

# **EXPORT SETTORE VINICOLO: I PRINCIPALI CONTRATTI**

25 Maggio 2021

Avv. M. Giuri & Avv. S. Linopanti

## *I contratti internazionali*

---

### **CONTRATTO INTERNAZIONALE**



**E' internazionale il contratto che presenta uno o più elementi di estraneità rispetto ad un determinato ordinamento**

## **I contratti internazionali**

### **NECESSITA' DI REGOLAMENTAZIONE**

Molti operatori del commercio ritengono erroneamente che, non regolando in forma scritta i propri rapporti con le controparti, evitino di assumere vincoli ed obblighi.

- 1) in tale modo viene confusa l'esistenza di un contratto, con la forma (scritta od orale) che ne esprime i contenuti.
- 2) Nonostante in generale, per i contratti commerciali, viga il principio di libertà delle forme, è sempre opportuno che i termini, le condizioni ed i contenuti di ogni accordo vengano formalizzati nel documento contrattuale.

## **I contratti internazionali**

### **Il testo contrattuale dovrà:**

- essere completo e dettagliato;
- essere chiaro e di semplice comprensione;
- essere il più possibile organico e coerente, in modo da evitare sovrapposizioni e contraddizioni tra le proprie clausole;
- essere equo, ossia deve dettare una disciplina che contemperi le esigenze delle parti, senza palesi diversità di trattamento in termini di obblighi e responsabilità;
- non essere in contrasto con le norme della legge applicabile al contratto e con le norme di applicazione necessaria.

## ***I contratti internazionali***

---

**Ciò che comunemente accade alla aziende del vino:**

- ordini “spot” provenienti da clienti esteri
  
- ordini effettuati nell'ambito di rapporti di durata (contratti di concessione di vendita – altrimenti detti di distribuzione, contratti di agenzia)

## ***I contratti internazionali***

---

### **Ordini “spot”**

- **valutazione relativa all'importo dell'ordine**
- **verifica preventiva sulla controparte (è società conosciuta nel mondo del vino? È già nota come “cattivo pagatore”?)**
- **contatto con la società estera che ha effettuato l'ordine – ove possibile richiedere il pagamento anticipato (anche di una sola parte della fornitura)**

## ***I contratti internazionali***

---

### **Rapporti di durata**

**Nel caso in cui l'ordine provenga da un cliente o da un importatore/distributore con cui l'azienda ha rapporti di durata, il suggerimento è sempre quello di formalizzare la relazione commerciale attraverso la sottoscrizione di un contratto**

**N.B. Non sottoscrivere contratti non significa non avere vincoli!!!**

## ***I contratti internazionali***

### **MODELLI CONTRATTUALI PIU' DIFFUSI**

La distribuzione all'estero avviene principalmente attraverso soggetti stabiliti all'estero che organizzano stabilmente la distribuzione servendosi di una struttura propria. E' possibile distinguere tra:

- 1) **Intermediari in senso stretto** (agenti, procacciatori ecc.), ossia soggetti che promuovono la conclusione di contratti in cambio di una provvigione
- 2) **Intermediari-rivenditori** (importatori) che operano come acquirenti-rivenditori, remunerati da un margine

## ***I contratti internazionali***

---

### **MODELLI CONTRATTUALI PIU' DIFFUSI**



- **Contratto di concessione di vendita (distribuzione)**
- **Contratto di agenzia**
- **“Terms and conditions” apposte direttamente su ciascun singolo ordine (laddove non sia opportuno strutturare un vero e proprio contratto)**



---

---

## **IL CONTRATTO DI AGENZIA**

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

Tra i vari intermediari in senso stretto, l'agente di commercio è certamente il più diffuso

Sulla base di tale schema contrattuale una parte, l'agente di commercio, assume stabilmente per conto dell'altra, detta preponente, l'incarico di promuovere la conclusione di negozi dietro corresponsione di una provvigione, costituita di norma da una parte del fatturato derivante dai negozi promossi.

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

---

### **Vantaggi:**

- consente alla Società di mantenere il controllo sulla clientela del territorio – la vendita infatti è diretta
- Consente alla Società di avere più visibilità nel mercato estero

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

---

### *Svantaggi*

- La Società dovrà farsi carico di tutte le questioni legate all'export, quali dogana e logistica;
- La Società si assume il rischio di insolvenza dei Clienti;
- Indennità di fine rapporto (in alcuni casi molto elevate – v. normative UE inderogabile).

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

La regolamentazione precisa e puntuale del rapporto è la prima azione efficace per ridurre le ipotesi di controversia.

Quali sono, quindi, le clausole che suggeriamo di inserire nel contratto di agenzia internazionale?

