

N. R.G. 3927 \2016



REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE di GENOVA
SEZIONE LAVORO

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott.ssa Simona Magnanensi
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa iscritta al n. r.g. 3927 \2016 promossa da:

con il patrocinio dell'avv. _____,
e _____, elettivamente domiciliato
in _____ presso l'avv. _____

RICORRENTE

contro

SOCIETA' PER AZIONI, con il patrocinio dell'avv.
COMPAGNINO MASSIMO, PRASCINA VALENTINA e LUPI MASSIMO,
elettivamente domiciliato in Milano, via Tommaso Salvini n.10 presso i difensori
CONVENUTO

MOTIVI DELLA DECISIONE

Con ricorso depositato in data 14 ottobre 2016, _____ ha
convenuto in giudizio _____ spa deducendo:

di aver presentato un precedente ricorso dinanzi al Tribunale di La Spezia in cui
ha allegato:

di aver stipulato con controparte un contratto di agente di commercio "per
promuovere e/o procacciare la vendita dei nostri prodotti nella zona a lei riservata";

che il contratto ha il contenuto di cui ai punti da 2 a 4 del ricorso;

che il rapporto è stato risolto per volontà aziendale con lettera del 12 giugno 2014;

di aver sempre svolto mansioni di informatore scientifico del farmaco;

che l'attività era organizzata in turni di tre mesi durante i quali aveva il compito di
contattare i medici compresi nel suo schedario;

che faceva parte di una squadra composta da persone operanti nei territori di
Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta e Sardegna;

che, all'inizio di ogni turno, il responsabile di zona convocava i componenti della
squadra ad una riunione, in cui trasmetteva il messaggio aziendale su come procacciare e
intervistare i medici;



che la propria attività era legata agli orari di apertura dei centri medici;
che spesso doveva recarsi nelle farmacie per monitorare l'andamento dei prodotti;
di essere stato comandato a partecipare a congressi cui l'azienda fosse presente con uno stand espositivo;

che durante l'attività riceveva le visite del capo area, che lo affiancava controllando il suo lavoro;

che, quindi, è evidente che l'attività non era quella propria dell'agente di commercio ma quella di un lavoratore subordinato;

che aveva l'obbligo di visitare i medici a tempi prefissati e farli firmare per l'avvenuta consegna dei campioni gratuiti;

che ogni due mesi era convocato per ricevere direttive, tipo "visitare di più neurologi, pediatri" o "spingere diuretici ...";

che, una volta al mese, il capo area andava a valutare il suo operato e verificare se c'erano problemi;

di aver chiesto, quindi, al Tribunale di La Spezia, accertata la simulazione del rapporto di agenzia, di dichiarare che è intercorso un rapporto di lavoro subordinato inquadrabile nel livello B1 del CCNL chimica industria e, quindi, di condannare controparte al pagamento di € 44.613,14 o altra somma meglio vista;

che il Tribunale di La Spezia ha dichiarato la propria incompetenza per territorio;

di aver quindi riassunto la causa dinanzi al Tribunale di Genova, avanzando le stesse domande.

Parte convenuta si è costituita ritualmente, deducendo che il ricorrente non ha allegato e dedotto la subordinazione in modo corretto e che i capitoli di prova avversari non sono ammissibili per le ragioni esposte in atti.

Ha quindi chiesto il rigetto del ricorso.

Dopo il libero interrogatorio, la causa è stata discussa oralmente e decisa senza necessità di attività istruttoria.

La domanda non è fondata e non può trovare accoglimento, per le ragioni che seguono.

Il ricorrente rivendica il diritto al pagamento di una somma di denaro sul presupposto che sia intercorso con parte convenuta un rapporto di lavoro subordinato, nei termini descritti in ricorso.

