

Newsletter Legale

5.3 Distribuzione commerciale: indicazioni pratiche dalla giurisprudenza in assenza di contratto scritto

Con sentenza n. 2296 del 23 luglio 2025 la Corte d'Appello di Milano si è occupata di un rapporto di distribuzione commerciale a tempo indeterminato privo di disciplina pattizia scritta, prendendo posizione sui seguenti aspetti dei contratti di distribuzione commerciale.

- **Recesso ad nutum:** nei contratti di distribuzione commerciale a tempo indeterminato privi di disciplina scritta, il recesso ad nutum è legittimo purché sia concesso un preavviso congruo, la cui durata deve essere valutata in relazione alla durata del rapporto, alle caratteristiche dell'attività svolta e alle capacità organizzative del distributore, senza che rilevi la mancanza di proiezione futura delle vendite già programmate alla data del recesso.
- **Esclusiva territoriale e vendita on line:** il patto di esclusiva territoriale deve essere interpretato restrittivamente e, se stipulato in epoca anteriore allo sviluppo del commercio elettronico, non si estende automaticamente alle vendite online. Di conseguenza, è necessaria una pattuizione espressa per includere le vendite online nell'ambito dell'esclusiva del contratto di distribuzione commerciale.
- **Indennità di fine rapporto:** la disciplina dell'indennità di fine rapporto prevista dall'art. 1751 codice civile per gli agenti di commercio non si applica in via analogica ai contratti di distribuzione commerciale, attesa la diversa struttura e funzione economico-sociale di tali rapporti caratterizzati dal corrispettivo costituito dal margine di rivendita anziché dalla provvigione.
- **Danno all'immagine e alla reputazione commerciale:** il danno all'immagine e alla reputazione commerciale non può ritenersi in re ipsa. Occorre da parte del danneggiato una prova concreta del pregiudizio effettivamente subito in termini di perdita di clientela e di riduzione di fatturato o discredito professionale, posto che la mera allegazione o la richiesta di liquidazione equitativa non sono sufficienti.

- **Premi e incentivi commerciali:** i premi di produzione o incentivi commerciali, in mancanza di specifica regolamentazione contrattuale che ne definisca presupposti e modalità di calcolo, rimangono rimessi alle valutazioni discrezionali del concedente, senza che i versamenti riferiti ad annualità pregresse possano configurare obbligo di corresponsione per periodi successivi.
- **Obblighi promozionali e inadempimento:** l'inadempimento contrattuale per violazione di obblighi promozionali non è configurabile in assenza di disciplina pattizia specifica che definisca gli obblighi del distributore e gli obiettivi di vendita da raggiungere, non essendo sufficienti mere indicazioni di obiettivi auspicabili contenute in corrispondenza commerciale.