



**I contratti di agenzia e distribuzione:
vecchi e nuovi orientamenti nei mercati mondiali**
Focus: GCC, Paesi ex sovietici, Africa sub-sahariana e ASEAN

Studio Rödl & Partner
Avv. Eugenio Bettella
Avv. Barbara Cavallin

3 ottobre 2017

Assolombarda - Confindustria Milano Monza e Brianza

Sommario

01

La Guida... in cifre

02

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

03

Focus: GCC, Paesi ex sovietici, Africa sub-sahariana e ASEAN

Sommario

01

La Guida... in cifre

02

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

03

Focus: GCC, Paesi ex sovietici, Africa sub-sahariana e ASEAN

La Guida... in cifre

49 Giurisdizioni
esaminate



18 Sedi confindustriali appartenenti al Club dei 15, coautore della Guida ai Contratti di Agenzia



34 tra Desk ed uffici Rödl & Partner nel mondo, oltre **20** *partner firms* coinvolte nel progetto



2008-2018: **10** anni di agenzia internazionale

La Guida... in cifre

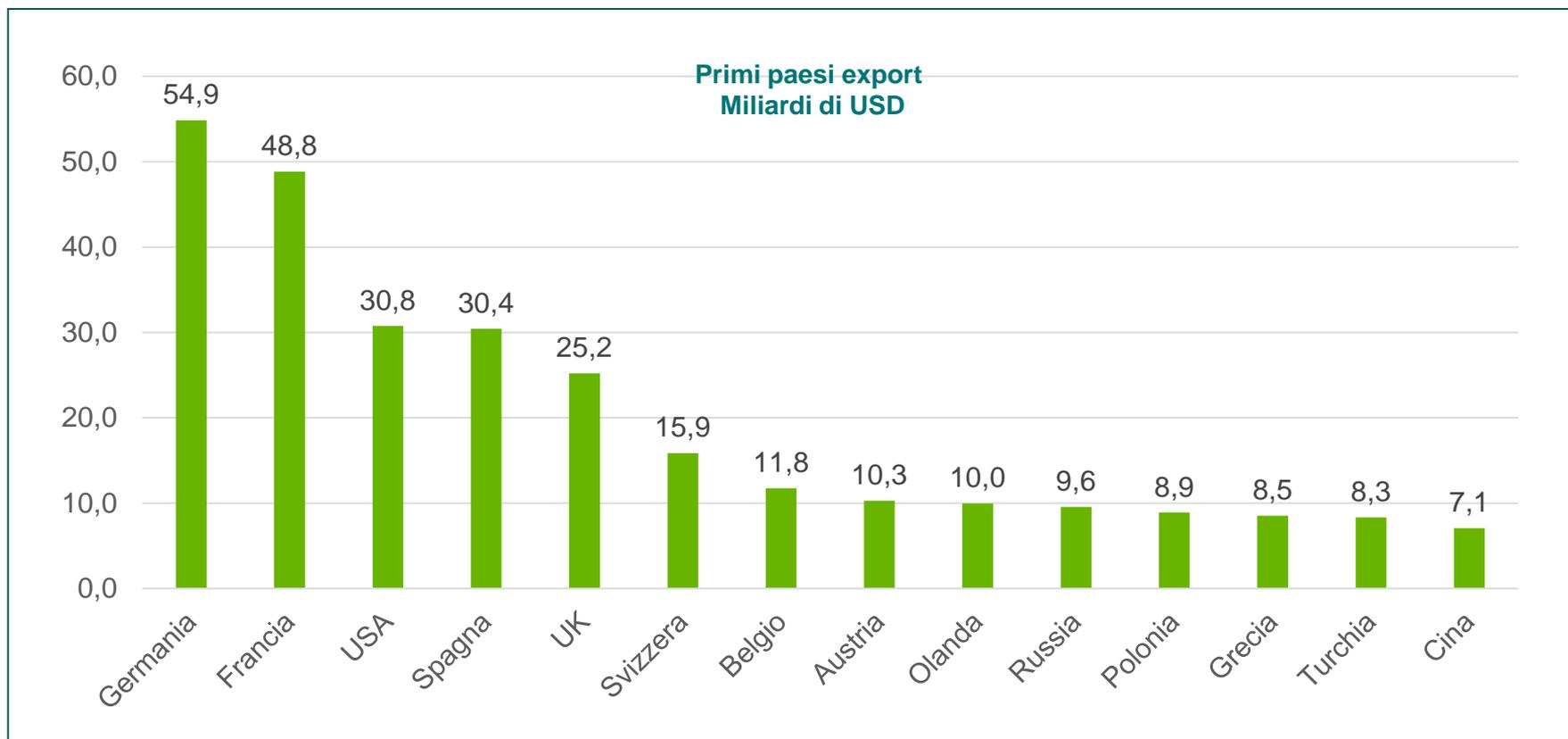
Geografia dell'Export italiano - Top 14

2006	2016
1. Germania	1. Germania
2. Francia	2. Francia
3. USA	3. USA
4. Spagna	4. UK ↑
5. UK	5. Spagna ↓
6. Svizzera	6. Svizzera
7. Belgio	7. Belgio
8. Austria	8. Polonia ↑
9. Olanda	9. Cina ↑
10. Russia	10. Olanda ↓
11. Polonia	11. Turchia ↑
12. Grecia	12. Austria ↓
13. Turchia	13. Russia ↓
14. Cina	14. Romania ↑

