



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"**

DIPARTIMENTO DI DIRITTO PRIVATO E CRITICA DEL DIRITTO

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"ACCORDI DI DISTRIBUZIONE A TEMPO INDETERMINATO E
RECESSO: DAL CASO BABINI AL CASO DIESEL"**

RELATORE:

CH.MA PROF.SSA CHIARA ABATANGELO

LAUREANDA: IRENE COMASCHI

MATRICOLA N. 1137879

ANNO ACCADEMICO 2018 – 2019

INDICE

Introduzione	3
CAPITOLO 1	4
1. La distribuzione commerciale	4
1.1 Nozione di distribuzione commerciale	4
1.2 Distribuzione diretta, indiretta (e coordinata)	5
1.3 Distribuzione integrata	7
2. I contratti di distribuzione	8
2.1 Concetto di contratto di distribuzione	8
2.2 Ambiguità sulla natura giuridica del contratto di distribuzione	9
2.3 Durata e recesso	10
CAPITOLO 2	13
2.1 Abuso di dipendenza economica ex art. 9 l. n. 192/1998	13
2.1.1 Origine ed evoluzione normativa	13
2.1.2 Considerazioni sull'abuso di dipendenza economica	15
2.1.3 Ambito di applicazione dell'art. 9	17
2.2 Analisi dei casi Babini e Diesel	18
2.2.1 Ditta Milly Boutique c. Società Marina Babini	18
2.2.2 Consorzio Siciliano Manifatturiero c. Società Diesel	21
2.2.3 Applicazione dell'art. 9 ai casi presi in esame	24
Conclusione	27
Riferimenti bibliografici	28

Introduzione

“Nel settore dei contratti di distribuzione tra imprese, ove, spesso, controversie sorgono in punto di recesso, la disparità di forza contrattuale, osservata dall’angolo visuale della parte che occupa la posizione deteriore, assume i contorni di una dipendenza economica, il cui abuso, ad opera dell’altra, integra la fattispecie di cui all’art. 9, legge 18 giugno 1998, n. 192” (Nanci 2018, p. 157). Il pensiero espresso da Nanci ben sintetizza quanto sta alla base del lavoro svolto in questa tesi.

Il primo capitolo introduttivo definisce la distribuzione commerciale e analizza le principali forme di organizzazione per la distribuzione di beni e servizi. In questo contesto, i rapporti negoziali tra il produttore e i soggetti incaricati della distribuzione formano quello che viene definito il contratto di distribuzione, la cui natura giuridica è piuttosto incerta.

Dal momento che non è espressamente regolato dal nostro ordinamento, al contratto di distribuzione vengono applicati da dottrina e giurisprudenza i principi, quali durata e recesso, della categoria dei contratti in generale.

Con riferimento ai casi Babini e Diesel, il secondo capitolo analizza l’art. 9 sull’abuso di dipendenza economica della legge sulla subfornitura n. 192/1998, con particolare riguardo alla sfera applicativa della norma che, come emergerà, si estende oltre i confini della relativa collocazione sistemica.

A distanza di quattro anni dall’emanazione della legge, il battesimo della disciplina sulla dipendenza economica avviene proprio nella prima sentenza del caso Milly Boutique c. Marina Babini, approfondita nella presente tesi. Anche il caso Diesel preso in esame costituisce un interessante banco di prova di questa norma legale che ha assunto un ruolo centrale nella risoluzione dei conflitti che scaturiscono da un esercizio abusivo del diritto di recesso nei contratti tra imprese.

CAPITOLO 1

1. La distribuzione commerciale

1.1 Nozione di distribuzione commerciale

La **distribuzione commerciale** è un fenomeno relativamente recente e, come bene descrive Pardolesi (s.d. p.1), ‘comprende tutta una serie di attività che, a diverso titolo, contribuiscono a mettere in relazione la fase di produzione di un bene o di un servizio con la fase finale di consumo del bene o di utilizzazione del servizio, contribuendo in tal modo a realizzare gli obiettivi dei produttori e dei consumatori’.

Lo sviluppo e l’incremento della produzione industriale ha determinato infatti l’estensione dei mercati, portando alla nascita e all’affermazione di nuove esigenze.

L’incremento della produzione necessita di un’organizzazione adeguata per la distribuzione dei prodotti, volta in primo luogo ad assicurare la diffusione in tutti i possibili mercati, che il più delle volte sono lontani ed estranei al produttore, e in secondo luogo a colmare il divario tra produzione e consumo.

La fase di distribuzione rappresenta quindi per ogni impresa produttrice una fase cruciale che deve essere analizzata in vista di un continuo miglioramento, poiché costituisce essenzialmente il canale primario per l’aumento della redditività d’impresa.

In generale, la distribuzione mira a fornire due servizi fondamentali: i servizi logistici e i servizi di natura informativa.

I servizi logistici vengono suddivisi in servizi di stoccaggio, che in base alle richieste dei clienti garantiscono la disponibilità di un prodotto in un certo luogo e in un dato momento, e servizi di prossimità, rappresentati dall’accessibilità del consumatore ad un punto vendita.

Tra i servizi di natura informativa troviamo invece: i servizi di pre-selezione, che consistono nella raccolta di informazioni sui potenziali clienti, in modo da organizzare l’assortimento in funzione delle loro particolari preferenze e specifiche esigenze, e l’informazione diretta, ossia il flusso informativo che parte dall’azienda e ha come destinatario il mercato. La distribuzione commerciale rappresenta quindi la congiunzione tra produttore e consumatore finale di un bene o di un servizio ed è costituita da elementi tangibili, ossia i prodotti, e da elementi intangibili, ossia i servizi forniti dal distributore.

Il settore della distribuzione commerciale italiano è stato limitato fino al 1998 da una regolamentazione basata sulla legge 426/1971¹, che concedeva agli imprenditori un ristretto

¹ L., 11 giugno 1971, n. 426. Pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 168 del 6 luglio 1971. Disciplina del commercio.

marginale decisionale e squilibrava il meccanismo competitivo del mercato, all'interno del quale il commercio appariva rigido, poiché basato su piani quinquennali e su tabelle merceologiche di competenza dei comuni.

Nello specifico, la legge ruotava attorno a due principi cardine: il primo consisteva nell'obbligo di iscrizione presso il Registro degli Esercenti il commercio (REC), possibile dopo aver superato un esame di abilitazione, per ottenere la qualifica di operatore commerciale; il secondo prevedeva la programmazione della rete distributiva del commercio al minuto demandata ai Comuni. Questa regolamentazione altamente restrittiva rendeva piuttosto frammentata la struttura dell'offerta dei mercati della distribuzione.

Attraverso il decreto legislativo n. 114/1998² (definito anche “**Decreto Bersani**”), che abrogava la precedente normativa n. 426/1971, si ottenne un primo atto concreto di liberalizzazione e modernizzazione del settore della distribuzione commerciale.

Tale decreto eliminava alcune disposizioni che rappresentavano barriere all'entrata nel settore di nuovi operatori e andava a modificare delle situazioni esistenti (Pellegrini, 2000, p. 89/102): Innanzitutto aboliva il Registro degli Esercenti il Commercio, ma prevedeva anche l'abolizione dei piani commerciali e la ridefinizione del regime di autorizzazione.

Nonostante ciò, il sistema distributivo italiano si presenta tutt'oggi in ritardo rispetto a quello degli altri principali Stati europei; questo ritardo si manifesta non solo nel numero e nelle tipologie delle strutture di vendita, ma anche negli assetti organizzativo-imprenditoriali, considerati come troppo frazionati e quindi percepiti come lenti nei processi di gestione aziendale e di adozione delle decisioni (Golinelli 2000, p.29).

1.2 Distribuzione diretta, indiretta (e coordinata)

Esistono due principali forme di organizzazione per la distribuzione di beni e servizi, anche se questa distinzione è definita da Bacchini³ tendenzialmente riduttiva.

La prima è quella che viene comunemente definita **distribuzione diretta**, nella quale il produttore gestisce direttamente la fase della distribuzione attraverso la vendita diretta dei propri prodotti all'utilizzatore finale. Una situazione di questo tipo permette al produttore di realizzare un'integrazione di tipo verticale, tramite la quale può curare direttamente tutte le fasi attinenti alla messa in commercio di quel prodotto, avvalendosi di soggetti appartenenti

² Dlgs., 31 marzo 1998, n. 114. Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 95 del 24 aprile 1998 – Supplemento Ordinario n. 80. Riforma della disciplina relativa al settore del commercio, a norma dell'articolo 4, comma 4, della legge 15 marzo 1997, n. 59.

³ Secondo quanto detto da Bacchini, 1999 (si veda CASSANO, G., a cura di, 2006, *I contratti di distribuzione Agenzia, mediazione, promozione finanziaria, concessione di vendita, franchising. Figure classiche e new economy*)

alla sua stessa struttura, e, come tali, configurabili come lavoratori dipendenti; ciò permette al produttore di avere il potere decisionale e di controllo sull'attività dei suoi sottoposti addetti alle varie fasi dalla commercializzazione.

Questa forma di distribuzione diretta è adottata normalmente quando si tratta di prodotti che richiedano per loro stessa natura un rapporto diretto con l'utilizzatore finale.

