

4-2008

M A S S I M A R I O

di Giurisprudenza del Lavoro

Direttore scientifico

Antonio Vallebona

Comitato di direzione

Riccardo Chieppa

Tullio Delogu

Giuseppe De Luca

Raffaele De Luca Tamajo

Fabrizio Fabbri

Giorgio Mannacio

Franco Modugno

Vittorio Novelli

Mattia Persiani

Pietro Rescigno

Pasquale Sandulli

Renato Scognamiglio

Vincenzo Stanchi

Salvatore Trifirò

Cass. 7 febbraio 2008, n. 2874

sul trasferimento di azienda in frode alla legge

Cass. 12 novembre 2007, n. 23472

sul contratto di lavoro giornalistico nullo per mancanza di iscrizione all'albo

Trib. Napoli 15 novembre 2007

sul lavoro a termine nei settori delle poste

Cass. 17 dicembre 2007, n. 26561

sul danno esistenziale per inottemperanza dell'ordine giudiziale di reintegrazione

Cass. 14 febbraio 2008, n. 3776

sull'infortunio derivante dall'aggressione subita dal lavoratore sulle vie del lavoro

Corte cost. 23 novembre 2007, n. 395

Cass. Sez. Un. 11 febbraio 2008, n. 3171

sulla giurisdizione tributaria per le controversie relative alla massanzione nel regime prevalente

scritti in tema di

nuovo contratto a termine; welfare europeo; diritto dell'idoneo all'assunzione per scorrimento della graduatoria



Il Sole

24 ORE

Recesso per giusta causa dell'agente per inaffidabilità del nuovo preponente

CASSAZIONE - SEZIONE LAVORO

12 ottobre 2007, n. 21445 — Pres. Mattone — Est. Monaci — P.M. Fuzio (concl. diff.) — D.E. c. Fi. Au. V.A.R. S.r.l. (Cassa, App. Torino 1° aprile 2003)

Contratto di agenzia - Cessione dell'azienda del preponente - Inadeguatezza finanziaria del cessionario - Recesso per giusta causa dell'agente - Ammissibilità - Diritto all'indennità di fine rapporto - Sussistenza.
[Art. 2558 c.c.]

La cessione d'azienda, che nel rapporto di agenzia è suscettibile nella fattispecie legale di cui all'art. 2558 c.c., può integrare una giusta causa di recesso dell'agente dal contratto di agenzia se il cessionario non offre una sufficiente garanzia del regolare adempimento delle obbligazioni derivanti dalla prosecuzione del rapporto di durata — tanto più se relative ad importi già maturati, ma non ancora esigibili, come quelli dell'indennità da corrispondere alla fine del rapporto — e, più in generale, della regolare prosecuzione dell'attività dell'azienda cui è connessa l'attività dell'agente medesimo. (Nella specie, l'agente era receduto per giusta causa dal contratto di agenzia adducendo che la società cessionaria del sottostante rapporto, secondo le risultanze del relativo bilancio e dell'allegata relazione del collegio sindacale, non mostrava di offrire sufficienti garanzie di solvibilità e di consistenza economica e patrimoniale; la sentenza di merito che, pretermettendo l'esame della predetta documentazione, aveva escluso la sussistenza della giusta causa di recesso è stata cassata per insufficienza della motivazione dalla S.C., che ha enunciato l'anzidetto principio di diritto).

Contratto di agenzia - Obblighi del preponente - Comportamento secondo buona fede e correttezza - Sussistenza - Violazione - Conseguenze - Recesso dell'agente per giusta causa - Configurabilità - Diritto dell'agente all'indennità di cessazione del rapporto - Sussistenza.
[Artt. 1749 e 2119 c.c.]

In tema di rapporto di agenzia, il preponente, in forza dell'art. 1749 c.c., non soltanto nella sua vigente formulazione, ma anche in quella antecedente alla novella recata dall'art. 4 del d.lgs. n. 65 del 1999, è tenuto ad agire con correttezza e buona fede nei confronti dell'agente

e la violazione di detti obblighi contrattuali può configurare, in base alla gravità delle circostanze, una giusta causa di scioglimento dello stesso rapporto di agenzia, rispetto al quale trova analogica applicazione l'art. 2119 c.c., con il conseguenziale diritto dell'agente recedente all'indennità prevista dall'art. 1751 c.c. in caso di cessazione del rapporto.

Svolgimento del processo. — La controversia ha per oggetto una serie di domande proposte dal signor Di. Er., già agente della filiale di (omissis) della società V. s.r.l., (omissis) (poi Fi. Au. V. s.r.l.), dal 1986 al 1994.

A seguito della comunicazione da parte della V. della cessione dell'azienda e della prosecuzione del rapporto, a partire dal 1° giugno 1994, con la cessionaria In., il Di. aveva dichiarato di non accettare il trasferimento e che la lettera aveva valore di recesso da parte della preponente.

Conveniva perciò in giudizio la V. chiedendone la condanna al pagamento delle somme dovute in forza del rapporto e della sua risoluzione, e, in particolare, dell'indennità di preavviso, dell'indennità suppletiva di clientela, dell'indennità di risoluzione rapporto, dell'indennità uso auto aziendale, nonché delle provvigioni maturare e non liquidate.

Il giudice di primo grado accoglieva soltanto la domanda relativa al mancato uso dell'auto aziendale e respingeva tutte le altre.

Riteneva, in particolare, che la fattispecie fosse regolata dall'art. 2558 c.c., che, non essendo stabilito diversamente nell'atto di cessione e non avendo il contratto di agenzia natura personale, era subentrato in esso l'acquirente In., e che, di conseguenza, la V. era carente di legittimazione passiva per tutte le domande relative alla risoluzione del rapporto.

Con sentenza n. 461/2003, in data 31 marzo-1° aprile 2003, la Corte d'appello di Torino confermava la prima sentenza, respingendo sia l'appello principale dell'agente che quello incidentale della società preponente.

Per quel che riguarda il primo confermava sostanzialmente la medesima motivazione della sentenza di primo grado, mentre per quel che concerne l'appello incidentale, riteneva che fosse provato documentalmente l'impegno della V. a concedere al Di. l'uso dell'auto aziendale.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

Avverso la sentenza d'appello, che non risulta notificata, il Di. ha proposto ricorso per cassazione, con sei motivi, notificato, in termine, il primo aprile 2004.

La società V. resiste con controricorso notificato, in termine, il 10 maggio 2004, ed ha proposto contestualmente ricorso incidentale, con un motivo.

Entrambe le parti hanno depositato memorie illustrative.

Motivi della decisione. — 1. Con il primo motivo di impugnazione il ricorrente principale lamenta, anche sotto i profili della nullità processuale e del vizio di motivazione, la violazione dell'art. 2947 c.c. e dell'art. 416 c.p.c. Sostiene che nella memoria di costituzione di primo grado la V. non aveva sollevato l'eccezione di prescrizione quinquennale relativa alla mancata corresponsione dell'auto aziendale.

