

TI_GERICHTE 12.2008.241 vom 9. Februar 2010

TI Tribunale d'appello, 2010-02-09, IT

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ti_gerichte_12.2008.241

FR: TI_GERICHTE 12.2008.241 du 9 février 2010

IT: TI_GERICHTE 12.2008.241 del 9 febbraio 2010

Regeste

Contratto di lavoro, interpretazione di clausola sulla provvigione, nesso di causalità tra attività del lavoratore e conclusione dei contratti da considerare per la provvigione

Erwägungen

E. 1

Controversa in appello rimane l'interpretazione che il Pretore ha fatto della clausola contrattuale relativa al diritto a provvigioni. Mentre per il primo giudice questa clausola va interpretata nel senso che, in assenza di convenzione contraria, il diritto è subordinato all'esistenza – da provare dall'attore in base alle regole generali in materia di onere probatorio (art. 8 CC) - di un nesso di causalità tra l'attività svolta e la conclusione di ogni singolo contratto, per l'appellante tale diritto nasce a prescindere dall'esistenza di una simile condizione.

E. 2

ad art. 322b CO).

E. 3

Fatta questa premessa, occorre esaminare se nel caso di specie esiste una convenzione tra le parti che consenta di prescindere dalla necessità di un nesso di causalità tra l'attività svolta dal lavoratore e la conclusione di ogni singolo contratto per il quale è rivendicato il versamento di una provvigione. Confrontato a una controversia relativa all'interpretazione di una clausola contrattuale, il giudice deve innanzitutto cercare di determinare quale fosse la volontà dei contraenti al momento della sua stipulazione (art. 18 CO). Il contenuto di un contratto viene determinato in primo luogo mediante l'interpretazione soggettiva, ovvero ricercando la vera e concorde volontà dei contraenti, anziché stare alla denominazione o alle parole inesatte adoperate, per errore o allo scopo di nascondere la vera natura del contratto (art. 18 cpv. 1 CO). Se la reale volontà delle parti non può essere stabilita o è divergente, il giudice deve interpretare le dichiarazioni fatte e i comportamenti in base al principio dell'affidamento (DTF 131 III 217 consid. 3; 129 III 664 consid. 3.1; 128 III 265 consid. 3a). Egli deve pertanto ricercare il senso che, secondo le regole della buona fede, ogni contraente poteva e doveva ragionevolmente dare alle dichiarazioni dell'altra parte tenuto conto dell'insieme delle circostanze (DTF 131 III 268 consid. 5.1.3), quali lo scopo del contratto, avuto riguardo agli interessi delle parti al momento della stipula (DTF 100 II 155; Jäggi/Gauch, Zürcher Kommentar, n. 362, 363, 370 e segg. ad art. 18 CO; Kramer/Schmidlin, Berner Kommentar, n. 35 ad art. 18 CO), le loro condizioni personali, specie l'attività professionale, le conoscenze e l'esperienza (DTF 118 Ia 297; Jäggi/Gauch, op. cit., n. 364 e rif. ad art. 18 CO), se del caso i preliminari della contrattazione e anche il comportamento successivo dei contraenti (Jäggi/Gauch, op. cit., n. 357 e segg. ad art. 18

CO) ed in particolare il tipo di adempimento effettuato (Kramer/Schmidlin , op. cit., n. 28 ad art. 18 CO). Il principio dell'affidamento permette di imputare a una parte il senso oggettivo di una sua dichiarazione o di un suo comportamento anche qualora ciò non corrisponda alla sua intima volontà (DTF 129 III 118 consid. 2.5).

