

**N. R.G.**

**REPUBBLICA ITALIANA  
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO  
LA CORTE D'APPELLO DI TORINO  
SEZIONE PRIMA CIVILE**

RIUNITA IN CAMERA DI CONSIGLIO NELLE PERSONE DEGLI ILL.MI SIGG.RI MAGISTRATI:

**Dott.ssa Gabriella Ratti****Dott.ssa Silvia Orlando****Dott.ssa Eleonora Montserrat Pappalettere****PRESIDENTE RELATORE****CONSIGLIERE****CONSIGLIERE**

ha pronunciato la seguente

**SENTENZA**

nella causa civile d'appello iscritta nel **R.G.** promossa da:

*Parte\_1* con sede in , C.F.  
*P.IVA\_1* , in persona del legale rappresentante *pro tempore*, Sig.ra *Parte\_1*  
rappresentata e difesa dall'Avv. con Studio in ed ivi  
elettivamente domiciliata

*parte appellante*

**contro**

*Controparte\_1* **a socio unico**, C.F. e P. IVA  
*P.IVA\_2* , con sede legale in in persona del legale  
rappresentante *pro tempore* Ing. *Controparte\_2* rappresentata e difesa, anche disgiuntamente  
tra loro, dagli Avv.ti con Studio in ,  
ed ivi elettivamente domiciliata

*parte appellata e appellante incidentale*

**CONCLUSIONI DELLE PARTI**Per parte appellante

«- *contrariis reiectis*;

- *dichiarare la nullità della sentenza 24-25/07/2024 n. 4310/2024 del Tribunale di Torino per i motivi illustrati al capo 4a) ed al paragrafo 5) dell'atto di appello;*

- *in totale riforma della sentenza 24-25/07/2024 n. 4310/2024 del Tribunale di Torino:*

*A) ammettere le prove per interrogatorio formale e per testimoni sui capitoli n. 2, 3, 8, 14, 18, 20 e 24 della narrativa in fatto dell'atto di citazione introduttivo del giudizio di primo grado, che di seguito si trascrivono, da leggersi come preceduti dalle parole "vero che":*

*2) dal 1999 fino al 31/12/2012 **Parte\_1** svolgeva per conto di **CP\_1** attività di procacciatrice d'affari per la ricerca di distributori dei prodotti della stessa **CP\_1** in Germania; a decorrere dal 01/01/2013 quest'attività era proseguita da **Parte\_1** (di seguito <sup>Pa</sup>), con la quale il 06/01/2014 Farmen stipulava finalmente un contratto scritto di agenzia (doc\_1);*

*3) nel 1999 **CP\_1** produceva prodotti cosmetici per la cura dei capelli sia per conto terzi sia con i propri marchi Vitality's, Color Cream e Vita Style, operava senza una direzione artistica e senza un servizio di assistenza tecnica per la formazione dei parrucchieri sui propri prodotti, ed era assente dal mercato tedesco e priva di confezioni in lingua tedesca dei propri prodotti;*

*8) nel 2003 **CP\_1** iniziava a produrre la linea di colorazioni Vitality's Art Absolute con confezioni anche in lingua tedesca, e gradualmente si dotava di tecnici per la formazione dei parrucchieri nell'uso dei propri prodotti e di stilisti per lo svolgimento di eventi dimostrativi relativi ai propri prodotti (Karel Van Driessche, **Persona\_1**, **Persona\_2**, **Persona\_3** e **Per\_4** [...] - alcuni dei quali ( **Per\_2** e **Per\_3** ) procurati da **Controparte\_3** -, ed in occasione di tale eventi incaricava la **Pt\_1** di occuparsi degli inviti e dell'assistenza agli stilisti, ai tecnici ed ai clienti;*

*14) le trattative che avevano preceduto la stipulazione del contratto 02/05/2011 erano state condotte per **CP\_1** da **Controparte\_3** che inoltre assisteva l'ing. **Testimone\_1** (direttore commerciale e consigliere di amministrazione di **CP\_1** ) in occasione della sottoscrizione del contratto presso la sede di **CP\_1** in Settimo Torinese;*

*18) le trattative relative ai volumi di acquisto netti minimi pattuiti per il periodo 01/01/2014 31/12/2018, erano state condotte con l'amministratore delegato di **Controparte\_4** [...] **Controparte\_5** da <sup>Pa</sup> in persona di **Pt\_1** **CP\_3** la quale partecipava anche alla riunione nella quale il sig. **CP\_5** e l'ing. **Testimone\_1** concordavano formalmente tali volumi;*

20) le vendite dei prodotti oggetto del contratto di agenzia 06/01/2014 nella zona assegnata a *Pa* generavano nel 2014 € 1.583.083,00 di fatturato, € 1.264.336,38 di incassi ed € 101.141,66 di provvigioni (doc\_14, doc\_15, doc\_16) e nel 2015 € 2.170.273,00 di fatturato, € 1.732.860,25 di incassi ed € 138.628,82 di provvigioni (doc\_17, doc\_18, doc\_19, doc\_20, doc\_21, doc\_34, doc\_35);

24) nel 2018 l'ing. *Testimone\_1* avviava trattative con *CP\_6* - società con sede in Belgio facente parte del gruppo statunitense Sally Beauty Holdings Inc. e proprietaria di circa 200 negozi di prodotti cosmetici professionali per la bellezza e per la cura dei capelli in Francia, Belgio, Olanda, Germania e Spagna - al fine di venderle i prodotti *CP\_1* delle linee a marchio Vitality's per la messa in commercio nei suoi negozi in alcuni paesi europei tra cui la Germania. Si indicano quali testimoni:

- *Testimone\_2* sui capitoli di prova n. 2, 3, 8, e 24;
- *Tes\_3* sul capitolo di prova n. 2;
- *Tes\_4* sul capitolo di prova n. 2;
- *Controparte\_5* sui capitoli di prova n. 14 e 18;
- *Testimone\_5* sul capitolo di prova n. 20;
- *Testimone\_6* sul capitolo di prova n. 24.

B) ammettere le prove per interrogatorio formale e per testimoni sui capitoli n. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 e 8 formulati dall'appellante nella memoria ex art. 183, c. 6, n. 2, c.p.c., che di seguito si trascrivono, senza inversione dell'onere della prova:

1) vero che negli anni 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 e 2018 il sig. *Persona\_5* tenne, ogni anno, durante la fiera denominata "Top Hair" di Dusseldorf e nei locali in cui svolgeva tale fiera, esibizioni aventi per oggetto la realizzazione di acconciature femminili utilizzando i prodotti della linea Vitality's di *Controparte\_7*

2) vero che il sig. *Tes\_3* tenne le esibizioni di cui capitolo di prova n. 1 su richiesta di *Controparte\_7* in persona dell'ing. *Testimone\_1*

3) vero che nel 2019 Hair Haus GmbH e *Controparte\_7* organizzarono nel loro stand alla fiera denominata "Top Hair" in Dusseldorf, una presentazione dei prodotti della linea Vitality's senza alcuna esibizione avente per oggetto la realizzazione di acconciature femminili;

4) vero che il sig. *Testimone\_7* fu incaricato da *Controparte\_7* di ingaggiare le modelle necessarie per l'esibizione avente per oggetto la realizzazione di acconciature femminili utilizzando i prodotti della linea Vitality's di *Controparte\_7* che quest'ultima aveva incaricato il sig. *CP\_8* di tenere durante la fiera "Top Hair" del 2020 di Dusseldorf, nei locali di tale fiera;

5) vero che alla metà del mese di dicembre 2019 la sig. *Testimone\_8* responsabile Marketing, Comunicazione, Eventi & Education di *Controparte\_7* chiese alla sig. *Parte\_1* di accompagnare il 06.01.2020 a Rotkreuz, nella Svizzera Tedesca, dove doveva tenere un corso

di formazione per parrucchieri sui prodotti denominati Epurà, la sig. *Persona\_6*, e di fare da interprete durante il viaggio ed il corso di formazione, e la sig. *Pt\_1* accettò la proposta;

6) vero che in ciascuno degli anni 2013, 2015, 2016, 2017, 2018 e 2019 *Controparte\_7* organizzò un viaggio c.d. incentive per gli amministratori ed i migliori venditori di Hair Haus GmbH, e che ad ognuno di questi viaggi partecipò anche la sig. *Parte\_1*

7) vero che dal 1999 al 31.12.2012 la sig. *Parte\_1* svolse per conto di *CP\_7* [...] l'attività di ricerca di distributori dei prodotti della stessa *CP\_7* in Germania, e che dal 01.01.2013 tale attività fu proseguita dalla *Parte\_1* fino al 12.02.2020;

8) vero che quando, nel 1999, affidò alla sig. *Parte\_1* la ricerca di distributori dei propri prodotti in Germania, la *Controparte\_7* era assente dal mercato tedesco.

Si indicano quali testimoni:

- *Tes\_3* domiciliato in Valeggio sul Mincio, località Foroni 12, su capitoli n. 1 e 2;
- *Testimone\_9* domiciliato in Valeggio sul Mincio, località Foroni 12, su capitoli n. 1 e 2;
- *Testimone\_10* domiciliato in Verona, via Merano 1/d, sui capitoli n. 1 e 2;
- *Testimone\_11* domiciliato in Verona, via Merano 1/d, sui capitoli n. 1 e 2;
- *Testimone\_8* domiciliata in Settimo Torinese (TO, via Leinì 150, sui capitoli n. 3, 4, 5 e 6;
- *Tes\_12* presso Stile Divino Travel s.r.l., via Vittorio Emanuele II 37, Verduno (CN,) sul capitolo n. 6;
- *Testimone\_2* sui capitoli n. 7 e n. 8.

C) respingere le istanze istruttorie dell'appellata, e nel non creduto caso di ammissione dei capitoli di prova per interrogatorio formale e testimoni dell'appellata, ammettere l'appellante alla prova contraria, senza inversione dell'onere della prova:

- sul capitolo 5, con testimone la sig. *Testimone\_2*, residente in Torino, corso Peschiera 362;
- sul capitolo 30, con testimone il sig. *Testimone\_13* domiciliato presso BDC Beteiligungsgesellschaft GmbH & Co. KG, Weberstrasse 13, Ober Ramstadt, Repubblica Federale Tedesca;

D) ordinare a *Controparte\_1* ex art. 210 c.p.c., l'esibizione di un estratto del registro vendite (o registro delle fatture emesse) e di un estratto del libro giornale, relativi al periodo 01/01/2018-12/08/2020;

E) disporre una CTU volta a determinare l'ammontare delle somme dovute dall'appellata a [...] *Parte\_1* a titolo di indennità sostitutiva del preavviso o di risarcimento dei danni prodotti dalla mancata concessione del preavviso, di indennità prevista dall'art. 17 del contratto di agenzia 06/01/2014 (doc\_1), di indennità di cessazione del rapporto (art. 1751 c.c.) e di risarcimento dei danni domandati dall'appellante alle pag. 52-53 dell'atto di citazione e alle pag. 49 50 del presente atto;

- F) accertare e dichiarare l'inammissibilità delle contestazioni formulate da [...] Controparte\_1 indicate nel capitolo n. 3 della memoria ex art. 183, c. 6, n. 1, dell'appellante;
- G) accertare e dichiarare la nullità o l'illegittimità o l'inefficacia della risoluzione (o recesso) immediata per giusta causa del contratto di agenzia 06/01/2014 stipulato da [...] Controparte\_1 e da Parte\_1, comunicata da [...] Controparte\_1 con lettera datata 10/02/2020, e conseguentemente accertare e dichiarare che la suddetta risoluzione ha natura di recesso ad nutum ai sensi dell'art. 1750, c. 2, c.c., non dovuto ad un'inadempienza contrattuale imputabile a Parte\_1 [...] e comunicato senza dare il termine di preavviso previsto dall'art. 12 del contratto di agenzia 06/01/2014 e dall'art. 1750 c.c., e conseguentemente
- H) dichiarare tenuta e condannare Controparte\_1 a pagare a Parte\_1 la somma di € 68.000,00, o la maggior somma ritenuta giusta ed equa, a titolo di indennità sostitutiva del preavviso o, in subordine, a titolo di risarcimento dei danni per la mancata concessione del preavviso di cui all'art. 12 del contratto di agenzia 06/01/2014 ed all'art. 1750 c.c., oltre agli interessi di mora ex art. 5 D. Lgs. 231/2002, o in subordine agli interessi al tasso di cui all'art. 1284, c. 1, c.c. dal 12/02/2020 fino alla data della domanda giudiziale ed al tasso di cui all'art. 1284, c. 4, c.c. dalla data della domanda giudiziale fino al saldo, alla rivalutazione monetaria, ed agli accessori di legge,
- I) dichiarare tenuta e condannare Controparte\_1 a pagare a Parte\_1 Parte\_1 la somma di € 144.105,52 a titolo di indennità di fine rapporto ex art. 17 del contratto di agenzia 06/01/2014, oltre agli interessi di mora ex art. 5 D. Lgs. 231/2002, o in subordine agli interessi al tasso di cui all'art. 1284, c. 1, c.c. dal 12/02/2020 fino alla data della domanda giudiziale ed al tasso di cui all'art. 1284, c. 4, c.c. dalla data della domanda giudiziale fino al saldo, alla rivalutazione monetaria, ed agli accessori di legge, e
- J) dichiarare tenuta e condannare Controparte\_1 a pagare a Parte\_1 la somma di € 144.105,52 a titolo di indennità ex art. 1751 c.c., oltre agli interessi di mora ex art. 5 D. Lgs. 231/2002, o in subordine agli interessi al tasso di cui all'art. 1284, c. 1, c.c. dal 12/02/2020 fino alla data della domanda giudiziale ed al tasso di cui all'art. 1284, c. 4, c.c. dalla data della domanda giudiziale fino al saldo, alla rivalutazione monetaria, ed agli accessori di legge;
- K) in ogni caso, dichiarare tenuta e condannare Controparte\_1 [...] a pagare a Parte\_1 la somma di € 155.055,52 a titolo di risarcimento dei danni, o in subordine la somma di € 108.538,86 a titolo di risarcimento dei danni per perdita di chance, oltre agli interessi al tasso di cui all'art. 1284, c. 1, c.c. dalla data della costituzione in mora fino alla data della domanda giudiziale ed al tasso di cui all'art. 1284, c. 4, c.c. dalla data della domanda giudiziale fino al saldo, ed alla rivalutazione monetaria;

L) dichiarare nullo o inammissibile o in subordine respingere l'appello incidentale proposto da  
Controparte\_1

M) dichiarare tenuta e condannare Controparte\_1 a rimborsare a Parte\_1 le spese del giudizio di primo grado, compreso il rimborso forfetario delle spese generali;

- con vittoria di spese e compensi, compreso il rimborso forfetario delle spese generali, del presente giudizio d'appello, nonché del procedimento di mediazione n. 12/2025 svoltosi avanti all'organismo di Controparte\_9

Per parte appellata e appellante incidentale

«Voglia la Corte di Appello Ecc.ma

In via principale

Rigettare in quanto infondato l'appello avversario, confermando la sentenza di primo grado, se del caso anche con diversa motivazione, respingendo ogni domanda formulata nei confronti della Controparte\_1 a socio unico in quanto inammissibile e/o infondata, mandando per l'effetto la esponente assolta da ogni avversaria pretesa.

In via incidentale

In parziale riforma della sentenza n. 4310/24, resa tra le parti dal Tribunale di Torino in data 24 luglio 2024 e depositata in data 25 luglio 2024, ed in accoglimento dell'appello incidentale proposto, dichiarare tenuta e condannare la Parte\_1 in persona del legale rappresentante pro tempore, al risarcimento del danno cagionato alla [...] Controparte\_1 a socio unico dall'inadempimento da parte dell'Agente della promozione delle vendite di prodotti, nella misura accertata in corso di causa, anche in via equitativa.

Con il favore dei compensi e delle spese anche del presente grado di giudizio.

In via istruttoria

Ammettersi i seguenti capi di prova per interrogatorio formale e per testi, da intendersi premissi dalla dizione "Vero che":

I. SUI RAPPORTI TRA CP\_1 E Pt\_1

1) In costanza del rapporto per cui è causa, CP\_1 ha esteso le linee di prodotti proposti alla propria clientela, lanciando sul mercato:

- nell'anno 2006 la linea di prodotti a marchio "Fascinelle", sin dal principio ricompresa nel rapporto di procacciamento di affari con la Signora Pt\_1 (DOCUMENTO 02);
- nell'anno 2010 la linea di prodotti a marchio " CP\_10 " (DOCUMENTO 03).

2) Le linee di prodotto Fascinelle e NEÀ\SPA sono sempre state dotate di indicazioni in lingua tedesca sul packaging.

3) Parallelamente alla commercializzazione di linee di prodotto a marchio proprio (e segnatamente, "Vitality's", "CP\_10", "Fascinelle", etc.), CP\_1 ha sempre prodotto ed immesso sul mercato prodotti commercializzati secondo la formula del cd. "Private Label", in esecuzione della quale CP\_1 procedeva (e procede tuttora) alla vendita ai clienti di determinati quantitativi di solo prodotto (operando dunque alla stregua di un "terzista") sul presupposto che, in esecuzione di questo schema commerciale, era (ed è tuttora) il cliente a curarsi autonomamente della brandizzazione, del packaging e della commercializzazione utilizzando i propri segni distintivi.

4) La Signora Pt\_1 ha sottoposto a CP\_1 anche iniziative commerciali provenienti da clienti interessati all'acquisto di linee di colorazione commercializzate secondo la formula del cd. "Private Label" percependo le relative provvigioni.

