SENTENZA N. 1108/2015

N. R.G. 4296/2013

TRIBUNALE ORDINARIO di REGGIO EMILIA

SEZIONE SECONDA CIVILE

VERBALE DELLA CAUSA n. r.g. **4296/2013**

tra

[redacted]

ATTORE/I

e

[redacted]

CONVENUTO/I

Oggi **17 luglio 2015** ad ore **10.20** innanzi al dott. Matteo Marini, sono comparsi:

Per [redacted]

Il Giudice invita le parti a precisare le conclusioni.

L'avv[redacted] insiste perché venga accertata l'esistenza del contratto di agenzia, reiterando la richiesta di CTU contabile mentre l'avv[redacted] insiste per il rigetto di detto accertamento.

Dopo breve discussione orale, il Giudice pronuncia sentenza *ex* art. 281 *sexies* c.p.c. che, redatto su un foglio separato, è parte integrante del presente verbale.

Il Giudice
dott. Matteo Marini

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 70001107d7fc373fc32d39079e34521ea

N. R.G. 4296/2013

REPUBBLICA ITALIANA

IN NOME DEL POPOLO ITALIANO

TRIBUNALE ORDINARIO DI REGGIO EMILIA

SEZIONE SECONDA CIVILE

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott. Matteo Marini, all'udienza del 17 luglio 2015, ha pronunciato la seguente

SENTENZA

ex art. 281 sexies c.p.c.

nella causa civile di primo grado iscritta al n. r.g. **4296/2013** promossa da:

[redacted] il patrocinio dell'avv. [redacted]

elettivamente domiciliato in presso il difensore avv. [redacted]

- parte attrice -

contro

[redacted] il patrocinio dell'avv. [redacted] dell'avv. [redacted]

[redacted] presso il difensore avv. [redacted]

- parte convenuta -

Oggetto: contratto di agenzia.

Conclusioni [redacted] *accertata l'intervenuta ricorrenza tra le parti di un contratto di agenzia, condannare la società* [redacted] *al pagamento a favore della società* [redacted] *Srl delle seguenti somme € 946.868,85 a titolo di indennità di cessazione del rapporto di agenzia ex articolo 1351 c.c. oltre gli interessi moratori di cui al decreto legislativo 231 del 2002; e/o comunque per le somme, maggiori o minori, che risulteranno in corso di causa, con vittoria di spese competenze ed onorari";*

Conclusioni [redacted] *" Previo accertamento della carenza di legittimazione attiva e titolarità dell'azione di* [redacted] *e relativamente alle richieste afferenti il contratto di trasporto al tempo stipulato tra* [redacted] *e la diversa società* [redacted] *rigettare le domande*

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d:3907 9e34521ea

tutte ex adverso spiegate in quanto inammissibile di infondate in fatto in diritto sia nell'anche nel quanto, con vittoria di spese, diritti e onorari tutti".

MOTIVI DELLA DECISIONE

1.- [redacted] Srl ha promosso il presente giudizio deducendo che in data 2/08/2010 la società [redacted] avrebbe stipulato con la società [redacted] un contratto denominato "contratto di trasporto" avente ad oggetto "*la gestione e lo svolgimento di tutte le attività di cui alla premessa nell'ambito di una zona determinata (allegato F), come definiti negli allegati A, B e C nonché al punto B*"; al punto B di predetto contratto, nella rubrica "finalità del contratto" e con particolare riferimento alla voce "obiettivo dell'attività svolta dalla [redacted]", le parti avrebbero precisato che "[redacted] *intende avvalersi della collaborazione di altri autonomi soggetti giuridici in possesso dei requisiti soggettivi legali, organizzativi e di qualità necessari per partecipare alla rete di distribuzione svolgendo, in ambiti territoriali preventivamente individuati (zona), le seguenti attività: 1 stoccaggio, consegna, ritiro della merce e tutte le altre attività connesse (qui di seguito "attività operativa di trasporto") di cui all'allegato a; 2. Promozione e vendita di prodotti e servizi, con relativa assistenza post vendita (qui di seguito "attività commerciale") di cui all'allegato B*". Con riferimento proprio quest'ultimo allegato le parti avrebbero precisato che: "*il distributore assume l'incarico di promuovere l'acquisizione di traffici per conto del* [redacted] *(collettame, groupage, scarichi industriali, gestione depositi di servizio espresso nazionale) e dalle condizioni tariffarie stabilite nel documento "politica commerciale" che, consegnato annualmente al distributore, costituisce parte integrante del presente contratto*". Inoltre in forza dell'art. 3 dell'allegato B la Artoni avrebbe conferito anche al distributore [redacted] anche "*il potere di rappresentanza, limitato e individuabile nel documento politica commerciale che ricevuto dal distributore costituisce parte integrante del presente contratto volta alla conclusione di contratti di trasporto e assicurativi*"; l'attività affidata al distributore sarebbe stata adempiuta in conformità alle istruzioni impartite dall'attore mentre il distributore stesso si obbligava a prestare la necessaria assistenza e post vendita alla clientela acquisenda ed acquisita sia da essa sia l'altra filiale [redacted] il tutto nell'ambito di un accordo bilaterale di esclusiva con divieto in capo al distributore di effettuare servizi in concorrenza con quelli dell[redacted] se non espressamente autorizzato per iscritto; [redacted] a sua volta, si impegnava a non stipu-

