

REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE DI PADOVA
SECONDA SEZIONE CIVILE

Il Tribunale, nella persona del Giudice unico Dott. Gianluca Bordon ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I. Grado iscritta al ruolo al n. 13772/2009 R.G.,

promossa da

EL EM S.N.C. di C.P. e S.M. (c.f.: (...)), difesa dall'avvocato M. R. e dall'avvocato domiciliatario F.C., con studio in via Tommaseo, n. 68, Padova

contro

MAG S.R.L. (c.f.: (...)), difesa dagli avvocati E. R. e L. C. del foro di Pordenone e dall'avvocato domiciliatario R. N., con studio in via Ugo Foscolo, n. 13, 35131, Padova

OGGETTO: Agenzia

Svolgimento del processo - Motivi della decisione

1. L'agente EL EM s.n.c. - richiamato il contratto di agenzia 15 marzo 2002 e la lettera di recesso della preponente 8 giugno 2009 - ha convenuto in giudizio la preponente MAG s.r.l. chiedendo il pagamento 1.1) delle residue provvigioni maturate per gli affari promossi nEL stagioni 2002-03 e 2009-10; 1.2) delle somme dovute a titolo FIRR ex art. 10 AEC Industria 2002; 1.3) dell'indennità di mancato preavviso; 1.4) dell'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c. o, in subordine, ex art. 10 dell'AEC 2002 Industria; 1.5) del risarcimento del danno per violazione dell'obbligo di esclusiva da parte del preponente e per il fatto illecito costituito dall'avvenuto recesso in tronco. L'attrice ha dedotto che con lettera 8.6.09 la preponente era receduta dal contratto di agenzia 15.3.02 ai sensi dell'art. 1.7 del contratto, a seguito dell'uscita dalla compagine sociale dell'agente del socio C.P., con un preavviso di 30 giorni. La lettera era stata portata a conoscenza dell'agente in data 22.6.09 (v. però report di trasmissione del telefax datato 11.6.09, ore 8,41) e quindi - almeno secondo la preponente - il rapporto sarebbe cessato il 22.7.09.

Ciò posto, l'agente ha lamentato:

1.1che con l'estratto conto inviato il 22 luglio 2009 la preponente le aveva comunicato l'aggiornamento delle provvigioni maturate al secondo trimestre 2009, ma di aver diritto alle "successive e residue provvigioni" fino all'ultima stagione promossa Autunno/Inverno 2009-10;

1.2che MAG s.r.l. era tenuta a pagare il corrispondente FIRR direttamente all'agente sulle liquidazioni a titolo provvigionale ai sensi dell'AEC 2002 Industria, posto che nessuna somma era stata accantonata presso la Fondazione Enasarco. Precisando le conclusioni, la difesa attorea si è peraltro limitata a riconoscere che gli importi incassati dall'agente avrebbero dovuto essere detratti dall'indennità di cessazione del rapporto;

1.3che MAG s.r.l. aveva in realtà interrotto immediatamente tutti i rapporti, continuandoli con C.P., affidandosi così a un terzo soggetto mentre era in corso il termine di preavviso. La clausola 1.7 del contratto era comunque nulla per contrarietà a norma imperativa perché negava all'agente il preavviso semestrale previsto dall'art. 1750 c.c. in assenza di una giusta causa. La cessazione del rapporto avrebbe dovuto avvenire il 31 dicembre 2012. Se la preponente avesse rispettato il termine di preavviso consegnando il campionario, l'agente avrebbe potuto promuovere anche la campagna vendita della stagione Primavera/Estate 2010;

1.4che, in assenza di un recesso per giusta causa, aveva diritto all'indennità di fine rapporto e che tra la disciplina prevista dall'art. 1751 c.c. e gli Accordi Economici collettivi, doveva essere applicata la disciplina statale, perché norma più favorevole in concreto per l'agente. Nei sette anni di durata del rapporto l'attrice aveva conseguito cinquantasette nuovi clienti, che avevano continuato anche dopo il recesso a rifornirsi dalla preponente, e incrementato notevolmente il volume d'affari;

1.5che con la propria condotta controparte aveva violato l'obbligo di esclusiva previsto dall'art. 1743 c.c. e dall'art. 1.1 del contratto 15.3.02. Per tale violazione e il recesso ingiurioso sussisteva il diritto dell'agente al risarcimento del danno.

