

Cass. civ. Sez. lavoro, 08-02-1999, n. 1078

Fatto Diritto P.Q.M.

AGENZIA (CONTRATTO DI)

Composta dagli Ill.mi Sigg.ri Magistrati:

Dott. Sergio LANNI Presidente

Dott. Giovanni PRESTIPINO Consigliere

Dott. Pietro CUOCO Consigliere

Dott. Luciano VIGOLO Consigliere

Dott. Vincenzo CASTIGLIONE Rel. Consigliere

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

sul ricorso proposto da:

CASTELLINI S.P.A., in persona del legale rapp.te pro tempore, elettivamente domiciliato in Roma, via G. Borsi 3, presso lo studio dell'avv. Paolo Pisano, che la rappresenta e difende unitamente all'avv. Luciano E. Villani giusta delega in atti;

- ricorrente -

contro

GRASSI LUIGINO, elettivamente domiciliato in Roma, P.zza Augusto Imperatore 22, presso lo studio dell'avv. Andrea Cuccia, rappresentato e difeso dall'avv. Maria Ludovica Grassi, giusta delega in atti;

- controricorrente -

avverso la sentenza n. 4581/96 del Tribunale di Milano depositata il 18.5.96 R.G. 750/95;

Udita la relazione della causa svolta nella pubblica udienza del 05/05/98 dal Relatore Cons. Castiglione Vincenzo;

Udito il P.M., in persona del Sostituto Procuratore Generale Dott. Mele Francesco, che ha concluso per il rigetto del ricorso.

Svolgimento del processo

Con ricorso del 9 giugno 1994, il Sign. Luigino Grassi convenne in giudizio, dinanzi il Pretore di Milano, in funzione di giudice del lavoro, la S.p.A. Castellini, chiedendone la condanna al pagamento della somma di L.. 95.716.116, a titolo di provvigione dovuta in relazione ad un affare con l'Istituto Stomatologico Italiano - I.S.I. Costituitosi in giudizio, la società convenuta sostenne:

a) che il rapporto di procacciamento di affari, concluso nel mese di febbraio 1990 con il Grassi, sarebbe cessato nel momento in cui altro agente concessionario della società preponente avesse iniziato ad operare nelle medesime zone assegnate allo stesso Grassi; b) che, nel mese di marzo del 1990, essa società aveva costituito la S.r.l. Demax con lo scopo di nominarla propria concessionaria per la zona di Milano e provincia; c) che il Grassi era consapevole di tali situazione,

poiché era stato nominato - fin dalla sua costituzione - membro del C.d.A. della Demax, la quale, peraltro, già dal mese di giugno 1990, aveva iniziato la sua attività, acquistando dalla Castellini i prodotti, poi rivenduti a terzi; d) che il rapporto di procacciamento di affari tra Castellini S.p.A. e Grassi era, conseguentemente, cessato nel mese di maggio - inizio del mese di giugno 1990; e) che, pertanto, l'ordine I.S.I., trasmesso alla Castellini il 26 ottobre 1990, non aveva fatto sorgere alcun diritto alla provvigione in favore del Grassi.

Il Pretore rigettò la domanda con sentenza, che, su appello del lavoratore, fu riformata dal Tribunale, che condannò la società a pagare la somma di L. 95.717.116, con gli interessi legali e la rivalutazione.

Il Tribunale rilevò che il Grassi aveva "a lungo" trattato l'affare I.S.I., da lui inoltrato alla Castellini con ordine n. 373 del 26 ottobre 1990, e che, su richiesta della stessa Castellini, l'Istituto Stomatologico Italiano aveva sostituito detto ordine con altro intestato alla Demax.

Il Tribunale osservò, poi, che la Castellini aveva intrattenuto con il Grassi un rapporto di agenzia dal mese di giugno 1988 al mese di gennaio 1990, al termine del quale egli si era accordato con la società al fine di continuare l'attività come procacciatore di affari, procurando - con le relative mansioni - degli ordini.