La Guida... in cifre

Geografia dell'Export italiano

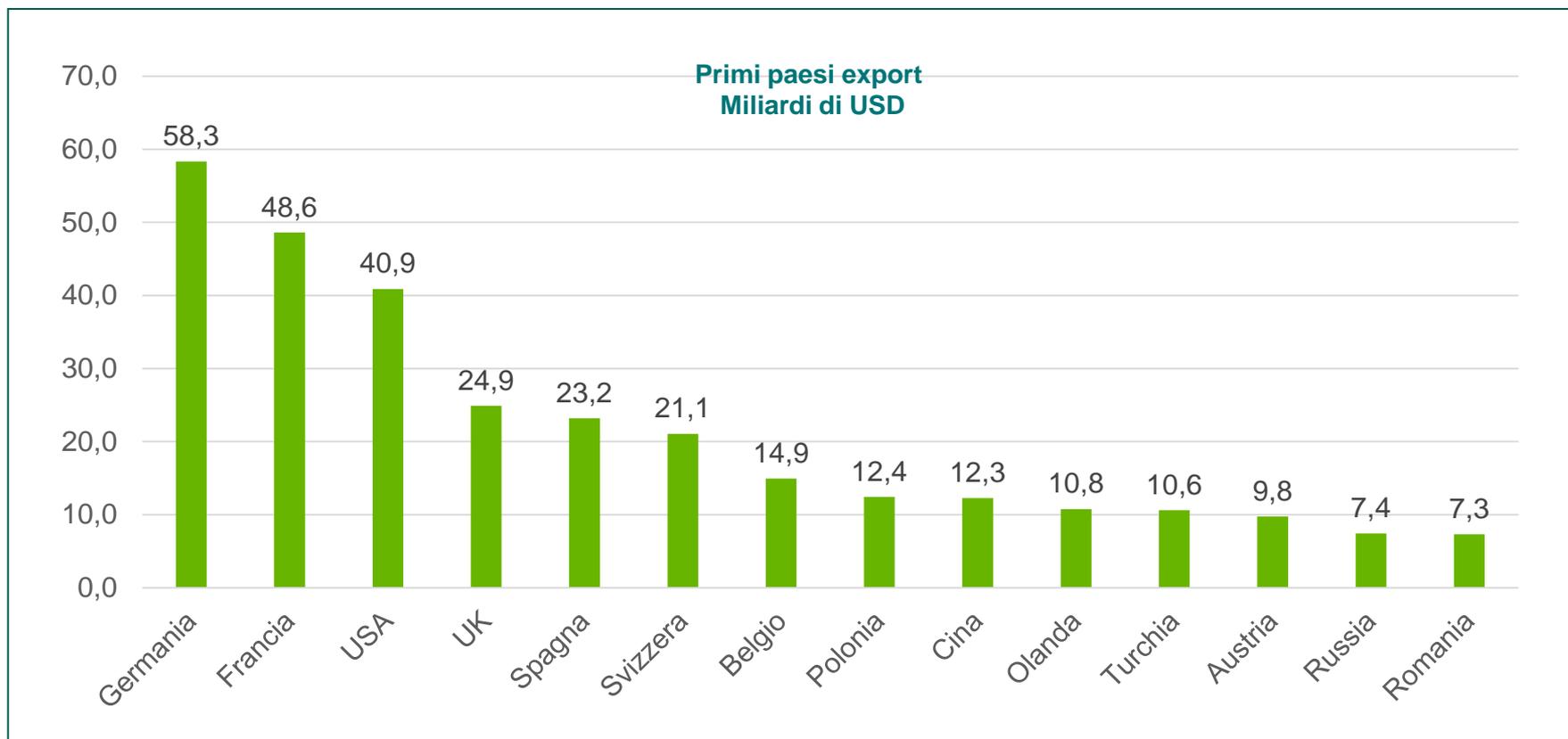
Primi mercati di destinazione | 2006



La Guida... in cifre

Geografia dell'Export italiano

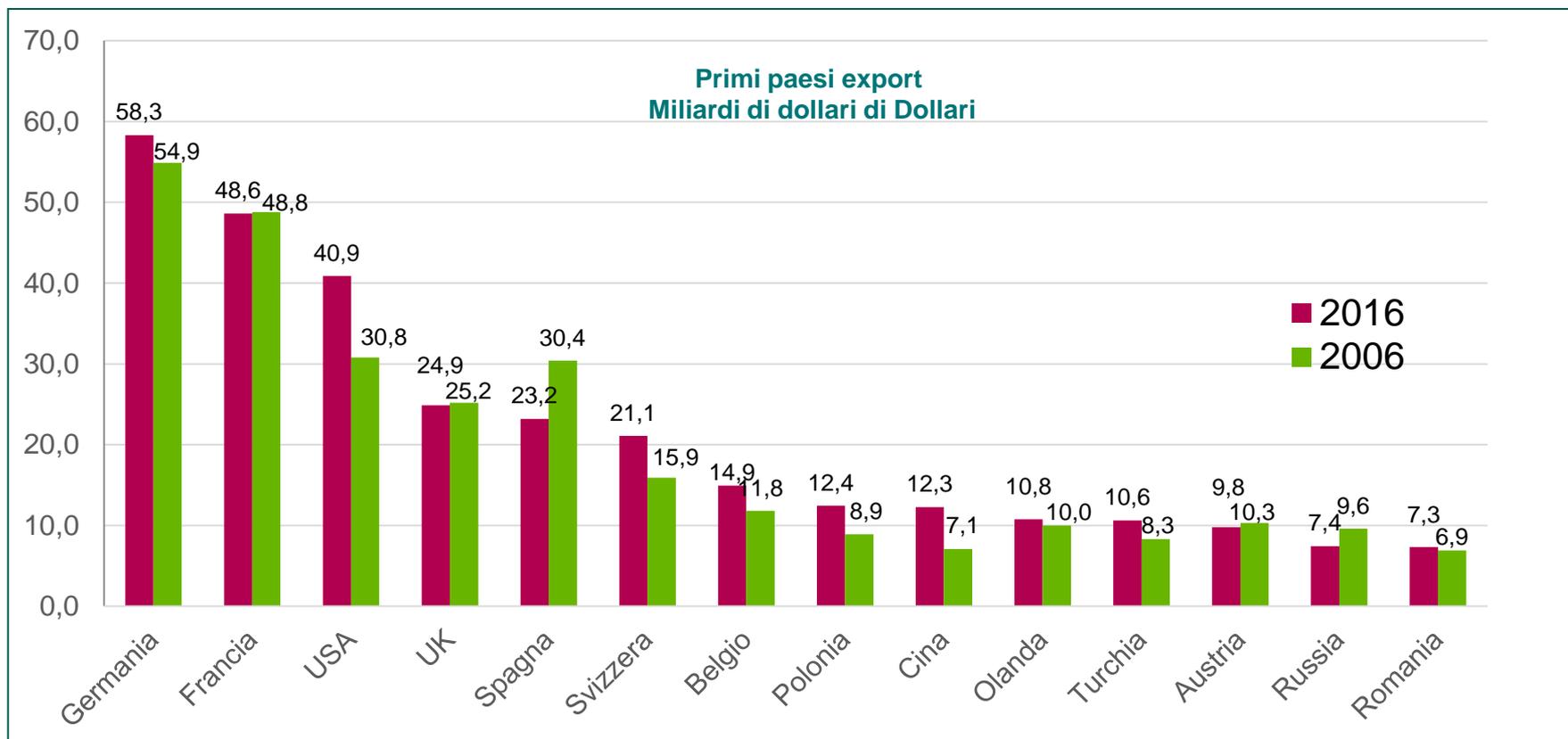
Primi mercati di destinazione | 2016



La Guida... in cifre

Geografia dell'Export italiano

Primi mercati di destinazione 2016 vs 2006



La Guida... in cifre

Geografia dell'Export Italiano – Proiezioni 2016 e previsioni 2017

2016	2017
1. Germania	1. Germania
2. Francia	2. Francia
3. USA	3. USA
4. UK ↑	4. Spagna ↑
5. Spagna ↓	5. UK ↓
6. Svizzera	6. Svizzera
7. Belgio	7. Belgio
8. Polonia ↑	8. Cina ↑
9. Cina ↑	9. Polonia ↓
10. Olanda ↓	10. Olanda
11. Turchia ↑	11. Turchia
12. Austria ↓	12. Austria
13. Russia ↓	13. Russia
14. Romania ↑	14. Romania

Sommario

01

La Guida... in cifre

02

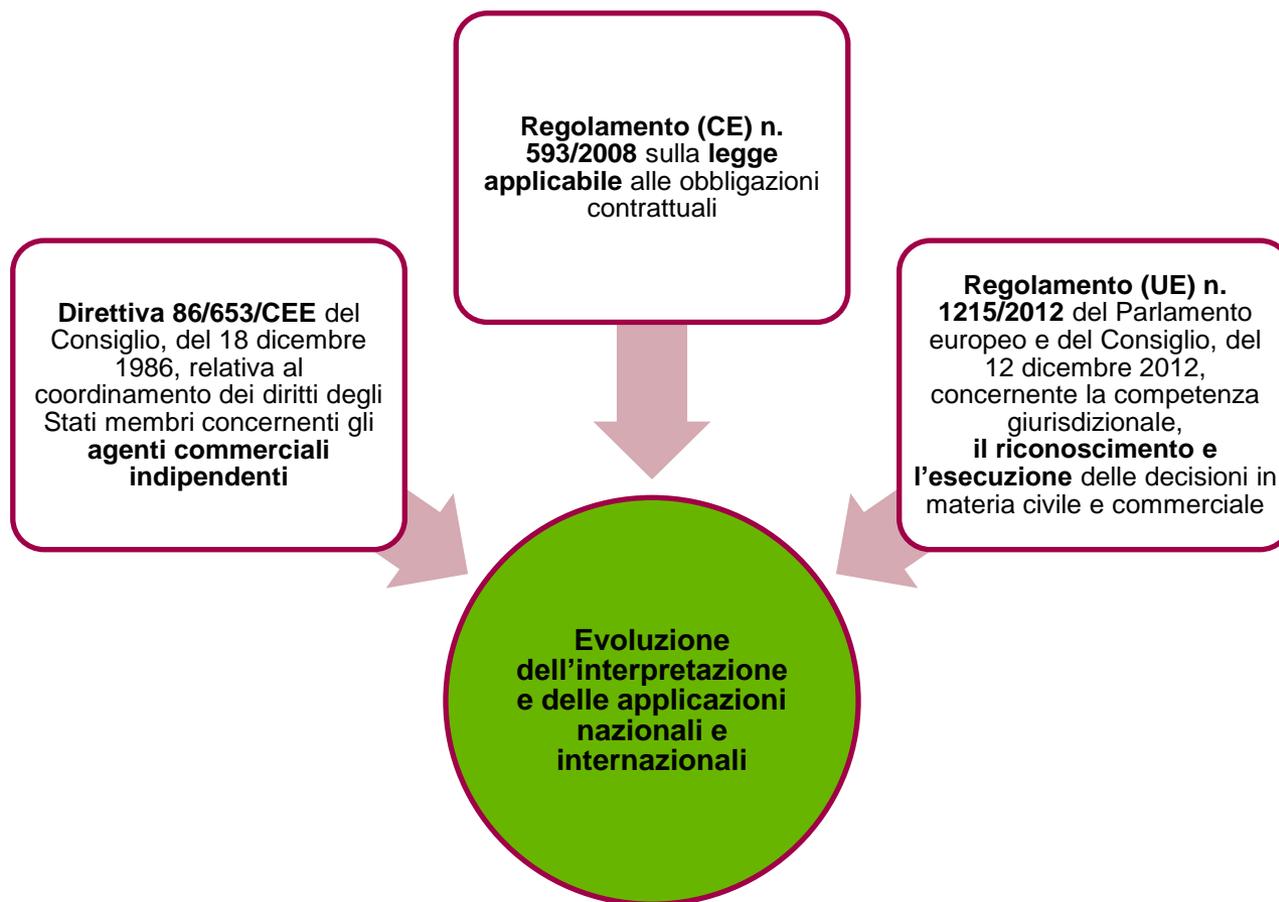
I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

03

Focus: GCC, Paesi ex sovietici, Africa sub-sahariana e ASEAN

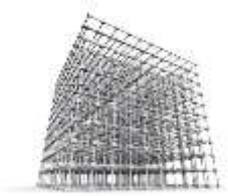
I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- VECCHIE FONTI E RECENTI INTERPRETAZIONI E APPLICAZIONI



I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- VECCHIE FONTI E RECENTI INTERPRETAZIONI E APPLICAZIONI



Sent. **Ingmar GB Ltd v Eaton Leonard Technologies Inc.** (C-381/98) del 9 novembre 2000

Caso: La Ingmar e la Eaton hanno concluso nel 1989 un contratto in base al quale la Ingmar è stata nominata **agente commerciale** della Eaton per il **Regno Unito**. Una clausola del contratto stabiliva che quest'ultimo era disciplinato dalla **legge dello Stato della California**. Il contratto è cessato nel 1996. La Ingmar ha intentato un'azione davanti alla High Court of Justice (England and Wales), Queen's Bench Division (Regno Unito), al fine di ottenere il pagamento di una commissione nonché, ai sensi dell'art. 17 delle Regulations, la riparazione del danno causato dalla cessazione dei rapporti con la Eaton.

Questione pregiudiziale: se gli artt. 17 e 18 della direttiva, che garantiscono determinati diritti all'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto d'agenzia, debbano trovare applicazione allorquando **l'agente commerciale ha svolto la sua attività in uno Stato membro** mentre invece **il preponente è stabilito in un paese terzo** e inoltre, in forza di una clausola del contratto, quest'ultimo è disciplinato dalla legge di tale paese.

Massima CGCE: **Gli artt. 17 e 18 della direttiva 86/653**, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, che garantiscono determinati diritti all'agente commerciale dopo l'estinzione del contratto d'agenzia, **devono trovare applicazione allorquando l'agente commerciale ha svolto la sua attività in uno Stato membro, anche se il preponente è stabilito in un paese terzo e, in forza di una clausola del contratto, quest'ultimo è disciplinato dalla legge di tale paese.** Infatti, **il regime previsto dagli artt. 17-19 della direttiva, che ha carattere imperativo, mira a tutelare, tramite la categoria degli agenti commerciali, la libertà di stabilimento e una concorrenza non falsata nell'ambito del mercato interno, sicché le dette disposizioni devono trovare applicazione allorquando il fatto presenta un legame stretto con la Comunità.**

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- VECCHIE FONTI E RECENTI INTERPRETAZIONI E APPLICAZIONI



Sent. **Agro Foreign Trade & Agency Ltd/Petersime NV** (C-507/15) del 16 febbraio 2017

Caso: La Agro è una **società di diritto turco**, che opera nel settore dell'importazione e della distribuzione di prodotti agricoli. La Petersime è una società di **diritto belga**, con sede ad Olsene (Belgio), che esercita attività di sviluppo, produzione e vendita di incubatrici e accessori per il mercato del pollame. Il 1° luglio 1992, la Petersime ha stipulato un contratto di agenzia commerciale con il predecessore della Agro al quale, successivamente, con accordo del 1° agosto 1996, è subentrata la Agro stessa. In forza di tale contratto la Petersime, in qualità di preponente, ha ceduto alla Agro, in qualità di agente commerciale, i **diritti esclusivi di vendita dei suoi prodotti in Turchia**. Il contratto, che era inizialmente stipulato per un anno, prevedeva il rinnovo automatico ogni anno per un periodo di dodici mesi, salvo essere risolto da una delle parti con un preavviso di tre mesi dalla data di scadenza annuale, notificato con lettera raccomandata. Inoltre, detto contratto prevedeva che lo stesso fosse disciplinato dal **diritto belga** e che, in caso di controversie, fossero competenti solo i **tribunali di Gand (Belgio)**.

Questione pregiudiziale: se la Handelsagentuurwet belga, che recepisce nel diritto nazionale belga la direttiva sull'agenzia commerciale, sia compatibile con tale direttiva e/o con le disposizioni dell'Accordo di associazione che ha l'obiettivo esplicito dell'adesione della Turchia all'Unione europea e/o con gli impegni assunti tra la Turchia e l'Unione europea al fine di abolire restrizioni alla libera circolazione dei servizi tra questi paesi, posto che tale legge prevede la sua applicazione esclusiva a agenti commerciali aventi sede in Belgio e non si applica se un preponente stabilito in Belgio e un agente stabilito in Turchia hanno operato una scelta esplicita a favore dell'applicazione della legge belga.

Massima CGCE: "La direttiva 86/653/CEE del Consiglio, del 18 dicembre 1986, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, e l'Accordo che crea un'associazione tra la Comunità economica europea e la Turchia, firmato ad Ankara il 12 settembre 1963 dalla Repubblica di Turchia, da un lato, nonché dagli Stati membri della CEE e dalla Comunità, dall'altro, e che è stato concluso, approvato e confermato a nome di quest'ultima con la decisione 64/732/CEE del Consiglio, del 23 dicembre 1963, devono essere interpretati nel senso che **non ostano a una normativa nazionale di recepimento di tale direttiva nel diritto dello Stato membro interessato, che esclude dal proprio campo di applicazione un contratto di agenzia commerciale nel cui ambito l'agente commerciale è stabilito in Turchia, ove esercita le attività derivanti da tale contratto, e il preponente è stabilito in detto Stato membro, con la conseguenza che, in tali circostanze, l'agente commerciale non può avvalersi dei diritti che la direttiva suddetta garantisce agli agenti commerciali in seguito alla cessazione di un tale contratto di agenzia commerciale**".

