

International Tools



Pubblicazione mensile in formato elettronico – Anno II, N°3 Settembre 2003

Direttore Responsabile: Massimo Mariotti • Redazione a cura dello Studio Di Meo, via D. Turazza 48/b - 35128 Padova • Progetto grafico e impaginazione Itaca Comunicazione s.r.l., Milano • Redattore: Antonio Di Meo • Hanno collaborato a questo numero: Alessandro Albicini, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Michela Orlando, Massimo Sirri e Riccardo Zavatta • Edizioni: Assoservizi SpA, 20122 Milano - via Chiaravalle 8 • Abbonamento 2003: euro 185 + IVA per Aziende Associate ad Assolombarda - euro 221 + IVA per Aziende non Associate • Spedizione per e-mail.

Contrattualistica internazionale

Lo scioglimento dei contratti di concessione di vendita con distributori belgi

La legge belga nei contratti di concessione di vendita

Esistono alcuni paesi in cui il contratto di concessione di vendita è caratterizzato da una disciplina che garantisce particolari tutele al distributore... **(segue a pag. II)**

Finanza e pagamenti internazionali

Caso di studio: pag.VII

In un credito all'importazione relativo a merce proveniente dal Perù e viaggiante via mare in celle frigorifere, possiamo rifiutare l'addebito dell'importo in caso di merce avariata?

Il credito documentario all'importazione

Il credito documentario come mezzo di pagamento di una importazione

L'importatore che, per l'acquisto di merci o la presentazione di determinati servizi dall'estero, definisce un pagamento a mezzo credito documentario... **(segue a pag. IV)**

Logistica e trasporti internazionali

Caso di studio: pag.X

A fronte di perdita, durante il trasporto marittimo, di merce altamente tossica e infiammabile, dobbiamo rassegnarci agli esigui risarcimenti offerti dalla Compagnia, secondo i parametri fissati dalla Convenzione di Bruxelles?

La Lettera di vettura marittima: la non - negotiable Waybill e la trasferibilità delle Polizze di carico normali

Le caratteristiche e i vantaggi della "non - negotiable Waybill"

La lettera di vettura marittima è un documento conosciuto per lo più con altri nomi, come *Express bill of lading*... **(segue a pag. VIII)**

Dogana e documenti per l'import/export

Caso di studio: pag.XIV

Quali sono i documenti necessari per vincere le presunzioni di acquisto e di cessione, nei casi di movimenti di beni a titolo non traslativo?

I Certificati preferenziali

Le zone di libero scambio

Nell'ambito degli accordi commerciali che l'Unione Europea ha stipulato nel corso degli anni con il resto del mondo, quelli che prevedono la creazione di **zone di libero scambio** sono anche quelli di maggiore interesse e di più immediato beneficio per gli operatori... **(segue a pag. XII)**

Contrattualistica Internazionale

Lo scioglimento dei contratti di concessione di vendita con distributori belgi

La legge belga nei contratti di concessione di vendita

Esistono alcuni paesi in cui il contratto di concessione di vendita è caratterizzato da una disciplina che garantisce particolari tutele al distributore e, in Europa, il Belgio è sicuramente un caso paradigmatico per il notevole favore accordato dalla legge al distributore in fase “terminale” del rapporto.

La legge belga del 27 luglio 1961 (come modificata dalla legge 13 Aprile 1971), si applica nelle seguenti **ipotesi**:

- a) quando la concessione di vendita è affidata in **esclusiva** al distributore (si noti che l' esclusiva è la soluzione di gran lunga prescelta quando un fabbricante voglia avere un solo intermediario commerciale “di riferimento” in un dato paese);
- b) quando il distributore sia il tramite attraverso il quale vengono commercializzati quasi tutti i prodotti contrattuali del fabbricante nel territorio assegnato, “di fatto”, al distributore stesso: in questo caso, benchè le parti non abbiano previsto contrattualmente l' esclusiva, assume rilievo il fatto che il concessionario è divenuto una figura “centrale” ai fini della rivendita dei prodotti fabbricati dal concedente/fabbricante nella zona in cui il concessionario stesso opera;
- c) quando il contratto pone a carico del concessionario **obblighi commerciali particolarmente gravosi e stringenti** (ad es., quello di acquistare i prodotti contrattuali soltanto dal concedente, di non trattare merci che siano in diretta concorrenza con tali prodotti, etc.) e tali da comportare una sorta di “sudditanza” economico-commerciale del distributore nei confronti del fabbricante; anche in questo caso, come si è visto nel punto precedente, la legge belga si focalizza sull' impatto che l' esecuzione dell' accordo ha sull' organizzazione imprenditoriale del distributore e sui rapporti di forza tra le parti.

Ad un' impostazione di questo tipo risulta estraneo lo scenario operativo – cui si è normalmente abituati – del fabbricante (concedente) e del concessionario come due imprenditori che, pur collaborando (anche piuttosto strettamente in certi casi), restano reciprocamente del tutto autonomi nell' ambito della rispettiva sfera operativa.

