



TRIBUNALE ORDINARIO di RAVENNA

sezione CIVILE

Oggi **18 gennaio 2024**, innanzi al Giudice dott. DARIO BERNARDI, in udienza da remoto ai sensi degli artt. 127 e 127-bis c.p.c. (visto l'art. 196-duodecies disp. att. c.p.c.), su piattaforma Microsoft Teams;

il giudice dà atto di riconoscere (in quanto noti all'ufficio o comunque identificatisi) a video tutti i partecipanti alla stanza virtuale predisposta dal DGSIA e che gli stessi riescono pienamente a sentire l'audio della riunione e a comunicare;

i partecipanti assicurano che non sono in atto collegamenti con soggetti non legittimati e che non sono presenti soggetti non legittimati nei luoghi da cui sono in collegamento.

in particolare che sono presenti:

Per la parte ricorrente, compare l'avvocato ZOLI CARLO, il quale si riporta ai propri atti e insiste in tutte le richieste (anche istruttorie) in essi formulate;

Per la parte resistente compare l'avvocato ELENA ZANNI in sostituzione di NASSO MARIATERESA, la quale si riporta ai propri atti e insiste in tutte le richieste (anche istruttorie) in essi formulate, comprese le note istruttorie;

L'udienza da remoto si svolge con il consenso di tutti i soggetti appena indicati, i quali dichiarano di rinunciare a far valere qualunque questione relativa alle modalità di svolgimento dell'udienza da remoto;

I difensori concludono come da rispettivi atti introduttivi, rinunciando alla presenza al momento della lettura della sentenza.

Il Giudice

si ritira in camera di consiglio all'esito della quale provvede a dare lettura integrale della sentenza, da considerarsi pubblicata con la sottoscrizione del presente verbale (alla lettura nessuno è presente per le parti).

Il Giudice

dott. DARIO BERNARDI



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE ORDINARIO di RAVENNA

Sezione Lavoro CIVILE

Settore lavoro

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott. Dario Bernardi
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r.g. **688/2022** promossa da:

MORENO MOTOR COMPANY SRL rappresentato e difeso dall'avv. ZOLI CARLO

RICORRENTE

contro

INPS RAVENNA rappresentato e difeso dall'avv. NASSO MARIATERESA

RESISTENTE

CONCLUSIONI

Le parti hanno concluso come da verbale d'udienza di precisazione delle conclusioni.

MOTIVI DELLA DECISIONE

Con ricorso MORENO MOTOR COMPANY SRL proponeva opposizione avverso l'avviso di addebito n. 39320220000828030000 notificato il 5.10.2022 e relativo omessi contributi previdenziali, somme aggiuntive e sanzioni, per il periodo 1/2015-2/2019 per

il complessivo importo di € 2.230.002,10, convenendo in giudizio INPS e SCCI SPA. INPS e SCCI SPA si costituivano in giudizio, eccependo la seconda la propria carenza di legittimazione ed entrambe sostenendo l'infondatezza del ricorso.

La causa veniva istruita acquisendo la documentazione allegata (in particolare i verbali di sommarie informazioni) all'accertamento compiuto da parte della G.D.F. (processo verbale di constatazione della GDF di Ravenna n. 0360981/2019 del 24.10.2019) dal quale è poi derivato il credito contributivo per cui è causa.

Va premessa l'effettiva non legittimazione di SCCI SPA, posto che il credito per cui è causa non risulta tra quelli oggetto di cessione a tale società.

Nel merito il ricorso è infondato, risultando il credito vantato da INPS sussistente.

L'oggetto dell'odierno contendere riguarda la qualificazione quali lavoratori autonomi (agenti o procacciatori d'affari) o piuttosto quali subordinati, dagli addetti alle vendite di mezzi di trasporto (così la visura camerale dell'opponente: *“autovetture, autoveicoli industriali, macchine agricole e per movimento terra, fuori strada, roulotte, camper, rimorchi e semi-rimorchi, motocicli, biciclette, autoscafi, sia nuove che usate, sia in nome proprio e/o quale concessionaria o in rappresentanza di terzi”*) che operavano all'interno dei punti vendita (concessionarie: ve ne erano 4) gestite dalla ricorrente ed in particolare presso quello di Faenza.