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

---

### CHECK LIST:

#### 1) Oggetto del contratto:

- promozione e vendita di tutti i prodotti o solo di alcuni selezionati dalla preponente?
- rispetto delle indicazioni fornite dalla preponente per la promozione dei prodotti (es. uso marchi)
- Eventuali delimitazioni di clientela

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

---

### CHECK LIST:

- 2) **Esclusiva:** Non è scontata e deve essere espressamente prevista (a favore di una o di entrambe le parti)
- 3) **Territorio contrattuale**
- 4) **Doveri dell'agente:** Obiettivi di vendita?
- 5) **Trattamento provvigionale:** Sul fatturato Sull'incassato?) + esclusione rimborso spese

## IL CONTRATTO DI AGENZIA

---

### CHECK LIST:

- 6) **Durata del contratto:** a tempo det o indet?
- 7) **Motivi di risoluzione:** elenco dei motivi che consentono alle parti la risoluzione immediata del rapporto + l'eventuale risarcimento del danno
- 8) **Lingua del contratto:** stabilire anche il criterio di prevalenza in caso di contratto bi-lingua
- 9) **Diritto applicabile e foro competente**
- 10) **Force Majeure e Hardship clauses?**



## **IL PROCACCIATORE D'AFFARI**

## IL PROCACCIATORE D'AFFARI

---

Il procacciatore d'affari è un soggetto – di norma persona fisica - incaricato da un preponente di promuovere la conclusione di uno o più affari specifici, per un determinato periodo di tempo.

**Contratto atipico** (di creazione giurisprudenziale)  
che comporta molti meno oneri per le ditte preponenti... ma ATTENZIONE!

---

## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**



## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**

---

Il contratto di concessione di vendita (o di distribuzione) costituisce uno **strumento particolarmente adatto per l'organizzazione della distribuzione sui mercati esteri**

Si tratta del contratto attraverso cui il produttore (o fornitore) si obbliga a fornire i propri prodotti ad un soggetto (concessionario/distributore) che si obbliga a sua volta ad acquistarli e a promuoverne la vendita su un determinato territorio.

## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**

---

### **VANTAGGI:**

- Il Distributore acquista i prodotti in proprio e, quindi, sostiene rischi e costi connessi alla gestione del magazzino (stock)
- Il Distributore si accolla il rischio di insolvenza dei clienti finali
- Nessuna indennità di fine rapporto (se regolamentato)

## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**

---

### **SVANTAGGI**

- Minore/assente controllo sui clienti finali
- Minore visibilità del marchio della Società sul territorio estero
- Rischio di indennità di fine rapporto in assenza di regolamentazione

## IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE

---

### Situazione frequente:

*Rapporti di durata con clienti che, in maniera stabile, continuativa e (in molti casi) anche in esclusiva, acquistano e rivendono prodotti su un territorio estero senza un contratto che ne regolamenti diritti e obblighi.*

QUALI CONSEGUENZE?

## IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE

---

### Aspetti problematici:

- DIVERSI SISTEMI GIURIDICI – **DIVERSE LEGGI!**
- DIVERSE CONSUETUDINI – SOPRATTUTTO CON PARTNER EXTRA UE (CINA, PAESI ARABI ECC)
- CHE SUCCEDA SE IL DISTRIBUTORE SMETTE DI PAGARE?
- QUALE SARA' LA LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO?
- QUALE SARA' IL GIUDICE COMPETENTE A DECIDERE UN'EVENTUALE CONTROVERSIA?
- CHE SUCCEDA IN CASO DI EVENTO DI FORZA MAGGIORE?

## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**

### **Cosa è necessario fare?**

**Regolamentare il rapporto in maniera precisa e puntuale, in modo tale da:**

- evitare lacune nella disciplina del rapporto;
- evitare o comunque ridurre al minimo la possibilità di insorgenza di controversie legate all'interpretazione del testo contrattuale;
- evitare sorprese, soprattutto in fase di risoluzione del rapporto

## **IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE**

---

**Quali sono, quindi, le clausole che  
suggeriamo di inserire nel contratto di  
concessione di vendita (o distribuzione)  
internazionale?**

## IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE

---

### CHECK LIST:

- 1) **Oggetto del contratto:** indicazione esatta dei prodotti contrattuali e delle eventuali esclusioni)
- 2) **Territorio contrattuale**
- 3) **Esclusiva:** prevista o no? Previsione di eventuali esclusioni (es. Clienti serviti direttamente)
- 4) **Obblighi delle parti:** dettagliare gli obblighi di entrambe le parti in maniera analitica
- 5) **Autorizzazione o meno alla sub-distribuzione**

## IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE

---

### CHECK LIST:

- 6) **Durata e meccanismi di rinnovo tacito**
- 7) **Regolamentazione delle attività promozionali:** compartecipazione alle spese?
- 8) **Target di acquisto e di rivendita:** fissare obiettivi minimi – in termini di “orders”, “shipment” o “depletion”?
- 9) **Marchi:** Regolamentazione puntualmente dell'uso dei marchi di proprietà del produttore/fornitore (in alcuni paesi MOLTA ATTENZIONE! Es. Cina)

## IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA O DISTRIBUZIONE

---

### CHECK LIST:

- 10) **Cause di risoluzione:** elenco inadempimenti che comportano la risoluzione ed eventuali penali
- 11) **Indennità di fine rapporto:** escluderle, soprattutto se il contratto non è soggetto a legge italiana
- 12) **Conseguenze in caso di risoluzione:** gestione dello stock, uso marchi ecc.
- 13) **Legge applicabile e foro competente:** (eventuale con clausola arbitrale)
- 14) **Force Majeure e Hardship clauses?**