Tuttavia, molto spesso, data la complessità dei canali di distribuzione e la necessità di decentralizzare le diverse attività di produzione, si è affermata come soluzione prevalente la **distribuzione indiretta**, caratterizzata dall'inserimento nella fase distributiva di terzi, operatori commerciali giuridicamente autonomi, come il grossista o il dettagliante, legati al produttore da un rapporto contrattuale.

Il produttore, scegliendo di vendere il proprio prodotto a questi soggetti che sono disposti ad acquistarlo e ad occuparsi in maniera autonoma delle eventuali fasi successive di commercializzazione, ha il vantaggio di potersi concentrare piuttosto sul raggiungimento dell'efficienza e della funzionalità dell'attività produttiva.

Questi soggetti terzi si dividono in due categorie, distinzione che risulta inequivocabile in giurisprudenza, ma che da un punto di vista economico-commerciale è alquanto sfumata.

La prima è quella rappresentata dal cosiddetto **intermediario**, ovvero colui che fa da collante tra il venditore (produttore) e l'acquirente (cliente), gestendo le transazioni. Ritroviamo la figura dell'intermediario nei contratti di agenzia, mediazione, commissione e procacciamento d'affari. I contratti che fanno uso di questa figura permettono al produttore di mantenere più controllo sul cliente, ma, allo stesso tempo, lo espongono al maggior rischio di un eventuale mancato pagamento da parte dello stesso.

La seconda categoria è quella nel quale il soggetto incaricato della distribuzione dei prodotti li acquista e li rivende, prendendo il nome di **rivenditore**, e ne fanno parte i contratti di concessione di vendita, di distribuzione selettiva e il franchising. In questo caso, il controllo della clientela passa al rivenditore, che si assume così anche il rischio di insolvenza dei clienti.⁴

Viene individuata da parte della dottrina anche una terza possibile forma di distribuzione, alternativa sia alla vendita diretta sia a quella indiretta, che prende il nome di **distribuzione coordinata**, "in base alla quale è possibile coordinare le fasi di produzione e distribuzione attraverso la stipulazioni di una variegata gamma di contratti, fra operatori formalmente indipendenti, che saltano i vari stadi della commercializzazione" (Cassano, 2009).

⁴ Aspetto più apparente che reale, visto che l'insolvenza dei clienti del concessionario si riflette necessariamente sul concedente, nel momento in cui il concessionario non sia in grado di farvi fronte. (Bortolotti, 2016, p.8)

Tali contratti possono andare da quello di semplice scambio a quello di collaborazione più o meno stretta, ma tale però da non ledere l'autonomia delle parti, in larga parte non suscettibili di essere ricondotti ai modelli tradizionali di rapporto gerarchico e transazione.

Fra la distribuzione **indiretta** e la distribuzione **diretta** è possibile, quindi, ‘concepire tutta una sfumata gamma di pattuizioni che permettono, in qualche misura, di coordinare la fase produttiva con quella distributiva, senza per questo elidere l'autonomia dei partners; si arriva cioè a definire, in negativo, un'area contrassegnata dall'integrazione verticale convenzionale’ (Pardolesi, 1988)⁵.

1.3 Distribuzione integrata

Nell'ambito dei contratti di distribuzione possiamo distinguere, quindi, tra forme di distribuzione **integrata** e **non integrata**, a seconda che ci sia o meno un coordinamento tra la produzione e la commercializzazione.

Per una definizione di distribuzione integrata ci affidiamo a Bortolotti (2016, p.7), che sostiene che ‘sono contratti di distribuzione integrata quelli in cui l'intermediario o rivenditore è integrato nella rete del produttore ed ha il compito di promuovere i prodotti di quest'ultimo conformemente alle scelte commerciali e di marketing dello stesso. In tal modo il produttore può indirizzare le proprie politiche commerciali senza dover utilizzare mezzi propri, avvalendosi di terzi che assumono in misura maggiore o minore i rischi della commercializzazione.’ In questo caso il rivenditore/distributore assume una posizione di privilegio (esclusiva di vendita per zone determinate o posizione di privilegio nello svolgimento della attività) all'interno di questo rapporto, posizione che nasce dal fatto che è egli stesso, tramite tecniche di vendita e/o pubblicitarie, a spingere i consumatori finali all'acquisto e quindi alla crescita della domanda e dei profitti.

Sebbene tale posizione da un lato attribuisca il diritto al distributore di poter usufruire dei vantaggi derivanti dalla propria attività promozionale, dall'altro impone l'obbligo allo stesso di indirizzare tale attività promozionale attenendosi all'esigenze del produttore e privandolo della possibilità di trattare affari in concorrenza con il produttore. Tale concessione di esclusività è direttamente proporzionale alla notorietà dei prodotti e del marchio del produttore.

⁵ Secondo quanto detto da PARDOLESI, R., 1988 (si veda CASSANO, G., a cura di, 2006, *I contratti di distribuzione Agenzia, mediazione, promozione finanziaria, concessione di vendita, franchising. Figure classiche e new economy*)

Conseguenza della distribuzione integrata è che il distributore risulta maggiormente dipendente dal produttore, motivo per cui in numerosi paesi europei vengono estese ai concessionari forme di protezione quali l'indennità di fine rapporto.

I "distributori integrati", si può quindi concludere, hanno contrattualmente alienato una frazione del proprio potere decisionale rispetto alle modalità di gestione dell'impresa, ma ottengono in cambio dal produttore "opportunità di guadagno sufficienti a compensare gli svantaggi che derivano dalla rinuncia ad una piena indipendenza gestionale"(Pardolesi, 1990, 66-67).

Nella forma di distribuzione non integrata rientra invece la figura del grossista che acquista per poi rivendere prodotti di numerosi produttori concorrenti, senza però avere specifici obblighi nei loro confronti.

2. I contratti di distribuzione

2.1 Concetto di contratto di distribuzione

La nozione di contratto di distribuzione e, come verrà spiegato più avanti, anche la sua natura giuridica, presenta a tutt'oggi equivoci sul suo significato ed è oggetto di pareri contrastanti, trattandosi per lo più di contratti atipici, ovvero non disciplinati a livello legislativo.

Riguardo alla **nozione di contratti di distribuzione** si afferma infatti che "l'unica ragionevole certezza è che ci si vuole riferire ad ipotesi in qualche modo attinenti al processo di distribuzione commerciale, cioè ai complessi meccanismi che colmano le distanze tra produzione e consumo" (Pardolesi 1979, p. 2).

L'ambiguità nasce già dalla scelta di una denominazione corretta che possa raggruppare questi tipi di contratti. Il termine "contratto di distribuzione" viene infatti non considerato esatto dagli autori Frignani e Tosello che ritengono più corretto l'utilizzo del termine generico "contratti della distribuzione" (2010, p. 542), anche perché con tale termine ci si riferisce talvolta erroneamente anche al "contratto di concessione di vendita".⁶

Consolidato è invece il fatto che i contratti della distribuzione costituiscono una categoria molto ampia, racchiudendo una serie di contratti che è possibile qualificare con questo termine, ma che possono assumere significati diversi a seconda del contesto in cui si pongono

⁶ "In particolare, occorre chiarire sin d'ora un possibile equivoco. Se da un lato il termine "contratto di distribuzione" può essere riferito alla categoria generale dei contratti relativi alla distribuzione, esso viene anche utilizzato per individuare un particolare tipo di contratto, e cioè il contratto con un rivenditore esclusivo, tradizionalmente chiamato "contratto di concessione di vendita". Infatti, a causa dell'influenza crescente della lingua inglese (ormai utilizzata quasi esclusivamente nei contratti internazionali), che usa il termine "distributor agreement" o "distributorship agreement", si tende ad utilizzare anche nel nostro paese il termine contratto di distribuzione per indicare il contratto di concessione di vendita." (Bortolotti, 2016, p.6)

(Bortolotti 2016, p.1) e che sono accomunati dalla funzione di permettere al produttore, attraverso l'azione di terzi legati contrattualmente, di coordinare una o più fasi della distribuzione dei propri prodotti.

Secondo Baldi, i contratti della distribuzione commerciale comprendono l'agenzia, la mediazione, la commissione, la concessione di vendita e il franchising.

La graduale evoluzione che ha portato a poter identificare la categoria dei contratti di distribuzione, comincia all'inizio dell'800, grazie all'emergere del contratto di agenzia commerciale. Tale contratto permetteva la creazione di un rapporto durevole e, nella maggior parte dei casi, esclusivo, con un intermediario investito dal ruolo di attuatore delle politiche commerciali per conto del produttore: legato da un rapporto di fedeltà (obbligo di non concorrenza), tale soggetto era chiamato a promuovere le vendite su un certo territorio per conto del produttore, in concorrenza con altri produttori.

All'inizio del ventesimo secolo, la funzione di questo operatore è stata ampliata venendo affidata a dei soggetti che agivano come acquirenti-rivenditori, grazie all'affermarsi del contratto di "vendite con esclusiva", che prese successivamente il nome di concessione di vendita.

Successivamente, nella seconda metà del ventesimo secolo, vengono a svilupparsi forme contrattuali (quali i contratti di distribuzione selettiva, franchising, contratti di esclusiva d'acquisto) volte alla creazione di un rapporto diretto tra produttore e dettagliante.