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli



I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- QUESTIONI DEFINITORIE E MODELLI CONTRATTUALI SIMILI
- **Agenzia:** «Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata» (art. 1742 cod. civ.)
- **Mediazione:** «È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza» (art. 1754 cod. civ.)
- **Procacciamento:** nel procacciamento, una parte (procacciatore) ha la facoltà di segnalare opportunità commerciali al preponente, non assumendo però alcuna obbligazione rispetto allo svolgimento dell'attività. Nel procacciamento la segnalazione nei confronti del preponente dipende esclusivamente dalla libera iniziativa del procacciatore stesso, che ben potrà segnalare le opportunità anche ad altri soggetti concorrenti del preponente. Il rapporto di procacciamento è privo di vincoli di stabilità rispetto al committente, potendo il procacciatore agire in autonomia. Il rapporto si caratterizza per l'occasionalità ed episodicità in contrapposizione alla stabilità e continuità dell'agenzia (Cass. Civ. Sez. Lav., 13629/2005; Cass. Civ. Sez. Lav., 9686/2009; Cass. Civ. Sez. Lav., 12776/2012)

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- QUESTIONI DEFINITORIE E MODELLI CONTRATTUALI SIMILI

Cassazione Civile, SS.UU., sentenza 02/08/2017 n° 19161

- L'elemento comune tra **mediatore** e **procacciatore** è «l'attività di intermediazione diretta a favorire tra terzi la conclusione di un affare»,
- L'elemento distintivo tra mediatore e procacciatore è l'imparzialità, requisito che il procacciatore non deve possedere, agendo “nell'interesse esclusivo del preponente”
- Se il procacciatore opera stabilmente con un preponente si configura allora un **rapporto d'agenzia**.

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- QUESTIONI DEFINITORIE E MODELLI CONTRATTUALI SIMILI
- **Distribuzione:** Contratto d'impresa, attraverso il quale due imprenditori programmano, ciascuno con riferimento alla propria sfera di competenza, lo svolgimento di una determinata attività avente ad oggetto la commercializzazione di beni. Si parla in particolare di contratti di distribuzione quando il produttore non provvede direttamente alla vendita, attraverso contatti diretti con il consumatore o attraverso forme di integrazione verticale, ma regola la fase della commercializzazione attraverso la cooperazione con altre imprese adoperando lo strumento del contratto. Il produttore si rivolge pertanto a grossisti o dettaglianti che, pur rimanendo autonomi ed operando a proprio rischio, garantiscono uno sbocco finale per la sua produzione e gli consentono una migliore programmazione delle vendite (Santini, G., *Il commercio*, Bologna, 1979).
- **Concessione di vendita:** «La concessione di vendita è un contratto atipico avente natura di contratto normativo, dal quale deriva l'obbligo per il concessionario sia di promuovere la stipulazione di singoli contratti di compravendita, sia di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti, alle condizioni fissate nell'accordo iniziale. Tale contratto differisce da quello di agenzia perché in esso la collaborazione tra concedente e concessionario, pur prevista, non assume ad elemento determinante» (Cassazione civile, sez. III, 18 Settembre 2009, n. 20106)

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- APPLICAZIONE ANALOGICA DELLE NORME SULL'AGENZIA COMMERCIALE:
il caso austriaco

Agenturvertrag

Händlervertrag

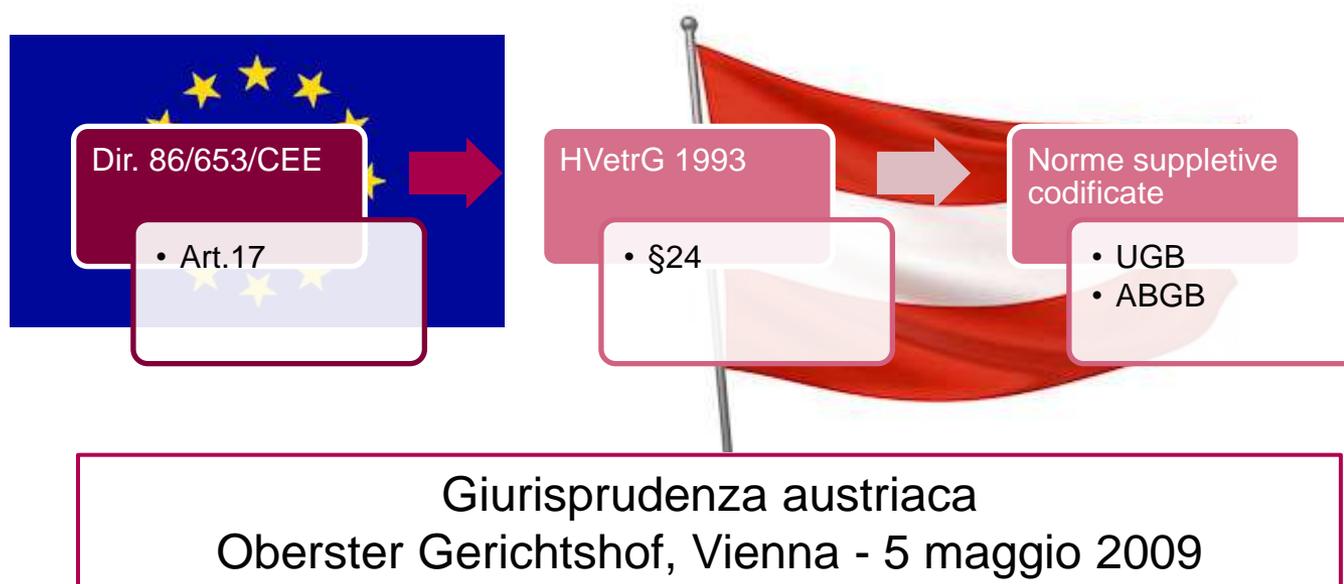


**grado di integrazione
nella rete commerciale del fornitore**

**possibile riconoscimento della
indennità di cessazione del rapporto
a favore del distributore**

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

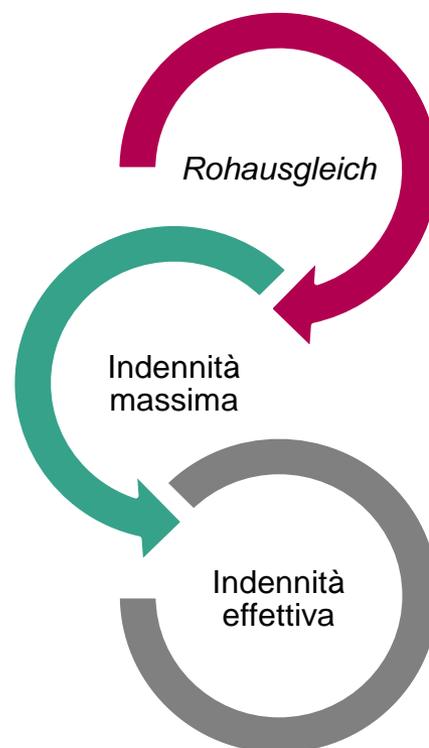
- APPLICAZIONE ANALOGICA DELLE NORME SULL'AGENZIA COMMERCIALE:
il caso austriaco



Condizioni per l'applicazione analogica delle norme sull'agenzia alla distribuzione:
promozione delle vendite su precise indicazioni di natura pubblicitaria, commerciale e strategica del fornitore; non-concorrenza; esclusiva; trasmissione del data-base clienti; minimo di ordini; prezzi consigliati; servizi after-sale; stock di pezzi di ricambio; investimenti del distributore per svolgere l'attività.

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- APPLICAZIONE ANALOGICA DELLE NORME SULL'AGENZIA COMMERCIALE:
il caso austriaco → l'indennità di fine rapporto



I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- **Profili fiscali**
- **OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Project preventing the artificial avoidance of permanent establishment status**
 - L'Action 7 contiene modifiche alla definizione **di permanent establishment** per prevenire la sua elusione, attraverso le figure dell'agente monomandatario, del distributore, del commissionario o del procacciatore.

Article 5

PERMANENT ESTABLISHMENT

1. For the purposes of this Convention, the term “permanent establishment” means a fixed place of business through which the business of an enterprise is wholly or partly carried on.

2. The term “permanent establishment” includes especially:

- a) a place of management;
- b) a branch;
- c) an office;
- d) a factory;
- e) a workshop, and
- f) a mine, an oil or gas well, a quarry or any other place of extraction of natural resources.



3. A building site or construction or installation project constitutes a permanent establishment only if it lasts more than twelve months.

Segue...

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

4. Notwithstanding the preceding provisions of this Article, the term “permanent establishment” shall be deemed not to include:

- a) the use of facilities solely for the purpose of storage, display or delivery of goods or merchandise belonging to the enterprise;
- b) the maintenance of a stock of goods or merchandise belonging to the enterprise solely for the purpose of storage, display or delivery;
- c) the maintenance of a stock of goods or merchandise belonging to the enterprise solely for the purpose of processing by another enterprise;
- d) the maintenance of a fixed place of business solely for the purpose of purchasing goods or merchandise or of collecting information, for the enterprise;
- e) the maintenance of a fixed place of business solely for the purpose of carrying on, for the enterprise, any other activity of a preparatory or auxiliary character;
- f) the maintenance of a fixed place of business solely for any combination of activities mentioned in subparagraphs a) to e), provided that the overall activity of the fixed place of business resulting from this combination is of a preparatory or auxiliary character, **provided that such activity or, in the case of subparagraph f), the overall activity of the fixed place of business, is of a preparatory or auxiliary character.**

4.1 Paragraph 4 shall not apply to a fixed place of business that is used or maintained by an enterprise if the same enterprise or a closely related enterprise carries on business activities at the same place or at another place in the same Contracting State and

- a) that place or other place constitutes a permanent establishment for the enterprise or the closely related enterprise under the provisions of this Article, or**
- b) the overall activity resulting from the combination of the activities carried on by the two enterprises at the same place, or by the same enterprise or closely related enterprises at the two places, is not of a preparatory or auxiliary character, provided that the business activities carried on by the two enterprises at the same place, or by the same enterprise or closely related enterprises at the two places, constitute complementary functions that are part of a cohesive business operation.**

Segue...

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

4. 5. Notwithstanding the provisions of paragraphs 1 and 2 **but subject to the provisions of paragraph 6**, where a person = ~~other than an agent of an independent status to whom paragraph 6 applies~~ = is acting **in a Contracting State** on behalf of an enterprise and has, ~~and habitually exercises, in a Contracting State, an authority to conclude contracts,~~ **in doing so, habitually concludes contracts, or habitually plays the principal role leading to the conclusion of contracts that are routinely concluded without material modification by the enterprise, and these contracts are**

a) in the name of the enterprise, **or**

b) for the transfer of the ownership of, or for the granting of the right to use, property owned by that enterprise or that the enterprise has the right to use, or

c) for the provision of services by that enterprise,

that enterprise shall be deemed to have a permanent establishment in that State in respect of any activities which that person undertakes for the enterprise, unless the activities of such person are limited to those mentioned in paragraph 4 which, if exercised through a fixed place of business **(other than a fixed place of business to which paragraph 4.1 would apply)**, would not make this fixed place of business a permanent establishment under the provisions of that paragraph.

