria zona di esclusiva e per il quale gli compete indubbiamente la provvigione.

Preso atto inoltre del parziale riconoscimento di debito per gli altri titoli indicati in ricorso, va ordinato alla società resistente di pagare al [REDACTED] la somma di euro 7986,34 a titolo di provvigioni, oltre interessi.

e rivalutazione monetaria dall'atto di messa in mora al dì del saldo effettivo.

Conseguentemente, sulla base dei parametri sopraenunciati, competerà al ricorrente la somma di euro 11.180,88 a titolo di risarcimento del danno per il recesso. Sull'importo capitale liquidato competono gli interessi compensativi determinati secondo il disposto delle sezioni unite della Corte di Cassazione n. 1712\95 (stante la sua natura indennitaria e non retributiva) con decorrenza dalla data di cessazione del rapporto al dì della presente decisione, oltre interessi legali dalla presente decisione al dì del saldo effettivo.

Le spese processuali, stante la reciproca parziale soccombenza, vanno compensate per un terzo fra le parti. I residui due terzi vanno posti a carico della società resistente nella misura liquidata in complessive euro 2.500,00 (di cui euro 1400,00 per onorari di avvocato), oltre accessori di legge.

P.Q.M.

definitivamente pronunciando, ogni contraria istanza ed eccezione disattesa, così provvede:

- In parziale accoglimento del ricorso:

- a) condanna la [REDACTED] a corrispondere al ricorrente la somma di EURO 7986,34 a titolo di provvigioni maturate sugli affari riconosciuti, oltre interessi e rivalutazione monetaria dalla data dell'atto di messa in mora al dì del saldo effettivo;
- b) accertata la intervenuta risoluzione anticipata del rapporto per giusta causa condanna la società [REDACTED] a pagare a titolo di risarcimento del danno la somma di euro 11.180,88 oltre interessi

compensativi determinati secondo il disposto delle Sezioni Unite della Corte di Cassazione n. 1712/95, dalla data del recesso alla presente decisione, oltre interessi legali dalla presente decisione di del saldo effettivo;

- dichiara la litispendenza in relazione alla domanda di compensazione;
- respinge nel resto;

Compensa per un terzo fra le parti le spese di lite e condanna la parte resistente a rifondere al ricorrente i residui terzi che liquida in complessive euro 2500,00 oltre accessori di legge secondo il conteggio di cui in motivazione

Così deciso in Monza il 26 aprile 2006

Il Giudice del Lavoro

dr.ssa Mariarosa Pipponzi

IL CANCELLIERE CI
Anna TAGARELLI

TRIBUNALE DI MONZA

Depositato in cancelleria

oggi 20 - 07 - 2006

Il Cancelliere