

# Le principali clausole dei contratti di distribuzione internazionale

Valerio Sangiovanni – avvocato e Rechtsanwalt

*In certi casi le vendite dirette all'estero da parte delle imprese italiane non sono praticabili, essendo invece necessaria la presenza fisica sul mercato di riferimento. Ecco allora che possono essere conclusi dei contratti di distribuzione mediante i quali ci si avvale di un rivenditore che cura le vendite nel Paese straniero. In questo articolo esaminiamo, con degli esempi, le principali clausole usualmente contenute nei contratti di distribuzione internazionale.*

## Le finalità dei contratti di distribuzione

Per le imprese italiane esistono diversi canali per l'internazionalizzazione. Il canale appropriato dipende dal tipo di *business* oggetto dell'attività imprenditoriale. Certi tipi di prodotti, tipicamente quelli destinati ai consumatori, possono essere agevolmente venduti – a livello mondiale – a mezzo commercio elettronico. Esistono peraltro prodotti più sofisticati, tipicamente destinati ad altre imprese, la cui vendita è difficile mediante il commercio elettronico. Bisogna invece incaricare agenti oppure distributori che operino sul territorio di riferimento.

Mentre il contratto di agenzia è disciplinato dal codice civile, il contratto di distribuzione è atipico. L'agenzia viene definita dal testo legislativo come il "contratto col quale una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata" (così il comma 1 dell'[articolo 1742](#), cod. civ.). Diverse caratteristiche sono comuni tra il contratto di agenzia e quello di distribuzione. La differenza fondamentale consiste nel fatto che l'agente non conclude i contratti (limitandosi a mettere in contatto il produttore con il cliente finale), mentre il distributore conclude i contratti (acquistando la merce dal produttore per poi rivenderla al cliente finale).

In questo articolo esaminiamo il contratto di distribuzione quale principale strumento contrattuale per assicurare la vendita di prodotti all'estero da parte delle imprese italiane. In particolare, ci soffermiamo sulle clausole più ricorrenti nella prassi, anche facendo degli esempi. Sempre in via di premessa, si osservi che il contratto di distribuzione viene spesso chiamato anche "concessione di vendita". Distribuzione e concessione di vendita sono in sostanza sinonimi, 2 termini diversi mediante i quali viene descritto lo stesso rapporto contrattuale.

Si rilevava sopra che il contratto di distribuzione è atipico, ossia non è disciplinato espressamente né nel codice civile né in leggi speciali. La Corte di Cassazione ha però cercato di definirlo in alcune sue sentenze. Molto di recente la Suprema Corte ha dato la seguente definizione:

*“la concessione di vendita è un contratto atipico ... avente natura di “contratto normativo”, dal quale deriva per il concessionario il duplice obbligo di promuovere la formazione di singoli contratti di compravendita e di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti che gli vengono forniti alle condizioni fissate nell’accordo iniziale; pertanto, detto contratto differisce da quello di agenzia perché in esso la collaborazione tra concedente e concessionario non costituisce elemento determinante”<sup>1</sup>.*

Proviamo a spiegare meglio questa sorta di definizione offerta dalla Corte di Cassazione. Il contratto è “normativo”, in quanto destinato a disciplinare una serie futura indefinita di compravendite di merci o servizi. Per essere più precisi, le compravendite sono doppie: dal produttore al distributore e poi dal distributore al cliente finale. In ciò, come si scriveva, consiste anche la differenza principale rispetto al contratto di agenzia. L’agente non compra i beni per rivenderli, ma si limita a intermediare la vendita: mette in contatto produttore e cliente finale, ma non compra i beni. Nell’ambito dell’agenzia, il contratto di compravendita è unico: è quello che intercorre tra produttore e cliente finale. Nel contratto di distribuzione, invece, il distributore compra i beni dal produttore per poi rivenderli. Il distributore si accolla insomma anche il rischio di non riuscire a rivendere il bene comprato. Normalmente questo risultato negativo non si verifica, in quanto il distributore ordina il bene al produttore solo dopo che ha ricevuto l’ordine dal cliente finale.