E. 4

Nel caso di specie, la reale volontà delle parti circa il significato da attribuire alla clausola in esame non ha potuto essere stabilita con chiarezza o era quanto meno divergente. Mentre infatti per la convenuta il riconoscimento di una provvigione sarebbe stato vincolato alla condizione che l'utile netto realizzato dal datore di lavoro a seguito dell'attività svolta dal proprio dipendente superasse lo stipendio da questi percepito o quanto meno al fatto che i nuovi affari stipulati fossero riconducibili ad attività svolte dal suo direttore commerciale, per l'appellante il diritto alla provvigione nasceva indipendentemente dal suo intervento inteso come un'azione procurante un affare concreto. La clausola contrattuale va di conseguenza interpretata secondo il principio dell'affidamento, come ha giustamente ritenuto il Pretore.

E. 5

Per l'appellante, il fatto che la clausola contrattuale estendesse il diritto a provvigioni anche agli affari conclusi con clienti già in portafoglio _____, che erano quindi già stati acquisiti, dimostrerebbe l'esistenza di una convenzione che faceva astrazione dalla necessità di un intervento causale del direttore commerciale per la conclusione dell'affare perché attesterebbe che la provvigione era dovuta a prescindere che il cliente fosse o meno da lui portato. Questa interpretazione non è tuttavia oggettivamente sostenibile. Il fatto che la provvigione maturasse a prescindere che il cliente fosse o meno portato dal direttore commerciale – come effettivamente poteva accadere in relazione ai nuovi affari conclusi con clienti già esistenti – non toglie che anche in questo caso il diritto alla provvigione potesse (eventualmente) essere subordinato all'intervento causale del direttore commerciale, dato che anche un nuovo affare con un cliente già preesistente andava prima acquisito. L'appellante sembra a tal riguardo confondere questi due concetti. Portare un nuovo cliente e svolgere un'attività in nesso causale con la conclusione di un nuovo affare non sono (necessariamente) la stessa cosa. Orbene, la clausola non dice nulla a proposito dell'intervento richiesto o non richiesto dal direttore commerciale per la conclusione di un nuovo affare, bensì si limita a stabilire le modalità per la determinazione della provvigione, a dipendenza che l'affare fosse concluso con clienti nuovi oppure con clienti già in portafoglio. Niente di più. La conclusione tratta dall'appellante non è pertanto giustificata.

E. 6

L'appellante ritiene inoltre che anche le motivazioni che hanno portato alla disdetta del contratto di lavoro, e in particolare i comportamenti assunti dalla convenuta successivamente alla sua richiesta di incassare le provvigioni, come pure le (fallite) trattative tra le parti per giungere alla conclusione di uno nuovo sarebbero determinanti per valutare la portata della clausola in esame. Contesta di conseguenza la valutazione del primo giudice che ha ritenuto irrilevanti, ai fini del giudizio, queste circostanze. Ma anche su questo punto la sentenza di primo grado non è censurabile.

E. 6.1

In merito alle reali motivazioni del licenziamento, dall'appellante percepito quale reazione della convenuta alle sue (legittime) richieste di corrispondere le provvigioni pattuite, va

premessi come per quest'ultima, per quanto osservato in prima sede, il rapporto di lavoro sarebbe in realtà stato sciolto in considerazione dell'apporto pressoché nullo dell'attore alle vendite. Comunque sia, la valutazione del primo giudice è corretta perché l'accertamento dei reali motivi del licenziamento non risolverebbe ancora la – sola – questione litigiosa, ossia quella di sapere se la clausola contrattuale giustificava effettivamente, come lo pretende l'interessato, il pagamento di provvigioni indipendentemente dall'attività da lui svolta.

E. 6.2

Contrariamente a quanto sostenuto, l'appellante non può quindi dedurre un elemento a favore della sua tesi dalla bozza di “Brokerage agreement”, redatta il 6 luglio 2004 in seguito alla notifica della disdetta (doc. E, F). Tale bozza avrebbe dovuto ridefinire il ruolo dell'interessato che non avrebbe più rivestito la funzione di direttore commerciale, bensì di mandatario esterno della convenuta (doc. F). A ben vedere però questa bozza non è di alcun aiuto interpretativo della clausola di provvigione in esame, non fosse altro perché è l'appellante stesso ad averla allestita e perché comunque la proposta non ha trovato l'accordo della convenuta.

