



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

SEZIONE LAVORO

La Corte d'Appello, nella persona dei consiglieri

Carlo Coco

Marcella Angelini

Luca Mascini

ha pronunciato la seguente

Presidente

Consigliere relatore

Consigliere

SENTENZA N. <u>717/2024</u>
Deposita il <u>30/12/2024</u>
R.G. n. <u>251/24</u>
Cron. n. <u>2894/2024</u>

SENTENZA

nella causa di II grado iscritta al n. 251/2024 RGA promossa da:

MORENO MOTOR COMPANY s.r.l. con il patrocinio dell'avv. Carlo ZOLI

appellante

contro

INPS SEDE PROVINCIALE DI RAVENNA, con il patrocinio dell'avv. Maria LUPOLI e
dell'avv. Oreste MANZI

appellato

Oggetto: Obbligo contributivo del datore di lavoro

posta in decisione all'udienza collegiale del giorno 12/12/2024

udita la relazione della causa fatta dal Consigliere dott. Marcella Angelini;

sentite le parti e viste le conclusioni dalle medesime rassegnate e come in atti;
esaminati gli atti e i documenti di causa,

Concisa esposizione delle ragioni di fatto e di diritto della decisione

1. Come riassunto nella sentenza qui appellata, "con ricorso MORENO MOTOR COMPANY s.r.l. 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."

Accolta l'eccezione di difetto di legittimazione di SCCI s.p.a., il Tribunale respingeva il ricorso, con aggravio di spese, dando atto che dall'accertamento ispettivo erano scaturite controversie in sede tributaria (che riteneva non rilevanti in senso favorevole alla società ricorrente) e ritenendo che la causa fosse documentalmente istruita, così respingendo le richieste istruttorie dell'una e dell'altra parte.

Premesso che *"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"*, il Tribunale valorizzava gli elementi desumibili dalla documentazione in atti, quali

- l'operatività dei lavoratori esclusivamente negli spazi delle concessionarie;
- il rispetto degli orari di apertura e chiusura;
- la necessità da parte loro di giustificare le assenze;
- la necessità di assoluta e assidua presenza nei locali;
- il pagamento con un fisso significativo (tra € 800,00 e € 1.000,00) cui si aggiungevano le provvigioni sul venduto;
- l'inesistenza di un portafoglio clienti;
- la mancanza di attività all'esterno della concessionaria.

Il Tribunale osservava come gli elementi di cui sopra denotassero la mancanza di quello che caratterizza il contratto di agenzia, noto 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". Evidenziava poi che difettava qualsiasi autonomia organizzativa e che

lo spostamento dei singoli lavoratori da una ad altra concessionaria non mutava la natura del rapporto, *“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”*.

Generiche erano ritenute le allegazioni circa le visite presso i clienti - *“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)”* – e del tutto irrilevante il fatto che i lavoratori in questione si recassero a lavorare con mezzo proprio.

Ancora, il primo giudice sottolineava che la stessa organizzazione commerciale era tale da svuotare di qualsiasi autonomia e possibile iniziativa l'attività degli addetti: *“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 ... 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”*.

Il Tribunale valorizzava poi la regolamentazione economica, ritenendo inammissibile il capitolo di prova (n. 17) volto a dimostrare una sorta di aleatorietà del *fisso mensile* e giudicava simulato il contratto di locazione formalizzato con i singoli presunti agenti per l'utilizzo della postazione operativa presso le sedi della proponente.

Da ultimo, assimilati i soggetti qualificati procacciatori di affari a quelli indicati come agenti, il primo giudice escludeva qualsiasi rilevanza di una sorta di loro *“propensione interiore”*, escludendo i capitoli di prova ritenuti funzionali alla relativa dimostrazione (capp. 18 e 30).

2. Ha proposto appello la società MORENO MOTOR COMPANY s.r.l., esponendo, nelle prime 16 pagine, l'iter processuale e le difese svolte in prime cure; fino a pag. 22 il contenuto della decisione impugnata; fino a pag. 29 la normativa e la giurisprudenza di settore, anche eurounitaria.

Con il **primo motivo**, l'appellante censura la decisione per avere il Tribunale fatto malgoverno degli elementi istruttori a disposizione, fraintendendo la *ratio* della normativa, anche e soprattutto nella chiave evolutiva della figura dell'agente (*“... non più dedita a svolgere “la propria attività in forma itinerante o fuori della sede del preponente”, come preso atto anche dalla Corte di Giustizia europea, soprattutto nel*

settore dell'Automotive, quale quello di specie, di pari passo con la tipologia del cliente.