I rapporti venivano formalizzati come autonomi, ma l'accertamento della G.D.F. li riqualificava nel senso della subordinazione.

Va premesso che da tale verbale sono originate una serie di controversie e di sentenze (con esito parrebbe prevalentemente contrario a quanto sul punto ritenuto dalla G.D..) tributarie che, in questo giudizio, non rilevano direttamente (le parti sono diverse, ovviamente), se non nella sola ed esclusiva misura in cui da esse possano derivare argomenti persuasivi per decidere la seguente controversia.

E va subito detto che gli argomenti utilizzati in quelle sentenze (possibilità di svolgere attività sia come subordinato che come autonomo ed onere della prova in concreto non assolto da parte dell'amministrazione finanziaria) non appaiono persuasive.

Gli elementi raccolti dalla G.D.F. (e che, come si dirà, sono pacifici, ciò che rende superflua l'istruttoria orale richiesta dall'opponente) ci consegnano al contrario un quadro univoco nel quale il distacco dei rapporti dal modello dell'agenzia (o del procacciamento di affari) è evidente, come è altrettanto evidente l'approdo degli stessi nell'ambito della subordinazione.

Gli agenti (e i procacciatori di affari: non risultano sul punto in realtà allegate diverse modalità di operatività, limitandosi la differenza al solo *nomen iuris* dalle parti scelto in fase di contrattualizzazione; le informazioni raccolte dalla G.D.F. ci consegnano anche per i procacciatori, analoghe modalità di esecuzione del contratto, con presenza presso le concessionarie e fisso mensile) operavano esclusivamente negli spazi delle concessionarie della ricorrente ed in particolare presso quella di Faenza.

Tali concessionarie avevano orari di apertura e gli agenti li rispettavano, posto che era evidentemente impossibile operare a concessionarie chiuse.

Gli agenti erano tenuti ad avvisare e giustificare le assenze: ciò risulta in modo oltremodo evidente da una agenda elettronica rinvenuta presso i computers datoriali contenente l'elenco delle varie assenze e delle relative giustificazioni.

Proprio l'entità e la qualità delle stesse (tra cui le giustificazioni "incontro all'asilo", "dentista", "vaccino bimbe", "malattia" "pediatra", "assenza uscita anticipata") rendono chiara la necessità di assoluta e assidua presenza nei locali aziendali destinati all'esposizione e alle vendite dei veicoli da commercializzare, tanto che a tale presenza si può derogare solo per ragioni ben specificate, tali da concretizzarsi in permessi autorizzati nell'ambito del lavoro dipendente.

Tale prova documentale (di provenienza dalla parte contro la quale la stessa sviluppa la sua efficacia dimostrativa) supera la eventuale prova contraria richiesta ("29. *Gli agenti decidono (e decidevano) liberamente quando adempiere ai propri incarichi e quando assentarsi, senza dover chiedere alcuna autorizzazione*"), posto che è a tutti evidente come coloro ai quali è consentito assentarsi "liberamente" non devono dare spiegazioni sulle motivazioni dell'assenza (tanto più in quanto riferite a dati personali di rilievo).

Gli agenti venivano pagati con un fisso (non certamente irrisorio: si va dagli 800 ai 1000 euro in base ai verbali di sommarie informazioni) al quale si aggiungevano le provvigioni sul venduto.

Non vi era alcun portafoglio clienti, posto che i clienti erano quelli che arrivavano in concessionaria e venivano quindi indirizzati in modo “equo” ai singoli venditori, oltre che quelli che in precedenza avevano telefonato per prendere appuntamento e quindi parlare con i venditori in concessionaria.

Non vi era alcun “giro” clienti da fare all’esterno della concessionaria.

