

## Edizione di martedì 10 maggio 2016

### Impugnazioni

**Il ricorso per cassazione tributaria per l'omesso esame di un fatto decisivo**  
di Luigi Ferrajoli

### BACHECA, Diritto e reati societari

**Contratti di distribuzione extra-UE e divieto di re-importazione nei mercati UE**  
di Marco Bianchi

### BACHECA, Diritto e reati societari

**Contratti di distribuzione extra-UE e divieto di re-importazione nei mercati UE**  
di Marco Bianchi

## Impugnazioni

---

# ***Il ricorso per cassazione tributaria per l'omesso esame di un fatto decisivo***

di Luigi Ferrajoli

Con la **sentenza n. 3591 del 24.02.2016** la Corte di Cassazione ribadisce che al ricorso per cassazione notificato dopo l'11.09.2012 deve applicarsi l'art.360, co.1, nella nuova formulazione introdotta dall'art.54, co.1, lett. b) D.L. n.83/12, che ha sostituito il n. 5 del co.1 dell'art.360 c.p.c., circoscrivendo il vizio di legittimità alla sola **omissione di un fatto controverso** (*"che è stato oggetto di discussione fra le parti"*) ritualmente allegato e dimostrato in giudizio, tale per cui se fosse stato invece tenuto in debito conto dal giudice, avrebbe comportato con certezza un diverso esito della controversia. I Supremi Giudici, richiamando sul punto la sentenza delle SS.UU. della Cassazione n. 8053/2014, hanno confermato che la nuova norma sul giudizio di **cassazione è applicabile anche alle controversie tributarie**, atteso che la disposizione di cui all'art.54, co.3-bis D.L. n.83/12, che sottrae all'applicazione *"delle disposizioni del presente articolo"* il processo tributario, deve intendersi riferita **in via esclusiva al solo giudizio di merito avanti le commissioni tributarie**, del quale intende preservare la specialità della disciplina processuale, ma non si estende anche al giudizio avanti la Corte di Cassazione che il Legislatore ha inteso mantenere nella sua unitarietà.

La Cassazione, chiarendo che sono, quindi, inammissibili motivi di impugnazione con i quali venga censurata **l'insufficienza o la contraddittorietà della motivazione della sentenza di appello**, specifica che, sulla base della nuova norma, l'ambito di operatività del vizio di legittimità di cui al n. 5 del co.1 dell'art.360 c.p.c. relega il vizio di motivazione al "minimo costituzionale" individuato dall'art.111 della Costituzione, esaurendosi tale fattispecie in quelle figure (mancanza della motivazione quale requisito essenziale del provvedimento giurisdizionale, motivazione apparente, manifesta ed irriducibile contraddittorietà, motivazione perplessa od incomprensibile) che si convertono nella **violazione ex art.132 c.p.c. n. 4** e che determinano la **nullità della sentenza**.

La **riduzione al minimo costituzionale del sindacato sulla motivazione della sentenza** in sede di giudizio di legittimità comporta che tale vizio potrà essere censurato nei soli casi di omissione di motivazione, motivazione apparente, manifesta e irriducibile contraddittorietà, motivazione perplessa o incomprensibile, sempre che il vizio risulti dal testo della decisione, così come chiarito dalle SS.UU. della Cassazione nella sentenza n. 5888/1992, che con riferimento al testo del n. 5) dell'art.360 c.p.c., originariamente previsto dal codice di rito (oggi riproposto con la riforma del 2012), hanno precisato che il vizio logico, la lacuna o l'aporia della motivazione devono essere **talmente gravi da rendere apparente il supporto argomentativo**, devono risultare direttamente dal testo della sentenza e devono essere

comunque attinenti ad una *quaestio facti*, considerato che in ordine alla *quaestio iuris* non è neppure prospettabile un vizio di motivazione (se si contesta la motivazione in diritto e cioè si censura come è motivata una interpretazione della legge, il vizio deducibile può essere solo che si è interpretata male, e quindi violata, la legge ai sensi dell'art.360, co.1, n. 3 c.p.c.).

