

REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
CORTE DI APPELLO DI BOLOGNA

Sezione III^a Civile

Riunita in Camera di Consiglio in persona dei Signori Magistrati:

dott. Giovanni Pilati - Presidente

dott. Roberto Aponte - Consigliere relatore

dott. Anna Maria Drudi - Consigliere

ha pronunciato la seguente

S E N T E N Z A

nella causa civile in grado di appello iscritta al n. 2763 del ruolo generale dell'anno 2004 trattenuta in decisione contratto di agenzia all'udienza collegiale del 20/10/2009

promossa da

E.C. Ltd.- in persona del legale rappresentante pro tempore Sig. R. S., corrente in Nicosia (Cipro) ed elettivamente domiciliata in Bologna, V.le E. Panzacchi n. 19, presso lo studio dell'Avv. D. F. che la rappresenta e difende unitamente all'Avv. Prof. M. B. del Foro di Roma, in forza di delega a margine dell'atto di appello

- appellante -

contro

G.D.I. s.p.a., in persona del presidente del consiglio di amministrazione Silvano G., rappresentata e difesa, in forza di procura in calce alla comparsa di costituzione di nuovi difensori depositata il 20/10/2009, dagli avvocati F. C. del foro di Rimini e F. C., presso quest'ultimo elettivamente domiciliata in Bologna, Piazza de' Calderini n. 2

- appellata -

in punto a: appello avverso la sentenza del Tribunale di Rimini n. 1732 del 28/11-20/12/2003

CONCLUSIONI

L'appellante E.C. Ltd.:

Voglia l'Ecc.ma Corte, in accoglimento del presente appello, riformare in parte la impugnata sentenza e in accoglimento delle difese spiegate nella su articolata narrativa condannare la società convenuta al pagamento delle seguenti spettanze:

Euro 235.621,60 per il contratto di franchising con la Al Sawani Group

Euro 226.668,88 al per il contratto con la Cimas

Euro 86.768,89 per indennità di mancato preavviso

Euro 198.972,37 per indennità di risoluzione del rapporto di agenzia o in quella maggiore o minor somma che venisse ritenuta di giustizia o secondo equità, oltre agli interessi legali e la rivalutazione monetaria.

Il tutto con vittoria delle spese del doppio grado di giudizio.

L'appellata G.D.I. s.p.a.:

Rigettarsi l'appello, confermarsi l'impugnata sentenza, vinte le spese di secondo grado.

LA CORTE

udita la relazione della causa fatta dal Consigliere relatore dottor Roberto Aponte; udita la lettura delle conclusioni prese dai procuratori delle parti; letti ed esaminati gli atti e i documenti del processo, ha così deciso

Svolgimento del processo

Con atto di citazione notificato il 23/5/96 la E.C. Ltd conveniva in giudizio la G. Spa e la G.D.I. Spa assumendo di aver intrattenuto un rapporto di agenzia (avente ad oggetto la promozione della vendita, per zona del "medio oriente", dei prodotti di fabbricazione e/o commercializzazione G. relativamente a capi di maglieria, confezioni in tessuto e pelle, accessori e pelletteria relativi alle linee IC DONNA, CENTO X CENTO, SPORT UOMO, GI E IC UOMO), dapprima con la società G. Spa e successivamente, a seguito della scissione da parte di questa, con la società G.D.I. spa e che, in relazione tale rapporto, non le erano stati corrisposti i saldi provvigioni per la campagna vendite primavera-estate 1995 e quelli delle vendite autunno-inverno 1995-1996.

La società attrice lamentava inoltre il mancato pagamento dell'indennità di preavviso, il mancato risarcimento dei danni derivanti dalla ingiustificata risoluzione del rapporto comunicata in data 21/6/1995 (in base ad una sua - in realtà inesistente - violazione del divieto di collaborare con imprese concorrenti) nonché il mancato pagamento delle provvigioni relative ai due contratti di franchising dalla stessa procurati con Al Sawani Group e Cimas.

Chiedeva pertanto la condanna della preponente al pagamento delle provvigioni maturate, dell'indennità di mancato preavviso e dell'indennità di cessazione del rapporto prevista dall'art. 1751 c.c. da quantificare in corso di causa.

Si costituiva in giudizio la G.D.I. Spa, quale subentrante nel contratto dedotto in giudizio, deducendo che il rapporto con la E. era regolato da contratti stipulati per iscritto. Il mandato di agenzia, originariamente concesso per Cipro, Libano, Giordania, Kuwait, Bahrain, Emirati Arabi e Arabia Saudita, nel 1993 era stato esteso a Turchia, Omar e Qatar: in tale occasione le parti, per

uniformare la disciplina contrattuale a tutto il territorio, avevano convenuto che l'intero rapporto sarebbe stato regolato dal testo dei contratti relativi al mandato per Turchia, Omar e Qatar.

