

La nozione di “vendita di merce” nella disciplina degli agenti commerciali in relazione al contratto di licenza di *software*

di Matteo Patrone

Title: The concept of “sale of goods” referred to software license agreements in the regulation on commercial agents

Keywords: Self-employed commercial agents; Sale of goods; Software license.

1. – I fatti e la vicenda processuale che hanno dato origine alla sentenza in commento (The Software Incubator, C-410/19) non presentano aspetti di particolare complessità.

La Computer Associates è una società inglese che produce e commercializza *software*. Nello specifico, la società concede ai clienti, per via elettronica/informatica, licenze di utilizzo di uno specifico programma informatico. La licenza di utilizzazione del *software* viene generalmente concessa per una durata illimitata. La Computer Associates mantiene tutti i relativi diritti, tra cui in particolare i diritti d'autore riguardanti detto *software*.

Il 25 marzo 2013, Computer Associates ha concluso un contratto con un'altra società: The Software Incubator. In base al contratto, quest'ultima società doveva operare, per conto della Computer Associates, contattando potenziali clienti nel Regno Unito e in Irlanda, occupandosi della “promozione, commercializzazione e vendita del [software in questione]” (in originale: “*promoting, marketing and selling the [software at issue]*”, n.d.r.). The Software Incubator era obbligata soltanto a promuovere e a commercializzare il programma senza avere alcun il potere di trasferire la proprietà di quest'ultimo.

Con lettera del 9 ottobre 2013, Computer Associates ha posto fine al contratto con The Software Incubator.

The Software Incubator, ritenendo lesi i propri diritti di agente commerciale, ha citato in giudizio Computer Associates. Questa si è difesa sostenendo che il rapporto con la società attrice non potesse essere qualificato come contratto di agenzia commerciale, in quanto la fornitura del *software* per via telematica – anche se accompagnata da una licenza perpetua – non poteva costituire una “vendita di merci” ai sensi dell'art. 1,

paragrafo 2, della Direttiva 86/653/ (del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti) e del § 2(1), prima parte, delle *Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* (la normativa britannica che ha recepito la disciplina eurounitaria). Pertanto, siccome gli accordi promossi da The Software Incubator non costituivano una “vendita di merci”, quest’ultima non avrebbe potuto essere considerata “agente commerciale” e – di conseguenza – vantare i relativi diritti.

La *High Court of Justice* ha accolto la domanda della Software Incubator condannando Computer Associates. Ma quest’ultima ha proposto appello avverso tale sentenza.

In secondo grado, la *Court of Appeal* ha ribaltato la decisione, affermando che un *software* non può rientrare nel concetto di “merce” (in originale “*goods*”, n.d.r.) nell’accezione di cui all’art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/653; pertanto, Software Incubator non poteva essere qualificata come “agente commerciale” ai sensi di tale Direttiva e, quindi, il collegio ha rigettato la richiesta di risarcimento.

The Software Incubator ha impugnato questa decisione dinanzi alla *Supreme Court of the United Kingdom*, la quale – vertendo la vicenda su questioni di diritto europeo – ha ritenuto necessario adire la Corte di Giustizia dell’Unione Europea, in via pregiudiziale.

2. – Prima di analizzare la decisione della CGUE, è forse utile un breve cenno alla disciplina *post c.d. “Brexit”*, perché, da un lato, la sentenza concerne l’applicazione del diritto eurounitario nel Regno Unito e, dall’altro, la sentenza è del 16 settembre 2021 e quindi è stata decisa successivamente all’uscita di quest’ultimo dall’Unione Europea.

Come noto, con la decisione (UE) 2020/135, del 30 gennaio 2020, relativa alla conclusione dell’accordo sul recesso del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord dall’Unione Europea e dalla Comunità europea dell’energia atomica, il Consiglio dell’Unione Europea ha approvato, a nome dell’Unione europea e della Comunità europea dell’energia atomica, l’accordo di recesso. Tale accordo è entrato in vigore il 1° febbraio 2020.