La creazione di un rapporto diretto con i punti vendita al dettaglio permetteva che i prodotti venissero offerti al pubblico attraverso specifiche modalità, quali la distribuzione selettiva, e che, attraverso l'esclusività d'acquisto, venissero assicurati sbocchi più sicuri per i prodotti.

2.2 Ambiguità sulla natura giuridica del contratto di distribuzione

Il concetto di contratto di distribuzione, pur affermatosi all'inizio del secolo, è entrato a far parte della terminologia giuridica solamente negli ultimi anni, ma rimane tutt'ora assente nella gran parte dei testi legislativi, codice civile incluso.

Sebbene la dottrina abbia creato la categoria dei contratti di distribuzione, ossia quei rapporti commerciali con i quali intermediari professionisti collaborano in forma stabile e continuativa con l'industriale, costituendo l'anello di congiunzione tra produttore e consumatore (Baldi 1998, p. 963), si è trovata in difficoltà nel definire la natura giuridica di questi contratti. Tale confusione ha generato due correnti di pensiero.

Il primo orientamento considera la categoria dei contratti di distribuzione in senso ampio, comprendendo tutti quei contratti che regolano dei rapporti stabili e continuativi nella

distribuzione commerciale, rapporti che legano l'intermediario con il produttore e che hanno come fine quello di indirizzare beni o servizi verso il consumatore finale. I contratti che vengono fatti rientrare in questa categoria hanno come linea comune di condotta la stabilità e continuità del rapporto e la promozione delle vendite da parte del distributore e comprendono l'agenzia, la concessione di vendita, il franchising e la commissione. Questa corrente di pensiero sottolinea la necessità di individuare un quadro normativo generale in materia, in quanto l'importanza economica e le caratteristiche comuni che caratterizzano tali contratti permetterebbero di considerarli una materia giuridica a sé stante, a cui sarebbe possibile applicare analogamente le disposizioni previste per la disciplina di altri tipi negoziali e ne giustificerebbero una trattazione unitaria.

L'altra corrente di pensiero distingue invece i contratti "di distribuzione" dai contratti "in materia di distribuzione", proponendo una distinzione basata principalmente sul criterio di integrazione tra i contraenti (Villanacci 2010, p.6): i primi includerebbero tutti quei rapporti con cui i produttori coordinano, per lo meno parzialmente, la loro attività alle esigenze di marketing della controparte. Nei contratti in materia di distribuzione vengono fatti confluire, invece, tutti quei rapporti che, pur regolando la commercializzazione dei prodotti, non presentano integrazione tra le parti, le quali si assumono personalmente e autonomamente i rischi propri dell'attività. Secondo quest'orientamento, quindi, "i contratti di distribuzione sono quei contratti-quadro in forza dei quali un operatore economico assume, verso contropartita consistente nelle opportunità di guadagno che si legano alla commercializzazione delle merci contrattuali, l'obbligo di promuovere la rivendita dei prodotti forniti dalla controparte; obbligo il cui adempimento postula la stipulazione di singoli contratti per l'acquisto, a condizioni predeterminate, dei prodotti da rivendere" (Pardolesi 1979, p. 297).

Ma nonostante questa più accurata classificazione, basata principalmente sul criterio di integrazione tra i contraenti, questa parte della dottrina omette di prendere in considerazione l'esigenza di una normativa "generale" che regoli l'intera materia (Villanacci 2010, p.6).

2.3 Durata e recesso

Come già evidenziato, dal momento che il contratto di distribuzione non è espressamente regolato dal nostro ordinamento, vengono applicati i principi rivolti alla categoria di contratti in generale, considerando tuttavia con maggior attenzione le disposizioni che riguardano due tipologie negoziali che si avvicinano al contratto di concessione di vendita: il contratto di somministrazione e quello di mandato.

Dottrina e giurisprudenza, applicando analogamente i principi dettati in tema di somministrazione (art.1569 c.c.)⁷ e mandato (art.1725 c.c.)⁸ e fornendosi delle disposizioni generali dell'ordinamento sul recesso unilaterale e di applicazione dei principi di buona fede (ex art. 1375 c.c.), ci forniscono due possibili scenari.

Nel caso in cui il contratto di distribuzione abbia durata determinata, esso durerà fino alla naturale scadenza, non ammettendo quindi il **recesso ad nutum** (salvo che sia stato espressamente pattuito) e la giurisprudenza ammette lo scioglimento del contratto per giusta causa. Il recesso per giusta causa, nel caso di contratto a tempo determinato, "viene altresì ammesso a norma dell'articolo 1722, n. 2, c.c., in combinato disposto con l'articolo 1725 c.c., dove ricorrano circostanze che rendano incompatibile la continuazione del rapporto per essere venuta meno nel concedente la fiducia nell'operato del concessionario".⁹

Viceversa, nel momento in cui il contratto di distribuzione viene stipulato a tempo indeterminato, la dottrina stabilisce che può essere sciolto in via unilaterale da una delle parti senza la necessità di invocare una giusta causa, obbligando però il recedente a dare un congruo preavviso, pena il risarcimento dei danni, all'altro contraente.

Nell'eventualità in cui le parti non l'abbiano pattuito contrattualmente, stabilire la durata del preavviso rappresenta un problema.

Per dare un valore temporale al termine "**congruo preavviso**", si fa riferimento agli interessi dell'individuo che subisce il recesso, poiché il recedente ha l'obbligo di concedere un termine che possa permettere di prevenire, almeno parzialmente, gli effetti negativi derivanti dall'interruzione del rapporto (Baldi-Venezia 2015, pag. 140). In linea generale, in base al principio di buona fede (art.1375 c.c.) e le disposizioni generali di cui agli artt. 1671, 2237 e 1727 c.c., nel caso in cui il recesso sia posto in essere dal concedente, il preavviso deve avere una durata tale che risulti sufficiente al concessionario da poter recuperare parte degli investimenti compiuti. Se il recesso è operato dal concessionario, il concedente deve disporre del tempo necessario per acquistare nuovamente le merci ancora giacenti presso il concessionario, così da poterle ridistribuire (Bocchini-Gambino 2011, p.669).

In giurisprudenza, in assenza di pattuizione contrattuale, la durata del congruo preavviso oscilla tra periodi di tre¹⁰, sei¹¹o diciotto¹² mesi.

⁷ Se la durata della somministrazione non è stabilita, ciascuna delle parti può recedere dal contratto, dando preavviso nel termine pattuito o in quello stabilito dagli usi o, in mancanza, in un termine congruo avuto riguardo alla natura della somministrazione.

⁸ La revoca del mandato oneroso, conferito per un tempo determinato o per un determinato affare, obbliga il mandante a risarcire i danni, se è fatta prima della scadenza del termine o del compimento dell'affare, salvo che ricorra una giusta causa. Se il mandato è a tempo indeterminato, la revoca obbliga il mandante al risarcimento, qualora non sia dato un congruo preavviso, salvo che ricorra una giusta causa.

⁹ Cass., 16 maggio 1968, n. 1542, Giur. it., 1969, I, 2, p. 488

¹⁰ Trib. Bologna 21 settembre 2011 in *Leggi d'Italia*.

Nonostante questa impostazione venga ancora criticata in dottrina¹³, nel caso in cui il termine di preavviso sia stato pattuito contrattualmente, si farà riferimento a questo, anche quando si tratti di un termine piuttosto breve. Questa impostazione continua ad essere seguita dalla giurisprudenza, che non ha finora messo in discussione l'adeguatezza dei termini di preavviso fissati contrattualmente dalle parti.¹⁴

In caso di giusta causa, viene ritenuto valido il recesso in tronco, ossia senza concedere un preavviso, o la risoluzione per inadempimento.

Si ritiene che la clausola risolutiva espressa possa essere validamente inserita in un contratto di distribuzione. La clausola risolutiva espressa prevede che i contraenti possano prevedere espressamente nel contratto che l'inadempimento di una determinata obbligazione sia causa di risoluzione. In tal caso, la valutazione del rapporto tra inadempimento e funzione del contratto è già avvenuta, e perciò la risoluzione opera di diritto, ma poiché la clausola è stabilita nell'interesse della parte che dovrebbe ricevere la prestazione, la risoluzione si verifica quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola (Zatti-Colussi 2015, p. 529).

Il recedente è tenuto a risarcire il danno derivante da recesso ingiustificato se lo scioglimento del contratto avviene prima della scadenza (contratto a tempo determinato) o senza previa concessione di congruo preavviso (contratto a tempo indeterminato) e la risoluzione ante tempus non viene giustificata da una giusta causa di recesso in tronco.

Nel calcolare il danno si terrà conto da un lato dei presumibili guadagni del concessionario nella durata residua del contratto e dall'altro delle spese sostenute dallo stesso per l'organizzazione e la promozione delle vendite in previsione della maggior durata del rapporto (investimenti non recuperabili, stock di prodotti), (Bortolotti 2016, p. 43).

Nel momento in cui il contratto si scioglie per decorso del termine o tramite risoluzione nel rispetto dei termini di preavviso legali o contrattuali, al concessionario non viene invece riconosciuta alcuna indennità o risarcimento.

¹¹ Trib. Napoli 14 settembre 2009 in *Leggi d'Italia*

¹² Trib. Treviso 20 novembre 2015 in *Leggi d'Italia*.