~~6. An enterprise shall not be deemed to have a permanent establishment in a Contracting State merely because it carries on business in that State through a broker, general commission agent or any other agent of an independent status, provided that such persons are acting in the ordinary course of their business.~~ **Paragraph 5 shall not apply where the person acting in a Contracting State on behalf of an enterprise of the other Contracting State carries on business in the first - mentioned State as an independent agent and acts for the enterprise in the ordinary course of that business. Where, however, a person acts exclusively or almost exclusively on behalf of one or more enterprises to which it is closely related, that person shall not be considered to be an independent agent within the meaning of this paragraph with respect to any such enterprise.**

Segue...

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

7. The fact that a company which is a resident of a Contracting State controls or is controlled by a company which is a resident of the other Contracting State, or which carries on business in that other State (whether through a permanent establishment or otherwise), shall not of itself constitute either company a permanent establishment of the other.

8. For the purposes of this Article, a person or enterprise is closely related to an enterprise if, based on all the relevant facts and circumstances, one has control of the other or both are under the control of the same persons or enterprises. In any case, a person or enterprise shall be considered to be closely related to an enterprise if one possesses directly or indirectly more than 50 per cent of the beneficial interest in the other (or, in the case of a company, more than 50 per cent of the aggregate vote and value of the company's shares or of the beneficial equity interest in the company) or if another person or enterprise possesses directly or indirectly more than 50 per cent of the beneficial interest (or, in the case of a company, more than 50 per cent of the aggregate vote and value of the company's shares or of the beneficial equity interest in the company) in the person and the enterprise or in the two enterprises.



Conseguenze per i modelli distributivi e contrattuali delle imprese:

Attenzione agli indicatori ritenuti qualificanti del ruolo decisivo dell'intermediario nella conclusione dei contratti e della sua «dipendenza»:

- compenso parametrato al fatturato dell'impresa estera → **si presume il ruolo decisivo dell'intermediario nella conclusione del contratto**
- mera partecipazione alle trattative → **Ok!**
- mera attività promozionale (promotion and advertising) → **Ok!**
- Utilizzo di contratti «standard» (condizioni generali o moduli/formulari predisposti dall'impresa estera) da parte dell'intermediario → **si presume che venga meno l'indipendenza dell'intermediario dall'impresa estera**
- Pluralità di committenti → **Ok!**
- Remunerazione prefissata o garanzia da parte del preponente della copertura delle perdite → **si presume che venga meno l'indipendenza dell'intermediario dall'impresa estera**

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- SCHEMA DI UN CONTRATTO TIPICO DI AGENZIA
 - Parti
 - Premesse
 - Definizioni
 - Oggetto
 - Prodotti/Servizi
 - Zona (Territorio/Categorie di clienti)
 - > Clienti Direzionali
 - Obbligazioni e poteri dell'agente
 - Esclusiva/Non-Esclusiva
 - Rappresentanza/Non-Rappresentanza
 - Obbligazioni e diritti del preponente
 - Provvigione
 - Obiettivi minimi
 - Durata e condizioni risolutive/clausola risolutiva espressa
 - Conseguenze della risoluzione del contratto
 - Legge applicabile
 - Foro competente/clausola arbitrale

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- **SCHEMA DI UN CONTRATTO TIPICO DI DISTRIBUZIONE**
 - **Nomina del distributore**
 - Esclusiva / Non-Esclusiva
 - **Obblighi del distributore**
 - **Obblighi del preponente**
 - **Condizioni di fornitura e di vendita dei prodotti**
 - Condizioni Generali di Vendita
 - Condizioni Generali di Garanzia e assistenza post-vendita
 - **Regresso**
 - **Condizioni di rivendita dei prodotti**
 - Prezzi di rivendita
 - **Obiettivi minimi di acquisto**
 - **Marchi**
 - **Riservatezza**
 - **Durata e risoluzione del contratto**
 - **Conseguenze della cessazione del contratto**
 - Gestione dello stock
 - **Legge applicabile**
 - **Foro competente/Clausola arbitrale**
 - **Miscellanea**

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

▪ SISTEMI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVE E SELETTIVA. L'E-COMMERCE

Fonti normative di riferimento (UE)

- Trattato sul Funzionamento dell'UE (“**TFUE**”),
- Regolamento n. 330/2010 della Commissione del 20 aprile 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del TFUE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (“**Regolamento**”);
- Comunicazione della Commissione Europea del 10 maggio 2010: “Orientamenti sulle restrizioni verticali” (“**Orientamenti**”).

**In base al punto 52 degli Orientamenti
qualsiasi distributore ha facoltà di utilizzare **Internet** per vendere beni e servizi,
in tanto in quanto la vendita *online*
non violi la sfera di esclusiva eventualmente riservata agli altri operatori della rete distributiva
né eluda i presupposti di un sistema di distribuzione selettiva.**

Segue...

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

▪ SISTEMI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVE E SELETTIVA: L'E-COMMERCE

• Sistema di distribuzione esclusiva:

- Il fornitore acconsente a vendere i propri prodotti ad un unico distributore perché li rivenda in un particolare territorio o a un particolare gruppo di clienti e il distributore esclusivo è protetto, all'interno del proprio territorio o verso il suo gruppo di clienti, dalle vendite attive da parte di tutti gli altri acquirenti del fornitore (nell'UE).
- Ciascun distributore può pretendere che agli altri distributori appartenenti alla stessa catena sia vietato di effettuare vendite attive, ossia vendite sollecitate, nel proprio territorio. Tuttavia le vendite passive, ossia le vendite che rispondono ad ordini non sollecitati, devono sempre ritenersi libere.

La **vendita online** è generalmente considerata una forma di **vendita passiva**, dunque ammessa nei sistemi di distribuzione esclusiva.

> Sono quindi vietate le seguenti restrizioni:

- l'inibizione della visualizzazione del sito Internet di un distributore da parte di altro distributore esclusivo nella zona assegnatagli;
- l'imposizione di divieti o limiti quantitativi alle vendite che il distributore può effettuare *online*;
- l'imposizione di prezzi più elevati per i beni che verranno venduti via Internet.

> Le limitazioni dell'uso di Internet in una rete di tipo esclusivo possono essere legittime se riferite a vendite di tipo attivo (a titolo esemplificativo: può essere vietato ad un distributore di usare banner pubblicitari o inviare newsletter promozionali a clienti o categoria di clienti che si trovano nel territorio di competenza esclusiva di un altro distributore).

Segue...

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

- SISTEMI DI DISTRIBUZIONE ESCLUSIVE E SELETTIVA: L'E-COMMERCE
 - Sistema di distribuzione selettiva:
 - Nel sistema di distribuzione selettivo il fornitore si impegna a vendere i propri beni o servizi solo a rivenditori selezionati sulla base di criteri specifici (in genere, per garantire il prestigio del marchio e la qualità dei servizi offerti) e i rivenditori si impegnano a non vendere detti beni o servizi (mediante canali tradizionali o via Internet) ad altri rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema.
 - In una rete di tipo selettivo il fornitore può esigere il rispetto di determinati standard qualitativi anche in relazione all'uso di **Internet** per la vendita dei propri beni.
 - E' vietata la combinazione dei due sistemi (esclusivo e selettivo) in un medesimo territorio.
 - Costruendo una rete di tipo selettivo, il fornitore può generalmente esercitare un maggior controllo sulle vendite e sulle dinamiche intercorrenti tra gli operatori del proprio sistema distributivo e i terzi, fermo restando, in ogni caso il divieto di imporre prezzi minimi o fissi.

La questione delle vendite *online* ha comunque un rilevanza di tipo mondiale e il fenomeno risulta difficilmente controllabile, anche e soprattutto per l'assenza di norme di diritto privato uniforme. Ne consegue la necessità di esaminare le singole giurisdizioni interessate.

Sommario

01

La Guida... in cifre

02

I sistemi distributivi internazionali: vecchi e nuovi modelli

03

Focus: GCC, Paesi ex sovietici, Africa sub-sahariana e ASEAN

Sommario

03

Focus: GCC

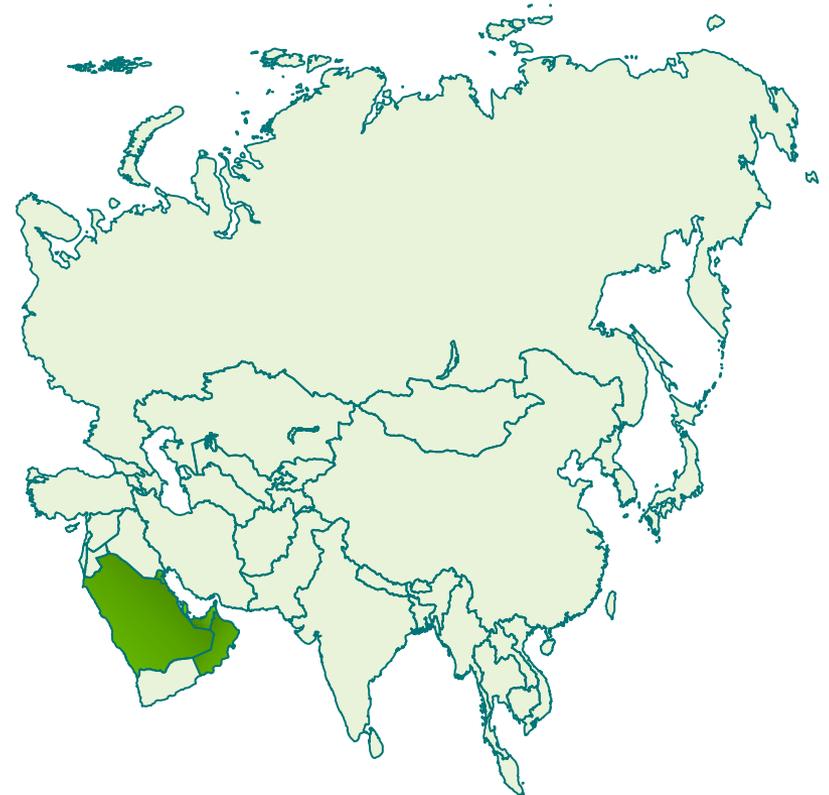
- ARABIA SAUDITA
- EMIRATI ARABI UNITI
- QATAR
- IRAN

Focus: GCC

- *Cooperation Council for the Arab States of the Gulf / Consiglio di cooperazione del Golfo Persico*

- Paesi membri:
 - Arabia Saudita
 - Bahrein
 - Emirati Arabi Uniti
 - Kuwait
 - Oman
 - Qatar