2. La preponente MAG s.r.l. - proprietaria del marchio Maliparmi - ha resistito alle domande eccependo pregiudizialmente che l'attrice difetterebbe di capacità processuale ex art. 75 c.p.c., per non aver ricostruito entro il termine di sei mesi dal 26 maggio 2009 (data del recesso del socio C.P.) la pluralità dei soci, sicché la società doveva considerarsi di diritto sciolta ai sensi dell'art. 2272 c.c. n. 4. Nel merito ha dedotto di aver sempre avuto come persona di riferimento il socio receduto. Era C.P. ad avere contatti con i clienti, a promuovere le vendite e a partecipare alle riunioni semestrali.

Controparte affermava di aver conosciuto la lettera il 22 giugno 2009, pur producendo un documento da cui si evinceva - v. report di trasmissione 11 giugno 2009 - che esso era nEL sue mani fin dall'11 giugno. Il rapporto era regolarmente cessato 30 giorni dopo la lettera e la convenuta aveva raggiunto un nuovo accordo con C.P. (non immediatamente ma) solo nel successivo mese di ottobre. Non sarebbe mai stata in grado di consegnare il campionario P/E 2010 nei tempi richiesti, tanto è vero che quel campionario era stato inviato al nuovo agente solo nell'ottobre 2009. Ciò posto, secondo MAG s.r.l.:

2.1 la domanda attorea avente a oggetto presunte residue provvigioni era del tutto generica. All'agente erano stati inviati gli estratti conti del terzo e quarto trimestre del 2009 e pagate le relative provvigioni, comprese quelle relative alle vendite di cui alla collezione A/I 2009-10;

2.2 erano state accantonate presso la Fondazione Enasarco tutte le somme maturate a tale titolo da EL EM s.n.c.. L'agente avrebbe potuto chiedere il relativo importo ad Enasarco;

2.3 EL EM s.n.c. non aveva diritto all'indennità di preavviso, che tra l'altro era stata calcolata in maniera errata. La clausola 1.7 non derogava in peius all'art. 1750 c.c. Contemplava una clausola risolutiva espressa per inadempimento dell'agente, in particolare per l'ipotesi in cui la società di persone non avesse conservato la composizione originaria della propria compagine societaria. Le parti erano libere di stabilire che al verificarsi di un inadempimento la parte potesse recedere con

preavviso di trenta giorni anziché con effetto immediato. D'altronde nella situazione verificatasi - mancata comunicazione del recesso del socio e rifiuto di offrire idonee garanzie - ben avrebbe potuto MAG s.r.l. recedere anche per giusta causa;

2.4 non era dovuta nemmeno l'indennità di fine rapporto. L'agente nulla aveva provato circa il fatto che la preponente dopo la cessazione del rapporto ricevesse ancora sostanziali vantaggi dagli affari con i presunti clienti. Già prima della cessazione del rapporto circa trenta dei clienti citati dall'agente erano stati persi. L'aumento del fatturato era dipeso dalla sempre maggiore affermazione del marchio commercializzato grazie a campagne stampa, sponsorizzazioni e apertura di negozi monomarca. Occorreva poi considerare che il recesso era dovuto a un fatto imputabile all'agente. Qualora fosse dovuta l'indennità, non avrebbero potuto conteggiarsi provvigioni percepite da altra preponente e quelle percepite oltre il quinquennio. In estremo subordine, occorreva considerare che l'accantonamento FIRR impediva in ogni caso il riconoscimento dell'indennità nel massimo. Il risultato migliore per l'agente era conseguibile per effetto dell'AEC, che avrebbe permesso di conseguire almeno il FIRR;

2.5 la domanda di risarcimento era formulata in termini talmente generici da non consentire alcuna difesa. La violazione dell'obbligo di esclusiva non era minimamente provata e non si comprendeva per quale ragione potesse definirsi ingiurioso il recesso.

3. Con la prima memoria ex art. 183, VI co. n. 1. c.p.c. l'agente ha ribattuto di essere una società ancora esistente, regolarmente iscritta al registro delle imprese e che la socia S.M., dal momento di acquisizione del 50% delle quote sociali, aveva sempre partecipato attivamente all'attività dell'impresa. Era la stessa MAG s.r.l. a riconoscere di aver deciso di recedere dal contratto di agenzia non per giusta causa, bensì per una modifica della struttura societaria, che nell'immediato non rendeva l'agente inadempiente ad alcuna obbligazione.