¹³ Pardolesi 1989, p. 328, secondo il quale l'esercizio del potere di recesso contrasterebbe col principio di buona fede ogniqualvolta il recesso sia intimato prima del decorso di un termine temporale sufficiente a garantire al concessionario la possibilità di ammortizzare gli investimenti che lo scioglimento del rapporto rende irrecuperabili.

¹⁴ Cfr. Trib. Torino 15.9.1989 (il quale ha considerato congruo un termine di 15 giorni); Trib. di Trento del 18.6.2012 (il quale ha considerato congruo un termine di 6 mesi per rapporto durato 10 anni).

CAPITOLO 2

2.1 Abuso di dipendenza economica ex art. 9 l. n. 192/1998

2.1.1 Origine ed evoluzione normativa

A partire dal secondo dopoguerra, l'Italia vede la diffusione dei distretti industriali, formati da piccole e medie imprese che costituiscono il sistema produttivo italiano. All'inizio degli anni '80 fu chiara perciò l'esigenza di predisporre misure normative in tema dei contratti di subfornitura. In particolare, veniva chiesto allo Stato di sanzionare l'abuso di potere contrattuale perpetrato dal "committente" verso la parte debole del contratto, ossia il "subfornitore".

"La **subfornitura** è una manifestazione del fenomeno, caratteristico delle economie moderne, del decentramento produttivo, e si realizza in ciò, che la produzione di parti del prodotto finale, ovvero lo svolgimento di una o più ... fasi del processo produttivo, viene affidata da un'impresa (solitamente di grandi dimensioni) ad un'altra impresa (generalmente medio-piccola)"(Leccese 1999, pp.4-5).

Non sempre il subfornitore versa in situazione di inferiorità, ma il più delle volte è questo il caso, quando la produzione del subfornitore è destinata esclusivamente, o quasi, al committente.

Seppur il contratto per sua natura è costituito dalla presenza di una parte "debole" e di un'altra "forte", questa disequaglianza non deve andare ad intaccare in alcun modo il suo "corretto funzionamento"(Caso 2007, p.6).

Nel corso della XII legislatura comparvero le prime proposte di legge che miravano a regolare le relazioni contrattuali di subfornitura, ma solo con la XIII legislatura venne finalmente approvata il 18 giugno 1998 la legge n. 192 dal titolo "**Disciplina della subfornitura nelle attività produttive**".

Nello specifico, l'**art. 9** di tale legge introdusse la norma sull'**abuso di dipendenza economica** nel nostro ordinamento riconoscendo per la prima volta rilevanza giuridica allo stato di debolezza all'interno dei rapporti tra imprese. (Agrifoglio 2005, p.254)

Esso recita:

«1. È vietato l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica nel quale si trova, nei suoi o nei loro riguardi, una impresa cliente o fornitrice. Si considera dipendenza economica la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei

rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti.

2. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto.

3. Il patto attraverso il quale si realizzi l'abuso di dipendenza economica è nullo.»¹⁵

La norma sul divieto di abuso di dipendenza economica viene considerata la principale novità introdotta dalla legge 192/98 in considerazione del suo ampio ambito di applicazione, dei problemi interpretativi che ne scaturiscono e soprattutto dell'elevata probabilità che da essa nascano numerose controversie (Mazziotti di Celso 1999, p. 237)¹⁶.

Tale norma è stata inserita all'interno della legge sulla subfornitura solo a seguito di un complesso *iter* legislativo, dovuto probabilmente alla difficoltà di collocare una norma di matrice non esclusivamente civilistica, che sarebbe potuta rientrare anche nel diritto della concorrenza.

Fu proprio l'Autorità garante della concorrenza e del mercato a suggerire che l'abuso di dipendenza economica facesse capo al diritto civile, e quindi andasse fatta rientrare nella "disciplina dei rapporti contrattuali tra le parti, con finalità che possono prescindere dall'impatto di questi rapporti sull'operare dei meccanismi concorrenziali ... e [affonderebbe] le sue radici nella tematica dell'equilibrio contrattuale e più precisamente nella valutazione del rapporto negoziale tra le parti". Mentre "le norme antitrust sono disposizioni generali dirette a tutelare il processo concorrenziale in relazione all'assetto di mercato"¹⁷. Seguendo la linea di pensiero dell'AGCM, il legislatore fece confluire tale figura all'interno della legge sulla subfornitura (Cattricalà e Pignalosa 2013, pp. 113-114).

Appena un anno e mezzo dopo l'adozione della legge, un'indagine conoscitiva avviata dalla Commissione Industria, Commercio e Turismo (X) del Senato, al fine di verificare l'efficacia della normativa, evidenziò l'assenza di una casistica relativa alla sua applicazione. La scelta di inserirla nell'ambito del diritto civile, in effetti, comportava l'azionabilità esclusivamente nell'ambito del giudizio civile, ad iniziativa di parte; ciò ne limitava di fatto la praticabilità per le aziende interessate che, versando in stato di dipendenza economica, difficilmente avrebbero portato allo scoperto gli eventuali abusi delle controparti: "l'interesse delle imprese

¹⁵ L. 18 giugno 1998, n.192

¹⁶ Commento a cura di Andrea Mazziotti di Celso in: ALPA, G. e CLARIZIA, A., a cura di., 1999, *La subfornitura: commento alla legge 18 Giugno 1998, n.192*, Milano: Giuffrè Editore

¹⁷ Segnalazione AGCM 11 febbraio 1998, AS121.

subfornitrici in dipendenza economica a protrarre il rapporto piuttosto che a distruggerlo nel conflitto giudiziario è lapalissiano” (Maugeri 2016).

A riportare in parte l’abuso di dipendenza economica nell’ambito più naturale delle disposizioni regolatrici della concorrenza, sarà l’intervento legislativo n. 57 del 5 marzo 2001 recante il titolo **“Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati”**, che all’art. 11 introduce una modifica all’art. 9 della legge 192/1998, con la quale, senza eliminare le prerogative del giudice ordinario, attribuisce all’AGCM una specifica competenza in materia di abuso di dipendenza economica (Colangelo 2004, p. 70).

Si delinea così “una doppia tutela: di diritto civile e di diritto antitrust, completando e integrando le due nature che compongono l’abuso di dipendenza economica” (Cattricalà e Pignalosa 2013, p. 115).

L’art. 9 è stato quindi ulteriormente modificato nel 2011. Ed infatti l’art. 10, co. 2 della legge 11 novembre 2011, n. 180, dal titolo **“Norme per la tutela della libertà d’impresa. Statuto delle imprese.”** aggiunge al co. 3-bis dell’art. 9 il seguente periodo: “In caso di violazione diffusa e reiterata della disciplina di cui al decreto legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, posta in essere ai danni delle imprese, con particolare riferimento a quelle piccole e medie, l’abuso si configura a prescindere dall’accertamento della dipendenza economica”. A cui si aggiunge il co. 3, che recita: “La legittimazione a proporre azioni in giudizio, di cui all’articolo 4, comma 1, della presente legge, si applica anche ai casi di abuso di dipendenza economica di cui all’articolo 9 della legge 18 giugno 1998, n. 192, come modificato, da ultimo, dal comma 2 del presente articolo.”

2.1.2 Considerazioni sull’abuso di dipendenza economica

Nel vietare l’abuso di dipendenza economica (1° co., 1° periodo), l’articolo in questione definisce lo stato di dipendenza economica (1° co., 2° e 3° periodo), individua alcune ipotesi di abuso (2° co.), elenca i rimedi civili (3° co.), e prevede infine una limitata competenza dell’Autorità Garante della concorrenza e del mercato (3° co. *bis*).

La dipendenza economica è una situazione di per sé lecita, in quanto fisiologica, nei rapporti tra imprese, ma, ai sensi dell’art. 9, diventa abuso quando “*un’impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un’altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi ... tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l’abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti*”. Come si vede, il primo comma

lascia ampia discrezionalità al giudice, il quale dovrà considerare di volta in volta in concreto la posizione in cui si trovano le due imprese, quella in posizione di dipendenza e quella in posizione di forza, e soprattutto valutare la presenza effettiva di soddisfacenti alternative sul mercato, non già l'astratta possibilità di reperirle. Naturalmente spetterà ancora al giudice di considerare il comportamento della parte debole per verificare che la situazione di dipendenza non sia stata determinata da sua negligenza, escludendola in tal caso dalla tutela.

Il comma 2 elenca quindi altre ipotesi di abuso di dipendenza economica. Lo individua innanzitutto *“nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie”*: quando una parte, sfruttando la situazione di predominio, imponga all'altra una regolamentazione iniqua, che, in assenza di dipendenza economica, la controparte non avrebbe accettato.

“L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, ... nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto”. Il recesso da un rapporto a tempo indeterminato è conforme ai principi generali del diritto civile e costituisce dal punto di vista economico una legittima scelta imprenditoriale (Catricalà-Pignalosa 2013, p.129). Ma quando l'interruzione delle relazioni commerciali è arbitraria, cioè esercitata senza giusta causa, si ricade nell'ambito della tutela dell'art. 9. Al fine di ritenere un'interruzione arbitraria possono essere presi in considerazione anche altri elementi, quali le modalità temporali (tempi di preavviso), l'assenza di alternative concretamente percorribili, i costi legati al loro reperimento e la durata dei pregressi rapporti commerciali.