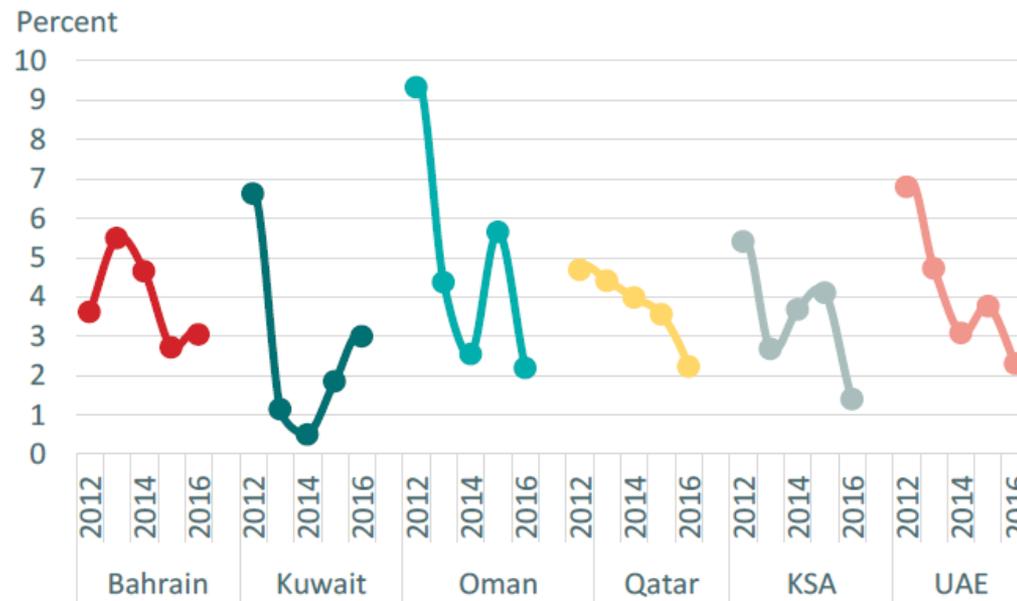
- Costituzione: 1981



Focus: GCC

GDP growth: GCC countries

Sources: World Bank Group, Haver.



Superficie: 233.000 km²
Popolazione totale: 52 milioni
 (di cui il 48,1% circa espatriati)
Pil aggregato: 1.390.441 milioni di \$
 (di cui il 40% circa dal petrolio)

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Fonti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge sugli agenti di commercio (decreto reale M/11 del 1382 H - 1962 G - nella formulazione del 1980) e norme di attuazione, tra cui, in particolare, ordine n. 1897 del 1401 H (1981 G). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge federale sull'agenzia commerciale n. 18/1981 e sue successive modifiche (effettuate nel 1988, nel 2006 e nel 2010). ▪ Sono complementari alla legge sopra citata: <ul style="list-style-type: none"> • legge federale n. 18/1993 (artt.197-253); • codice civile emiratino (legge federale 5/1985) agli artt. 924-941. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Legge 8/2002 sull'agenzia commerciale. ▪ Sono complementari alla legge sopra citata: <ul style="list-style-type: none"> • Qatar Trade Law (legge 27/2006); • Codice Civile qatarino (legge 22/2004).
Requisiti dell'agente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'agente deve imperativamente essere cittadino dello Stato (se persona fisica), o società partecipata completamente da soggetti cittadini (se persona giuridica). 		

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Obbligo di registrazione del contratto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il contratto di agenzia deve essere registrato presso gli appositi Registri tenuti presso i competenti Ministeri. ▪ Di regola, non sarà possibile registrare un nuovo contratto di agenzia prima della de-registrazione di quello precedente. 		
Requisiti formali per la registrazione del contratto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lingua araba o traduzione giurata e asseverata; ▪ Contenuto minimo: <ul style="list-style-type: none"> • indicazione della sede dell'agente; • certificazione relativa alla nazionalità saudita dell'agente; • certificazione di iscrizione dell'agente presso la camera di commercio saudita. ▪ Se redatto in Italia, il contratto deve essere legalizzato dalla competente Ambasciata saudita. ▪ Il contratto deve essere registrato entro 3 mesi dalla sua stipulazione. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atto pubblico o con sottoscrizioni autenticate; ▪ Lingua araba o traduzione giurata e asseverata; ▪ Contenuti minimi: parti; tipologia di rapporto che si intende instaurare; durata del rapporto; territorio; lista dei prodotti da promuovere e/o distribuire; indicazione dei marchi; eventuali restrizioni all'esclusiva. ▪ Il Ministero, qualora accolga la richiesta di registrazione, emette un certificato di iscrizione dell'agente, richiedendo la pubblicazione dei dati sulla Gazzetta Ufficiale degli EAU. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atto pubblico o con sottoscrizioni autenticate; ▪ Lingua araba o traduzione giurata e asseverata; ▪ Contenuto minimo: <ul style="list-style-type: none"> • denominazione dell'agente e del preponente e loro nazionalità; • beni, prodotti o servizi oggetto del contratto; • territorio di riferimento; • termine di durata del rapporto di agenzia; • impegno inderogabile dell'agente a prestare i servizi post vendita (assistenza e/o fornitura dei pezzi di ricambio).

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Mancata registrazione del contratto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato, ad entrambe le parti potranno essere applicate sanzioni. ▪ L'aderenza del testo contrattuale ad un apposito modello predisposto dal Ministero del Commercio e dell'Industria assicura la registrazione del contratto; l'utilizzo di tale modello non è tuttavia obbligatorio. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato, esso è nullo e le Corti nazionali non saranno competenti a conoscere eventuali controversie; le pretese derivanti da un contratto non registrato potranno essere fatte valere sulla base delle norme del Codice Civile e delle leggi complementari, ma la giurisprudenza non ha ancora assunto un orientamento univoco circa tale possibilità. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ove il contratto non sia registrato esso è nullo e le Corti nazionali non saranno competenti a conoscere eventuali controversie. ▪ Inoltre, la registrazione del contratto vale solo per due anni, allo scadere dei quali dovrà essere rinnovata. ▪ Ove un soggetto, qatarino o straniero, agisca quale agente senza essere registrato, sarà soggetto a sanzioni penali (benché obblazionabili).
Cancellazione del contratto dai registri	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A seguito dello scioglimento del contratto, l'agente e/o il preponente potranno richiedere la cancellazione dello stesso dai registri. ▪ Per la cancellazione, il Ministero impone una procedura formale che può durare anche diversi mesi. ▪ Il Ministero non autorizza la cancellazione nel caso in cui vi siano contestazioni tra le parti relativamente al contratto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In caso di cessazione, per qualsiasi motivo, del rapporto contrattuale, l'agente sarà tenuto, entro 60 giorni, a richiedere al Ministero la cancellazione dal registro. ▪ Il preponente non ha la possibilità di intervenire nella procedura di de-registrazione. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La de-registrazione di un agente dal Registro può richiedere tempistiche anche molto lunghe (anche 6-12 mesi). ▪ Anche il preponente può richiedere la de-registrazione del contratto di agenzia. Tuttavia, il procedimento per ottenerla è complesso e richiede tempi molto lunghi.

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Obbligazioni delle parti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il preponente deve corrispondere all'agente la provvigione pattuita convenzionalmente. ▪ L'agente ha l'obbligo di fornire assistenza post vendita sui prodotti e i pezzi di ricambio dei prodotti stessi, per tutta la durata del contratto e per un anno successivo alla cessazione del contratto (o fino alla nomina di un nuovo agente, se questo avviene prima). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il preponente deve corrispondere all'agente una provvigione per ogni compravendita conclusa all'interno del territorio, indipendentemente dall'intervento dell'agente. ▪ L'agente ha l'obbligo di fornire assistenza post vendita, e a tal fine deve procurarsi i pezzi di ricambio dei prodotti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Il preponente deve corrispondere all'agente una provvigione come corrispettivo per ogni contratto concluso all'interno del territorio, indipendentemente dall'intervento dell'agente; la provvigione deve essere approvata dal Ministero, e può arrivare fino al 5% del valore dei beni oggetto del contratto; ove la misura della provvigione non sia espressamente disciplinata dal contratto, essa sarà stabilita in via equitativa dal giudice. ▪ L'agente e il preponente sono tenuti a fornire assistenza post-vendita e a fornire pezzi di ricambio per i prodotti.

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Indennità di fine rapporto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La legislazione saudita non prevede l'obbligo del preponente di corrispondere all'agente un'indennità per lo scioglimento del rapporto di agenzia; detto obbligo può essere previsto nel contratto (l'indennità è, ad esempio, prevista nel modello contrattuale ministeriale). ▪ Anche le Corti locali non sono solite riconoscere agli agenti la spettanza di indennità di fine rapporto; esse riconoscono invece il diritto al risarcimento del danno per inadempimento o per abuso di diritto. ▪ Nella prassi, i contratti di agenzia prevedono clausole attributive di indennità. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratti registrati: l'agente/distributore può agire per il risarcimento (compensation) a prescindere dal fatto che il contratto sia giunto alla sua naturale scadenza, anche solo perché il preponente si rifiuta di rinnovarlo senza una giusta causa, allegando la violazione dei principi di "bad faith" e "abuse of rights" • Durata, rendimento, ripartizione dei costi e avviamento procurato concorrono alla determinazione della compensation. • Contratti non registrati → consigliabile prevedere che il contratto possa essere risolto "without the need for a court order or further notice". 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nonostante ogni diversa previsione delle parti, l'agente ha diritto ad un'indennità di fine rapporto nel caso in cui questi abbia contribuito, in modo sostanziale, a migliorare gli affari del preponente nel territorio oggetto del contratto. ▪ Detta indennità deve essere corrisposta all'agente nel caso di rifiuto da parte del preponente di rinnovare il contratto o nel caso in cui la cessazione del contratto stesso impedisca all'agente di cogliere i frutti del successo ottenuto nel promuovere i beni, prodotti o servizi del preponente. ▪ Nel caso in cui l'entità dell'indennità di fine rapporto non sia oggetto di pattuizione contrattuale, questa sarà stabilita in via equitativa dal giudice, il quale solitamente richiede il pagamento di una somma molto elevata.

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Giurisdizione	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La giurisdizione dei giudici sauditi è normalmente derogabile a favore di un giudice straniero. ▪ Tuttavia, nella maggioranza dei casi, le Corti hanno affermato la propria competenza indipendentemente dalle previsioni contrattuali. ▪ Talvolta, le Corti saudite hanno riconosciuto la validità di clausole compromissorie. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La giurisdizione dei giudici emiratini non è derogabile a favore di un giudice straniero. ▪ Ai sensi dell'art. 27 della legge sull'agenzia commerciale, le controversie relative ai contratti di agenzia registrati sono inderogabilmente sottoposte, in prima istanza, alla giurisdizione di un apposito comitato interno al Ministero dell'Economia e del Commercio, <i>il Committee for the Settlement of Disputes on Commercial Agencies</i>. ▪ Solo in caso di giudizio di secondo grado sarà possibile adire la giurisdizione ordinaria. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La giurisdizione dei giudici qatarini è normalmente derogabile a favore di un giudice straniero. ▪ La legge autorizza le corti arbitrali, locali o straniere, a regolare, sempre sulla base della legge qatarina, le controversie derivanti da rapporti di agenzia commerciale in Qatar. Tuttavia, se il lodo ha come effetto la violazione delle leggi qatarine o dei costumi e della morale, potrà essere annullato e per la risoluzione delle controversie saranno competenti le Corti ordinarie.