Il nuovo testo del n. 5) dell'articolo 360 c.p.c. non contiene più alcun riferimento alla motivazione della sentenza **i cui vizi non sono più sindacabili in relazione a tale norma**, che concerne, invece, l'omesso esame circa un fatto decisivo per il giudizio che è stato oggetto di discussione fra le parti. In altri termini, la Corte di Cassazione chiarisce che il controllo previsto dal nuovo n. 5) dell'art.360 c.p.c. concerne **l'omesso esame di un fatto storico, principale o secondario**, la cui esistenza risulti dal testo della sentenza (rilevanza del dato testuale) o dagli atti processuali (rilevanza anche del dato extratestuale), che abbia costituito oggetto di discussione e abbia carattere decisivo (vale a dire che se esaminato avrebbe determinato un esito diverso della controversia). Viene, inoltre, precisato che **l'omesso esame di elementi istruttori**, in quanto tale, **non integra l'omesso esame** circa un fatto decisivo previsto dalla norma, quando il fatto storico rappresentato sia stato comunque preso in considerazione dal giudice, ancorché questi non abbia dato conto di tutte le risultanze probatorie astrattamente rilevanti.

In sostanza in Cassazione non è possibile lamentarsi del fatto che il giudice non ha considerato certe prove circa il fatto controverso (ad esempio non si sono valutate le prove contrarie) **ma solo che il fatto non è stato considerato**.

Peraltro il ricorrente dovrà prestare particolare attenzione alla **formulazione del motivo di ricorso**, dal momento che, in ottemperanza del principio dell'autosufficienza del ricorso previsto dagli artt.366, co.1, n. 4 e 369, co.2, n. 4 c.p.c., sarà necessario indicare quale è il fatto storico il cui esame è stato omesso, il dato testuale (emergente dalla sentenza) o extratestuale (emergente dagli atti processuali) da cui ne risulti l'esistenza, il come e il quando (nel quadro processuale) tale fatto è stato oggetto di discussione fra le parti e la decisività del fatto stesso.

## BACHECA, Diritto e reati societari

---

# ***Contratti di distribuzione extra-UE e divieto di re-importazione nei mercati UE***

di **Marco Bianchi**

Nell'ambito dell'Unione Europea l'impresa che, in un dato Stato membro, detenga un qualche diritto di proprietà intellettuale in relazione a prodotti ivi commercializzati, non può impedire l'importazione in tale Stato dei medesimi prodotti provenienti da un secondo Stato membro ove essi siano stati commercializzati dalla stessa impresa o comunque con il suo consenso, il che accade quando i prodotti dell'impresa siano stati commercializzati da un concessionario autorizzato.

L'oggetto specifico dei diritti di privativa si sostanzierebbe dunque nel diritto, esclusivo e discrezionale, attribuito al titolare di tali diritti di privativa, di decidere se e quando porre in commercio in un dato Stato membro i beni ed i prodotti coperti da tali diritti di privativa (*Centrafarm BV v. Sterling Drug* (Caso 15/74 (1974) ECR 1147 – *Centrafarm BV v. Winthrop BV* (1974) ECR 1183).

E' questa la c.d. teoria dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale, che nella sostanza legittima le c.d. importazioni parallele, pure ammesse dal Reg. (UE) n. 330/2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3 a categorie di accordi verticali e pratiche concordate. Come chiarito a più riprese dalla Corte di Giustizia la teoria dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale presuppone che la messa in commercio dei prodotti sia avvenuta all'interno della UE, non potendosi parlare di esaurimento dei diritti in relazione a prodotti dapprima commercializzati al di fuori dell'Unione Europea e poi ivi reimportati senza il consenso del titolare dei diritti di proprietà intellettuale (Caso C-355/96 (1998) ECR 4799 – *Silhouette International Schmied GmbH & Co KG v. Hartlauer Handelsgesellschaft mbH* e Caso C-173-98 (1999) 2 CMLR 1371 – *Sebago Inc. and Ancienne Maison Dubois et Fils SA v. GB-Unic SA*).

In altre parole il distributore Extra-UE non può reimportare in Europa i prodotti dell'impresa Italiana, se nel caso in cui l'impresa Italiana abbia dato il suo consenso, espresso o tacito, alla re-importazione. Considerato che, per entrare in un nuovo mercato Extra-UE, l'impresa Italiana sovente pratica al distributore locale prezzi più bassi di quelli applicati ai propri distributori sul mercato Italiano, ovviamente per l'impresa Italiana, sarebbe del tutto incongruo concedere un tale consenso.

