



**REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
TRIBUNALE ORDINARIO di MILANO
UNDICESIMA CIVILE**

Il Tribunale, nella persona del Giudice dott. Vincenzo Nicolini
ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa civile di I Grado iscritta al n. r.g. **20847/2024** promossa da:

Controparte_1 (C.F. *P.IVA_1*), con il patrocinio dell'avv. CRAVETTO GUIDO e
dell'avv. ARNOLETTI LAURA (*C.F._1*) VIA MONTE DI PIETA', 15 20121
MILANO; *Controparte_2* (*C.F._2*) CORSO MARCONI, 10 10100
TORINO; *Controparte_3* (*C.F._3*) C.SO MARCONI, 10 10125 TORINO;

RICORRENTE

contro

Controparte_4 (C.F. *P.IVA_2*), con il patrocinio
dell'avv. CASAMASSA FRANCESCO e dell'avv. LUPOLI VITTORIO (*C.F._4*) VIA
DELLE CASACCIE, 13 P 16121 GENOVA;

CONVENUTO

CONCLUSIONI

Le parti hanno concluso come da fogli richiamati all'udienza ex art. 281 sexies c.p.c.

Concisa esposizione delle ragioni di fatto e di diritto della decisione

CP_1 ha convenuto in giudizio *Controparte_4* per chiederne la condanna al pagamento della differenza tra la commissione corrisposta per la sua intermediazione per l'acquisto dei biglietti della compagnia aerea convenuta, e la commissione cui afferma di aver diritto, quantificata in euro 99.597,09.

CP_1 che svolge l'attività di agenzia di viaggi, anche vendendo i biglietti della compagnia tedesca da diversi decenni, riporta che, dal gennaio 2016, con comunicazione di giugno 2015, la convenuta ha ridotto la sua remunerazione dall'1% allo 0,1%, come commissione calcolata sul prezzo di ogni biglietto venduto. Ciò avrebbe determinato, secondo la ricorrente, il sostanziale azzeramento del suo compenso, così che la clausola del contratto prevedente il potere unilaterale di *CP_4* di modificare le condizioni contrattuali in senso peggiorativo per l'agenzia sarebbe nulla, o ne sarebbe comunque nullo l'esercizio concreto.

La convenuta eccepisce il difetto di giurisdizione del giudice ordinario invocando la clausola del contratto, richiamante la disciplina emessa dallo IATA, ente che rappresenta le compagnie aeree nei rapporti con gli agenti di viaggio, che dispone la devoluzione ad arbitri di una serie di controversie fra le compagnie e gli agenti, tra le quali, secondo *CP_4*, anche quelle riguardanti l'ipotesi dell'agente che lamenti modifiche peggiorative del suo contratto.

Il Tribunale rileva che la controversia in giudizio non rientra tra quelle che la disciplina di IATA devolve alla competenza arbitrale.

Infatti, le materie devolute all'arbitro secondo la risoluzione di IATA che lo istituisce, riguardano decisioni o azioni relative ad agenti e richiedenti nell'ambito del programma agenzia IATA. Sul sito ufficiale dell'arbitro così istituito viene delimitata la sua giurisdizione alle controversie tra agenti accreditati presso IATA, richiedenti l'accredito, e la medesima IATA. L'elenco delle categorie di controversie devolute riguardano esplicitamente i rapporti tra agenti, richiedenti e IATA, così che deve essere interpretata alla luce della complessiva disciplina anche l'unica categoria che presenta una formulazione non esplicita, ossia l'ipotesi, evidenziata dalla convenuta, in cui l'agente lamenti una modifica imminente del proprio contratto.

Non si vede, in primo luogo, come la misura della commissione rientri nel *programma delle agenzie IATA*, che non riguarda la misura dei compensi agli agenti. Né, poi, si vede come sia possibile obliterare l'espressa delimitazione che l'arbitro istituito fa della propria competenza alle liti con IATA, e non con le compagnie aeree. Né, infine, si può omettere di considerare che tutte le altre categorie di controversie riguardino chiaramente i rapporti tra agenti accreditati (e/o richiedenti l'accreditamento a IATA) e IATA. Stando così le cose, si deve intendere l'unica categoria dalla formulazione non esplicita nel senso che l'agente possa lamentare risoluzioni di IATA che si riflettano sul suo contratto con la compagnia, e non modifiche operate direttamente dalla controparte contrattuale.

Occorre, quindi, trattare il merito.