### Le clausole sull’oggetto del contratto

Il contratto di distribuzione deve avere un oggetto. Una clausola sull’oggetto del contratto di distribuzione potrebbe essere formulata come segue:

*“Con la presente scrittura il concedente conferisce al concessionario, che espressamente accetta, l’incarico di distribuire i prodotti nel territorio alle condizioni stabilite tra le parti nel presente contratto.*

*Il concessionario si impegna sin d’ora a promuovere nel modo più efficace, nel rispetto anche delle direttive di carattere generale fornite dal concedente, la vendita dei prodotti su tutto il territorio.*

*La gamma dei prodotti potrà essere variata dal concedente a sua discrezione e in qualsiasi momento. Il concedente informerà tempestivamente il concessionario di tali variazioni”.*

<sup>1</sup> Cassazione n. 25460/2023.

Quelli citati sono i requisiti minimi di un contratto di distribuzione:

- il conferimento dell’incarico di distribuire dal produttore al distributore;
- l’identificazione dei prodotti che verranno distribuiti;
- l’identificazione del territorio in cui il distributore opererà.

Prodotti e territorio vengono generalmente meglio definiti in allegati al contratto di distribuzione. Ciò vale in particolare per i prodotti, che possono essere identificati per categorie o linee oppure mediante l’allegazione dei listini.

Il comma 2 della clausola appena riportata prevede l’obbligo di “*promuovere*” le vendite. L’obbligazione di promuovere non è un’obbligazione di risultato; significa solo che il distributore si deve impegnare per vendere i prodotti. Se il distributore si sforza, anche se non ottiene risultati, non gli può essere imputato un inadempimento.

Per rendere la clausola più pregnante, trasformandola in un’obbligazione di risultato (nell’interesse del produttore), potrebbero essere inseriti in contratto dei minimi di risultato. I minimi di risultato possono anche variare, in modo crescente, nel corso del tempo. Ad esempio, si potrebbe prevedere un minimo di 100.000 euro di fatturato il primo anno, di 120.000 euro il secondo, e così via.

Laddove si inseriscano dei minimi di risultato all’interno del testo contrattuale, è importante stabilire espressamente se il loro mancato raggiungimento determini la risoluzione del contratto. La risoluzione non è difatti automatica in caso di mancato raggiungimento degli obiettivi economici. Opera l’[articolo 1455](#), cod. civ., secondo cui “*il contratto non si può risolvere se l’inadempimento di una delle parti ha scarsa importanza, avuto riguardo all’interesse dell’altra*”.

Al fine di assicurarsi la possibilità di risolvere il contratto in caso di mancato raggiungimento degli obiettivi, il produttore ha interesse a inserire nel contratto una clausola risolutiva espressa, che prevede – appunto – la possibilità per il produttore/concedente di comunicare la risoluzione se nell’arco di tempo prestabilito non si raggiungono i fatturati auspicati. Un consiglio è quello che la clausola non venga formulata come un “*obbligo*” di risoluzione del contratto, bensì come una “*facoltà*” di risoluzione da parte del produttore. Ciò lascia margini di flessibilità al concedente. Si immagini che la soglia da raggiungere sia di 100.000 euro, e nei fatti vengano comprati prodotti per 90.000 euro. In condizioni del genere, il produttore potrebbe soprassedere alla risoluzione in quanto l’obiettivo, seppur non raggiunto, è vicino.

La clausola riportata nell’esempio prevede poi il diritto del concedente di variare la gamma dei prodotti. La clausola è di per sé comprensibile: le evoluzioni tecnologiche impongono degli aggiornamenti dei prodotti. Inoltre, si consideri che l’imprenditore deve godere di un ragionevole margine di flessibilità nello strutturare i suoi canali di vendita. Nell’ottica però del distributore, la clausola è rischiosa. Se la gamma di prodotti viene ampliata, generalmente il concessionario accetterà senza problemi la variazione, implicando un incremento dei suoi ricavi. Al contrario, se il

produttore riduce i prodotti distribuibili, il concessionario vede alterato *ex post* l'oggetto del contratto, con una possibile riduzione – anche marcata – del suo fatturato.

La clausola che si è riprodotta determina infine la zona riservata al distributore. La delimitazione del territorio è utile anche nei rapporti tra i vari distributori del produttore, al fine di evitare che un distributore vada a operare nel territorio riservato a un altro distributore.