In realtà - aggiunse il tribunale -, la lettera di incarico di procacciamento di affari del 5 febbraio 1990 aveva dato vita ad un rapporto di agenzia stabile, poiché era preordinata ad una serie indeterminata di possibili affari, anziché - come è previsto per il procacciatore - ad una promozione, può o meno occasionale, di essi.

Il rapporto, così instauratosi, avrebbe dovuto cessare nel momento in cui il Grassi fosse stato sostituito - nella zona assegnatagli - da un agente o da una concessionaria. La Demax - nonostante la sua costituzione fosse avvenuta nel mese di marzo 1990 - aveva stipulato il contratto di concessione con la Castellini soltanto in data 10 novembre 1990. di modo che, concluse il tribunale, essendo stato l'ordine I.S.I. inviato dal Grassi anteriormente a tale data, a lui non era opponibile l'evento risolutivo del contratto di procacciamento di affari ed era, quindi, dovuta la provvigione.

Contro la sentenza del 27 marzo 1996 del Tribunale di Milano, la S.p.A. Castellini ha proposto ricorso per cassazione con sei motivi.

Il sig. Luigino Grassi resiste con controricorso, illustrato da memoria.

Motivi della decisione

Con il primo motivo, denunciando insufficiente e contraddittoria motivazione su un punto decisivo della controversia, la società ricorrente sostiene che il Tribunale ha apoditticamente qualificato come di agenzia il rapporto dedotto in giudizio, anche se la lettera del 5 febbraio 1990 avesse espressamente affermato: "ci dichiariamo disponibili a prendere in considerazione Vostre eventuali segnalazioni di affari", e che è contraddittorio il riferimento all'analogia al contratto di agenzia per individuare le norme da applicare al procacciatore di affari.

Il motivo è infondato.

Ciò che rileva in questa causa è la definizione giuridica di un rapporto avente ad oggetto l'obbligo di promuovere la conclusione di affari da parte del sig. Luigino Grassi, secondo cui il rapporto medesimo dovrebbe essere qualificato di agenzia, mentre per la società ricorrente si tratterebbe, invece, di procacciamento di affari.

Va subito precisato che nessuna importanza hanno in proposito le definizioni adottate dalle parti, che rispecchiano le opinioni che le stesse avevano del rapporto, ma che non hanno influenza alcuna sulla definizione giuridica di esso, definizione che compete esclusivamente al giudice sulla base delle modalità di svolgimento del rapporto medesimo (Cass. n. 1916 del 1993).

Secondo il Tribunale, nella fattispecie, è configurabile un rapporto di agenzia e non - secondo la definizione scelta dalle parti - di procacciamento di affari.

La definizione adottata dalla sentenza impugnata si adatta alla fattispecie in esame.

Infatti, il giudice di appello ha ravvisato un rapporto di agenzia (a termine), essendo stato il medesimo preordinato "a una serie indeterminata di possibili affari" e, non invece allo svolgimento

"più o meno occasionalmente e di propria iniziativa" di promozione degli affari, "offrendone di volta in volta i risultati al dominus".

La statuizione del Tribunale è appagante e coerente con i principi elaborati dalla giurisprudenza, secondo la quale, mentre l'agente è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra (preponente o mandante) la conclusione di contratti in una zona determinata (art. 1742 c.c.), il procacciatore di affari è colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole alla ditta da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, ma senza vincolo di stabilità (a differenza dell'agente) e in via del tutto occasionale anche se, poi, per la relativa disciplina può farsi ricorso analogico alla normativa concernente il contratto di agenzia (ex plurimis: Cass. n. 5849/83; n. 7072/82; n. 2514/80; n. 5322/89 ed altre).

Come già anticipato anche in narrativa, la sentenza impugnata, che ha accolto la pretesa del Grassi, merita conferma, nessuna contraddizione essendo riscontrabile nella motivazione.