4 L'attività istruttoria si è risolta in un accertamento tecnico volto a valutare l'indennità di preavviso, l'andamento economico del rapporto di agenzia, la misura massima dell'indennità di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c. nonché l'indennità prevista dall'art. 10 AEC Industria 2002 e gli importi a tale titolo già incassati dall'agente (v. relazione 27 marzo 2012 dott. A Cortellazzo).

5. L'eccezione pregiudiziale di difetto di capacità processuale della società attorea è destituita di fondamento. L'art. 2272 n. 4 c.c. prevede che una società si scioglia quando viene meno la pluralità dei soci, se nel termine dei sei mesi questa non sia ricostituita. Nella comparsa conclusionale l'attrice ha spiegato che il recesso del socio C.P. è stato impugnato dalla socia superstite e che la relativa causa civile è attualmente in fase di decisione. Se il recesso sarà dichiarato legittimo, allora la socia potrà ricostituire la pluralità dei soci; diversamente la pluralità dei soci non sarà mai venuta meno (v. comparsa conclusionale attorea, fg. 30 e 31). Nessuna norma ricollega in via automatica l'estinzione di una società di persone, il venir meno della sua soggettività giuridica e, di conseguenza, della capacità processuale all'esistenza di una causa di scioglimento, che si avrà solo con il completamento della fase di liquidazione e la cancellazione della società dal registro delle imprese (cfr. Cass., sez. I, 8.8.13, n. 18964 per la distinzione fra scioglimento ed estinzione della società e Cass., sez. V, 6.6.12, n. 9110 sugli effetti della cancellazione della società dal registro delle imprese).

6. L'art. 1750, III co. c.c. stabilisce che il termine di preavviso non può essere inferiore a sei mesi per il sesto anno di durata del contratto e per tutti gli anni successivi. La disciplina del preavviso stabilita dall'art. 1750 c.c. non potrebbe essere derogata neppure mediante un accordo collettivo (v. Cass., sez. L, 15.06.1994, n. 5795; diversamente accade per l'agente di assicurazione, ma ciò è

giustificato dall'art. 1753 c.c., che vale tuttavia solo per tali agenti, v. Cass., sez. L, 1.08.2001, n. 10521, e Cass., sez. L, 11.07.2001 n. 9386).

L'art. 1.7 del contratto di agenzia 15 marzo 2002 (doc. 1 att.) stabilisce: "l'agente riconosce che il presente accordo è stato concluso anche in considerazione della propria struttura societaria, management e situazione finanziaria in ragione della presenza e attività nella società dei signori C.P. e S.M.. L'agente pertanto comunicherà alla proponente ogni sostanziale modifica che dovesse intervenire nei suddetti elementi rimanendo inteso che tale modifica non comporterà la risoluzione del presente accordo nel caso in cui l'opponente non receda dallo stesso dando un preavviso all'agente di 30 giorni".

Nella lettera di recesso datata 8 giugno 2009 (doc. 4 att.) della proponente si legge: "facciamo seguito alla lettera del signor P. datata 1 giugno u.s. avente a oggetto la comunicazione del recesso di quest'ultimo della vostra società, per informarvi che intendiamo avvalerci della facoltà prevista dall'art. 1.7 del contratto di agenzia sopra richiamato ...".

Appare dunque palese che la proponente si sia voluta avvalere della clausola risolutiva espressa e non abbia contestato alcun specifico inadempimento dell'agente: d'altronde un inadempimento presupporrebbe che l'agente si fosse convenzionalmente obbligato a non modificare la propria compagine sociale.

Secondo il più recente e pienamente condivisibile insegnamento della giurisprudenza di legittimità (Cass., sez. L., 18.5.11, n. 10934) una clausola risolutiva espressa può ritenersi legittima nei limiti in cui non venga a giustificare un recesso senza preavviso in situazioni concrete non legittimanti un recesso in tronco. La disciplina adottata dal legislatore per l'esclusione del diritto all'indennità di cessazione del rapporto non può che regolare - sussistendo una stretta correlazione tra le due situazioni - anche la facoltà di risolvere il rapporto senza preavviso in caso d'inadempimento dell'agente. Nella sentenza sopra richiamata si spiega:

- che il codice civile ha fornito una disciplina piuttosto circostanziata relativamente alle modalità di svolgimento dell'attività dell'agente e agli obblighi reciproci delle parti. Ha configurato un rapporto giuridico incisivamente tipizzato e inteso qualificare e proteggere l'attività professionale dell'agente in un quadro di norme inderogabili da integrare mediante una disciplina affidata agli accordi collettivi di categoria;

- che l'art. 1750 c.c. va integrato con il riferimento a una nozione di giusta causa che assume - come nel rapporto di lavoro subordinato un'efficacia non derogabile dalle parti del contratto individuale. Una contraria conclusione attribuirebbe alle parti la facoltà di incidere in senso limitativo su quel quadro di tutele normative minime delineato dal legislatore.