La giurisprudenza di legittimità, con orientamento costante, afferma che "elemento indefettibile del rapporto di lavoro subordinato - e criterio discrezionale, nel contempo, rispetto a quello di lavoro autonomo - è la subordinazione, intesa come vincolo di soggezione personale del prestatore al potere direttivo del datore di lavoro, che inerisce alle intrinseche modalità di svolgimento delle prestazioni lavorative e non già soltanto al loro risultato, mentre hanno carattere sussidiario e funzione meramente indiziaria altri elementi del rapporto di lavoro (quali, ad esempio, la collaborazione, l'osservanza di un determinato orario, la continuità della prestazione lavorativa, l'inserimento della prestazione medesima nell'organizzazione aziendale e il coordinamento con l'attività imprenditoriale, l'assenza di rischio per il lavoratore e la forma della retribuzione), i quali - lungi dal surrogare la subordinazione o, comunque, dall'assumere valore decisivo ai fini della prospettata qualificazione del rapporto - possono, tuttavia, essere valutati globalmente, appunto, come indizi della subordinazione stessa, tutte le volte che non ne sia agevole l'apprezzamento diretto a causa di peculiarità



delle mansioni, che incidano sull'atteggiarsi del rapporto" (Cass. sez. L. 16 ottobre 2008, n. 28525).

Chiaro è, peraltro, che l'assoggettamento al potere direttivo, organizzativo e disciplinare del datore di lavoro deve essere concretamente apprezzato in riferimento alle caratteristiche specifiche dei singoli incarichi, considerato che le mansioni "elementari e ripetitive...proprio per loro natura non richiedono in linea di massima l'esercizio di quel potere gerarchico che si estrinseca ... nelle direttive volta a volta preordinate ad adattare la prestazione alle mutevoli esigenze di tempo e di luogo dell'organizzazione imprenditoriale e nei controlli sulle modalità esecutive della prestazione lavorativa. Si vuol dire con ciò che, ove la prestazione lavorativa sia assolutamente semplice e routinaria e con tali caratteristiche si protragga per tutta la durata del rapporto, l'esercizio del potere direttivo del datore di lavoro...potrebbe non avere occasione di manifestarsi. ... [Pertanto], nel caso in cui la prestazione dedotta in contratto sia estremamente elementare, ripetitiva e predeterminata nelle sue modalità di esecuzione... e il criterio rappresentato dall'assoggettamento del prestatore all'esercizio del potere direttivo, organizzativo e disciplinare non risulti significativo, per la qualificazione del rapporto occorre far ricorso a criteri distintivi sussidiari, quali la continuità e la durata del rapporto, le modalità di erogazione del compenso, la regolamentazione dell'orario di lavoro, la presenza di una pur minima organizzazione imprenditoriale (anche con riferimento al soggetto tenuto alla fornitura degli strumenti occorrenti) e la sussistenza di un effettivo potere di autorganizzazione in capo al prestatore, desunto anche dalla eventuale concomitanza di altri rapporti di lavoro" (Cass. sez. L, 21 gennaio 2009, n. 1536).

Tra le parti è intercorso un contratto di agenzia, prodotto sub l conv., in cui si legge che l'oggetto consiste nel "promuovere e/o procacciare la vendita dei nostri prodotti nella zona a Lei assegnata", con le seguenti specificazioni: "1) ella svolgerà la necessaria attività di diffusione commerciale presso la classe medica per i prodotti indicati nell'allegato A, che fa parte integrante del presente contratto...2) ella assumerà ordinativi di vendita e li trasmetterà immediatamente alla società per la relativa approvazione ed esecuzione con la condizione "salvo approvazione della casa"

Trattasi, in tutta evidenza, di un contratto a contenuto misto: infatti, l'incarico conferito al ricorrente era costituito non solo - ed esclusivamente, come affermato in ricorso - dallo svolgere informazione commerciale presso medici e farmacisti in ordine alle caratteristiche dei farmaci prodotti dalla ma anche dal promuovere le vendite dei medesimi prodotti, acquisendo gli ordinativi di acquisto da parte dei clienti, inviando, poi, tali ordinativi alla mandante per l'approvazione e l'esecuzione dei relativi contratti.

Il contratto prevedeva, altresì, che, come specificato nell'allegato B, le provvigioni venissero calcolate nella percentuale del 15% "sul fatturato al netto dell'IVA rilevato e elaborato dall'IMS con riguardo alla zona di sua competenza, comprensivo anche dei dati riferiti alle vendite dirette".

Non vale, quindi, in questo caso, il richiamo fatto in ricorso a quella giurisprudenza anche di legittimità secondo cui la figura dell'agente di commercio mal si attaglia all'informatore scientifico, poiché il primo deve garantire una prestazione di risultato, dovendo giungere alla conclusione di contratti cui è connesso e commisurato il compenso.