L'eccezione, pur essendo stata esposta nella parte di merito della comparsa di risposta, non era stata riprodotta nelle conclusioni della stessa comparsa, ma solo in quelle delle note conclusive.

Inoltre la prescrizione era stata interrotta già prima dell'instaurazione del giudizio, e perciò non poteva decorre, come ritenuto dai giudici di merito, dalla data della notificazione del ricorso di primo grado.

Di conseguenza l'eccezione era nulla e doveva considerarsi non proposta, e perciò avrebbe dovuto essere rigettata, perché relativa ad una prescrizione differente.

2. Con il secondo motivo il Di. deduce, anche sotto i profili della nullità processuale e del vizio di motivazione, la violazione degli artt. 100, 81 e 416 c.p.c. e dell'art. 2697 c.c.

Argomenta a questo proposito che la V. non avrebbe dovuto eccepire, come aveva fatto, la propria carenza di legittimazione passiva, ma piuttosto di non essere titolare del rapporto sostanziale.

Il difetto della effettiva titolarità del rapporto giuridico sostanziale atteneva al merito, e perciò doveva essere provato da chi l'eccepiva, mentre la carenza di legittimazione processuale era rilevabile d'ufficio.

Il giudice, invece, aveva accolto una domanda infondata. 3. Con il terzo motivo di impugnazione il ricorrente principale deduce la violazione degli artt. 2112 e 1362 e ss. c.c., nonché il vizio di motivazione.

Sostiene che, in un documento prodotto in causa dallo stesso ricorrente principale, la V. aveva richiamato espressamente l'art. 2112 c.c., e che perciò era tenuta al pagamento dell'indennità di preavviso e dell'indennità suppletiva di clientela.

4. Con il quarto motivo il Di. denuncia la violazione dell'art. 2558 c.c., co. 2, nonché il vizio di motivazione, in quanto non era stata riconosciuta in proprio favore l'esistenza di una giusta causa di recesso, che in-

dica nel fatto che nel bilancio di esercizio al 31 dicembre 1992 della società cessionaria risultavano perdite tali da indurre dubbi sulla effettiva solvibilità della In. e da incidere conseguentemente sull'aspetto fiduciario del rapporto, e lamenta che su questo punto la motivazione era del tutto carente perché non aveva spiegato le ragioni per cui resistenza di debiti in misura superiore al capitale sociale e di passività superiori alle attività non avrebbe costituito una giusta causa di recesso.

5. Con il quinto motivo di ricorso il ricorrente principale denuncia la violazione dell'art. 1175 c.c. ed il vizio di motivazione.

Sostiene che ai sensi dell'art. 1175 c.c. il proponente era obbligato ad agire con lealtà e correttezza nei confronti dell'agente anche prima che, a seguito della riforma avvenuta nel 1999, il nuovo testo dell'art. 1749 c.c. lo avesse affermato espressamente anche con riferimento al contratto di agenzia.

La proponente V. avrebbe dovuto preavvertire l'agente dell'intenzione di cedere l'azienda e con essa il contratto di agenzia alla In. (che peraltro nel 1996 aveva cessato ogni attività a seguito di una situazione deficitaria) e mettere così l'agente nella condizione di valutare la figura e la solvibilità del cessionario, e, se del caso, recedere dal contratto prima della cessione di esso.

Se la V. avesse agito secondo buona fede preavvertendo il Di., quest'ultimo avrebbe potuto recedere dal contratto.

Il ricorrente sottolinea, infine, che l'art. 2558 c.c. faceva salva la responsabilità dell'alienante.

6. Infine, con il sesto ed ultimo motivo di ricorso il ricorrente principale lamenta la violazione, anche sotto il profilo del vizio di motivazione, dell'art. 2558 c.c., n. 1, e art. 2560 c.c.

Critica la pronuncia della Corte d'appello che aveva escluso l'applicabilità dell'art. 2560 c.c. motivando che questa norma, che prevede la non liberazione, senza il consenso del creditore, dell'alienante dell'azienda, si riferiva ai debiti anteriori al trasferimento, mentre i debiti richiesti in causa, e relativi all'indennità di preavviso ed all'indennità suppletiva di clientela, trovavano la loro causa nel recesso del Di.

Il ricorrente argomenta in senso contrario che quanto dovuto per queste due voci era maturato in costanza del rapporto con la V.

Si era trattato così di una attività svolta solamente a favore del cedente e di cui quest'ultimo aveva beneficiato in sede di cessione di azienda, e, di conseguenza, erano applicabili gli artt. 2558 e 2560 c.c. là dove parlavano di debiti maturati anteriormente alla cessione.

7. Con l'unico motivo del ricorso incidentale la società V. denuncia la violazione e falsa applicazione degli artt.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

115 e 116 c.p.c., l'omessa, insufficiente e contraddittoria motivazione su di un punto decisivo della controversia, e la totale infondatezza della domanda relativa al rimborso delle spese per la mancata utilizzazione dell'autovettura aziendale.

Innanzitutto, il Di. non avrebbe dedotto prove a sostegno della propria pretesa: come risultava dalla consulenza d'ufficio non aveva prodotto nessuna documentazione relativa al tipo di autovettura impiegato ed alla percorrenza chilometrica annua.

Peraltro, come agente, in base all'art. 1748 c.c., co. 4, non aveva diritto al rimborso delle spese di agenzia.

Inoltre i testi avrebbero dichiarato che nei periodi in cui aveva potuto utilizzare un'auto fornita dalla V. il Di. corrispondeva a quest'ultima una somma a titolo di corrispettivo per l'uso dell'autovettura.

Questo punto, del resto era regolato dalla volontà delle parti, ed il *benefit* concesso poteva essere sempre revocato.

La ricorrente incidentale eccepisce, infine, la prescrizione quinquennale.

8. Preliminarmente i due ricorsi, quello principale e quello incidentale, diretti contro la stessa sentenza, debbono essere riuniti obbligatoriamente in applicazione dell'art. 335 c.p.c.

9. Il primo motivo del ricorso principale non è fondato. Lo stesso ricorrente principale ammette che l'eccezione di prescrizione quinquennale era contenuta nella parte di merito della memoria di costituzione e difesa avversaria nel giudizio di primo grado, ma non era riprodotta nelle conclusioni della memoria stessa.

La convenuta ha manifestato così la volontà inequivocabile di proporre l'eccezione, e la sua mancata riproduzione nelle conclusioni non può essere interpretata come rinuncia ad essa, o abbandono di essa, ben potendo essersi trattato di una semplice omissione materiale, di per sé stessa non significativa e non rilevante.

