

n.3688/2015 R.G.



REPUBBLICA ITALIANA

IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

Il Giudice del Lavoro del Tribunale di Bari, Eugenio Carmine Labella, nella presente controversia individuale di lavoro

tra

-c.f. , con l'assistenza e difesa
dell'avv. -c.f. ;

-parte ricorrente-

e

., in persona del suo legale
rappresentante p.t., -con l'assistenza e difesa degli avv.ti
ISABELLA BECCARIA -c.f. BCCSL42L56D969W, FILIPPO CAPURRO -c.f.
CPRFPP70R01D969X, MARZIA BRIANZA -c.f. BRNMRZ75E60F205N e GIUSEPPE
MINUNNO -c.f. MNNGPP42T10A662Y;

-parte resistente-

all'udienza dell'11/06/2020 - all'esito della trattazione scritta
disposta, ai sensi dell'art.83, comma 7 lett.h), D.L. n. 18 del
17/03/2020 (conv. in L. n.27/2020), con decreto ritualmente
comunicato alle parti - ha emesso, ai sensi dell'art.429 c.p.c.,
la seguente sentenza.

ESPOSIZIONE DELLE RAGIONI

DI FATTO E DI DIRITTO DELLA DECISIONE

La domanda attorea - finalizzata ad ottenere, in ragione del
rapporto di agenzia intercorso tra le parti, la condanna della
società preponente convenuta al pagamento in favore del
ricorrente, in qualità di ex agente, delle seguenti somme (oltre
interessi e rivalutazione): Euro 178.261,28 a titolo di differenze
provvisive per illegittima riduzione della percentuale
provvisiva; Euro 103.048,45 a titolo di differenze
provvisive per illegittimi sconti a fronte di attività
promozionali rese dai clienti; Euro 28.133,87 a titolo di



provvigioni indirette; Euro 6.303,51 a titolo di indennità di incasso; Euro 132.199,78 a titolo di indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c. ovvero in subordine Euro 93.353,96 a titolo di indennità A.E.C.; Euro 119.306,00 a titolo di indennità di mancato preavviso; Euro 149.898,94 a titolo di risarcimento del danno per mancato guadagno - può trovare parziale accoglimento per quanto concerne l'indennità di preavviso, mentre va integralmente rigettata per tutte le ulteriori pretese economiche.

I. Sulla modifica unilaterale dei compensi provvigionali.

Il ricorrente ha sostenuto che la società resistente, a decorrere dal 01°/07/2005, aveva illegittimamente apportato una modifica unilaterale al contratto di agenzia nella parte relativa alla misura delle provvigioni a lui spettanti, riducendone l'ammontare percentuale originariamente pattuito pari al 3,7% + 1% (cfr. doc. 35 - 36 fascicolo parte resistente) al 3,3%. Ha dunque chiesto la condanna della società resistente al pagamento delle differenze provvigionali, quantificate in complessivi Euro 178.261,28.

La domanda non può essere accolta.

Va innanzitutto osservato che la facoltà del preponente di modificare unilateralmente le aliquote provvigionali è prevista e disciplinata dall'art. 2 A.E.C. del 2002 (la cui applicazione al rapporto di agenzia posto a fondamento del presente giudizio è pacificamente ammessa dalle parti), che espressamente stabilisce, a tal fine, da un lato, in capo alla casa mandante, un onere di comunicazione scritta all'agente, e, dall'altro, uno specifico e tempestivo onere di contestazione per l'agente, qualora lo stesso ritenga che le variazioni disposte dal preponente modifichino sensibilmente il contenuto economico del rapporto.

Tanto chiarito, deve anzitutto ritenersi che la richiamata disciplina ha trovato piena attuazione da parte della società resistente, la quale ha provveduto a comunicare la variazione percentuale delle provvigioni con la lettera del 20/06/2005 (cfr. doc. 6 parte resistente), mentre non risulta in atti alcuna contestazione da parte dell'agente - prima dell'odierno giudizio - sulle modifiche apportate in corso di rapporto. D'altronde,



costituisce circostanza pacifica e incontestata tra le parti la continuazione pluriennale del rapporto di agenzia dopo l'introduzione del nuovo regime provvigionale, secondo i termini contrattuali unilateralmente stabiliti dalla preponente.