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 70001107d7fc373fc32d39079e34521ea

lare durante la vigenza del contratto negozi aventi il medesimo oggetto. Il contratto originariamente stipulato con [redacted]arebbe rimasto in vigore nel momento in cui la P[redacted]rebbe subentrata nel rapporto con [redacted], nonostante le parti in data 18/4/2011 avessero sottoscritto un contratto denominato "*appalto di servizi*" il quale, realtà, prevedeva le medesime clausole del precedente negozio. Alla luce delle considerazioni che precedono, [redacted]distribuzione ha ritenuto che sia il contratto con il precedente soggetto che quello in vigore con la stessa dovessero essere qualificati come veri propri contratti di agenzia dal momento che:

a) [redacted]si obbligava a svolgere in via stabile l'attività di promozione e vendita dei prodotti e servizi;

b) tale attività veniva esercitata in una zona geografica ben definita;

c) le parti avevano previsto un compenso determinato in misura percentuale sul trasporto.

Ciò premesso parte attrice ha anche ritenuto che il rapporto tra[redacted]e la [redacted] e tra la medesima A[redacted]costituisse un unico rapporto di agenzia, giunto a conclusione in data 7/6/2012 con lo scioglimento consensuale del rapporto con effetto a far data dal 31/7/2012 e con rinuncia della [redacted]l periodo di preavviso a fronte del pagamento, dilazionato, della somma di € 160.000,00; alla luce di tutto ciò, parte attrice ha ritenuto di poter pretendere nei confronti di A[redacted]l'indennità di cessazione ex articolo 1751 codice civile, indennità che non sarebbe stata esclusa dalla scrittura privata intercorsa tra le parti in data 7/6/2012 relativa alla cessazione consensuale del rapporto commerciale dal momento che in essa [redacted]avrebbe limitato la propria rinuncia solamente ad ogni di pretesa di natura risarcitoria: infatti, "*la voce richiesta (indennità di cessazione del contratto di agenzia) ha natura di indennizzo spettante all'agente per l'incremento apportato alla preponente, in termini di fatturato e di clientela, con la propria attività promozionale*", con la conseguenza che essa non potrebbe rientrare nel concetto di "risarcimento". Secondo parte attrice, anche laddove si dovesse ritenere che con la scrittura 7/6/2012 le parti avessero ritenuto di ricomprendervi anche l'ipotesi dell'indennità di cessazione, "*tale scrittura incorrerebbe comunque, con riferimento a tale aspetto, in una nullità parziale*". In considerazione di tutto ciò parte dell'attrice ha chiesto che le ve-

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e34521ea

nisse riconosciuta un'indennità di cessazione del rapporto nella misura massima di un anno di provvigioni sulla base della media delle provvigioni liquidate alla società attrice nel corso della durata del rapporto, anche con riferimento alla frazione di esso intercorsa con S[redacted]otto questo punto di vista, ha ritenuto che dall'inizio del rapporto del 1/12/2010 al 31/7/2012 i clienti acquistati sono stati pari a 145 con una gestione complessiva di 218 clienti come dimostrerebbe l'incremento del fatturato del 2010, pari a € 22.644,83 salito, nell'anno 2011 a € 945.456,92 e assestatosi nel 2012 in € 610.013,00 nonché l'elenco dei clienti asseritamente procurati ad [redacted]Per quanto attiene alla quantificazione della pretesa economica, parte attrice ha ritenuto che, determinate in € 1.578.114,75 le provvigioni maturate pagate alla società [redacted] e a [redacted] poi nel periodo 1/12/2010 - 31/7/2012, l'indennità di scioglimento dovrebbe essere pari a € 946.868,85 come indicato a pagina 20 dell'atto di citazione.