Né è fondato il secondo profilo di censura prospettato nel medesimo motivo.

Innanzitutto viene dedotta inammissibilmente una circostanza, quella dell'avvenuta interruzione della prescrizione con un atto stragiudiziale antecedente la proposizione del giudizio, che non risulta dalla sentenza impugnata, riproponendo così (o proponendo per la prima volta) una questione di fatto non suscettibile di riesame in questa sede di legittimità.

Ma, soprattutto, anche se, in ipotesi, l'allegazione fosse esatta, non per questo l'eccezione di prescrizione sarebbe invalida o inefficace: la circostanza indicata concerne soltanto la decorrenza della prescrizione non la sua durata, né il titolo della prescrizione, ed avrebbe potuto comportare, eventualmente, solamente una correzione della decorrenza.

10. Il secondo motivo di impugnazione è anch'esso infondato.

Almeno nella sua prima parte, l'argomentazione dei ricorrenti è corretta, ma non sono corrette le deduzioni che intendono trarne.

La società V. ha sostenuto di non essere tenuta al pagamento delle indennità relative allo scioglimento del rapporto perché questi oneri ricadevano sulla ditta cessionaria.

È quanto, del resto, hanno ritenuto i giudici di merito.

In questo modo, però — come esattamente rilevato dal ricorrente — l'attuale ricorrente incidentale non ha proposto un'eccezione processuale relativa alla possibilità di essere validamente chiamata in giudizio per il rapporto dedotto, ma una difesa attinente al merito fondata sull'allegata insussistenza di una sua responsabilità per le obbligazioni, dedotte in giudizio, derivanti dalla risoluzione del rapporto di agenzia.

Non ha dedotto perciò la propria carenza di legittimazione passiva, ma la mancanza di titolarità passiva del rapporto sostanziale controverso, e perciò l'infondatezza nel merito delle domande proposte nei propri confronti.

È anche vero che la carenza di legittimazione passiva deve essere rilevata d'ufficio, mentre la titolarità del rapporto deve essere provata dalle parti.

In questo caso, però, era il ricorrente, che aveva chiesto come attore la condanna della V., ad essere tenuto a fornire la prova della fondatezza della propria domanda, e perciò anche del fatto che la società intimata era il soggetto obbligato (oppure uno dei soggetti coobbligati in solido) al pagamento delle indennità richieste, non la V., che era convenuta, ad essere tenuta a provare di non essere il soggetto tenuto al pagamento.

Per questo il motivo, in realtà, non è fondato.

11. È infondato, a sua volta, anche il terzo motivo del ricorso principale.

In linea di diritto la fattispecie è disciplinata, dall'art. 2558 c.c. e non dall'art. 2112 c.c.

Secondo l'insegnamento di questa Corte, infatti, «relativamente al contratto di agenzia, che non rientra fra i contratti a carattere personale soggetti alla disciplina prevista dall'art. 2112 c.c., il trasferimento dell'azienda preponente comporta, ex art. 2558 c.c., che l'acquirente subentra nel rapporto solo se fra le parti del contratto di cessione non siano intervenuti patti diversi intesi alla novazione dei precedenti contratti (Cass. 16 maggio 2000, n. 6351; nello stesso senso, 16 novembre 2004, n. 21678; 22 ottobre 1998, n. 10512; 18 marzo 1989, n. 1372).

Il ricorrente sostiene, per la verità, che in un documento la V. ha richiamato espressamente l'art. 2112 c.c., obbligandosi in tal modo, in solido con la cessionaria, a paga-

re quanto maturato nella costanza del rapporto tra lei ed il Di. a titolo di indennità di preavviso e di indennità suppletiva di clientela.

La disciplina dell'art. 2112, con la conseguente responsabilità non solo del cessionario ma anche del cedente, si applicherebbe perciò per volontà negoziale e non in forma di legge.

Sotto questo profilo, però, la censura è inammissibile per difetto del requisito dell'autosufficienza perché non viene riportato il passo della lettera in cui la V. avrebbe fatto riferimento all'art. 2112 c.c. e non è possibile, perciò, valutare, innanzi tutto, il valore ed il significato di questo richiamo (la cui esistenza, peraltro, non trova conferma nella sentenza impugnata).

12. Il quarto ed il quinto motivo del ricorso principale, strettamente connessi, possono essere esaminati congiuntamente.

Le censure sono fondate.

Se non può essere configurato un obbligo sistematico di chi cede una azienda di informare preventivamente i propri agenti della cessione dell'azienda e dell'identità del cessionario (anche perché un obbligo simile, se esistesse, non potrebbe logicamente che estendersi a tutti i soggetti con cui l'azienda da cedere intrattiene rapporti di durata), è anche vero che ai sensi dell'art. 1175 c.c. le parti di un rapporto obbligatorio «devono comportarsi secondo le regole della correttezza», e che ai sensi dell'art. 1375 c.c. il «contratto deve essere eseguito secondo buona fede».

Queste regole di carattere generale sono applicabili anche al contratto di agenzia, come a qualsiasi altro contratto, ed alle obbligazioni che ne derivano.

Ciò significa che già prima che il nuovo testo dell'art. 1749 c.c. (introdotto con il d.lgs. 15 febbraio 1999, n. 65 art. 4 e perciò in epoca successiva ai fatti di causa) lo sottolineasse espressamente, il preponente doveva agire con lealtà e buona fede nei confronti dell'agente (e che, allo stesso modo, l'agente doveva, e deve, agire con lealtà e buona fede nei confronti del preponente).

La violazione di questi obblighi di lealtà e buona fede comporta la responsabilità per i danni, che eventualmente possano esserne derivati, e, con specifico riferimento al contratto di agenzia, può comportare, se la sua gravità lo giustifica, una giusta causa di soluzione del rapporto.

L'applicabilità dell'istituto della giusta causa al contratto di agenzia (sia quando il comportamento o la circostanza che integrano la giusta causa siano dovute al preponente sia quando, invece, siano dovute all'agente) è stata riconosciuta da questa Corte che ha affermato che «al rapporto di agenzia si applica l'istituto del recesso per giusta causa, previsto dall'art. 2119 c.c.,

per l'evidente analogia che sussiste tra la disciplina del recesso nel contratto di agenzia e quella dello scioglimento del rapporto di lavoro subordinato, fondati entrambi su di un rapporto fiduciario; pertanto, il concetto di giusta causa di cui all'art. 2119 c.c. ben può essere utilizzato, pur nella sostanziale diversità delle rispettive prestazioni e della configurazione giuridica dei due contratti, per stabilire se lo scioglimento del contratto di agenzia sia avvenuto o no per un fatto imputabile all'agente, tale da precludere la possibilità di prosecuzione anche temporanea del rapporto.» (Cass. 5 novembre 1997, n. 10852; nello stesso senso, 14 gennaio 1999, n. 368; 1° febbraio 1999, n. 845, 28 marzo 2000, n. 3738; 12 dicembre 2001, n. 15661; 16 novembre 2004, n. 21678).