Ebbene, nel richiamare il precitato art. 2 A.E.C., deve anzitutto rilevarsi che laddove il ricorrente avesse ritenuto la modifica di rilevante entità - come di fatto ha sostenuto in ricorso - avrebbe dovuto comunicare alla preponente entro trenta giorni dalla comunicazione di non accettare le variazioni. Ciò non solo non è avvenuto, ma è per di più sconfessato dal comportamento tenuto dal ricorrente in seguito alle modifiche apportate dalla società resistente.

In proposito, infatti, non può non osservarsi che la circostanza che il ricorrente abbia dato concreta attuazione al nuovo assetto contrattuale per un periodo di tempo considerevolmente lungo e cioè dal 20/06/2005 (data di comunicazione delle modifiche dei compensi provvigionali) al 23/05/2013 (data di comunicazione del recesso dal contratto da parte della società resistente) costituisce sicuramente elemento sintomatico di una volontà di accettazione tacita delle intervenute modifiche contrattuali: in altri termini, dal comportamento assunto dal ricorrente si desume la volontà, seppur inespressa, di aderire alla modifica operata unilateralmente dalla mandante. Invero, il ricorrente - nei trenta giorni successivi alla ricezione della predetta comunicazione e per tutto il corso del rapporto, fino al momento dell'introduzione del presente giudizio - non ha comunicato (o manifestato) alcun dissenso alla resistente, eseguendo al contrario la prestazione in suo favore secondo le nuove condizioni contrattuali così, di fatto, rinunciando ai compensi nella diversa misura inizialmente pattuita (cfr. Cass. 2739/2018 "La rinuncia ad un diritto oltre che espressa può anche essere tacita; in tale ultimo caso può desumersi soltanto da un comportamento concludente del titolare che riveli in modo univoco la sua effettiva e definitiva volontà abdicativa").



Deve quindi concludersi per l'infondatezza della domanda proposta, atteso che la prosecuzione del rapporto alle nuove condizioni contrattuali da parte del ricorrente ne ha comportato l'implicita adesione, denotandone pertanto una tacita, ma piena accettazione (cfr. Cass. 4841/2011; 25290/2007).

II. Sulle ulteriori differenze provvigionali.

Il ricorrente ha sostenuto che a partire dal 2008 la società resistente aveva artificiosamente mascherato nelle fatture di vendita, sotto la voce "sconti sul prezzo di listino", le somme dovute ad alcuni propri clienti per l'espletamento di attività promozionali da questi rese in suo favore. Tale illecita pratica di pagamento aveva dunque determinato un abbattimento dell'imponibile provvigionale, comportando di conseguenza una minor corresponsione di provvigioni per un importo complessivo di Euro 103.048,45.

La domanda non può essere accolta per difetto di prova.

Deve anzitutto rilevarsi che, secondo il noto brocardo *onus incumbit ei qui dicit*, spettava al ricorrente la prova delle asserite illecite pratiche di pagamento ai clienti tramite sconti. Tuttavia, la tesi è rimasta sfornita di alcun riscontro probatorio. Il ricorrente, infatti, si è limitato a depositare dei prospetti riepilogativi (doc. 47-52), costituiti da mere tabelle, prive di alcun riferimento in ordine alla fonte (e quindi all'attendibilità) dei dati ivi indicati.

Già il dubbio valore probatorio di tale documentazione impedisce a monte di accogliere la domanda.

Ad ogni modo, mette conto rilevare che tali tabelle nulla provano in merito all'asserita pratica illecita, in quanto si limitano a riportare sinteticamente le condizioni dei contratti quadro stabilite con i clienti.

Deve quindi concludersi che, in difetto di prova del fatto costitutivo del diritto fatto valere, non può riconoscersi in favore del ricorrente alcun importo a titolo di maggiori provvigioni dovute e non corrisposte e la domanda a tal fine proposta deve essere rigettata.



III. Sulle provvigioni indirette.

La domanda avente ad oggetto l'accertamento del diritto del ricorrente alle provvigioni indirette previste dall'art.1748 comma 2 c.c. per gli affari conclusi nella sua zona di competenza dalla convenuta direttamente o tramite altro agente, con conseguente condanna della società resistente al pagamento della somma di Euro 28.133.87 a tale titolo, è infondata e deve, pertanto, essere rigettata.