Nel caso in esame è dalla stessa clausola contrattuale che si desume che il fatto sopravvenuto (recesso di uno dei soci della collettiva) non era tale da escludere una prosecuzione anche temporanea del rapporto, sicché la previsione di un termine di un mese va automaticamente sostituita dalla norma imperativa che impone la concessione di un termine semestrale.

Nella relazione del c.t.u. dott. Cortellazzo è spiegato che l'art. 9 AEC Industria 2002 prevede che l'indennità di mancato preavviso sia determinata in una somma pari a tanti dodicesimi (pari al mancato preavviso) delle provvigioni liquidate nell'anno solare precedente e, ove più favorevole, in una somma pari a tanti dodicesimi sulle provvigioni dei dodici mesi immediatamente precedenti la comunicazione di recesso (quattro trimestri). Il risultato più favorevole si ottiene con l'applicazione del secondo criterio e l'indennità di mancato preavviso per cinque mesi è pari a Euro 45.175,50.

L'indennità viene calcolata per cinque e non sei mesi perché l'attrice non ha dimostrato di non aver potuto svolgere l'attività di agente nel periodo di preavviso di un mese accordatole. La preponente ha infatti fornito una congrua giustificazione - senza essere smentita - per il mancato inoltro del campionario P/E 2010 entro il mese di luglio.

7. L'articolo 17 della direttiva n.86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, deve essere interpretato, alla luce della decisione della Corte di giustizia delle Comunità Europee del 23 marzo 2006, c-465/04, nel senso che l'indennità di cessazione del rapporto prevista dalla citata direttiva non può essere sostituita da un'indennità contrattualmente determinata secondo criteri diversi, a meno che quest'ultima non assicuri all'agente un trattamento più favorevole (cfr. Cass., sez. L, 22.9.08, n. 23966 e Cass., sez. L, 23.6.10, n. 15203).

L'art. 1751, II co. c.c. prevede tre ipotesi nelle quali l'indennità di cessazione del rapporto non sia dovuta: a) quando il preponente risolve il contratto per una inadempienza imputabile all'agente che, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto; b) recesso volontario dell'agente (salvo due eccezioni: recesso giustificato da circostanze attribuibili al preponente; recesso giustificato da circostanze attribuibili all'agente quali età, infermità o malattia); c) cessione del contratto, previo accordo con il preponente. Per la ragione già evidenziata in precedenza nessuna delle tre ipotesi e in particolare neanche la prima ricorre nella fattispecie in esame.

8. L'art. 1751, I co. c.c. dispone che il preponente sia tenuto a corrispondere all'agente un'indennità di cessazione del rapporto di agenzia, se ricorrono le seguenti condizioni concorrenti:

- "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". È necessario aver procurato nuovi clienti al preponente ovvero, anche in via alternativa, aver concorso al sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti. Occorre, inoltre, che il preponente possa continuare a trarre benefici sostanziali dagli affari con tale clientela;

- "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". Si tratta di una clausola generale che consente di estendere il giudizio ad altri elementi o circostanze incidenti sull'equilibrio del rapporto di agenzia. L'apprezzamento va condotto tenendo in particolare considerazione l'eventuale spostamento della clientela. Tanto più equa appare l'indennità, quanto più i clienti, a rapporto di agenzia concluso, continuano a concludere affari con la casa mandante.

L'art. 1751, III co. c.c. aggiunge: "L'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione". La norma si limita a prevedere esplicitamente la misura massima dell'indennità, senza indicare il minimo. Deve peraltro ritenersi che i criteri di determinazione del c.d. an, valgano anche per la determinazione del quantum. Bisogna quindi considerare: 1) il complesso degli affari sviluppato dall'agente fino al termine del rapporto, tenendo in considerazione anche l'evoluzione futura (nuovi clienti procurati al preponente o sensibile sviluppo degli affari con i clienti esistenti; persistente ricezione di vantaggi sostanziali - in capo al preponente - anche dopo la cessazione del rapporto); 2) la perdita - per l'agente - delle provvigioni dovuta alla cessazione del rapporto (perdita, ad esempio, che non ha luogo se l'agente continuerà a percepire le provvigioni da altro preponente, che opera in concorrenza con quello cessato); 3) l'equità.