Il recesso per giusta causa da parte dell'agente comporta il diritto di quest'ultimo alle indennità che conseguono alla cessazione del rapporto.

L'art. 1751 c.c. (rimasto per la parte che ora interessa invariato anche dopo le modifiche del 1999) stabilisce che l'indennità non sia dovuta quando l'agente recede dal contratto a meno che si verificano alcune circostanze espressamente indicate dalla norma, e, tra l'altro, «a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente.»

Questo significa, a contrario, che l'indennità è dovuta in caso di giusta causa addebitabile al preponente e, più ampiamente, in tutti i casi in cui il recesso dell'agente sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente.

13. Anche la cessione dell'azienda, con conseguente subingresso nel rapporto del cessionario, può integrare una ipotesi di giusta causa di recesso, se attuata con modalità tali da comportare violazione degli obblighi di correttezza e buona fede nei confronti dell'agente.

Questo vale del resto, più ampiamente, per tutti i contratti che proseguono con il cessionario dell'azienda. L'art. 2558 c.c. dispone, al co. 1, che l'acquirente dell'azienda subentra nei contratti, anche se di durata, stipulati per l'esercizio dell'azienda ceduta, a meno che non abbiano carattere personale, ma precisa, al co. 2, che il terzo acquirente possa «recedere dal contratto entro tre mesi dalla notizia del trasferimento, se sussiste una giusta causa, salva in questo caso la responsabilità dell'alienante», confermando così che anche la cessione d'azienda può in determinate circostanze comportare una giusta causa di recesso dei terzi contraenti (e perciò anche degli agenti) dai rispettivi contratti, e comportare responsabilità a carico del cedente. Come già sottolineato da questa Corte «l'interesse del terzo è espressamente preso in considerazione dell'art. 2558 c.c., co. 3 in esame laddove, appunto, si prevede il suo diritto al recesso dal contratto per giusta causa, ovvero come la dottrina più autorevole ha sempre ritenuto, nel caso in cui

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

per ragioni estrinseche al contratto la sostituzione dell'acquirente all'alienante realizza una situazione in vista della quale il terzo, se l'avesse conosciuta a tempo, si sarebbe rifiutato di contrarre» (Cass. 12 aprile 2001, n. 5495).

14. L'agente, dunque ha diritto di recedere dal contratto per giusta causa nel caso in cui per ragioni estrinseche al contratto, non inerenti direttamente ad esso, la sostituzione del cessionario al cedente quale controparte del rapporto contrattuale realizza una situazione in vista della quale si sarebbe rifiutato di contrarre se l'avesse conosciuta in tempo utile.

Queste ragioni possono riguardare l'identità, e le qualità, del nuovo soggetto, che subentra nel contratto come imprenditore cessionario, e in particolare la sua affidabilità economica.

La cessione dell'azienda può integrare una giusta causa di risoluzione del rapporto di agenzia se il cessionario non offre una sufficiente sicurezza di solidità finanziaria, e che quindi non garantisce il terzo contraente del regolare adempimento delle obbligazioni derivanti dalla prosecuzione del contratto di durata (tanto più se relative ad importi già maturati, ma non ancora esigibili, come quelli delle indennità da corrispondere alla fine del rapporto), e, più ampiamente, della regolare prosecuzione dell'attività dell'azienda cui è connessa l'attività dell'agente.

Il signor Di. ha invocato appunto questa ipotesi come giusta causa di risoluzione del contratto di agenzia intercorso con la V. ritenendo che la cessionaria In. non offrisse adeguate garanzie di affidabilità economico-finanziaria, tali da garantire l'aspetto fiduciario del rapporto.

A tal fine si è basato sulle risultanze del bilancio di esercizio al 31 dicembre 1992, e sulla allegata relazione del Collegio sindacale (trascritta nel ricorso per cassazione) rilevando che il bilancio riportava un passivo rilevante e sostenendo che da esso e dalla relazione risultava che la In. versava in precarie condizioni economiche.

Se effettivamente la cessionaria In. non offriva sufficienti garanzie di solvibilità e di consistenza economica e patrimoniale, non solo il recesso del signor Di. era legittimo e giustificato, ma sussisteva la responsabilità della cedente, a titolo di risarcimento danni ai sensi dell'art. 2558 c.c., co. 2, per le indennità derivanti dalla cessione del contratto.

15. In concreto la sentenza della Corte di Torino ha ritenuto che non sussistesse una giusta causa di recesso.

Ha richiamato su questo punto la motivazione della sentenza di primo grado, secondo cui non poteva «attribuirsi rilievo ai soli dati emergenti dal bilancio della In. al 31 dicembre 1993 e dalla allegata relazione.

Il bilancio di una società di capitali e la relazione del Collegio sindacale hanno carattere ufficiale e devono riferire esattamente quale sia la situazione economica e finanziaria della società stessa.

Per la verità, i principi generali in materia e la stessa disciplina di base sono rimasti invariati, ma ai fini di causa occorre, per precisione, fare riferimento al testo delle norme quale era in vigore all'epoca dei fatti, prima che venisse modificato dal d.lgs. 17 gennaio 2003, n. 6.

Al co. 2 (rimasto invariato), l'art. 2423 c.c. sulla «relazione del bilancio», stabiliva esattamente che «Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio», mentre, sempre nel testo vigente all'epoca dei fatti, i successivi articoli precisavano in dettaglio i criteri di redazione del bilancio e quelli di valutazione delle singole voci.

In particolare l'art. 2429 c.c. disponeva che «Il Collegio sindacale deve riferire all'assemblea sui risultati dell'esercizio e sulla tenuta della contabilità, e fare le osservazioni e le proposte in ordine al bilancio e alla sua approvazione».

In sostanza il bilancio e la relazione sindacale descrivono la situazione economica e patrimoniale della società per darne la necessaria pubblicità all'interno e all'esterno della struttura.

Debbono essere accolti, il quarto ed il quinto motivo del ricorso principale.

16. Il sesto motivo del ricorso principale rimane assorbito dall'accoglimento dei due motivi precedenti.

17. A sua volta, è infondato anche il ricorso incidentale della società V.

Non è esatto che il Di. non abbia fornito le prove del proprio diritto a fruire dell'uso di una autovettura aziendale. La sentenza specifica espressamente che l'impegno in questo senso della V. risultava documentalmente.

Anche secondo la prospettazione della ricorrente incidentale, in realtà, non sarebbe mancata la prova del diritto, ma l'indicazione degli elementi per liquidare il danno.