La tematica degli sconfinamenti territoriali è stata oggetto di un'articolata pronuncia della Corte di Cassazione<sup>2</sup>. Una casa automobilistica ha 3 concessionarie nella zona di Bologna, avendo suddiviso il territorio bolognese in 3 aree, ciascuna riservata a una delle 3 concessionarie. Una delle 3 concessionarie fa causa al produttore contestando alla casa automobilistica di aver consentito che le altre 2 concessionarie le facessero concorrenza. Più precisamente, la prima concessionaria contesta che un'altra concessionaria ha aperto una nuova sede nella sua zona, che la casa automobilistica ha affidato a un'altra concessionaria la concessione per i veicoli commerciali nella zona di Bologna e che un'altra concessionaria ha aperto nella zona a essa riservata un mercato di auto usate. La concessionaria lamenta questi inadempimenti da parte degli altri concessionari, ma decide di fare causa solo al produttore. L'idea sottesa è che, trattandosi di contratti di concessione in esclusiva, la casa automobilistica non può né porre in essere direttamente né tollerare condotte da parte degli altri concessionari che ledano il diritto della prima concessionaria. I giudici entrano nel merito della controversia e rigettano la domanda risarcitoria. All'esito dell'istruttoria risulta difatti che è vero che la seconda concessionaria aveva aperto una sede nella zona riservata alla prima concessionaria, ma lo sconfinamento era stato di pochi metri. Con riguardo ai veicoli commerciali, la Corte di Cassazione rileva che la concessione di vendita per i veicoli a uso personale e quella per i veicoli commerciali costituiscono 2 attività completamente diverse, cosicché il fatto che la seconda concessionaria avesse ricevuto l'esclusiva per i veicoli commerciali non andava a impattare sul precedente contratto di distribuzione avente a oggetto i soli veicoli a uso personale. La terza contestazione riguardava il fatto che la seconda concessionaria aveva aperto un mercato dell'usato nella zona di competenza della prima concessionaria. Anche sotto questo profilo, la domanda viene rigettata, reputando il giudice che l'oggetto del primo contratto di concessione fossero le auto nuove, non quelle usate, cosicché nulla impedisce che la seconda concessionaria tratti anche la compravendita di auto usate. In conclusione, la domanda risarcitoria della prima concessionaria viene rigettata, non essendoci violazioni (o non essendoci comunque violazioni così significative da configurare un inadempimento generatore di danno). La prima concessionaria aveva quantificato il danno nella cifra di 2,27 milioni di euro, equivalente alle perdite di bilancio degli ultimi 4 anni. La Corte di Cassazione, fermo restando che non ci sono comunque le violazioni imputate e dunque i

---

<sup>2</sup> Cassazione n. 16406/2022.

presupposti per il risarcimento del danno, ritiene che non sussista alcuna prova del danno. Tanto è vero che anche le altre 2 concessionarie, negli ultimi 4 anni, avevano registrato perdite. Secondo la Suprema Corte, la reale causa delle perdite è ascrivibile all'andamento del mercato e alla gestione inefficiente delle concessionarie. In conclusione, non ci sono inadempimenti contrattuali (almeno significativi) da parte della casa automobilistica e degli altri concessionari e comunque non vi è alcun danno imputabile al produttore che possa essere oggetto di risarcimento.

### Le clausole di esclusiva

La clausola probabilmente più importante nei contratti di distribuzione è quella di esclusiva. "Esclusiva" significa che il produttore si avvale di un unico distributore per una determinata zona e, viceversa, che il distributore tratta solo i prodotti del produttore nella medesima zona.

Volendo fare un esempio di clausola di esclusiva, essa potrebbe avere il seguente tenore:

*"Al concessionario viene riconosciuto il diritto di agire nel territorio in via esclusiva.  
Il concedente si impegna a non nominare altri concessionari, agenti o intermediari nel territorio.  
Al concedente è comunque riservato il diritto di effettuare vendite dirette ai clienti nel territorio,  
a condizione di informarne preventivamente il concessionario".*

Se ci trovassimo al cospetto di un contratto di agenzia, una clausola del genere sarebbe sostanzialmente inutile, in quanto l'esclusiva è già stabilita per legge. L'[articolo 1743](#), cod. civ., prevede difatti che "il preponente non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro".