Ai sensi dell'art. 2697 c.c. il ricorrente avrebbe dovuto provare che la società preponente aveva concluso: a) affari con terzi che egli, nella sua qualità di agente, aveva già in precedenza acquisito come clienti per affari dello stesso tipo; b) affari riguardanti la zona o la categoria o il gruppo di clienti a lui riservati in base al contratto di agenzia; c) affari rientranti in concreto nell'ambito dell'incarico di agenzia conferitogli (cfr. Cass. 11197/2001).

Detto onere probatorio non è stato assolto dal ricorrente.

Invero, con riferimento alla società (cliente), il ricorrente si è limitato a depositare una fattura (cfr. doc. 53) di vendita della stessa nei confronti della , invece di depositare eventuali fatture di vendita della società preponente nei confronti della COGIS s.r.l. che, in astratto, avrebbero potuto costituire un elemento di prova della vendita di merce da parte della società preponente a fronte di una dedotta attività di promozione da lui precedentemente svolta nei confronti della predetta società cliente. È evidente, quindi, che non risulta in alcun modo dimostrata la circostanza della conclusione da parte della società resistente di affari con un cliente affidato, in via esclusiva, al ricorrente.

Con riguardo alla società (cliente), deve osservarsi, invece, che gli affari conclusi dalla società resistente con quest'ultima cliente avevano avuto ad oggetto la vendita di merce estranea all'incarico di agenzia affidato al ricorrente, in quanto tale merce era rientrante nel canale



Tanto si evince dalla lettera di incarico del 15/12/2012 (sottoscritta per accettazione dall'agente - cfr. doc. 34 parte resistente), in cui espressamente era stata prevista l'esclusione dall'incarico di agenzia dei canali

Pertanto, alcuna provvigione indiretta avrebbe potuto maturare il ricorrente per la vendita da parte della società preponente della predetta tipologia di merce, che, appunto, era stata esclusa dall'incarico di agenzia.

IV. Sull'indennità di incasso.

Per quanto concerne l'attività di maneggio di denaro, il ricorrente ha sostenuto di essersi occupato - sin dalla costituzione del rapporto di agenzia e per tutto il corso dello stesso - della riscossione dei crediti vantati dalla società preponente nei confronti della clientela.

Quindi, evidenziando che gli accordi collettivi prevedono un compenso provvigionale ulteriore per l'ipotesi di affidamento dell'incarico (in via continuativa) della riscossione dei crediti, ha chiesto che, previo accertamento del corrispondente diritto, la società resistente fosse condannata a pagare in suo favore l'ulteriore somma di Euro 6.303,51 a titolo di indennità di incasso.

Al riguardo, va anzitutto osservato che, ai fini del riconoscimento della predetta indennità, gli accordi collettivi richiamati dal ricorrente a fondamento della sua pretesa prevedono la responsabilità dell'agente per errore contabile.

Di tale assunzione di responsabilità da parte dell'agente non si fa minimamente menzione né nel contratto di agenzia del 15/11/1982 né in quello del 01°/06/1990. Tanto basterebbe a rigettare la domanda attorea, in applicazione del condiviso principio affermato dalla giurisprudenza di legittimità, secondo cui "l'agente non ha diritto ad uno specifico compenso dell'attività di riscossione di crediti per conto del preponente, ove manchino i requisiti stabiliti dalla contrattazione collettiva" (cfr. Cass. 2356/1994).



Tuttavia, per completezza, occorre evidenziare che, come correttamente rimarcato dalla difesa della società convenuta, la clausola n.7 del contratto di agenzia del 01°/06/1990 aveva previsto espressamente in favore dell'agente una quota del 10% della provvigione a titolo di compenso per attività di incasso [cfr. doc. 2 parte ricorrente: art.7 "Le provvigioni di cui sopra hanno la seguente composizione: 70% si intende a titolo di provvigione vera e propria; 10% a titolo di corrispettivo per quanto previsto dall'articolo 11 (patto di non concorrenza); 10% a titolo di corrispettivo per quanto previsto al successivo art. 10 (star del credere); 10% essendoLe conferito l'incarico di riscuotere per conto nostro gli importi dovutici dai clienti... tale percentuale graverà sull'intero fatturato da Lei effettuato e cioè prescindendo dall'entità delle somme da Lei effettivamente incassate sia per i pagamenti normali che per il pagamento degli insoluti"].