E. 6.3

Né egli può infine inferire un'ammissione esplicita della convenuta a favore dell'interpretazione da lui sostenuta dal prospetto che A _____, dipendente _____ gli ha trasmesso il 3 giugno 2004 – in seguito a sua richiesta del 27 maggio precedente – con riferimento ai “ricavi effettivamente incassati da _____” durante il periodo agosto 2003 – maggio 2004 (doc. D). A parte il fatto che il prospetto in parola non dice nulla a proposito del diritto a provvigione dell'interessato, il documento accenna a una situazione passiva di fr. 115'709.05, in cui i costi relativi alla sua posizione risultano di molto superiori ai ricavi incassati. Ora, questi rilievi non corroborano la posizione dell'appellante, bensì sembrerebbero piuttosto confortare la tesi inizialmente sostenuta dall'appellata, ma poi scartata – in quanto ritenuta non provata - dal Pretore e non più riproposta con le osservazioni all'appello, secondo cui il pagamento delle provvigioni sarebbe dipeso dalla condizione che l'utile netto conseguito dal datore di lavoro a seguito dell'attività svolta dal proprio dipendente superasse lo stipendio di quest'ultimo.

E. 7

Visto quanto precede, la clausola litigiosa, interpretata oggettivamente, si limita pertanto unicamente a definire il momento in cui nasce il diritto a provvigione e gli affari per i quali essa è dovuta, stabilendo percentuali differenziate, o comunque da definire di volta in volta con la direzione, a dipendenza del genere di affare concluso e del genere di clientela coinvolta. Per contro, analogamente al tenore dell'art. 322b cpv. 1 CO, essa non dice nulla di preciso a proposito dell'intervento richiesto dal lavoratore in relazione alla conclusione dell'affare. Poiché la clausola contrattuale non precisa questo aspetto, occorre rifarsi all'art. 322b CO per completare la convenzione delle parti (DTF 128 III 174 consid. 2b). In mancanza di una chiara convenzione contraria, va così tenuto conto dello scopo economico della provvigione che intende motivare – con un sistema di remunerazione piuttosto usuale anche per persone con posizione dirigenziale, come era quella assunta dall'appellante (v. DTF 90 II 483 consid. 2) - il lavoratore alla conclusione di nuovi affari e ricompensarlo in funzione dei risultati ottenuti. In tali condizioni non era dunque immaginabile che la convenuta fosse disposta a pagare provvigioni indipendentemente dal contributo fornito dal

suo direttore commerciale.