L’art. 86 dell’accordo di recesso, ai paragrafi 2 e 3, stabilisce che: “La Corte di Giustizia dell’Unione Europea resta competente a pronunciarsi in via pregiudiziale sulle domande presentate dai giudici del Regno Unito prima della fine del periodo di transizione” e che “Ai fini del presente capo, la Corte di Giustizia dell’Unione Europea si considera adita e la domanda di pronuncia pregiudiziale si considera presentata nel momento in cui la domanda giudiziale è registrata presso la cancelleria della Corte di Giustizia”. Inoltre, ai sensi dell’art. 126 dell’accordo di recesso, il periodo di transizione ha avuto inizio alla data di entrata in vigore di detto accordo ed è terminato il 31 dicembre 2020.

Pertanto, la CGUE resta competente a pronunciarsi, in via pregiudiziale, sulle domande presentate dagli organi giurisdizionali del Regno Unito entro il 31 dicembre 2020, circostanza che ricorre nel caso in commento, visto che la decisione della *Supreme Court of the United Kingdom* che ha adito il giudice europeo è del 22 maggio 2019 ed è pervenuta alla cancelleria di quest’ultima il 27 maggio 2019.

3. – Tornando alla fattispecie in esame, in primo luogo, occorre osservare che la richiesta di risarcimento di The Software Incubator presuppone che la stessa possa essere qualificata come “agente commerciale” di Computer Associates (sent. Zako, C-452/17; v. anche M. Miscione, *Qualificazione dell'agente di commercio*, in *Lavoro nella Giur.*, 2003, 7, 605 ss.). Sul punto, l'art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/ 653, stabilisce che “per ‘agente commerciale’ si intende la persona che, in qualità di intermediario indipendente, è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, qui di seguito chiamata ‘preponente’, la vendita o l'acquisto di merci, ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente” e la normativa inglese che recepisce la Direttiva è tendenzialmente analoga (“*commercial agent’ means a self-employed intermediary who has continuing authority to negotiate the sale or purchase of goods on behalf of another person (the ‘principal’), or to negotiate and conclude the sale or purchase of goods on behalf of and in the name of that principal*”).

Pertanto, ai sensi della disciplina eurounitaria (e di quella britannica che la recepisce), The Software Incubator potrebbe essere considerata “agente commerciale” di Computer Associates soltanto laddove *a)* il *software* (senza supporto fisico) possa rientrare nel concetto di “merce” e *b)* la cessione dello stesso, unita ad un accordo di licenza perpetua, possa essere considerata una “vendita di merce”. Ecco perché la *Supreme Court of the United Kingdom* ha sottoposto alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea le due diverse questioni. La prima: se la copia di un *software* fornita in via elettronica/informatica senza supporto fisico possa essere considerata una “merce” ai sensi dell'art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/653. La seconda: se la cessione di un software accompagnata da un accordo di licenza perpetua (di sfruttamento dello stesso) possa essere considerata una “vendita di merci” (in originale “*sale of goods*”, n.d.r.) sempre ai sensi dell'art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/ 653.

A tal proposito, occorre constatare che la Direttiva 86/653 non fornisce una definizione di “vendita di merci” e la stessa non contiene alcun rinvio al diritto nazionale in merito al significato da attribuire alla locuzione; inoltre – in ogni caso – il diritto inglese, come visto, non ne fornisce alcuna.

Secondo la giurisprudenza costante della CGUE, in simili circostanze, tali nozioni devono essere oggetto, in tutta l'Unione Europea, di un'interpretazione autonoma, alla luce della necessità di applicare in maniera uniforme il diritto dell'Unione in relazione al principio di uguaglianza. Dette nozioni sono quindi autonome e caratteristiche del diritto UE (cfr., per tutte, sentt. C-199/19, RL-Direttiva lotta contro i ritardi di pagamento; C-276/14, Gmina Wrocław; C-480/10, Commissione c. Svezia; C- 174/08, NCC Construction Danmark; C-321/02, Harbs; C-195/06, Österreichischer Rundfunk; C-287/98, Linster). In questi casi, fornire la definizione di tali nozioni è compito della Corte di Giustizia che deve rinvenire il significato dei termini facendo riferimento al senso (abituale) che questi hanno nel linguaggio comune, tenendo anche in considerazione il contesto in cui vengono utilizzati, così come gli obiettivi della normativa in cui sono inseriti (cfr. sentt. Trendsetteuse, C-828/18;

Easy Car, C-336/03; International Film e a./Commissione, C-164/98; Hönig, C-128/94).