Dunque, le parti avevano concordemente stabilito che, nella determinazione dell'aliquota provvigionale, si era tenuto conto dell'attività di incasso di denaro eventualmente svolta dall'agente. Tale pattuizione è chiaramente indicativa dell'intenzione dei contraenti di ritenere la provvigione onnicomprensiva e soddisfattiva di ogni onere e impegno sopportato dall'agente.

Pertanto, poiché lo svolgimento dell'attività di incasso per conto del preponente dei corrispettivi dovuti dai clienti non costituisce elemento essenziale o naturale del contratto di agenzia, ma integra un compito ulteriore che le parti possono convenire (cfr. Cass. 15484/2006; Cass. 6077/1997), la clausola contrattuale che non preveda il diritto ad ulteriore compenso per l'attività di incasso, in quanto se ne era già tenuto conto nella determinazione della provvigione, consente di escludere il diritto dell'agente di percepire somme ulteriori a titolo di indennità di incasso (cfr. Corte app. Bologna 17 aprile 2002).

V. Sull'indennità di mancato preavviso.



La domanda può essere accolta, sebbene l'importo spettante al ricorrente sia inferiore rispetto a quello indicato in ricorso.

Costituisce circostanza pacifica che il recesso dal contratto della società resistente è stato comunicato in data 23/05/2013 con decorrenza dal 30/06/2013, e dunque senza che fosse stato accordato il periodo di preavviso.

Inoltre, che il preavviso fosse di otto mesi, secondo quanto stabilito dall'art. 10 A.E.C., è riconosciuto e ammesso da entrambe le parti e deve ritenersi altrettanto pacifico in causa.

Tanto detto in ordine all'an e venendo al quantum, parte ricorrente calcola la misura dell'indennità in questione sull'imponibile maggiorato delle differenze provvigionali richieste, e non sulla base delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente allo scioglimento del rapporto (cfr. art. 10 A.E.C.).

Ne consegue che, sulla base delle provvigioni liquidate nel 2012, pari ad Euro 75.503,56 (come risulta dalle fatture prodotte da parte resistente, cfr. doc. 17), spetta al ricorrente una somma di Euro 50.335,00 (ovvero 8/12 dell'importo in questione).

Pertanto, la parte resistente - non avendo ancora ottemperato a quanto disposto con ordinanza ex art.423 c.p.c. emessa in data 28/11/2016 - deve essere condannata a pagare la predetta somma di Euro 50.335,00 a titolo di indennità sostitutiva del preavviso, oltre agli interessi legali da calcolarsi sulla sorte capitale di anno in anno rivalutata secondo gli indici ISTAT dei prezzi al consumo per famiglie di operai e impiegati con decorrenza dalla data del 30/06/2013 di maturazione del credito fino al soddisfo.

Di conseguenza, l'ordinanza ex art.423 c.p.c. resta assorbita dalla predetta statuizione di condanna.

VI. Sull'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c.

Venendo all'indennità connessa allo scioglimento del rapporto, deve anzitutto trovare conferma quanto ritenuto con ordinanza del 28/11/2016, e cioè che nella lettera del 23/05/2013 il pagamento degli importi ivi indicati era stato subordinato, ai sensi dell'art. 12 A.E.C., alla rinuncia da parte dell'agente alla



indennità di cui all'art. 1751 c.c., che invece ha costituito oggetto di specifica domanda nell'odierno giudizio.

Perciò, diversamente da quanto sostenuto dal ricorrente, la predetta lettera non è una ricognizione di debito, ma contiene soltanto il mero riferimento all'ammontare delle indennità astrattamente spettanti all'agente in caso di definizione in via conciliativa delle conseguenze economiche derivanti dallo scioglimento del rapporto di agenzia.

Tanto chiarito, come noto, l'indennità di cessazione del rapporto di cui all'art. 1751 c.c. spetta all'agente quando: a) abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti; b) il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Quale fatto costitutivo del diritto di percepire l'indennità in parola, era esclusivo onere dell'agente fornire la prova della sussistenza di entrambe le condizioni di legge, incombendo sulla società resistente la prova contraria.