Questo articolo del codice civile trova però applicazione solo in caso di contratto di agenzia, e non in caso di contratto di distribuzione. Dal momento che il contratto di concessione di vendita è atipico, se le parti vogliono un'esclusiva, devono prevederlo espressamente nel testo contrattuale. In assenza di una clausola sull'esclusiva, ciascuna parte è libera di operare in un regime di concorrenza anche con la controparte.

Le clausole riprodotte sopra come esempio rappresentano una esclusiva "limitata", nel senso che – da un lato – il produttore non può nominare altri distributori nel territorio, ma – dall'altro lato – può vendere direttamente. Una clausola più restrittiva di quella riprodotta potrebbe vietare al produttore anche le vendite dirette.

Tra i precedenti che si sono occupati di clausola di esclusiva nel contratto di distribuzione, può essere segnalata un'ordinanza del Tribunale di Bologna<sup>3</sup>. Una società tedesca produttrice di beni ha un contratto scritto con una società italiana distributrice. Il testo contrattuale prevede l'esclusiva per tutta

<sup>3</sup> Tribunale di Bologna, 13 gennaio 2021, in [ilcaso.it](#).

l'Italia del concessionario di vendita italiano. Il rapporto dura diversi anni sulla base di un contratto scritto che, di tanto in tanto, viene rinnovato per un ulteriore periodo di tempo. A un certo punto, prima della scadenza dell'ultimo contratto tra le parti, il produttore invia al distributore lettera di disdetta. La società italiana reputa che la disdetta non sia stata validamente dichiarata e si rivolge al giudice bolognese. Il concessionario chiede che il Tribunale di Bologna dichiari, in via principale, che continua a essere in forza il contratto di distribuzione in esclusiva e, in via subordinata, che comunque il rapporto di distribuzione rimane di fatto in forza, senza più la clausola di esclusiva. Il giudice bolognese ritiene che la disdetta sia stata validamente impartita dal produttore e afferma altresì che non può reputarsi che il contratto tra le parti si sia rinnovato di fatto. Tra le 2 società erano stati conclusi sempre contratti per iscritto. Vero è che il contratto di distribuzione non necessita della forma scritta, e può dunque venire a esistenza anche in forma verbale. Vero altresì che, dopo la disdetta, comunque la società tedesca aveva continuato a vendere alcuni prodotti all'ex distributore italiano. Tuttavia, ciò non basta, secondo il Tribunale di Bologna, per ritenere che sia venuto a esistenza un contratto di distribuzione non scritto tra le parti. Ne consegue che la società italiana non può pretendere che il produttore tedesco si rivolga necessariamente a essa. Il produttore potrà, facoltativamente, vendere all'ex distributore, ma potrà in alternativa liberamente rivolgersi a qualsiasi altro importatore italiano.

### Le clausole sulla durata del rapporto

Un altro aspetto che non può essere trascurato quando si redige un contratto di distribuzione è quello concernente la durata prevista del rapporto contrattuale. L'alternativa possibile è quella tra un contratto a tempo indeterminato e un contratto a tempo determinato. Non è possibile affermare in via generale quale sia la scelta migliore: va fatta una valutazione concreta sulla base di tutte le circostanze del caso.

In genere nella prassi viene preferito un contratto a tempo indeterminato, che lascia la libertà ad ambo le parti – con un congruo preavviso previsto in contratto – di recedere in qualsiasi momento dal rapporto contrattuale. Questa opzione è favorevole in particolare per il produttore, che può valutare l'operato del distributore e in qualsiasi momento – se i risultati sperati non vengono conseguiti – interrompere la relazione. Il tempo indeterminato potrebbe però risultare svantaggioso per il distributore, soprattutto nei primi anni. Bisogna difatti considerare che il distributore potrebbe avere dei costi di avviamento, che può ammortizzare solo se il rapporto ha una certa durata nel tempo.

Analoghi ragionamenti peraltro possono essere fatti per un contratto con durata predeterminata. Se la durata è troppo breve, il distributore potrebbe non riuscire ad ammortizzare i costi. Se la durata è troppo lunga, il produttore si vincola per un lungo lasso di tempo, senza avere alcuna garanzia in merito ai risultati conseguibili dal concessionario (salvo che, vi si accennava sopra, vi siano delle altre clausole nel contratto concernenti i minimi di risultato).