In tale ottica, occorre in primo luogo verificare, come detto, se un *software* (privo di supporto fisico) possa rientrare nel concetto di “merce”.

La CGUE, in una prima fase, si è preoccupata di verificare se la diffusione di un segnale come quello radiofonico o televisivo (circostanza assimilabile almeno in parte al *download* di un *software*, cfr., A. Quarta, *La dicotomia bene-servizio alla prova del supporto digitale*, in *Contratto e Impr.*, 2019, 3, 1015 ss.) per cui è necessario un dispositivo di ricezione *ad hoc* debba essere considerato una merce (o un servizio). Nella sua prima decisione sul punto, la Corte ha ritenuto che gli scambi di “riproduzioni sonore, film, strumenti e altri prodotti usati per la diffusione dei messaggi televisivi” dovessero essere qualificati come merci e le relative trasmissioni come servizi (sent. Sacchi, C-155/73). A distanza di anni, il giudice eurounitario ha tuttavia applicato un criterio di valutazione diverso, che analizza il fenomeno nella sua interezza. Infatti, con riferimento ai dispositivi di decodificazione che danno accesso a servizi televisivi, il giudice eurounitario ha stabilito che i *decoder* sono strumenti che consentono agli abbonati di beneficiare dei servizi di radiodiffusione codificati e che quindi non sono una merce, ma un mero strumento per godere del servizio offerto (sent. Football Association Premier League c. QC Leisure, C-403/08).

Tuttavia, tali sentenze in materia di diffusione di segnali, solo apparentemente sembrano assimilabili al caso di cui alla sentenza in commento; infatti, ad una più attenta analisi, emergono differenze evidenti: da un lato, il *download* del *software* avviene *una tantum* (non vi è quindi una diffusione continua, come quella di un segnale televisivo) e, dall'altro, il programma è accompagnato da una licenza di utilizzo perpetuo, che lo rende simile ad un bene; e quindi difficilmente potrebbe essere equiparato ad un servizio. Tali ragioni sono state condivise dalla CGEU quando ha affrontato un caso veramente assimilabile a quello di specie, ossia relativo al *download* di un *software* con la relativa licenza. Nel caso in questione, il giudice europeo ha, infatti, rilevato che non vi è alcuna differenza fra il *download* di un *software* e il suo trasferimento mediante supporto fisico come CD-ROM o DVD (cfr. sent., UsedSoft, cit.), accomunando così il *download* del *software* al trasferimento di un bene.

A ciò si aggiunga che, secondo la giurisprudenza della Corte di Giustizia, sono considerati “merce” tutti i prodotti economicamente valutabili e, come tali, atti a costituire oggetto di negozi commerciali (cfr. sentt. Commissione c. Grecia, C-65/05; Jägerskiöld, C-97/98; Commissione c. Italia, 7/68). Una definizione così ampia di “merce” ricomprende anche i *software*, in tutti i casi in cui abbiano un valore commerciale e – come nel caso di specie – possano essere oggetto di una transazione economica; ciò indipendentemente dal fatto che abbiano un supporto fisico o meno. Dello stesso avviso è l'Avvocato Generale, il quale ha rilevato che, nelle varie versioni linguistiche della Direttiva 86/653, il termine “merce” non implica mai una distinzione in base al carattere materiale o immateriale del bene. Pertanto, giacché – si è visto – i *software* (muniti di accordi di licenza) soddisfano entrambi i requisiti sopra indicati

(hanno valore commerciale e possono essere oggetto di transazione economica) sono considerati “merci” ai sensi della Direttiva 86/653 anche se privi di supporto fisico (cfr. G. Milizia, *La vendita d'occasione online di software per pc necessita del consenso del titolare del copyright?*, in *Dir. & Giust.*, 2016, 64, 13; P. Sammarco, *Software e esaurimento del diritto*, in *Dir. informatica*, 2012, 6, 1033).

Di conseguenza si è stabilito che il termine “merci” *ex art. 1, paragrafo 2*, della Direttiva 86/653, comprende sicuramente anche i *software*, pur se scaricati.