Con il secondo motivo, denunciando omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su un punto decisivo, lamenta la società ricorrente che il Tribunale, pur avendo correttamente individuato il termine del rapporto con il Grassi e che, all'epoca della trasmissione dell'ordine I.S.I., costui era ancora procacciatore, ha ommesso di considerare che era risultato documentalmente che la Demax aveva cominciato ad operare nel mese di giugno 1990.

Deduce ancora la ricorrente che il Tribunale ha ritenuto irrilevante la circostanza che la Demax acquistava e rivendeva a terzi i prodotti della Castellini, affermando che non era questo l'evento cui le parti avevano ricollegato la risoluzione del contratto. In realtà, l'evento era l'esistenza di un soggetto, che avrebbe svolto, nella medesima zona, l'attività del Grassi.

Con il terzo motivo, denunciando violazione degli artt. 1353 e seg. c.c. in relazione all'art. 360, n. 3 c.p.c., la società ricorrente deduce che il verificarsi dell'evento (e, quindi, della condizione) non doveva essere comunicato, poiché gli effetti si producono automaticamente.

Il secondo e terzo motivo vanno, per evidenti ragioni di connessione, esaminati congiuntamente. Essi, però, sono infondati.

Va innanzi tutto rilevato che, indipendentemente dalla fondatezza delle censure mosse, il Tribunale non ha inteso affatto sostenere la necessità che il verificarsi dell'evento risolutivo avrebbe dovuto essere comunicato al Grassi "a pena di ... inoppunibilità di detto evento".

Il giudice di appello, chiamato ad esaminare la lettera di incarico (all'attuale resistente) del 5 febbraio 1990, ne ha dato un'interpretazione, che può essere sintetizzata nei seguenti termini: con detta lettera, le parti avevano fissato il termine del rapporto "facendo riferimento a quello in cui il Grassi sarebbe stato sostituito nella zona da un agente o da una concessionaria". Dal contratto la società proponente avrebbe potuto recedere - al momento del verificarsi dell'evento - condizione -, manifestando al Grassi la propria volontà, appunto, di recedere. Ma tale manifestazione di volontà non è stata espressa con la lettera del 3 settembre 1990, sicché l'invio del contratto I.S.I., operato anteriormente alla stipulazione del contratto di concessione tra la Castellini e la Demax, aveva fatto sorgere in capo al Grassi il diritto alla provvigione.

Coerente con tale premessa, il Tribunale ha conseguentemente affermato che la sola circostanza che la Soc. Demax avesse iniziato ad operare non è rilevante, dal momento che non è questo l'evento, cui le parti avevano ricollegato la risoluzione del contratto.

In contrario, la società ricorrente afferma - come precisato - che il contratto doveva intendersi sottoposto a condizione risolutiva e che il verificarsi di essa doveva identificarsi con l'inizio dell'attività da parte di Demax, essendo irrilevante che ciò non fosse stato comunicato al Grassi, poiché l'evento opera automaticamente.

In realtà, la motivazione del Tribunale è corretta, posto che il contratto di cui si discute non era sottoposto a condizione risolutiva, in quanto l'evento previsto (assegnazione della zona ad un agente o ad una concessionaria) non era un avvenimento futuro, incerto ed imprevedibile, indipendente, quindi, dalla volontà delle parti (v. art. 1353 c.c.: cfr. Cass. n. 3626/1989), perché dipendeva dalla sola volontà della Castellini. Sicché il detto contratto doveva intendersi o a termine o, meglio, con la previsione di un diritto di recesso da parte della Soc. Castellini, che avrebbe potuto essere fatto valere allorché essa avesse assegnato la zona del Grassi ad altro agente (o concessionaria).

In entrambi i casi, la società, attuale ricorrente, avrebbe dovuto comunicare al Grassi l'intenzione di avvalersi del recesso o che era scaduto il termine per effetto dell'assegnazione della zona ad altro

agente. Con la conseguenza che la manifestazione di volontà di detto recesso, avendo natura di atto recettizio, diventa operante (ex art. 1344 cod. civ.) dal momento in cui la correlata dichiarazione del preponente pervenga a conoscenza dell'altra parte ovvero debba presumersi conosciuta (ai sensi dell'art. 1335 cod. civ.), in dipendenza del fatto che la dichiarazione stessa sia pervenuta all'indirizzo del destinatario (Cass. n. 5322/89).