5) In costanza del rapporto per cui è causa l'ing. Testimone\_1

(i) in occasione della riunione agenti tenutasi in data 18.12.2017 presso l'Air Palace Hotel di Leini (TO);

(ii) in occasione della riunione agenti tenutasi in data 21.12.2018 presso l'Air Palace Hotel di Leini (TO);

(iii) in occasione della riunione agenti tenutasi in data 30.08.2019 presso l'Air Palace Hotel di Leini (TO);

(iv) in occasione della riunione agenti tenutasi in data 20.12.2019 presso l'Air Palace Hotel di Leini (TO)

ha invitato l'Agente ad ampliare il perimetro della propria attività di promozione e, per l'effetto, potenziare la promozione delle ulteriori linee di prodotto aziendali, ivi compresi i prodotti commercializzati secondo lo schema del cd. "Private Label".

6) A fronte di tali richieste la Signora Pt\_1 (dapprima) e Pt\_1 (a seguito della stipulazione del mandato di agenzia) si sono sempre astenuti dal promuovere le vendite dei prodotti commercializzati secondo lo schema del cd. "Private Label", affermando che i detti prodotti (stante la mancata incidenza sul prezzo di fattori quali il packaging, il marketing, etc.) avrebbero avuto una marginalità a favore dell'Agente eccessivamente ridotta.

7) Già all'epoca dell'avvio del rapporto tra CP\_1 e la Signora Pt\_1 la Società aveva al proprio interno (ed ha tuttora) un dipartimento (il cd. "ufficio eventi") la cui attività era specificamente dedicata alla gestione operativa di tutte le attività logistiche ed organizzative (e segnatamente, a titolo esemplificativo: contatti con gli enti organizzatori, prenotazione degli alberghi, prenotazione ed organizzazione degli spostamenti, assistenza agli stilisti, assistenza al personale tecnico, assistenza ai clienti, etc) legate alle varie iniziative di formazione, ai viaggi di lavoro, alla partecipazione alle fiere di settore, etc. assunte da CP\_1 al fine di promuovere le vendite dei propri prodotti.

8) Durante il rapporto contrattuale con la signora **Pt\_1** in qualità di procacciatrice di affari, e in qualità di agente tramite la società **Pt\_1** il solo ufficio eventi si è occupato dell'attività di organizzazione degli eventi stessi, escludendo l'apporto di tutti gli agenti.

9) La Signora **Pt\_1** nel corso del rapporto con **CP\_1** ha dato corso ad attività logistiche ed organizzative legate alle iniziative di pertinenza dell'ufficio eventi, con particolare riferimento a tutte le fiere di Düsseldorf tenutesi dal 2015 al 2019.

10) Sin dalla fase iniziale del rapporto contrattuale intrattenuto con **CP\_1** la Signora **Pt\_1** ha scelto autonomamente gli sbocchi commerciali e ha negoziato autonomamente i relativi termini e condizioni, gestendo in autonomia ogni contatto diretto con i potenziali nuovi clienti.

11) L'Agente (al pari di tutti gli altri agenti di **CP\_1** disponeva di credenziali personali per accedere dal sito aziendale ad un'area riservata contenente tutta la documentazione e/o le informazioni rilevanti ai fini dell'esecuzione del mandato (quali, per esempio: schede dei prodotti, video istituzionali aziendali, immagini collezione e relativi diritti, foto eventi aziendali, loghi, foto di tutti i prodotti, catalogo e listini prezzi).

12) **Parte\_1** nel corso del rapporto contrattuale con **CP\_1** ha omesso di trasmettere i report mensili alla **CP\_1** stessa.

13) L'inserimento del signor **Parte\_2** in qualità di "responsabile export manager", a riporto diretto della direzione commerciale aziendale, è stato illustrato agli agenti (ivi compreso <sup>Pa</sup>) nel corso dell'International Marketing Meeting tenutosi in data 30.8.2019, con condivisione dell'organigramma risultante dal detto inserimento.

## II. SUI RAPPORTI CON **Controparte\_11**

14) Con particolare riferimento, a titolo esemplificativo, ai contatti intrattenuti dalla Signora **Pt\_1** con "Gieseke GmbH" ed "Euro-Friwa GmbH", nel corso del mese di settembre del 2008 l'ufficio commerciale di **CP\_1** nella persona della signora **Testimone\_5**, ha predisposto un'offerta indirizzata ai potenziali distributori, provvedendo quindi a trasmetterla alla Signora **Pt\_1** che da allora ha condotto direttamente ed in prima persona ogni successivo contatto con gli stessi senza informare **CP\_1** delle ragioni che hanno comportato l'esito negativo delle trattative.

15) La Signora **Pt\_1** ha condotto personalmente e autonomamente ogni interlocuzione con i referenti di **Controparte\_4**, con i quali si è relazionata al fine di pervenire alla definizione dei contenuti commerciali del relativo contratto stipulato nel 2008 (quali, inter alia, la definizione degli obiettivi di vendita, l'individuazione dei materiali e delle iniziative commerciali a supporto delle vendite, etc.), mentre i profili di natura legale e amministrativa sono stati gestiti interamente da **CP\_1**, con l'ausilio del proprio legale.

16) All'approssimarsi della scadenza triennale di tale contratto con il gruppo KMS, la Signora **Pt\_1** ha personalmente ed autonomamente gestito la negoziazione dei termini e condizioni del rinnovo

- dei rapporti commerciali tra **CP\_1** e **Controparte\_4** anche per il triennio successivo.
- 17) In particolare, in data 20.1.2011 la Signora **Pt\_1** ha presenziato a un incontro al quale, oltre alla stessa, hanno preso parte (lato **CP\_1** l'ing. **Tes\_1** la signora **Tes\_5** il signor **Tes\_3** e la signora **Per\_7** e (lato **Controparte\_4**) i signori **CP\_5** e **CP\_12**
- 18) Nel contesto del predetto incontro le parti hanno discusso della situazione di mercato e degli investimenti che **CP\_1** avrebbe sostenuto in termini di piano prodotti, formazione e organizzazione di viaggi incentive (i cui fruitori sarebbero stati i venditori di **[...]** **Controparte\_4**), organizzati dalla signora **Per\_7** dell'ufficio eventi di **CP\_1**.
- 19) Il meeting report di tale incontro è stato predisposto personalmente dalla Signora **Pt\_1**
- 20) Il minor impegno di acquisto da parte di **Controparte\_4** (passato dagli Euro 2.250.000 del terzo anno di durata del contratto stipulato nel 2008 agli Euro 1.500.000 del contratto del 2011) è stato concordato direttamente tra la Signora **Pt\_1** ed i propri interlocutori all'interno di **Controparte\_4** in epoca anteriore al predetto incontro del 20.1.2011.
- 21) A seguito della sottoscrizione del mandato di agenzia a inizio gennaio 2014, l'Agente ha continuato a gestire in autonomia le trattative commerciali con **Controparte\_4**.
- 22) In esito a un round di trattative preordinate ad individuare i termini e le condizioni di prosecuzione dei rapporti commerciali tra **CP\_1** e **Controparte\_4**, la Signora **Pt\_1** ha presenziato a un incontro che si è tenuto in data 27.6.2016 presso la sede di **CP\_1** a Settimo Torinese, per il quale ha altresì curato la predisposizione e la circolarizzazione del relativo report riepilogativo dei vari argomenti trattati.
- 23) Nel corso dell'incontro di cui sopra, il nuovo amministratore delegato di **[...]** **Controparte\_4**, come già condiviso con l'Agente nel contesto delle trattative precedentemente intrattenute con lo stesso, ha imposto a **CP\_1** una revisione al ribasso dei target minimi di fatturato annuo, motivata dal fatto che, come riportato dalla Signora **Pt\_1** in prima persona nel contesto del report riepilogativo dell'incontro: "[...] overstock 2016 waving sell-in against constant sell-out" (tradotto dalla Signora **Pt\_1** in: "[...] Approvvigionamento 2016 rifornimento fluttuante contro esaurimento costante").
- 24) **CP\_1** intrattiene da oltre dieci anni rapporti commerciali con **Controparte\_11**, rapporti che, dopo essere stati circoscritti nel periodo iniziale alla sola distribuzione nel territorio belga, al momento si articolano nella vendita e consegna da parte di **CP\_1** dei propri prodotti presso la sede di **Controparte\_11** a Gant (in Belgio), che opera da centrale di acquisto anche per altri territori, e segnatamente in Francia, Belgio e Olanda.
- 25) In occasione della fiera **CP\_13** del 2018 tenutasi a Bologna da giovedì 15 a lunedì 19 marzo 2018 presso il Padiglione 32, i rappresentanti di **Controparte\_11**, Signora **Persona\_8** e **Persona\_9** manifestavano all'ing. **Testimone\_1** il loro interesse ad estendere la loro

commercializzazione dei prodotti **CP\_1** sui territori della Spagna, del Regno Unito e della Germania.

26) In data 22.6.2018 si è tenuto un incontro presso il ristorante "Felicin" di Monforte d'Alba, nel corso del quale, alla presenza della Signora **Pt\_1** **CP\_1** (in persona dell'ing. **Testimone\_1** ha illustrato al management di **Controparte\_4** (nelle persone dei signori **[...]** **Per\_10** e **Persona\_11** , che nel frattempo aveva variato ragione sociale in Hair Haus, i termini e le condizioni dell'ipotizzata estensione anche al territorio tedesco del rapporto di distribuzione in essere con **Controparte\_11** , cui avrebbe dovuto necessariamente fare seguito la rimodulazione del regime di esclusiva del quale (sino ad allora) aveva beneficiato Hair Haus.

27) **CP\_1** , tenuto anche conto delle decisioni assunte, con riferimento al predetto territorio tedesco, da parte di **Controparte\_4** sotto il profilo della riduzione dei target minimi di fatturato annuo, in occasione dell'incontro tenutosi in data 22.6.2018 presso il ristorante "Felicin" di Monforte d'Alba si è detta astrattamente interessata all'iniziativa illustrata da **CP\_11** **[...]** , ma si è riservata ogni ulteriore iniziativa in esito a una verifica della percorribilità di tale proposta, tenuto conto, per un verso, della contemporanea presenza di **Controparte\_4** **[...]** nel territorio tedesco (con la quale la legava, in allora, un contratto di distribuzione su base esclusiva) e, per altro verso, della sussistenza del rapporto di agenzia in regime di esclusiva con **Pt\_1**

28) All'esito dell'incontro tenutosi a Monforte d'Alba il 22.6.2018, Hair Haus ha espresso il proprio parere favorevole alla prosecuzione dei rapporti con **CP\_1** , prospettandone una durata di quantomeno un ulteriore triennio, sul presupposto che la coesistenza con **CP\_11** non avrebbe a loro avviso creato alcun problema e/o interferenza, trattandosi di due player che operavano all'interno di canali di vendita differenti.

29) Hair Haus ha sempre inviato gli ordini direttamente a **CP\_1** , in quanto dotato di un sistema di invio automatico, associato ad un indirizzo email a dominio **CP\_1** (esegnatamente l'account **Email\_1** , figura appartenente al "export department" di **CP\_1** che la predetta signora **Tes\_5** o colleghe dalla stessa incaricate, hanno sempre provveduto a inserire nel sistema informatico, con successivo invio di una email di conferma dell'avvenuta presa in carico dell'ordine al cliente, mettendo in copia conoscenza anche l'Agente.

30) A fronte della mancata promozione da parte dell'Agente di prodotti appartenenti al cd. "Private Label", Hair Haus si è rivolta alla società Kemon di Perugia (della quale si produce la visura sub DOCUMENTO 61), concorrente di **CP\_1** alla quale sono state commissionate le forniture dei prodotti "Private Label" che sono successivamente stati immessi sul mercato da Hair Haus con il marchio "Super Brilliant".

31) Il controvalore annuo dell'acquisto, da parte di Hair Haus, dei prodotti "Private Label" commercializzati dalla società Kemon di Perugia, nel corso dei singoli anni, ammonta a circa 600.000 Euro.

32) In data 31.10.2019 l'ing. **Testimone\_1** e il signor **Parte\_2** coordinatore export di **CP\_1** hanno visitato la sede di Hair Haus a Viersen, in Germania.

33) **Persona\_11** e **Persona\_10** di Hair Haus, nel corso di una telefonata tenutasi nell'ottobre 2019 con **Parte\_2** hanno richiesto che la Signora **Pt\_1** non fosse presente al predetto incontro del 31.10.2019.

34) Nel corso di detto incontro del 31.10.2019 l'ing. **Testimone\_1** e il signor **Pt\_2** di **CP\_1** hanno ricevuto, da parte dei propri interlocutori di Hair Haus, l'interesse all'acquisto di prodotti appartenenti al cd. "Private Label".

35) Hair Haus a partire dal 25 giugno 2018 ha escluso la Signora **Pt\_1** dalle comunicazioni via email, caldeggiando un incontro chiarificatore con la **CP\_1** stessa in ordine ai rapporti con la signora **Pt\_1**.

36) Il DOCUMENTO 59, che si rammostra al teste, corrisponde all'estratto del registro fatture di **CP\_1** tratto dal sistema informatico Smeup - Quilk di contabilità della Società.

Su tutti i suddetti capi di prova si sono indicati a testi:

- **Tes\_14** domiciliata presso **CP\_1**
- **Testimone\_5**, domiciliata presso **CP\_1**
- **Testimone\_15** residente in Lazise (VR), via Pietro Mascagni n. 81;
- **Parte\_2** residente in Ponte Curone (AL), via Santa Maria delle Grazie n. 30/A.»

## **MATERIA DEL CONTENDERE E MOTIVI DELLA DECISIONE**

### **Sommario**

- I. I fatti di causa e il giudizio di primo grado**
- II. La sentenza impugnata**
- III. Il giudizio di appello**
- IV. Il primo, il secondo e il terzo motivo di appello: sulla risoluzione del contratto di agenzia**
- V. Il quarto motivo di appello: sulle indennità spettanti all'agente**
- VI. Il quinto motivo di appello: sul risarcimento dei danni da mancate provvigioni**
- VII. Il sesto e il settimo motivo di appello: sulle istanze istruttorie e sulle spese di lite**
- VIII. L'appello incidentale di **CP\_1**: sul risarcimento dei danni per mancata promozione dei prodotti**
- IX. Conclusioni**

### **I. I fatti di causa e il giudizio di primo grado**

**1.** Con atto di citazione ritualmente notificato *Parte\_1* (di seguito, "*Pa*") conveniva in giudizio *Controparte\_1* (di seguito, "*CP\_1*"), esponendo che i rapporti con quest'ultima affondavano le proprie radici nel 1999, allorché la Sig.ra *Parte\_1* iniziò ad operare quale sua procacciatrice d'affari sul territorio tedesco. In tale veste, ella avrebbe curato la ricerca dei distributori, l'acquisizione della clientela e l'organizzazione di attività di supporto tecnico e stilistico per eventi promozionali; per gli anni 2008–2012 le sarebbero state corrisposte provvigioni nella misura dell'8% dell'incassato e, nel 2013, *Pa* avrebbe percepito € 158.954,09.

**2.** Esponeva poi *Pa* che il 6 gennaio 2014 le parti sottoscrivevano un formale contratto di agenzia, a cui faceva seguito la conduzione, da parte di *Pa* delle trattative con *Controparte\_4* [...] (d'ora in poi "KMS") in ordine ai volumi minimi di acquisto per il periodo 2014–2018. Le vendite di prodotti oggetto del contratto di agenzia avrebbero generato provvigioni pari a € 101.141,66 per il 2014, e a € 138.628,82 per il 2015; per gli anni 2016–2018, a seguito della riduzione dei minimi concordata fra *CP\_1* e KMS, le provvigioni maturate sarebbero invece ammontate, rispettivamente, ad € 168.683,95, ad € 126.324,14 e ad € 136.125,64.

**3.** Nel 2018 l'Ing. *Tes\_1* amministratore delegato di *CP\_1*, avviava trattative con *CP\_6* azienda proprietaria di negozi di prodotti cosmetici, per fornirle i prodotti delle linee *Vitality's* da vendere nei suoi negozi. Perciò il 04/06/2018, in un incontro tenutosi in vista del rinnovo del contratto di distribuzione in scadenza, l'Ing. *Tes\_1* informava KMS, ora divenuta Hair Haus GmbH (d'ora in poi "H.H."), di siffatte trattative e della conseguente volontà di *CP\_1* di non confermare più ad H.H. l'esclusiva per la distribuzione dei prodotti delle linee *Vitality's* in Germania e in Austria.

**3.1** A fronte di tali accadimenti, l'attrice, da un lato, lamentava la sua esclusione dalle trattative con *CP\_11* e da quelle per il rinnovo dei rapporti con Hair Haus, circostanza della quale avrebbe avuto conferma per iscritto; dall'altro, indicava nel 5 ottobre 2018 la data in cui aveva ricevuto copia del nuovo accordo *Parte\_3* per il triennio 2019–2021, caratterizzato dalla distribuzione non esclusiva, dalla riduzione dei quantitativi minimi di acquisto e dalla facoltà per il distributore di commercializzare taluni prodotti anche al di fuori della zona assegnata a *Pa* pur restando possibile la trasmissione degli ordini tramite l'agente.

In sostanza, secondo l'attrice, la rimodulazione dei quantitativi minimi di acquisto e dell'assetto distributivo successivo avrebbero violato gli artt. 1, 2, 7 e 14 del contratto, nonché gli artt. 1742 e 1743 c.c., con lesione dell'esclusiva di zona e conseguente pregiudizio sui compensi.

**3.2** In tale quadro, *Pa* affermava di essere stata, di fatto, inibita nello svolgimento della propria attività nella medesima area e, nel 2019, chiedeva di poter avviare contatti per nuovi contratti selettivi in Germania e di concordare strategie per un incremento del fatturato, lamentando, al contempo, l'assenza di informazioni anche relativamente a *CP\_11*.