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Legge applicabile	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le parti sono libere di applicare al contratto una legge diversa dalla legge saudita. ▪ Nella prassi, tuttavia, ove vengano adite le Corti saudite per dirimere controversie attinenti al contratto, queste applicano la normativa qatarina, nonostante una difforme scelta contrattuale delle parti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'ordinamento emiratino prevede, in generale, il principio di libertà della scelta relativamente alla legge applicabile al rapporto; nei limiti tuttavia del rispetto delle norme della <i>Shari'ah</i> e dell'ordine pubblico. ▪ Nella prassi, tuttavia, ove vengano adite le Corti emiratine per dirimere controversie attinenti al contratto, queste applicano la normativa emiratina, nonostante una difforme scelta contrattuale delle parti. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La normativa sostanziale qatarina non è per legge modificabile a favore di una legge straniera.

Focus: GCC tabella comparativa

Il contratto di agenzia	Arabia Saudita	Emirati Arabi Uniti	Qatar
Esclusiva	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ai fini della registrazione del contratto, è solitamente richiesta – quantomeno nella prassi – l’attribuzione dell’esclusiva a favore dell’agente. ▪ È tuttavia possibile, per le parti, limitare territorialmente tale esclusiva (ad es., limitandola solo ad alcune province). 		
Durata	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato sia a tempo indeterminato. ▪ Tuttavia, indipendentemente dalla previsione contrattuale, nel caso in cui vi siano contestazioni tra le parti con riguardo al contratto, e fino a che queste non siano risolte, il Ministero non consentirà la de-registrazione del contratto di agenzia. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. ▪ In entrambi i casi, gli effetti di un eventuale recesso, risoluzione o mancato rinnovo non sono immediati ma conseguono alla cancellazione del contratto dal Registro degli Agenti Commerciali. ▪ Sino a tale momento, il preponente non avrà il diritto di nominare un altro agente ed il precedente agente potrà ottenere un provvedimento ministeriale al fine di bloccare i beni del preponente in Dogana. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ È prevista la possibilità di concludere il contratto sia a tempo determinato che a tempo indeterminato. ▪ Tuttavia, non sempre le Corti locali rispettano le clausole con le quali le parti stabiliscono una durata a tempo determinato del loro rapporto.

Focus: IRAN

Fonti	<p style="text-align: center;">A differenza degli altri Paesi GCC esaminati, in Iran non vigono fonti speciali sull'agenzia commerciale o sulla distribuzione</p> <ul style="list-style-type: none"> • Codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran; • Codice Commercio Iraniano, che disciplina le figure del rappresentante e del broker.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Nella Repubblica Islamica dell'Iran, possono operare in qualità di agenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le persone fisiche, • le persone giuridiche. <p>I contratti di agenzia non sono soggetti ad obbligo di registrazione.</p>
Obbligazioni dell'agente	<p>Ai sensi degli artt. da 666 a 673 del Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran, l'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • agire nell'interesse del preponente; • non oltrepassare il limite dei poteri conferitigli o desumibili dalla consuetudine o dagli usi; • rendere conto al preponente del proprio operato; • astenersi dal promuovere autonomamente la conclusione di affari in relazione ai quali è tenuto a operare congiuntamente con altri agenti; • astenersi dal nominare sub-agenti se non autorizzato dal preponente.

Focus: IRAN

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Codice civile della Repubblica Islamica dell'Iran;• Codice Commercio Iraniano, che disciplina le figure dell'agente di commercio con rappresentanza, del broker e del sostituto commerciale.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Nella Repubblica Islamica dell'Iran, possono operare in qualità di agenti:</p> <ul style="list-style-type: none">• le persone fisiche,• le persone giuridiche. <p>I contratti di agenzia non sono soggetti ad obbligo di registrazione.</p>
Obbligazioni dell'agente	<p>Ai sensi degli artt. da 666 a 673 del Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran, l'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• agire nell'interesse del preponente;• non oltrepassare il limite dei poteri conferitigli o desumibili dalla consuetudine o dagli usi;• rendere conto al preponente del proprio operato;• astenersi dal promuovere autonomamente la conclusione di affari in relazione ai quali è tenuto a operare congiuntamente con altri agenti;• astenersi dal nominare sub-agenti se non autorizzato dal preponente.

Focus: IRAN

Obbligazioni del preponente	<p>Ai sensi degli artt. da 674 a 677 del Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran, il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• corrispondere la provvigione all'agente;• rimborsare all'agente tutte le spese sostenute nell'esecuzione dell'incarico <p>L'agente ha inoltre la facoltà di:</p> <ul style="list-style-type: none">• circoscrivere l'area geografica, la categoria dei prodotti e i clienti a cui l'attività dell'agente deve indirizzarsi.• riservarsi il diritto di trattare direttamente con determinati clienti nella zona di competenza dell'agente, senza che l'agente maturi il diritto alla relativa provvigione.
Provvigione	<p>Il contratto di agenzia può essere concluso a titolo gratuito o a titolo oneroso (art. 659 Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran). In mancanza di specifica pattuizione, il contratto di agenzia si presume a titolo oneroso.</p> <p>La misura della provvigione è stabilita contrattualmente dalle parti, in mancanza di specifica pattuizione è determinata conformemente agli usi e alle pratiche locali.</p> <p>Il diritto alla provvigione matura:</p> <ul style="list-style-type: none">• per l'agente di commercio, quando il contratto stipulato dal preponente con il terzo viene eseguito o quando la mancata esecuzione del contratto sia imputabile al preponente (art. 369 codice del commercio).• Per il broker, a seguito della conclusione dell'affare per effetto del suo intervento o sotto la sua direzione. La provvigione diviene tuttavia esigibile solo dopo l'adempimento del contratto concluso con il terzo (artt. 348 e 350 del codice del commercio).

Focus: IRAN

Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere a termine o a tempo indeterminato.</p> <p>Il contratto si scioglie consensualmente o per una causa prevista dalla legale. In tal caso, il broker non perde il diritto alla provvigione purché non sia responsabile del recesso anticipato.</p> <p>Gli eventi che per legge determinano lo scioglimento anticipato del contratto:</p> <ul style="list-style-type: none">• il recesso per giusta causa del preponente;• le dimissioni dell'agente;• la morte di una delle parti;• la sopravvenuta incapacità di una delle parti. <p>In caso di prematuro scioglimento del contratto, non è prevista alcuna indennità o risarcimento del danno.</p>
Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>La normativa iraniana non prevede il diritto all'indennità in favore dell'agente in caso di cessazione del contratto di agenzia.</p>

Focus: IRAN

Legge applicabile e foro/ADR

Al contratto di agenzia si applica la legge del luogo di esecuzione del contratto, salvo che le parti del contratto siano residenti non cittadini e abbiano stabilito l'applicazione della legge di un altro Paese (art. 968 Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran).

I tribunali non possono applicare leggi straniere o accordi privati in contrasto con la morale pubblica, l'ordine pubblico, il comune sentire sociale (art. 975 Codice Civile della Repubblica Islamica dell'Iran).

L'Iran aderisce alla Convenzione di New York sul riconoscimento e l'applicazione dei giudizi arbitrali stranieri del 1958.

Per quanto riguarda le **controversie legate alla proprietà pubblica o statale**, la loro risoluzione o il loro deferimento ad arbitri è soggetto a:

- approvazione del Consiglio dei Ministri,
- comunicazione al Parlamento, il quale deve preliminarmente approvare la clausola arbitrale nei casi in cui parte della controversia sia uno straniero ovvero quando la causa abbia particolare rilevanza nazionale.

Pertanto, i lodi arbitrali stranieri relativi alla proprietà pubblica o statale troveranno applicazione solo in caso di preventiva approvazione della clausola arbitrale da parte del Parlamento iraniano.

Sommario

03

Focus: Paesi ex sovietici

- KAZAKISTAN
- AZERBAIJAN
- BIELORUSSIA
- LITUANIA

Focus: Stati post-sovietici

Stati post-sovietici: 5 gruppi

- **Russia**
- **Asia Centrale** formata da:
 - Kazakistan**
 - Kirghizistan
 - Tagikistan
 - Turkmenistan
 - Uzbekistan
- **Transcaucasia** costituita da:
 - Armenia
 - Azerbaijan**
 - Georgia
- **Europa Orientale** composta da:
 - Bielorussia**
 - Moldavia
 - Ucraina
- **Stati baltici:**
 - Estonia**
 - Lettonia
 - Lituania**

Mercato
di oltre 290 milioni
di abitanti



Fonte: www.theguardian.com

Focus: Stati post-sovietici

Region/subregion	Annual GDP growth (percent)					Change in forecast since October 2016		
	2014	2015	2016 (estimate)	2017 (forecast)	2018 (forecast)	2015	2016 (estimate)	2017 (forecast)
Europe and Central Asia	1.7	1.9	1.8	1.9	1.8	0.5	0.2	0.3
European Union and Western Balkans	1.6	2.2	1.9	1.8	1.6	0.3	0.1	0.4
Western European Union	1.8	2.2	1.8	1.7	1.4	0.5	0.1	0.5
Northern European Union	1.7	2.4	2.3	2.1	2.1	0.1	0.0	0.0
Central European Union	2.9	3.8	3.1	3.2	3.1	0.2	-0.2	0.1
Southern European Union	0.6	1.6	1.8	1.5	1.4	0.0	0.3	0.2
Western Balkans	0.2	2.2	2.8	3.2	3.5	0.0	0.1	0.0
Eastern Europe and Central Asia	2.1	0.1	1.0	2.2	2.5	1.3	0.3	0.0
South Caucasus	2.7	1.7	-2.2	0.0	1.6	0.0	-1.1	-2.2
Central Asia	5.1	2.9	2.8	3.8	4.0	0.0	0.8	0.5
Russian Federation	0.7	-2.8	-0.2	1.3	1.4	0.9	0.4	-0.2
Turkey	5.2	6.1	2.9	3.5	3.9	2.1	-0.3	0.0
Other Eastern Europe	-3.8	-7.7	0.8	1.3	2.7	0.0	0.9	0.1

Source: World Bank data.

Focus: KAZAKISTAN

Fonti	<ul style="list-style-type: none"> • Nel diritto kazako non è prevista una definizione giuridica di contratto di agenzia e viene di regola considerato come un contratto di diritto privato sulla base del quale una parte (l'agente) si impegna ad eseguire incarichi per conto dell'altra parte (il preponente) verso un corrispettivo, agendo in nome proprio e per conto del preponente (commissione) ovvero in nome e per conto del preponente (rappresentanza).
Requisiti di forma/pubblicità	<p>L'attività di agente può essere svolta da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche; • persone giuridiche. <p>Non sussistono requisiti soggettivi specifici né limitazioni alla partecipazione proprietaria straniera nel capitale di un agente-persona giuridica, tuttavia il contratto deve essere redatto in una delle lingue ufficiali del Kazakistan (kazako e/o russo).</p>
Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente, di regola con potere di rappresentanza, è tenuto a :</p> <ul style="list-style-type: none"> • eseguire personalmente l'attività oggetto dell'incarico; • fornire al preponente tutte le informazioni relative allo stato dell'adempimento dell'incarico; • restituire, al termine dell'incarico, tutti i documenti e le informazioni a lui rese disponibili dal preponente in relazione all'incarico stesso. <p style="text-align: right;"><i>Segue</i></p>

Focus: KAZAKISTAN

Obbligazioni dell'agente

L'agente, di regola **con potere di rappresentanza**, è tenuto a :

- eseguire personalmente l'attività oggetto dell'incarico;
- fornire al preponente tutte le informazioni relative allo stato dell'adempimento dell'incarico;
- restituire, al termine dell'incarico, tutti i documenti e le informazioni a lui rese disponibili dal preponente in relazione all'incarico stesso.