E. 8

È vero che l'appellante contesta ugualmente l'applicabilità al caso di specie dei principi posti dal Tribunale federale in DTF 128 III 174. Tuttavia questa contestazione è infondata. Secondo l'appellante, nella cennata sentenza la Corte federale avrebbe sviluppato i principi appena esposti in assenza di una clausola contrattuale che fissava delle regole precise sulle condizioni per l'elargizione di provvigioni, mentre la clausola in disamina nel presente appello evidenzerebbe la volontà del datore di lavoro di elargirle per tutti gli affari conclusi. Sennonché nella fattispecie esaminata in DTF 128 III 174, come del resto pure nel caso che ci occupa, il contratto regolava chiaramente, anche se in maniera generica, l'operazione commerciale che conferiva il diritto poiché - in aggiunta a un salario fisso - stabiliva una provvigione predefinita "sur le montant de chaque contrat signé". A non essere chiaro, poiché il contratto era silente al riguardo - come del resto lo è anche nel caso che ci occupa - era invece unicamente il contributo preteso dal lavoratore per la conclusione del contratto. Questo silenzio è stato interpretato dal Tribunale federale in DTF 128 III 174 e nulla osta all'applicabilità degli stessi principi nel caso di specie. Per l'appellante la giurisprudenza di cui alla DTF 128 III 174 non sarebbe inoltre applicabile alla sua situazione perché, a differenza di quella che sarebbe stata l'attività principale del dipendente nella citata sentenza ("trouver des nouveaux clients"), nessun elemento agli atti lascerebbe intendere che nel suo caso egli dovesse, in via principale o anche solo parziale, occuparsi dell'acquisizione di clientela. A sostegno di questo argomento rinvia alla audizione testimoniale di F _____, dipendente della convenuta presso la succursale di _____. Questa tesi, però, oltre a non tenere in debito conto lo scopo economico della provvigione che per sua natura intende motivare il partner contrattuale a procurare degli affari, non trova a ben vedere chiara conferma nemmeno nella deposizione richiamata dall'appellante. Il teste F _____, infatti, rievocando le circostanze che avevano portato alla assunzione dell'attore, ha infatti avuto modo di precisare come all'epoca la convenuta, avendo "una lacuna nel presidiare il territorio" e non disponendo di un rappresentante commerciale, intendesse (con l'assunzione dell'appellante, ndr.) colmare questa lacuna e sfruttare le conoscenze di materia informatica _____ - precedente datore di lavoro di quest'ultimo - affinché la società consociata _____ ne potesse beneficiare (act. X, verbale 5 ottobre 2006, pag. 3). Anche per questa ragione non vi è motivo per non applicare la giurisprudenza di cui alla DTF 128 III 174.

E. 9

Come ha retamente ritenuto il Pretore, per poter esigere il versamento delle provvigioni pattuite l'appellante avrebbe pertanto dovuto provare - in base alle regole generali in materia di onere probatorio (art. 8 CC) - l'esistenza di un nesso di causalità tra la sua attività e la conclusione di ogni singolo contratto per il quale rivendica la prestazione. Sennonché in questa sede egli nemmeno più allega né tenta di spiegare di avere assunto un ruolo particolare e indispensabile alla conclusione degli affari sui quali rivendica il versamento di provvigioni (cfr. DTF 128 III 174 consid. 2b in fine). Ne discende che l'appello deve essere respinto, senza che occorra pronunciarsi sull'eventuale carenza di legittimazione passiva della convenuta in relazione alle pretese avanzate sui contratti conclusi da _____.

E. 10

Gli oneri processuali e le ripetibili, calcolati su un valore litigioso di fr. 39'419.80, seguono la soccombenza (art. 148 CPC). Per i quali motivi, richiamati l'art. 148 CPC e la TG pronuncia : 1. L'appello 24 novembre 2008 di AP 1 è respinto . 2. Le spese della procedura d'appello, consistenti in: a) tassa di giustizia fr. 2'000.- b) spese fr. 100.- totale fr. 2'100.- già anticipate dall'appellante, restano a suo carico con l'obbligo di rifondere alla parte appellata fr. 2'300.- per ripetibili. 3. Intimazione: - - Comunicazione alla Pretura del Distretto di Lugano, sezione 2 Per la seconda Camera civile del Tribunale d'appello La presidente Il segretario

Rimedi giuridici Nelle cause a carattere pecuniario è dato ricorso in materia civile al Tribunale federale, 1000 Losanna 14, entro 30 giorni dalla notificazione del testo integrale della decisione (art. 100 cpv. 1 LTF), se il valore litigioso ammonta ad almeno fr. 15'000.- nelle vertenze in materia di diritto del lavoro e di locazione e ad almeno fr. 30'000.- negli altri casi; per valori inferiori il ricorso è ammissibile se la controversia concerne una questione di diritto fondamentale (art. 74 cpv. 2 LTF). Qualora non sia dato il ricorso in materia civile è possibile riproporre negli stessi termini ricorso sussidiario in materia costituzionale (art. 113, 117 LTF). La parte che intende impugnare la decisione sia con un ricorso ordinario sia con un ricorso in materia costituzionale deve presentare entrambi i ricorsi con una sola e medesima istanza (art. 119 LTF).

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.