

# La promozione di affari: obbligazione di risultato o di mezzi?

ALESSANDRO LIMATOLA

L'art. 1742 c.c. individua nella promozione di affari – tal'è l'invito al cliente a formulare una determinata proposta – l'obbligazione fondamentale dell'agente, rispetto alla quale altre attività (come, a esempio, il prendere contatto con i clienti, l'esibire e comparare campionari e listini, il dare inizio a trattative, il trasmettere al preponente l'eventuale ordine), assumono una veste del tutto secondaria.

È lecito chiedersi se tale prestazione si sostanzia in una obbligazione di risultato o piuttosto di mezzi.

Ove mai infatti si assuma che il compenso sia direttamente connesso e commisurato ai singoli affari conclusi per conto del preponente, ovvero che la retribuzione sia data dalle provvigioni in misura fissa, forfettaria o proporzionale ai contratti promossi e al loro valore economico, l'obbligazione dell'agente non può configurarsi se non di risultato, in difetto del quale il debitore è oggettivamente inadempiente (Cass. n. 9676/1992, *in punto di distinguo dell'attività dell'agente da quella del propagandista-lavoratore subordinato che, nel persuadere la clientela dell'opportunità dell'acquisto, informandola dell'esistenza del prodotto e illustrandone le varie caratteristiche commerciali e merceologiche, assume verso il datore di lavoro una obbligazione di*

*mezzi, nel senso che in essa il creditore nient'altro può legittimamente esigere se non il diligente comportamento del debitore, senza garanzia che si raggiunga un preciso risultato*).

Sotto altro profilo, a voler ritenere applicabile al rapporto di agenzia, in analogia con le disposizioni previste per il rapporto di lavoro subordinato, l'istituto del recesso per giusta causa, occorre, al fine di valutare il singolo inadempimento, avere riguardo alla sostanziale diversità delle prestazioni, giacché l'obbligazione del dipendente nel contratto di lavoro subordinato è configurabile come di mezzi, mentre quella dell'agente come di risultato (Cass. n. 3738/2000).

Da cui il rifluire della figura dell'agente nel quadro del lavoro autonomo (Cass. n. 2370/1998; Cass. n. 2680/1990), quale particolare specie del contratto d'opera (art. 2222 c.c.), non essendo richiesta una sola opera o un solo servizio, ma un'attività continuativa in funzione di un rapporto di collaborazione stabile.

L'affermazione non pare del tutto condivisibile, o meglio non pare condivisibile in termini così rigorosi.

Ciò perché, se il risultato utile per il preponente è l'unico elemento per determinare il *quantum debetur*, il corretto adempimento da

parte dell'agente delle sue obbligazioni, e innanzitutto di quella principale di promuovere la conclusione di contratti, ben può valutarsi sulla base del criterio della diligenza richiesta dalla natura dell'attività esercitata, con la conseguenza di richiamare per tal via la classificazione più delle obbligazioni di mezzi che di quelle di risultato (Cass. n. 15661/2001, *per cui, ai fini della legittimità di un recesso per giusta causa ex art. 2119 c.c., rilevano anche le connotazioni soggettive dell'eventuale inadempimento dell'agente*).

Vale a dire, si può supporre che l'agente, in quanto tenuto a promuovere la sola conclusione di contratti, sia obbligato ad adempiere con la dovuta diligenza, non anche a far sì che l'attività produca effetti utili per il preponente.

Donde l'assimilazione della sua obbligazione a quella gravante sul lavoratore subordinato, chiamato a svolgere la sola attività solutoria, non anche a raggiungere il fine prefissato dal datore di lavoro.

In tale ordine di idee, il risultato cui normalmente conduce l'adempimento dell'agente, qual è di fatto la conclusione del contratto, si porrebbe in rapporto di alienità rispetto alla promozione di affari, stante la frapposizione di una molteplicità di fattori, il più delle volte sfuggenti al con-

trollo dell'obbligato, tra l'invito al cliente a formulare una determinata proposta e lo scopo perseguito dal preponente (Cass. n. 1346/1975, *secondo cui il risultato finale, e cioè l'effettiva conclusione ed esecuzione del contratto, è frutto della combinazione di elementi terzi con l'attività lavorativa dell'agente, derivandone per l'effetto l'edificazione della disciplina giuridica del rapporto di agenzia sull'alienità del risultato negozialmente dedotto*).

Simili prospettazioni teoriche, lungi dal porsi quali meri esercizi di stile, assumono peculiare importanza sul piano pratico, in quanto, a seconda della qualificazione data all'obbligazione dell'agente, è possibile ascrivere effetti di un tipo o di un altro a clausole ricorrenti nella prassi commerciale.

Un esempio valga per tutti: ogni qualvolta si convenga un minimo di produzione, e lo stesso non sia raggiunto, qualora la promo-

zione di affari venga ricostruita in termini di obbligazione di risultato, sarà possibile risolvere il contratto, pur in assenza di una espressa pattuizione in tal senso; diversamente, se si ritiene che il preponente possa esigere solo il diligente adempimento dell'agente, dovrà riconoscersi la prosecuzione del rapporto, fermo restando il diritto al risarcimento del danno ove mai il minimo sia raggiungibile da un debitore di media capacità.