Artoni si è costituita in giudizio confermando che tra le parti sarebbe stato sottoscritto un contratto di appalto di servizi in data 18/4/11 in base al quale [redacted] si sarebbe assunto l'obbligo di organizzare lo svolgimento dell'attività di autotrasporto merci in conto terzi nella zona di [redacted] comprese le ulteriori attività di gestione amministrativa e contabile e di promozione e vendita dei servizi; tuttavia, la quasi totalità dell'attività svolta sarebbe rappresentata da "*attività di distribuzione merce in arrivo sulla filiale di* [redacted] *attività di consegna di merce in partenza dalla filiale di* [redacted] *.. nonché tutte le altre attività collegate alla gestione delle spedizioni in arrivo e in partenza, all'incasso dei contrassegni per conto della committente* [redacted] *e alla gestione complessiva delle giacenze*". Conclusosi il rapporto in data 7/6/2012, le parti avrebbero in pari data sottoscritto un accordo il quale avrebbe previsto il pagamento da parte di [redacted] determinati importi "*in cambio della rinuncia della* [redacted] *Srl al preavviso di recesso previsto in contratto e comunque a tacitazione di ogni altro avere pari a complessivi € 160.000,00 oltre Iva da pagarsi in quattro rate secondo gli importi e le tempistiche indicate nell'accordo stesso*"; con il pagamento di detta somma, l'accordo (punto 7) prevedeva che "*ciascuna parte sarà tacitata nei confronti dell'altra di ogni diritto di credito, azione, eccezione di natura risarcitoria ex articolo 1218 c.c. e 2043 c.c. derivanti dal contratto di cui alle premesse fermo restando l'addebito a* [redacted] *ne di eventuali danni relativi ai servizi di trasporto ...*

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e34521ea

la cui responsabilità sia riconducibile al distributore stesso così come previsto dal contratto del 18/4/2011". In considerazione di tutto ciò, ha eccepito, in diritto, il difetto di legittimazione attiva in capo a [redacted]er quanto attiene alle riconoscimento di pretese creditorie asseritamente maturate in costanza di rapporto con [redacted]videnziando come [redacted] costituisce entità giuridicamente autonoma e diversa rispetto al precedente *partner* commerciale di [redacted]Per quanto attiene alla qualificazione giuridica del rapporto parte convenuta ha rilevato come "*l'attività principale ed essenziale del rapporto*" fosse "*l'effettuazione dei servizi di trasporto da intendersi sia come attività di distribuzione merce in arrivo sulla filiale di* [redacted] *sia come attività di consegna di merci in partenza dalla filiale di Pesaro e svolgimento altresì di tutte le attività collegate alla gestione delle spedizioni in arrivo ed in partenza, all'incasso dei contrassegni per conto della committente* [redacted]*e alla gestione complessiva delle giacenze*". Più nel dettaglio, secondo parte attrice la conferma del fatto che questa fosse, in realtà, l'unica attività svolta da [redacted] dovrebbe essere tratto dalla modalità di quantificazione del corrispettivo di cui all'art. 21 del contratto e agli allegati E ed F: da essi emergerebbe chiaramente come, a fronte di un minimo contrattuale fisso mensile, vi sarebbe stato anche un corrispettivo variabile calcolato, per l'attività di distribuzione, sulla base di tariffe differenziate a fasce di peso mentre per le partenze in percentuale sul fatturato del cliente [redacted]differenziate a seconda della zona di destinazione finale della spedizione: in altri termini "*il corrispettivo percepito da* [redacted] *e si basava unicamente su tale attività e veniva quindi a remunerare l'attività operativa che lo stesso distributore effettuava su incarico di* [redacted]*e che, in concreto, è sempre consistito nell'attività principale ed essenziale del contratto in essere*", come dimostrato dalle fatture prodotte. Peraltro, "[redacted]*e non ha mai percepito alcuna provvigione conseguente all'attività commerciale asseritamente posta in essere (e peraltro non provata) ma ha semplicemente percepito un corrispettivo per servizi di trasporto che, in parte era determinato in percentuale e in parte era determinato a tariffa a spedizione variabile su fasce di peso*". [redacted]ha quindi ribadito che la convenuta non avrebbe mai eseguito attività di promozione di contratti per proprio conto e, anche ove ciò fosse dimostrato, non avrebbe mai raggiunto quella soglia di prevalenza rispetto all'attività di trasporto tale da farla assurgere ad attività autonomamente remunerabile. [redacted]ha anche invocato l'ef-