La sentenza specifica però che i criteri di liquidazione che risultavano dalla c.t.u. erano condivisibili, precisando che erano basate sulle tariffe Aci e su percorrenze annue del tutto normali.

La censura, del resto, si limita a rilevare che non sussistevano dati specifici sul tipo di autovettura utilizzata dal Di. e sulla sua percorrenza chilometrica annua, ma non investe i criteri di liquidazione utilizzati dal consulente di ufficio.

Il riferimento, contenuto nella sentenza, alle tariffe Aci ed a percorrenze considerate come normali indica, del re-

sto, che secondo la valutazione della Corte di merito, i criteri utilizzati dal consulente erano stati prudenziali ed equitativi.

Né rileva che si tratti di spese vive che la legge pone a carico dell'agente: anche se in via normale l'agente non ha diritto al rimborso delle spese di agenzia, le parti possono stabilire il contrario, che alcune di queste spese siano, in tutto o in parte, a carico della preponente, o direttamente oppure in forma indiretta fornendo gli strumenti necessari per lo svolgimento dell'attività.

D'altra parte l'utilizzazione dell'autovettura, una volta concordata, non poteva essere revocata unilateralmente, né, comunque, risulta (e per la verità non viene neppure allegato) che sia stata revocata; la pura e semplice cessazione della fornitura di una autovettura aziendale concessa in precedenza non può integrare una revoca — che, indipendentemente dalla sua legittimità o meno, avrebbe dovuto necessariamente essere formulata in for-

ma espressa — ma costituisce un semplice inadempimento.

L'ultimo profilo di censura, relativo alla prescrizione, infine, è inammissibile perché la ricorrente incidentale non allega di averla proposta tempestivamente nel giudizio di merito, e manca perciò del necessario requisito dell'autosufficienza.

18. In conclusione, debbono essere accolti il quarto ed il quinto motivo del ricorso principale del signor Di., mentre debbono essere rigettati gli altri motivi dello stesso ricorso, nonché, per intero, il ricorso incidentale della società V.

La sentenza della Corte d'appello di Torino deve essere cassata in relazione ai motivi accolti, e la causa rinviata, per un nuovo esame alla luce dei principi affermati in questa sentenza, ad un altro giudice di merito, che si individua nella Corte d'appello di Genova.

Il giudice di rinvio provvederà anche alla liquidazione delle spese di questa fase di legittimità (*Omissis*).

NOTA

Trasferimento d'azienda e affidabilità economica del cessionario

1. - La pronuncia in commento si segnala perché esamina, dal punto di vista del rapporto di agenzia, la questione dell'affidabilità economica del soggetto cessionario dell'azienda del preponente.

2. - Con la sentenza n. 10108 del 2006 (1) la Suprema Corte, con riferimento al rapporto di lavoro subordinato, aveva affermato che la validità di un trasferimento d'azienda non è in alcun modo condizionata dall'affidabilità finanziaria del cessionario, escludendo quindi sia la necessità di una «prognosi favorevole alla continuazione dell'attività

produttiva» presso quest'ultimo soggetto, sia la configurabilità di un onere del cedente in tal senso. Pertanto una cessione d'azienda è legittima, ex art. 2112 c.c., anche qualora le caratteristiche imprenditoriali del cessionario rendano probabile, o in concreto determinino, la cessazione dell'attività produttiva e conseguentemente dei rapporti di lavoro.

3. - Tuttavia con la sentenza n. 2874 del 2008 (2) la Cassazione precisa, condivisibilmente, che il ricordato principio di diritto non trova applicazione nel caso in cui la cessione

d'azienda costituisca uno strumento per eludere, ex art. 1344 c.c., la norma imperativa posta dall'art. 18 stat. lav. (3). In questa ipotesi, pertanto, l'inaffidabilità economica dell'impresa lato sensu acquirente, che non rileva come causa di nullità del trasferimento, potrebbe soltanto costituire uno degli indici presuntivi necessari per valutare l'intento fraudolento sotteso alla complessiva operazione economica.

4. - D'altra parte, prosegue la Corte, un trasferimento d'azienda può essere realizzato in frode alla legge perfino se il cessionario dimostri (o

(1) Cass. 2 maggio 2006, n. 10108, in «Riv. giur. lav.» 2006, 663 e ss., con note di GRAGNOLI, *Trasferimento di azienda, licenziamenti collettivi e frode alla legge*, e VALENTE, *Frode alla legge e trasferimento d'azienda: il cedente non ha l'onere di verificare la consistenza imprenditoriale del cessionario*.

(2) Per una esaustiva disamina della sentenza si rinvia al commento di MANNACIO, *Trasferimento d'azienda in frode alla legge*, retro, 238.

(3) Sulla rilevanza dell'istituto della frode alla legge nell'identificazione dell'azienda trasferita v. BARRACO, *Le modificazioni soggettive: il trasferimento d'azienda*, in Cester (a cura di), *Diritto del lavoro. Il rapporto di lavoro subordinato: costituzione e svolgimento*, Torino 2007, 1490 e ss., ed ivi i riferimenti alla giurisprudenza di merito sulla questione.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

contesti, come nel caso di specie, di non aver potuto dimostrare) la sua solidità economica e patrimoniale, perché l'indagine sull'intento elusivo può prescindere tanto da quei riscontri finanziari, quanto dal rispetto delle necessarie procedure di informazione e consultazione, incontrandosi invece su altre circostanze, quali quelle, esaminate dal giudice d'appello, consistenti nella mancata effettiva gestione dell'azienda da parte del cessionario, nell'indimostrato pagamento del canone d'affitto, nella risoluzione del contratto di affitto da parte del cedente senza rivendicazioni del cessionario, nel pressoché immediato licenziamento dei lavoratori a seguito del trasferimento.

In definitiva, il requisito del numero dei lavoratori alle dipendenze del cessionario assume rilevanza, per valutare la nullità del trasferimento ai sensi dell'art. 1344 c.c., esclusivamente in questo contesto indiziario.

5. - Il tema dell'affidabilità economica del soggetto cessionario non si esaurisce, peraltro, nell'analisi dei

presupposti di validità della cessione d'azienda. Una volta chiarito che la situazione economica dell'impresa acquirente non influisce, se non agli effetti dell'art. 1344 c.c., sulla sorte giuridica del trasferimento, resta comunque da stabilire se da uno stato di inadeguatezza finanziaria possano discendere conseguenze differenti.