<sup>Pa</sup> rappresentava, inoltre, che <sup>CP\_I</sup>, senza preventiva informazione, avrebbe prospettato a Hair Haus la fornitura di prodotti in c.d. *private label*, mentre l'agente stava coltivando la vendita di prodotti a marchio *Vitality's*, con compromissione delle relative provvigioni; segnalava, inoltre, di essere stata scavalcata nella corrispondenza e di avere incontrato ostacoli nell'adempimento del proprio ruolo.

**4.** Esponeva poi che, a seguito di ulteriori malumori e incomprensioni con <sup>CP\_I</sup>, quest'ultima, avvalendosi della clausola risolutiva espressa di cui all'art. 13.1 del contratto di agenzia, con lettera del 10/02/2020 le comunicava l'avvenuta risoluzione del contratto per asserito inadempimento degli obblighi previsti dall'art. 3 del contratto (diligenza, lealtà e buona fede, divieto di ingerirsi nelle scelte gestionali e amministrative del preponente).

**4.1** Con successiva lettera del 31/03/2020 <sup>Pa</sup> contestava il contenuto della precedente comunicazione del 10/02/2020, nonché l'esistenza della pretesa giusta causa di risoluzione del contratto, la violazione degli artt. 1175, 1375, 1743, 1749 e 1751 c.c. e degli art. 5, 7, 9 e 10 A.E.C. 20/03/2020, e illustrava che il recesso così esercitato aveva natura di recesso ex art. 1750, comma 2°, c.c., con conseguente obbligo di corresponsione: dell'indennità di preavviso, dell'indennità ex art. 17 del contratto, dell'indennità ex art. 1751 c.c. e 18.2 del contratto, delle provvigioni sugli affari proposti prima della cessazione del rapporto e sugli affari proposti e conclusi dopo la cessazione del rapporto grazie all'attività da essa svolta e del risarcimento dei danni subiti a causa della violazione delle norme sopra indicate.

**4.2** Seguiva poi uno scambio di corrispondenza tra <sup>Pa</sup> e <sup>CP\_I</sup>, il pagamento alla prima delle provvigioni sugli incassi del 2020 e la raccomandata del 25/01/2021 con la quale <sup>Pa</sup> reiterava le richieste economiche già formulate nella precedente lettera 31/03/2020.

**5.** Pertanto, in ragione del perdurante inadempimento di <sup>CP\_I</sup>, con atto di citazione del 01/09/2022 <sup>Pa</sup> domandava al Tribunale di Torino: (I) di accertare e dichiarare la nullità o l'illegittimità o l'inefficacia della risoluzione del contratto di agenzia 06/01/2014 comunicata da <sup>CP\_I</sup> il 12/02/2020, e conseguentemente di: (a) accertare e dichiarare che la suddetta risoluzione aveva natura di recesso *ad nutum* ex art. 1750, c. 2, c.c. non dovuto ad inadempienza di <sup>Pa</sup> e comunicato senza il preavviso previsto dal contratto 06/01/2014 e dall'art. 1750 c.c., (b) condannare <sup>CP\_I</sup> a pagare a <sup>Pa</sup> € 68.000,00 o la maggior somma ritenuta giusta ed equa, oltre interessi, a titolo di indennità sostitutiva del preavviso o di risarcimento dei danni per la mancata concessione del preavviso; (II) di condannare <sup>CP\_I</sup> a pagare a <sup>Pa</sup> € 144.105,52, oltre interessi, a titolo di indennità di fine rapporto ex art. 17 del contratto 06/01/2014 ed € 144.105,52 oltre interessi, a titolo di indennità ex art. 1751 c.c.; (III) in ogni caso, di condannare <sup>CP\_I</sup> a pagare a <sup>Pa</sup> € 155.055,52 a titolo di risarcimento dei danni, o, in subordine, € 108.538,86, a titolo di risarcimento dei danni per perdita di *chance*, oltre interessi e rivalutazione monetaria.

**6.** Si costituiva in giudizio **CP\_1**, chiedendo il rigetto delle domande di **Pa** e, in via riconvenzionale, la condanna di quest'ultima al risarcimento dei danni per inadempimento all'obbligo di promozione delle vendite.

**6.1** Esponeva, in sintesi: a) che aveva tentato di preservare il rapporto di agenzia con **Pa** nonostante i profondi mutamenti del mercato e una condotta dell'agente giudicata polemica, poco collaborativa, non sempre trasparente e insensibile alle esigenze rappresentate dai clienti; b) che l'esistenza di un ufficio eventi interno rendeva indebite le ingerenze dell'agente nell'organizzazione, fonte di equivoci e appesantimenti; c) che il contratto di agenzia ricomprendeva anche le linee "Fascinelle", "Vitastyle", "Color Cream" e "NEÀ SPA", rispetto alle quali, però, i risultati dell'agente sarebbero stati insoddisfacenti, tanto da condurre alla revoca dell'esclusiva per "Fascinelle" e "NEÀ SPA".

**6.2** Negava di avere precluso a **Pa** la promozione dei prodotti in c.d. *private label*, scelta che invece attribuiva alla stessa volontà dell'agente per ragioni di marginalità del commercio di siffatti prodotti.

**6.3** Quanto alle relazioni con Hair Haus e **CP\_11** affermava **CP\_1** di aver intrattenuto altri rapporti nel territorio tedesco affidato a **Pa** per la linea *Vitality's*; quando, però, **Controparte\_11** manifestò l'interesse a operare anche in Germania, la prospettiva fu tempestivamente condivisa sia con Hair Haus, sia con l'agente, prefigurando una distribuzione selettiva (non più esclusiva) e il riconoscimento a quest'ultima di provvigioni indirette sulle vendite di **CP\_11**. A tal fine, la società convocò un incontro in sede il 21 maggio 2019 e trasmise in anticipo una bozza di *addendum* per le valutazioni dell'agente e del suo legale.

Sottolineava **CP\_1** che la partecipazione di **Pa** alla fase delle trattative fu costante. Infatti, dopo la formalizzazione del mandato (inizio 2014), **Pa** continuò a gestire in autonomia i contatti con **CP\_4** poi divenuta Hair Haus; il 27 giugno 2016 prese parte all'incontro presso **CP\_1** e ne redasse il *report*, nel quale registrò la riorganizzazione interna del distributore e la correlata esigenza di riduzione delle scorte. In seguito, il 22 giugno 2018, **Pa** partecipò all'incontro di Monforte d'Alba con i vertici di Hair Haus: in quell'occasione fu illustrata apertamente l'ipotesi di estendere a **CP\_11** l'operatività sul mercato tedesco e di rimodulare l'esclusiva in senso selettivo. Tuttavia, per decisione congiunta degli amministratori (e dunque non solo di **CP\_1**), si stabilì che gli ulteriori incontri tecnico-commerciali tra **CP\_1**, Hair Haus e **CP\_11** si sarebbero svolti senza gli agenti, scelta di cui **Pa** fu comunque informata.

Sotto il profilo dell'informazione, esponeva **CP\_1** di aver tenuto costantemente l'agente in copia nelle comunicazioni significative e di averla aggiornata sui relativi sviluppi: **Pa** stessa, con *e-mail* 5 luglio 2018, aveva riconosciuto che la redazione del contratto con Hair Haus e le trattative con **CP\_11** [...] erano ancora in sviluppo; il 5 ottobre 2018 **CP\_1** aveva trasmesso all'agente il testo del nuovo contratto di distribuzione selettiva 2019-2021 sottoscritto con Hair Haus; il 22 ottobre 2018 era stata predisposta una bozza interna di contratto con **CP\_11**, che tuttavia non fu mai

firmata. In tale cornice, le sollecitazioni dell'agente furono accolte con risposte puntuali, pur invitandolo a non esercitare indebite pressioni o a interferire in riunioni riservate ai soli vertici aziendali, per non compromettere l'esito delle intese.

**6.4** Quanto alla riduzione dei volumi di acquisto – illustrava **CP\_I** – già il 27 giugno 2016 Hair Haus aveva imposto, per esigenze di razionalizzazione delle scorte, una rimodulazione al ribasso dei *target* minimi annui: **Pa** ne era perfettamente consapevole, avendo partecipato al negoziato e redatto il relativo *report*. La contrazione – anteriore alle trattative con **CP\_II** – fu dunque accettata nei fatti come soluzione necessaria per evitare la disdetta del rapporto con l'unico cliente tedesco dell'agente. La successiva ricezione senza contestazioni del contratto selettivo 2019–2021 e la prosecuzione del rapporto nelle nuove condizioni attestavano la tacita accettazione, da parte di **Pa** della riduzione dei volumi e, correlativamente, della diminuzione delle provvigioni maturabili.

**6.5** Con riferimento, infine, alla comunicazione di intervenuta risoluzione del 10/02/2020 in virtù del combinato disposto degli artt. 3 e 13.1 del contratto, **CP\_I** ne ribadiva la piena legittimità, illustrando le condotte inadempimenti dell'agente fondanti la giusta causa di risoluzione del contratto, rappresentate: *i*) dalla sistematica interferenza in tutte le comunicazioni, lamentando di essere scavalcata nelle proprie (asserite) prerogative di agente e di essere vittima di una "mancanza di rispetto" (asseritamente) perpetrata nei suoi confronti; *ii*) dal continuo invio di messaggi inopportuni, indirizzati il più delle volte a destinatari non direttamente coinvolti nelle questioni trattate; *iii*) dalla creazione, in ragione della continua ed indebita ingerenza nelle attività pacificamente ricadenti tra le prerogative di altre aree aziendali, di una crescente confusione e sistematici fraintendimenti e malumori sia all'interno della società, sia presso i clienti, che a più riprese avevano manifestato la loro ferma contrarietà rispetto a questi comportamenti, chiedendo espressamente di non coinvolgere l'agente nelle iniziative commerciali in fase di lancio; *iv*) dal mancato rispetto degli *standard* qualitativi pattuiti, come risultante da un *report* inoltrato da un tecnico che aveva partecipato ad un'attività di formazione organizzata in data 6.1.2020 dall'agente stesso presso un distributore nella Svizzera tedesca in relazione alla linea "Epurà" e che si era rivelata oggettivamente ben al di sotto degli standard di **CP\_I**, al punto da metterne a repentaglio la stessa immagine professionale agli occhi dei clienti; *v*) da una *mail* del 5.2.2020, nel cui contesto emergeva come **Pa** avesse ritenuto unilateralmente ed inopinatamente di sostituirsi alla società, rivolgendo indicazioni operative equiparabili a veri e propri "ordini di servizio" ai soggetti individuati quali fornitori di **CP\_I** nell'organizzazione della fiera "Top Hair" di Düsseldorf, con ciò scavalcando competenze e prerogative dell' "Ufficio Marketing" e dell' "Ufficio Commerciale", oltre che dell' "Ufficio Eventi" di **CP\_I**, investiti dell'organizzazione del detto evento; *vi*) dall'invio di una *mail* del 5.2.2020, contenente esternazioni assolutamente inaccettabili ("Il camioncino vespa forse al mercato di Palermo? [...] Mi sembra trattarsi di un lavoro fatto da chi non 'respira a fondo' la filosofia del buon gusto che è sempre stato segno distintivo delle vostre

*immagini mondiali, Siete italiani ma non del sud (con tutto il rispetto x i meridionali)* Parte\_4

[...] ) in relazione al *rendering* dell'allestimento dello stand *Vitality's* predisposto in vista della fiera "Top Hair" di Düsseldorf, ancora una volta indirizzate direttamente ai soci/amministratori di CP\_I, con i responsabili della rete commerciale e di *marketing* per conoscenza, con il malcelato intento di ingenerare un clima di reciproca sfiducia e, per l'effetto, di dissapore e conflitto tra le diverse aree aziendali impegnate nella organizzazione dell'evento.

7. Con ordinanza del 17.04.2023, il Tribunale respingeva i capi di prova dedotti dalle parti e, attesa la natura documentale della causa, respingeva inoltre la richiesta di CTU.

## **II. La sentenza impugnata**

8. Con sentenza n. 4310/2024 il Tribunale di Torino rigettava tutte le domande di <sup>Pa</sup>

8.1 Richiamato l'orientamento giurisprudenziale secondo cui l'istituto del recesso per giusta causa previsto dall'articolo 2119, comma 1, c.c. è applicabile anche al contratto di agenzia, dovendosi tuttavia tener conto, per la valutazione della gravità della condotta, che in quest'ultimo ambito il rapporto di fiducia assume maggiore intensità rispetto al rapporto di lavoro subordinato, riteneva che il recesso di parte convenuta fosse assistito da giusta causa, considerato che: - il contratto di agenzia prevedeva all'art. 3 tra gli obblighi dell'agente, che "L'agente deve tutelare gli interessi della CP\_I ed agire con lealtà e buona fede" e che "Il presente contratto non attribuisce all'Agente alcuna facoltà di ingerenza in merito alle scelte imprenditoriali, amministrative, gestionali di CP\_I e l'Agente si impegna ad astenersi da iniziative relative alle predette materie, ove non esplicitamente autorizzate o richieste" e all'art. 13, in relazione alla clausola risolutiva espressa e agli altri casi di risoluzione, che "CP\_I avrà diritto di risolvere il presente accordo, per fatto e colpa dell'Agente, mediante comunicazione scritta a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno, qualora l'Agente si renda inadempiente agli obblighi previsti dai seguenti articoli [...]" (tra cui l'art. 3 precedentemente richiamato); - nella lettera di risoluzione del 10 febbraio 2020 inviata da CP\_I per raccomandata A/R, tra i vari motivi posti a fondamento della medesima, la società lamentava l'invio di numerosi messaggi inopportuni da parte di <sup>Pa</sup> talvolta persino a destinatari non direttamente coinvolti nelle relative questioni, sia interni che esterni alla società, così determinando una crescente confusione, malcontento e sistematici fraintendimenti (tanto che il cliente principale di CP\_I, Hair Haus GmbH, da sempre seguito da <sup>Pa</sup> si lamentava dell'operato dell'agente e di essere messo in c/c in comunicazioni che non lo riguardavano minimamente); - l'ulteriore motivo fondante la risoluzione per giusta causa, rappresentato da alcune inadempienze dell'agente, trovava conferma nella *mail* prodotta da parte convenuta in cui una tecnica di CP\_I, riferendosi ad una giornata formativa tenutasi a inizio gennaio 2020 in Svizzera, riferiva che in tale occasione i clienti non erano stati informati in modo corretto delle caratteristiche del prodotto e che i documenti informativi consegnati erano lacunosi (per di più

nella mail richiamata si sottolineava che tale condotta dell'agente non riguardava unicamente quella giornata ma si era verificata anche in episodi passati).

**8.2** Anche la domanda riconvenzionale di parte convenuta, avente ad oggetto il risarcimento del danno per lucro cessante dovuto all'inadempimento dell'agente nella promozione dei prodotti c.d. "private label" e delle linee "Fascinelle", "Vitastyle", "Color Cream" e "NEÀ | SPA", secondo il primo Giudice, doveva ritenersi infondata. In primo luogo, in quanto i prodotti c.d. *private label* erano esclusi dal contratto sottoscritto tra le parti, così come espressamente previsto all'Allegato C del medesimo; in secondo luogo, in quanto, relativamente alle altre linee di prodotto ("Fascinelle", "Vitastyle", "Color Cream" e "NEÀ | SPA") previste dall'Allegato A del contratto, non poteva ritenersi provato il lucro cessante, considerato che la documentazione a supporto era rappresentata, da una parte, un mero schema proveniente dalla stessa **CP\_I**, dall'altra, dai bilanci, da cui però non era possibile rinvenire i dati allo scopo rilevanti.

**8.3** Le spese venivano compensate nella misura di un quarto per la soccombenza in merito alla riconvenzionale e per il resto venivano poste a carico di parte attrice per la soccombenza in merito alle domande dalla stessa proposte.

### **III. Il giudizio di appello**

**9.** Avverso la predetta sentenza propone appello BV, articolato in sette motivi.

Si è ritualmente costituita l'appellata con comparsa di costituzione e risposta del 23/12/2024, deducendo l'integrale infondatezza delle avversarie argomentazioni e proponendo appello incidentale.

**10.** Con il primo motivo di gravame, l'appellante censura la sentenza nella parte in cui avrebbe riconosciuto la legittimità della risoluzione contrattuale sulla base dell'art. 13 del contratto di agenzia per violazione dell'art. 3 (obblighi dell'agente), quando, invece, a suo dire, l'art. 13, nel richiamare testualmente l'art. 3 ("Art. 3 (obbligo di diligenza)"), avrebbe fatto riferimento al solo par. 3.1 e, pertanto, avrebbe consentito lo scioglimento nel solo caso di violazione dell'obbligo di diligenza nella promozione dei prodotti e non di altri obblighi, quali quelli contestati nella lettera di risoluzione (violazione dei "canoni generali correttezza e buona fede" e del "disposto di cui all'art. 3.4" del contratto). Pertanto, in forza dell'art.112 c.p.c. e/o dell'art.1456 c.c. il Tribunale non avrebbe potuto ritenere legittima ed efficace la risoluzione del contratto comunicata da **CP\_I** con la lettera 10/02/2020, sul presupposto che <sup>Pa</sup> non avesse adempiuto il diverso obbligo di promuovere gli affari con la massima diligenza.