Invero, su tale peculiare settore ha inciso grandemente il commercio online, sviluppatosi ben prima dei vari lockdown, che ne hanno comunque dato una spinta decisiva. Ciò ha provocato una correlativa crescita delle attività digitali, con un rapporto più diretto col cliente ed una maggiore conoscenza delle sue preferenze: il cliente, infatti, tende ad informarsi in prima battuta sul web, per poi recarsi in concessionaria ed essere consigliato, vedere, toccare e provare e infine acquistare l'automobile.

Diretta conseguenza di tale approccio è anche la necessità che l'agente proponga un'offerta coerente, tra le fasi online e quelle offline, sia come prezzo, che come brand experience, soprattutto quando la ricerca del cliente cada su un determinato tipo di marca, anche con riflessi sull'usato (si pensi ad es., al c.d. usato a Km zero): questo comporta indubbiamente che in tale settore l'attività dell'agente di commercio non possa che essere svolta prevalentemente in loco (ovvero nei locali della mandante) non solo perché è il luogo ove si trovano i modelli e/o le marche ricercati dal cliente, o comunque analoghi per la tipologia dell'autoveicolo cui è orientato, ma anche perché è il luogo ove, di norma, si svolge il primo contatto col potenziale cliente, sia con accesso online sul web della concessionaria, sia con accesso direttamente al salone").

La società evidenzia

- a) che lo svolgimento dell'attività negli spazi delle concessionarie è modalità di organizzazione del lavoro del tutto compatibile con il rapporto di agenzia;
- b) che la locazione della postazione lavorativa era precisamente funzionale allo svolgimento dell'attività di promozione (come confermato dal Giudice Tributario)
- c) che non era inibito ai lavoratori reperire clientela anche fuori dai locali aziendali e la mancata indicazione di specifiche visite a clientela era dovuta proprio alla loro autonomia organizzativa (che impediva alla società di conoscere se e quando l'agente si recava in visita ad un cliente esterno);
- d) che – al contrario di quanto affermato in sentenza - non vi era alcuna imposizione di presenze nei locali aziendali e l'agenda contenente le annotazioni delle assenze degli agenti era a loro disposizione soltanto (circostanza ignorata dal Tribunale): "atteso il peculiare settore merceologico (Automotive) e luogo (salone espositivo della preponente) in cui gli agenti svolgono la propria attività di promozione, l'utilizzo di tale agenda rispondeva ad oggettive esigenze di mera organizzazione ed efficiente coordinamento interno degli agenti stessi in vista di una migliore gestione degli appuntamenti utili a soddisfare al meglio i bisogni della clientela, oltre che delle loro necessarie riunioni di coordinamento. Ed invero, sul fronte della clientela, la segnalazione dell'assenza non riguardava gli appuntamenti già fissati dall'agente interessato, posto che, in tal caso, è ovvio - come pure suggerito in sentenza (v. pag. 9) - che lo stesso poteva organizzarsi da sé, spostando per tempo gli appuntamenti, ovvero evitando di fissarne nel giorno indicato: la segnalazione riguardava quelle ipotesi in cui nella data e/o

periodo segnalato dall'Agente, un cliente si fosse presentato spontaneamente agli spazi espositivi, ovvero avesse contattato via web la Società, chiedendo un appuntamento in giornata. Ecco che conoscere per tempo quando l'Agente specializzato in un determinato brand o settore (auto nuove o usate) fosse stato assente era funzionale ad una agevole riorganizzazione e ri-coordinamento interno delle attività, così da portare a compimento le strategie commerciali e le conseguenti vendite, tenuto conto delle necessità della Preponente, delle "case costruttrici" e dei clienti" (pag. 33 appello);

- e) che le comunicazioni di assenza da parte degli agenti erano del tutto indipendenti da qualsiasi volontà della preponente e ben pochi collaboratori indicavano una disponibilità ad essere reperibili (mentre altri si spingevano addirittura a fare ironia sulla loro indisponibilità¹; peraltro (a differenza di quanto rappresentato nella sentenza) solo alcuni davano indicazioni della ragione della propria assenza e molte giornate sono prive di qualsiasi annotazione;
- f) che quanto indicato quale fisso mensile era in realtà sempre e comunque correlato alle vendite effettuate, quale sorta di anticipo provvigionale e dunque una forma di incentivazione dell'attività promozionale (tenendo conto altresì del fatto che la provvigione non era calcolata solo sul venduto ma anche sulle domande di intervento finanziario o di copertura assicurativa accettata);
- g) che la mancanza di un portafoglio clienti e di una zona di esclusiva non smentiscono la genuinità del rapporto di agenzia, trattandosi di elementi naturali ma non essenziali del contratto (Cass. 21073/2007 ed altre).

