

Svolgimento del processo

I. Con sentenza non definitiva n. 164 del 2005 il Tribunale-Giudice del Lavoro di Trento così provvedeva:

- a) dichiarava che la risoluzione del rapporto di agenzia per recesso del ricorrente M.S. era avvenuto per causa estranea anche alla volontà della preponente NEXTIRAONE ITALIA Srl.;
- b) accertava il diritto del ricorrente all'indennità suppletiva di clientela;
- c) rigettava le altre domande dello stesso ricorrente, volte ad ottenere l'indennità sostitutiva di preavviso, l'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 Cod. Civ. ed, in subordine, quella meritocratica prevista dall'art. 12 - punto III - dell'AEC 26.02.2002;
- d) rigettava la domanda riconvenzionale della preponente per il pagamento dell'indennità di preavviso;
- e) disponeva con separata ordinanza per la prosecuzione del giudizio per determinare la somma spettante al ricorrente.

II. Con sentenza definitiva n. 54 del 2006 lo stesso Tribunale espletata consulenza tecnica di ufficio, condannava la convenuta al pagamento della somma complessiva di Euro 39.104,83, oltre accessori, per indennità suppletiva.

III. La Corte di Appello di Trento, investita con gravame principale del M. ed incidentale dell'appellata società, con sentenza n. 60 del 2006 ha confermato la decisione di primo grado, ribadendo, da un lato, che la risoluzione del rapporto di agenzia poteva ascrivere al fatto di terzo, e, dall'altro lato, l'insussistenza dei presupposti per il riconoscimento a favore del M. dell'indennità di cessazione ex art. 1751 Cod. Civ. e di quella di mancato preavviso a favore della società.

Il M. ricorre per cassazione con due motivi.

La società resiste con controricorso.

Motivi della decisione

1. Con il primo motivo il ricorrente deduce violazione e falsa applicazione dell'art. 2119 Cod. Civ., nonché vizio di motivazione circa più punti decisivi della controversia (art. 360 n. 3 e n. 5 C.P.C.).

In particolare il ricorrente contesta l'impugnata sentenza per avere ritenuto l'insussistenza del recesso per giusta causa da lui invocato in relazione alla drastica diminuzione del portafoglio clienti, della zona di competenza e del fatturato sviluppatale, e ciò sulla base della tesi secondo cui il recesso stesso sarebbe stato riconducibile al fatto di una società terza.

Lo stesso M. aggiunge che in ogni caso il giudice di merito avrebbe dovuto rilevare la nullità delle clausole, come quelle del contratto di agenzia in questione, che prevedevano, in capo alla preponente, con il solo onere del preavviso, il potere di modificare unilateralmente le tariffe provvisoriale, la zona o il portafoglio clienti, nonché la variazione dei prodotti. Nel caso di specie tali unilaterali modifiche dei prodotti e della zona si erano verificate avendo la convenuta dimesso nell'Area del Triveneto la fornitura dei prodotti e servizi SME, in tal modo "sterilizzando" la zona di competenza del ricorrente, nonché del portafoglio clienti, con la sottrazione del cliente di maggior peso, come Telecom Italia S.p.a..

Il motivo è corredato dal seguente quesito di diritto:

"L'agente di commercio può recedere per giusta causa per il caso in cui la preponente, in virtù del mutamento dei rapporti commerciali tra quest'ultima e una società terza, diminuisca drasticamente il suo portafoglio clienti, la zona di competenza e conseguentemente il fatturato sviluppatibile (ad es. dimezzandolo)?".

Il motivo è fondato.

La Corte territoriale, pur avendo riconosciuto che la riduzione dell'area commerciale, era stata causata da un mutamento del quadro commerciale ricollegabile ad un accordo intervenuto tra Nextiraone, Alcatel e Comtel e quindi pur avendo riconosciuto anche la giusta del recesso da parte dell'agente, il quale aveva il diritto di esclusiva nella zona costituita dalla province di Trento e Bolzano, ha tuttavia escluso l'inadempimento della società mandante, affermando che il fatto di un terzo aveva condizionato la scelta operativa delle parti.