Tutti tali elementi rendono palese l’assenza degli elementi propri del contratto di agenzia i quali, in rapporto al lavoro subordinato, secondo la giurisprudenza, sono da ravvisarsi in ciò che *“L'elemento distintivo tra il rapporto di agenzia e il rapporto di lavoro subordinato va individuato nella circostanza che il primo ha per oggetto lo svolgimento a favore del preponente di un'attività economica esercitata in forma imprenditoriale, con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che si manifesta nell'autonomia nella scelta dei tempi e dei modi della stessa, pur nel rispetto - secondo il disposto dall'art. 1746 cod. civ. - delle istruzioni ricevute dal preponente, mentre oggetto del secondo è la prestazione, in regime di subordinazione, di energie lavorative, il cui risultato rientra esclusivamente nella sfera giuridica dell'imprenditore, che sopporta il rischio dell'attività svolta. (Nella specie, la S.C. ha ritenuto che il Corte territoriale avesse fatto corretta applicazione di tale principio, escludendo la sussistenza di un rapporto di subordinazione atteso che, da un lato, svolgendo l'interessato attività di propagandista o promotore per la vendita di apparecchiature didattiche per la scuola e le università, i suoi orari dovevano necessariamente coincidere con quelli di apertura di tali istituzioni e non costituivano un indice decisivo, mentre, dall'altro, il medesimo si era più volte qualificato, nel corso del rapporto, come agente e non dipendente, il suo contratto era stato concluso per sostituire un altro precedente agente e non aveva alcun obbligo di giustificare le proprie assenze)”*: Cass. 9696/2009.

Non vi è alcuna autonomia organizzativa: l'agente non pianifica nulla di proprio (p.e. giri clienti) e deve semplicemente essere presente in concessionaria per accogliere gli avventori, come un normale venditore (*"24. L'attività degli agenti si svolge (e si svolgeva) in prevalenza all'interno dei locali aziendali e tenuto conto dei relativi orari di apertura (dal lunedì al venerdì dalle 8.30 alle 12.30 e dalle 14.30 alle 19.00, il sabato dalle 9.00 alle 12.30 ed in alcuni periodi anche la domenica dalle 15.00 alle 18.00), in ragione del fatto che negli stessi sono esposte le autovetture da vendere (nella specie non è, infatti, pensabile un "campionario" da portare in visione ai clienti al di fuori dell'autosalone!"*: così il ricorso).

Non giova sul punto il cap. 27 di parte ricorrente (*"La prestazione degli agenti si svolge (e si svolgeva) non necessariamente presso la sede di Faenza, ma anche presso le altre sedi di Bologna, Cesena e Forlì, nonché al di fuori dei locali aziendali in caso di visite dirette ai clienti, per partecipare a fiere e ad eventi di carattere commerciale, nonché a corsi di formazione promossi dalle "case mandanti": anche in tali occasioni gli agenti si organizzano (e si organizzavano) in autonomia ed in autonomia decidono il tempo da dedicare ai diversi incombenzi"*).

Il fatto che i soggetti in questione potessero lavorare anche presso altri punti vendita della ricorrente (Bologna, Cesena, Forlì) nulla sposta in termini di autonomia, posto che si rimane sempre all'interno del perimetro aziendale e che anche un lavoratore dipendente può essere temporaneamente destinato a trasferte o a distacchi più o meno frequenti o comunque – restandosi nel perimetro aziendale – ad essere comandato ad operare presso vari punti vendita del datore di lavoro, ma sempre in base in base alle necessità dell'azienda, ciò che è evidente proprio dalle regole imposte a livello rendicontativo delle presenze e delle assenze (ciò che, evidentemente, è sintomo anch'esso contrario al concetto di autonomia).

Allo stesso modo per la partecipazione a corsi di formazione e fiere, che anche i dipendenti commerciali effettuano.

Infine, sulle visite presso i clienti, la allegazione è oltremodo generica, non foss'altro

perché non si è indicato alcuno di questi ipotetici clienti “fissi” o ricorrenti (come è noto il mercato del consumatore di auto è fatto di clienti “occasionalisti”, considerato che le autovetture hanno una durata di vita pluriennale e che non è prassi cambiarle frequentemente; un cliente di tipo diverso, quale una flotta di autonoleggi sarebbe stato facilmente indicabile nell’ambito del capitolo di prova) meritevoli di essere andati a trovare (a fronte di un dato pacifico che la prestazione veniva resa presso i locali commerciali con modalità dell’addetto vendite).