Con il **secondo motivo**, l'appellante contesta, comunque, che sia stato dimostrato da parte dell'INPS (cui incombe il relativo onere) l'elemento della subordinazione, che si estrinseca in ordini specifici ovvero nell'assoggettamento al potere di controllo e di direzione, gerarchico e disciplinare. A sostegno della mancanza di qualsiasi prova in tale senso, evidenzia che *"... lo stesso Giudice di primo grado ha negato persino la sussistenza delle istruzioni, tipiche del contratto di agenzia, da parte della Società preponente odierna appellante, ritenendo erroneamente che agli agenti fossero "semplicemente comunicate le regole delle singole campagne commerciali" (v. pag. 7, sent.), laddove, al contrario, come emerge anche dalle annotazioni sulla stessa agenda degli agenti, costoro erano soggetti solamente ad un'attività di costante coordinamento ed informazione, attraverso riunioni di tipo commerciale, formazione sui finanziamenti, linee guida delle case automobilistiche, in adempimento al previsto dovere della Preponente di fornire tutte quelle informazioni ed istruzioni funzionali, oltre che necessarie, allo svolgimento dell'attività di promozione degli affari assegnata ai medesimi"* (pagg. 43-44 appello). Così facendo, il Tribunale avrebbe finito per dare rilevanza decisiva a elementi del tutto sussidiari e secondari,

¹ *"... si veda anche Michael Scaparra, che nel comunicare che il 24.2.2018, "nel pomeriggio non ci sono. Provo a essere reperibile", ha ironicamente aggiunto "X urgenze chiamare ... il 118", a sottolineare comunque la sua indisponibilità"* (pag. 35 appello)

di mero ausilio laddove fosse stato riscontrato il nucleo identificativo della subordinazione, costituito dalla etero-direzione, qui affermato assente.

Con il **terzo motivo** – in via di subordine – la società contesta la ritenuta legittimità delle sanzioni irrogate ai sensi della lett. b) dell'art. 116 comma 8 L. 388/2000, in difetto della volontarietà della violazione e in presenza, per contro, di regolare esposizione delle somme erogate, chiedendo dunque che, ove non ravvisata la fondatezza dei precedenti motivi, sia applicata la sanzione più lieve ex art. 116 comma 8 lett. a).

In conclusione, l'appellante ha evidenziato che, comunque, i distinti rapporti devono trovare distinta analisi e trattazione.

3. Si è ricostituito il contraddittorio con la costituzione dell'INPS, che ha contestato la fondatezza del gravame, chiedendone il rigetto sulla scorta degli argomenti contenuti nella sentenza impugnata.

4. La causa è stata istruita con l'acquisizione della documentazione già prodotta dalle parti ed è stata decisa come da infrascritto dispositivo, per i seguenti motivi.

5. L'appello è infondato e ai limiti della temerarietà.

Occorre infatti prendere le mosse dalla nota distinzione, scolpita efficacemente da Cassazione civile sez. lav., 5/12/2018, n. 31487, secondo cui, come già ricordato dal Tribunale, *“l'elemento distintivo tra il rapporto di agenzia e il 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 modi della stessa, nel rispetto delle istruzioni del preponente, mentre oggetto del secondo è la prestazione, in regime di subordinazione, di energie lavorative, il cui risultato rientra esclusivamente nella sfera dell'imprenditore, che sopporta il rischio dell'attività svolta”*.