**11.** Replica sul punto parte appellata che l'art. 13 del contratto si richiama letteralmente all' "art. 3" e non all' "art. 3.1", per cui la limitazione che controparte vuole dare non trova un'assoluta conferma letterale. Risulta invece del tutto chiaro che il predetto articolo 13 sia applicabile in tutti i casi di violazione della disciplina di cui all'articolo 3 del contratto: è di tutta evidenza, infatti, che l'obbligo di diligenza, il rispetto dei canoni generali di correttezza e buona fede e l'obbligo di

astenersi da ogni ingerenza non espressamente autorizzata nell'esercizio, da parte della preponente, delle proprie prerogative imprenditoriali rappresentano veri e propri capisaldi nell'esecuzione di qualsiasi mandato di agenzia.

Inoltre, osserva parte appellata che nella lettera di recesso è stata espressamente richiamata anche l'applicazione dell'art. 2219 cod. civ., motivo per cui il recesso ha trovato la sua fonte non solo nel disposto contrattuale, ma anche nel disposto normativo. E, invero, è noto come costituisca principio generale e pacifico quello per cui si possa considerare come giusta causa o come giustificato motivo soggettivo ex art. 2119 cod. civ. anche un fatto diverso da quelli espressamente contemplati nella tipizzazione contrattuale.

**12.** Con il secondo motivo di gravame, parte appellante censura la sentenza di primo grado nella parte in cui il Tribunale, valutando la legittimità della risoluzione del contratto di agenzia, avrebbe fondato la decisione su circostanze non costituenti – secondo l'appellante – motivi effettivamente posti a base del recesso/risoluzione, ovvero non provate o, comunque, non correttamente motivate.

La doglianza si struttura in più profili (lett. 2a–2e), concernenti essenzialmente i limiti del *thema decidendum* nel giudizio ex art. 1456 c.c. e i correlati obblighi del giudice ex art. 112 c.p.c.

**12.1** Sotto un primo profilo (2a), l'appellante si duole dell'ampliamento del *thema decidendum* e del travisamento dei motivi di risoluzione; a suo dire, il Tribunale avrebbe ritenuto che tra i vari motivi di risoluzione contenuti nella lettera del 10/02/2020 vi fosse anche l'invio da parte dell'agente di "numerosi messaggi inopportuni", talora a destinatari non coinvolti, con conseguente confusione e malumori presso l'azienda e i clienti, richiamando in particolare documenti prodotti dalla convenuta (docc. 38–42).

Secondo l'appellante, tale ricostruzione sarebbe erronea perché la lettera 10/02/2020: *i*) menziona in modo generico l'invio di messaggi inopportuni senza indicarli; *ii*) precisa che la società avrebbe sino ad allora "sopresseduto" dall'assumere iniziative conseguenti rispetto a condotte pregresse; *iii*) circoscrive invece gli addebiti rilevanti agli "accadimenti più recenti" poi dettagliati come specifiche condotte elencate nella stessa lettera.

Pertanto, i documenti 38–42 e le lamentele ivi richiamate, se considerate come causa fondante del recesso, determinerebbero – nell'ottica dell'appellante – un illegittimo ampliamento dei motivi, con violazione dell'art. 112 c.p.c. e/o dell'art. 1456 c.c., in quanto il giudizio sulla risoluzione fondata su una clausola risolutiva espressa deve restare vincolato ai soli inadempimenti indicati nella dichiarazione di avvalersene.

**12.1.1** Replica sul punto parte appellata, contestando che l'invio di messaggi inopportuni non sia stata indicata da CP\_I quale causa di recesso nella lettera del 5 febbraio 2020. Osserva che in tale lettera CP\_I ha: *(i)* innanzitutto indicato una serie di condotte, tra cui quella in esame, *(ii)* poi precisato di aver sino ad allora sopresseduto dall'assunzione delle iniziative conseguenti (cioè l'esercizio del recesso per giusta causa); *(iii)* enucleato i comportamenti successivi, elencandoli

sub a), b) e c). Di conseguenza, **CP\_1** non ha affatto escluso le condotte citate a pag. 1 della lettera di risoluzione, ma, anzi, ha affermato che tali ragioni avrebbero consentito già in precedenza di risolvere il contratto.

**12.1.2** In via subordinata, sotto un secondo profilo (2b) l'appellante contesta che i documenti 38-42 provino quanto affermato in sentenza, ossia che il cliente Hair Haus avrebbe richiesto incontri alla presenza di altri rappresentanti della società e, talora, senza la partecipazione dell'agente. Sostiene che in nessuna delle *e-mail* prodotte sarebbe formulata una simile richiesta e che, comunque, una delle comunicazioni richiamate sarebbe successiva alla lettera 10/02/2020.

Censura poi una carenza motivazionale relativamente a due aspetti ritenuti decisivi: a) il requisito dell'immediatezza della contestazione (posto che le *e-mail* sarebbero risalenti a mesi prima della risoluzione); b) l'impossibilità di prosecuzione, anche provvisoria, del rapporto richiesta dall'art. 2119 c.c. nella prospettiva di una risoluzione per giusta causa.

**12.1.3** Replica parte appellata citando i documenti prodotti che confuterebbero totalmente tale doglianza, riportandone anche il contenuto.

**12.2** Sotto un terzo profilo (2c), riguardante le esternazioni dell'agente (contenute nella *mail* del 5/02/2020) sul *rendering* dello *stand Vitality's* predisposto per la fiera Top Hair, l'appellante sostiene che: (i) la contestazione non integrerebbe inadempimento dell'obbligo di promuovere gli affari con la massima diligenza, con conseguente inidoneità a fondare l'attivazione della clausola risolutiva espressa prevista per tale specifico obbligo; (ii) nel caso di risoluzione del contratto ex art.1456 c.c., il giudice deve soltanto accertare se la dichiarazione di cui all'art.1456, c. 2, c.c. abbia risolto il contratto, sicché egli è vincolato dal contenuto della dichiarazione della parte: tuttavia, nel caso concreto **CP\_1** si è limitata a definire "inaccettabili" le osservazioni di **Pt\_1** sul *rendering* dell'allestimento dello *stand*, e questa affermazione, che non può essere integrata dalle difese svolte da **CP\_1** nel giudizio di primo grado, non evidenzia alcun inadempimento contrattuale di **Pt\_1** e, in particolare, alcuna violazione del suo obbligo di tutelare gli interessi di **CP\_1** e di agire con lealtà e buona fede, e neppure dell'obbligo di cui all'art.3.4 del contratto; (iii) comunque, la comunicazione sarebbe espressione di critica – anche con tono ironico – finalizzata alla migliore promozione dei prodotti e dunque non costituirebbe ingerenza nelle scelte gestionali, né arrecherebbe un pregiudizio provato: sul punto, l'appellante richiama inoltre alcune pronunce di Cassazione relative alla minore rilevanza, nel rapporto di agenzia, in ragione dell'autonomia dell'agente, di espressioni critiche nei confronti del preponente rispetto al diverso ambito del lavoro subordinato e nega pertanto che la condotta possa integrare inadempimento di alcun obbligo contrattuale da parte di **Part**

**12.2.1** Replica sul punto parte appellata come, in realtà, tale condotta integri un grave inadempimento contrattuale, atteso che non può certamente qualificarsi come diligente nella promozione degli affari l'agente che invii comunicazioni di siffatto tono e fraseologia al preponente e ai responsabili della rete commerciale e di *marketing*, con l'intento di ingenerare un clima di

reciproca sfiducia e, per l'effetto, di dissapore e di conflitto tra le diverse aree aziendali impegnate nella organizzazione dell'evento.

**12.3** Sotto un quarto profilo (2d) l'appellante deduce la nullità/illegittimità della contestazione dell'invio, sempre il 05/02/2020, di indicazioni operative a soggetti individuati quali fornitori nell'organizzazione di Top Hair (con asserita sostituzione dell'agente alla preponente e scavalco delle prerogative dell'ufficio *marketing/commerciale*) per genericità, poiché né nella lettera 10/02/2020, né nelle difese successive sarebbero stati indicati in modo specifico i pretesi ordini e i relativi destinatari, impedendo la verifica giudiziale dell'inadempimento.

Nel merito, e in via subordinata, parte appellante ricostruisce il contesto organizzativo della fiera e dello *show* collegato, sostenendo che l'agente avrebbe agito quale mero *nuncius* delle richieste esecutive formulate dall'organizzatore della fiera, trasmettendo informazioni pratiche e scadenze, senza adottare decisioni strategiche né ingerirsi in scelte imprenditoriali, amministrative o gestionali. A conferma, viene richiamata la prassi pregressa, nella quale comunicazioni operative analoghe sarebbero state inviate per anni senza contestazioni, con conseguente affidamento dell'agente sulla correttezza del proprio operato.

**12.3.1** Replica sul punto parte appellata, deducendo l'inammissibilità di tale eccezione, che non è stata tempestivamente sollevata in primo grado.

Nel merito, osserva come una lettera di risoluzione non debba riprendere esattamente il contenuto di altra comunicazione a cui la stessa si riferisce e, comunque, come siano documentate le interferenze realizzate nel corso degli anni dalla Sig.ra *Pt\_I* in ambiti riservati agli uffici aziendali.

**13.** Sotto un quinto profilo (2e) l'appellante contesta che la narrativa ampia, utilizzata dalla controparte per descrivere lo "scenario" dei rapporti, corrisponda al vero e sia stata provata. Viene valorizzata, in senso contrario, una precedente comunicazione (07/05/2019) nella quale la società avrebbe espresso apprezzamento per l'operato dell'agente, affermando che la qualità del lavoro svolto non era in discussione e riconoscendo l'apporto dell'agente alla crescita e al posizionamento dell'impresa nei mercati esteri.

Si sostiene che, piuttosto, la preponente avrebbe progressivamente violato l'esclusiva e marginalizzato l'agente nei rapporti con il cliente principale, trattando direttamente con lo stesso e impedendo all'agente di sviluppare nuovi sbocchi commerciali. In tale quadro, le comunicazioni dell'agente (in particolare quelle interne indirizzate alla direzione) sarebbero state legittime richieste di trasparenza e coordinamento, finalizzate anche a evitare sovrapposizioni e disfunzioni commerciali, senza produrre confusione presso i clienti.

L'appellante sottolinea inoltre che, nel 2019, il cliente principale avrebbe raggiunto un volume di acquisti superiore all'obiettivo contrattuale indicato, quale elemento sintomatico dell'assenza di un decadimento dell'attività promozionale imputabile all'agente. In definitiva, si prospetta che la risoluzione per giusta causa sarebbe stata utilizzata in modo pretestuoso per sottrarsi al pagamento delle indennità di cessazione del rapporto.

**13.1** Replica sul punto parte appellata, osservando che, di fatto, si è già preso posizione e contestato il punto in esame con la ricostruzione in fatto contenuta nella comparsa di risposta.

**14.** Con il terzo motivo di gravame, l'appellante censura la parte della sentenza in cui è stata ravvisata una giusta causa di risoluzione nel *report* inoltrato da una tecnica che aveva partecipato ad attività di formazione organizzata in data 6.1.2020 dall'agente presso un distributore nella Svizzera tedesca in relazione alla linea "Epurà", attività che si era rivelata oggettivamente ben al di sotto degli *standard* di **CP\_I**, al punto da metterne a repentaglio la stessa immagine professionale agli occhi dei clienti.

Afferma l'appellante che il Tribunale avrebbe falsamente affermato che la condotta addebitata si sarebbe verificata anche in passato, atteso che dal predetto *report* non si evincerebbe tale circostanza.

Aggiunge ancora l'appellante che il Tribunale non si sarebbe pronunciato sull'eccezione di genericità dell'addebito, atta a condurre a nullità della contestazione. Così facendo, avrebbe posto a fondamento della sentenza appellata una pretesa giusta causa di risoluzione diversa da quella indicata da **CP\_I** e avrebbe altresì supplito alle carenze allegative della convenuta richiamando fatti contenuti nel doc. 52 di parte convenuta, non contenuti negli atti processuali, così violando il disposto degli artt. 112 c.p.c. e 1456 c.c.

**14.1** Replica sul punto parte appellata che il *report* non elenca affatto contestazioni generiche, atteso che in esso si fa espresso riferimento a informazioni su partenze, arrivi e programma mai ricevuti, anticipazioni di somme di denaro, assenza di biglietti e informazioni per il ritorno, indisponibilità del distributore, durata dell'intervento, assenza di informazioni corrette (da fornire da parte di <sup>Pa</sup> sul prodotto *Epurà*, assenza di stampa al *folder* e approssimazione di traduzione.

Priva di pregio sarebbe poi la censura relativa al fatto che il Tribunale abbia estrapolato da tale *report* e considerato alcune condotte non espressamente citate nella lettera di risoluzione, con ciò asseritamente ampliando il *thema decidendum*: al contrario, in tale lettera si fa espresso richiamo a siffatto *report*.

**14.2** L'appellante censura, inoltre, la valenza di prova (atipica) di tale *report*, in quanto dichiarazione scritta proveniente da terzo estraneo, come tale necessitante di convalida attraverso altri mezzi probatori, trattandosi, altrimenti, di mero indizio.

**14.2.1** Replica al riguardo parte appellata che, premesso che controparte non ha mai contestato la provenienza o la validità del documento in sé, ma solo la attendibilità del contenuto delle dichiarazioni ivi rese dal terzo affermando sostanzialmente che l'evento formativo non sarebbe stato organizzato dalla stessa, va rilevato che il Giudice ha correttamente posto alla base della decisione due condotte, non contestate da controparte, che esulano dall'organizzazione dell'evento: la mancata informativa dei clienti partecipanti al convegno sulle caratteristiche dei prodotti **CP\_I** e la lacunosità dei documenti informativi a loro mani, condotte entrambe imputabili all'agente che gestiva detti clienti e mai contestate.

**14.3** Aggiunge ancora l'appellante che il Tribunale avrebbe ulteriormente errato, posto che in detto *report* tali condotte non sarebbero state espressamente imputate all'agente e che, in ogni caso, il *deficit* informativo lamentato nelle due condotte considerate dal Giudice non violerebbe l'obbligo di promuovere gli affari con la massima diligenza, non essendo tenuto l'agente a fornire informazioni sui prodotti o stampare *depliant*.

**14.2.2** Replica sul punto parte appellata che tali condotte, non contestate, sono state comunque imputate da **CP\_1** all'agente. Sotto il secondo profilo sostiene che, al contrario, è proprio compito dell'agente contattare i potenziali clienti e informarli (correttamente) sui prodotti del preponente, al fine di promuovere l'affare.

**15.** Con il quarto motivo di gravame, parte appellante deduce la nullità della sentenza impugnata ai sensi degli artt. 132, 156, 161 c.p.c. e 118 disp. att. c.c., in ragione dell'omessa motivazione del rigetto delle domande di condanna di **CP\_1** al pagamento dell'indennità sostitutiva di preavviso prevista dall'art. 9 A.E.C. (o, in subordine, nella misura equitativamente determinata dal giudice o, in ulteriore subordine, al risarcimento dei danni per la mancata concessione del preavviso), al pagamento dell'indennità di cui all'art.17 del contratto, e al pagamento dell'indennità di cui all'art. 1751 c.c.

In subordine, evidenzia parte appellante che, qualora per assurdo, pur in assenza di motivazione, si ritenga che le domande sopra indicate siano state rigettate in conseguenza del rigetto della domanda di declaratoria della nullità o illegittimità o inefficacia della risoluzione per giusta causa del contratto *de quo* comunicata da **CP\_1** a **Pa** con la lettera 10/02/2020, il rigetto di queste domande è errato perché per i motivi di appello sopra indicati la domanda di **Pa** di declaratoria della nullità o illegittimità o inefficacia della risoluzione per giusta causa del contratto *de quo* avrebbe dovuto essere accolta, e, conseguentemente, anche le sopra indicate domande di condanna di **CP\_1**.

In particolare, con riferimento all'indennità ex art. 1751 c.c. evidenzia parte appellante come nel caso di specie ricorrano tutte le condizioni richieste da questa norma. Infatti, i clienti siti nella zona assegnata a **Pa** e, in particolare, H.H., erano stati procurati a **CP\_1** da **Pt\_1** il cui rapporto con la convenuta si era svolto senza soluzione di continuità, dapprima come ditta individuale e poi come società di persone, dal 1999 fino al 12/02/2020. Proprio in considerazione dell'apporto di clientela da parte di **CP\_14** in un'area geografica nella quale all'inizio del rapporto **CP\_1** era assente, e del fatturato sviluppato con tali clienti, l'art.18 del contratto del 06/01/2014 stabilisce che " **CP\_1** riconosce all'Agente, ai sensi e per gli effetti del calcolo dell'indennità ex art. 1751 c.c., di aver sensibilmente sviluppato gli affari relativi ai Prodotti nel Territorio". Pertanto, secondo parte appellante, la sussistenza del primo dei requisiti richiesti dall'art.1751, c.1, c.c. sarebbe certa, essendo stata confessata da **CP\_1** ai sensi dell'art.2735 c.c. nell'art.18 del contratto 06/01/2014 e risultando altresì dal contratto **Pt\_5** .H. per il

triennio 2019-2021 e dalla lettera di recesso 10/02/2020. Queste considerazioni troverebbero puntuale conferma anche nell'*email* del 07/05/2019 dell'Ing. **Tes\_I**

**16.** Replica sul punto parte appellata che la sussistenza di una giusta causa di risoluzione del rapporto di agenzia *inter partes* sterilizza tutte le pretese avversarie in relazione al pagamento dell'indennità sostitutiva del preavviso e/o di qualsivoglia indennità dovuta all'agente a seguito della cessazione del rapporto: ciò che è stato pacificamente riconosciuto in sentenza, nella parte in cui si afferma che "*ritenuta sussistente la giusta causa della risoluzione, non si rende necessario il calcolo delle indennità eventualmente dovute all'agente*".