Ebbene, nel caso in esame nessuno dei requisiti, la cui presenza deve essere concomitante e non già alternativa, può ritenersi provato.

In particolare, quanto all'acquisizione di nuova clientela, deve rilevarsi un'insuperabile carenza di allegazione, atteso che il ricorrente si è limitato ad affermare di aver procurato nuovi clienti (cfr. pag. 18 ricorso) - circostanza contestata dalla difesa della resistente - mentre avrebbe dovuto indicarli analiticamente, fornendo un dato di confronto tra quelli che erano i clienti al momento dell'inizio del rapporto contrattuale di agenzia e quelli che erano i clienti al momento finale.

Ad ogni modo, dall'espletata istruttoria testimoniale non è emersa alcuna sufficiente e concludente prova dell'assunto attoreo, idonea a dimostrare l'approvvigionamento di nuova clientela da parte del ricorrente.

In particolare, i testi _____ e _____ (la cui attendibilità non può essere messa in discussione essendo



assolutamente disinteressati all'esito del giudizio) si sono limitati a dichiarare di aver iniziato ad acquistare i prodotti della società resistente, senza alcuna ulteriore specificazione (in merito, ad esempio, alla circostanza che fossero divenuti clienti di per l'attività promozionale svolta autonomamente dall'agente), mentre il teste (della cui attendibilità non vi è motivo di dubitare) ha riferito di non sapere se la società per cui aveva lavorato fosse già cliente di o lo fosse diventata per merito dell'agente (cfr. verbale di udienza del 30/03/2017).

Trattasi, evidentemente, di dichiarazioni alle quali non è possibile attribuire alcun rilievo probatorio, stante la loro estrema ed insuperabile genericità.

In contrario, dalla deposizione resa alla teste di parte resistente escussa all'udienza del 05/10/2017 (particolarmente attendibile per occuparsi, presso la società resistente, del pagamento delle provvigioni degli agenti), emerge che i clienti del ricorrente erano "da sempre gestiti da ". La predetta deposizione trova tra l'altro conforto nei documenti prodotti dalla resistente (cfr. all. 6, 12), da cui si evince l'assegnazione dei clienti all'agente da parte della stessa società preponente. Se ne ricava che il rapporto di agenzia aveva avuto ad oggetto i rapporti commerciali con clienti già individuati, i quali pertanto non possono essere qualificati come "nuovi clienti".

Il ricorrente, inoltre, non ha neppure dimostrato in che modo la propria attività avrebbe procurato un sensibile aumento del fatturato (circostanza che, invece, pare voler dedurre implicitamente dal mero svolgimento ultratrentennale del rapporto di agenzia), essendosi limitato a produrre le fatture emesse durante la vigenza del rapporto (cfr. doc.77)

Tale produzione documentale, tuttavia, è insufficiente in quanto nulla prova in merito all'incremento di fatturato che l'agente, con la propria attività, avrebbe determinato in favore della società preponente. A tal fine, infatti, il ricorrente avrebbe



dovuto non solo indicare i nominativi di clienti preesistenti per i quali ci sarebbe stato l'asserito incremento di fatturato ma anche quantificare il giro di affari promosso negli anni di vigenza del rapporto, fornendo dunque un dato di raffronto tra il fatturato realizzato all'inizio del rapporto con i clienti che erano già propri del preponente con il fatturato realizzato alla fine del rapporto con gli stessi clienti.

Peraltro, è da ritenersi che la mera circostanza di aver raccolto ordini di acquisto non soddisfa il requisito richiesto dalla norma, trattandosi piuttosto di un dato fisiologico in un rapporto di agenzia, che non attesta in sé un sensibile incremento del fatturato e quindi un esponenziale sviluppo degli affari. In altri termini, era onere del ricorrente allegare, prima ancora che provare, che i clienti già acquisiti dalla società preponente fossero stati stati, per suo merito, sviluppati "sensibilmente", in misura superiore, cioè, rispetto a un ordinario e fisiologico svolgimento del rapporto di agenzia.

