

SPAGNA. Il contratto di Distribuzione

Ambito legislativo.

Il contratto di distribuzione in Spagna non è oggetto di una espressa regolamentazione legislativa. In conseguenza, è stata la giurisprudenza a definire i diversi aspetti che riguardano questo contratto di carattere commerciale, e fra questi aspetti, alcuni dei più elaborati per i Tribunali spagnoli sono stati il patto di esclusiva e l'indennità di fine rapporto.

Le uniche norme dove viene parzialmente regolato il rapporto di distribuzione sono queste:

1. Regolamento (UE) N. 330/2010 su esenzione di categorie di accordi verticali e pratiche concordate. Si tratta di una norma limitata all'ambito della concorrenza nel mercato della UE.
2. Analogicamente si applica la Legge sull'Agenzia.
3. Legge specifica per i concessionari di automobili e veicoli industriali. Questa è una norma recente, emanata per proteggere i concessionari spagnoli dalle risoluzioni di rapporto che stanno imponendo i grandi fabbricanti automobilistici per lo scarso volume di vendita di tali concessionari. La norma vuole caricare i fabbricanti con importanti indennità di fine rapporto.
4. Disegno di Legge del Contratto di Distribuzione non ancora entrato nel dibattito della Camera dei Deputati. Presenta il Distributore come parte debole del rapporto e segue la linea di stabilire indennità importanti in caso di risoluzione del rapporto su iniziativa del Preponente.

In Spagna si è vista da tempo la necessità di regolare il rapporto di Distribuzione e la filosofia delle future norme sarà questa:

- Il tessuto economico è composto principalmente da piccole e medie imprese.
- Lo schema si basa sulla fabbricazione in altri paesi e la distribuzione tramite queste piccole e medie imprese iberiche.
- Le legislazioni tenderanno a proteggere il Distributore, come parte debole del rapporto con il Preponente.
- I regimi futuri risponderanno molto probabilmente agli schemi che si illustrano nelle pagine successive.

Forma del contratto.

Molte aziende italiane tendono a contrattare i distributori a mezzo fax o mail e senza imporre delle condizioni specifiche. A nostro avviso questa prassi attuale è molto pericolosa poiché i Tribunali spagnoli stanno riconoscendo importanti indennità in favore dei distributori quando il fornitore recede dal contratto unilateralmente e può usufruire diretta o indirettamente della clientela dell'ex-Distributore.

Concetto di Distributore.

Conviene analizzare brevemente determinati istituti per capire quale tipo di partner abbiamo in Spagna.

1. **Rivenditore:** è colui che compra e rivende, semplicemente.
Attenzione perché un semplice rivenditore può trasformarsi facilmente in un Distributore, all'insaputa del Preponente, quando va oltre a questo schema semplice.
2. **Distributore:** è colui che si obbliga a:
 - a) Commercializzare in maniera stabile e duratura.
 - b) Prodotti o servizi.
 - c) In una zona determinata.
 - d) Sia direttamente che attraverso la propria rete.
 - e) Rispettando le istruzioni pattuite.
 - f) Prestando eventualmente assistenza tecnica.
3. **Concessionario:** è colui che mette i propri locali a disposizione del Preponente, per commercializzare in esclusiva prodotti o servizi in una zona geografica determinata, sotto le direttive e supervisione di tale Preponente. Si applica un regime identico al Distributore tranne il regime speciale dei concessionari di automobili e veicoli industriali.

ASPETTI BASILARI DA REGOLARE SPECIFICAMENTE NEL CONTRATTO.

Ambito geografico.

La Spagna è un territorio che normalmente non si riesce a coprire con un solo Distributore. È importante valutare quale è il numero di distributori del quale ha bisogno il Preponente. A tale fine, è importante conoscere la forza vendita reale del Distributore, siano venditori con contratto di lavoro, siano agenti.

L'esclusiva.

Può conferirsi anche verbalmente, ma il regime di indennità per risoluzione unilaterale del Preponente ci porta a concludere che é fondamentale regolare l'esclusiva per iscritto, sulla base di concreti adempimenti a carico del Distributore. Se non si stabilisce chiaramente l'ambito geografico dell'esclusiva, verrà automaticamente riferita all'ambito geografico più ampio possibile. Le eccezioni all'esclusiva dovranno specificarsi chiaramente nel contratto. Questo significa che con un contratto verbale, l'esclusiva per il Distributore sarà totale.

Rischio Finanziario concesso al Distributore

É importante controllare annualmente il Bilancio del Distributore e stabilire il rischio concesso. Le azioni più importanti per il recupero del credito si intraprendono contro i distributori.