6. - In proposito, con la sentenza in commento la Cassazione, dopo aver risolto a modo suo l'annosa questione dei criteri di calcolo dell'indennità di fine rapporto degli agenti di commercio (4), è tornata ad occuparsi, proprio in relazione ad un'ipotesi di trasferimento d'azienda, delle specifiche modalità di recesso dal rapporto di agenzia che l'art. 1751 c.c. individua quali condizioni per beneficiare dell'indennità in parola, richiamando il consolidato orientamento per cui sia al recesso per inadempimento dell'agente sia al recesso per circostanze attribuibili al preponente (5) è applicabile, in via analogica, l'istituto del recesso previsto dall'art. 2119 c.c. (6), o per meglio dire l'elaborazione giurisprudenziale

della nozione di giusta causa che permetta di stabilire se, a fronte delle circostanze attribuite all'altro contraente, il rapporto di agenzia non potesse proseguire, neppure temporaneamente.

7. - In questa prospettiva la sentenza ha ravvisato la sussistenza di una giusta causa di recesso dell'agente nell'ipotesi in cui ragioni estrinseche al contratto di agenzia, quali l'identità e le qualità del soggetto cessionario, non garantiscano la sua affidabilità economica e, più in generale «la prosecuzione dell'attività dell'azienda cui è connessa l'attività dell'agente».

D'altra parte, la Corte rileva che anche in tema di successione di contratti a carattere non personale, quale quello di agenzia, nell'ambito di una cessione d'azienda, l'art. 2558, co. 2, c.c. prevede espressamente il diritto del terzo contraente di recedere dal contratto entro tre mesi dalla notizia del trasferimento, se sussiste una giusta causa.

8. - La Cassazione, quindi, riconduce l'inaffidabilità economica del

(4) È nota la disputa relativa alla possibilità che i criteri di calcolo individuati dalle fonti collettive (a.e.c.) derogano legittimamente quelli determinati dalla fonte legale. Secondo Cass. 3 ottobre 2006, nn. 21301 e 21309, in questa rivista 2007, 106, con nota di BORTOLOTTI, *Indennità di fine rapporto di agenzia: la Cassazione si pronuncia dopo la Corte di Giustizia*, «in materia di agenzia, il co. 6 dell'art. 1751 c.c. [...] si interpreta nel senso che il giudice deve sempre applicare la normativa che assicura all'agente, alla luce delle vicende del rapporto concluso, il risultato migliore, siccome la prevista inderogabilità a svantaggio dell'agente comporta che l'importo determinato dal giudice ai sensi della normativa legale deve prevalere su quello, inferiore, spettante in applicazione di regole pattizie, individuali o collettive. Il giudice dovrà quindi verificare se spetti all'agente, in base all'art. 1751 c.c., un'indennità di importo maggiore rispetto a quella garantitagli dall'applicazione dell'a.e.c.». In senso conforme già Cass. 29 luglio 2002, n. 11189, in questa rivista 2002, 886; poi anche Cass. 12 marzo 2007, n. 5690, in «Riv. crit. dir. lav.» 2007, 451; Cass. 23 aprile 2007, n. 9538, in «Giust. civ.-Mass.» 2007, 4. L'interpretazione offerta dal più recente orientamento della Suprema Corte non sembra tuttavia adeguarsi a quanto statuito dal giudice comunitario, secondo cui il raffronto tra la normativa legale e quella disposta dagli a.e.c. andrebbe effettuato in astratto e in una prospettiva *ex ante*; anche se, aggiunge la Corte di giustizia, pure in questa prospettiva i criteri di fonte contrattuale dovrebbero garantire «in ogni caso» all'agente di commercio un'indennità pari o superiore a quella che gli spetterebbe per legge (Corte giust., 23 marzo 2006, c-465/04, in questa rivista 2006, 510 e ss., con nota di BORTOLOTTI, *L'indennità di scioglimento degli agenti di commercio dopo la sentenza della Corte di Giustizia europea*).

(5) In base al sistema prefigurato dall'art. 1751 c.c. l'indennità di fine rapporto viene infatti riconosciuta qualora sia il preponente a recedere dal rapporto, salvo che la risoluzione dipenda da un inadempimento dell'agente così grave da non consentirne la prosecuzione anche provvisoria. Invece, nel caso del recesso dell'agente l'indennità è dovuta soltanto se il recesso è giustificato da circostanze attribuibili al preponente, ovvero da circostanze attribuibili all'agente quali un'età, un'infermità o una malattia che rendano irragionevole la richiesta di prosecuzione dell'attività.

(6) Cass. Sez. III, 12 gennaio 2006, n. 422, in «Giust. civ.-Mass.» 2006, 1; Cass. 13 luglio 2004, n. 12873, *ibidem* 2004, 7; Cass. 17 aprile 2003, n. 6190, *ibidem* 2003, 4; Cass. 16 dicembre 2002, *ibidem* 2002, 2204; Cass. 12 dicembre 2001, n. 15661, in «Not. giurisp. lav.» 2002, 280; Cass. 14 gennaio 1999, n. 368, in «Giust. civ.-Mass.» 1999, 83; Cass. 23 febbraio 1999, n. 1553, in «Or. giur. lav.» 1999, I, 421.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

cessionario, o più correttamente il trasferimento dell'azienda ad un soggetto che verta in quello stato, alla nozione di giusta causa «oggettiva» di recesso, cioè ad un fatto che non costituisce un inadempimento, ma al contempo non permette la prosecuzione temporanea del rapporto (7). Sicché la cessione dell'azienda da parte del preponente, pur restando un atto pienamente valido, legittimerebbe il recesso «per giusta causa» dell'agente ai sensi dell'art. 1751 c.c., così garantendo la sua pretesa all'indennità di fine rapporto.

9. - Il ricorso della Corte alla tralattiva applicazione analogica dell'istituto del recesso per giusta causa ex art. 2119 c.c., pure supportato dal richiamo alla norma generale di diritto comune (art. 2558 c.c.), merita, peraltro, di essere ulteriormente approfondito.

In effetti la soluzione del caso di specie si sarebbe potuta rinvenire, piuttosto che in norme generali, già nell'ambito della specifica disciplina del rapporto di agenzia. A ben vedere, infatti, le ipotesi di recesso configurate dall'art. 1751 c.c., rispettivamente in favore del preponente per escludere il diritto all'indennità di preavviso (co. 2, n. 1) ed

in favore dell'agente per attribuire quel diritto (co. 2, n. 2), non risultano pienamente coincidenti quanto alla formulazione della causa giustificatrice, che soltanto nel primo caso viene circoscritta ad una «inadempienza imputabile all'agente». Sicché, per il principio *ubi voluit dixit* si deve ritenere che la causa del recesso dell'agente, essendo riferita a «circostanze attribuibili al preponente», possa riguardare pure fatti diversi dall'inadempimento di quest'ultimo.

10. - La questione interpretativa, allora, consiste nello stabilire se questa nozione di «circostanze attribuibili al preponente» si identifichi con quella di giusta causa di cui all'art. 2119 c.c., e quindi se fatti diversi dall'inadempimento del preponente, ma attribuibili a quest'ultimo, siano riconducibili *sout court* alla nozione di giusta causa «oggettiva» di recesso.