In primo luogo, il Tribunale osserva che la questione relativa alla accettazione o meno per fatti concludenti da parte di *CP_1* della riduzione del suo compenso, anche essa controversa fra le parti, non è rilevante. Ciò in quanto, se la clausola in esame fosse valida, non servirebbe l'accettazione della modifica da parte dell'agente; se non lo fosse, l'ipotetica nullità di essa, o del suo concreto esercizio, non potrebbe essere sanata dall'acquiescenza della controparte, ma solo, semmai, da un'espressa e causalmente giustificata rinuncia a far valere il diritto di credito derivante da tale nullità, come potrebbe essere nell'ambito di una transazione. Ciò che evidentemente non è.

La ricorrente sostiene che la clausola di riduzione senza limiti del corrispettivo sarebbe nulla per indeterminatezza del suo oggetto e perché costringerebbe la parte che subisce la modifica a decidere se

recedere dal contratto o sottostare alle condizioni svantaggiose.

Inoltre, secondo **CP_1** se pure la clausola attribuente alla compagnia mandante il potere di modificare unilateralmente il regolamento negoziale fosse in astratto valida, tale potere deve, come affermato dalla giurisprudenza, essere esercitato in modo da non escludere sostanzialmente la forza vincolante del contratto e nell'osservanza del principio di buona fede. Ciò che invece, secondo la ricorrente, non è stato con la riduzione del suo compenso dall'1% allo 0,1%. Tale modifica, annullando di fatto il suo corrispettivo, ha determinato la sostanziale gratuità delle sue prestazioni, facendo venir meno la causa del tipo contrattuale dell'agenzia, definito come oneroso dal Codice civile. Secondo

CP_1 lo 0,1% sarebbe una remunerazione irrisoria e inadeguata alle sue prestazioni, che comprendono anche tutta l'attività, molto dispendiosa in termini di tempo impiegato, di gestione post-vendita della biglietteria, come il cambio di biglietti, l'annullamento di voli programmati, eccetera.

CP_1 afferma, a dimostrazione dell'estrema esiguità dei compensi, di avere incassato l'importo complessivo di 11.053,21 euro in otto anni dal 2016 al 2024, per aver venduto biglietti **CP_4** per il fatturato complessivo di oltre 11 milioni di euro.

La nullità della clausola deriverebbe anche, secondo la ricorrente, dall'abuso di dipendenza economica, operato dalla compagnia ai danni dell'agenzia (art. 9 legge 192/98). La dipendenza sarebbe dimostrata dal fatto che il 33% del fatturato relativo alla biglietteria aerea di **CP_1** deriva dalla vendita di biglietti **CP_4**.

CP_4 replica evidenziando la validità della clausola in discussione, diretta ad adeguare un rapporto di lunga durata al mutamento delle circostanze, ove sia accompagnata, come nel caso di specie, dal diritto di recesso della parte che subisce la modifica.

La compagnia aerea convenuta nega che si sia determinato un sostanziale azzeramento del compenso, ove si tenga conto di quanto complessivamente incassato da **CP_1** per la vendita dei suoi biglietti, comprendente anche le incentivazioni al raggiungimento di date soglie di fatturato: si tratta dell'importo aggiuntivo di euro 205.973,12, conseguito nel periodo di interesse dall'agenzia, pari al 2% effettivo di commissione sull'importo dei biglietti venduti. Inoltre, la convenuta evidenzia che nelle condizioni contrattuali regolanti i rapporti fra **CP_1** e i suoi clienti, si prevede una remunerazione a carico dei clienti per tutte le attività post-vendita, con compensi che possono raggiungere quasi il 5% del prezzo del biglietto. **CP_4** considera inoltre che il valore di mercato dell'attività di intermediazione della vendita di biglietti è diminuito nel tempo in considerazione di vari fattori, tra cui quello della capacità dei passeggeri di acquistare on line da sé i biglietti. Non vi è alcuna dipendenza economica, peraltro tardivamente invocata, in quanto non vi è esclusiva né giuridica né di fatto a favore di **CP_4**, considerato inoltre, che il 33% sopra riportato riguarda solo il fatturato delle compagnie aderenti a IATA. Infine, la compagnia evidenzia che non si è determinato alcun calo del fatturato di **CP_1** in concomitanza della lamentata riduzione del compenso, confrontando gli anni ante e post 2015, ciò che si spiega anche con i guadagni legati alla vendita di altri servizi, ad esempio pacchetti di viaggio, rispetto ai quali la vendita dei biglietti costituisce l'occasione.