Conviene stabilire parametri ragionevoli per determinare oggettivamente il livello di stock, ai fini di evitare eccessive giacenze che potrebbero ritornare al Preponente dopo anni.

Previsioni di mercato.

Conviene determinare annualmente il volume di acquisto a carico del Distributore e, in mancanza di accordo, stabilire nel contratto che:

- a) Si adatterà al volume globale del Preponente
oppure
- b) Si determinerà via Perizia o Arbitra

Stabilire anche che il Preponente potrà non servire se il Distributore ordina più del volume usuale di acquisto per l'epoca dell'anno o stagione

Business Plan.

Sarà un elemento importante di aggancio per evidenziare inadempimenti del Distributore.

Sarà conveniente definire gli investimenti di entrambe le parti e il termine di ammortamento previsto.

Inoltre, é consigliabile Introdurre la Redditività prevedibile, tanto per il Preponente come per il Distributore.

É ragionevole richiedere al Distributore di gestire una specifica contabilità e documentazione relativa al rapporto, in modo tale che il Preponente possa consultarla periodicamente

Gamma di prodotti.

Il Preponente dovrà dare preavviso per modifica nella gamma di prodotti.
Altrettanto in caso di discontinuità nella fabbricazione di un prodotto.

Prezzi e condizioni generali di vendita.

Le condizioni di vendita danno sicurezza ad un rapporto nel quale si applicherà in molti casi la Legge del Distributore.

Il Preponente potrà modificare i prezzi dando un congruo preavviso.

Il Distributore potrà stabilire liberamente i prezzi di vendita ai propri clienti, tranne che il livello di prezzi possa danneggiare l'immagine del prodotto o del Preponente.

Il Preponente potrà stabilire un prezzo massimo di vendita o fare una semplice raccomandazione sui prezzi.

Linee guida e norme imperative.

Il contratto é infatti la sede dove stabilire tali linee e norme poiché dopo non potranno più introdursi unilateralmente. Per esempio,

- a) Obbligatorietà e frequenza delle visite personali al cliente
- b) Pubblicità. Il Distributore la organizza d'accordo con il proprio criterio, tranne grave danno per il Preponente
- c) Non potrà il Preponente imporre la partecipazione in iniziative commerciali, fiere..., potrà solo consigliare.
- d) Quelle che il Preponente desidera inserire nel contratto, in modo tale di chiarire a priori quali saranno le esigenze

Cessione contratto / nomina di agenti del contratto.

Il Distributore potrà nominare liberamente i propri agenti

In mancanza di clausola specifica il Distributore, il Disegno di legge permette al Distributore di cedere il contratto, anche senza l'assenso del Preponente, qualora l'azienda cessionaria garantisca mezzi e risorse simili a quelle del Distributore cedente

Terminazione del contratto.

La parte che desidera risolvere il rapporto dovrà concedere un congruo preavviso. Se fosse il Preponente dovrà permettere al Distributore di ammortizzare investimenti, altrimenti sarà tenuto a pagare un'indennità comprensiva dei seguenti concetti:

Delegazione Spagna

C/Tuset 10 – 1° (08006 – Barcellona)

Tel +34 932 387 270 - Fax +34 932 188 860



- Spese assunte dal Distributore per indicazione del Preponente.
- Indennità dei dipendenti che deva licenziare il Distributore.
- Investimenti specifici del Distributore per lo svolgimento dell'attività.
- Magazzino e materiale pubblicitario

Indennità di clientela nella Distribuzione.

I tribunali stanno condannando il Preponente a pagare l'indennità quando il Distributore dimostra di aver procurato nuovi clienti che comporteranno sostanziali vantaggi derivanti dalla attività anteriore del Distributore. Cioè, si tratterebbe della figura giuridica dell'arricchimento ottenuto mediante fatto ingiusto. Conviene fare attenzione al fatto che, davanti a questa possibilità di ottenere un'indennità, l'attuale atteggiamento dei distributori è iniziare a non pagare fatture quando si accorgono che qualcosa "non va bene", cioè, quando vedono vicino il recesso. Così, considerano che stanno compensando l'importo delle fatture impagate al fabbricante con l'indennità a loro dovuta, teoricamente.

Attualmente si accetta dai Tribunali 1 anno di margine lordo del Distributore sulla media degli ultimi 5. Il Disegno di Legge parla di 2 anni di margine lordo, sempre che il Preponente possa approfittare della clientela generata dal Distributore.