L'affermazione non è condivisibile, in quanto la società preponente con il suo comportamento ha comunque determinato la drastica riduzione degli affari dell'agente e della sua zona di competenza, non potendosi giustificare l'esclusione di un profilo di colpa della stessa società con il richiamo alla strategia di vendita della Acatel, società terza, che aveva sottratto l'area commerciale di vendita di prodotti più produttiva affidandola alla concorrente Comtel proprio per la zona riservata al M. .

2.1 Con il secondo motivo il ricorrente deduce violazione e falsa applicazione dell'art. 1751 Cod. Civ., nonché vizio di motivazione circa più punti decisivi della controversia (art. 360 n. 3 e n. 5 CPC).

La censura investe la parte della sentenza impugnata che ha escluso l'applicabilità della richiamata norma civilistica, ritenendo che la disciplina degli accordi economici collettivi fosse più favorevole rispetto a quella legale.

Il M. a sostegno del proprio assunto richiama sentenza 23 marzo 2006, in causa C-465-04, della Corte di Giustizia delle Comunità Europee ed anche precedenti di questa Corte, evidenziando che sussistevano tutte le condizioni previste per l'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 Cod. Civ., avendo esso ricorrente "sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti" ed apparendo equo il pagamento di tale indennità "tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde".

Viene formulato al riguardo il seguente quesito di diritto: "In materia di indennità di cessazione del rapporto di agenzia, il confronto tra la disciplina di cui all'art. 1751 Cod. Civ. e la disciplina collettiva va effettuato ex ante, ossia al momento della stipulazione del contratto di agenzia commerciale, oppure ex post, cioè alla cessazione del rapporto, tenendo conto dei risultati concreti cui condurrebbe l'applicazione di diversi parametri (legale o collettivo) nel caso concreto?".

2.2 Il motivo è fondato in base alle seguenti considerazioni.

L'art. 1751 Cod. Civ. così recita:

"All'atto della cessazione del rapporto, il preponente è tenuto a corrispondere all'agente una indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

- l'agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti".

Lo stesso articolo prevede che "L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dagli agenti negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione".

Lo stesso art. 1751 al penultimo comma dispone che le disposizioni ivi contenute "sono inderogabili a svantaggio dell'agente".

Il testo attualmente vigente della richiamata norma rappresenta il risultato di successivi interventi del legislatore, che, modificata l'originaria norma del codice con il D.Lgs. 10 settembre 1991 n. 303 (emanato in attuazione della Direttiva 86/653/CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti), a seguito di procedura di infrazione avviata dalla Commissione delle Comunità Europee, ha ancora innovato tale disciplina con il D.Lgs. 15 febbraio 1999 n. 65, allo scopo di dare più fedele attuazione alla direttiva comunitaria in materia, come stabilito dalla legge di delega 24 aprile 1998 n. 128.

2.3. In giurisprudenza si è posta la questione del rapporto tra la disciplina dettata dal codice civile dopo la modifica del 1991 e gli accordi economici collettivi stipulati dalle organizzazioni di categoria nell'anno 1992, che prevedono - indipendentemente dai presupposti inerenti all'attività dell'agente richiesti dall'art. 1751 Cod. Civ. - la corresponsione di una indennità determinata senza alcun riferimento specifico all'incremento degli affari procurato dall'agente, secondo percentuali dei compensi ricevuti nel corso del rapporto.

Secondo un primo indirizzo (cfr. Cass. 29 luglio 2002 n. 11189) la disciplina legale posta dall'art. 1751 Cod. Civ., in quanto fa riferimento al criterio dell'equità non solo per determinare quando l'indennità deve essere erogata, ma anche per la determinazione dell'indennità stessa, deve ritenersi prevalente sulla contrattazione collettiva tutte le volte che l'applicazione del criterio stabilito dalla legge conduca ad un trattamento in concreto più favorevole all'agente, restando irrilevante una valutazione ex ante della maggiore convenienza della regolamentazione pattizia rispetto a quella legale.