Volendo fare un esempio, una clausola concernente la durata del rapporto contrattuale di distribuzione potrebbe essere formulata come segue:

*“Il presente accordo avrà la durata di anni 3 a partire dalla data di sottoscrizione.  
Le parti si impegnano a consultarsi almeno 3 mesi prima della data di cessazione del presente contratto al fine di negoziare le condizioni dell’eventuale rinnovo dello stesso”.*

Abbiamo proposto come esempio un contratto a tempo determinato. Se decorre il termine di 3 anni, senza accordo sul rinnovo, il contratto cessa di produrre effetti. La seconda parte della clausola impone alle parti delle consultazioni volte al possibile rinnovo del contratto. L’obbligo concerne però solo la negoziazione, non la conclusione di un nuovo accordo. Dal momento che il termine di durata dell’accordo è relativamente breve, esso potrebbe risultare svantaggioso per il distributore, se questi ha costi di avviamento.

In tema di durata del contratto di distribuzione, si può segnalare una particolare pronuncia della Corte di Cassazione<sup>4</sup>. Una casa automobilistica recede dal contratto di concessione di vendita, osservando il termine di preavviso previsto in contratto. Il distributore agisce tuttavia nei confronti del produttore sostenendo la tesi che la casa automobilistica avrebbe l’obbligo di stipulare un nuovo contratto con il medesimo concessionario. La Suprema Corte evidenzia che, terminato legittimamente (ossia mediante regolare comunicazione di recesso) un rapporto contrattuale, non vi è alcun obbligo per le parti di concludere un nuovo contratto. Il distributore invoca il principio di buona fede nell’esecuzione del contratto, a mente del quale *“il contratto deve essere eseguito secondo buona fede”* ([articolo 1375](#), cod. civ.). La Corte di Cassazione evidenzia però che il richiamo al principio di buona fede non è corretto in questo contesto: la buona fede presuppone l’esistenza del contratto, ma se una parte è receduta dal contratto, il contratto – decorso il termine – non esiste più e il rispetto della buona fede non può essere invocato. Prevale in ogni caso il principio di libera concorrenza, che consente al produttore di concludere un nuovo contratto di concessione di vendita con la controparte che preferisce.

### Le clausole sulla legge applicabile e sul Foro competente

Tra le clausole più importanti di un contratto di distribuzione rientrano quelle concernenti la legge applicabile e il Foro competente. Queste clausole sono particolarmente rilevanti se si tratta di un contratto internazionale, nel senso che una delle parti non è italiana.

La clausola potrebbe essere formulata così:

*“Il presente contratto, così come le vendite, gli acquisti e qualunque altro accordo con esso connesso, sarà disciplinato esclusivamente dal diritto italiano.*

<sup>4</sup> Cassazione n. 8585/2022.

*Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione e alla risoluzione del presente contratto, sarà competente in via esclusiva e inderogabile il Foro di Milano".*

Si tratta di 2 fattispecie diverse: un conto è stabilire quali siano le norme che disciplinano il contenuto del rapporto (legge applicabile), un altro conto è stabilire – in caso di controversia – quale sia il giudice competente a risolverla.

Ciascuna parte cercherà di inserire in contratto la propria legge e il proprio Foro. Quando le parti non trovano un accordo, si potrebbe optare per il diritto di un Paese terzo oppure scegliere l'arbitrato in un Paese terzo.

I maggiori problemi pratici si pongono quando il contratto tace sul Foro competente. In questo caso trova applicazione il regolamento dell'Unione Europea sulla competenza giurisdizionale<sup>5</sup>. Il regolamento trova applicazione anche quando il contratto ha effettuato una scelta del Foro, ma quella scelta risulta invalida.