Sono dunque sufficienti ben poche parole per confutare le diffuse ma non persuasive argomentazioni di parte appellante, laddove, in assoluta mancanza di qualsiasi elemento di *imprenditorialità* in capo ai lavoratori in questione e a fronte, per contro, della pluralità di dati di fatto enunciati nella sentenza (che vengono “avviliti” a cc.dd. elementi sussidiari), adducono a confutazione circostanze quali la possibilità, da parte degli “agenti”, di reperire clientela anche al di fuori dei locali aziendali, perchè loro non inibito², valorizzano la mancanza di una vera e propria imposizione di turni

² “... agli agenti non era precluso di reperire clientela anche fuori dai locali aziendali. Infatti, non corrisponde al vero che “il mercato del consumatore di auto è fatto di clienti ‘occasional’, considerando che le autovetture hanno una durata di vita pluriennale e che non è prassi cambiarle frequentemente”, come ritenuto per di più “noto” dal Giudice di primo grado per negare la presenza di clienti esterni. Se così fosse, allora, la Società preponente non avrebbe avuto bisogno di dare mandato ad un nutrito gruppo di agenti (almeno 16, oltre ai procacciatori di affari) per implementare (ma anche mantenere) il portafoglio aziendale, come invece dimostrato dai ragguardevoli importi percepiti, negli anni, a titolo di corrispettivo da parte degli agenti medesimi (v. doc. 9, fasc. Società, primo grado).

Il punto è che il motivo per cui la Società non ha “indicato alcuno (degli) ipotetici clienti ‘fissi’ o ricorrenti” visitati dagli agenti all'esterno dei locali espositivi (v. pag. 7, sent.) è rappresentato proprio dall'autonomia organizzativa esplicita dagli agenti, su cui la Società preponente, odierna appellante, non ha – e non deve avere – alcun controllo. Come fa la preponente a sapere se e quando l'agente si è recato

e sottolineano come il compenso erogato ai collaboratori fosse sostanzialmente sempre un anticipo provvigionale, revocabile in caso di mancato raggiungimento del fatturato 'a sostegno'.

Ebbene, quanto ai primi due aspetti, pare sufficiente evidenziare come sarebbe stato davvero paradossale che la "preponente" vietasse la promozione dei propri prodotti se effettuata con le modalità tipiche dell'agenzia e adottasse modalità di controllo e di direzione tanto pregnanti da esplicitare di per sè e immediatamente la negata subordinazione.

Quanto alla modalità di erogazione dei compensi, invece, trattasi precisamente di uno dei vantaggi organizzativi della società: le minori garanzie retributive (e, per quanto qui rileva, contributive) proprie del rapporto di agenzia erano estese a rapporti che, invece, si caratterizzavano per la messa a disposizione del tempo e delle energie dei prestatori di lavoro.

La presunta evoluzione del settore dell'*automotive* si presenta come un esercizio di retorica, quasi che non si appartenga al notorio che, anche ai nostri giorni, chi intende acquistare una macchina si reca nella concessionaria che commercializza i modelli di interesse (eventualmente prima analizzati e comparati sui siti di pertinenza).

Nè sono indicate le modalità attraverso le quali i collaboratori avrebbero posto in essere l'attività caratterizzante i rapporti di presunta agenzia o *procacciamento di affari*; per contro, la società ricorrente/appellante dimostra di esserne del tutto all'oscuro, tanto da affermare, con vera e propria arditezza: "... il motivo per cui la Società non ha "indicato alcuno (degli) ipotetici clienti 'fissi' o ricorrenti" visitati dagli agenti all'esterno dei locali espositivi (...) è rappresentato proprio dall'autonomia organizzativa esplicita dagli agenti, su cui la Società preponente, odierna appellante, non ha - e non deve avere - alcun controllo. Come fa la preponente a sapere se e quando l'agente si è recato in visita ad un cliente esterno? Come fa a sapere se la provvigione pagata riguardava un cliente reperito all'esterno dall'agente?" (pag. 31 appello).

L'inverosimiglianza manifesta dell'argomento deriva dalla difficile sostenibilità della tesi difensiva, che contraddice la comune esperienza e offende, per così dire, il buon senso.

vedere dichiarazioni di

Davide Alessandri

Marco Brienza,

Alessandro Giunchi,

Alessandro Melandri,

Dezio Paoletti,

Michael Scaparra,

Letizia Coveri,

Roberta Bellucci e

Albina Katadzic

in visita ad un cliente esterno? Come fa a sapere se la provvigione pagata riguardava un cliente reperito all'esterno dall'agente? Quand'anche si fosse trattato del caso, per la verità poco frequente, suggerito in sentenza, di vendita ad "una flotta di autonoleggi" (v. pag. 7, cit.), la correlativa attività di promozione avrebbe potuto comunque aver luogo negli spazi commerciali della Società, direttamente con il rappresentante di tale presunta "flotta", all'uopo chiamato dallo stesso agente (sic!)" (pag. 31 appello)