Con il quarto motivo, la società ricorrente chiede la cassazione della sentenza impugnata per omessa e contraddittoria motivazione su punto decisivo.

La ricorrente lamenta che il tribunale le ha erroneamente addebitato la violazione dei principi di correttezza e buona fede, per non avere risposto alla richiesta dell'I.S.I. di approvazione dell'ordine trasmesso per dissipare l'equivoco circa il suo preteso recesso dal contratto. In realtà, il Tribunale ha ommesso di considerare che, in data 19 novembre 1990 (dopo soli 20 giorni), l'I.S.I. aveva sostituito il precedente ordine, dichiarando, in calce, al medesimo, "come da richiesta Castellini 8 novembre 1990 in sostituzione ordine 373/90".

Anche il quarto motivo è infondato.

Si legge, nella sentenza impugnata, che "come risulta dalla nota in calce all'ordine n. 373/90", correttamente l'Istituto Stomatologico Italiano ebbe a sollecitare alla Castellini l'approvazione dell'ordine (già trasmesso), "essendo evidentemente stata informata da Grassi che sarebbe stata imminente la stipula del contratto di concessione alla Demax"; e che la Castellini, viceversa, "in palese violazione dei principi di buona fede e correttezza", non soltanto non rispose alla richiesta di approvazione dell'ordine ("per dissipare l'equivoco circa il suo preteso recesso dal contratto"), ma non si preoccupò neanche di avvertire il Grassi di avere dato alla Demax l'incarico di concessionaria di zona.

Questa proposizione è congrua e sufficiente.

Devesi, anzitutto, precisare che la censura della seconda parte della ricorrente si infrange inesorabilmente contro valutazioni probatorie e accertamenti di fatto istituzionalmente riservati al giudice di merito, non inficiati, nella specie, da inadeguatezze logiche e, quindi, sottratti al sindacato di legittimità.

Quanto al primo profilo, occorre ricordare, con la consolidata opinione di questa Corte, che la clausola generale di buona fede e correttezza è operante tanto sul piano dei comportamenti del debitore e del creditore nell'ambito del singolo rapporto obbligatorio (art. 1175 cod. civ.), quanto sul piano del complessivo assetto di interessi sottostanti l'esecuzione del contratto (art. 1375 cod. civ.). Ed, in tale ottica, essa assume rilievo.

Infatti, le valutazioni del giudice, alla stregua della predetta clausola generale, costituiscono il filtro necessario ad impedire che la discrezionalità del creditore, il quale chiedeva l'adempimento secondo modalità diverse da quelle pattizamente o normativamente previste, non sfoci in un mero arbitrio (Cass. n. 6900/1997).

In altri termini, il principio di buona fede, che si specifica nel dovere di ciascun contraente di cooperare alla realizzazione dell'interesse della controparte, si pone come limite di ogni situazione, attiva o passiva, negozialmente attribuita, determinando così integrativamente il contenuto e gli effetti del contratto (Cass. n. 3775/94).

Nel caso di specie, deve ritenersi che il giudice di merito ha esattamente ipotizzato un giudizio di sfavore da parte dell'ordinamento per espedienti come quelli concretamente posti in essere dalla Castellini, non conformi a buona fede e correttezza, in quanto, attraverso anche la risposta "ambigua", data al lavoratore, che le aveva chiesto il compenso (asserendo "che non aveva seguito il suo ordine, pur avendo già chiesto alla I.S.I. di revocarlo e intestarlo a Demax"), prolunghi arbitrariamente il diritto dello stesso lavoratore ad ottenere il compenso per la propria attività.