La legge belga pare non considerare tale netta autonomia tra i contraenti, i quali vengono considerati come i componenti di un' unica “entità” distributiva caratterizzata da una struttura verticale che ha al suo vertice il fabbricante; il risultato finale è che il concessionario viene accostato ad una figura di rivenditore in qualche misura “sottoposto” al concedente “padre-padrone”.

Per inciso, tale concezione dei rapporti fabbricante - concessionario si rivela piuttosto “datata”, se soltanto si pensa alla “forza” contrattuale e commerciale che molti gruppi della c.d. “grande distribuzione” hanno assunto e che molto spesso consente a questi ultimi di “dettare le condizioni” ai fabbricanti.

In ogni caso, i criteri recepiti dalla legge belga che abbiamo appena descritto comportano, quale corollario quasi inevitabile secondo la logica adottata da tale normativa, la necessità di proteggere e di favorire il concessionario nel momento in cui viene meno la “struttura” distributiva del quale egli faceva parte in condizioni di (presunta) inferiorità rispetto al fabbricante (concedente).

Il preavviso e l'indennità per lo scioglimento del contratto di concessione di vendita

L' **intento della legge belga** è quello di prevenire il pregiudizio economico che il distributore subirebbe in conseguenza dello scioglimento del contratto di concessione di vendita dovuto ad una decisione “improvvisa” o ingiustificata da parte del fabbricante.

Le regole salienti della normativa belga possono essere così sintetizzate:

- a) il contratto di concessione di vendita a tempo indeterminato può essere risolto soltanto nel rispetto di un “**ragionevole preavviso**” (art. 2, comma 1°, L. 27.7.1961), la cui funzione è quella di consentire al distributore di “preparare il terreno” in vista della cessazione del rapporto commerciale;
- b) in alternativa al preavviso deve essere versata al concessionario una “**giusta indennità**” (art. 2, comma 1°, L. 27.7.1961), la quale, evidentemente, è destinata a remunerare il danno (comprensivo del mancato guadagno) subito dal concessionario per non aver potuto fruire del preavviso;

c) inoltre, deve essere, comunque, versata al concessionario un' "**ulteriore indennità**", determinata sulla base dei seguenti criteri:

- 1) la clientela e l' avviamento procurati al concedente dal distributore;
- 2) le spese sostenute dallo stesso distributore durante il periodo in cui il contratto ha avuto esecuzione, sempre ch  tali spese abbiano, comunque, procurato un beneficio al concedente anche dopo la cessazione del rapporto (possono rientrarvi, quindi, ad esempio, gli investimenti promozionali e di lancio commerciale dei prodotti contrattuali);
- 3) le somme che il distributore dovr  pagare ai dipendenti per il loro licenziamento come diretta conseguenza dello scioglimento del contratto di concessione di vendita.

Le indennit  non sono dovute al concessionario qualora il contratto sia stato risolto dal concedente a causa di una "faute grave" del concessionario (si tratta in sostanza del "grave inadempimento" conosciuto dal codice civile italiano). In concreto, la quantificazione delle indennit  e della durata del preavviso possono essere rimesse all' accordo delle parti, mentre, se manca tale intesa, devono essere stabilite secondo equit  (art. 2, comma 2  e art. 3, comma 2 , L. 27.7.1961); si tenga presente che tale ultimo criterio  , per sua natura, molto elastico e che, visti i fini di tutela del concessionario della legge in esame, l' equit  viene normalmente interpretata in senso favorevole al concessionario.

La legge applicabile

Va, infine, menzionata un' importante avvertenza: prevedere che il contratto di distribuzione sia disciplinato dalla legge italiana non   una precauzione sufficiente per evitare l' applicabilit , a favore del concessionario, della succitata normativa belga.

L' art. 4 della L. 27.7.1961, infatti, prevede, al primo comma, che il distributore belga potr  sempre e comunque (quindi anche in caso di diversa previsione contrattuale) rivolgersi all' autorit  giudiziaria del suo paese per essere tutelato nel suo rapporto con il fabbricante straniero.

La stessa disposizione aggiunge poi (al secondo comma) che il giudice belga, una volta adito dal concedente straniero,   tenuto a risolvere la controversia applicando esclusivamente la propria legge nazionale.

Come precisato, tali norme sono inderogabili e sembrerebbero porre nel nulla (sempre nel caso in cui sia il concessionario belga a rivolgersi al giudice di "casa sua") qualsiasi diversa clausola che preveda come legge applicabile una normativa diversa da quella belga.

I suggerimenti pratico - operativi

1. non dare mai per "scontato" che sia sufficiente prevedere che il contratto di concessione di vendita sia assoggettato alla legge italiana per evitare l' applicazione della legge belga;
2. tener conto che la disciplina belga sui contratti di concessione di vendita si basa su un presupposto diverso da quello esistente in Italia: fabbricante (cedente) e concessionario, pur essendo autonomi nella rispettiva sfera operativa, sembrano essere considerati come un "unica" entit  distributiva.

Alessandro Albicini