Nemmeno rileva che i soggetti di cui si discute si recassero a lavorare (come visto in concessionaria) con la propria autovettura (“28. *Per effettuare gli spostamenti necessari alla propria attività gli agenti si avvalgono della propria autovettura personale e sostengono direttamente tutte le conseguenti spese di trasferta*”): così il ricorso) posto che questo avviene – in quanto attività non eterodiretta da parte del datore e che anzi si colloca a monte o “prima” della prestazione lavorativa – anche nell’ambito della subordinazione (mentre, come detto, l’inesistenza del giro visite presso i clienti – ciò che in tesi sarebbe eterodiretto e quindi prestazione lavorativa – esclude buona parte dei costi ordinari dell’agente, ossia l’utilizzo dell’automobile e il carburante).

Il tutto, peraltro, a valle di un sistema di concessione di vendita, nel quale è già la casa madre che impone alla concessionaria le condizioni di vendita al pubblico dei prodotti da commercializzare (“*La concessione di vendita è un contratto atipico, non inquadrabile tra quelli di scambio con prestazioni periodiche, ma qualificabile come contratto-quadro, in forza del quale il concessionario assume l’obbligo di promuovere la rivendita di prodotti (veicoli e pezzi di ricambio) che gli vengono forniti, mediante la stipulazione, a condizioni predeterminate, di singoli contratti di acquisto, ovvero l’obbligo di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti, alle condizioni fissate nell’accordo iniziale*”: Cass. n. 3990/2010) e, dunque, resta ben poco da lasciare alla fantasia delle concessionarie e dei suoi dipendenti e collaboratori, ai quali vengono semplicemente comunicate le regole delle singole campagne commerciali (“22. *I Sigg.ri Brienza e Melandri forniscono ai componenti delle rispettive squadre le indicazioni*

operative relative alle diverse campagne commerciali stabilite dalle “case mandanti” e con gli stessi si raffrontano per condividere strategie, obiettivi e criticità”: ricorso).

Manca inoltre la garanzia dell'esclusiva (1743 c.c.), posto che vi erano 16 soggetti tutti operanti sul medesimo territorio.

La retribuzione dell'agente non dipende solo dalle provvigioni, essendovi anche una quota fissa (che male si concilia con il rischio d'impresa dell'agente), che nulla ha a che fare con il venduto e che quindi è fuori dal sinallagma tipico dell'agenzia (*“In relazione alla norma di cui all'art. 1748 cod.civ., di carattere ordinatorio, le parti stipulanti il contratto di agenzia possono prevedere forme di compenso delle prestazioni dell'agente diverse dalla provvigione determinata in misura percentuale sull'importo degli affari trattati (come ad esempio un somma fissa per ogni contratto concluso) con l'unico limite costituito dalla natura del contratto, che preclude la fissazione del corrispettivo mediante una retribuzione fissa svincolata dal rapporto con la quantità e l'ammontare degli affari promossi; le stesse parti possono anche derogare alla disposizione del secondo comma della norma citata - secondo cui se l'affare ha avuto esecuzione parziale, la provvigione spetta all'agente in proporzione della parte eseguita - non solo stabilendo la nozione di parte eseguita e la misura della proporzione, ma anche ricorrendo a criteri diversi di determinazione del compenso dell'agente”*: Cass. n. 10588/1991).

Sul punto, il capitolo di prova di parte ricorrente e teso in qualche modo a sminuire l'esistenza del fisso (*“17. L'eventuale componente fissa del compenso dell'agente dipende a sua volta da fattori variabili, in quanto è comunque subordinata al 100% di un numero minimo di vendite andate a buon fine, confermate (interamente o parzialmente) ogni trimestre”*) è evidentemente inammissibile perché (1) il contratto e con ciò sicuramente i suoi elementi essenziali – tra cui l'entità delle provvigioni – va provato per iscritto e qui (2) non sono state prodotte le schede separate e sottoscritte annualmente indicanti le provvigioni e il sistema di determinazione delle stesse, mentre (3) il capitolo di prova in sé e per sé considerato risulta assolutamente generico (non si

indica evidentemente il contenuto della pattuizione che la parte pretende di provare per testi).