CP_1 replica affermando che l'incentivazione premiale ricompensa la diversa attività diretta a convincere i clienti a preferire **CP_4**, date tratte aeree o date classi di biglietti, e non potrebbe rilevare nella valutazione di azzeramento del compenso. Occorre considerare poi, secondo la ricorrente, che gli incentivi si calcolano solo sui biglietti effettivamente "volati" e sono variamente subordinati alle condizioni di cui sopra (soglie di fatturato, classi di biglietti, eccetera). Ciò implicherebbe anche la garanzia dello *star del credere* a carico dell'agenzia di viaggi.

CP_1 non replica nulla sull'autonoma remunerazione ad opera dei suoi clienti dell'attività post-vendita e reputa irrilevante la questione del mercato della biglietteria aerea; in ogni caso,

evidenzia al riguardo la ricorrente, la Corte d'appello di Milano, in causa identica (sentenza n. 2489/2921), ha dato rilevanza contro **CP_4** al fatto che la compagnia ha deciso di proseguire il rapporto di agenzia per raggiungere i clienti non capaci o non abituati ad acquistare on line i biglietti.

Il Tribunale richiama, innanzitutto, alcuni principi generali pacifici, di cui tener conto nelle valutazioni che si stanno per fare.

Non vi è dubbio che, escluse le ipotesi in cui siano previsti corrispettivi determinati per legge a favore della parte contrattuale tutelata, dove il prezzo imposto si sostituisce a quello voluto dalle parti (art. 1339 c.c.), l'autonomia contrattuale delle parti sia libera di determinare il rapporto di valore fra le prestazioni corrispettive che vengono scambiate e che, entro l'ambito che si sta per definire, non vi può essere intervento correttivo giudiziale. Ciò è tanto vero che, anche la disciplina di maggior tutela del consumatore nei confronti del professionista, nel qualificare una rilevante serie di clausole contrattuali come potenzialmente vessatorie, esclude espressamente che la vessatorietà possa riguardare l'adeguatezza del corrispettivo di beni e servizi (art. 34 comma 2 cod. cons.).

Nell'ambito così delineato, interviene il potere di modifica attribuito alla compagnia aerea, la valutazione della cui validità presenta delicati profili proprio in quanto potere cui corrisponde la soggezione della controparte. Se è vero che l'attribuzione di tale potere discende pur sempre dall'autonomia delle parti, occorre accettare che non vi siano limiti a tale autonomia che discendano da altri principi di legge.

Un primo limite deriva dalla necessità che l'oggetto della clausola sia determinato (art. 1346 e 1418 c.c.).

La giurisprudenza riconosce la validità delle clausole che nei rapporti di durata a tempo indeterminato, e in particolare in materia di agenzia, attribuiscono ad una parte il potere di modificare anche in senso peggiorativo per l'altra un elemento del contratto e, in particolare, la remunerazione delle sue prestazioni.

L'importante sistema della contrattazione collettiva in materia di agenzia presuppone la sussistenza e la validità del potere della preponente di ridurre le provvigioni dovute all'agente, anche con la riduzione della percentuale sull'importo dell'affare procurato, in modo da adattare il rapporto alla sopravvenienza di circostanze rilevanti. Gli accordi economici collettivi prevedono che, al di sopra di una data entità di riduzione del corrispettivo da parte della preponente, l'agente abbia diritto a mantenere le condizioni previgenti per il periodo del preavviso di recesso (ciò che è stato nel caso di specie: la comunicazione di modifica di giugno 2015, ha avuto efficacia da gennaio 2016) e che, ove l'agente non le accetti, il suo rifiuto costituisca recesso dal contratto. Le riduzioni di entità inferiore sono, o senz'altro efficaci dal momento della comunicazione all'agente, o efficaci dopo un periodo di mantenimento delle previgenti.

La flessibilità assicurata dal potere di modifica consente al rapporto di proseguire, pur modificato, ove ciò corrisponda all'interesse di entrambe le parti, che ne riconoscano la persistente utilità rispetto all'alternativa della cessazione del rapporto dopo il periodo di preavviso. Infatti, la fine del rapporto potrebbe avversi ove la preponente non reputasse più conveniente mantenerlo inalterato: in un rapporto a tempo indeterminato, come è noto, entrambe la parti, col dovuto preavviso, possono recedere dal contratto.