A confutazione delle successive doglianze avversarie, sottolinea poi **CP\_I**, in via di mero subordinate, come le domande avversarie contengano una evidente ed indebita duplicazione, atteso che dal loro accoglimento deriverebbe la sommatoria dell'indennità convenzionale prevista e disciplinata dall'art. 17 del contratto di agenzia con l'indennità ex art. 1751 cod. civ., mentre appare di tutta evidenza che l'inserimento nel contratto dell'art. 17 era specificamente preordinato a assicurare l'agente circa il fatto che non era intenzione di **CP\_I** quella di ignorare l'apporto fornito dall'agente stesso allorché il rapporto aveva dovuto essere qualificato quale procacciamento di affari. È sulla base di tale presupposto, pertanto, che **CP\_I** si è resa disponibile a inserire nel contratto il riconoscimento di un'indennità convenzionale (in assenza di risoluzione per giusta causa o da recesso non ascrivibile ad un'iniziativa dell'agente) equivalente all'indennità ex art. 1751 cod. civ. nella sua quantificazione massima possibile, a tacitazione di ogni e qualsivoglia pretesa al riguardo.

Evidenza poi parte appellata che, ferme e impregiudicate le contestazioni sopra riportate in relazione all'*an* di tutte le pretese avversarie, nessuna esclusa, al contrario di quanto *ex adverso* asserito, **CP\_I** ne contesta recisamente fondatezza e meritevolezza, anche in punto *quantum*, considerato che i criteri di calcolo e gli importi richiesti sono espressione di un mero conteggio di parte.

**17.** Con il quinto motivo di gravame parte appellante deduce la nullità della sentenza impugnata ai sensi degli artt. 132, 156, 161 c.p.c. e 118 disp. att. c.c., in ragione dell'omessa motivazione del rigetto della domanda di condanna di **CP\_I** al risarcimento dei danni, sottolineando come questa domanda, a differenza di quelle oggetto del quarto motivo di appello, sia autonoma rispetto alle domande di accertamento e declaratoria della nullità o illegittimità o inefficacia della risoluzione per giusta causa del contratto di agenzia, e quindi in nessun caso si possa ipotizzare che il suo rigetto consegua al rigetto di tali domande.

Nel merito osserva che **CP\_I** si è resa gravemente inadempiente ai propri obblighi contrattuali verso **Pa**, arrecandole così gravi danni per avere: (a) ridotto, rispetto a quelli pattuiti, gli obblighi minimi di acquisto di H.H. per il triennio 2016-2018, con conseguente minore importo delle provvigioni spettanti a **Pa** (b) pattuito con H.H., per il triennio 2019-2021, obblighi minimi di acquisto inferiori a quelli che sarebbe stato possibile ottenere, per compensare H.H. della perdita

dell'esclusiva conseguita all'aspirazione di **CP\_1** di vendere i prodotti della linea *Vitality's*, nella zona assegnata a **Pa** anche a **CP\_6**, con conseguente minore importo delle provvigioni liquidate a **Pa** (c) impedito a **Pa** dopo il venir meno dell'esclusiva di H.H., di acquisire nuovi clienti e incrementare le vendite e le conseguenti provvigioni.

Questa condotta di **CP\_1**, per l'appellante, sarebbe illegittima, perché contraria al diritto di esclusiva spettante a **Pa** ex art.7 e 14 del contratto 06/01/2014 e ai sensi dell'art.1743 c.c., ai principi di lealtà e buona fede (art.1175, 1375 e 1749 c.c.) e al fondamentale obbligo del preponente di consentire all'agente di promuovere la stipulazione di contratti nella zona assegnatagli.

Pertanto **CP\_1** dovrebbe essere condannata al risarcimento dei danni cagionati a **Pa** consistenti: (a) nella perdita delle provvigioni sugli acquisti che H.H. aveva l'obbligo contrattuale di fare nel periodo 2016-2018; (b) nella perdita delle provvigioni relative al maggior volume di acquisti che H.H. avrebbe eseguito nel periodo 01/01/2019-21/02/2020 se **CP\_1** non le avesse imposto la rinuncia all'esclusiva per i motivi esposti nella narrativa in fatto, che si può presumere sarebbe stato almeno pari a quello del 2018.

In subordine, osserva l'appellante che, in ogni caso, senza le riduzioni degli importi degli obblighi di acquisto di H.H. sopra indicate, essa avrebbe avuto concrete *chances* che H.H. rispettasse gli obblighi contrattuali di acquisto di maggiore importo pattuiti per il triennio 2016-2018 ed accettasse per il 2019 un obbligo di acquisto di importo maggiore di quello concordato in conseguenza della perdita dell'esclusiva. L'appellante lamenta quindi di avere subito quantomeno un danno da perdita di *chances*, che essa indica nel 70% della somma sopra indicata, e quindi pari a € 108.538,86, che l'appellante sarà tenuta a corrisponderle.

**18.** Replica sul punto parte appellata ribadendo che l'incidenza sulle provvigioni dell'agente della riduzione dei *target* minimi di fatturato annuo non sia in alcun modo ascrivibile a colpa di **CP\_1**, atteso che le dette riduzioni sono state concordate dall'agente in prima persona, con la conseguenza che quest'ultimo non ha alcuna titolarità a ribaltarne le conseguenze sulla preponente.

**19.** Con il sesto motivo di gravame, parte appellante si duole dell'avvenuto rigetto da parte del giudice di primo grado delle istanze istruttorie proposte, e, in particolare:

- a) dell'istanza di ammissione della C.T.U. formulata da **Pa** fondato sull'errato rigetto della domanda di declaratoria della nullità o illegittimità o inefficacia della risoluzione per giusta causa del contratto di agenzia *de quo*;
- b) dell'istanza ex art. 210 c.p.c. avente ad oggetto l'esibizione di un estratto del suo registro vendite o del suo registro delle fatture emesse e/o di un estratto del suo libro giornale relativi al periodo 12/02-12/08/2020, "in quanto meramente esplorativa". Questa affermazione, per **Pa** non sarebbe condivisibile, atteso che siffatta esibizione sarebbe necessaria per l'accertamento e la liquidazione dei danni subiti da **Pa** per effetto della

mancata concessione del preavviso, qualora si ritenga che tali danni siano da commisurare alle provvigioni che <sup>Pa</sup> avrebbe percepito sugli affari andati a buon fine dal 12/02/2020 al 12/08/2020; inoltre, <sup>Pa</sup> non dispone di alcun altro strumento per conoscere l'ammontare degli affari di CP\_1 con H.H. andati a buon fine dopo la cessazione del rapporto di agenzia, tanto che, proprio per tali ragioni, la giurisprudenza afferma che questa esibizione costituisce oggetto di un vero e proprio diritto dell'agente;

- c) dell'istanza di interrogatorio formale e di prova testimoniale, atteso che: - il capitolo 2 in atto di citazione non è irrilevante perché serve a provare lo svolgimento dell'attività di procacciamento di affari per CP\_1 fin dal 1999; - il capitolo 3 in atto di citazione non è generico perché indica in modo specifico le carenze di CP\_1 quando Pt\_1 iniziò l'attività volta ad introdurla nel mercato tedesco; - il capitolo 8 in atto di citazione non è generico perché indica in modo specifico quanto fatto da CP\_1 per potere accedere al mercato tedesco; - il capitolo 24 in atto di citazione è specifico perché indica esattamente l'epoca ed il motivo dell'avvio di trattative da parte di CP\_1 e di CP\_6; - i capitoli 1-4 della memoria ex art.183, c.6, n.2, c.p.c. non sono generici perché indicano esattamente l'attività svolta da Tes\_3 nel periodo 2013-2018 alla fiera Top Hair ed il soggetto che lo incaricò di questa attività (capi 1-2), la natura dell'esibizione svolta da CP\_1 alla fiera Top Hair del 2019 (capo 3), le attività affidate da CP\_1 a Tes\_7 ed a CP\_8 per la partecipazione a Top Hair 2020, e sono rilevanti perché per le fiere del periodo 2013-2019 <sup>Pa</sup> scrisse ai "fornitori" di CP\_1, senza che ciò le fosse contestato, email analoghe a quella del 05/02/2020 indicata da CP\_1 quale causa di risoluzione del contratto 06/01/2014; - il capitolo 6 della memoria ex art.183, c.6, n.2, c.p.c. non è irrilevante perché serve a dimostrare la marginalizzazione di <sup>Pa</sup> operata da CP\_1, che fino al 2019 l'aveva sempre fatta partecipare ai viaggi incentive per gli amministratori e i venditori di H.H., quale era quello in Thailandia del 2020 dal quale fu esclusa; - il capitolo 8 della memoria ex art.183, c.6, n.2, c.p.c. non è irrilevante perché serve a dimostrare l'assenza di CP\_1 dal mercato tedesco quando iniziò il rapporto, allora di procacciamento di affari, tra Pt\_1 e CP\_1.

**20.** Replica sul punto parte appellante che tali capi di prova, in via generale, vertono su circostanze, oltre che contestate, del tutto irrilevanti ai fini del decidere e non indicate in atto di citazione.

Con riferimento all'ordine di esibizione, osserva CP\_1 che la pretesa di controparte di esibizione dei registri contabili genericamente riferiti ad un lasso temporale, senza alcuna limitazione territoriale pertinente all'ambito del contratto di agenzia di cui è causa, è inammissibile e non può trovare accoglimento, andando gravemente a ledere diritti di riservatezza commerciale della esponente.

Con riferimento, invece, alle istanze di prova orale, sostiene l'appellata che esse sono inammissibili per i seguenti motivi: il capo 1) concerne un soggetto inesistente ( *Persona\_5* , posto che si tratta o di *Testimone\_1* o di *Tes\_3* il capo 5) è dimostrabile documentalmente tramite scambio di corrispondenza; il capo 6) è dimostrabile documentalmente; il capo 7) è anch'esso documentale, oltre che del tutto generico; il capo 8) infine, oltre che dimostrabile documentalmente, viene sottoposto a un teste di cui non vengono indicati tutti i riferimenti essenziali ex art. 244 c.p.c., tra cui la residenza o la funzione svolta o qualunque altra specificazione atta a consentire all'esponente di poter opporre le proprie difese in ordine alla relativa avversaria indicazione.

Ribadisce *CP\_I* , in ogni caso, la richiesta di essere anch'essa ammessa alla prova contraria sui capi di prova orale avversari, per il caso di loro denegata ammissione, con i propri testi indicati nella memoria di primo grado ex art. 183 sesto comma n. 2 c.p.c.

**21.** Con il settimo motivo di appello, parte appellante censura la sentenza di primo grado nella parte in cui il Tribunale ha condannato *Pa* a rimborsare a *CP\_I* i tre quarti delle spese di lite, confidando nell'accoglimento del proprio appello e nell'accoglimento delle proprie domande; conseguentemente, chiede che, in riforma della sentenza appellata, *CP\_I* sia condannata a rimborsarle, oltre alle spese del giudizio d'appello, anche le spese del giudizio di primo grado.

**22.** Avverso la sentenza impugnata ha altresì proposto appello incidentale *CP\_I* , censurando la sentenza di primo grado nella parte in cui ha escluso il proprio diritto al risarcimento dei danni, intendendo far valere l'inadempimento da parte dell'Agente delle obbligazioni dedotte in contratto.

**22.1** In primo luogo (lett. a), osserva l'appellante incidentale che erroneamente il primo giudice ha affermato che i prodotti c.d. "private label" sarebbero esclusi dal contratto sottoscritto tra le parti, non essendo presenti nell'allegato C: al contrario, anche tali prodotti sarebbero stati fatti rientrare nel contratto di agenzia, posto che, secondo quanto risultante dalla documentazione prodotta, l'agente si è sempre visto riconoscere le provvigioni anche sulle vendite aventi ad oggetto prodotti commercializzati secondo lo schema del cd. "private label".

**22.2** In secondo luogo (lett. b), sulla sussistenza del danno relativo ai c.d. prodotti *private label* afferma testualmente l'appellante che: "*CP\_I* ha altresì appurato che, a fronte della mancata promozione da parte dell'Agente di prodotti appartenenti al cd. "private label", Hair Haus si era trovata costretta a rivolgersi altrove per soddisfare il proprio fabbisogno dei detti prodotti: è emerso in particolare che (i) la domanda di prodotti "private label" da parte di Hair Haus è stata rivolta a un'azienda italiana, concorrente di *CP\_I* (e segnatamente la società "Kemon" di Perugia), alla quale sono state commissionate le forniture dei prodotti "private label" che sono successivamente stati immessi sul mercato da Hair Haus con il marchio "Super Brilliant" (DOCUMENTO 56); (ii) l'ordine di grandezza del controvalore annuo dell'acquisto, da parte di Hair Haus, dei prodotti "private label" commercializzati dalla "Kemon" di Perugia si sarebbe attestato, nel corso degli ultimi 6-7 anni, su un importo costantemente superiore al milione di Euro."

**22.3** In terzo luogo (lett. c), con riferimento alle ulteriori linee di prodotti (oltre a "Vitality's") a marchio CP\_1 (e segnatamente: "Fascinelle", "Vitastyle", "CP\_10" e "Color Cream"), osserva l'appellante incidentale che esse *"pacificamente rientravano nell'oggetto del mandato di agenzia e che l'Agente si è sostanzialmente sempre astenuto dal promuoverne la vendita, il Giudice afferma semplicemente che non risulterebbe provato il lucro cessante richiesto in via risarcitoria. Al riguardo, dunque, va osservato che, secondo la sentenza di primo grado (non impugnata da controparte sul punto e quindi definitiva), l'an debeat (cioè l'inadempimento avversario) sarebbe sussistente in quanto presupposto, a differenza del diritto risarcitorio."*

**22.4** In quarto luogo (lett. d), circa la sussistenza del danno relativo alla commercializzazione degli altri prodotti, osserva CP\_1 che *"si è data ampia evidenza dei risultati (francamente sconcertanti) riferiti alla promozione da parte dell'Agente delle altre linee di prodotto a catalogo ("Fascinelle", "Vitastyle" "NEÀ|SPA" e "Color Cream"). Si sono prodotti al riguardo: (i) i dati dei fatturati CP\_1 dal 2015 al 2019 con riferimento ai paesi considerati "Focus" di operatività, e segnatamente: Italia, Francia, Belgio, Spagna, Olanda, Danimarca, Portogallo e - ovviamente, affinché si possa avere immediata contezza della (pressoché totale assenza) di proattività da parte dell'Agente per quanto concerne la promozione delle vendite delle suddette linee di prodotto - anche la Germania) [DOCUMENTO 59], nonché (ii) i bilanci relativi ai medesimi esercizi dal 2015 al 2019, nei quali sono stati debitamente registrati i suddetti dati di fatturato, a riprova della veridicità di quanto riportato nel predetto documento di provenienza CP\_1. Confrontando questi dati con il fatturato realizzato nello stesso periodo di tempo (dal 2015 al 2019) relativamente ai "Private Label", "Fascinelle", "CP\_10", "Vitastyle" e "Cream Color" in Germania i risultati sono decisamente sconcertanti: € 13.239,45 (si ribadisce, con riferimento a 5 linee di prodotti ed in un arco temporale di 5 anni). Emerge dunque chiaramente il netto squilibrio tra il fatturato totalizzato relativamente ai suddetti prodotti nelle aree di "Focus" di CP\_1 e quello totalizzato in Germania."*

**22.5** In quinto luogo (lett. e), sotto il profilo della quantificazione del danno da lucro cessante, osserva CP\_1 che *"considerato il fatturato maturato prodotto da Hair Haus a competitor in Germania come sopra indicato (€ 1 ML/anno), l'utile bilancistico (minimizzato al 10%) di cui agli allegati fatturati di CP\_1 e il numero di annualità contemplate (prudenzialmente solo 7), si prospetta un importo di € 700.000,00 (ovviamente al netto delle provvigioni che sarebbero spettate all'Agente). Afferma però il Giudice di prime cure che tale danno non sarebbe provato innanzitutto in quanto il documento 59 sarebbe un mero schema proveniente da CP\_1 stessa. Al riguardo va però osservato che si è dedotto apposto capo di prova a conferma del contenuto di tale documento (su cui, infra), conferma che peraltro trova corrispondenza anche nei bilanci prodotti. Si aggiunge poi che proprio i bilanci prodotti non consentirebbero di rintracciare i dati di riferimento. Al riguardo, va invece osservato che i dati di riferimento sono perfettamente individuabili, posto che tali bilanci riportano espressamente la voce relativa ai ricavi CEE, la cui*

significativa entità, a fronte dell'irrisorio fatturato maturato dall'Agente in Germania, fa comprendere come gli altri Paesi producessero ricavi assolutamente significativi."

**22.6** Insiste infine **CP\_1** per l'ammissione delle proprie istanze istruttorie non ammesse in primo grado.

**23.** Replica sul punto BV, deducendo: a) l'eccezione di nullità della domanda riconvenzionale di **CP\_1** perché mancano, o sono comunque eccessivamente generici, sia la *causa petendi* che il *petitum*; b) l'inammissibilità dell'allegazione di alcuni fatti costitutivi della domanda riconvenzionale, che **CP\_1** avrebbe dovuto allegare al più tardi nella memoria ex art.183, c. 6, n. 1, c.p.c. e che, invece, ha tardivamente allegato a pag. 13-14 della memoria ex art.183, c. 6, n. 2, c.p.c. (in violazione del principio del contraddittorio).

Nel merito, sostiene **Pa** che: i) ai sensi dell'art.1742 c.c. il contratto di agenzia deve essere provato per iscritto, e quindi anche le eventuali modifiche del contratto di agenzia devono essere provate per iscritto, mentre nella fattispecie **CP\_1** non ha prodotto alcun documento che provi l'inserimento dei prodotti *private label* nel contratto di agenzia 06/01/2014; ii) contesta, in via generale, le affermazioni di **CP\_1**, in quanto infondate e prive di qualsiasi prova; iii) che il Tribunale ha correttamente affermato che non sussiste la prova degli inesistenti danni perché **CP\_1** si è limitata a produrre un mero schema proveniente da essa stessa e alcuni bilanci che non permettono di rintracciare i dati rilevanti.