La stessa G., nella comparsa di costituzione e risposta, eccepiva che ai sensi dell'art. 4 n. 2 della Convenzione di Roma del 19/6/1980, ratificata con legge 18/12/1984, n. 975, il rapporto doveva ritenersi disciplinato dalla legge cipriota, stante la nazionalità della società attrice; nel corso del giudizio, tuttavia, rinunciava a tale eccezione assumendo che il rapporto doveva essere regolato dalla legge italiana in forza di specifica clausola contenuta nei contratti che disciplinavano il rapporto.

Nel merito deduceva di essersi legittimamente avvalsa della clausola risolutiva espressa per la violazione, da parte dell'agente, dei patti contrattuali che le consentivano di assumere incarichi di vendita da ditte concorrenti, solo previo nulla osta di essa committente: l'attrice aveva infatti iniziato a collaborare, a sua insaputa, con le ditte Mila Schon e Mishap s.r.l.

Assumeva poi che le provvigioni dovute erano inferiori a quelle richieste da parte attrice.

A fronte di tali difese l'attrice, che in atto di citazione aveva invocato l'applicazione delle norme in tema di agenzia previste dal codice civile italiano, deduceva che al rapporto doveva trovare applicazione, ai sensi dell'art. 4 n. 2 della Convenzione di Roma 19/6/1980 ratificata con legge 18/12/1984 n. 975, la legge cipriota.

In corso di istruttoria venivano prodotti documenti, assunte prove testimoniali ed espletata CTU contabile.

All'esito dell'istruttoria, il Tribunale, con sentenza n. 1732 del 28/11-20/12/2003, condannava la G.D.I. Spa a pagare a E. la somma di Euro 188.467,64 (comprensiva dell'importo di lire 66.960.000 attribuito con ordinanza ex art. 186 ter c.p.c. pronunciata in corso di istruttoria) con gli interessi legali dal dovuto al saldo e dichiarava risolto per inadempimento dell'attrice il contratto di agenzia intercorso tra le parti medesime.

Nel motivare la decisione, il Tribunale osservava:

- che il rapporto tra le parti era regolato dal contratto scritto che prevedeva espressamente l'applicazione della legge italiana;
- che, infatti, E.C. Ltd era solo una succursale di E. Lebanon, il cui legale rappresentante aveva sottoscritto il contratto: la tesi dell'attrice, secondo cui E.C. Ltd sarebbe un soggetto distinto e separato rispetto alla E. Lebanon (con la conseguenza che al rapporto con la prima non trovava applicazione il contratto scritto stipulato con la seconda), non aveva trovato riscontro;
- che il contratto prevedeva il divieto, per l'agente, di collaborare con ditte concorrenti (art. 4.1 del contratto) a pena di risoluzione di diritto del contratto stesso (art. 10);
- che dalle prove documentali e testimoniali era emerso che E. aveva violato la clausola contrattuale in questione, avendo promosso le vendite di imprese concorrenti, sicché la mandante si era legittimamente avvalsa della clausola risolutiva espressa;
- che dunque all'agente spettavano solo le provvigioni maturate e non percepite fino alla conclusione del rapporto nella misura, risultante dalla c.t.u., di euro 188.467,64;

- che invece nulla spettava ad E. per i contratti di franchising conclusi dopo la cessazione del rapporto di collaborazione con la convenuta.

Avverso tale sentenza E.C. Ltd. proponeva appello articolato in quattro motivi.

L'appellata G.D.I. s.p.a. si costituiva in giudizio chiedendo il rigetto dell'impugnazione.

All'udienza del 20/10/2009 le parti precisavano le conclusioni trascritte in epigrafe e la Corte tratteneva la causa in decisione assegnando i termini di legge per il deposito di comparse conclusionali e memorie di replica.

Motivi della decisione

L'appellante, con il primo, il secondo ed il quarto motivo di gravame (che si esaminano congiuntamente in quanto tutti riguardanti la questione dell'applicabilità o meno al rapporto di agenzia oggetto di causa dei contratti prodotti da G. e le conseguenze che dalla soluzione - positiva - offerta a quale questione ha tratto il primo giudice), si duole che il Tribunale abbia rigettato le domande di condanna della preponente al pagamento dell'indennità sostituiva del preavviso e dell'indennità di cessazione del rapporto sull'erroneo presupposto che E.C. Ltd sia solo un'articolazione di E. Lebanon (e non un soggetto da essa distinto) e, conseguentemente, che il contratto di agenzia stipulato per iscritto da quest'ultima con la G. (contratto che prevede l'applicabilità al rapporto delle legge italiana e il divieto, per l'agente, di collaborare con imprese concorrenti della mandante) sia applicabile anche al rapporto con la prima.