Anche con riferimento al secondo presupposto di cui all'art. 1751 c.c. (persistenza di sostanziali vantaggi in capo alla preponente), occorre evidenziare un ulteriore difetto di allegazione da parte del ricorrente, il quale si è limitato ad affermare che "è innegabile la sussistenza ... di sostanziali vantaggi tratti dalla preponente dall'attività svolta... in quanto la gran parte di tali clienti conclude tuttora affari con la casa mandante".

In ogni caso, anche tale asserzione è rimasta sfornita di adeguato riscontro probatorio.

Infatti, le risultanze delle prove orali si sono rivelate su tale punto alquanto vaghe, posto che i testi escussi nulla hanno riferito in ordine al perdurante sostanziale vantaggio che la società preponente avrebbe continuato a ricevere dal lavoro del ricorrente anche in data successiva alla cessazione del rapporto di agenzia.

Si richiamano, sul punto, le deposizioni rese dal teste di parte ricorrente , escusso all'udienza del 30/03/2017, che



nulla ha saputo dire in ordine alla circostanza capitolata sub 1), relativa proprio alla prosecuzione dell'attività della società resistente con la clientela precedentemente curata dal ricorrente.

Il teste ha dichiarato di esser stato contattato dalla società resistente circa un anno e mezzo dopo la cessazione del rapporto di agenzia tra l'agente e la preponente, e di aver ripreso solo allora i rapporti con essa (cfr. verbale di udienza del 04/10/2018). La deposizione, pertanto, oltre a non provare nulla sulla persistenza di sostanziali vantaggi in capo alla società per l'attività precedentemente svolta dal ricorrente, al contrario dimostra (anche in considerazione del lasso di tempo intercorso) che la successiva attività di vendita di merce da parte della società convenuta era stata il frutto dell'opera di promozione commerciale svolta da altri agenti subentrati al ricorrente.

A fronte dell'inconsistenza degli elementi istruttori a sostegno della tesi attorea, neppure la circostanza che l'interrogatorio formale non sia stato reso dal legale rappresentante della società resistente, a cui era stato deferito, ma dal suo procuratore speciale (in contrasto con l'orientamento della Suprema Corte, di cui alle sentenze n. 15195/2000; 12843/1998; 7162/1990) può assurgere ad elemento a sostegno delle tesi del ricorrente.

Invero, anche qualora volesse assimilarsi l'interrogatorio reso dal procuratore speciale della società alla mancata risposta all'interrogatorio formale da parte del legale rappresentante della società resistente, deve in ogni caso rilevarsi che la possibilità, per il Giudice, di ritenere ammessi i fatti dedotti dall'interrogatorio presuppone (ex art. 232 comma 1 c.p.c.) la sussistenza di altri elementi di prova, da valutare congiuntamente alla mancata risposta.

Nel caso in esame, la già rilevata assoluta insufficienza degli elementi di prova forniti dal ricorrente impedisce di attribuire qualsivoglia rilevanza alla mancata risposta all'interrogatorio formale.



Alla luce delle considerazioni che precedono, deve quindi ritenersi non provata anche la persistenza di sostanziali vantaggi in capo alla preponente.

Posto che il ricorrente avrebbe dovuto provare (anche con più specifica capitolazione delle prove per testi) i fatti costitutivi della propria pretesa economica o, quantomeno, avrebbe dovuto fornire idonei elementi di prova dei fatti posti a fondamento della sua pretesa, deve ritenersi inammissibile l'istanza di esibizione del registro IVA vendita e delle fatture di vendite formulata nell'atto introduttivo, in quanto l'ordine di esibizione andrebbe a supplire alle carenze istruttorie di parte (cfr. Cass. 20104/2009). Ad ogni modo, mette conto rilevare che l'istanza di esibizione è genericamente avanzata, non solo perché manca uno specifico riferimento alle finalità della richiesta, ma anche perché l'arco temporale indicato con riferimento alla documentazione esibenda (01°/01/2003 - 31/12/2013) è del tutto privo di attinenza rispetto all'oggetto della causa. Né va trascurata la circostanza che il ricorrente ha reiterato la richiesta di ordine di esibizione dei libri contabili limitandola però al periodo più ristretto dal 01°/01/2003 al 31/12/2003 (cfr. verbale di udienza del 04/10/2018): tale indicazione, oltre a risultare ulteriormente inconferente rispetto alla domanda formulata, neppure trova alcuna giustificazione nelle allegazioni fornite dal ricorrente nelle note autorizzate depositate in data 16/09/2019.