4. – Una volta stabilito ciò, il giudice europeo deve verificare se il *download* di una copia del *software* unitamente alla licenza perpetua possa essere considerato una “vendita”, sempre ai sensi dell’art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/653.

Secondo la Corte, la vendita – in generale – è definita come l’accordo con cui un soggetto cede ad altri, a fronte del pagamento di un prezzo, i propri diritti di proprietà su un bene materiale o immateriale.

Inoltre, per quanto concerne i *software*, la CGUE, in un suo precedente, ha specificato che il mero *download* del programma, *rectius*, della copia, senza il contratto di licenza è privo di qualsiasi utilità per l’utente; pertanto il *download* e la licenza di utilizzo costituiscono un tutt’uno indivisibile. Ciò determina che, ai fini della qualificazione giuridica, le due operazioni devono essere considerate nel loro complesso. Una volta appurato ciò, il giudice ha poi stabilito che l’acquirente, quando scarica una copia del *software* con il relativo contratto di licenza, a fronte del versamento di un prezzo, riceve il diritto di utilizzare tale copia per una durata illimitata e quindi si può ritenere che gli venga trasferito il diritto di proprietà della copia stessa. Queste ragioni hanno portato a ritenere che il *download* di un *software*, unitamente alla licenza perpetua, dietro pagamento di un prezzo, sia da considerarsi a tutti gli effetti una vendita (cfr. sent. UsedSoft, cit.).

Una volta appurata la questione, la CGUE si preme di verificare se tale assunto è compatibile con il dettato e gli obiettivi della Direttiva 86/653.

Nel far ciò, la Corte verifica che il dettato normativo non preveda particolari ipotesi di esclusione dell’applicazione della disciplina eurounitaria connesse ad una particolare accezione di “vendita di merci”.

Sul punto, l’art. 1, paragrafo 3, della Direttiva in questione stabilisce che “agente commerciale ai sensi della presente direttiva non può essere in particolare:

- una persona che, in qualità di organo, ha il potere di impegnare una società o associazione,
- un socio che è legalmente abilitato ad impegnare gli altri soci,
- un amministratore giudiziario, un liquidatore o un curatore di fallimento”.

Il successivo art. 2, poi, aggiunge che “La presente direttiva non si applica:

- agli agenti commerciali non retribuiti per la loro attività,

- agli agenti commerciali nella misura in cui essi operino nell’ambito delle camere di commercio o sui mercati di materie prime,
- all’organismo conosciuto sotto il nome ‘*Crown Agents for Overseas Governments and Administrations*’, quale è stato istituito nel Regno Unito in virtù della legge del 1979 relativa ai ‘*Crown Agents*’, o alle sue filiali”.

Pertanto, gli articoli prevedono ipotesi di esclusione della disciplina soltanto quando il soggetto non rientra nella nozione di “agente commerciale” (cfr. sent. Zako, cit.; v. anche A. Venezia, *Il ruolo agenti e l’efficacia delle direttive comunitarie*, in *I Contratti*, 1999, 11, 1056 ss.) e nessuna di tali ipotesi è connessa ad una particolare nozione di “vendita di merci”. Quindi, la Direttiva 86/653 non prevede alcuna ipotesi di esclusione dell’applicazione della disciplina europea che possa dipendere da tale nozione. Inoltre, come rilevato anche dall’Avvocato Generale (ai paragrafi 66 e 67 delle conclusioni), una “vendita di merci” – anche se riferita al *download* di un *software* e alla relativa licenza – non preclude che i diritti e gli obblighi posti rispettivamente in capo all’agente commerciale e al preponente siano adempiuti. Pertanto, qualsiasi interpretazione di “vendita di merci” non implica il venir meno della qualifica di “agente commerciale” con i relativi diritti.

