

**Cass. civ. Sez. II, 01-02-1995, n. 1142**

**Fatto Diritto P.Q.M.**

**AGENZIA (CONTRATTO DI)**

Composta dagli Ill.mi Sigg. Magistrati:

Dott. Vincenzo DI CIÒ Presidente

" Cesare MAESTRIPIERI Consigliere

" Aldo MARCONI "

" Italice L. TROJA "

" Vincenzo CARNEVALE Rel. "

ha pronunciato la seguente

**SENTENZA**

sul ricorso proposto

da

LA GECONF S.P.A., in persona del suo legale rappresentante dott. Carlucci Luigi; elettivamente domiciliata in Roma Via S. Caterina da Siena n. 68 c/o l'avv. prof. Carmine Punzi, che la difende unitamente all'avv.to Sergio Camerino per delega a margine del ricorso.

Ricorrente

contro

FALLIMENTO ALPHA PACIFIC CO., S.R.L., in persona del curatore avvocato Giampiero Zavaglia; elettivamente domiciliato in Roma Viale Carso n. 71 c/o l'avv. Giovanni Arieta che lo difende unitamente all'avv.to Antonio Munari per delega a margine del controricorso.

Controricorrente

per la cassazione della sentenza n. 1248/92 della Corte di Appello di Venezia del 28.9./24.11.92.

Udita la relazione della causa svolta nella pubblica udienza del giorno 21.6.94 dal Consigliere Relatore Dott. Carnevale.

Udito per il ricorrente per delega avv. C. Punzi, dep. in udienza l'avv.to Carlo Tomassy Srubek che ha chiesto l'accoglimento del ricorso.

Udito per il resistente l'avv.to A. Munari che ha chiesto il rigetto del ricorso.

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

**Svolgimento del processo**

Con atto notificato nell'agosto 1980 la Geconf S.p.A. conveniva in giudizio, innanzi al Tribunale di Treviso, l'Alpha Pacific Corporation S.r.l., sua agente per la vendita della linea di confezioni "Smith e Wesson" in virtù del contratto stipulato il 24 maggio 1978.

Deduceva che la Soc. convenuta:

- a) - assunto il 24 luglio 1979 l'impegno di vendere senza provvigioni 10.000 capi (su una resa complessiva di 26.000) aveva venduto solo 2.284 capi;
- b) - aveva posto la committente di fronte ad una massa abnorme di insoluti;
- c) - non aveva provveduto all'approntamento dell'ultimo campionario.

Chiedeva la pronunzia di risoluzione del contratto di agenzia per inadempimento della convenuta e la condanna di questa al risarcimento dei danni.

L'Alpha Pacific S.r.l. costituitasi in giudizio chiedeva il rigetto di tutte le domande dell'attrice, deducendo:

- a) - che l'impegno del 24 luglio 1979 era estraneo al rapporto di agenzia;
- b) - che l'abnorme quantità di insoluti era addebitabile alla Geconf, la quale non aveva esattamente evaso gli ordini ed aveva trascurato altresì il recupero degli insoluti;
- c) - che l'approntamento del campionario era relativo ad un accordo collaterale.

Sosteneva, in via riconvenzionale l'inadempimento della Soc. Geconf:

- a) - per non avere pagato le dovute provvigioni;
- b) - per aumento abnorme dei prezzi di listino;
- c) - per avere ingiustificatamente annullato degli ordini proposti dall'agente e per avere applicato lo "star del credere" in casi e misura non dovuti.

Chiedeva la condanna dell'attrice al pagamento di quanto dovuto; la pronunzia di risoluzione del contratto per inadempimento dell'attrice; il risarcimento dei danni.