In tutto questo appare ben chiaro come la “foglia di fico” del canone di utilizzo della postazione lavorativa (*“26. Per lo svolgimento delle attività loro affidate gli agenti si avvalgono (e si sono avvalsi) di una postazione operativa presso le sedi della Preponente dotata di scrivania, computer e telefono: per l'utilizzo di tali strumenti gli agenti corrispondono (ed hanno corrisposto) a Moreno Motor Company s.r.l. un canone di locazione annuo di € 600,00 (v. art. 8.2. contratti di agenzia: doc. 8. Tale circostanza è stata, peraltro, confermata dalla stessa GDF)”*: così il ricorso), pagato dagli agenti in favore della concessionaria (dal quale dovrebbero emergere il rischio d'impresa e l'autonomia dell'agente), lungi dall'emergere come elemento decisivo, non rappresenti che un maldestro tentativo di dissimulare il rapporto lavoro subordinato (a questo punto, a parità di condizioni, è chiaro che ogni subordinato potrebbe noleggiare gli strumenti di lavoro dal proprio datore: il tornio, le scope, il vassoio, la cucina, solo per stare al classico; il computer per gli impiegati e questo condurrebbe immediatamente al superamento del modello del lavoro subordinato).

Ne consegue che, mentre difettano gli elementi di autonomia dell'agenzia, sono presenti gli indici di subordinazione, quale la presenza assidua e fissa sul luogo di lavoro, il rispetto dell'orario di lavoro e la necessità di giustificarsi in caso contrario, elemento invero di formidabile distinzione rispetto al negozio di agenzia (non si è mai sentito un agente giustificarsi per il vaccino alle figlie, non perché non le vaccini, ma perché in quel caso si organizza e non mette appuntamenti nelle giornate in cui non risulta occupato, né vi è qualcuno che lo sostituisce).

Invero, la giurisprudenza di legittimità sul punto è consolidata (*“L'elemento distintivo tra il rapporto di agenzia e il rapporto di lavoro subordinato va individuato nella circostanza che il primo ha per oggetto lo svolgimento a favore del preponente di un'attività economica esercitata con organizzazione di mezzi e assunzione del rischio da parte dell'agente, che è legato da un semplice rapporto di collaborazione con il*

preponente, al quale deve fornire le informazioni utili al fine di valutare la convenienza degli affari, mentre oggetto del secondo è la prestazione, in regime di subordinazione, di energie lavorative, il cui risultato rientra esclusivamente nella sfera giuridica dell'imprenditore, che sopporta il rischio dell'attività svolta. (Nella specie, la S.C. ha ritenuto che il giudice di merito avesse fatto corretta applicazione di tale principio, qualificando come rapporto di lavoro subordinato l'attività svolta alle dipendenze di una compagnia di assicurazione, in considerazione di indici quali l'inserimento del lavoratore nell'organizzazione aziendale della compagnia, la soggezione alle direttive dell'Istituto, l'obbligo di rispettare un orario giornaliero di presenza in ufficio, la predeterminazione dei clienti da visitare e degli itinerari, l'obbligo di avvisare in caso di assenza, l'obbligo di partecipare a riunioni per riferire sull'attività svolta, il rimborso spese e la copertura assicurativa per malattie e gli assegni familiari, pur in presenza di un diverso nomen iuris risultante dalla lettera di incarico)": 9060/2004).

Tutto questo mal si presta ad essere ribaltato per mezzo della generica assunzione che *“Ogni attività umana economicamente rilevante può essere oggetto sia di rapporto di lavoro subordinato che di rapporto di lavoro autonomo, a seconda delle modalità del suo svolgimento”* (massima tralatizia di legittimità, necessariamente necessitante di essere integrata).