In termini analoghi, deve dichiararsi inammissibile la richiesta di di C.T.U. contabile che, in difetto di consistenti elementi di prova, assume natura meramente esplorativa. Invero, come chiarisce la consolidata giurisprudenza di legittimità che si condivide, in relazione alla finalità propria della consulenza tecnica d'ufficio, il suddetto mezzo di indagine non può essere disposto al fine di esonerare la parte dal fornire la prova di quanto assume ed è quindi legittimamente negato dal giudice qualora la parte tenda con esso a supplire alla deficienza delle proprie allegazioni, o offerte di prova, ovvero a compiere una indagine



esplorativa alla ricerca di elementi, fatti o circostanze non provati (Cfr. Cass.3374/2008).

Alla luce delle considerazioni che precedono, deve pertanto concludersi per il rigetto della domanda.

VII. Sulle indennità AEC

In via subordinata, parte ricorrente ha chiesto la condanna della resistente al pagamento dell'indennità A.E.C. del 26/02/2002.

La domanda non può essere accolta.

L'art. 1751 c.c., la cui nuova formulazione è frutto dell'adeguamento alla Direttiva 86/653/CEE, è norma inderogabile salvo pattuizioni di maggior favore.

In sostanza, l'unica clausola di un accordo economico collettivo o di un contratto individuale di agenzia che può validamente derogare alla suddetta disciplina è quella che prevede un trattamento più favorevole per l'agente, mentre ogni altra clausola è inevitabilmente nulla per contrasto con l'art. 1751 c.c.

Gli A.E.C. del 2002 contengono un sistema indennitario sostanzialmente diverso da quello previsto dal codice civile, sia nei presupposti sia nelle modalità di calcolo: infatti, sono previsti i criteri contenuti nella precedente versione dell'art. 1751 c.c., che non sono presenti nel sistema delineato dalla Direttiva e che risultano basarsi su parametri del tutto differenti (durata del rapporto e ammontare delle provvigioni corrisposte durante il rapporto).

Sotto questo profilo, le dichiarazioni preliminari contenute nell'A.E.C. ("con la presente normativa le parti intendono dare piena ed esaustiva applicazione all'art. 1751 Codice Civile, anche in riferimento alle previsioni dell'art. 17 della Direttiva CEE 86/653, individuando modalità e criteri applicativi, particolarmente per quanto attiene alla determinazione in concreto della misura dell'indennità in caso di cessazione del rapporto") sono del tutto irrilevanti.

In questo senso si è pronunciata la Corte di Giustizia, nella causa C-465/04, sentenza Honyvem c. De Zotti, ritenendo invalide



le clausole degli accordi economici collettivi relative alle indennità, in quanto incompatibili con il sistema previsto dall'ordinamento. In particolare, la Corte ha dichiarato che "l'art. 19 della direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986, 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, dev'essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto che risulta dall'applicazione dell'art. 17, n. 2 di tale direttiva non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi da quelli fissati da quest'ultima disposizione a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, in ogni caso, all'agente commerciale un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della detta disposizione" (cfr. Cass. 18203/2002; 11189/2002).

Il Giudice comunitario ha peraltro precisato che "solo nell'ipotesi in cui l'accordo del 1992 desse la possibilità di cumulare, anche solo parzialmente, l'indennità calcolata secondo le disposizioni di tale accordo con l'indennità prevista dal regime istituito dalla direttiva esso potrebbe essere qualificato favorevole all'agente commerciale" (sentenza, pt. 31). Tale possibilità, tuttavia, è espressamente esclusa all'art. 19 A.E.C. Dal carattere imperativo degli artt. 17 e 19 della Direttiva e dal sopra evidenziato contrasto con l'art. 1751 c.c. delle norme previste dall'A.E.C. (contrasto che sussiste anche con riferimento all'A.E.C. 2002 - artt. 11 e 12 - che riproduce il sistema del 1992), consegue la nullità delle norme pattizie e il rigetto della domanda (cfr. Tribunale Milano 29/10/2010, n. 4432; Tribunale Trento 29/01/2007, n. 13;).