E ciò senza considerare che l’interpretazione di “vendita di merci” data dalla CGUE è in linea con gli obiettivi della Direttiva 86/653, che – secondo la giurisprudenza eurounitaria – sono quelli di tutelare gli agenti commerciali nelle loro relazioni con i preponenti, di promuovere la sicurezza delle operazioni commerciali e di facilitare gli scambi di merci tra Stati membri, ravvicinando le relative discipline in materia di rappresentanza commerciale (cfr. sentt. Zako, cit.; Quenon K., C-338/14; Semen, C-348/07; Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04). In quest’ottica, infatti, se il *download* di un *software* unitamente alla licenza perpetua (dietro al pagamento di un prezzo) dovesse essere escluso dalla nozione di “vendita di merci”, gli obiettivi della stessa, primo fra tutti quello di tutelare gli agenti commerciali, risulterebbero compromessi. Questo perché verrebbero esclusi dalla tutela offerta dalla Direttiva 86/653 coloro i quali esercitano attività praticamente analoghe a quelle tradizionalmente svolte dagli agenti commerciali, con l’unica differenza di svolgere il loro operato mediante l’uso delle tecnologie moderne.

Il giudice eurounitario, quindi, ha ritenuto che sia perfettamente in linea con il dettato e con gli obiettivi di cui alla Direttiva 86/653 far rientrare il *download* di un *software* (con la relativa licenza perpetua), dietro pagamento di un prezzo, nella nozione di “vendita di merci”.

Pertanto, la CGUE conclude sul punto in questione stabilendo che il *download* di un *software* dietro pagamento di un prezzo, quando è accompagnato dalla concessione di una licenza (di utilizzo) perpetua, rientra nella nozione di “vendita di merci” ai sensi dell’art. 1, paragrafo 2, della Direttiva 86/653 e di conseguenza anche ai sensi del § 2(1), prima parte, delle *Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993*.

5. – Secondo la Corte di Giustizia, quindi, sembrerebbe che The Software Incubator possa essere considerata agente commerciale della Computer

Associates (con l'applicazione della relativa disciplina), in quanto il *download* del *software* con relativa licenza di utilizzo perpetua dietro al pagamento di un prezzo deve essere considerato una “vendita di merci” ai sensi della disciplina eurounitaria e di quella nazionale di recepimento.

Ancora una volta, la giurisprudenza della CGUE adatta la disciplina di diritto europeo al commercio digitale con il dichiarato scopo di non privare della tutela garantita dall'ordinamento UE quei soggetti che operano sul mercato digitale e/o mediante l'utilizzo di nuove tecnologie (in generale cfr. F. Faini, P. Stefano, *Scienza giuridica e tecnologie informatiche*, Torino, 2017).

Sul punto però va aggiunto che, come visto, la normativa inglese, ossia le *Commercial Agents (Council Directive) Regulations 1993* ha recepito quasi pedissequamente il testo della Direttiva 86/653: il § 2(1), prima parte, delle *Regulations* è sostanzialmente analogo all'art. 1, paragrafo 2, della (versione in inglese della) Direttiva. In particolare, per quanto qui rileva, nel disciplinare le caratteristiche dell'agente commerciale, per indicare l'oggetto delle operazioni che quest'ultimo deve porre in essere per il proponente, entrambe le normative utilizzano la locuzione “*the sale or the purchase of goods*”, ossia “la vendita o l'acquisto di merci”.

Altri Stati membri hanno invece scelto un approccio differente.

In Germania, ad esempio, si è scelto di implementare la disciplina della Direttiva 86/653, modificando i §§ 84 e seguenti del codice di commercio (*HGB*), relativi appunto al contratto di agenzia (P. Kindler, *La direttiva comunitaria sugli agenti commerciali: un primo bilancio nel confronto tra Italia e Germania*, in *Riv. dir. civ.*, 2002, I, 235, ss.). Secondo il § 84, 1° comma, *HGB*, è agente commerciale (anche se “*Handelsvertreter*” andrebbe meglio tradotto con “rappresentante commerciale”) colui che – in qualità di intermediario indipendente – è incaricato in maniera permanente d'intermediare negozi per un preponente (“*Unternehmer*” significa “imprenditore”, ma nel contesto del contratto di agenzia è meglio utilizzare il termine “preponente”, cfr. V. Sangiovanni, *Contratto di agenzia e nozione di “agente di commercio”. Una comparazione col diritto tedesco*, in *Giur. It.*, 2005, 10, 11) oppure di concluderli in suo nome (per una traduzione in italiano del § 84 *HGB*, cfr. F. Bortolotti, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, Padova, 2002, 826 e s.).