Per evitare che il distributore locale, o la trading company che da questi ha acquistato i prodotti del preponente, sostengano l'esistenza di un consenso tacito alla loro re-

importazione sui mercati Europei, è dunque opportuno inserire nei contratti di concessione / distribuzione extra-UE delle clausole che espressamente escludano l'esistenza di un tale consenso e che permettano all'Impresa Italiana di risolvere anticipatamente il contratto qualora Concessionario, direttamente o indirettamente, re-esporti i Prodotti contrattuali nell'Unione Europea:

### **1. Distribution of the Products on the Local Market only.**

1.1. In accordance with the terms and conditions stated in this Dealership Agreement, the Principal shall sell and Distributor shall purchase the Products as may be ordered by the Distributor from time to time, for re-selling them only in the Local Market.

1.2. In no event the Distributor shall:

(i) export any Product to the EU Markets, and/or

(ii) sell any Product to any third party located in the Local Market and that is in the business of trading outside the Local Market parts and components which are comparable, or used in same industry sector to which belongs the Products.

1.3. By allowing resale on the Local Market, the Principal does not consent to the exhaustion of its intellectual property rights on the Parts in the EU, which rights shall remain in full force and effect.

### **2. Resale to Local Whole-Sellers**

2.1. In the event the Distributor any Product purchased from the Principal to a Local Whole-Seller, the Distributor shall impose to such Local Whole-Sellers terms and conditions similar to those set forth in this Dealership Agreement, including the re-sale limitations set forth in Article 1 above.

### **1. Distribuzione dei Prodotti esclusivamente sul Mercato Locale**

1.1. In accordo con i termini e con le condizioni previste dal presente Contratto di Concessione, il Preponente venderà al Concessionario i Prodotti da questi di volta in volta ordinati, ed il Concessionario acquisterà tali Prodotti per rivenderli esclusivamente sul Mercato Locale.

1.2. In nessun caso il Concessionario potrà:

(i) esportare qualsivoglia Prodotto in un Mercato dell'Unione Europea, e/o

(ii) vendere qualsivoglia Prodotto a terzi domiciliati nel Mercato Locale l'attività dei quali consista nel commercio e nella rivendita al di fuori del Mercato Locale di componenti e prodotti analoghi, o che vengano utilizzati nel medesimo settore industriale dei Prodotti.

1.3. Nel permetterne la rivendita sul Mercato Locale, il Preponente non acconsente all'esaurimento all'interno dell'Unione Europea dei diritti di proprietà intellettuale da essa detenuti sui Prodotti, tali diritti rimanendo pienamente validi ed efficaci.

## **2. Rivendita a Grossisti Locali**

2.1. Qualora il Concessionario rivenda ad un Grossista Locale i Prodotti Rivenditore Intermedio Componenti che essa abbia acquistato da Iveco, il Concessionario dovrà imporre al Grossista Locale termini e condizioni contrattuali analoghi a quelli di cui al presente Contratto di Concessione, ivi espressamente incluse le limitazioni alla rivendita di cui al precedente Articolo 1.

© Marco Bianchi – riproduzione riservata

## BACHECA, Diritto e reati societari

---

# **Contratti di distribuzione extra-UE e divieto di re-importazione nei mercati UE**

di **Marco Bianchi**

Nell'ambito dell'Unione Europea l'impresa che, in un dato Stato membro, detenga un qualche diritto di proprietà intellettuale in relazione a prodotti ivi commercializzati, non può impedire l'importazione in tale Stato dei medesimi prodotti provenienti da un secondo Stato membro ove essi siano stati commercializzati dalla stessa impresa o comunque con il suo consenso, il che accade quando i prodotti dell'impresa siano stati commercializzati da un concessionario autorizzato.

L'oggetto specifico dei diritti di privativa si sostanzierebbe dunque nel diritto, esclusivo e discrezionale, attribuito al titolare di tali diritti di privativa, di decidere se e quando porre in commercio in un dato Stato membro i beni ed i prodotti coperti da tali diritti di privativa (*Centrafarm BV v. Sterling Drug* (Caso 15/74 (1974) ECR 1147 – *Centrafarm BV v. Winthrop BV* (1974) ECR 1183).