In proposito si è puntualmente osservato che le circostanze che giustificano il recesso dell'agente ai sensi dell'art. 1751 c.c. si distinguono, per maggiore ampiezza di contenuto, dal recesso per giusta causa in quanto prescindono, almeno sul piano della fattispecie astratta, dal suo requisito essenziale, cioè dall'impossibilità

«anche provvisoria» della prosecuzione del rapporto (8). Nel senso che anche il recesso con preavviso dell'agente, se riferito a circostanze attribuibili al preponente, dovrebbe garantirgli le spettanze di fine rapporto (9).

Ne deriva che il ricorso alla nozione di giusta causa per la qualificazione del recesso dell'agente non può dirsi collegato alla statuizione sulla spettanza dell'indennità di fine rapporto, rispetto alla quale rileva invece la disciplina speciale dell'art. 1751 c.c., ma soltanto al diverso riconoscimento dell'indennità di preavviso.

11. - D'altra parte, neppure la diretta applicazione dell'art. 2558 c.c., che al co. 2 richiama espressamente la nozione di giusta causa di recesso del terzo contraente, sembra pienamente giustificata rispetto alla speciale disciplina predisposta per gli agenti di commercio.

Nel confronto con la disposizione dell'art. 2112 c.c. (*v. infra*) la dottrina ha infatti rilevato come tale norma, riferendosi ad un trasferimento dell'azienda considerato come complesso materiale di beni, prescinda dalla continuazione dell'esercizio dell'impresa (10) e pure dall'interesse del terzo ceduto (11), addirittura ponendosi come normativa di

(7) Invero nell'esordio della sentenza in commento la Corte afferma che la cessione dell'azienda realizzata dal preponente può costituire una giusta causa di recesso da parte dell'agente qualora risulti «attuata con modalità tali da comportare la violazione degli obblighi di correttezza e buona fede» quali quelli accessori ad un obbligo — comunque non generalizzabile — di informazione dell'agente circa la solidità finanziaria dell'impresa cessionaria. Invece, come visto, nel prosieguo della sentenza il recesso dell'agente è ritenuto giustificato, anche ai sensi dell'art. 2558, co. 2, c.c., semplicemente dalla cessione dell'azienda ad un soggetto privo di affidabilità economica, e quindi da un fatto oggettivo che, pur dipendendo dalla volontà del preponente, non costituisce di per sé un inadempimento.

Nel ragionamento della Corte c'è quindi un salto logico, un *non sequitur*. La soluzione corretta appare comunque quella riportata nel testo, cioè la soluzione per cui il recesso dell'agente deve ritenersi giustificato, ex artt. 1751 e 2119 c.c., anche in mancanza di inadempimenti imputabili al soggetto preponente-cedente.

(8) TRONI, *Il contratto di agenzia*, Padova 1994, 211 e ss., il quale opportunamente distingue tale ipotesi dal recesso del preponente che, per escludere l'obbligo di corresponsione dell'indennità di fine rapporto, dovrebbe sempre riferirsi ad una grave inadempienza dell'agente, e sarebbe quindi sempre riconducibile alla nozione di giusta causa ex art. 2119 c.c.

(9) D'altra parte, l'originaria *ratio* sottesa all'applicazione analogica dell'art. 2119 c.c. al recesso dell'agente non discendeva affatto dall'assimilazione della natura giuridica del rapporto di agenzia a quello di lavoro subordinato, bensì semplicemente dall'assenza di un'espressa previsione relativa alla facoltà degli agenti di recedere senza preavviso.

(10) TARTAGLIONE, *Gli effetti del trasferimento dell'impresa sui diritti individuali dei lavoratori*, in C. Russo (a cura di), *Il trasferimento dell'impresa*, Milano 2001, 44 e ss.

(11) MINERVINI, *Le vicende del rapporto di lavoro nella fase del trasferimento d'azienda*, in «Dir. lav.» 1992, I, 305 e ss.; MAGRINI, *La sostituzione soggettiva nel rapporto di lavoro*, Milano 1980, 106.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

sfavore nei confronti di quest'ultimo (12).

Sicché, considerando l'implicazione della persona nella prestazione del lavoro in agenzia e le annesse tutele garantite alla cessazione del rapporto, non vi sarebbe ragione di escludere l'applicazione della disciplina speciale predisposta in favore degli agenti, cioè il diritto di recesso con preavviso ex art. 1751 c.c., anche per l'ipotesi della cessione dell'azienda, in deroga alla disposizione generale dell'art. 2558 c.c.

12. - Rispetto a queste osservazioni la più incisiva soluzione offerta dalla Cassazione, vale a dire la riconducibilità della fattispecie all'ipotesi del recesso ex art. 2119 c.c., assume pertanto un'ulteriore valenza.

Invero, ravvisando nella insufficiente solidità finanziaria del cessionario un'ipotesi di giusta causa di recesso, la Corte afferma in definitiva che l'agente può recedere con effetti immediati (e dunque vantando anche il diritto all'indennità di preavviso) perfino quando il cessionario non offra garanzie per il futuro regolare adempimento delle proprie obbligazioni (cioè, con le parole della sentenza, per l'«adempimento delle obbligazioni derivanti dalla prosecuzione del contratto di durata»).

In questo senso la pronuncia si rivela particolarmente innovativa, perché giunge a negare la possibilità, anche provvisoria, di prosecuzione del rapporto di agenzia in relazione a circostanze che, invece, risultano tipicamente irrilevanti nell'ambito del lavoro subordinato, in cui il recesso dal rapporto è ritenuto giustificato, ex art. 2119 c.c., soltanto in presenza

di un inadempimento dell'obbligazione retributiva che sia attuale, oltre che grave e quindi non accidentale o di breve durata (13).

Ma proprio in ragione di questo consolidato e divergente orientamento sull'operatività dell'art. 2119 c.c., la ricordata soluzione della Cassazione si presta ad una interpretazione necessariamente restrittiva, vale a dire limitata alla sola ipotesi in cui l'agente receda in occasione di un trasferimento d'azienda, e nei limiti temporali previsti dall'art. 2558, co. 2, c.c.

Mentre in ogni altra ipotesi di prognosi positiva circa l'inaffidabilità economica del preponente, al di fuori di un trasferimento d'azienda, resta salva la facoltà di recesso con preavviso ex art. 1751 c.c.

13. - La questione, peraltro, si presta ad essere apprezzata, ed è al contempo fonte di ulteriori implicazioni, anche in una prospettiva sistematica.

Invero pure la disciplina lavoristica del trasferimento d'azienda contempla una specifica ipotesi di dimissioni, in quanto riconosce al lavoratore il diritto di recedere «con gli effetti di cui all'art. 2119 c.c.» nei tre mesi dal trasferimento, qualora le sue condizioni di lavoro «subiscano una sostanziale modifica» (art. 2112, co. 4, c.c.).

