

Il contratto di distribuzione e/o franchising in Spagna

Posted by Sara Martucciello on 31 March 2014 at 12:00 AM

Il contratto di distribuzione in Spagna manca di una precisa previsione normativa, si tratta infatti di un contratto atipico.

Qualora fosse soggetto alla legislazione spagnola e si trattasse di un contratto per adesione, in linea di principio si applicherebbe la Ley n.71/1998 il che potrebbe condurre alla nullità delle clausole generali di contratto se contrarie alla buona fede e se determinato un disequilibrio importante nei diritti e nelle obbligazioni tra le parti.

Il contratto di franchising è invece parzialmente atipico, essendo disciplinato oltre che dal Regolamento CE del 22/12/1999, dall'art.62 della Ley.n.7/1996 de Ordenacion del Comercio Minorista e dal Real Decreto 2485/1998 che sviluppa il citato art. 62.

Si tratta di una normativa incompleta e frammentaria che si limita ad una definizione sui generis del contratto e ad adempimenti di carattere amministrativo.

La Cassazione Spagnola (STS 17/05/1999) ha definito il concessionario-distributore come il commerciante indipendente che pone la propria azienda al servizio di un'altra azienda, per assicurare in esclusiva in un territorio e sotto il controllo del concedente la commercializzazione in nome e per conto proprio di prodotti di marca, la cui rivendita viene autorizzata a determinate condizioni.

La Cassazione (STS 27/09/1996) ritiene poi che il franchisee (franquiciado) sia un imprenditore cui il franchisor (franquiciador) cede l'utilizzazione delle conoscenze tecniche e dei diritti immateriali su cui si basa il successo dell'azienda, per la fabbricazione di un prodotto o per la commercializzazione omogenea di un bene o servizio, con il marchio, i simboli e l'assistenza tecnica permanente del franchisor e con una controprestazione costituita dal pagamento di una quota d'ingresso e di un canone periodico che si stabilisce in funzione delle vendite.

Inoltre l'art.62 della Ley.n.7 definisce il franchising come *"il contratto per il quale un'impresa denominata franquiciadora cede ad altra, denominata franquiciada il diritto all'utilizzazione di un sistema proprio di commercializzazione di prodotti o servizi"*.

In base al principio comunitario di eguaglianza di trattamento, in Spagna non possono essere richieste licenze o autorizzazioni amministrative per la distribuzione di prodotti provenienti da altro paese CE, che non siano previste per i prodotti nazionali.

Il distributore situato in territorio spagnolo, con la commercializzazione dei prodotti e/o servizi, pone in essere operazioni rilevanti ai fini IVA con conseguente obbligo di apertura di una partita IVA.

IL contratto di distribuzione non richiede invece la forma scritta né ad substantiam né ad probationem tuttavia se ne consiglia la formalizzazione per iscritto trattandosi di un contratto atipico, la cui regolamentazione è affidata all'autonomia delle parti.

Il contratto di franchising richiede invece la forma scritta ai fini della sua registrazione in un registro speciale, il Real Decreto n.2458/1998 autorizza le Comunità Autonome (Regioni) alla tenuta di un registro dei franchisor che operano in ciascuna Comunità e stabilisce la creazione di un registro Nazionale in cui vengono registrati i franchisor che operano in più di una Comunità.

L'art. 62.3 richiede poi che il franchisor consegni al futuro franchisee per iscritto e con venti giorni di anticipo rispetto alla sottoscrizione del contratto o al pagamento di qualsiasi importo le informazioni necessarie, le conseguenze e le implicazioni del rapporto, affinché il futuro franchisee possa decidere la propria incorporazione nella rete del franchising.

Quando alle formalità da adottare, nel caso di contratto che prevede la costituzione di un consignment stock, laddove si trattasse ad esempio di macchinari ci si potrebbe garantire con una clausola di riservato dominio, una clausola che in Spagna, se registrata nel "Registro de venta a plazos de Bienes Muebles", garantisce l'opportunità nei confronti di terzi.

Non esiste una normativa che disciplini in modo specifico gli obblighi del distributore e/o franchisee, a riguardo sussiste un'ampia autonomia delle parti fatto salvo quanto detto con riferimento all'obbligo d'informazione del franchisor e alla Ley n. 7/1998 che vieta le clausole generali di contratto che determinano un disequilibrio importante nei diritti e nelle obbligazioni tra le parti.

Sara Martucciello

Avvocato