**23.1** Aggiunge inoltre BV che il fatto che la convenuta abbia eventualmente venduto i prodotti *de quibus* in alcuni paesi europei non prova certo che avrebbe venduto gli stessi prodotti anche nella zona assegnata a **Pa** e neppure prova la quantità di questi prodotti che sarebbe stata eventualmente venduta. Inoltre, **CP\_1** non avrebbe allegato una sola vendita di prodotti delle linee Fascinelle, Vita Style, NEA/SPA e Color Cream da essa eseguita dal 10/02/2020 ad oggi nella zona già assegnata a **Pa**. Inoltre, i dati delle vendite nei paesi indicati nel doc.59 di **CP\_1** sono irrilevanti e non consentono la formulazione di alcuna ipotesi su eventuali vendite nella zona assegnata a **Pa**. BV li contesta perché il doc.59 avversario proviene dalla stessa **CP\_1** e quindi non ha valore probatorio, e contiene cifre riassuntive non suffragate da alcuna prova e tantomeno dai bilanci *ex adverso* prodotti, che contengono cifre riassuntive dell'intera attività aziendale.

Osserva, infine, che: - non si sa se i prezzi praticati nei mercati dei paesi indicati nel doc.59 fossero gli stessi per ciascun tipo di prodotto, e se fossero gli stessi che sarebbero stati praticati nella zona assegnata a **Pa** perché **CP\_1** nulla ha allegato in proposito; - **CP\_1** non ha allegato e provato nemmeno la quota di questo fatturato che avrebbe rappresentato il proprio profitto, cioè il lucro cessante; né può giovarle la richiesta di liquidazione equitativa dell'inesistente danno, perché il danno è liquidabile in via equitativa soltanto quando ne è provata in modo rigoroso l'esistenza, ma ne è impossibile la quantificazione: nella fattispecie, invece, non è stata provata la perdita di alcuna vendita e di alcun profitto in capo alla convenuta.

**24.** Terminata la fase introduttiva, il Consigliere Istruttore ha disposto l'esperimento della mediazione delegata, la quale, tuttavia, si è conclusa con esito negativo, a causa del mancato raggiungimento di un accordo tra le parti.

**25.** Pertanto, all'esito dell'udienza fissata ai sensi dell'art. 5 *quater* comma 1 del d. lgs. 2010 n. 28 e smi, svolta per trattazione scritta ex art. 127 *ter* c.p.c., la causa è stata rinviata all'udienza di rimessione in decisione con assegnazione alle parti dei termini a ritroso ex art. 352 c.p.c. e successivamente trattenuta a decisione.

#### **IV) Il primo, il secondo e il terzo motivo di appello: sulla risoluzione del contratto di agenzia**

**26.** Il primo, il secondo e il terzo motivo di appello possono essere trattati congiuntamente, e sono infondati.

**26.1** Innanzitutto, tiene il Collegio a precisare che, nonostante il promiscuo uso negli atti processuali dei termini "clausola risolutiva espressa" e "recesso per giusta causa", con la comunicazione del 10 febbraio 2020 **CP\_1** abbia voluto azionare la clausola risolutiva espressa prevista dal contratto, e non anche recedere per giusta causa. Ciò che risulta chiaramente desumibile dal testo della comunicazione, che reca quale oggetto "*Risoluzione per giusta causa*", nonché dal richiamo all'art. 13.1 del contratto, rubricato "*CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA-ALTRI CASI DI RISOLUZIONE*", che, appunto, prevede la possibilità per **CP\_1** "*di risolvere il presente accordo per fatto e colpa dell'Agente*".

**26.2** Ciò premesso sul piano sistematico, occorre evidenziare come la Corte di legittimità abbia sostanzialmente esteso i criteri di valutazione della sussistenza di una giusta causa di recesso di cui all'art. 2119 c.c. anche alla verifica dell'inadempimento suscettibile di fondare l'azionamento del meccanismo risolutivo di cui all'art. 1456 c.c.

Superato, infatti, il precedente orientamento secondo cui, in conformità ai principi generali, la presenza di una clausola risolutiva espressa in seno alla convenzione negoziale rendeva irrilevante ogni indagine intesa a stabilire se l'inadempimento fosse sufficientemente grave da giustificare l'effetto risolutivo (cfr., ad es., Cass. 17/3/2000 n.3102), la Suprema Corte si è successivamente attestata (Cass., sez. lav., 4 agosto 2021, n. 22246; conf. Cass., sez. lav., 18 maggio 2011, n. 10934; Cass., 23 giugno 2023, n. 18030; conf. App. Torino, 5 gennaio 2026, n. 19) nel senso di ritenere che «[...] *ove si faccia ricorso da parte dell'impresa preponente ad una clausola risolutiva espressa, che può ritenersi valida nei limiti in cui venga a giustificare un recesso in tronco attuato in situazioni concrete e con modalità a norma di legge o di accordi collettivi non legittimanti un recesso per giusta causa, il giudice deve verificare anche che sussista un inadempimento dell'agente integrante giusta causa di recesso (vedi Cass. 18/5/2011 n.10934).*

*Rispetto al problema di una determinazione dei presupposti dell'integrazione di una giusta causa e di quello della validità di eventuali clausole risolutive espresse, si è valorizzato il punto secondo cui*

*il codice civile ha fornito una disciplina circostanziata relativamente alle modalità di svolgimento dell'attività dell'agente e agli obblighi reciproci delle parti, qualificando e "proteggendo" l'attività professionale dell'agente in un quadro di norme inderogabili da integrare con una disciplina affidata agli accordi collettivi di categoria. [...]*

*Va per altro verso considerato, che secondo l'insegnamento di questa Corte, la regola dettata dall'art. 2119 c.c. deve essere applicata in via analogica anche al contratto di agenzia, sia pur tenendo conto della diversa natura del rapporto rispetto a quello di lavoro subordinato nonché della diversa capacità di resistenza che le parti possono avere nell'economia complessiva dello stesso.*

*In tale ambito, il giudizio circa la sussistenza, nel caso concreto, di una giusta causa di recesso deve essere compiuto dal giudice di merito, tenendo conto delle complessive dimensioni economiche del contratto e dell'incidenza dell'inadempimento sull'equilibrio contrattuale, assumendo rilievo, in proposito, solo la sussistenza di un inadempimento colpevole e di non scarsa importanza che leda in misura considerevole l'interesse della parte, tanto da non consentire la prosecuzione, "anche provvisoria", del rapporto (vedi ex plurimis Cass. 19/1/2018 n.1376); con la precisazione che, ai fini del giudizio circa la ricorrenza di una giusta causa, e in particolare della gravità della condotta, deve tenersi conto della diversità della posizione dell'agente rispetto a quella del lavoratore subordinato, rilevandosi così che nel rapporto di agenzia, il rapporto di fiducia, in corrispondenza della maggiore autonomia di gestione dell'attività, assume maggiore intensità (cfr. Cass. 4/6/2008 n. 14771, Cass. 26/5/2014 n.11728, Cass. 12/11/2019 n.29290).*

*Quale corollario di siffatte premesse, l'applicazione al rapporto di agenzia della ricordata disposizione codicistica, non può che comportare necessariamente anche l'applicazione dell'inderogabilità del principio ad essa sotteso; con la conseguenza che il fatto-inadempimento che le parti hanno dedotto nell'ambito della clausola risolutiva espressa e al verificarsi del quale il contratto si intende risolto di diritto, dovrà essere sempre sottoposto a valutazione del giudice, perché quel fatto sarà idoneo ad escludere la risoluzione ad nutum del contratto soltanto qualora integri anche una giusta causa di recesso, ossia un evento che, seppure contestualizzato nell'ambito del rapporto agenziale, non consenta la prosecuzione nemmeno provvisoria dello stesso.*

*Nell'ottica descritta questa Corte ha, infatti, osservato che una clausola risolutiva espressa può ritenersi legittima (similmente, alle clausole dei contratti collettivi che prevedano ipotesi di licenziamento disciplinare) solo nei limiti in cui (oltre a non porsi in contrasto con eventuali previsioni in materia di accordi collettivi applicabili al rapporto) non venga a giustificare un recesso senza preavviso in situazioni concrete a norma di legge non legittimanti un recesso in tronco (Cass. cit. n.10934/2011).»*

**26.2.1** Peraltro, nel ribadire siffatto orientamento, la Corte di legittimità (cfr. Cass., sez. lav., 12 novembre 2019, n. 29290; conf. Cass., sez. lav., 26 maggio 2014, n. 11728) ha altresì precisato

che devesi «[...] *tuttavia tener conto, per la valutazione della gravità della condotta, che in quest'ultimo ambito [cioè nel rapporto di agenzia, ndr] il rapporto di fiducia - in corrispondenza della maggiore autonomia di gestione dell'attività per luoghi, tempi, modalità e mezzi, in funzione del conseguimento delle finalità aziendali - assume maggiore intensità rispetto al rapporto di lavoro subordinato: con la conseguenza che, ai fini della legittimità del recesso, è sufficiente un fatto di minore consistenza, secondo una valutazione rimessa al giudice di merito insindacabile in sede di legittimità, se adeguatamente e correttamente motivata (Cass. 4 giugno 2008, n. 14771; Cass. 26 maggio 2014, n. 11728).*»

**26.3** È dunque alla luce di tali coordinate ermeneutiche che deve essere esaminata la vicenda concreta.

Sul punto, ritiene il Collegio che nel caso di specie sussista un inadempimento all'obbligo di diligenza nella promozione degli affari tale da integrare gli estremi della giusta causa di recesso di cui all'art. 2119 c.c. e quindi idoneo a fondare la risoluzione ex art. 1456 c.c.

Al di là dell'effettiva portata del rinvio operato dall'art. 13.1 all'art. 3 del contratto *de quo*, deve ribadirsi, infatti, come nel caso di specie sussista una violazione dell'obbligo di diligenza nella promozione degli affari atto ad integrare la giusta causa di cui all'art. 2119 c.c. e ad incrinare il rapporto di fiducia tra agente e preponente, come, peraltro, specificamente illustrato da CP\_I nella propria comunicazione del 10 febbraio 2020. E difatti risultano documentalmente provati: *i*) la sistematica, e non necessaria, interferenza dell'agente in numerose comunicazioni tra la preponente e i propri clienti; *ii*) il continuo invio di messaggi inopportuni, indirizzati il più delle volte a destinatari (clienti) non direttamente coinvolti nelle questioni trattate; *iii*) la creazione, in ragione della continua ed indebita ingerenza in attività ricadenti tra le prerogative aziendali, di una crescente confusione, fraintendimenti e malumori sia all'interno della società, sia presso i clienti; *iv*) il mancato rispetto degli *standard* qualitativi pattuiti, come risultante dal *report* inoltrato da un tecnico che aveva partecipato ad un'attività di formazione organizzata in data 6.1.2020 dall'agente stesso presso un distributore nella Svizzera tedesca in relazione alla linea "Epurà" e che si era rivelata oggettivamente ben al di sotto degli *standard* qualitativi dell'appellata; *v*) l'invio in data 5.2.2020 di una *mail*, da cui emerge come <sup>Pa</sup> si sia, di fatto, sostituita alla preponente, rivolgendo indicazioni operative equiparabili a veri e propri "ordini di servizio" ai soggetti individuati quali fornitori di CP\_I nell'organizzazione della fiera "Top Hair" di Düsseldorf, con ciò scavalcando competenze e prerogative dell'ufficio *marketing* e dell'ufficio commerciale, oltre che dell'ufficio eventi di CP\_I investiti dell'organizzazione del detto evento.

Dal comportamento complessivo di <sup>Pa</sup> emerge, dunque, una mancanza di allineamento e coesione sia nei confronti dell'organizzazione aziendale, sia nei rapporti interpersonali con i clienti, il preponente e i suoi sottoposti, tale da incrinare la reciproca fiducia e rendere intollerabile la prosecuzione del rapporto.

**26.4** Ciò premesso, deve osservarsi come risultino inconferenti le ulteriori argomentazioni addotte da parte appellante.

**26.4.1** L'affermazione circa l'eccessiva genericità degli inadempimenti contestati con la lettera del 10/02/2020 è infondata, atteso che, secondo la giurisprudenza di legittimità (Cass. sez. lav., 16 marzo 2000, n. 3084; Cass., sez. lav., 25 marzo 2011, n. 7019), «*Ai fini della legittimità del recesso nel rapporto di agenzia, il preponente non deve fare riferimento, fin dal momento della comunicazione del recesso, a fatti specifici, essendo sufficiente che di essi l'agente sia a conoscenza anche "aliunde" o che essi siano, in caso di controversia, dedotti e correlativamente accertati dal giudice. (Nella specie, la S.C. ha confermato la sentenza impugnata che aveva ritenuto gli addebiti noti all'agente in considerazione della corrispondenza intercorsa tra le parti).*»

Ritiene il Collegio che tali principi, pur se dettati con riferimento alla comunicazione di recesso per giusta causa, ben possano essere estesi – nell'ottica del progressivo avvicinamento tra i due istituti operato dalla giurisprudenza di legittimità – anche alla comunicazione con cui il contraente esprima la volontà di avvalersi del meccanismo risolutivo di cui all'art. 1456 c.c.

**26.4.2** Parimenti, l'asserzione secondo cui l'intervenuta risoluzione stragiudiziale del contratto sarebbe illegittima poiché la lettera del 10/02/2020 precisa che la società avrebbe sino ad allora "sopresseduto" dall'assumere iniziative rispetto a condotte pregresse e circoscrive gli addebiti rilevanti solo agli "accadimenti più recenti", è erronea, giacché dalla lettura della comunicazione emerge invece come **CP\_I** non abbia fondato l'attivazione della clausola risolutiva unicamente in relazione ai fatti più recenti, rinunciando, per così dire, a quelli passati, ma si sia semplicemente astenuta dall'azionare siffatto meccanismo, in quanto in precedenza gli inadempimenti di <sup>Pa</sup> non avevano raggiunto la soglia di gravità richiesta dall'art. 2119 c.c.

**26.4.3** Nel merito, e in via subordinata, parte appellante ricostruisce il contesto organizzativo della fiera di Düsseldorf e dello *show* collegato, sostenendo di aver agito quale mero *nuncius* delle richieste esecutive formulate dall'organizzatore della fiera, trasmettendo informazioni pratiche e scadenze, senza adottare decisioni strategiche e senza ingerirsi in scelte imprenditoriali, amministrative o gestionali.

In primo luogo, risulta infondata l'eccezione di inammissibilità sollevata da **CP\_I**, atteso che tale argomentazione di <sup>Pa</sup> non costituisce un'eccezione in senso stretto, preclusa in appello ex art. 345 c.p.c., bensì una mera difesa consistente nella riqualificazione giuridica di fatti già allegati.

Nel merito, l'argomentazione di <sup>Pa</sup> risulta comunque infondata, atteso che dallo stesso esordio della *mail* si evince che <sup>Pa</sup> non agiva quale mero *nuncius* dell'ente organizzatore della fiera, non essendosi presentata come tale, ma, anzi, precisando di effettuare richieste ai destinatari della comunicazione "per allinearsi" alle richieste dell'ente fieristico, così dimostrando che gli ordini impartiti erano dettati dalla sua autonoma volontà di adattarsi alle istruzioni fornite dall'ente fiera, e non anche al fine di riportare fedelmente la volontà di questo.

**26.4.4** Irrilevante è infine l'argomento di <sup>Pa</sup> volto a censurare la valenza di prova (atipica) di tale *report*, in quanto dichiarazione scritta proveniente da terzo estraneo, come tale necessitante di convalida attraverso altri mezzi probatori, trattandosi, altrimenti, di mero indizio.

I fatti (che il *report* era volto a provare) relativi allo scadimento qualitativo delle attività di formazione organizzate in data 6.1.2020 dall'agente sono stati allegati da *CP\_1* nella comparsa di risposta di primo grado; tuttavia, nella prima memoria ex art. 183 c.p.c., termine ultimo per avvalersi della facoltà di cui all'art. 115 c.p.c., non vi è traccia di alcuna specifica contestazione, cosicché tali fatti debbono da ritenersi pacifici, indipendentemente dell'attendibilità o meno del mezzo di prova volto a dimostrare la loro esistenza, operando il principio di non contestazione "a monte" di siffatto vaglio di attendibilità: secondo la consolidata giurisprudenza di legittimità, infatti, la mancata contestazione specifica, ai sensi degli artt. 115 e 167 c.p.c., dei fatti allegati da controparte non introduce una prova legale, ma determina un effetto di *relevatio ab onere probandi*, con conseguente esonero della parte deducente dall'obbligo di dimostrazione del fatto non contestato (cfr. Cass. civ., sez. III, n. 22837/2010; Cass. civ., sez. lav., n. 25114/2025).

**26.4.4.1** Parimenti priva di pregio è l'argomentazione di parte appellante, secondo cui il Tribunale avrebbe ulteriormente errato, posto che in detto *report* tali condotte non sarebbero state espressamente imputate all'agente e che, in ogni caso, il *deficit* informativo lamentato nelle due condotte considerate dal Giudice non violerebbe l'obbligo di promuovere gli affari con la massima diligenza, non essendo tenuto l'agente a fornire informazioni sui prodotti o stampare *depliant*.