La giurisprudenza di merito ha affermato che, nella logica meritocratica dell'art. 1751 c.c., per una valutazione di partenza, dovrebbe essere preso in considerazione il massimo, l'unica misura prevista espressamente dalla legge, da diminuire in presenza di condizioni negative per l'agente, come la popolarità del marchio, la pubblicità del preponente, le condizioni di mercato, l'anzianità, la perdita di grossi ed affidabili clienti da parte dell'agente, la continuazione inalterata del fatturato, senza aumenti significativi (v. ad esempio Trib. Milano, 19.07.1999, edita in Orient. Giur. Lavoro, 1999, pag. 921; e Pret. Treviso, 10.11.1997, in Rass. G. Ven., 1998, 2, pag. 88). L'argomento della quantificazione dell'indennità è stato affrontato anche dalla giurisprudenza di legittimità. Nella quantificazione dell'indennità il giudice di merito aveva fatto riferimento all'evidente incremento della clientela (all'inizio del rapporto di agenzia la mandante non aveva trasmesso all'agente un portafoglio clienti); ai lievi decrementi verificatisi nell'ultimo periodo da attribuirsi anche alla riduzione di zona compiuta a seguito dell'incremento dell'attività e dell'articolazione della rete di vendita tra sempre più numerosi agenti; ai numerosi clienti acquisiti nel corso del rapporto che avevano rinnovato il rapporto con preponente. Vi era stato il passaggio di alcuni clienti verso la nuova mandante, ma comunque una parte del portafoglio clienti era rimasto alla preponente. La Corte di merito, presa in considerazione l'indennità massima, aveva concluso riducendo l'importo di un quarto in relazione alla perdita di parte della clientela del portafoglio clienti. La Suprema Corte (Cass., sez. L. 24.07.2007, n. 16347) ha confermato la sentenza d'appello osservando: "la Corte europea ha chiarito che l'art. 17 della direttiva non impone il calcolo dell'indennità in maniera analitica, mediante la stima delle ulteriori provvigioni che l'agente presumibilmente avrebbe potuto percepire negli anni successivi alla risoluzione del rapporto, in relazione ai nuovi clienti da lui procurati o al sensibile sviluppo da lui procurato degli affari con clienti preesistenti, e la applicazione solo successiva di eventuali rettifiche dell'importo, in considerazione del criterio dell'equità e del limite massimo previsto dalla direttiva. ... Sono, quindi, consentiti metodi di calcolo diversi, e, in particolare, metodi sintetici, che valorizzino più ampiamente il criterio dell'equità e, quale punto di partenza del computo, il limite massimo specificato dalla direttiva ... l'art. 1751 c.c., ha inteso condizionare l'attribuzione dell'indennità non soltanto alla permanenza, per il preponente, di sostanziali vantaggi derivanti dall'attività di promozione degli affari compiuta dall'agente, ma anche alla rispondenza ad equità dell'attribuzione, in considerazione delle circostanze del caso concreto ed in particolare delle provvigioni da lui perse. Il testo della direttiva riprende alcune disposizioni già dettate dall'art. 89b del codice tedesco, che prevede il ricorso ad un controllo equitativo per stabilire sia l'esistenza del diritto alla indennità di cessazione, sia la misura di tale indennità. La disposizione del codice tedesco individua, infatti, quattro presupposti che devono sussistere congiuntamente, ai fini della maturazione del diritto all'indennità di fine rapporto: la cessazione del rapporto di agenzia (par. 2.1); i notevoli vantaggi per il preponente (par. 2.2); la perdita delle provvigioni da parte dell'agente (par. 2.3); la valutazione conclusiva della rispondenza ad equità della indennità riconosciuta all'ex agente (par. 2.4)".

Dalla relazione del c.t.u. dott. A Cortellazzo risulta che l'indennità massima di cessazione del rapporto ex art. 1751 c.c. è pari a Euro 91.636,68, mentre l'indennità di risoluzione ex art. 10 AEC Industria 2002 sarebbe quantificabile in Euro 29.054,77.