Di recente il Tribunale di Modena ha affrontato il caso di un contratto di distribuzione senza valida scelta del Foro competente<sup>6</sup>. Tra le parti viene concluso un contratto denominato "*commercial collaboration contract*". In realtà si tratta di un contratto di distribuzione, in quanto una società belga si impegna ad acquistare per rivendere in Belgio e Olanda i prodotti di una società italiana. Il testo del contratto prevede il Foro competente, che viene individuato in quello di Modena. Nella prassi, con una certa frequenza il Foro applicabile è quello della parte contrattuale più forte, che è di solito il produttore. A un certo punto sorge un contenzioso tra le parti e la lite viene incardinata – come da contratto – presso il Tribunale di Modena. Il distributore belga eccepisce però che la scelta del Foro sarebbe invalida. La ragione dell'invalidità risiede nel fatto che il contratto è un contratto redatto su di un modulo (predisposto dal produttore) senza che vi sia la seconda firma sulla clausola di determinazione del Foro. L'[articolo 1341](#), comma 2, cod. civ., prevede che determinate clausole debbano essere approvate una seconda volta per iscritto. Si tratta delle clausole c.d. "*vessatorie*" e tra di esse rientrano le deroghe alla competenza dell'Autorità giudiziaria. La necessità di doppia firma opera per i contratti che sono stati predisposti unilateralmente da una delle parti e che non sono stati oggetto di trattativa. Nel caso di specie, il Tribunale di Modena si convince che si tratti di un contratto per adesione, valorizzando la circostanza che il testo del contratto solo all'inizio riporta il nome delle parti, mentre nel testo del contratto si riferisce alle parti solo con i nomi generici di "*produttore*" e "*distributore*". Secondo il giudice modenese, ciò è indice della circostanza che si tratta di un contratto *standard* che viene utilizzato per tutti i distributori del produttore italiano. In conclusione, la scelta del Foro competente non è stata validamente effettuata nel contratto, per il

<sup>5</sup> Regolamento UE 1215/2012 concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.

<sup>6</sup> Tribunale di Modena, 3 febbraio 2023.



difetto della seconda firma sulla specifica clausola alla fine del contratto. Si tratta allora di comprendere quale sia il giudice competente a conoscere della controversia tra il produttore italiano e il distributore belga. Il Tribunale di Modena applica [l'articolo 7](#), Regolamento UE 1215/2012 che prevede la competenza del giudice del luogo della prestazione principale dei servizi. Le prestazioni tipiche del rapporto di distribuzione sono quelle rese dal distributore. Questi difatti non si limita a comprare i beni per rivenderli, ma presta attività di *marketing* finalizzata all'ampliamento della clientela e rende servizi di assistenza *post* vendita. Il Tribunale di Modena conclude allora affermando la competenza dei giudici del Belgio e, nella sentenza in esame, dichiara il proprio difetto di giurisdizione, essendo competente l'Autorità giudiziaria belga.

Sempre su questa tematica, merita infine di essere segnalata un'ordinanza della Corte di Cassazione che ha trattato questioni di giurisdizione in relazione al contratto di distribuzione<sup>7</sup>. Una società italiana cura la distribuzione dei prodotti di una società spagnola. Tra le parti non viene concluso alcun contratto scritto, ma il rapporto dura oltre 10 anni (dal 2003 al 2014). A un certo punto il produttore spagnolo comunica per iscritto il recesso dal rapporto di distribuzione. Nasce così un contenzioso che viene avviato dal distributore italiano davanti al Tribunale di Milano. Il produttore spagnolo si costituisce in giudizio davanti al giudice milanese ed eccepisce il difetto di giurisdizione dei giudici italiani per essere invece competenti i giudici spagnoli. Questo caso è particolare perché, a fronte di un contratto non scritto, si ha un recesso scritto dal medesimo contratto. Non si pongono però al riguardo problemi, in quanto per il contratto di distribuzione – proprio in quanto atipico – non è richiesta alcuna forma particolare. La Suprema Corte si chiede, ai fini della determinazione della giurisdizione, se il rapporto intercorso tra le parti debba considerarsi di vendita oppure di distribuzione. La società italiana non si è limitata ad acquistare e a rivendere i prodotti della società spagnola; ha invece prestato servizi molto più articolati, ad esempio ha promosso la vendita dei prodotti, ha fatto analisi di mercato e ha curato lo sviluppo pubblicitario. Si tratta di servizi che vanno ben oltre la singola vendita (e anche oltre la serie di vendite continuate nel tempo). Viene data anche in questo caso applicazione all'articolo 7, Regolamento 1215/2012, il quale distingue tra contratti di vendita e contratti di prestazione di servizi. Nelle comuni compravendite, in assenza di una scelta delle parti a favore di un certo Foro, è competente il giudice del luogo in cui i beni devono essere consegnati. Se si tratta invece di un contratto di prestazione di servizi, è competente il giudice del luogo in cui i servizi vengono prestati. Nel caso in esame, i servizi rilevanti sono quelli di distribuzione, resi dalla società italiana in Italia. Ne consegue la sussistenza della giurisdizione italiana. L'eccezione di giurisdizione sollevata dalla società spagnola viene rigettata e la Corte di Cassazione stabilisce definitivamente che saranno i giudici italiani a occuparsi della questione.