Ad avviso dell'appellante il Tribunale avrebbe fondato il proprio convincimento in ordine alla natura di E.C. Ltd di semplice succursale di E. Lebanon su un rapporto informativo anonimo prodotto in giudizio da G. ed avrebbe per contro omesso di valutare i documenti da essa prodotti, documenti che attesterebbero che, mentre E. Lebanon è una società di persone costituita in Libano, E.C. Ltd è una società a responsabilità limitata costituita a Cipro.

In ogni caso - prosegue l'appellante - il Tribunale avrebbe dovuto comunque riconoscere il diritto dell'agente all'indennità di mancato preavviso e all'indennità di cessazione del rapporto per un duplice ordine di ragioni, e precisamente:

- perché il patto di esclusiva e la clausola risolutiva espressa contenuti nel contratto sono inefficaci in quanto aventi natura di clausole vessatorie non sottoscritte specificamente;

- perché la mandante si sarebbe pretestuosamente avvalsa della violazione del patto di esclusiva per risolvere un rapporto di agenzia dal quale voleva liberarsi per contrasti insorti con l'agente in ordine alla sua politica commerciale e per non pagare le provvigioni dovute per i due contratti di franchising.

Tali censure sono infondate.

La tesi dell'appellante, secondo cui i contratti prodotti in giudizio dalla G. (docc. nn. 1, 2 e 3) non regolerebbero il rapporto di agenzia tra la stessa G. e E.C. Ltd, non può essere accolta anche se per motivi diversi da quelli addotti dal Tribunale a fondamento della decisione.

Occorre premettere, al riguardo, che sia E. Lebanon che E.C. Ltd sono pacificamente riconducibili alla medesima persona fisica di Roger J. Sark che sovrintendeva personalmente allo svolgimento dell'incarico di agente.

È altresì pacifico che Sark iniziò ad operare come agente per la G. nella zona del medio oriente, sulla base di un accordo verbale, nel corso del 1991 emettendo fatture per le provvigioni maturate a nome della E.C. Ltd. (v. il fax 17/9/1991 indirizzato da G. a Sark e la fattura n. 911119 del 19/11/1991 emessa da E.C.: docc. nn. 4 e 5). Con il citato fax 17/9/1991, peraltro, la G. fece presente a Sark di essere in attesa dell'invio di una bozza di contratto per la formalizzazione dell'accordo.

Successivamente, con missiva 21/10/1992, Sark, quale "direttore" di E.C., sollecitò la G. s.p.a. a regolarizzare per iscritto il contratto, lamentando che le promesse in tal senso fatte da un esponente della G. medesima non fossero state mantenute (doc. n. 8 prodotto da E.). Con la stessa missiva Sark fece altresì presente alla mandante che era essenziale la stipulazione di un contratto scritto "al fine di proteggere noi stessi ed i ns clienti nei paesi che copriamo, da entrate non ufficiali di beni" e per poter perseguire chi si fosse reso responsabile di tale importazione non ufficiale (doc. n. 8 cit.).

In epoca successiva a tale missiva, G. trasmise a Sark (indirizzando i documenti a E. Lebanon c/o E.C. Ltd) le proposte di contratto prodotte in giudizio come documenti nn. 1), 2) e 3): tali proposte furono sottoscritte per accettazione da Sark senza la spendita né della ragione sociale di E. Lebanon, né di quella di E.C..

Dopo la sottoscrizione di tali contratti non risulta che vi siano state ulteriori sollecitazioni da parte di Sark (quale rappresentante di E.C.) per la redazione per iscritto del contratto che lo stesso Sark aveva indicato come essenziale per la prosecuzione del rapporto; risulta inoltre che, allorché la G. manifestò la volontà di avvalersi della clausola risolutiva espressa prevista per la violazione del patto di esclusiva contenuto in tali contratti, E.C. non contestò l'applicabilità del patto di esclusiva contenuto nei contratti sottoscritti al rapporto in essere, ma negò di avere assunto rappresentanze di imprese concorrenti (v. docc. nn. 8 e 10 prodotti da G.).