Con il quinto motivo, la società denuncia violazione dell'art. 11 disposizioni sulla legge in generale (art. 360, n. 3, c.p.c.), in quanto il Tribunale ha erroneamente applicato l'art. 1748 c.c. (nuovo testo) ed ha affermato che già nel regime previgente, in caso di promozione parziale di un affare, l'agente aveva diritto ad una provvigione proporzionale all'attività svolta.

Nel regime previgente, invece, non era dovuta la provvigione proporzionale e, poi, specie, l'affare era stato concluso quando il rapporto si era esaurito, mentre l'ordine era stato trasmesso quattro mesi dopo l'estinzione del rapporto; con la conseguenza che, in ogni caso, la provvigione non era dovuta, non avendo l'art. 1748 c.c., nuovo testo, effetto retroattivo.

La censura non ha fondamento.

Deve, al riguardo, condividersi l'opinione del resistente, secondo cui l'accenno, operato dal Tribunale al nuovo testo dell'art. 1748 c.c., "é solo un commento esplicativo", atteso che lo stesso Tribunale non ha inteso applicare detta norma.

Infatti, il giudice di appello ha precisato che la nuova stesura dell'art. 1748 c.c. riguarda i casi di affari conclusi dopo l'estinzione del rapporto di agenzia, che siano stati prevalentemente frutto dell'attività dell'agente, escludendo che la fattispecie in esame possa esservi ricompresa ("non è il caso nostro"). Ciò è tanto vero, ove si consideri che la sentenza impugnata aveva in precedenza accertato ed affermato che l'affare I.S.I. era stato frutto dell'attività (non prevalente, bensì) esclusiva del Grassi, compiuta anteriormente alla stipulazione del contratto di concessione tra la Castellini e la Demax. Sicché correttamente il tribunale ha riconosciuto il diritto dell'agente per quell'affare, allineandosi, peraltro alla giurisprudenza di questa Corte, che ha evidenziato il principio che, nel rapporto di agenzia, la provvigione spetta all'agente anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione per causa "imputabile" al preponente (art. 1749 c.c.), vale a dire a qualsiasi comportamento doloso o colposo di questi che abbia comportato la mancata esecuzione del contratto. Il preponente, d'altra parte, - come precisato - è tenuto ad eseguire il contratto secondo buona fede (art. 1175 c.c.), intesa come limite all'atto di autonomia privata e come criterio che impone fedeltà al vincolo contrattuale, nel rispetto del reciproco affidamento (Cass. n. 1142/95).

Con il sesto motivo, denunciando omessa motivazione su un punto decisivo della controversia, la società ricorrente critica la sentenza impugnata laddove ha escluso che la Demax avesse iniziato ex novo delle trattative con l'I.S.I., affermando che tale circostanza non era stata neppure allegata e trascurando, invece, di considerare che essa era stata allegata e trascurando, invece, di considerare che essa era stata allegata in entrambi i gradi del giudizio.

Il motivo è infondato.

Il Tribunale, nell'ambito dei suoi poteri di valutazione del materiale probatorio acquisito al processo, ha ritenuto che l'ordine procurato dal Grassi fosse lo stesso di quello intestato alla Demax fosse sostanzialmente uno stratagemma per escludere l'obbligo di pagare la provvigione al proprio agente.

La diversa e apodittica affermazione della ricorrente si scontra inevitabilmente contro l'accertamento del giudice di merito, che, essendo immune da vizi o incongruenze, si sottrae, quindi, al sindacato di questa Corte.

In conclusione, il ricorso deve essere rigettato.

La società ricorrente, risultava soccombente, va condannata alle spese di questo giudizio di cassazione.

P.Q.M.

La Corte rigetta il ricorso e condanna la società ricorrente al rimborso delle spese, in favore del resistente, in L. 41.000, oltre a L. 4.000.000 (quattromilioni) per onorari.

Così deciso in Roma il 5 maggio 1998.

DEPOSITATA IN CANCELLERIA, 8 FEB. 1999