



**REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO**
TRIBUNALE ORDINARIO di PISA
SEZIONE LAVORO

Il Tribunale, in persona del giudice dott. Franco Piragine, ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa di lavoro e previdenza iscritta al n. r.g. **1887/2014** promossa da:

██████████ S.R.L. (C.F. ██████████), con il patrocinio dell'avv. ██████████
██████████ e dell'avv. A ██████████ LO

RICORRENTE

contro

██████████ (C.F. ██████████ E), con il patrocinio dell'avv.
GIOVANNI LONGO e dell'avv. FRANCESCO MICCOLI

CONVENUTO

CONCLUSIONI

v. verbale dell'udienza di discussione.

**Concisa esposizione dei fatti decisivi e dei principi di diritto su cui la
decisione è fondata (art. 132 co. 2 n. 4 c.p.c.; art. 118 co. 1 disp. att. c.p.c.)**

La ██████████ s.r.l. premette che con contratto in data 29/11/13, e
decorrenza dall'1/1/14, conferiva ad ██████████ ni mandato per la vendita dei
propri prodotti, e che l'agente in data 19/2/14 recedeva in tronco per giusta causa.

Argomenta poi, sotto vari profili, nel senso dell'insussistenza della giusta causa
di recesso, e conclude chiedendo la condanna del ██████████ al pagamento dell'indennità
sostitutiva del preavviso.



██████████ ni controdeduce contestando sotto più profili la fondatezza della domanda e chiedendone il rigetto; in via riconvenzionale, chiede a sua volta la condanna della ricorrente al pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso, oltre che al pagamento delle provvigioni ancora non percepite.

La ██████████ s.r.l. contesta la fondatezza della domanda riconvenzionale per varie ragioni, e ne chiede il rigetto.

Il ricorso è infondato, mentre va accolta la riconvenzionale.

In primo luogo, si rileva che l'istruttoria ha consentito di acclarare la sussistenza della giusta causa di recesso.

Occorre prendere le mosse dalla lettera di recesso del ██████████ i, ove si legge: *"In data 1.1.14 sono stato assunto come agente presso la Vostra Società, con l'impegno di proseguire col fatturato fatto da altri nella stessa zona l'anno precedente che – come da documentazione esibitami – era stato di € 285.768,00 annue (1.7.12-30.6.13). In fase precontrattuale, infatti la situazione rappresentatami inerente alla mia futura retribuzione ed agli obiettivi da raggiungere era stata totalmente diversa rispetto a quanto comunicatomi in data 14 febbraio u.s. (vedi infra). Come da documentazione in mio possesso infatti, mi era stato richiesto di rimanere "in linea" col fatturato eseguito da altri l'anno precedente e con l'impegno (messo per iscritto dal dott. ██████████) che la retribuzione annua sarebbe stata intorno a € 60.000,00 qualificata dallo stesso come "un decoroso inizio...non adeguato per questa zona". Assumevo pertanto l'incarico avendo appreso che nell'ultimo semestre altro lavoratore aveva fatturato € 153.013,20 (1.7.13-21.12.13). Dopo appena un mese e mezzo di lavoro, però, ed in violazione di tutti gli accordi precedenti, mi viene comunicato (in data 14.2.14) che il mio obiettivo da raggiungere entro la fine dell'anno (giugno 2014) dovrà essere di € 423.000,00 con un incremento del fatturato pari al 48%. Preciso peraltro che dalla griglia inviatami si deduce che l'incremento medio per i Vostri agenti è pari al 9% e quindi meno di un quinto rispetto a quanto richiestomi. Ebbene, tale obiettivo è materialmente impossibile da raggiungere ed inoltre, a differenza che con tutti gli altri lavoratori dell'area, non è stato previamente concordato e/o discusso col sottoscritto, il quale ben avrebbe potuto esternare le criticità e le problematiche riscontrate coi clienti, questioni peraltro create dai precedenti agenti, di cui Voi non*



potete non esserne a conoscenza, se non altro perché erano stati oggetto dei nostri incontri e nuovamente rappresentati con la e-mail del 14.2.14. Considerato che il primo semestre dell'anno in corso il fatturato eseguito da altro lavoratore è stato di € 153.013,20 (1.7.13-21/12/13), in pratica mi si chiederebbe di fatturare in meno di sei mesi (febbraio-giugno 2014) una somma di circa € 270.000,00, in pratica una cifra pari a quella fatturata nell'intero anno precedente, in una zona oltretutto "pregiudicata" dai precedenti agenti. Ad ogni buon conto anche volendo seguire gli (irraggiungibili) obiettivi indicati dalla committenza, la provvigione riservata che mi viene riconosciuta (9,5%) non permetterebbe mai di raggiungere la somma annuale di € 60.000,00 da Voi promessa quale "decoroso inizio". Per tutti i motivi sopra esposti sono con la presente a rassegnare, come in effetti rassegnò, le mie dimissioni irrevocabili per giusta causa, restando in attesa di ricevere tutto quanto di mia spettanza in base all'A.E.C. applicato'.