Da tali elementi documentali si ricava, ad avviso della Corte, da un lato, che Sark agiva per E.C. Ltd ed E. Lebanon come se fossero articolazioni di una medesima entità soggettiva (ingenerando tale convinzione nella preponente); per altro verso, che i contratti prodotti in giudizio, nella comune intenzione delle parti, regolavano il rapporto di agenzia tra G. ed E.C. Ltd (sempre rappresentata da Sark).

D'altro canto, se fosse vero quanto sostenuto dall'odierna appellante, e cioè che vi erano due rapporti di agenzia, uno tra G. ed E.C. regolato da intese verbali, ed un altro tra G. ed E. Lebanon regolato da contratto scritto, si dovrebbe concludere che la stessa mandante, senza alcuna plausibile ragione, si sarebbe servita per la promozione delle vendite dei medesimi prodotti, nelle stesse aree, di due enti facenti capo alla medesima persona fisica.

A prescindere, pertanto, dalla questione circa la natura di E.C. Ltd (se, cioè, la stessa sia una società distinta da E. Lebanon o una sua succursale o stabile rappresentanza), deve ritenersi che il rapporto tra l'odierna appellante e la G. sia regolato dai contratti prodotti in giudizio che prevedono l'applicabilità del diritto italiano (diritto che, peraltro, per quanto concerne gli istituti del preavviso e

dell'indennità di cessazione del rapporto, non differisce in modo sostanziale dalla legge cipriota la cui applicabilità è invocata dall'appellante), il patto di esclusiva (con divieto per l'agente di rappresentare, senza preventivo consenso scritto della mandante, prodotti concorrenti) e la risoluzione di diritto del contratto in caso di violazione di tale patto (artt. 4, 10 e 16).

Tali clausole, diversamente da quanto sostenuto dall'appellante con il quarto motivo di gravame, non hanno natura vessatoria e sono pertanto pienamente efficaci.

Va in fatti osservato, per un verso, che il diritto di esclusiva è stabilito, in difetto di previsione contrattuale, dall'art. 1743 c.c.; per altro verso, che la clausola risolutiva espressa non può essere ricondotta tra quelle che sanciscono limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, aggravando la condizione di uno dei contraenti, perché la facoltà di chiedere la risoluzione del contratto è insita nel contratto stesso e tale clausola non fa che rafforzare detta facoltà ed accelerare la risoluzione, avendo le parti anticipatamente valutato l'importanza di un determinato inadempimento, e quindi eliminato la necessità di un'indagine ad hoc avuto riguardo all'interesse dell'altra parte (Cass. 26/09/2006 n. 20818).

Né può ritenersi che la clausola risolutiva espressa contenuta nei contratti dedotti in giudizio costituisca una mera clausola di stile, atteso che essa è redatta con specifico riferimento alla violazione di determinati obblighi contrattuali e non con generico riferimento a tutte le obbligazioni contrattuali.

Va poi osservato che dall'istruttoria espletata in primo grado è emerso che la E. ha violato il patto di esclusiva, avendo promosso la vendita di prodotti concorrenti con quelli oggetto del contratto con G..

La preponente, diversamente da quanto sostenuto da E. sempre con il quarto motivo di gravame, si è pertanto legittimamente avvalsa della clausola risolutiva espressa, a nulla rilevando, in contrario, il fatto (emerso dall'istruttoria testimoniale) che tra le parti fossero in precedenza insorti gravi contrasti in ordine alle modalità con le quali l'agente svolgeva la sua attività.

Con il terzo motivo di gravame l'appellante deduce che il Tribunale è incorso in errore laddove ha rigettato la domanda di pagamento delle provvigioni per la conclusione dei contratti di franchising per la vendita di prodotti della linea Ic con i clienti Al Sawani Group e Cimas, contratti la cui conclusione, anche se intervenuta in epoca successiva alla cessazione del rapporto di agenzia, sarebbe riconducibile all'attività svolta dall'agente durante la vigenza del rapporto.

Secondo l'appellante, in particolare, l'agente avrebbe diritto alle provvigioni commisurate sugli importi minimi che i clienti si sono impegnati ad acquistare nel periodo di validità dei rapporti di franchising o quantomeno per le minori quantità degli acquisti effettuati dai clienti medesimi risultanti dalla c.t.u.

Anche tale censura non può essere accolta.

Va in primo luogo osservato che i contratti di agenzia prodotti in giudizio riguardano "solo ed esclusivamente la promozione di vendite a boutiques", con esclusione dal mandato delle vendite eseguite a negozi monofirma appartenenti alla mandante o a terzi (art. 1.1. e art. 2.4).