Per quanto riguarda le conseguenze previste in caso di violazione del divieto di abuso di dipendenza economica, la formulazione originaria del comma 3 dell'art. 9 prevedeva unicamente la nullità del patto attraverso il quale si realizza l'abuso, strumento tuttavia considerato da più parti inidoneo a tutelare gli interessi della parte debole in presenza di comportamenti abusivi, quali il rifiuto di vendere o di comprare, oppure l'interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto (Palmieri 2002b, p. 3209 ss).

Questa lacuna è stata colmata con la riforma attuata nel 2001 che ha introdotto espressamente il rimedio dell'inibitoria e quello del risarcimento del danno. Senza contare il rischio per i trasgressori di finire nel mirino dell'AGCM, che *“può, qualora ravvisi che un abuso di dipendenza economica abbia rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato, anche su segnalazione di terzi ed a seguito dell'attivazione dei propri poteri di indagine ed esperimento dell'istruttoria, procedere alle diffide e sanzioni previste dall'art. 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei confronti dell'impresa o delle imprese che abbiano commesso detto abuso”*, come recita il comma 3-bis, aggiunto all'art.9 dall' art. 11 della l. 57/2001.

2.1.3 Ambito di applicazione dell'art. 9

Le modifiche del 2001 e del 2011 hanno comunque lasciato irrisolte molte delle questioni interpretative su cui la dottrina si era interrogata, prima fra tutte quella dell'ambito di applicazione.

“L'ambito di applicazione dell'art. 9 è diverso da quello del resto della legge n.192. Esso non si applica infatti soltanto ai contratti rientranti nella definizione di subfornitura dettata dall'art. 1, ma ricomprende tutti i contratti e rapporti tra “una o più imprese” ed un'impresa “cliente o fornitrice” che si trovi in stato di dipendenza economica” (Mazziotti di Celso 1999, p. 244).

Per Pardolesi (1998, p. 725) l'art.9 sarebbe una “clausola generale di abuso di potere contrattuale nelle relazioni negoziali tra imprese” e perciò applicabile ad ogni genere di rapporto nel quale sussista una situazione di dipendenza economica.

Presupposto fondamentale per l'applicazione della norma sarebbe quindi l'esistenza di un rapporto di dipendenza economica tra due o più imprese e la verifica della sussistenza di tale rapporto costituirebbe il primo compito del giudice (Mazziotti di Celso 1999, p. 245).

In effetti, la collocazione meramente formale della disposizione sull'abuso di dipendenza economica nell'ambito della legge n. 192/98 non sembra essere di per sé ostativa alla possibilità di estenderne l'ambito di applicazione, vista l'iniziale intenzione di inserire la stessa all'interno della legge n. 287/1990b¹⁸ e soprattutto la successiva integrazione del co. 3-bis dell'art. 9 con la legge n. 57/2001, che potrebbero manifestare proprio la volontà del legislatore di attribuire portata generale alla norma.

A sostenere tale **tesi** cosiddetta **estensiva** sarà anche la prima pronuncia, come vedremo analizzando più da vicino l'ordinanza del tribunale di Bari del 6 maggio 2002, la quale riconosce alla norma una portata ben più ampia rispetto ai soli rapporti di subfornitura.

Ma tale ordinanza fu annullata due mesi dopo da un provvedimento dello stesso tribunale¹⁹.

Vi è infatti un secondo orientamento, che sostiene la **tesi** cosiddetta **restrittiva**, secondo la quale l'art. 9, in quanto inserito nell'ambito di una legge speciale, sarebbe destinato a regolare uno specifico settore. I (pochi) sostenitori di tali tesi paventano il rischio che l'art. 9, attribuendo al giudice ordinario il potere di sindacare e riequilibrare il regolamento contrattuale predisposto dalle parti, introdurrebbe pregnanti limitazioni all'autonomia contrattuale: “a consigliare una restrizione dell'ambito applicativo ... potrebbe essere in ultima analisi il timore che si consegna nelle mani dei giudici uno strumento atto a menomare l'autonomia negoziale dell'impresa, anche sotto il profilo della libertà di non contrarre”(Palmieri 2002, p. 3215).

¹⁸ Dal titolo: “Norme per la tutela della concorrenza e del mercato”.

¹⁹ Cfr. Trib. Bari, ordinanza 2 luglio 2002

Ma affinché questo non accada, non sarebbe necessario mettere fuori combattimento l'abuso di dipendenza economica, bensì piuttosto auspicabile confrontarsi con esso, "postulando una fine valutazione dei presupposti economici della fattispecie ed un'attenta ponderazione delle misure di riequilibrio"(Palmieri 2002, p.3216).

La maggioranza della dottrina, come si è detto , è dell'opinione che l'art. 9, pur essendo collocato all'interno della disciplina sulla subfornitura, abbia un tenore letterale tale da consentire di ritenere che si possa applicare a qualsiasi rapporto commerciale tra imprese. Non sempre così la giurisprudenza. Sarà infine anche la Cassazione a scegliere l'interpretazione estensiva, affermando che *'l'abuso di dipendenza economica di cui all'art. 9 della legge n. 192 del 1998 configura una fattispecie di applicazione generale, che può prescindere dall'esistenza di uno specifico rapporto di subfornitura, la quale presuppone, in primo luogo, la situazione di dipendenza economica di un'impresa cliente nei confronti di una sua fornitrice, in secondo luogo, l'abuso che di tale situazione venga fatto, determinandosi un significativo squilibrio di diritti e di obblighi, considerato anzitutto il dato letterale della norma, ove si parla di imprese clienti o fornitrici, con uso del termine cliente che non è presente altrove nel testo della L. n. 192 del 1998*²⁰.

2.2 Analisi dei casi Babini e Diesel

2.2.1 Ditta Milly Boutique c. Società Marina Babini

Nonostante il nostro paese sia caratterizzato economicamente e socialmente da una fitta trama di rapporti di subfornitura e dalle conseguenti immancabili forme di sfruttamento abusivo del contraente debole, dall'entrata in vigore della legge n. 192 il 20 ottobre 1998, a segnare il "battesimo" giurisprudenziale, in particolare dell'articolo 9 della legge, sarà soltanto **l'ordinanza del Tribunale di Bari del 6 maggio 2002 (Ditta Milly Boutique c. Soc. Marina Babini)**, con un risultato che, secondo Bastianon (2002, p. 1066), è sostanzialmente positivo in quanto la sentenza si fa carico di analizzare alcune delle più spinose questioni sottese all'istituto dell'abuso di dipendenza economica, quale ad esempio il campo di applicazione della nozione.

Tra la società Marina Babini, che produce capi di abbigliamento di alta moda, e la Milly Boutique, con due esercizi commerciali a Bari, intercorre da oltre dieci anni un consolidato

²⁰ Cass., S.U., ord., 25.11.2011, n. 24906

rapporto commerciale, *“trascorso senza inadempienze e problemi di alcun genere”* che ha prodotto *“un volume d'affari rilevante”*²¹.

Singolare è l'accordo commerciale tra le parti: da un lato il rivenditore, Milly Boutique, effettuato un ordine, ha la facoltà di modificare o revocare un ordine entro e non oltre dieci giorni, mentre il produttore, Marina Babini S.r.l., ha a disposizione ben 180 giorni per accettarlo e può addirittura permettersi di non farlo, nel qual caso la proposta di acquisto si intende tacitamente annullata.

Nonostante questa opportunità di tacito annullamento della commessa, in seguito all'ordine del 14 ottobre 2001, Milly Boutique riceve il 10 novembre da Marina Babini S.r.l. una lettera che comunica espressamente che la proposta di acquisto è stata rifiutata, con la motivazione che l'azienda avrebbe deciso *“di privilegiare nella rete distributiva solo esercizi commerciali ubicati nei centri cittadini”*²², requisito che comunque almeno uno dei due negozi ha. Milly Boutique ricorre, lamentando l'arbitraria interruzione del rapporto commerciale con motivazioni immotivate e pretestuose, sostenendo che l'interruzione della fornitura di merce costituisce abuso di dipendenza economica ai sensi dell'art. 9 della l. 192/1998 e richiedendo inoltre in via d'urgenza l'immediata consegna della merce oggetto dell'ultimo ordine. E' il giudice stesso, nella sentenza, a ritenere opportuno di riportare per chiarezza il testo dell'art. 9 come modificato dall'art. 11 l. 57/2001: *“E' vietato l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica nella quale si trova, nei suoi o nei loro riguardi, una impresa cliente o fornitrice. Si considera dipendenza economica la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica è valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto. Il patto attraverso il quale si realizzi l'abuso di dipendenza economica è nullo. Il giudice ordinario competente conosce delle azioni in materia di abuso di dipendenza economica, comprese quelle inibitorie e per il risarcimento dei danni”. Ferma restando l'eventuale applicazione dell'articolo 3 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, l'Autorità garante della concorrenza e del mercato può, qualora ravvisi che un abuso di dipendenza economica abbia rilevanza per la tutela della concorrenza e del mercato, anche su segnalazione di terzi ed a seguito dell'attivazione dei propri poteri di indagine ed esperimento dell'istruttoria, procedere alle*

²¹ Trib. Bari, 6 maggio 2002, in *Il Foro Italiano*, Vol. 125, 2002, p. 2183

²² *Op. cit.*

diffide e sanzioni previste dall'articolo 15 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, nei confronti dell'impresa o delle imprese che abbiano commesso detto abuso''.