E' questa la c.d. teoria dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale, che nella sostanza legittima le c.d. importazioni parallele, pure ammesse dal Reg. (UE) n. 330/2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3 a categorie di accordi verticali e pratiche concordate. Come chiarito a più riprese dalla Corte di Giustizia la teoria dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale presuppone che la messa in commercio dei prodotti sia avvenuta all'interno della UE, non potendosi parlare di esaurimento dei diritti in relazione a prodotti dapprima commercializzati al di fuori dell'Unione Europea e poi ivi reimportati senza il consenso del titolare dei diritti di proprietà intellettuale (Caso C-355/96 (1998) ECR 4799 – *Silhouette International Schmied GmbH & Co KG v. Hartlauer Handelsgesellschaft mbH* e Caso C-173-98 (1999) 2 CMLR 1371 – *Sebago Inc. and Ancienne Maison Dubois et Fils SA v. GB-Unic SA*).

In altre parole il distributore Extra-UE non può reimportare in Europa i prodotti dell'impresa Italiana, se nel caso in cui l'impresa Italiana abbia dato il suo consenso, espresso o tacito, alla re-importazione. Considerato che, per entrare in un nuovo mercato Extra-UE, l'impresa Italiana sovente pratica al distributore locale prezzi più bassi di quelli applicati ai propri distributori sul mercato Italiano, ovviamente per l'impresa Italiana, sarebbe del tutto incongruo concedere un tale consenso.

Per evitare che il distributore locale, o la trading company che da questi ha acquistato i prodotti del preponente, sostengano l'esistenza di un consenso tacito alla loro re-

importazione sui mercati Europei, è dunque opportuno inserire nei contratti di concessione / distribuzione extra-UE delle clausole che espressamente escludano l'esistenza di un tale consenso e che permettano all'Impresa Italiana di risolvere anticipatamente il contratto qualora Concessionario, direttamente o indirettamente, re-esporti i Prodotti contrattuali nell'Unione Europea:

### **1. Distribution of the Products on the Local Market only.**

1.1. In accordance with the terms and conditions stated in this Dealership Agreement, the Principal shall sell and Distributor shall purchase the Products as may be ordered by the Distributor from time to time, for re-selling them only in the Local Market.

1.2. In no event the Distributor shall:

(i) export any Product to the EU Markets, and/or

(ii) sell any Product to any third party located in the Local Market and that is in the business of trading outside the Local Market parts and components which are comparable, or used in same industry sector to which belongs the Products.

1.3. By allowing resale on the Local Market, the Principal does not consent to the exhaustion of its intellectual property rights on the Parts in the EU, which rights shall remain in full force and effect.

### **2. Resale to Local Whole-Sellers**

2.1. In the event the Distributor any Product purchased from the Principal to a Local Whole-Seller, the Distributor shall impose to such Local Whole-Sellers terms and conditions similar to those set forth in this Dealership Agreement, including the re-sale limitations set forth in Article 1 above.

### **1. Distribuzione dei Prodotti esclusivamente sul Mercato Locale**

1.1. In accordo con i termini e con le condizioni previste dal presente Contratto di Concessione, il Preponente venderà al Concessionario i Prodotti da questi di volta in volta ordinati, ed il Concessionario acquisterà tali Prodotti per rivenderli esclusivamente sul Mercato Locale.

1.2. In nessun caso il Concessionario potrà:

(i) esportare qualsivoglia Prodotto in un Mercato dell'Unione Europea, e/o

(ii) vendere qualsivoglia Prodotto a terzi domiciliati nel Mercato Locale l'attività dei quali consista nel commercio e nella rivendita al di fuori del Mercato Locale di componenti e prodotti analoghi, o che vengano utilizzati nel medesimo settore industriale dei Prodotti.

1.3. Nel permetterne la rivendita sul Mercato Locale, il Preponente non acconsente all'esaurimento all'interno dell'Unione Europea dei diritti di proprietà intellettuale da essa detenuti sui Prodotti, tali diritti rimanendo pienamente validi ed efficaci.

## **2. Rivendita a Grossisti Locali**

2.1. Qualora il Concessionario rivenda ad un Grossista Locale i Prodotti Rivenditore Intermedio Componenti che essa abbia acquistato da Iveco, il Concessionario dovrà imporre al Grossista Locale termini e condizioni contrattuali analoghi a quelli di cui al presente Contratto di Concessione, ivi espressamente incluse le limitazioni alla rivendita di cui al precedente Articolo 1.

© Marco Bianchi – riproduzione riservata