Il Tribunale, con sentenza 26 ottobre 1989 - 5 aprile 1990:

- riteneva che gli addebiti contestati dalla Geconf all'Alpha Pacific non sussistevano ovvero non erano di entità tale da giustificare la risoluzione del contratto per inadempimento dell'agente (la mancata vendita di tutti i 10.000 capi - che non costituiva obbligazione inserita nel contratto di agenzia - aveva comportato una perdita per la Geconf pari, secondo consulenza contabile, a lire 37.898.000; era privo di fondamento l'addebito alla Alpha Pacific di avere assunto ordini di acquisto da clienti insolubili; l'approntamento del campionario costituiva un impegno collaterale e separatamente retributivo);

- riteneva - in relazione alla domanda riconvenzionale proposta dalla Alpha Pacific - dovute a questa per provvigioni lire 1.121.680.000 (dalle quali andavano detratte le predette lire 37.898.000, nonché lire 952.694.260 per "star del credere" e storno di provvigioni, nonché lire 80.595.567, pagate dalla Geconf ad un subagente); che le residue lire 50.492.173 andavano rivalutate del 100% in lire 100.984.346 con interessi;

- riteneva l'inadempimento della Soc. Geconf per il cennato mancato pagamento di provvigioni; per violazione del patto di esclusiva; per avere "con aumento indiscriminato ed abnorme dei prezzi di vendita dei prodotti della linea "Smith e Wesson" provocato l'uscita del prodotto dal mercato con conseguente impossibilità di operare dell'Alpha Pacific"; liquidava per il mancato guadagno lire 654.000.000, rivalutate secondo gli indici ISTAT in lire 1.041.843.800 con interessi.

Pertanto il Tribunale dichiarava risolto per fatto e colpa della S.p.A. Geconf, il contratto di agenzia e condannava la S.p.A. Geconf a pagare alla curatela del fallimento della Alpha Pacific, per saldo provvigioni, la somma di lire 100.984.346 con interessi e per risarcimento di danni la complessiva somma di lire 1.041.843.800 con interessi.

La Corte di Appello di Venezia, con sentenza 28 settembre - 24 novembre 1992 - in parziale riforma della sentenza del Tribunale di Treviso, appellata dalla Geconf S.p.A. - riduceva a lire 520.921.900 oltre interessi l'importo dovuto a titolo di risarcimento dei danni dalla Geconf S.p.A. al fallimento dell'Alpha Pacific S.r.l.

La Geconf S.p.A. ricorre per Cassazione deducendo un unico motivo.

Il fallimento Alpha Pacific co. S.r.l. resiste con controricorso.

Le parti hanno presentato memorie.

### Motivi della decisione

Con l'unico motivo la Soc. Geconf deduce la violazione degli artt. 1742 e 1746 c.c.

La ricorrente sostiene che il principio già enunciato dal Tribunale e confermato dalla Corte di Appello - secondo il quale il diritto dell'imprenditore di aumentare i prezzi dei propri prodotti (senza perseguire alcun obiettivo ostile all'agente) troverebbe un limite nell'obbligo connaturato al contratto di agenzia di non provocare un danno all'agente - è smentito dal contratto concluso dalle parti e dal complesso di norme che regolano il contratto di agenzia, in quanto:

- ex art. 1742 c.c. l'agente svolge una attività autonoma ed organizzata a proprio rischio, ma anche alle condizioni contrattuali di vendita fissate dal preponente;

- tali condizioni possono anche essere frutto di una politica di "prezzi azzardati e non competitivi", determinati da libere valutazioni discrezionali e non da colpa o dolo che non può comportare alcun inadempimento delle obbligazioni assunte dal preponente (salva l'ipotesi di predeterminazione del prezzo, che abbia formato oggetto di specifica pattuizione contrattuale che preveda il preventivo parere vincolante dell'agente);

- nella specie l'art. 3 del contratto riconosceva il diritto della Geconf di variare i prezzi in qualsiasi momento e senza alcun limite;

- l'osservazione della Corte di Appello - per cui la variazione dei prezzi "avrebbe dovuto essere ragionevole e non suicida" - comporta una inammissibile ingerenza nel merito della politica aziendale, che rientra nella competenza esclusiva dell'imprenditore;

- l'interesse dell'impresa deve prevalere su quello dell'agente e questi non può opporsi ad una politica di prezzi determinata unicamente da ragioni di convenienza aziendale;

- la statuizione della Corte - che ha in sostanza affermato la opportunità di un "graduale intervento sui prezzi" ed ha "prudentemente" ridotto alla metà l'importo del risarcimento liquidato dal Tribunale è arbitraria e viziata da difetto di motivazione.