Il giudice valuta innanzitutto l'effettiva sussistenza della dipendenza economica, che ravvisa *“nella fase genetica del vincolo contrattuale”*²³: *“l'eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi”* a cui fa riferimento la norma deriverebbe già dalle condizioni di contratto che prevedono un brevissimo termine di ripensamento per chi effettua l'ordine ed uno lunghissimo di accettazione per il fornitore.

Inoltre, *“il rifiuto di vendere la merce commissionata, formalizzato quando ormai non era più possibile reperire in tempo utile sul mercato una valida alternativa, integra gli estremi dell'abuso di dipendenza economica in danno del rivenditore, la cui immagine rischia di essere compromessa dall'indisponibilità di quei capi di vestiario”*²⁴, per cui il giudice accoglie la domanda cautelare di immediata consegna della merce commissionata. Non si può parlare nel caso in esame di dipendenza economica connaturata alla struttura intrinseca della relazione tra le due aziende, dato che se al rivenditore fosse stata data la possibilità di organizzarsi per tempo, non sarebbero mancate sicuramente le alternative. Ma in questo caso ogni seria alternativa è vanificata dal fatto che il commerciante è vincolato all'osservanza di un contratto unilateralmente predisposto dal produttore, che impone obblighi particolarmente gravosi, *“un abuso già impostato a monte”* (Palmieri 2002, p.2183). Il fatto invece che il rapporto commerciale tra le parti sia consolidato e di lunga data non giustifica per il giudice l'accoglimento della richiesta di imporre la prosecuzione di tale rapporto, come richiesto dalla ricorrente, provvedimento che rischierebbe di rappresentare un'eccessiva ingerenza del potere giudiziario in un contesto contrattual-privatistico (Bastianon 2002, p.1066). Sempre secondo Bastianon *“lo stato di dipendenza economica di una parte, per quanto meritevole di tutela, non vale a riconoscere una sorta di “assicurazione commerciale”, in quanto l'interruzione del rapporto, sotto questo profilo, è insito nel rischio di impresa”*.

Questa pronuncia non solo conferma l'ampia portata del divieto contenuto nell'art. 9, come già evidenziato dalla maggioranza della dottrina, ma, decidendo di applicare tale articolo della legge sulla subfornitura ad una semplice ipotesi di contratto di compravendita, il giudice Agostinacchio stabilisce anche che *“ha un ambito di applicazione che si estende a tutti i contratti tra imprese ... in particolare, per quanto riguarda i soggetti destinatari del divieto di abuso di dipendenza economica, la norma ha un campo di applicazione notevolmente più*

²³ *Op. cit*

²⁴ *Op. cit.*

ampio rispetto a quello delimitato dall'art. 1, comprendendo ogni realtà imprenditoriale in grado di condizionare in maniera incisiva il rapporto con altra impresa (cliente o fornitrice)''²⁵.

Dissente sulla congruità del ricondurre il caso in esame all'art. 9 della legge n. 192/1998 in particolare Natoli (2003, pp. 724-729), che non ravvisa alcun comportamento abusivo del produttore, il quale avrebbe semplicemente mutato la propria strategia commerciale, decidendo di privilegiare altri dettaglianti. Ascrive tuttavia al tribunale barese il merito di essere riuscito a sagomare il provvedimento d'urgenza sulle esigenze del caso concreto, obbligando il produttore a fornire soltanto i capi d'abbigliamento relativi all'ultimo ordine, ma rigettando la richiesta di “inibizione della continuazione di comportamenti costituenti rifiuti immotivati di rinnovare impegni contrattuali con la ricorrente”, ripristinando così l'autonomia contrattuale del produttore per il futuro: infatti, “il rispetto della libertà di iniziativa economica privata si traduce, concretamente, anche nella libertà di (non) contrattare” (Natoli 2003, p.727).

Meno di sessanta giorni dopo, l'ordinanza verrà appellata ed annullata con la motivazione che l'abuso di dipendenza economica si applica soltanto ai contratti di subfornitura.²⁶ In sede di reclamo, più precisamente, viene sostenuto che “è assolutamente contrario ai principi di ermeneutica giuridica ritenere che una norma, inserita in una legge di settore che disciplina la subfornitura nelle attività produttive, abbia un effetto così dirompente da stravolgere tutti i principi in materia contrattuale, introducendo un potere così penetrante in capo al giudice, il quale può riequilibrare l'assetto del contratto e può, addirittura, com'è avvenuto nella specie, costituire un rapporto obbligatorio che una delle parti non ha voluto, a seguito della mancata accettazione di una proposta contrattuale proveniente dalla controparte”²⁷.

2.2.2 Consorzio Siciliano Manifatturiero c. Società Diesel

Un secondo significativo impiego del divieto di abuso di dipendenza economica si ritrova nell'ordinanza del **Tribunale di Catania (sez. distaccata di Bronte)** del **9 luglio 2009**, **Consorzio Siciliano Manifatturiero c. Società Diesel**, sentenza non priva anch'essa d'irrisolutezze quali “l'assenza di una rigorosa valutazione di tutti gli elementi necessari per l'applicazione della normativa” (Di Biase, 2010, p. 252).

²⁵ *Op. cit.*

²⁶ Trib. Bari, 2 luglio 2002, in *Foro it.*, 2002, I, da p. 3209

²⁷ *Op. cit.*

La pronuncia in esame vede come parti in causa la Diesel S.p.A., multinazionale della moda italiana produttrice di abbigliamento, e il Consorzio Siciliano Manifatturiero (C.S.M.) di Bronte, legati da un rapporto di produzione “integrata”²⁸. Come conseguenza ad una sostanziale riduzione degli ordini da parte della società committente Diesel S.p.A., il C.S.M. chiede al Tribunale, in sede cautelare, di imporre alla controparte il ripristino delle commesse originarie. Nello specifico, il Consorzio Siciliano Manifatturiero dichiara che la Diesel S.p.A. rappresenta il proprio principale cliente e che l’inaspettata riduzione dell’80% delle forniture, equivale ad un’inevitabile stasi dell’attività, “con ricadute irreparabili in tema di mantenimento dei livelli, occupazionali, di rientro degli investimenti effettuati e di mantenimento delle stesse attività produttive”. In quest’ottica, il ricorrente invoca la tutela dell’art. 9, imputando un comportamento di abuso di dipendenza economica in capo alla Diesel S.p.A., *sub specie* di interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto.

Come prima cosa il giudice catanese si preoccupa che il rapporto in questione possa essere inquadrato nella fattispecie della subfornitura, anziché in quella dell’appalto: la subfornitura, infatti, è caratterizzata dal controllo diretto ed integrale dell’esecuzione dei lavori da parte dell’impresa committente. Poiché il prodotto o servizio dev’essere inserito nella produzione di un bene complesso, il committente cede al subfornitore il c.d. know how, inteso come patrimonio conoscitivo su come produrre un determinato bene o servizio, per mezzo del trasferimento di progetti esecutivi, conoscenze tecniche e tecnologiche, modelli e prototipi. In questo caso, l’azienda committente, oltre a fornire tutte le materie prime necessarie, impone al ricorrente l’adozione di standard qualitativi e produttivi rigorosamente predeterminati e non modificabili, quindi da questo punto di vista, non sussistono dubbi sull’applicabilità della normativa sulla subfornitura.

Il Tribunale valuta quindi l’esistenza di una situazione di dipendenza economica sulla base di tre elementi fondamentali:

- a) Il legame di dipendenza tecnologico-progettuale che lega il consorzio manifatturiero alla Diesel S.p.A, la quale imponeva alla ricorrente: “*standard qualitativi e produttivi rigorosi e imm modificabili*”²⁹.
- b) La presenza di approvvigionamento esclusivo: Diesel S.p.A costituisce il principale, se non l’unico, cliente del C.S.M., che produceva all’anno per il committente circa 900 mila capi.
- c) Gli ingenti investimenti (quantificati in euro 8 milioni) effettuati dal C.S.M. e la disposizione di tre linee di produzione dedicate.

²⁸ Cfr Cap. 1.1.3 “Distribuzione integrata”

²⁹ Trib. Catania, 9 luglio 2009, in *Il Foro Italiano*, Vol. 132, 2009, pp. 2813/2814-2819/2820

Il Tribunale accoglie la domanda del Consorzio Siciliano Manifatturiero, qualificando il rapporto in esame come negozio di subfornitura, riconoscendo la sussistenza della dipendenza economica e individuando, infine, l'abuso nella sostanziale diminuzione degli ordini. La società resistente viene quindi condannata, con il conseguente obbligo a mantenere, per una durata non inferiore a cinque anni, il medesimo numero di ordini commissionato in precedenza e comunque non inferiore a 890 mila capi l'anno.