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e3452

ficacia della scrittura privata 7/6/2012 ritenendo che il pagamento della somma ivi indicata finisse per esaurire ogni residua pretesa di [redacted] in ordine alla rapporto concluso. Infine, ha evidenziato come essa avesse destinato un proprio dipendente per la gestione della parte commerciale finalizzata al reperimento di nuovi clienti.

2.- Oggetto del presente giudizio è costituito dalla qualificazione giuridica del rapporto intercorso tra le parti.

Dalla documentazione contrattuale depositata dalle parti emerge chiaramente che l'attività di procacciamento di clienti si inserisce all'interno di una pluralità di attività affidate a [redacted] Srl. Sulla base di tale assunto, pacifico in quanto mai specificatamente contestato dall'attrice, si può ragionevolmente trarre la convinzione che l'eventuale attività promozionale in tal senso svolta da [redacted] sia stata in tutti i sensi funzionale all'assetto di interessi realizzato con il contratto sottoscritto: infatti, è evidente che un aumento della clientela avrebbe, da un lato, aumentato il fatturato di [redacted] ma, dall'altro e contemporaneamente, avrebbe determinato un più cospicuo vantaggio patrimoniale in capo a [redacted] nella misura in cui il proprio compenso era condizionato al volume di attività svolta per conto di [redacted] e al fatturato di quest'ultima. Ciò che si vuole sottolineare è che vi era una precisa situazione di cointeressenza tra le parti, pur sempre finalizzata ad un aumento della attività di trasporto che avrebbe determinato una remunerazione in capo a [redacted] seppur, per così dire, in "moneta indiretta". A ben vedere, dunque, [redacted] anche nel momento in cui ha contattato nuovi clienti per conto di [redacted] ha continuato pur sempre a svolgere un ruolo esclusivamente operativo: infatti, ciò che la società aveva di mira era esclusivamente l'incremento del volume di affari di [redacted] in quanto funzionale all'aumento dei propri compensi e non certo, *sic et simpliciter*, all'incremento della sua provvigione, peraltro mai espressamente pattuita.

Una simile conclusione si giustifica, a parere del Tribunale, sulla base delle seguenti considerazioni.

La clausola di cui all'art. 4 dell'allegato B ("*attività commerciale*") al contratto denominata "*clausola interpretativa*" (doc. 2 parte attrice), espressamente chiarisce che "*ai sensi per gli effetti degli artt. 1362 e ss c.c., le parti danno atto che l'attività oggetto del presente allegato costituisce attività accessoria e secondaria rispetto a*

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e3452

quanto contenuto nell'allegato A e C" che si riferisce alla "*attività operativa*". Dunque, anche le parti concordano sul fatto che si tratta di attività del tutto secondaria.

[redacted] nel corso del rapporto, non ha mai, nemmeno un momento, preteso il pagamento di provvigioni, né lo ha fatto nel periodo di maggiore tensione tra le parti in occasione della sottoscrizione dell'accordo di risoluzione del rapporto commerciale; ciò induce a ritenere che l'attività di [redacted] si limitava esclusivamente a ciò che è stato concretamente remunerato, ovvero alla attività di trasporto, e non, come intende accreditare ora, all'ulteriore attività promozionale. Se questo era l'assetto dell'interesse delle parti, è perfettamente logico che [redacted] non abbia svolto alcun riferimento, in seno all'accordo di transazione stipulato, ad un'inesistente attività promozionale di agenzia in quanto essa costituiva parte integrante di quella operativa, tanto da essere in quest'ultima integralmente assorbita.