Altro indirizzo, che può considerarsi maggioritario (Cass. n. 11402 del 2000; Cass. n. 15726 del 2003; Cass. n. 2383 del 2004; Cass. n. 6162 del 2004), afferma che, essendo consentita dalla legge la deroga non pregiudizievole per l'agente, la valutazione circa il carattere di maggior favore, o non, del trattamento di fine rapporto previsto dagli accordi collettivi deve essere effettuata, non in concreto e sulla base della misura dell'indennità ritenuta liquidabile dal giudice, ma ex ante, sulla base d-R&onfronto tra la regolamentazione legale e quella contrattuale; e ciò anche in considerazione del fatto che concettualmente la nozione di derogabilità presuppone un raffronto tra norme e non di risultati della loro applicazione.

2.4. Con ordinanza 18 ottobre 2004 n. 20410 questa Corte ha ritenuto necessario investire la Corte di Giustizia delle Comunità Europee della questione pregiudiziale relativa all'interpretazione degli artt. 17 e 19 della Direttiva 86/653 del Consiglio del 18 dicembre 1986; apparendo necessario chiarire, in particolare, se, con riguardo alle finalità dell'art. 17, il successivo art. 19 della medesima direttiva sia interpretabile nel senso che la normativa nazionale possa consentire che un accordo economico collettivo preveda, invece che un'indennità dovuta all'agente nel concorso delle condizioni previste dal paragrafo n. 2 dell'art. 17 e liquidabile secondo i criteri desumibile dal medesimo, una indennità che sia determinata senza alcun riferimento specifico all'incremento degli affari procurato dall'agente, sulla base di determinate percentuali dei compensi ricevuti nel corso del rapporto, sicché la stessa indennità, anche in presenza della misura massima dei presupposti cui la direttiva collega il diritto all'indennità, in molti casi sia liquidata in misura inferiore a quella massima prevista dalla direttiva.

Con sentenza 23 marzo 2006, in causa C-465-04, la Corte di Giustizia delle Comunità Europee ha deciso sulla domanda pregiudiziale statuendo che:

- l'art. 19 della direttiva 86/653/CEE deve essere interpretato nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto, che risulta dall'applicazione dell'art. 17 n. 2 di tale direttiva, il non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi 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;

- all'interno dell'ambito fissato dall'art. 17 n. 2 dell'anzidetta direttiva, gli Stati membri godono di un potere discrezionale che sono liberi di esercitare, in particolare, con riferimento, al criterio dell'equità.

La decisione contiene in particolare le seguenti proposizioni.

L'art. 19 della direttiva prevede la possibilità per le parti di derogare alle disposizioni dell'art. 17 prima della scadenza del contratto, a condizione che la deroga prevista non sia sfavorevole all'agente commerciale. È quindi giocoforza constatare che la natura sfavorevole della detta deroga deve essere valutata al momento in cui le parti la prevedano. Queste ultime non possono convenire una deroga di cui esse ignorano se si rivelerà, alla cessazione del contratto, a favore ovvero a scapito dell'agente commerciale (n. 25). L'art. 19 va, pertanto, interpretato nel senso che una deroga alle disposizioni dell'art. 17 può essere ammessa solo se, ex ante, è escluso che essa risulterà, alla cessazione del contratto, a detrimento dell'agente commerciale (n. 27). Ciò si verificherebbe, per quanto riguarda l'accordo economico collettivo del 1992, nell'ipotesi in cui potesse essere dimostrato che l'applicazione di tale accordo non è mai sfavorevole all'agente commerciale, in quanto esso garantirebbe sistematicamente, alla luce di tutti i rapporti giuridici che possono essere instaurati tra le parti di un contratto di agenzia commerciale, un'indennità superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione dell'art. 17 della direttiva (n. 28).