È proprio il ritagliare da parte del datore di lavoro (evidentemente nell'esercizio del potere direttivo e, dunque, della subordinazione) del rapporto con le modalità sopra descritte (inesistenza di un portafoglio di clientela, inesistenza di visite alla clientela, assenza di autonomia nell'organizzazione dell'attività, obbligo di presenza in azienda e di rispetto dell'orario, giustificazione delle assenze, pagamento di un fisso che prescinde dalle vendite) che impedisce di considerare i nostri agenti/procacciatori null'altro di diverso che lavoratori subordinati.

Nemmeno può rilevare, in presenza degli elementi oggettivi testé descritti e propri della subordinazione e non propri dell'agenzia, una mera propensione interiore, dei lavoratori coinvolti, di essere “autonomi” (dal che l'irrilevanza di ogni capitolo di prova in questo

senso: cap. “18. Gli agenti che nel tempo hanno operato per conto di Moreno Motor Company s.r.l. hanno sempre lavorato in autonomia ed hanno goduto della più ampia libertà di gestione ed organizzazione delle attività di competenza, senza subire alcun controllo o ingerenza da parte della Società preponente”; “30. Le eventuali comunicazioni di assenze (doc. 10) sono (ed erano) unicamente finalizzate alla riorganizzazione e ri-coordinamento delle attività degli agenti, così da portare a compimento le strategie commerciali e le conseguenti vendite, tenuto conto delle necessità della Preponente, dalle “case costruttrici” e dei clienti”).

Sui procacciatori d'affari, come detto, identiche modalità operative (non vi è prova specifica tesa a contestare che essi operassero presso le concessionarie, rispettando gli orari e beneficiassero del compenso fisso, come risultato in sede di S.I.T. rese alla G.D.F.: STEAFNO TEDALDI: postazione fissa presso show room; orario 8.30-12.30; 14.30-19.00; fisso di € 750 + provvigioni; PAGLIA GIANNANTONIO, trovato dalla G.D.F. ad una postazione fissa all'interno dell'azienda con tanto di cartellino di riconoscimento appuntato, con orario fisso 8.30-12.30; 14.30-19.00 e, al sabato, 9.00-12.30 e 15.00-18.30; MAURIZI ALESSANDRO – che peraltro alla G.D.F. si presenta come agente – con orario di lavoro fisso, analogo a quello di tutti gli altri, ma che si occupa anche di curare il “sito internet”, attività evidentemente che nulla ha a che fare con il procacciamento d'affari e che evidenzia ancora di più – e non ce n'era bisogno – la messa a disposizione delle energie lavorative e, quindi, la subordinazione; MAMINI ANDREA, pure al lavoro con cartellino appuntato e presso la postazione fissa ed orario di lavoro fisso come per gli altri).

Se tutto quanto qui scritto è vero per l'agente, esso vale vieppiù per il procacciatore d'affari che rispetto all'agente avrebbe addirittura la possibilità di scegliere liberamente se e quanto lavorare, non avendo un preciso obbligo di attivarsi (tutto questo è evidentemente incompatibile con l'inserimento in pianta stabile in una rete di vendita fissa, in concessionaria, che laddove l'addetto manchi postula che il datore di lavoro sia informato al fine di sostituirlo).

Anche la censura relativa all'asserita illegittimità dell'impianto sanzionatorio applicato (art. 116, comma 8°, lettera b) è infondata, posto che l'occultamento del rapporto subordinato dietro lo schermo dell'autonomia non può che avere avuto l'esclusivo effetto dell'evasione (fiscale e contributiva), sussistendo evidentemente il dolo specifico al riguardo (esemplare la questione dell'affitto della scrivania ai dipendenti).

In conclusione il ricorso va respinto.

Le spese di lite seguono la soccombenza (3 fasi) e sono liquidate in dispositivo.

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando, ogni diversa istanza ed eccezione disattesa o assorbita, così dispone:

- 1) respinge il ricorso e revoca la sospensiva;
- 2) condanna la ricorrente a rimborsare ad INPS le spese di lite, che si liquidano in € 20.000,00 per compensi, oltre i.v.a., c.p.a. e 15,00 % per rimborso spese generali.

Ravenna, 18 gennaio 2024

Il Giudice

dott. Dario Bernardi