L'agente **senza poteri di rappresentanza** è tenuto a:

- agire in conformità alle istruzioni del preponente e, in assenza di tali istruzioni nel contratto, alle pratiche commerciali e d'uso, alle condizioni più vantaggiose per il preponente;
- trasferire al preponente, su sua richiesta, tutti i diritti derivanti da tale affare, dando notizia del trasferimento al terzo, che è parte di tale accordo e che non può opporsi al trasferimento in quanto garantito dal fatto che tutti gli affari conclusi dal commissionario, lo vincolano nei confronti dei terzi, nonostante il preponente sia stato menzionato nell'accordo.

Focus: KAZAKISTAN

Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• corrispondere la provvigione;• rimborsare le spese necessarie sostenute dall'agente nel corso del normale svolgimento dell'incarico;• fornire all'agente tutti i mezzi necessari all'esecuzione dell'incarico; <p>Il contratto può prevedere limitazioni di zona (territoriali), oggettive (tipologie di beni o servizi) e/o soggettive (categorie di clienti) e possono prevedere le condizioni che regolano la facoltà del preponente di trattare direttamente con alcuni clienti della zona dell'agente.</p>
Provvigione	<p>Quanto alla provvigione:</p> <ul style="list-style-type: none">• il preponente deve corrispondere all'agente la provvigione secondo quanto stabilito dal contratto o in base agli usi;• il compenso è comunque dovuto quando l'agente conclude un affare per conto del preponente a condizioni più vantaggiose di quelle indicate dal preponente stesso: in tal caso, il maggior vantaggio procurato viene generalmente ripartito tra agente e preponente;• di regola il preponente deve rimborsare le spese dell'agente;• la maturazione del diritto alla provvigione non è disciplinata dalla legge e deve essere definita nel contratto.

Focus: KAZAKISTAN

Vita del contratto	La durata del contratto <ul style="list-style-type: none"> • liberamente stabilita dalle parti, sia a tempo determinato che indeterminato; • non vi sono prescrizioni di legge che stabiliscano termini minimi o massimi per questo tipo di contratto; • nei contratti conclusi a tempo determinato, la facoltà di recesso può essere regolata dalle parti nell'ambito della loro autonomia negoziale; • nei contratti conclusi a tempo indeterminato, il recesso è sempre possibile con un preavviso di almeno un mese; • sono giuste cause di recesso senza preavviso quelle determinate da grave e reiterato inadempimento dell'agente, morte o sopravvenuta incapacità di una delle parti, fallimento.
Conseguenze dello scioglimento del contratto	<ul style="list-style-type: none"> • non vi è un diritto d un'indennità di fine rapporto ma il preponente deve tenere indenne l'agente delle spese sostenute e corrispondergli la provvigione (se prevista) in relazione agli affari conclusi, compresi quelli pendenti alla data del recesso;
Legge applicabile e foro/ADR	<p>Quanto al diritto applicabile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le parti sono libere di scegliere per iscritto la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, salva l'applicazione delle le norme di carattere imperativo e norme di ordine pubblico; <p>Quanto al foro competente/ADR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le parti sono libere altresì di individuare, sempre per iscritto, il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie in relazione contratto di agenzia, salvo i casi di giurisdizione esclusiva del giudice kazako.

Focus: AZERBAIJAN

Fonti	<ul style="list-style-type: none"> • Codice civile azero (art. 789): per contratto di agenzia si intende l'accordo in forza del quale un professionista autonomo, l'agente, si impegna in via continuativa a fornire servizi di mediazione connessi alla conclusione di contratti per conto ed a spese del preponente.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>L'attività di agente può essere svolta da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche; • persone giuridiche <p>che svolgano professionalmente tale attività (escluse le prestazioni occasionali), senza restrizioni per gli investimenti stranieri.</p>
Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tutelare gli interessi del preponente e agire con lealtà e buona fede; • adempiere all'incarico in conformità alle istruzioni ricevute dal preponente, potendo derogare alle istruzioni impartitegli relative al compimento di un singolo affare solo se vi sia motivo di ritenere che il preponente avrebbe acconsentito a tale scostamento. Al di fuori da questo caso, l'agente che non ottemperi alle istruzioni del preponente è tenuto a risarcire il danno conseguente; • promuovere e/o concludere affari per conto del preponente; • accrescere il volume d'affari del preponente; • comunicare al preponente gli affari e/o contratti conclusi; • trasmettere al preponente tutte le informazioni in proprio possesso; <p>Il contratto può porre a carico dell'agente obblighi aggiuntivi quali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • il raggiungimento di una quota minima di affari procurati o di contratti conclusi; • dietro specifico corrispettivo, l'incasso delle somme dovute al preponente.

Focus: AZERBAIJAN

Obbligazioni del preponente

Il preponente è tenuto a:

- rapportarsi nei confronti dell'agente secondo buona fede e correttezza;
- mettere a disposizione dell'agente la documentazione relativa ai beni o servizi trattati e fornire all'agente le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto;
- avvertire l'agente se prevede che il volume delle operazioni commerciali sarà notevolmente inferiore a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi;
- informare l'agente, entro un termine ragionevole, dell'accettazione, del rifiuto o della mancata esecuzione di un affare procuratogli;
- corrispondere la provvigione all'agente.

Le parti sono libere di definire contrattualmente ulteriori obblighi del preponente, tra cui quello di rispettare il diritto di esclusiva dell'agente su di un certo territorio o per determinati clienti.

Provvigione

La provvigione è **liberamente stabilita** e può essere

- **in parte fissa**, corrisposto con cadenza mensile e
- **in parte variabile** in misura di una percentuale sul valore degli affari procurati ovvero un trattamento provvigionale solamente variabile.

L'importo della provvigione, se non è stabilito contrattualmente, è determinato in conformità alle pratiche commerciali in uso per i prodotti identici o simili a quelli promossi dall'agente. In loro difetto, la provvigione viene determinata dal giudice secondo equità avuto riguardo a tutte le circostanze.

Segue

Focus: AZERBAIJAN

Provvigione	<p>L'agente matura il diritto alla provvigione nei seguenti casi:</p> <ul style="list-style-type: none">• per gli affari conclusi dal preponente per effetto del suo intervento;• per gli affari conclusi dal preponente con terzi acquisiti come clienti per affari dello stesso tipo o appartenenti alla zona o gruppo di clienti riservati all'agente, salvo che sia diversamente pattuito;• per gli affari conclusi dopo la data di scioglimento del contratto se la proposta è pervenuta all'agente o al preponente in data antecedente o gli affari sono conclusi entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del contratto e la conclusione è da ricondurre prevalentemente all'attività svolta dall'agente, salvo che da specifiche circostanze risulti equo ripartire la provvigione tra gli agenti intervenuti. <p>La provvigione spetta all'agente nel momento e nella misura in cui il preponente ha eseguito o avrebbe dovuto eseguire la prestazione in base al contratto concluso con il terzo, fatte salve le ipotesi in cui l'affare non è concluso per causa non imputabile al preponente.</p>
Vita del contratto	<p>La durata del contratto</p> <ul style="list-style-type: none">• liberamente stabilita dalle parti, tuttavia• il proseguimento del rapporto di agenzia oltre la scadenza del termine stabilito dalle parti determina la trasformazione del contratto di agenzia sin da principio in contratto a tempo indeterminato.

Segue

Focus: AZERBAIJAN

Vita del contratto	La facoltà di recesso: <ul style="list-style-type: none">• è prevista per legge nel caso di contratto a tempo indeterminato;• il termine di preavviso del recesso è, nel minimo, di 1 mese per il primo anno di efficacia del contratto, 2 mesi per il secondo anno, 3 mesi dal terzo anno;• è ammesso il recesso anticipato senza l'osservanza del termine di preavviso nei seguenti casi:<ul style="list-style-type: none">○ se l'altra parte, invitata ad adempiere con diffida scritta, abbia persistito nell'inadempimento delle proprie obbligazioni contrattuali;○ nel caso di situazioni eccezionali non imputabili ad alcuna delle parti contrattuali che rendano irragionevole il preavviso per l'esercizio del recesso;• chi recede per giusta causa ha diritto al risarcimento dei danni.
Conseguenze dello scioglimento del contratto	L'indennità di fine rapporto è riconosciuta se: <ul style="list-style-type: none">• l'agente ha procurato nuovi clienti al preponente o ha sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;• il pagamento dell'indennità è equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti; <p style="text-align: right;"><i>Segue</i></p>

Focus: AZERBEIJAN

Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>L'importo dell'indennità non può superare</p> <ul style="list-style-type: none">• una cifra corrispondente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione; <p>L'indennità di fine rapporto non è dovuta:</p> <ul style="list-style-type: none">• se il preponente risolve il contratto per un'inadempienza imputabile all'agente;• se l'agente recede dal contratto per motivi personali;• se, ai sensi di un accordo con il preponente, l'agente cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto di agenzia.• se l'agente validamente rinuncia al suo diritto all'indennità.
Legge applicabile e foro/ADR	<p>Quanto al diritto applicabile:</p> <ul style="list-style-type: none">• le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, salva l'applicazione delle le norme di carattere imperativo; <p style="text-align: right;"><i>Segue</i></p>

Focus: AZERBEIJAN

Legge applicabile e foro/ADR

Quanto al **foro competente/ADR**:

- le parti **sono libere altresì di individuare il foro competente** a pronunciarsi in ordine alle controversie in relazione contratto di agenzia;
- giurisdizione esclusiva del giudice azero:
 - le controversie relative a beni immobili siti nel territorio dell'Azerbaijan;
 - le controversie relative alla personalità giuridica o alla capacità di enti legali azeri;
 - le controversie relative a diritti di proprietà intellettuale se la domanda per la registrazione del diritto è presentata in territorio azero;
 - le controversie nascenti da pretese avanzate nei confronti di spedizionieri di merci.
- L'Azerbaijan ha ratificato la **Convenzione di New York del 1958** sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri.

Focus: BIELORUSSIA

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Per il contratto di agenzia interna non vi è una disciplina espressa (con conseguente applicazione analogica di altre figure contrattuali);• Per il contratto di agenzia internazionale è soggetta alla disciplina di cui all'Editto del Presidente della Repubblica Bielorussa n.178 del 27 marzo 2008 relativo alle transazioni commerciali estere.
Requisiti di forma/pubblicità	L'attività di agente può essere svolta da: <ul style="list-style-type: none">• persone fisiche;• persone giuridiche, registrate nel registro delle imprese, anche partecipate da capitale straniero.
Obbligazioni dell'agente	L'agente è tenuto a: <ul style="list-style-type: none">• promuovere la conclusione di affari relativi ai prodotti del preponente e sviluppare il mercato di competenza;• mantenere un adeguato livello di preparazione tecnico-pratica;• servirsi del materiale pubblicitario fornito dal preponente per promuovere la vendita dei beni/servizi;• prendere parte a fiere e convegni, se richiesto dal preponente;• redigere e conservare report periodici;• l'agente può concludere contratti in nome e per conto del preponente, solo se munito di procura.