VIII. Sul risarcimento del danno per mancato guadagno ex art. 1751 comma 4 c.c.

Da ultimo, parte ricorrente ha dedotto il diritto al risarcimento del danno per mancato guadagno conseguente al recesso della preponente dal rapporto di agenzia. Al riguardo, si osserva che, come precisato dalla giurisprudenza di legittimità che si



condivide "l'art. 1751, quarto comma, cod. civ., secondo cui la concessione all'agente dell'indennità di cessazione del rapporto non lo priva comunque del "diritto all'eventuale risarcimento dei danni", si riferisce a danni ulteriori da fatto illecito contrattuale o extracontrattuale (come, ad esempio, l'illecito connesso alla violazione dei doveri informativi, al mancato pagamento di provvigioni maturate, a fatti di denigrazione professionale, alla ingiuriosità del recesso del preponente, alla induzione dell'agente ad oneri e spese di esecuzione del contratto prima della sua inopinata risoluzione, ecc.), poiché detta disposizione configura una ipotesi di risarcimento distinto rispetto a quello da fatto lecito (cessazione del rapporto) contemplato dal primo comma dello stesso art. 1751 cod. civ., con il quale può pertanto cumularsi, sempre che nella condotta del preponente sussistano i requisiti soggettivi ed oggettivi di detto illecito" (cfr. Cass. 9426/2008).

Nel caso di specie, il ricorrente non ha allegato la violazione di alcuno specifico obbligo contrattuale nè ha dedotto alcun fatto illecito (diverso ed ulteriore rispetto al recesso); sicché la domanda, nei termini in cui è formulata, non risulta accoglibile.

IX. Sulla domanda di parte resistente per lite temeraria.

Quanto alla domanda di risarcimento danno da lite temeraria spiegata da parte resistente, la stessa deve ritenersi infondata, non ravvisandosi i richiesti requisiti per il suo accoglimento. L'azione esperita può infatti considerarsi temeraria solo allorquando, oltre ad essere erronea in diritto, appalesi consapevolezza della non spettanza della prestazione richiesta o evidenzi un grado di imprudenza, imperizia o negligenza accentuatamente anormali, non essendo in alcun modo sufficiente quindi la mera infondatezza della domanda (cfr. Cass. 14789/2007).

Nel caso in esame, non si ritiene che l'azione abbia varcato i confini della lite temeraria, atteso che le ragioni delle pretese economiche avanzate dal ricorrente si basavano su questioni di merito - relative ai rapporti economici tra le parti - la cui



fondatezza è stata oggetto di vaglio da questo Giudicante nell'odierno giudizio.

Né va trascurata la circostanza che la domanda attorea, seppure in minima parte (con riferimento soltanto al diritto alla corresponsione della indennità di mancato preavviso), è risultata fondata.

X. Le spese processuali - liquidate come in dispositivo ai sensi del D.M. n.55/2014 nell'ambito del relativo scaglione (Euro 26.000-52.000 individuato nei limiti in cui la domanda attorea ha trovato accoglimento) tenuto conto della concreta complessità delle questioni trattate e dell'attività istruttoria espletata - seguono la soccombenza e vengono poste a carico della parte resistente.

P.Q.M.

disattesa ogni diversa istanza, deduzione ed eccezione così definitivamente provvede:

- accoglie la domanda attorea per quanto di ragione e, per l'effetto, condanna la società convenuta

in persona del suo legale rappresentante p.t., a pagare in favore della parte ricorrente la somma complessiva di Euro 50.335,00 a titolo di indennità sostitutiva del preavviso, oltre agli interessi legali da calcolarsi sulla sorte capitale di anno in anno rivalutata secondo gli indici ISTAT dei prezzi al consumo per famiglie di operai e impiegati con decorrenza dalla data del 30/06/2013 di maturazione del credito fino al soddisfo;

- rigetta ogni altra domanda;

- condanna la parte resistente a rifondere in favore della parte ricorrente le spese processuali, che liquida complessivamente in Euro 5.000,00 per competenze professionali, oltre al rimborso forfettario per spese generali nella misura del 15%, CAP ed IVA come per legge.

Bari, 11/06/2020

Il Giudice del Lavoro
(Eugenio Carmine Labella)

Sentenza redatta con la collaborazione della MOT Antonella Cea.