Peraltro, accreditando la tesi di parte attrice, si dovrebbe ammettere l'esistenza di un contratto di agenzia, per così dire, *invito domino*: infatti, è risultato provato che [redacted] aveva preposto un proprio dipendente, il sig. [redacted] nel ruolo di procacciatore di affari, come dallo stesso teste confermato all'udienza del 5 marzo 2015. In virtù dell'imprescindibile esistenza di un consenso della parti a base di ogni pattuizione contrattuale, non è possibile che l'attività di agenzia venga sostanzialmente "imposta" al preponente attraverso il riconoscimento *ex post* di attività promozionale accessoria nonostante che quest'ultimo avesse individuato al proprio interno un soggetto deputato, in via esclusiva, a tale incombente, a meno che non vi fosse la prova, mai fornita in questa sede, in ordine alla non esclusività di detta attività. Peraltro, appare poco credibile che [redacted] avesse stabilmente adibito un proprio dipendente in tali mansioni e poi avesse contemporaneamente anche delegato altro soggetto esterno alla propria strutture per svolgere le medesime attività e, per quello che più conta, anche nella medesima area geografica; né, sul punto, sono mai state nemmeno dedotte motivazioni particolare che giustificassero una simile duplicazione di ruoli.

Infine, parte attrice non è nemmeno riuscita a dimostrare che l'attività prevalente di [redacted] fosse proprio quella di agenzia dal momento che il teste [redacted] ha sì confermato di essere divenuto cliente di [redacted] grazie a [redacted]

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e34521ea

[redacted]a ciò non consente di nulla inferire in ordine proprio al profilo della invocata prevalenza. Peraltro, tale circostanza è stato negata dal teste [redacted] quale, se non ha escluso che "*qualche cliente ulteriore ce lo ha portato* [redacted] ha anche precisato che "*era solo un caso sporadico*". Dunque, anche su piano pratico, trovano conferma le pattuizioni a suo tempo convenute dalle parti (in particolare l'art. 4 dell'allegato B).

Così ricostruita lo modalità di gestione della attività promozionale di trasporto, è possibile evidenziarne la sostanziale estraneità al contratto di agenzia, che, come è noto, si caratterizza per la prevalenza della attività promozionale rispetto alle varie attività accessorie, per la stabilità dell'incarico, l'autonomia organizzativa ed operativa, l'incidenza sul medesimo del rischio economico della attività svolta (Cass., 6792/1988); con riferimento, poi, al compenso, esso di norma si parametra in base al volume di affari che l'attività dell'agente ha contribuito a realizzare a favore del preponente. Nel caso in esame, come visto, difetta il requisito della esclusività – prevalenza dell'attività promozionale, ma non vi è nemmeno riscontro in ordine alla volontà del preponente di affidare in maniera esplicita detto incarico a [redacted], specie laddove [redacted] vi avave già provveduto, individuando ed incaricando di ciò un suo dipendente. Peraltro, anche ove, come riconosciuto dal sig. P[redacted], vi fosse stata attività promozionale di [redacted] essa è già stata oggetto di remunerazione, seppur indiretta, secondo le regole stabilite dal contratto, con la conseguenza che, in definitiva, l'ulteriore richiesta di somme di denaro finisce per costituire una duplicazione delle spettanze.

3.- Per quanto attiene le spese del presente giudizio, deve trovare applicazione il principio di soccombenza, con la conseguenza che esse dovranno far carico alla parte attrice secondo la liquidazione di cui al dispositivo. Tuttavia, in considerazione della oggettiva complessità dell'operazione di interpretazione della volontà contrattuale, specie con riferimento all'allegato B del contratto, si ritiene sussistano sufficienti motivi per disporre la compensazione delle spese per la quota di ½.

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando, ogni diversa istanza ed eccezione disattesa o assorbita, così dispone:

1) accertato che non sussiste tra le parti alcun rapporto di agenzia, rigetta la domanda svolta da [redacted]

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d39079e3452

2) Condanna [redacted] a rimborsare a [redacted] le spese di lite, che si liquidano per l'intero in € 26.000,00 per compensi, oltre i.v.a., c.p.a. e 15,00 % per spese generali, disponendone la compensazione per la quota della metà.

Il Giudice
dott. Matteo Marini

GIUDICE

Firmato Da: MARINI MATTEO Emesso Da: ARUBAPEC S.P.A. NG CA 3 Serial#: 7000107d7fc373fc32d3907 9e34521