Il fallimento della Soc. Alpha Pacific controricorrente sostiene la inammissibilità del ricorso proposto dalla Soc. Geconf "incentrato su una sola tra le varie fattispecie di risoluzione del contratto accertate dal giudice di primo grado e confermate in sede di appello"; che il ricorso è altresì infondato, in quanto:

- il giudice del merito non ha inteso limitare la libertà dell'impresa ma ha inteso "sanzionare con la risoluzione contrattuale un comportamento colposo indifferente alle ripercussioni sulla ditta collegata e comunque apportatore del grave danno della chiusura dell'attività";

- pur stringendo le parti contraenti un vincolo di collaborazione reciproca mantenendo intatta la propria autonomia, deve ritenersi operante il principio di buona fede, imposto ad ambedue i soggetti del rapporto contrattuale, e - nella specie - che l'immediata fuoriuscita della linea Smith e Wesson dal mercato, dovuta all'aumento dei prezzi, era assolutamente prevedibile e che, d'altra parte, era meritevole di tutela la fiducia che la Soc. Alpha Pacific riponeva sulla normalità delle scelte imprenditoriali della Soc. Geconf;

- il "ragguaglio", opportunamente corretto secondo equità, del danno - alle provvigioni maturate nel periodo in cui fu data esecuzione al rapporto contrattuale - risponde ad un consolidato orientamento della dottrina e della giurisprudenza.

Il ricorso è ammissibile.

Non ricorre l'ipotesi - cui fa riferimento il fallimento controricorrente - di sentenza fondata su "distinte" ragioni, che rimane inattaccabile in quanto sorretta dalle ragioni non investite dall'impugnazione.

Nella specie il giudice del merito ha ritenuto l'inadempimento della Soc. Geconf per mancato pagamento di provvigioni, per violazione del patto di esclusiva, per indiscriminato ed abnorme

aumento dei prezzi di vendita, che però non hanno costituito "distinte fattispecie di risoluzione" ma oggetto di una valutazione complessiva ai fini della pronuncia di risoluzione del contratto. Sicché il motivo di censura che si riferisce ad uno solo dei ritenuti inadempimenti non rende inammissibile il ricorso, ma pone in discussione detta pronuncia di risoluzione e la condanna al risarcimento del danno.

Il ricorso non è fondato.

Il motivo di censura può riassumersi nell'affermazione della piena autonomia dell'impresa preponente nelle scelte di "politica aziendale", nell'esclusivo interesse dell'impresa medesima, consentite in via generale dal contratto di agenzia e nella specie dall'art. 3 del contratto stipulato tra le parti.

Si propone una "nozione" del contratto di agenzia che non può essere condivisa.

Col contratto di agenzia l'agente assume "stabilmente" l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

Segni distintivi del contratto sono certamente "l'autonomia" e "la stabilità" dell'agente.

L'agente non è un lavoratore dipendente.

Collabora con il preponente, "con attività autonoma ed organizzata a proprio rischio" (come precisa la Soc. ricorrente), con ampia facoltà di iniziativa nell'esecuzione dell'incarico, nella scelta della clientela e nella organizzazione della propria attività, con l'osservanza degli obblighi di cui all'art. 1746 c.c.

Trattasi di incarico stabile, preordinato alla conclusione di tutti gli affari di una certa specie, per un certo tempo, nell'interesse del preponente ed in continua coordinazione con l'attività del medesimo.

Figuravano pertanto nell'economia del contratto un'attività dell'agente organizzata "a proprio rischio" ed "autonome scelte di politica aziendale" del preponente pur sempre in un rapporto di coordinazione e collaborazione.