Di Biase (2010, p. 255) muove una prima critica nei confronti di tale sentenza, sostenendo che nel percorso logico-valutativo del giudice mancherebbe la valutazione dell'elemento davvero caratterizzante la *“dipendenza economica”*, cioè la sussistenza di investimenti specificamente dedicati all'attività in oggetto e non facilmente riconvertibili nel breve periodo sul mercato: il giudice riconosce sì la rilevanza degli investimenti sostenuti dal C.S.M., ma non valuta quali di questi fossero effettivamente specifici, ovvero potessero essere reimpiegati per usi di mercato alternativi, senza particolari costi di riconversione. Tantomeno viene presa in considerazione l'eventualità che questi investimenti, o parte di essi, potessero essere già stati ammortizzati.

Sulla stessa lunghezza d'onda, Colangelo (2009, p. 1001) definisce quella del giudice una *“pronuncia disinvolta”*, che sembra non vedere la necessità di valutare con cura concretamente gli investimenti specifici sostenuti, i costi di commutazione e la disponibilità di alternative soddisfacenti, ma si limita a considerare e ad enfatizzare le dimensioni delle imprese coinvolte, *“tanto da dedurre lo squilibrio di diritti ed obblighi dalla mera stima all'ingrosso delle rispettive posizioni sostanziali”*.

Altra critica mossa da Di Biase (2010, p. 259) alla sentenza del giudice catanese deriva dal fatto che un'interruzione commerciale può essere considerata abusiva solo quando *“arbitraria”*, ovvero frutto di una scelta ingiustificata e non motivata. Non viene infatti valutato se la condotta tenuta dal resistente sia un'operazione di mercato tesa a danneggiare la controparte, oppure, al contrario, sia spiegabile sulla base di oggettive esigenze aziendali, in linea anche con la circostanza economica del periodo storico in questione³⁰.

In quest'ottica, questo caso rappresenta un chiaro esempio dei rischi paventati dagli autori sostenitori della tesi restrittiva riguardo all'applicazione dell'art. 9 che, come Frignani (1999, p.188), si sono domandati *“dove prenderà il giudice ordinario ... gli strumenti interpretativi economici di cui egli non ha padronanza?”*. Nella fattispecie, infatti, rimane un mistero il

³⁰ La riduzione significativa delle commesse era stata giustificata dalla società Diesel dalla crisi economica internazionale del periodo (Colangelo, 2009, p.1002).

criterio adottato dal giudice per disporre di ripristinare le commesse e soprattutto per stabilire l'entità della futura estensione temporale del rapporto commerciale (5 anni).

Entrambe le parti propongono reclamo alla sentenza che viene ribaltata il **02/09/2009** dal **Tribunale di Catania**, sostenendo che *“non può accordarsi la tutela cautelare ex art. 9 legge n. 192/1998 al subfornitore che lamenti l'abuso del proprio stato di dipendenza economica ogni qualvolta l'interruzione delle relazioni commerciali da parte del suo unico committente non abbia natura arbitraria; ... la consistente e particolarmente significativa contrazione della produzione a fronte della sensibile riduzione della domanda e della vendita del Made in Italy, non può considerarsi arbitraria e, di conseguenza, non può ritenersi sussistente una situazione di abuso giuridicamente rilevante”*.

Dopo ulteriori alterne vicende giudiziarie, il **02/05/2013** il **Tribunale di Bassano del Grappa**, con sentenza n. 228, si pronuncia in via definitiva nella causa n. 2007/09 e condanna la Diesel S.p.A a *“ripristinare le commesse di lavorazione al Consorzio Siciliano Manifatturiero nella misura che sarà determinata nel proseguo giudizio”* oltre al risarcimento del danno nella misura da determinarsi in corso di causa.³¹

2.2.3 Applicazione dell'art. 9 ai casi presi in esame

Come abbiamo visto analizzando l'ambito di applicazione del divieto dell'abuso di dipendenza economica, già l'orientamento della maggioranza della dottrina era essenzialmente estensivo, cioè sosteneva che l'art. 9 si potesse applicare anche al di fuori dei rapporti di subfornitura. Ciò nonostante, la tesi restrittiva aveva trovato un discreto seguito nelle decisioni giurisprudenziali rese nei primi anni di vigore della legge, com'è successo, ad esempio, nell'appello del caso Babini che ha ribaltato la prima sentenza, la quale aveva invece accolto le richieste del ricorrente applicando la tesi estensiva.

Dopo le varie modificazioni dell'art. 9 e, soprattutto, dopo la presa di posizione della Cassazione nel 2011, la tesi restrittiva non regge più.

“La tesi giustamente dominante nell'attuale panorama è, dunque, quella dell'applicazione del divieto di abuso di dipendenza economica a tutti i rapporti verticali d'impresa, di natura commerciale” (Natoli 2014, p. 383).

Anche nell'altro caso analizzato, il giudice si preoccupa di accertarsi che il rapporto tra il Consorzio Siciliano Manifatturiero e la Diesel S.p.A possa essere collocato esattamente nella

³¹ Per completezza d'informazione merita rilevare che il 18/06/2015 Diesel S.p.A e C.S.M. trovano un accordo transattivo e di comune accordo rinunciano al contenzioso.

fattispecie della subfornitura, ma questa volta distinguendolo piuttosto da quella dell'appalto, come avrebbe potuto suggerire il caso in questione³².

Nelle vicende che sono state prese in esame è possibile rintracciare una tipica modalità di realizzazione di abuso di dipendenza economica, ossia il co. 2 dell'art. 9, che riguarda le ipotesi del rifiuto di vendere o di comprare e l'interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto.

Nel caso di un'impresa dipendente che denuncia l'interruzione arbitraria di una pregressa relazione commerciale, le soluzioni offerte dai giudici sono contrastanti.

Anche all'interno dello stesso caso (Diesel), a seconda del Tribunale e del giudice, talvolta è stata concessa tutela d'urgenza all'impresa dipendente (Trib. Catania, sez. dist. Bronte, 09/07/2009) altre volte invece è stata negata (Trib. Bassano del Grappa, 09/02/2010 e Trib. Catania, 02/09/2009).

Nella prima sentenza del caso Babini (Trib. Bari, 06/05/2002) il giudice, valutando l'abuso, mette in evidenza l'unilaterale e squilibrata predisposizione del contratto e calibra il provvedimento sulla concreta dinamica del rapporto tra le parti: ordina in via d'urgenza la prosecuzione della fornitura, ma per un solo ultimo ordine, in quanto ravvisa nella vicenda una dipendenza economica contingente, legata soltanto alla necessità nella stagione commerciale avviata, di rifornirsi per quella successiva. Non accoglie invece la richiesta di Milly Boutique di proseguire *ad libitum* nella relazione commerciale, che assumerebbe *'addirittura connotati di contrarietà alla libertà di iniziativa economica, garantita dall'art. 41 Cost.'*³³.

In questo caso il giudice barese segue la linea di pensiero espressa da Natoli (2014, p. 396), secondo il quale *'poiché si devono bilanciare interessi in conflitto, vanno rifiutate le soluzioni unilaterali'*.

Sempre secondo Natoli (2014, p. 395) il divieto di abuso di dipendenza economica solleverebbe un tipico conflitto di interessi: *'da un lato la pretesa dell'impresa dipendente a restare nella relazione commerciale (o a restarvi alle medesime condizioni originariamente pattuite), dall'altro la pretesa dell'impresa dominante di muoversi liberamente allo scopo di cogliere nuove e diverse opportunità e di adeguare la propria condotta ai cangianti scenari del mercato'*.

³² Cfr p. 22

³³ Trib. Bari, 06 maggio 2002, in *Il Foro Italiano*, cit., p. 728.

Ma se non è vero che in base al principio costituzionale di libertà di iniziativa economica l'impresa è sempre libera di operare nel suo interesse, senza riguardo alle conseguenze della sua condotta sui suoi partner commerciali, questa è l'idea che ispira l'ordinanza del Trib. di Bassano del Grappa del 09/02/2010, che nega il provvedimento richiesto, sostenendo la legittimità della scelta imprenditoriale della società Diesel, che ha ridotto le commesse perché sul mercato si è registrato un calo di vendite dei capi d'abbigliamento.

D'altra parte non si può accordare tutela alla stabilità della relazione senza prendere in esame le ragioni dell'impresa dominante. Infatti, se pure nel caso Diesel la riduzione delle commesse è del tutto legittima in quanto dipesa da una forte contrazione della richiesta, il Tribunale di Catania (02/09/2009) ordina di mantenere invariati gli ordini nonostante il mercato non sia in grado di assorbire la produzione.

Conclusione

Al carattere pionieristico del caso Babini si affianca ‘‘una funzione squisitamente istruttiva: vi è l’interruzione di una relazione commerciale consolidata, l’assenza di un contratto tipo, la presenza di un marchio di richiamo e di un volume di affari rilevanti, la soggezione del distributore rispetto al fornitore’’ (Colangelo 2004, p. 98).

Nel caso Diesel un subfornitore lamenta l’abuso del proprio stato di dipendenza economica in considerazione della drastica riduzione delle commesse, che equivale ad una interruzione arbitraria delle relazioni commerciali, da parte dell’unico committente.

Quello dell’abuso di dipendenza economica è un problema reale, in gran parte frutto dell’evoluzione relativamente recente della struttura dei mercati, spesso rintracciabile nei rapporti verticali d’impresa di natura commerciale.