Il solo fatto che detto accordo possa essere favorevole all'agente commerciale nel caso in cui quest'ultimo abbia diritto, in applicazione dei criteri di cui all'art. 17 n. 2 della direttiva, solo ad un'indennità molto ridotta, non può bastare a dimostrare che esso non deroga alle disposizioni degli artt. 17 e 18 della direttiva a detrimento dell'agente commerciale (n. 29).

L'interpretazione della Corte Europea comporta che l'indennità contemplata dall'accordo economico collettivo del 1992 deve rappresentare per l'agente un trattamento minimo garantito, che può essere considerato di maggior favore soltanto nel caso che, in concreto, non spetti all'agente l'indennità in misura

superiore. Le norme del trattato istitutivo dell'Unione Europea obbligano i giudici nazionali ad interpretare la norma interna, ove risulti suscettibile di più opzioni interpretative, in modo che risulti conforme al diritto comunitario, operando del resto l'obbligo di interpretare l'art. 1751 Cod. Civ. in modo conforme alla Costituzione.

2.5. L'esposto contrasto giurisprudenziale risulta superato (cfr Cass. n. 21109 del 3 ottobre 2006; Cass. n. 4056 del 2008; Cass. n. 18413 del 2013 ) in considerazione anche di quanto deciso dalla Corte di Giustizia - con l'abbandono dell'indirizzo maggioritario e l'affermazione del seguente principio di diritto: "L'art. 1751, comma sesto, Cod. Civ. si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicuri all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive".

Questo Collegio ritiene di aderire a tale indirizzo, il quale richiama la necessità che la valutazione del carattere di maggiore favore, o non, del trattamento di fine rapporto-previsto dagli accordi collettivi-rispetto alla disciplina legale, sia effettuata in concreto ed ex post, ma non ex ante.

2.6. Tutto ciò premesso e puntualizzato in linea generale circa il rapporto tra disciplina legale e quella convenzionale, può dirsi che la decisione del giudice di appello non merita condivisione, non essendo in linea con la giurisprudenza di questa Corte proprio sul tema specifico della spettanza dell'indennità di scioglimento del rapporto di agenzia in relazione alla persistenza dei vantaggi per l'acquisizione di nuovi clienti ad opera dell'agente, poi receduto.

La sentenza impugnata ha escluso che l'agente potesse provare la persistenza di tali vantaggi in considerazione del fatto che la zona in precedenza a lui assegnata era stata poi coperta dalla società concorrente Comtel, ponendosi in contrasto con l'anzidetta giurisprudenza (in particolare Cass. n. 24776 del 2013; Cass. n. 17992 del 2002), secondo cui l'indennità di cessazione del rapporto di agenzia compensa l'agente per l'incremento patrimoniale che la sua attività reca al preponente sviluppando l'avviamento dell'impresa, con la conseguenza che tale condizione deve considerarsi sussistente, ed è quindi dovuta l'indennità, ove i contratti conclusi dall'agente siano di durata, in quanto lo sviluppo dell'avviamento e la protrazione dei vantaggi per il preponente, anche dopo la cessazione del rapporto agenzia, sono "in re ipsa", mentre resta irrilevante la circostanza che i vantaggi derivanti dai contratti in questione non possano essere ricevuti dal preponente per suo fatto volontario (come per avvenuta cessione di azienda). 3. In conclusione il ricorso va accolto e per l'effetto l'impugnata sentenza va cassata con rinvio alla Corte di Appello di Brescia, che procederà al riesame della causa sulla base dei rilievi in precedenza evidenziati sotto entrambi i profili del recesso per giusta causa e della dimostrazione della persistenza dei vantaggi per il proponente derivanti dall'acquisizione di nuovi clienti da parte dell'agente receduto con riferimento a zona in precedenza assegnata allo stesso agente e poi coperta da società concorrente, e ciò ai fini della determinazione dell'indennità di cessazione di rapporto ex art. 1751 Cod. Civ..

Il giudice di rinvio provvederà anche sulle spese del presente giudizio di cassazione.

P.Q.M.

La Corte accoglie il ricorso, cassa la sentenza impugnata e rinvia, anche per le spese, alla Corte di Appello di Brescia.