In dottrina si è giustamente rilevato che, per quanto crei incertezze interpretative, la nozione di «modifica sostanziale delle condizioni di lavoro» non può comunque riguardare le modifiche derivanti da violazioni di norme inderogabili da parte del datore di lavoro, perché in questo caso le dimissioni rese per giusta causa trovano il loro referen-

te normativo direttamente nell'art. 2119 c.c. (14).

Identiche conclusioni valgono, però, anche per le ipotesi in cui, a seguito di un trasferimento d'azienda, ricorra una giusta causa «oggettiva» di recesso, non ravvisandosi alcuna preclusione all'applicazione diretta, pure in questo caso, dell'art. 2119 c.c. A sostegno di tale conclusione si può d'altronde osservare che in base all'art. 2112, co. 4, c.c. le dimissioni non vengono rese «ai sensi» dell'art. 2119 c.c., cioè per una giusta causa, ma si limitano a produrre gli effetti previsti da quest'ultima norma («con gli effetti di cui all'art. 2119 c.c.»), cioè la cessazione immediata del rapporto e l'attribuzione del diritto all'indennità di preavviso. E solo in questa differente logica si spiega la delimitazione temporale della facoltà di recesso, circoscritta ai tre mesi successivi al trasferimento, che invece non avrebbe senso se quel recesso si identificasse con quello dell'art. 2119 c.c.

14. - In attesa di una pronuncia che completi il quadro degli effetti scaturenti dallo stato di inaffidabilità economica del cessionario, analizzando le modalità di recesso del lavoratore subordinato, è comunque plausibile ritenere che tale recesso non possa risultare giustificato, nei confronti del cessionario, ai sensi della disciplina speciale posta dall'art. 2112 c.c.

In effetti, già in base ad una interpretazione letterale («il lavoratore, le cui condizioni di lavoro subiscono [...]») la norma in questione sembra postulare una modifica attuale delle condizioni di lavoro connessa alla

(12) ROMEI, *Il rapporto di lavoro nel trasferimento d'azienda*, in P. Schliensinger (diretto da), *Commentario al codice civile*, Milano 1993, 75.

(13) Cfr. da ultimo Cass. 25 ottobre 2003, n. 16067, in «Giust. civ.-Mass.» 2003, 10, relativa al ritardo nel pagamento della retribuzione entro i termini previsti dalla contrattazione collettiva per il valido esercizio del recesso per giusta causa; Cass. 7 dicembre 1989, n. 5448, *ibidem* 1989, 12; Cass. 13 gennaio 1989, n. 133, *ibidem* 1989, 1; Cass. 26 gennaio 1988, n. 648, *ibidem* 1988, 1.

(14) CASTELVETRI, SCARPELLI, *La nuova disciplina del trasferimento d'azienda*, in «Riv. it. dir. lav.» 2001, 3, 161 e ss.

LAVORO AUTONOMO E IMPRESA

cessione d'azienda (15), escludendo quindi ogni riferimento a eventuali mutamenti futuri, pur se ipotizzabili in virtù di una valutazione prognostica incentrata su concreti riscontri dello stato finanziario dell'impresa cessionaria.

15. - Resta pertanto da valutare la possibilità di ricorso al generale istituto del recesso per giusta causa, secondo l'orientamento espresso dalla Cassazione in materia di agenzia. In proposito, tuttavia, vale la lettura restrittiva che si è proposta per

quell'orientamento (v. *supra*, n. 12), potendosi dunque ammettere, qualora il cessionario non presenti un solido stato finanziario, la facoltà del lavoratore di recedere ai sensi dell'art. 2119 c.c., ma soltanto nei confronti del datore di lavoro-cedente nelle more della cessione dell'azienda (16); così come nel rapporto di agenzia l'agente può recedere nei confronti del preponente-cedente, verso cui matura il diritto alle indennità di preavviso e di fine rapporto, nei tre mesi dalla notizia del trasferimento.

Invece, una volta definito il passaggio alle dipendenze del cessionario, il recesso con effetti immediati del lavoratore sarà possibile solo laddove ricorrano le condizioni di cui all'art. 2112, co. 4, c.c., ovvero quelle circostanze che il tradizionale orientamento giurisprudenziale riconduce alla nozione di giusta causa di dimissioni ex art. 2119 c.c.

Gabriele Franza

Ricercatore di diritto del lavoro
Università di Roma «Tor Vergata»

(15) Normalmente queste modifiche, derivanti dal necessario adattamento del rapporto di lavoro all'organizzazione produttiva del cessionario, vengono identificate nelle nuove mansioni attribuite al dipendente nel rispetto dell'art. 2103 c.c., o nel cambio di sede determinatosi a seguito del trasferimento o ancora, più in generale, nelle condizioni di difficile inserimento in azienda dei lavoratori trasferiti a causa di sovrapposizioni di organico. In senso parzialmente difforme cfr., però, CASTELVETRI, SCARPELLI, *La nuova disciplina*, cit., 163, che ipotizzano la rilevanza, ai sensi dell'art. 2112, co. 4, c.c., anche della lesione delle aspettative professionali dei lavoratori ceduti.

(16) In questo senso l'inaffidabilità economica del cessionario può senz'altro costituire uno di quei fatti diversi dal trasferimento in sé considerato, ma a questo in qualche modo connessi, tale da legittimare il recesso per giusta causa ex art. 2119 c.c.; così, già prima della novella dell'art. 2112 c.c., PERA, *La cessazione del rapporto di lavoro*, Padova 1980, 61; ROMELI, *Il rapporto di lavoro*, cit., 92.

I LIBRI DI GUIDA AL LAVORO

NUOVA EDIZIONE



I CONTRATTI COLLETTIVI

a cura di Franco Balbi - Carolina Paiola

I CONTRATTI COLLETTIVI 2008

a cura di Franco Balbi e Carolina Paiola

Il volume, aggiornato con la più recente giurisprudenza, illustra la struttura delle organizzazioni sindacali dei lavoratori e delle associazioni dei datori di lavoro per passare poi alla descrizione dei diversi livelli di contrattazione (nazionale, territoriale, aziendale), derivanti dal decentramento dell'attività contrattuale. Un'ampia sezione analizza poi il rapporto tra legge e contratto collettivo e tra quest'ultimo e il contratto individuale, dedicato proprio ad integrare la disciplina derivante dalla contrattazione collettiva. In allegato il CD-Rom con l'archivio storico della Contrattazione Collettiva Nazionale.

Pagg. 136 - € 94,00

Il prodotto è disponibile anche nelle librerie professionali.
Trova quella più vicina all'indirizzo www.librerie.ilsolo24ore.com

Gruppo **IL SOLO 24 ORE**

La cultura dei fatti.