Sotto il primo profilo, si è detto come tali circostanze, compresa l'imputabilità di tali condotte all'agente, non siano state tempestivamente contestate dall'attrice con la prima memoria ex art. 183; sotto il secondo profilo, posto che, come detto, non è stato nemmeno contestato che organizzatrice dell'evento sia stata <sup>Pa</sup> non può certamente dirsi che non rientrasse nell'obbligo di promuovere gli affari con la massima diligenza anche quello di pubblicizzare adeguatamente la linea di prodotti, a mezzo della corretta conduzione di eventi promozionali e/o di attività formative.

**26.5** Così dimostrata l'infondatezza delle doglianze di parte appellante e, per converso, la legittimità dell'intervenuta risoluzione stragiudiziale del contratto comunicata da *CP\_1*, debbono dunque ritenersi assorbite tutte le ulteriori argomentazioni dedotte da <sup>Pa</sup> nei primi tre motivi di appello.

#### **V) Il quarto motivo di appello: sulle indennità spettanti all'agente**

**27.** Il quarto motivo, concernente le indennità (indennità ex art. 9 *CP\_15* *Parte\_6* [...]), indennità ex art. 9 A.E.C. Industria e Cooperazione, indennità ex art. 17 del contratto e indennità ex art. 1751 c.c.) e il risarcimento dei danni, è parimenti infondato, stante l'accertato inadempimento di <sup>Pa</sup> ai propri obblighi contrattuali.

**27.1** Sul punto, pare opportuno precisare che, prima della riforma del 1991, l'art. 1750 c.c. prevedeva che il termine di preavviso potesse essere sostituito da un'indennità che il recedente doveva corrispondere alla controparte; l'indennità sostitutiva si presentava pertanto come un'obbligazione alternativa a carico della parte recedente (anche se parte della dottrina la configurava come una penale).

In seguito alla novella, tuttavia, tale facoltà è stata rimossa; dunque, salvo che le parti non dispongano altrimenti, anche attraverso un richiamo alla contrattazione collettiva (che continua a prevedere, come alternativa al termine di preavviso, la corresponsione di un'indennità sostitutiva: cfr., ad es., art. 9 *Controparte\_16* ed ex art. 9 *Controparte\_17* ), la parte recedente dovrà attenersi ai termini di preavviso stabiliti nell'art. 1750, terzo comma c.c., il cui mancato rispetto concreterà un inadempimento contrattuale, permettendo alla controparte di esperire l'azione di risarcimento dei danni.

**27.1.1** Il riconoscimento di tali somme (indennità sostitutiva o risarcimento) in favore dell'agente presuppone, tuttavia, che il recesso e/o la risoluzione non siano a lui imputabili, e cioè che il preponente non eserciti un recesso per giusta causa o risolva in via stragiudiziale il contratto a cagione di un inadempimento dell'agente.

Invero, nel rapporto di agenzia, l'obbligo di preavviso (e la correlata indennità sostitutiva in caso di recesso ingiustificato) opera quale regola propria dei contratti di durata a tempo indeterminato, ma viene meno quando lo scioglimento del rapporto sia determinato da una causa imputabile all'agente di gravità tale da non consentire la prosecuzione - neppure provvisoria - del rapporto, ossia quando ricorra una giusta causa di recesso in capo al preponente ovvero quando ricorra un inadempimento suscettibile di fondarne la risoluzione. In tale evenienza, lo scioglimento immediato del contratto si giustifica proprio in ragione della rottura del vincolo fiduciario, con conseguente esclusione dell'obbligo di preavviso e, per l'effetto, della debenza dell'indennità sostitutiva in favore dell'agente; principio questo ribadito in più occasioni dalla giurisprudenza, sia di legittimità (Cass., 4 novembre 1987, n. 8102; Cass., sez. lav., 18 maggio 2011, n. 10934; Cass., sez. lav., 5 novembre 2013, n. 24776), sia di merito (App. Torino, 5 gennaio 2026, n. 19; App. Roma, 13 marzo 2026, n. 2112; App. Napoli, 28 marzo 2023, n. 142), che ha ribadito come il contratto di agenzia possa essere risolto immediatamente, senza preavviso, né indennità sostitutiva, qualora sussista una giusta causa di recesso/risoluzione correlata a un grave inadempimento dell'agente idoneo a rimuovere il presupposto fiduciario del rapporto.

**27.1.2** Ebbene, applicando tali principi al caso di specie, accertato che la cessazione del rapporto è conseguita a un grave inadempimento imputabile all'agente e che, per la sua natura e gravità, esso ha inciso in modo irreversibile sul vincolo fiduciario, deve escludersi la debenza in capo al preponente sia dell'indennità sostitutiva del preavviso, sia di qualsivoglia risarcimento parametrato al "mancato preavviso" o comunque fondato sull'assunta illegittimità del recesso.

Ne consegue il rigetto delle domande di BV formulate a tali titoli.

**27.2** Inoltre, in ragione dell'accertato inadempimento di  $Pa$ , non possono ritenersi spettanti nemmeno le ulteriori indennità richieste. Invero, l'indennità prevista dall'art. 17 del contratto è dovuta solo in caso «di risoluzione o scioglimento del contratto non dovuta a inadempimento dell'Agente»; mentre quella ex art. 1751 c.c. (c.d. indennità di fine rapporto), in virtù del comma secondo del medesimo articolo, "non è dovuta: quando il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente, la quale, per la sua gravità, non consenta la prosecuzione anche provvisoria del rapporto".

Anche tali domande devono pertanto essere rigettate.

## **VI) Il quinto motivo di appello: sul risarcimento dei danni da mancate provvigioni**

**28.** Il quinto motivo di appello, invece, concernente il rigetto della domanda risarcitoria da riduzione delle provvigioni percepite, è in parte fondato.

**28.1** I fatti, imputabili a  $CP_1$ , dedotti da  $Pa$  a fondamento della propria richiesta sono stati: (a) avere ridotto, rispetto a quelli pattuiti, gli obblighi minimi di acquisto di H.H. per il triennio 2016-2018, con conseguente minore importo delle provvigioni spettanti a  $Pa$ ; (b) avere pattuito con H.H., per il triennio 2019-2021, obblighi minimi di acquisto inferiori a quelli che sarebbe stato possibile ottenere, per compensare H.H. della perdita dell'esclusiva conseguita all'aspirazione di  $CP_1$  di vendere anche a  $CP_6$  i prodotti della linea *Vitality's*, nella zona assegnata a  $Pa$ ; (c) avere impedito a  $Pa$ , dopo il venir meno dell'esclusiva di H.H., di acquisire nuovi clienti e incrementare le vendite e le conseguenti provvigioni. Conseguentemente, secondo l'appellante,  $CP_1$  dovrebbe essere condannata al risarcimento dei danni, consistenti: (i) nella perdita delle provvigioni sugli acquisti che H.H. aveva l'obbligo contrattuale di effettuare nel periodo 2016-2018; (ii) nella perdita delle provvigioni relative al maggior volume di acquisti che H.H. avrebbe eseguito nel periodo 01/01/2019-21/02/2020 se  $CP_1$  non le avesse imposto la rinuncia all'esclusiva per i motivi esposti nella narrativa in fatto, volume che si presume sarebbe stato almeno pari a quello del 2018.

**28.2** Ora, con riferimento ai fatti *sub (c)* non risulta provato che  $CP_1$  abbia in alcun modo impedito a  $Pa$ , dopo il venir meno dell'esclusiva di H.H., di acquisire nuovi clienti e incrementare le vendite e le conseguenti provvigioni; inoltre, a differenza degli inadempimenti allegati alle lettere (a) e (b), relativamente ai quali l'appellante ha allegato il danno-conseguenza (cfr. nn. i) e ii)), in tal caso non è neppure allegata la sussistenza di alcun danno. Sotto questo profilo, la domanda deve pertanto essere rigettata.

**28.3** Relativamente, invece, ai fatti *sub (b)* deve osservarsi come parte appellante, in sostanza, chieda un "danno da mancate provvigioni", ponendo a fondamento della propria richiesta, da un lato, la violazione del proprio diritto di esclusiva previsto dall'art. 7 del contratto, dall'altro, il comportamento della preponente consistito nell'aver indotto H.H., previa rinuncia all'esclusiva, a concludere per il triennio 2019-2021 un contratto recante un minor volume di acquisti, in ragione

dell'ingresso nel mercato tedesco di CP\_6, poi non verificatosi in virtù della mancata stipulazione del contratto, e, conseguentemente, aver cagionato una diminuzione delle provvigioni spettanti all'agente.

Il motivo di appello, *in parte qua*, è infondato.

**28.3.1** In primo luogo, l'asserita violazione del diritto di esclusiva spettante a Pa in virtù dell'art. 7 del contratto ("CP\_1 non utilizzerà altri agenti o distributori per la vendita di prodotti nel territorio, durante il periodo di efficacia di questo accordo") non può dirsi sussistente nel caso di specie, atteso che dal compendio probatorio in atti non risulta che il contratto di distribuzione con CP\_6 (futuro nuovo distributore nell'area tedesca) sia mai stato concluso, essendo piuttosto rimasto allo stadio di mera bozza. Pa, infatti, ha dedotto una violazione del proprio diritto di esclusiva in ragione dell'avvenuta apertura del mercato tedesco anche a CP\_6, ma tale circostanza è stata contestata da CP\_1 la quale ha affermato che il contratto con il nuovo distributore non era poi stato stipulato, in ragione dell'interruzione delle trattative a pochi giorni dalla firma dell'accordo.

Ora, a fronte di tale contestazione, sarebbe stato onere di Pa dimostrare l'avvenuta conclusione del contratto con CP\_6, e cioè provare l'inadempimento di CP\_1 all'obbligazione negativa avente ad oggetto l'astensione dall'utilizzazione di ulteriori agenti o distributori nell'area tedesca; e ciò in quanto, secondo la consolidata giurisprudenza di legittimità (Cass., 30 ottobre 2001, n. 13533, in motiv.; Cass., 15 febbraio 2005, n. 2976; Cass., 14 luglio 2022, n. 22244), «*in tema di prova dell'inadempimento di un'obbligazione negativa, il creditore ha sempre l'onere di provare, oltre alla fonte (negoziale o legale) del suo diritto, anche l'inadempimento del debitore*». Si è osservato, infatti, che «*ove sia dedotta la violazione di una obbligazione di non fare, la prova dell'inadempimento è sempre a carico del creditore, anche nel caso in cui agisca per l'adempimento*».

*Il diverso regime è giustificato dalle seguenti considerazioni. Ai sensi dell'art. 1222 c.c., ogni fatto compiuto in violazione di obbligazioni di non fare costituisce di per sé inadempimento. L'inadempimento di siffatte obbligazioni integra un fatto positivo e non già un fatto negativo come avviene per le obbligazioni di dare o di fare.*

*Comune presupposto dei rimedi previsti dall'art. 1453 c.c. è quindi un inadempimento costituito da un fatto positivo (l'esecuzione di una costruzione, lo svolgimento di una attività). Non opera quindi, qualora il creditore agisca per l'adempimento, richiedendo l'eliminazione delle modificazioni della realtà materiale poste in essere in violazione dell'obbligo di non fare, ovvero la risoluzione o il risarcimento, nel caso di violazioni con effetti irreversibili, il principio della persistenza del diritto insoddisfatto, perché nel caso di obbligazioni negative il diritto nasce soddisfatto e ciò che viene in considerazione è la sua successiva violazione, né sussistono le esigenze pratiche determinate dalla difficoltà di fornire la prova di fatti negativi sulle quali si fonda*

*il principio di riferibilità della prova, dal momento che l'inadempimento dell'obbligazione negativa ha natura di fatto positivo» (Cass., 30 ottobre 2001, n. 13533, cit.).*

Ebbene, nel caso concreto, la prova dell'asserito inadempimento di parte appellata agli obblighi sanciti dall'art. 7 del contratto non è stata fornita da <sup>Pa</sup>, non avendo essa prodotto (né nell'atto di citazione, né nella prima e nella seconda memoria ex art. 183) il presunto contratto sottoscritto da CP\_6 e da CP\_I .

**28.3.2** In secondo luogo, la domanda si appalesa infondata anche sotto il profilo dell'asserita violazione dei doveri di buona fede e correttezza facenti capo alla preponente ex artt. 1175, 1375 e 1749 c.c.

In sostanza, <sup>Pa</sup> lamenta di aver subito un danno (pari alla differenza delle provvigioni che dal 2019 al 21 febbraio 2020 avrebbe conseguito se per il triennio 2019-2021 i volumi di acquisto fossero stati pari a quelli del triennio precedente) cagionato dalla condotta scorretta di CP\_I , che avrebbe indotto H.H. alla conclusione di un contratto per volumi di acquisto inferiori, in ragione della prospettazione della futura entrata nel mercato tedesco di un nuovo distributore (CP\_6 ), ingresso poi non avvenuto in virtù della mancata stipula del contratto.

**28.3.2.1** Ebbene, dall'analisi delle stesse allegazioni in fatto di parte appellante emerge come nessun comportamento scorretto possa essere attribuito a CP\_I .

È dimostrato, infatti, come sia H.H., sia <sup>Pa</sup> fossero a conoscenza del progetto di CP\_I di estendere l'ambito di operatività di CP\_6 anche al territorio tedesco, posto che CP\_I aveva tempestivamente informato sia <sup>Pa</sup>, sia H.H. di tale iniziativa; quest'ultima, come emerge dalle mail prodotte, a seguito di tale comunicazione, ha liberamente rinunciato al suo diritto di esclusiva nel mercato tedesco, pur chiedendo a CP\_I , che ha accettato, di concordare una riduzione dei volumi minimi di acquisto. Di tutto ciò <sup>Pa</sup> è sempre stata costantemente informata dalla preponente.

Ciò detto, parte appellante non ha tuttavia dedotto ulteriori elementi di fatto suscettibili di integrare una condotta scorretta e contraria a buona fede di CP\_I quali, ad esempio, un'interruzione ingiustificata delle trattative con CP\_6 (che in tal modo si sia riverberata sui rapporti con H.H. e, di riflesso, su quelli con <sup>Pa</sup>), una condotta artificiosa e induttiva nei confronti di H.H. tale da influire sulla sua libertà di autodeterminazione contrattuale, ecc. In altri termini, essa si è limitata a descrivere il contesto fattuale del caso di specie, senza illustrare, però, quali sarebbero stati gli ulteriori profili di scorrettezza imputabili a CP\_I nel non portare a termine le trattative con CP\_6 ovvero nel pattuire con H.H. la conseguente diminuzione dei volumi di acquisto.

Dunque, nessun inadempimento agli obblighi di buona fede e correttezza è stato allegato da parte appellante, cosicché la domanda risarcitoria, *in parte qua*, deve ritenersi infondata.

**28.3.2.2** Sotto un ulteriore profilo, <sup>Pa</sup> lamenta una violazione dei doveri di buona fede e correttezza per essere stata esclusa dalle trattative con CP\_6 e con H.H. per il rinnovo del

contratto per il periodo 2019-2021; anche tale argomento è, tuttavia, inconferente, atteso che, in ragione della stessa natura del contratto di agenzia, l'agente ha certamente diritto alle provvigioni sugli affari conclusi con i clienti da lui procacciati (provvigioni effettivamente corrisposte, nel caso concreto, da **CP\_1** fino all'intervenuta risoluzione), ma non anche a partecipare alle trattative e/o di concordare le condizioni contrattuali, tantomeno con clienti da lui non procacciati (quale, nel caso di specie, Pro-Duo).

**28.3.2.2.1** Sotto questo profilo occorre rammentare, infatti, come con il contratto di agenzia una parte (l'agente) si impegni a promuovere, per conto dell'altra, la conclusione di contratti in una determinata zona. L'attività dell'agente si configura, quindi, come una collaborazione professionale, autonoma e stabile, con assunzione del rischio, esplicantesi nella promozione, verso corrispettivo, della conclusione di affari tra preponente e terzi in un dato ambito territoriale.

Dunque, l'attività primaria dell'agente è rappresentata dalla promozione degli affari per conto del preponente, ponendosi invece in rapporto di accessorietà una serie di ulteriori ed eventuali attività a contenuto eterogeneo, pur tipiche della figura, quali: l'analisi della zona assegnata, l'individuazione dei possibili interessati, l'eventuale partecipazione alle trattative, la trasmissione delle proposte, ecc.

**28.3.2.2.2** Ebbene, dal novero di siffatti compiti e poteri (principali e accessori) dell'agente, resta certamente esclusa la possibilità di sostituirsi al preponente nella determinazione delle condizioni contrattuali e, più in generale, nell'esplicazione della sua autonomia privata. In altri termini, l'agente non può che fungere da mero intermediario nella conclusione del contratto e, pur se munito di poteri di rappresentanza, deve comunque agire nel rispetto della volontà e delle indicazioni fornitegli dal preponente, il quale, a differenza dell'agente, è parte del contratto, e, quindi, unico soggetto legittimato a fissarne il contenuto.

Conseguentemente, non può ritenersi configurabile né un diritto dell'agente a partecipare alle trattative, né, in assenza di condotte contrarie a buona e fede e correttezza, un suo diritto al risarcimento del danno per mancate maggiori provvigioni.

Come detto, infatti, l'agente svolge una mera attività di promozione e intermediazione nella conclusione dei contratti per conto del preponente, ma la fissazione delle condizioni contrattuali (prezzi, quantità, ecc.) è facoltà che spetta unicamente a quest'ultimo nell'esplicazione della propria autonomia privata, senza che di ciò – in assenza, lo si ribadisce di condotte scorrette e contrarie a buona fede – l'agente possa in alcun modo dolersi; cosicché è irrilevante che **CP\_1**, nel rinnovare il contratto per il periodo 2019-2021, abbia pattuito con Hair Haus volumi di vendita inferiori rispetto al periodo precedente, trattandosi di una sua legittima facoltà.