Sulla base delle allegazioni delle parti e di quanto verificato nel corso dell'accertamento tecnico, le considerazioni che possono essere svolte sono le seguenti:

- la progressione delle vendite MAG s.r.l. nella zona di competenza EL EM s.n.c. derivante dai fatturati di vendita e dalle relative provvigioni evidenzia un "discreto incremento progressivo", peraltro in parte attribuibile all'aumento dei prezzi per il fenomeno inflattivo. Dal numero di clienti con relativi fatturati rimasti negli anni 2009, 2010 e 2011 si desume il permanere di un "parziale avviamento commerciale" procurato da EL EM s.n.c. corrispondente a 29 clienti su un totale di 56 serviti negli anni di durata del rapporto (v. relazione c.t.u. 27 marzo 2012, fg. 15). Il fatturato di

gran lunga più significativo è stato ed è garantito dal cliente storico - già servito all'inizio del rapporto con l'agente - S.U.M.M.A. s.r.l., trattandosi di un negozio monomarca (v. relazione c.t.u. 27 marzo 2012, fg. 8 e comparsa conclusionale della convenuta, fg. 20);

- la causa che ha determinato la cessazione del rapporto è da ricollegarsi a una modifica della compagine sociale dell'agente e quindi a una scelta imprenditoriale non direttamente attribuibile alla preponente;

- non è stato specificatamente contestato che anche la promozione pubblicitaria attribuibile alla preponente e l'apertura di negozi monomarca abbiano inciso in senso favorevole sull'andamento del mercato.

Alla luce di tali indici, appare equo ridurre l'importo massimo dell'indennità di 1/2, sino alla somma di Euro 45.818,34. Non essendo stato più contestato dopo le precisazioni contenute nella comparsa di costituzione e risposta che l'agente sia stato posto nelle condizioni di riscuotere l'importo accantonato presso il fondo indennità risoluzione rapporto (F.I.R.R.), dalla somma di Euro 45.818,34 deve essere sottratto anche tale ammontare pari alla somma di Euro 6.953,80 (cfr. relazione c.t.u. 27.3.12, fg. 15), perché detto importo non può essere cumulato all'indennità di fine rapporto determinata in giudizio ai sensi dell'art. 1751 c.c. Il credito dell'agente si riduce dunque a Euro 38.864,54.

9. Null'altro è riconoscibile all'agente. Le provvigioni ancora da corrispondere non sono state specificate dalla difesa di EL EM s.n.c.. Le domande di risarcimento per violazione dell'obbligo di esclusiva e per fatto illecito costituito dall'avvenuto recesso in tronco appaiono del tutto generiche. Non sono state allegare tempestivamente circostanze che giustifichino il riconoscimento di un credito risarcitorio e ne consentano la quantificazione.

10. Le somme che MAG s.r.l. è tenuta a corrispondere all'agente sono dunque pari a Euro 45.175,50 a titolo d'indennità di mancato preavviso e a Euro 38.864,54 a titolo d'indennità di cessazione del rapporto. Su tali somme spettano gli interessi al tasso legale, con decorrenza dalla domanda come richiesto in via subordinata dalla difesa attorea. Non spetta la rivalutazione monetaria, atteso che l'inapplicabilità del rito per le controversie di lavoro, comporta anche

l'inapplicabilità dell'art. 429, u.c. c.p.c. sulla rivalutazione. Non si applica il D.Lgs. n. 231 del 2008, non trattandosi di pagamenti effettuati a titolo di corrispettivo per una transazione commerciale.

10. Le spese di c.t.u. e le spese processuali, queste ultime liquidate come da dispositivo sulla base del D.M. 20 luglio 2012, n. 140, discutendosi di processo concluso dopo il 23 agosto 2012 (cfr. Cass., s.u., 12.10.12, n. 17405), seguono la soccombenza di parte convenuta.

P.Q.M.

Il Giudice, definitivamente pronunciando, rigettata ogni diversa domanda, istanza ed eccezione, così provvede:

1) condanna MAG S.R.L. al pagamento in favore di EL EM S.N.C. DI C.P. E S.M. della somma di Euro 45.175,50 a titolo d'indennità di mancato preavviso e della somma di Euro 38.864,54 a titolo d'indennità di cessazione del rapporto, oltre agli interessi al tasso legale dalla domanda al saldo;

2) pone in via definitiva le spese di c.t.u. a carico di parte convenuta;

3) condanna MAG S.R.L. alla rifusione delle spese processuali in favore dell'attrice, liquidate nella somma di Euro 8.018,00, di cui Euro 518,00 per esborsi e il resto per compenso, oltre I.V.A., e C.P.A., come per legge.

Così deciso in Padova, il 14 febbraio 2014.

Depositata in CancELria il 14 febbraio 2014.