Se, quindi, questa è la funzione legittima della clausola in esame, ossia adattare il corrispettivo alle circostanze sopravvenienti che ne giustifichino la riduzione, è inevitabile che l'esigenza di determinatezza ex art. 1346 c.c. della clausola che attribuisce tale potere, non possa porre a priori limiti quantitativi alla modifica del corrispettivo, che ne vanificherebbero l'adattamento alle imprevedibili circostanze sopravvenienti.

Occorre aggiungere che il principio della libertà di impresa esclude il potere del Giudice di sindacare le scelte aziendali, ove non si concretino in abusi, atti emulativi, o violazioni di altri limiti posti alla suddetta libertà.

Un limite al potere di modifica, riconosciuto anche dalla Corte d'Appello nella citata sentenza, è che il suo esercizio non possa giungere fino a determinare un azzeramento del corrispettivo per i servizi svolti dall'agenzia di viaggio a favore della compagnia aerea.

Gli elementi acquisiti al giudizio consentono di affermare che non sussista l'azzeramento del corrispettivo lamentato da *CP_1* ma che, piuttosto, pur all'esito della riduzione di esso, persista una remunerazione dei servizi svolti dalla ricorrente, che non può certamente considerarsi irrisoria o simbolica, fermo restando, per quanto sopra scritto, che non è questa la sede per valutare l'adeguatezza ai valori di mercato dei servizi resi dall'agente, che pure *CP_4* si è offerta di provare.

In primo luogo, il Tribunale osserva che gli oltre 200 mila euro incassati da *CP_1* a titolo di incentivi costituiscono remunerazione per l'attività dell'agente, che consiste nel procurare affari alla preponente. Dato che è intrinseca a tale prestazione l'impegno di procurare il maggior numero di affari possibili, e dato che gli incentivi si legano a tale impegno per remunerarlo in proporzione, non si vede come si possa, concettualmente prima che giuridicamente, separare dalla prestazione dell'agente la finalità di renderla il più efficace possibile, come invece sostiene la ricorrente.

La considerazione di cui al capoverso precedente giustifica che gli incentivi siano subordinati al raggiungimento di date soglie, salvo che la preponente le fissi, contrariamente a buona fede, in soglie irraggiungibili, ma non è questo il caso.

Per lo stesso motivo, ossia che non ha escluso la raggiungibilità delle soglie di incentivazione, non può incidere sulla effettività della remunerazione in esame neanche la condizione del suo riconoscimento soltanto sui biglietti volati, o su date categorie di biglietti. È inconferente la garanzia dello *star del credere*, perché tale è la garanzia fideiussoria dell'agente quando il cliente procurato sia insolvente, che non ricorre nel caso di specie.

L'ultima nota del Tribunale sull'effettività della remunerazione si fonda sulla non contestazione del fatto che *CP_1* si faccia remunerare dai suoi clienti l'attività post-vendita dei biglietti: si tratta di una fonte di compenso aggiuntiva, che consente di considerare la remunerazione di *CP_4* *corrispettiva*, se non esclusivamente, maggioritariamente della attività di vendita che di quella di post-vendita.

Venendo all'altra causa di nullità invocata dalla ricorrente, il Tribunale osserva che non ricorre la fattispecie della dipendenza economica definita dall'art. 9 della legge n. 192/98, che presuppone la difficoltà dell'impresa dipendente di offrire i propri beni e servizi a soggetti diversi dall'abusante, alle cui specifiche esigenze ha adattato le sue prestazioni e la sua organizzazione, così che non siano convertibili a favore di altri soggetti. Ciò non ha niente a che vedere con l'attività di vendita dei biglietti per conto di una compagnia aerea piuttosto che per conto di un'altra, ciò che peraltro dimostra *CP_1* vendendo biglietti per più compagnie.

Le spese di lite, liquidate in base al valore della causa e all'attività svolta, seguono la soccombenza.

P.Q.M.

Il Tribunale, definitivamente pronunciando, ogni diversa istanza ed eccezione disattesa o assorbita, così dispone:

rigetta ogni domanda avanzata da *CP_1* contro *Controparte_4*

Controparte_4

condanna *CP_1* a rimborsare *Controparte_4* le spese di lite, che si liquidano in € 12.000 per onorari, oltre i.v.a., c.p.a. e 15 % per spese generali.

Milano, 4 gennaio 2026

Il Giudice
dott. Vincenzo Nicolini