**28.3.2.3** Nel contratto di agenzia *de quo*, infine, non era stato pattuito alcun minimo provvigionale, cosicché, anche sotto tale profilo, la domanda risarcitoria non potrebbe ritenersi fondata.

**28.4** È invece parzialmente fondata la domanda risarcitoria relativa ai fatti dedotti *sub (a)*, seppur nei limiti che si preciseranno.

**28.4.1** Più in particolare, la richiesta risarcitoria dell'appellante deve essere ricondotta nell'alveo dell'art. 1748, comma 5 c.c., il quale riconosce all'agente determinate somme per la concordata (tra terzo e preponente) mancata esecuzione, totale o parziale, del contratto. Come ben sottolineato in dottrina, si tratta dell'ipotesi (c.d. storno del contratto) in cui il contratto resta ineseguito per scelta di entrambi i contraenti (ad es., a seguito di uno scioglimento, totale o parziale, per mutuo consenso). Al ricorrere di tale situazione il legislatore ha dunque previsto a favore dell'agente il diritto, per la parte ineseguita, a una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o, in mancanza, dal giudice secondo equità.

Ora, al di là del dibattito dottrinale relativo alla natura indennitaria o risarcitoria di tale "provvigione" (così impropriamente definita dal legislatore), ciò che preme sottolineare in tale sede è che nella fattispecie concreta sussiste il diritto di <sup>Pa</sup> alla corresponsione delle somme previste da tale norma. Invero, *«il quinto comma dell'art. 1748 cod. civ. non pone limitazioni in ordine al contenuto dell'accordo ivi previsto, ma richiede esclusivamente che si tratti di accordo il cui contenuto comporti che non sia data esecuzione in tutto o in parte al contratto; infatti, è nel caso in cui il contratto non abbia avuto in tutto o in parte esecuzione, a prescindere dalle modalità con il quale il preponente e il terzo raggiungano questo scopo, che deve essere tutelato il diritto dell'agente alla provvigione ridotta previsto dalla disposizione.»* (Cass. civ., Sez. II, Ord., 10/05/2024, n. 12816). E, infatti, *«nel rapporto di agenzia il preponente non è obbligato a concludere e ad eseguire tutti i contratti proposti dall'agente, perché ciò comporterebbe un'eccessiva ed inammissibile limitazione dell'iniziativa economica e della libertà di organizzazione e gestione dell'impresa. Ne consegue che, sia a norma degli artt. 1748 e 1749 c.c. che alla stregua della corrispondente disciplina collettiva del settore, all'agente spettano le provvigioni solo per gli affari da lui promossi che siano stati accettati ed eseguiti dal preponente nonché per quelli che, sebbene accettati da quest'ultimo (e perciò conclusi), non abbiano avuto esecuzione per cause a lui imputabili, spettando all'agente (il cui rischio economico della mancata esecuzione del contratto non è limitato al caso in cui la stessa sia imputabile al cliente o dipenda da caso fortuito o forza maggiore) l'onere di provare, quali fatti costitutivi della propria pretesa alla provvigione, che gli affari da lui promossi sono stati accettati ed eseguiti dal preponente o che al medesimo è imputabile la causa della mancata esecuzione degli ordini accettati.»* (Cass. civ., sez. lav., 18 gennaio 1991, n. 422).

**28.4.2** Ebbene, tale onere probatorio risulta soddisfatto nel caso di specie. Infatti, come risultante dal contratto di distribuzione sottoscritto, CP\_1 e H.H. hanno pattuito per gli anni 2014-2018 un volume minimo d'affari annuo (cfr. punto 8 del contratto) e contestualmente hanno convenuto – nello stesso contratto – un meccanismo di modifica annuale di siffatto volume d'affari (cfr. il punto 3 del contratto: *"La parte contraente si impegna all'inizio di ciascun anno solare ad effettuare in*

modo autonomo, ma in accordo con **CP\_1**, una pianificazione annuale del volume d'affari e della commercializzazione"). È provato – e non contestato – che le parti per gli anni 2016-2018 abbiano concordato una riduzione del volume di acquisti, così avvalendosi, a mezzo di nuovi accordi, della facoltà di adattamento prevista da tale clausola.

Ciò premesso, ritiene il Collegio che tale fattispecie ben rientri nello spettro applicativo del comma quinto dell'art. 1748 c.c., che contempla, appunto, l'ipotesi in cui il contratto promosso dall'agente non abbia ottenuto attuazione (in tutto o in parte), in ragione di un accordo tra terzo e preponente, volto a ridurre l'entità della sua esecuzione o, addirittura, ad escluderla; coerentemente, la *ratio* di tale disposizione viene ravvisata nell'esigenza di non far ricadere sull'agente le conseguenze di una scelta, pur di per sé legittima, del preponente e del terzo; in altri termini, di compensare l'agente delle spese sostenute relativamente all'affare dallo stesso promosso, ma poi non eseguito.

È certamente vero (essendo provato e non contestato) che **Pa** ha partecipato alle trattative per la conclusione di tale contratto e che, dunque, era probabilmente a conoscenza di siffatta pattuizione; ciononostante, rimane comunque tutelabile l'affidamento dell'agente, posto che, come detto, quest'ultimo esaurisce il proprio ruolo nell'intermediazione tra i (futuri) contraenti, essendo lasciata invece alla loro piena libertà negoziale la determinazione del contenuto e la successiva esecuzione del contratto, che, tuttavia, non può ledere le legittime aspettative dell'agente circa il conseguimento della provvigione, non avendo questi alcun potere di incidere sulle condizioni e sulla fase attuativa del rapporto.

Inoltre, dalla documentazione versata in atti non è rinvenibile alcun comportamento concludente di **Pa** suscettibile di integrare una rinuncia tacita all'indennizzo di cui all'art. 1748, comma 5 c.c.: la semplice partecipazione dell'agente alle trattative, infatti, in assenza di atti ulteriori, non può rappresentare una volontà abdicativa in tal senso.

**28.4.3** Occorre precisare, infine, come il contratto di distribuzione *de quo* non integrasse un mero accordo-quadro – che, come tale, avendo ad oggetto la disciplina di negozi giuridici eventuali e futuri, dei quali fissa preventivamente il contenuto, non comporta il sorgere di un rapporto da cui scaturiscono immediatamente diritti e obblighi per i contraenti (cfr. Cass. civ., Sez. Un., 18 dicembre 1981, n. 6720, in **CP\_18**; Cass., 12 giugno 1973, n. 1706, in **CP\_18**) –, ma si trattasse, invece, di un vero e proprio accordo vincolante tra le parti, essendo stato già stabilito il volume di acquisti che H.H. si impegnava ad effettuare, cosicché i successivi accordi modificativi intervenuti tra le parti risultano certamente sussumibili in quelli previsti dall'art. 1748, comma 5 c.c.

**28.4.4** Per queste ragioni deve essere riconosciuto a **Pa** l'indennizzo *de quo*, che, in mancanza dell'allegazione di usi da cui desumerne l'entità, ai sensi dello stesso comma quinto dell'art. 1748 c.c., ben può essere determinato da questa Corte secondo equità, tenendo conto di tutte

circostanze del caso concreto emerse in causa, compresa a mancata immediata reazione di  $Pa$  alla predetta diminuzione dei volumi.

Alla luce di tali elementi, ritiene il Collegio di dover determinare in euro 120.000,00 l'indennizzo spettante a  $Pa$  già attualizzato alla data odierna e dunque comprensivo di rivalutazione monetaria e interessi.

**28.5** In ultimo luogo, deve ritenersi infondata e, in parte, assorbita, la domanda di  $Pa$ , proposta in via subordinata, di risarcimento danni da perdita di *chances* che Hair Haus rispettasse gli obblighi di acquisto di maggiore importo pattuiti per il triennio 2016-2018 ed accettasse per il 2019 un obbligo di acquisto di importo maggiore di quello concordato in conseguenza della perdita dell'esclusiva.

**28.5.1** Con riferimento al risarcimento da perdita di *chance* relativa al rispetto da parte di H.H. dei maggiori volumi di acquisto concordati per gli anni 2016-2018 (fatti *sub a*)), la domanda è assorbita, stante l'intervenuto accertamento del diritto di BV alla corresponsione dell'indennizzo di cui all'art. 1748, comma 5 c.c.

**28.5.2** Con riferimento, invece, al risarcimento da perdita di *chance* (se definibile come tale) relativa all'accettazione da parte di H.H. di un maggior volume d'affari per il 2019, la domanda si appalesa infondata, in ragione della stessa natura di tale istituto.

Anche per il riconoscimento di siffatta tipologia di danno, infatti, occorre un inadempimento, il quale, tuttavia, è da escludersi nel caso di specie, non essendo rinvenibile, per le ragioni illustrate, né una violazione dell'obbligo di esclusiva, né un inadempimento degli obblighi di correttezza e buona fede.

Secondo la costante giurisprudenza della Corte di Cassazione, infatti, il danno da perdita di *chance* non rappresenta una fattispecie di responsabilità svincolata dall'inadempimento, ma costituisce pur sempre un danno derivante dalla violazione di un'obbligazione giuridicamente vincolante. Ne consegue che la sua risarcibilità è subordinata all'accertamento di un inadempimento contrattuale, nonché del nesso causale tra tale inadempimento e la perdita della concreta possibilità favorevole (cfr. *ex multis* Cass. n. 18568/2024).

## **VII) Il sesto e il settimo motivo di appello: sulle istanze istruttorie e sulle spese di lite**

**29.** Il sesto motivo di appello, volto a censurare la sentenza impugnata nella parte in cui ha rigettato le istanze istruttorie proposte da parte appellante, è infondato.

**29.1** L'eventuale esperimento di una C.T.U. sarebbe irrilevante, atteso che, ai fini della determinazione delle somme richieste da parte appellante a titolo indennitario e risarcitorio è sufficiente operare un mero calcolo aritmetico sugli importi pattuiti contrattualmente, mentre per quanto riguarda le somme ex art. 1748, c. 5 c.c., in assenza dell'allegazione di usi, deve il giudice, ai sensi della stessa norma, determinarle secondo equità.

**29.2** L'istanza ex art. 210 c.p.c., per come formulata in primo grado, è invece da ritenersi inammissibile, in quanto generica, poiché l'uso della congiunzione "o" non rende comprensibile quale sia l'esatto contenuto dell'ordine di esibizione richiesto (*"ordinare l'esibizione di un estratto del suo registro vendite (o del suo registro delle fatture emesse) e/o di un estratto del suo libro giornale"*).

**29.3** Parimenti, debbono rigettarsi le istanze di prova orale (prova per testimoni e interrogatorio formale), giacché in parte irrilevanti, in parte inammissibili.

**29.3.1** Più in particolare, con riferimento ai capi di prova di cui al punto A):

- i capi 2), 3), 8), 14) sono irrilevanti, in quanto volti a dimostrare fatti antecedenti al 2014, che alcuna rilevanza hanno per le domande formulate dall'appellante, aventi ad oggetto la declaratoria dell'illegittimità dell'intervenuta risoluzione del contratto di agenzia (stipulato nel 2014) e la condanna di **CP\_1** al pagamento delle indennità e al risarcimento danni per riduzione di provvigioni per fatti successivi all'anno 2014;
- il capo 18) è inammissibile, in quanto generico, in ragione dell'utilizzo del termine *"trattative"* e della mancata indicazione della data, dell'ora e del luogo in cui si sarebbe tenuta la riunione tra **Controparte\_5** <sup>Pa</sup> in persona di **Controparte\_3** e l'Ing. **[...]** **Tes\_1**
- il capo 20) è irrilevante, atteso che gli importi del fatturato risultano già provati documentalmente;
- il capo 21) è inammissibile, in quanto generico, in ragione dell'utilizzo della locuzione *"avviava trattative"*.

**29.3.2** Similmente, i capi di prova di cui al punto B) (capi da 1) a 8)) debbono ritenersi irrilevanti, essendo diretti a provare fatti privi di connessione con le domande formulate dall'appellante (declaratoria dell'illegittimità dell'intervenuta risoluzione del contratto e condanna di **CP\_1** al pagamento delle indennità e al risarcimento danni per mancate provvigioni): essi, infatti, non sono volti a dimostrare né l'adempimento o l'inadempimento di **Pa** per causa a lei non imputabile, né l'esistenza o il *quantum* dei danni richiesti.

**30.** Il settimo motivo di appello, concernente le spese, non ha in concreto valenza autonoma poiché con la riforma della decisione impugnata deve provvedersi alla regolamentazione delle spese del primo e secondo grado del giudizio. Si richiama, ex multis, anche Cass., 2025 n. 854: *«In materia di liquidazione delle spese giudiziali, il giudice d'appello, mentre nel caso di rigetto del gravame non può, in mancanza di uno specifico motivo di impugnazione, modificare la statuizione sulle spese processuali di primo grado, allorché riformi in tutto o in parte la sentenza impugnata, è tenuto a provvedere, anche d'ufficio, ad un nuovo regolamento di dette spese alla stregua dell'esito complessivo della lite, atteso che, in base al principio di cui all'articolo 336 cod. proc. civ., la riforma della sentenza del primo giudice determina la caducazione del capo della pronuncia che ha statuito sulle spese»*.

**VIII) L'appello incidentale di CP\_I : sul risarcimento dei danni per mancata promozione dei prodotti**

**31.** Del tutto infondato deve invece ritenersi l'appello incidentale spiegato da CP\_I

**31.1** Più in particolare, con riferimento al danno da mancata commercializzazione dei prodotti c.d. *private label* non può ravvisarsi in capo a Pa alcun inadempimento degli obblighi contrattuali, atteso che tali prodotti, come evincibile dall'allegato C, erano esclusi dal contratto di agenzia.

**31.2** Con riferimento, invece, alla domanda di risarcimento del danno da mancata commercializzazione dei prodotti delle linee "Fascinelle", "Vitastyle", "Color Cream" e "NEÀ | SPA", risulta carente la prova del danno-conseguenza, in quanto la documentazione prodotta da CP\_I è rappresentata da un prospetto di provenienza unilaterale e dai bilanci degli esercizi 2015-2019, che, riportando i guadagni reali, non permettono di rintracciare, in un'ottica comparativa, i maggiori quantitativi di merce che - secondo l'appellante - Pa avrebbe dovuto promuovere e vendere e i correlativi mancati guadagni.

**32.** Per questi motivi l'appello incidentale deve essere rigettato.

**33.** Debbono essere altresì respinte le istanze istruttorie (prova per testimoni e interrogatorio formale) proposte dall'appellante incidentale. In particolare:

- i capi 1)-2)-7)-8)-9)-10)-11)-12)-13)-14)-15)-16)-17)-18)-19)-20)-21)-22)-23)-24)-25)-27)-28)-29)-32)-33)-35) sono irrilevanti, in quanto attinenti a circostanze già provate documentalmente o non contestate oppure relative a fatti antecedenti all'insorgenza del rapporto di agenzia o, comunque, vertenti su fatti diversi da quelli posti a fondamento dell'intervenuta risoluzione del contratto;
- i capi 3)-4)-5)-6)-26)-30)-34)-36) sono inammissibili, in quanto generici;
- il capo 31) è inammissibile, poiché generico e valutativo.

**34.** Le ulteriori istanze istruttorie, proposte da parte appellante principale a prova contraria in caso di ammissione delle istanze istruttorie di parte appellante incidentale, sono invece assorbite.

**IX) Conclusioni e spese.**

**35.** L'appello principale spiegato da Pa deve essere parzialmente accolto, con conseguente parziale riforma della sentenza impugnata e condanna di CP\_I al pagamento della somma di euro 120.000,00 a favore di parte appellante principale.

**36.** L'appello incidentale proposto da CP\_I, invece, è del tutto infondato e deve essere respinto.

**37.** Atteso il complessivo esito del giudizio e la reciproca soccombenza, in applicazione del principio di cui al precedente punto 30, le spese del primo grado debbono essere dichiarate integralmente compensate (con conseguente diritto di Pt\_I - ove le abbia pagate per effetto della

sentenza del Tribunale - alla restituzione di quelle del primo grado del giudizio da parte di **CP\_1** ).

**38.** Per le stesse ragioni, anche le e spese del presente grado debbono essere dichiarate compensate per l'intero tra le parti.

**39.** La Corte dà atto della sussistenza dei presupposti per l'applicazione dell'art. 13, comma 1 *quater*, DPR n. 115/2002 a carico di parte incidentale.

### **P.Q.M.**

La Corte,

definitivamente pronunciando sulla causa d'appello iscritta al RG , proposta da [...]

*Parte\_1*

*Parte\_1*

contro

*Controparte\_1*

[...]

**a socio unico**, avverso la sentenza n.

del Tribunale di Torino, ogni diversa

domanda ed eccezione respinta o ritenuta assorbita, così provvede:

- **rigetta** l'appello incidentale;
- **accoglie parzialmente** l'appello principale e in parziale riforma della sentenza di primo grado:
- **condanna** parte appellata (e appellante incidentale) al pagamento a favore di parte appellante principale della somma di euro 120.000,00;
- **dichiara compensate** per l'intero le spese del primo grado di giudizio;
- **conferma**, nel resto, l'impugnata sentenza;
- **dichiara compensate** per l'intero le spese del presente grado di giudizio;
- **dà atto** che sussistono i presupposti di cui all'art. 13, comma 1 *quater*, DPR n. 115/2002 a carico di parte appellante incidentale.

Così deciso in Torino, il 31/03/2026.

La Presidente Est.

Dott.ssa Gabriella Ratti

Minuta della sentenza redatta dal Dott. Federico Basso, Magistrato ordinario in tirocinio