Il legislatore italiano, invece, contrariamente a quanto fatto da quello europeo, così come da quello inglese e tedesco, anziché definire la figura dell’“agente commerciale”, ha scelto di definire il contratto di agenzia (ciò anche perché, similmente al legislatore tedesco, ha scelto di implementare la disciplina eurounitaria emendando gli articoli del codice civile che disciplinano il contratto di agenzia). In Italia, ai sensi dell'art. 1742, comma 1, cod. civ., il “contratto di agenzia” è quel contratto con cui “una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata”.

Questo breve *excursus* è rilevante perché, come visto, la disciplina eurounitaria – e di conseguenza quella inglese, che ne è la fedele riproduzione – si riferiscono a tipologie contrattuali ben definite: “la vendita o l'acquisto di merci”, delimitando quindi l'ambito di applicazione della disciplina soltanto a quei rapporti di agenzia che hanno ad oggetto contratti di compravendita. Invece, la normativa italiana sembra essere più

estesa, in quanto si applica a tutti “i contratti” e non solo a quelli di vendita (cfr., E. Saracini e S. Toffoletto, *Il contratto di agenzia Artt. 1742-1753*, in *Commentario Cod. civ. Schlesinger*, 4a ed., Milano, 2014, 41 s.). Ancora più ampio è poi l’ambito di applicazione della disciplina tedesca, poiché il § 84, 1° comma, dell’*HGB* fa riferimento al concetto di “negozi” (“*Geschäfte*”). Le normative italiana e tedesca di attuazione della Direttiva 86/653 sembrano quindi ampliare l’ambito di applicazione delle disposizioni eurounitarie anche a quei rapporti di agenzia che hanno per oggetto la conclusione di tipi contrattuali diversi dalla compravendita. Il diritto tedesco, poi, sembra applicare la disciplina anche all’agente che è obbligato a promuovere o porre in essere negozi unilaterali (per conto del preponente).

Ciò – con riferimento alla decisione in commento – è rilevante perché, probabilmente, in diritto italiano e/o in diritto tedesco la definizione legislativa di “agente commerciale” o di “contratto di agenzia” avrebbe sicuramente ricompreso la fattispecie in questione (*download* di un *software* con relativo contratto di licenza), probabilmente anche senza la necessità di un intervento della Corte di Giustizia.

Merita, infine, una breve menzione la disciplina francese. Il legislatore d’oltralpe – al pari di quello degli altri paesi di *civil law* sopra menzionati – ha implementato la Direttiva 86/653 emendando la disciplina codicistica. Attualmente, in Francia, secondo l’art. L134-1 del *Code de commerce*, l’agente commerciale è colui che è incaricato dal preponente di negoziare o concludere “dei contratti di vendita, di acquisto, di locazione o di fornitura di servizi” (in originale: “*des contrats de vente, d’achat, de location ou de prestation de services*”). È interessante notare come la disciplina francese circoscriva l’applicazione della normativa soltanto ad alcune tipologie di contratti espressamente indicati. L’approccio è simile a quello della Direttiva 86/653 e a quello inglese; tuttavia, mentre la disciplina inglese (e il dettato della Direttiva) si limitano ad indicare i contratti di compravendita, il *Code de commerce* aggiunge altre tipologie contrattuali (locazione e fornitura di servizi). Ciò colloca l’ordinamento francese a metà fra quello inglese, che limita la disciplina ai soli contratti di compravendita, e quelli italiano e tedesco, che applicano la disciplina eurounitaria indipendentemente dalla tipologia contrattuale. A ciò si aggiunga che la giurisprudenza francese ha sempre avuto un approccio restrittivo nell’applicare le tutele previste per gli agenti di commercio; approccio che, tra l’altro, relativamente ad un caso riguardante la possibilità dell’agente di negoziare le condizioni contrattuali, è già stato considerato incompatibile con il diritto dell’Unione europea (cfr. sent. Trendsetteuse SARL, cit.).

Matteo Patrone
Dip.to di Giurisprudenza
Università di Genova
matteo.patrone@unige.it