Nella specie il contratto fu stipulato per cinque anni (con rinnovo a tempo indeterminato alla scadenza, salvo revoca), per la vendita dei prodotti "Smith e Wesson" in Italia e all'Estero e comportò affari la cui entità chiaramente risulta dalle applicazioni dello "star del credere" e dall'importo delle provvigioni (v. in "svolgimento del processo").

È indubitabile che l'agente S.r.l. Alpha Pacific avesse non solo interesse ma il diritto alla prosecuzione del rapporto fino al termine prestabilito.

La Corte di Appello ha accertato ("rimane il dato di fatto...") "che la Geconf ad un certo momento capovolse completamente la sua politica dei prezzi, con effetti che tutti i testi definirono disastrosi sul mercato"; che "la radicale decisione della Geconf, anche se dettata dalle perdite degli anni precedenti, sfociò come era prevedibile in un'immediata fuoriuscita della linea Smith e Wesson dal mercato, con un danno che non fu soltanto di chi aveva effettuato una scelta così poco oculata, ma anche di chi quale agente poteva contare sul lavoro e sul guadagno legato a scelte imprenditoriali normali".

Trattasi di accertamento di fatto del giudice del merito che si sottrae al sindacato di legittimità.

Sicché la "prevedibile fuoriuscita della linea Smith e Wesson dal mercato" travolse il contratto; si tradusse "di fatto" in una ingiustificata risoluzione del contratto da parte del preponente. E fu certamente una scelta ingiustificata, avendo la Corte di Appello altresì rammentato che tutti i testi avevano altresì rilevato che aumenti annuali del 15, 20 ed anche del 30% potevano essere sopportati da acquirenti già favorevolmente orientati verso un certo tipo di articolo ben introdotto tra i consumatori.

È pertanto evidente che non ha consistenza il riferimento all'art. 3 del contratto, che consentiva alla Geconf di variare le condizioni di vendita (prezzi, consegne, pagamenti) in qualsiasi momento, ed in via più generale il riferimento ad autonome scelte di politica aziendale, poiché scelte e variazioni dette sono incontestabili quando si pongono nel perimetro contrattuale e non quando si risolvano in una cessazione anticipata del rapporto.

A norma dell'art. 1749 c.c. la provvigione spetta all'agente anche per gli affari che non hanno avuto esecuzione "per causa imputabile al preponente".

"Causa imputabile" è qualunque comportamento doloso o colposo del preponente che abbia determinato la inesecuzione dell'affare.

Nella specie il comportamento del preponente portò alla rottura anticipata del contratto di agenzia a tempo determinato e rettamente pertanto il giudice del merito ha ravvisato un inadempimento del preponente, fonte di risarcimento del danno.

Va altresì rammentata la norma dell'art. 1375 c.c., per cui il contratto deve essere eseguito secondo buona fede.

Come è noto, a norma del cennato articolo, la buona fede è stata intesa come limite nei riguardi dell'atto di privata autonomia; come criterio che impone fedeltà al vincolo contrattuale; quale esigenza di cooperazione nel rispetto del reciproco affidamento.

Rettamente nella specie il fallimento della Soc. Alpha Pacific ha ravvisato nel comportamento della Soc. preponente la violazione del principio di buona fede.

La determinazione del "quantum" del danno sorretta da corretta motivazione, esente da vizi logici e giuridici, si sottrae al sindacato di legittimità.

Al rigetto del ricorso segue la condanna della Soc. ricorrente alle spese di questo giudizio.

#### **P.Q.M.**

La Corte rigetta il ricorso. Condanna la ricorrente Geconf S.p.A. a rimborsare, al fallimento Alpha Pacific co S.r.l., le spese del giudizio di Cassazione liquidate in lire 355.400 oltre lire dieci milioni per onorario di avvocato.

Così deciso in Roma il 21 giugno 1994.

DEPOSITATA IN CANCELLERIA L'1 FEBBRAIO 1995.