L'analisi delle dichiarazioni degli interessati conduce a conferme ulteriori (si veda a campione quanto riportato da Fontana Roberto³, Bartoletti Carlo⁴ e Bertoni Paolo. E' interessante notare che solo quest'ultimo ha negato di aver ricevuto direttive e di aver comunicato assenze, precisando tuttavia di aver cessato il rapporto dopo il periodo di prova per non aver trovato nello svolgimento del lavoro le caratteristiche attese: *"Ho inviato il mio curriculum alla Moreno Motor Comany s.r.l. e sono stato contattato da un signore chiamato Dezio, il quale mi ha proposto di essere un venditore interno. Io gli ho risposto che avrei voluto maggiore flessibilità, infatti lavorare in sede voleva dire avere degli orari fissi e far parte di un ingranaggio che comportava minore autonomia. Ho chiesto di effettuare un periodo di prova di tre mesi e in questo periodo sono riuscito a vendere quattro o 5 auto... Ho avuto la sensazione, parlando con altri agenti di commercio all'interno della Moreno Motor Comany s.r.l., che il settore della vendita di autoveicoli funziona in questo modo; la maggior parte degli autosaloni ha dei venditori a partita IVA in quanto sicuramente*

3

- di aver ricevuto ordini/direttive dal Sig. Melandri Alessandro e Fiamenghi Giovanni nella loro qualità rispettivamente di Direttore vendite e socio della Moreno Motor Company
- di aver comunicato le eventuali assenze/ ferie/permessi/riposi per malattie al Sig Melandri Alessandro nella sua qualità di Direttore vendite;
- che il potere disciplinare nei suoi confronti è stato esercitato dal Sig. Fiamenghi Giovanni nella sua qualità di socio della Moreno Motor Company
- di chiedere di andar via prima della fine dell'orario di lavoro per motivi personali al Sig Melandri Alessandro nella sua qualità di Direttore vendite o tramite mail o per telefono;
- In merito al contenuto del presente atto il lavoratore ha spontaneamente reso le seguenti dichiarazioni: *" il cliente una volta giunto presso la sede della Moreno Motor Company viene accolto da una impiegata alla reception che fa da filtro alle richieste del soggetto interessato all'acquisto sia del nuovo che dell'usato. Successivamente l'addetta alla reception smista la clientela in base alle esigenze del cliente ed una rotazione tra agenti quanto più equa possibile. Il periodo in cui ho prestato la mia attività lavorativa presso la Moreno Motor Company ho avuto sempre la consapevolezza di essere impegnato quotidianamente come un dipendente più che come un lavoratore autonomo/imprenditore.*

4

- di aver effettuato il seguente orario di lavoro giornaliero: 08:30 alle 12:30 alle 14:30 alle 19:00 compreso il sabato mattina e saltuariamente qualche domenica durante le "porte aperte" pubblicate dalle case automobilistiche;
- di aver emesso fattura nei confronti della Moreno Motor Company Srl, per i seguenti periodi: da Gennaio 2012 a Giugno 2014 le fatture sono state saldate a mezzo: ☐ contante; ☐ assegno bancario; ☒ accredito c/c, con periodicità: ☒ mensile ☐ in via anticipata ☒ in via posticipata corrisposte dalla società Moreno Motor Company Srl nella sua qualità di preponente del contratto di agenzia stipulato tra le parti.
- di aver ricevuto ordini/direttive dal Sig Melandri Alessandro nella sua qualità di Responsabile vendite;
- di aver comunicato le eventuali assenze/ ferie/permessi/riposi per malattie Sig Melandri Alessandro nella sua qualità di Responsabile vendite;
- di chiedere di andar via prima della fine dell'orario di lavoro per motivi personali ci si coordinava tra colleghi comunicando eventuali ritardi e necessità;
- In merito al contenuto del presente atto il lavoratore ha spontaneamente reso le seguenti dichiarazioni: *" il cliente una volta giunto presso la sede della Moreno Motor Company viene ricevuto da una impiegata alla reception la quale faceva da filtro alle richieste delle persone interessate ad acquistare delle autovetture nuove o usate. Successivamente l'addetta alla reception assegnava la clientela in base alle necessità del cliente, mediante un criterio di turnover tra agenti quanto più equa possibile. L'acquisizione di clientela al di fuori dei locali aziendali è avvenuta se non ricordo male limitatamente alla mia parentela. Le ferie venivano accordate tra i vari agenti e veniva predisposto un piano di comune accordo tra noi venditori ed il Sig. Melandri il quale coordinava i periodi di assenza. Nel periodo in cui ho lavorato presso la Moreno percepivo un fisso più un variabile in base alle vendite effettuate."*