Infatti, nella specie, il dato testuale del contratto intercorso tra le parti è chiaro sia quanto ad oggetto dell'incarico, sia quanto a criteri di commisurazione della provvigione, legati alle vendite rilevate dall'IMS.

Posta tale premessa, l'onere di dimostrare che, in realtà, le modalità di svolgimento del rapporto sono da ricondursi alla subordinazione grava interamente su parte ricorrente ed il ricorso è generico sotto il profilo della descrizione delle modalità di esercizio dei poteri direttivo, organizzativo e disciplinare propri del datore di lavoro.

Non va dimenticato che in base al D.lgs. n. 219 del 2006, che ha dato attuazione alla direttiva 2001/83/CE, codice unitario in materia di farmaci ad uso umano, l'attività dell'informatore è puntualmente regolata: ad esempio, l'art. 119 regola la pubblicità presso gli operatori sanitari, stabilendo, tra le altre cose, nel dettaglio, che "la pubblicità di un medicinale presso gli operatori sanitari deve sempre includere il riassunto delle caratteristiche del prodotto che risulta autorizzato al momento della diffusione della pubblicità, specificare la classificazione del medicinale ai fini della fornitura e indicare il prezzo di vendita e le condizioni dell'eventuale dispensazione del medicinale con onere a carico del Servizio sanitario nazionale"; l'art. 123 disciplina i requisiti degli informatori scientifici, stabilisce che "ad ogni visita, gli informatori devono consegnare al medico, per ciascun medicinale presentato, il riassunto delle caratteristiche del prodotto, completo delle informazioni sul prezzo e, se del caso, delle condizioni alle quali il medicinale può essere prescritto con onere a carico del Servizio sanitario nazionale", che "gli informatori scientifici devono riferire al servizio scientifico di cui all'articolo 126, dal quale essi dipendono, ed al responsabile del servizio di farmacovigilanza di cui al comma 4 dell'articolo 130, tutte le informazioni sugli effetti indesiderati dei medicinali, allegando, ove possibile, copia delle schede di segnalazione utilizzate dal medico ai sensi del titolo IX"; l'art. 125 regola nel dettaglio il numero e la qualità di campioni gratuiti di medicinali da consegnare a medici e farmacisti e così via.

In un contesto di rigida regolamentazione normativa, sarebbe stato vieppiù necessario allegare in modo specifico le ragioni per le quali quelle attività che il dlgs disciplina debbano essere ritenute svolte in regime di subordinazione, mentre i capitoli offerti non sono ammissibili.

Premesso che non si rinviene alcuna allegazione relativa all'esercizio di un potere di natura disciplinare, neppure in senso lato, che difetta, quindi, *in toto*, i capitoli contenuti in ricorso sono inidonei a dare dimostrazione che la convenuta abbia concretamente compiuto atti che siano espressione anche del potere organizzativo e di quello direttivo, poiché trattasi di capitoli generici (come i cap. 8,15,19,21) oppure meramente descrittivi dell'attività svolta (ad esempio, capitoli 11,12,13,14), o irrilevanti (es., 20) o documentali.

Non sono, infatti, forniti dal ricorrente elementi specifici e concreti che supportino la lamentata natura dipendente del rapporto intercorso, non si fa riferimento a specifiche direttive, alle occasioni in cui le stesse sarebbero state impartite (e da chi, nonché su quali temi), se non il riferimento ad una riunione tenuta ogni tre mesi (ossia, quattro volte all'anno, ai fini organizzativi della "squadra" di cui il ricorrente faceva parte, squadra che, peraltro non è specificato da chi fosse composta), non si fa alcun cenno all'obbligo di osservanza di un orario di lavoro (né a quale sarebbe stato tale orario, da chi sarebbe stato imposto etc.)



Pertanto, alla luce di tutte le considerazioni di cui sopra, il ricorso va respinto, con condanna del ricorrente alla rifusione delle spese di lite, secondo il principio della soccombenza, dal quale non vi sono ragioni di discostarsi.

PQM

Il Giudice, definitivamente pronunciando, respinge il ricorso;

condanna parte ricorrente alla rifusione a controparte delle spese di lite, liquidate in complessivi €3500,00, oltre spese generali, IVA e CPA;

riserva il deposito della motivazione nel termine di giorni 60.

Genova, 28 giugno 2017

Il Giudice
Simona Magnanensi