A colmare una lacuna del nostro ordinamento in fatto di disposizioni a tutela dell’imprenditore ‘‘debole’’ è l’art. 9, il più ricco ‘‘di riflessi pratici e di risvolti teorici’’ (Natoli 2014, p. 377), della legge 192/1998. Fin dalla sua introduzione, questa norma ha attratto l’attenzione della dottrina per i suoi confini incerti e la sua dubbia natura, ma nonostante ciò ha dimostrato un incontestabile rilievo pratico.

Da un lato essa soffre del limite di essere difficilmente praticabile dall’imprenditore che subisce l’abuso, poiché è anche colui che ha più interesse a proseguire la relazione commerciale in maniera pacifica; dall’altro può tuttavia essere invocata per cessare una relazione già verosimilmente destinata a concludersi e nella quale un prolungamento degli affari sembra improbabile, cioè per dirimere il conflitto, generato dalla disparità di forza contrattuale, in cui si contrappongono da un lato, l’interesse dell’impresa recedente alla interruzione dei rapporti commerciali in atto, dall’altro, quello speculare della controparte, alla prosecuzione degli stessi.

L’articolo 9, infatti, consente al giudice di allargare l’orizzonte, guardando oltre il singolo contratto e considerando anche le caratteristiche delle imprese coinvolte, le condizioni di mercato e la relazione pregressa, come emerso dall’analisi dei due casi presi in esame.³⁴

³⁴ Conteggio parole: 9599

Riferimenti bibliografici

- AGRIFOGLIO, G., 2009, *L'abuso di dipendenza economica nelle prime applicazioni giurisprudenziali: tra tutela della parte debole e regolazione del mercato*, in *Europa dir. Priv.*, p. 254 ss
- ALPA, G. e CLARIZIA, A., a cura di., 1999, *La subfornitura: commento alla legge 18 Giugno 1998, n. 192*, Milano: Giuffrè
- BALDASSARI, A., 1989, *I contratti di distribuzione*, Padova: Cedam.
- BALDI, R. e VENEZIA, A., 2008, *Il contratto di agenzia. La concessione di vendita. Il franchising*, ed. VIII, Milano: Giuffrè.
- BARBA, A., 2018, *Studi sull'abuso di dipendenza economica*, Padova: Cedam
- BASTIANON, S., 2002, *Rifiuto di contrarre, interruzione arbitraria delle relazioni commerciali e abuso di dipendenza economica*, *Corriere Giuridico*, n.8, Ipsa
- BAUSILIO, G., 2014, *Contratti atipici*, Padova: Cedam.
- BOCCHINI, R. e GAMBINO, A., 2011, *I contratti di somministrazione e di distribuzione*, Milano: Utet giuridica.
- BORTOLOTTI, F., 2016, *Contratti di distribuzione*, Milano: Ipsa
- CAGNASSO, O. e IRRERA, M., 1993, *Concessione di vendita, merchandising, catering*, Milano: Giuffrè
- CASO, R., 2006, *Abuso di potere contrattuale e subfornitura industriale-Modelli economici e regole giuridiche*, Trento: Artimedia, ristampa digitale, disponibile su http://www.jus.unitn.it/users/caso/pubblicazioni/subfornitura/Roberto.Caso_subfornitura.pdf [23/07/2019]
- CASO, R., 2007, *Luci ed ombre della legge sull'abuso di dipendenza economica e sulla subfornitura industriale*, disponibile su http://www.jus.unitn.it/users/caso/pubblicazioni/subfornitura/art/Caso_Abuso_dip_econo_Subfornitura.pdf [21/07/2019]
- CASSANO, G., a cura di, 2006, *I contratti di distribuzione Agenzia, mediazione, promozione finanziaria, concessione di vendita, franchising. Figure classiche e new economy*, Milano: Giuffrè, disponibile su <https://www.diritto.it/i-contratti-di-distribuzione-figure-classiche-e-new-economy/> [13/06/2019]
- CATRICALÀ, A. e PIGNALOSA, M.P., 2013, *Manuale del diritto dei consumatori*, Roma: Dike Giuridica Editrice
- COLANGELO, G., 2004, *L'abuso di dipendenza economica tra disciplina della concorrenza e diritto dei contratti*, Giappichelli editore: Torino, p. 70

- COLANGELO, G., 2009, *Subfornitura, dipendenza economica ed obbligo di contrarre*, Danno e responsabilità, n. 10, IPSOA, pp. 1000-1002
- DI BIASE, A., 2010, *Contrazione delle relazioni commerciali ed abuso di dipendenza economica*, Contratti, n. 3, IPSOA, p. 252
- DI LORENZO, G., 2009, *Abuso di dipendenza economica e contratto nullo*, Padova: Cedam
- FABBIO, P., 2002, *Interruzione delle relazioni commerciali in atto e abuso di dipendenza economica*, fascicolo 7-10, "Rivista del diritto commerciale (e del diritto generale delle obbligazioni)"
- FRIGNANI, A., 1999, *Disciplina della subfornitura nella l. 192/98: problemi di diritto sostanziale*, in Contratti, p. 188 e p. 196
- FRIGNANI, A. e TORSELLO, M., 2010, *Il contratto internazionale*, in Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia, diretto da Francesco Galgano, vol. XII, ed. II, Padova: Cedam.
- FRUSCIO, D., 1996, *Economia e tecnica della distribuzione commerciale*, Torino: Giappichelli.
- GALGANO, F., 1993, *Introduzione*, in "I contratti della distribuzione commerciale. La disciplina comunitaria, l'ordinamento interno", Milano: Egea
- GOLINELLI, G., 2000, *L'approccio sistematico al governo dell'impresa*, vol. I. L'impresa sistema vitale. Padova: Cedam.
- LUGLI, G. e PELLEGRINI, L., 2005, *Marketing Distributivo, la creazione di valore nella distribuzione despecializzata*, Torino: Utet.
- MAUGERI, M.R., 2016, *Subfornitura*, Treccani, Diritto Online, disponibile su [www.treccani.it/enciclopedia/subfornitura_\(Diritto-on-line\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/subfornitura_(Diritto-on-line)/) [30/07/2019]
- NANJI, F., 2018, *Recesso e abuso nei contratti di impresa*, Ordines, n. 1, disponibile su <http://www.ordines.it/wp-content/uploads/2018/08/Nanci-1.pdf> [15/08/2019]
- NATOLI, R., 2003, *Brevi note sull'abuso di dipendenza economica contrattuale*, Giurisprudenza italiana, n. 4, UTET.
- NATOLI, R., 2014, *L'abuso di dipendenza economica*, estratto al volume: "Tratto ai contratti", Milano: Giuffrè, disponibile su <https://core.ac.uk/download/pdf/80167971.pdf> [13/08/2019]
- OSTI, C., 2002, *Primo affondo dell'abuso di dipendenza economica*, Foro Italiano, n.7/8.

- PALMIERI, A., 2002a, *Rifiuto (tardivo) di fornitura, vessazione del proponente ed eliminazione delle alternative: un caso limite di dipendenza economica*, Il Foro Italiano, n. 7/8, parte 1.
- PALMIERI, A., 2002b, *Abuso di dipendenza economica: 'dal caso limite' alla (drastica) limitazione dei casi di applicazione del divieto?*, Foro.it
- PARDOLESI, R., 1979, *I contratti di distribuzione*, Napoli: Jovene.
- PARDOLESI, R., a cura di, 1990. *Concorrenza e cooperazione tra imprese verso il Mercato unico*, S.l.: Sipi
- PARDOLESI, R. e CASO, R., 1998, *La nuova disciplina del contratto di subfornitura (industriale): Scampolo di fine millennio o prodromo di tempi migliori?*, in Riv. dir. priv., vol. 3, fasc. 4, pp. 712-737
- PARDOLESI, R., s.d., *La distribuzione commerciale e le regole del diritto comunitario: concorrenza comunitaria, regolamenti di esenzione, accordi verticali, importazioni parallele*, p.1., disponibile su <http://www.law-economics.net/workingpapers/L&E-LAB-COMP-06-2004.pdf> [Data di accesso: 02/07/2019]
- PELLEGRINI, L., 1990, *Economia della distribuzione commerciale*, Milano: Egea.
- PELLEGRINI, L., 2000, *Concorrenza e regolamentazione: la distribuzione commerciale*, in *Regolazione e concorrenza*, a cura di G. TESAURO e M. D'ALBERTI, Bologna: Il Mulino
- POZZANA, E. e ZANINOTTO, R., 1989, *Efficienza produttiva e concorrenza. Il caso della distribuzione commerciale*, Milano: Franco Angeli.
- SANTINI, G., 1979, *Il commercio. Saggio di economia del diritto*, Bologna: Il Mulino.
- TASSONE, B., 2002, *Non solo moda (ma anche rewriting contrattuale): commento alla prima decisione in materia di abuso di dipendenza economica, Danno e responsabilità*, n.7, IPSO, p.768
- VILLANACCI, G., 2010, *I contratti della distribuzione commerciale*, Milano: Utet giuridica.
- ZATTI, P. e COLUSSI, V., 2015, *Lineamenti di diritto privato*, Padova: Cedam.

www.treccani.it

http://www.iusimpresa.com/ricerca_note.php

<http://www.parlamento.it/parlam/leggi/981921.htm>