Deve poi rilevarsi che, anche nella prospettazione dell'odierna appellante (secondo cui il rapporto di agenzia sarebbe regolato da accordo verbale), il diritto ad una provvigione per i contratti in questione, commisurata all'importo degli impegni di acquisto del licensee per tutta la durata del

rapporto, non rientrerebbe nell'accordo generale, ma sarebbe stato riconosciuto specificamente dalla mandante nel corso del rapporto, tanto che, sul punto, la stessa E. ha dedotto prova testimoniale (cap. 1: "vero che la soc. G. ha promesso alla E. che gli avrebbe riconosciuto le provvigioni anche sui contratti di franchising"): l'unico teste esaminato su tale circostanza (Roberto Magnani, che all'epoca era uno dei responsabili commerciali della G.) ha però riferito di non ricordare nulla circa l'eventuale riconoscimento del diritto alla provvigione per tale tipo di contratti ("...non mi sembra che si parlò della questione provvigione in ordine ai contratti di franchising, né nel senso di riconoscerle, né in quello di modificare le normali condizioni di contratto relative alle provvigioni").

L'agente potrebbe dunque vantare un diritto alla provvigione sulle singole vendite effettuate al licensee nel corso del rapporto di agenzia (o, in presenza dei presupposti previsti dall'art. 1748, 3° comma c.c., sulle vendite immediatamente successive) e non già sugli impegni di acquisto dal licensee assunti per tutta la durata del contratto di franchising, anche, cioè, per il periodo successivo allo scioglimento del rapporto di agenzia (sul punto va peraltro rilevato che Cimas era già cliente di G. e che per le vendite promosse da E. fino alla data di scioglimento del rapporto di agenzia sono già state liquidate le provvigioni).

Non può infine farsi a meno di osservare che, ai sensi del già richiamato art. 1748, 3° comma c.c., l'agente ha diritto alla provvigione sugli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto "se la proposta è pervenuta al preponente o all'agente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività da lui svolta".

Orbene, entrambi i contratti di franchising sono stati conclusi dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia: il contratto con Al Sawani Group è stato infatti stipulato in data 6/9/1995 (il modulo contrattuale datato 19/10/1994 è sottoscritto dal solo rappresentante di Al Sawani Group), mentre il contratto con Cimas è stato concluso in data 23/4/1996 (v. le copie dei contratti acquisite dal c.t.u. ed allegate alla relazione). Per quanto concerne quest'ultimo contratto in particolare, non è provata la conclusione di un analogo contratto in epoca precedente: in proposito il teste Magnani si è limitato a riferire generiche voci in ordine alla conclusione di un contratto con Cimas senza peraltro indicarne con precisione il contenuto ("Ho sentito dire in azienda che il detto contratto era stato firmato, ma non sono conoscenza delle formalità e dei termini del contratto").

Ritiene dunque la Corte che il periodo trascorso tra lo scioglimento del rapporto di agenzia e la conclusione dell'accordo con Cimas (dieci mesi), in difetto di prova della riconducibilità dell'accordo medesimo (quantomeno in misura prevalente) all'attività dell'agente, non consente di ravvisare i presupposti richiesti dalla norma sopra richiamata per il riconoscimento del diritto alla provvigione.

Per quanto concerne, poi, il contratto con Al Sawani, va osservato che dalla documentazione in atti risulta che E. si era da ultimo mostrata contraria alla conclusione dell'accordo con tale cliente (dall'agente ritenuto poco affidabile, v. missiva 27/2/1995, doc. n. 9), sicché appare plausibile l'osservazione dell'odierna appellata secondo cui fu possibile concludere il contratto solo dopo lo scioglimento del rapporto con E. e la previsione di nuove condizioni contrattuali (con obblighi minimi di acquisto notevolmente inferiori a quelli in precedenza previsti).

Per le suesposte considerazioni, l'appello deve essere rigettato.

Avuto riguardo alla peculiarità delle questioni oggetto di causa e all'esito complessivo della controversia, ricorrono giusti motivi per compensare tra le parti le spese del grado.

P.Q.M.

La Corte, definitivamente pronunciando:

- a) rigetta l'appello proposto da E.C. Ltd avverso la sentenza del Tribunale di Rimini n. 1732 del 28/11-20712/2003;
- b) dichiara compensate tra le parti le spese del grado.

Così deciso in Bologna, il 23 marzo 2010, nella camera di consiglio della terza sezione civile della Corte d'Appello.

Depositata in Cancelleria il 14 MAG 2010