Ora, l'azienda sostiene: A) di aver concordato col l'agente, all'inizio del rapporto, il raggiungimento di un fatturato di € 350.000 per il semestre gennaio-giugno 2014, pari al fatturato del semestre gennaio-giugno 2013, precisando che il fatturato del secondo semestre 2013 era stato pari ad € 153.000; B) che poiché l'agente aveva avuto delle difficoltà, l'obiettivo era stato ridotto ad € 270.000 che sommati alla cifra di € 153.000 relativa al semestre precedente, avrebbe condotto ad un obiettivo di € 423.000 (doc. 4 conv., e-mail in data 14/2/14).

Secondo il [REDACTED], invece: A) all'inizio la società aveva quantificato il proprio fatturato dell'anno precedente in € 600.000 (memoria di costituzione, punto 39), tanto da poter prospettare all'agente un importo provvigionale di € 60.000 (doc. 1 ric.); B) solo in data 14/2/14, cioè a rapporto già iniziato, la mandante aveva indicato il vero fatturato del 2013, pari al ben inferiore importo di € 285.351, ed aveva al contempo fissato l'obiettivo di € 423.000 per l'anno fiscale 2014, con un incremento del 48% (doc. 4 conv., e-mail in data 14/2/14).

Come si vede, le parti sono sostanzialmente concordi nel dire che all'inizio fosse stato preso in considerazione, come parametro per una previsione sulle future provvigioni, un fatturato 2013 di circa € 5-600.000; anche il teste [REDACTED] ha riferito che all'inizio del rapporto era stata presentata all'agente una situazione da cui



risultava un fatturato del primo semestre 2013 pari ad € 350.000, che sommati al fatturato del secondo semestre allegato dalla ricorrente (€ 153.000) danno la cifra totale di € 503.000.

Ed infatti, coerentemente con tale premessa, la mandante aveva prospettato all'agente un importo provvigionale di € 60.000 (la percentuale concordata era del 9,5%).

Tuttavia, risulta *per tabulas* che i dati originariamente forniti dalla società erano inveritieri: è infatti documentato che l'importo del fatturato 2013 era stato pari in effetti ad € 285.351 (doc. 4 conv., *e-mail* in data 14/2/14), cioè ad un importo di molto inferiore rispetto a quello prima comunicato all'agente.

Due considerazioni s'impongono in base a quanto detto.

Anzitutto, risulta evidente che l'incremento di fatturato del 48% rispetto all'anno precedente era così elevato da essere con tutta verosimiglianza irraggiungibile per il [REDACTED] se si considera che l'aumento medio richiesto agli altri agenti era inferiore al 10% (doc. 4 ric.).

La ricorrente, peraltro, sembra alludere alla circostanza che nel 2013 il fatturato era stato basso in quanto la zona poi assegnata al ricorrente era stata coperta da agenti non in esclusiva, il che avrebbe giustificato l'entità dell'aumento prospettato per il 2014.

Ma dal doc. 7 prodotto dalla stessa ricorrente emerge al contrario che il fatturato 2013 era stato superiore rispetto all'anno precedente.

In secondo luogo, si rileva che l'agente, anche qualora avesse raggiunto l'obiettivo irrealisticamente assegnatogli (€ 423.000), avrebbe percepito provvigioni per € 41.685, cioè una cifra ben inferiore rispetto a quanto, in mala fede, prospettato all'agente medesimo fin dall'inizio dalla controparte (€ 60.000); ciò vale, *a fortiori*, se il convenuto avesse anche solo mantenuto il fatturato del 2013, pari ad € 285.351, posto che in tal caso avrebbe percepito la somma ancora inferiore di € 27.108,34.

Alla luce di tutto quanto precede, deve ritenersi che sussista la giusta causa di recesso, poiché l'agente era destinato da un lato, a non raggiungere l'obiettivo assegnatogli, rendendosi così inadempiente, dall'altro, a guadagnare assai meno di quanto prospettato dalla controparte.



In sostanza, il convenuto, al momento del recesso, aveva più che solidi elementi per addivenire, con un grado di ragionevole certezza, ad una prognosi assolutamente infausta, dal suo punto di vista, circa gli sviluppi del rapporto, il che rendeva legittima la scelta di svincolarsi immediatamente.

La ricorrente, dunque, deve pagare l'indennità di mancato preavviso, incontestatamente quantificata dal convenuto in € 11.867,25 ai quali vanno aggiunti gli interessi legali con decorrenza dall'1/4/14 ex art. 7 A.E.C. in atti.

Va infine accolta la domanda dell'agente relativa alle provvigioni, nella misura (non specificamente contestata) di € 995,50 oltre rivalutazione ed interessi legali dalla domanda al saldo.

Le spese, liquidate come da dispositivo, seguono la soccombenza.

P.Q.M.

Il Giudice,

-rigetta il ricorso;

-condanna la ricorrente al pagamento in favore del convenuto della somma di € 11.867,25 oltre interessi legali dall'1/4/14 al saldo, nonché della somma di € 995,50 oltre rivalutazione ed interessi legali dalla domanda al saldo;

-condanna la ricorrente alle spese che liquida in € [REDACTED] per il compenso al difensore, oltre spese generali, CPA ed IVA;

-60 giorni per il deposito della sentenza.

Pisa, 5/12/17

Il Giudice