costa meno al titolare del salone ... Dopo il periodo di prova ho deciso di interrompere il rapporto di lavoro in quanto il mio metodo di vendita si addiceva poco rispetto all'organizzazione della Moreno Motor Comany s.r.l." (così le dichiarazioni del Bertoni, in atti INPS)

Ulteriori approfondimenti si ritengono superflui: la richiesta di analisi per così dire "individuale" formulata a chiusura dell'atto di appello appare funzionale a una non giustificata dilatazione dei tempi (e dei costi) del processo.

Le ragioni di cui sopra danno conto dell'infondatezza del **terzo motivo**: la forma data ai rapporti è da ritenersi funzionale alla minimizzazione dei costi, anche contributivi, e siffatta condotta integra i presupposti della norma, che sanziona la condotta dolosa del datore di lavoro⁵, tale essendo quella connotata di consapevolezza e volontà di evadere i maggiori importi. La siderale distanza del modello contrattuale prescelto dalla vera dinamica del rapporto impedisce di ravvisare in capo all'imprenditore una buona fede nell'organizzazione aziendale - a nulla rilevando che i rapporti fossero formalizzati (cosa di per sè neutra, perchè, in suo difetto, ben altre e più severe sarebbero state le sanzioni) e non vale dunque a ricondurre la fattispecie alla più lieve ipotesi della lett. a) dell'art. 116 comma 8 L. 388/2000⁶, che presuppone una corrispondenza tra forma e sostanza dei rapporti sottratti a contribuzione.

6. Le spese del grado - liquidate tenendo conto del valore di causa come dichiarato dalla stessa appellante (€2.230mila€) e con riferimento ai valori medi delle tre fasi svolte (di studio, introduttiva e decisionale) - seguono la soccombenza, senza ragioni di attenuazione.

7. Deve altresì darsi atto della sussistenza dei presupposti processuali previsti dal novellato art. 131-quater, D.P.R. n. 115/02, ai fini del versamento da parte dell'appellante di un ulteriore importo a titolo di contributo unificato pari a quello dovuto per l'impugnazione.

⁵ in caso di evasione connessa a registrazioni, denunce o dichiarazioni obbligatorie omesse o non conformi al vero, poste in essere con l'intenzione specifica di non versare i contributi o premi mediante l'occultamento di rapporti di lavoro in essere

⁶ nel caso di mancato o ritardato pagamento di contributi o premi, il cui ammontare è rilevabile dalle denunce e/o registrazioni obbligatorie...

P.q.m.

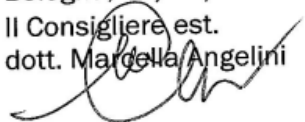
La Corte d'Appello - sezione lavoro, definitivamente pronunciando sull'appello proposto da MORENO MOTOR COMPANY s.r.l. avverso la sentenza n. 43/2024 del Tribunale di Ravenna resa e pubblicata il giorno 18/1/2024, ogni diversa e contraria domanda o eccezione disattesa, assorbita o respinta,

1. rigetta l'appello;
2. condanna la società appellante al pagamento delle spese del grado, liquidate in €.30.000,00 per compenso, oltre 15% per spese generali ed oltre IVA e CPA come per legge;
3. dà atto della sussistenza dei presupposti processuali previsti dal novellato art. 13^{1-quater}, D.P.R. n. 115/02, ai fini del versamento da parte dell'appellante di un ulteriore importo a titolo di contributo unificato pari a quello dovuto per l'impugnazione.

Bologna, 12/12/2024

Il Consigliere est.

dott. Mariella Angelini



Il Presidente
dott. Carlo Coco



minuta depositata il giorno 23.12.2024

IL FUNZIONARIO UFF
DOTT. GIACOMO CAPPA