---

<sup>7</sup> Cassazione n. 29176/2020.



**NEWS**  
**Euroconference**

**L'informazione quotidiana,**  
attenta e completa

**NOTIZIE E APPROFONDIMENTI**  
**PER I PROFESSIONISTI DI TUTTA ITALIA**

Iscriviti alla mailing list e  
rimani sempre aggiornato

[www.ecnews.it](http://www.ecnews.it)



#### **EDITORE E PROPRIETARIO**

Gruppo Euroconference Spa  
Via E. Fermi, 11 - 37135 Verona

#### **DIRETTORE RESPONSABILE**

Fabio Garrini

#### **DIREZIONE E COORDINAMENTO SCIENTIFICO**

Roberto Bianchi

#### **COMITATO DI REDAZIONE**

Angelo Ginex                      Ennio Vial  
Giuseppe Graziadei              Samuele Vorpe  
Luca Procopio

#### **COLLABORATORI ESTERNI**

Massimo Buongiorno              Daniele Pitingolo  
Giulio Chiarizia                      Maurizio Ragno  
Giovanna Mina                        Debora Reverberi  
Emanuel Monzeglio                Giuseppe Rodighiero

#### **REDAZIONE**

Milena Martini e Chiara Ridolfi

#### **SERVIZIO CLIENTI**

Per informazioni sull'abbonamento scrivere a:  
[circulari@euroconference.it](mailto:circulari@euroconference.it)

#### **SITO INTERNET**

Per informazioni e ordini:  
[www.euroconference.it/editoria](http://www.euroconference.it/editoria)

#### **PERIODICITÀ E DISTRIBUZIONE**

Bimestrale  
Vendita esclusiva per abbonamento  
Pubblicazione telematica

#### **ABBONAMENTO ANNUALE 2024**

Euro 210,00 Iva esclusa

I numeri arretrati sono disponibili nell'area riservata,  
accessibile tramite le proprie credenziali dal [link](http://www.euroconference.it/area_riservata_login):

[http://www.euroconference.it/area\\_riservata\\_login](http://www.euroconference.it/area_riservata_login).

In caso di smarrimento delle *password* è possibile utilizzare  
la funzionalità "Hai dimenticato la password?" disponibile  
nella pagina di login.

Registrazione del tribunale di Verona n.6187 del 10  
settembre 2015

Iscrizione ROC 13 marzo 2017 n.28049

ISSN 2499-4545

Per i contenuti di "Patrimoni, finanza e internazionalizzazione" Gruppo Euroconference Spa comunica di aver assolto agli obblighi derivanti dalla normativa sul diritto d'autore e sui diritti connessi. La violazione dei diritti dei titolari del diritto d'autore e dei diritti connessi comporta l'applicazione delle sanzioni previste dal capo III del titolo III della legge 22.04.1941 n.633 e succ. mod.

Tutti i contenuti presenti sul nostro sito *web* e nel materiale scientifico edito da Gruppo Euroconference Spa sono soggetti a *copyright*. Qualsiasi riproduzione e divulgazione e/o utilizzo anche parziale, non autorizzato espressamente da Gruppo Euroconference Spa è vietato. La violazione sarà perseguita a norma di legge. Gli autori e l'editore declinano ogni responsabilità per eventuali errori e/o inesattezze relative all'elaborazione dei contenuti presenti nelle riviste e testi editi e/o nel materiale pubblicato nelle dispense. Gli autori, pur garantendo la massima affidabilità dell'opera, non rispondono di danni derivanti dall'uso dei dati e delle notizie ivi contenute. L'editore non risponde di eventuali danni causati da involontari refusi o errori di stampa.