Focus: BIELORUSSIA

Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• fornire all'agente ogni informazione necessaria all'esecuzione del contratto (ad es. volume delle operazioni commerciali, documentazione relativa ai beni e servizi trattati);• corrispondere le provvigioni.• il preponente può stabilire il territorio, la categoria di prodotti così come il gruppo di clienti assegnati in esclusiva all'agente, riservandosi il diritto di trattare direttamente con particolari clienti (cd. direzionali).
Provvigione	<p>Quanto alla provvigione:</p> <ul style="list-style-type: none">• viene determinata in misura percentuale rispetto al valore dei contratti conclusi;• il pagamento avviene in genere periodicamente, previa condivisione e accettazione dell'estratto conto indicante gli elementi essenziali in base ai quali è stato effettuato il calcolo delle provvigioni;• l'agente è tenuto a restituire la provvigione solo nell'ipotesi in cui sia certo che il contratto tra il terzo e il preponente non abbia esecuzione per cause non imputabili a quest'ultimo.
Vita del contratto	<p>La durata del contratto</p> <ul style="list-style-type: none">• liberamente stabilita dalle parti, sia a tempo determinato che indeterminato;• per i contratti a tempo indeterminato, è prevista la facoltà di recesso anticipato con termine di preavviso di 30 giorni.

Focus: BIELORUSSIA

Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>L'indennità di fine rapporto non è riconosciuta in Bielorussia.</p> <p>L'agente avrà diritto:</p> <ul style="list-style-type: none">• alle provvigioni maturate;• al rimborso delle spese.
Legge applicabile e foro/ADR	<p>Quanto al diritto applicabile:</p> <ul style="list-style-type: none">• le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, salva l'applicazione delle le norme di carattere imperativo e norme di ordine pubblico; <p>Quanto al foro competente/ADR:</p> <ul style="list-style-type: none">• le parti sono libere altresì di individuare il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie in relazione contratto di agenzia.

Focus: ESTONIA

Fonti	<ul style="list-style-type: none"> • Võlaõigusseadus – Legge sulle obbligazioni ai paragrafi 670 – 691 al Titolo “Contratto di agenzia” (Agedileping), modificati in attuazione della Direttiva 86/653/CEE;
Requisiti di forma/pubblicità	<p>L'attività di agente, che nell'ambito di un'attività autonoma, negozia e conclude, verso remunerazione, contratti in nome e per conto di un'altra parte, il preponente, può essere svolta da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • persone fisiche; • persone giuridiche. <p>Non vi sono obblighi di registrazione.</p>
Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • è tenuto ad agire con diligenza professionale e, pertanto, deve informare il preponente tempestivamente di ogni contratto procurato o concluso, nonché di ogni circostanza rilevante per l'interesse dello stesso preponente; • essendo munito di un potere di rappresentanza è possibile prevedere contrattualmente restrizioni a tale potere, opponibili ai terzi solo se da essi conosciute; • può incassare o di ricevere l'adempimento delle prestazioni dedotte nei contratti conclusi con i clienti; • può essere chiamato a garantire l'adempimento del cliente secondo lo schema della clausola dello star del credere.

Focus: ESTONIA

Obbligazioni del preponente

Il preponente è tenuto a:

- corrispondere la provvigione;
- fare tutto il possibile per agevolare l'attività dell'agente (deve mettere a disposizione dell'agente – a proprie spese – tutti i documenti necessari quali, per esempio, le offerte scritte, i listini prezzi, le proposte di acquisto e le condizioni generali di contratto);
- ad una serie di obblighi informativi in base ai quali deve avvisare immediatamente l'agente nelle seguenti ipotesi:
 - conclusione di un contratto procurato dall'agente;
 - ratifica di un contratto concluso dall'agente senza potere di rappresentanza o eccedente i limiti del potere di rappresentanza;
 - inadempimento di un contratto negoziato o concluso dall'agente;
- deve avvertire l'agente quando appaia verosimile che il volume delle operazioni commerciali risulterà notevolmente inferiore rispetto a quello che l'agente avrebbe potuto normalmente attendersi.

Focus: ESTONIA

Provvigione

Quanto alla **provvigione**:

- l'ammontare è **liberamente negoziabile** (in assenza di specifica pattuizione, l'ammontare verrà definito dagli usi del luogo e comunque deve essere congrua);
- la provvigione dell'agente deve essere calcolata su base **mensile**, salvo specifico accordo delle parti per un conteggio **trimestrale** (par. 682 della legge sulle obbligazioni) e il conteggio deve essere trasmesso all'agente entro e non oltre la fine del mese successivo al periodo di riferimento per il calcolo base e dovrà contenere sia l'indicazione degli importi della provvigione sia le circostanze di fatto poste a fondamento del calcolo della provvigione;
- l'agente ha diritto alla provvigione **su tutti i negozi conclusi dal preponente per effetto delle attività poste in essere dall'agente**;
- se è stata affidata all'agente una determinata zona o una determinata clientela, egli ha altresì diritto alla provvigione per tutti i negozi conclusi dal preponente, anche senza il suo intervento, con i terzi residenti o aventi sede nella predetta zona o facenti parte della categoria di clientela assegnata;
- la provvigione diviene **esigibile al più tardi tre mesi dopo l'ultimo giorno del mese in cui è sorto il relativo diritto**;
- il diritto alla provvigione **si prescrive in 4 anni**.

Focus: ESTONIA

Vita del contratto

La durata del contratto

- liberamente stabilita dalle parti, sia a tempo **determinato** che **indeterminato**;
- per i contratti a tempo indeterminato, è prevista la **facoltà di recesso anticipato, anche senza giusta causa**, con **termine di preavviso** di almeno un mese se il contratto dura da meno di 1 anno, di due mesi se il contratto dura da almeno 1 anno ovvero di tre mesi se il contratto dura da oltre 2 anni (il periodo di preavviso decorre dalla fine del mese in cui è stato comunicato);
- è ammesso il **recesso immediato senza preavviso**, per giusta causa, qualora una delle parti contrattuali risulti gravemente inadempiente, come ad es. in una delle seguenti ipotesi comunemente ritenute violazioni contrattuali di natura essenziale:
 - il mancato adempimento di una prestazione dedotta in contratto che causi all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente delle proprie aspettative contrattuali;
 - l'inesatta esecuzione di una prestazione da parte di un contraente che determini il venir meno in capo alla controparte negoziale dell'interesse all'adempimento del contratto;
 - l'inadempimento di una prestazione dedotta in contratto dipeso da dolo o colpa grave;
 - la mancata esecuzione della prestazione dovuta entro l'ulteriore termine concesso dall'altra parte per l'adempimento ovvero la dichiarazione di non volere eseguire la prestazione entro tale termine.

Le parti sono libere di determinare nel testo contrattuale le azioni e/o le omissioni che devono essere considerate giuste cause di recesso.

Focus: ESTONIA

Conseguenze dello scioglimento del contratto

Quanto all'**indennità di fine rapporto**:

- l'agente ha diritto, in caso di scioglimento anticipato per o senza giusta causa, all'**indennità** e al **risarcimento del danno** cagionato per effetto dello scioglimento del contratto (come ad es. la perdita delle provvigioni ovvero il mancato ammortamento delle spese sostenute per effetto dell'esecuzione delle istruzioni impartite dal preponente ed è nullo ogni accordo volto a escludere o limitare il diritto dell'agente a ricevere l'indennità e il risarcimento del danno;
- L'agente ha diritto all'indennità di fine rapporto se
 - l'agente ha creato relazioni commerciali con nuovi clienti a beneficio del preponente o ha esteso in modo significativo le relazioni commerciali del preponente con i clienti già esistenti e il preponente riceve ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti; e
 - se il pagamento dell'indennità è equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente perde e che risultano dagli affari con tali clienti;
- l'**importo massimo** oggetto della richiesta dell'agente a titolo di indennità di cessazione del rapporto non può eccedere un importo pari ad un'annualità di provvigioni, calcolata sulla media degli ultimi cinque anni o del minor periodo di durata del contratto di agenzia;
- vi è **un'ulteriore indennità** laddove le parti abbiano pattuito un divieto di concorrenza post-contrattuale, che deve essere retribuito e limitato temporalmente ad un massimo di 2 anni;

Segue

Focus: ESTONIA

Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>L'indennità di fine rapporto è esclusa nei casi di:</p> <ul style="list-style-type: none">• il rapporto di agenzia è cessato per volontà dell'agente (eccettuati i casi di recesso per fatto imputabile al preponente o per stato di malattia o età avanzata dell'agente);• il rapporto di agenzia è cessato per volontà del preponente a causa di un comportamento (almeno) colposo dell'agente;• dopo lo scioglimento del contratto, l'agente, in forza di uno specifico accordo stipulato con il preponente, percepisce un'indennità di cessazione del rapporto e una a titolo di risarcimento del danno, corrisposta dal soggetto terzo che sostituisca l'agente nel rapporto di agenzia;• l'attività di agenzia svolta dall'agente ha rivestito carattere accessorio e non principale.
Legge applicabile e foro/ADR	<p>Quanto al diritto applicabile:</p> <ul style="list-style-type: none">• le parti sono libere di scegliere per iscritto la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, salva l'applicazione delle le norme di carattere imperativo e norme di ordine pubblico; <p>Quanto al foro competente/ADR:</p> <ul style="list-style-type: none">• le parti sono libere altresì di individuare, sempre per iscritto, il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie in relazione contratto di agenzia.

Focus: LITUANIA

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Codice civile lituano, modificato in attuazione della Direttiva 86/653/CEE, ove l'agente è una persona che, nell'esercizio della propria attività ordinaria, negozia e conclude in modo autonomo contratti in nome e nell'interesse del preponente (il diritto di rappresentanza deve essere limitato per iscritto).
Requisiti di forma/pubblicità	<p>L'attività di agente può essere svolta da:</p> <ul style="list-style-type: none">• persone fisiche;• persone giuridiche, ma non può essere parte dell'organizzazione imprenditoriale né socio nell'ambito di una joint venture con il preponente, pena il venir meno del requisito dell'autonomia. <p>Pur non essendovi gli obblighi di registrazione, un prerequisito per lo svolgimento dell'attività di agenzia la stipulazione, a beneficio dell'agente, di un'assicurazione per la responsabilità civile a copertura dei danni eventualmente cagionati al preponente o a terzi in conseguenza del proprio operato.</p> <p>È richiesta la forma scritta nei seguenti casi:</p> <ul style="list-style-type: none">• il divieto di concorrenza post-contrattuale;• esenzioni/limitazioni della responsabilità civile in capo all'agente o al preponente;• cause particolari di scioglimento del contratto di agenzia;• diritti esclusivi a favore del preponente e/o dell'agente;• modalità di corresponsione della provvigione parametricate al volume degli affari procurati;• autorizzazione alla nomina di delegati dell'agente.

Focus: LITUANIA

Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• eseguire, secondo buona fede, le istruzioni impartitegli e di comportarsi lealmente nei confronti del preponente, agendo nell'esclusivo interesse di quest'ultimo;• informare regolarmente il preponente in ordine alla portata dei contratti conclusi e concludendi nonché di trasmettere tutte le informazioni essenziali ai fini dello svolgimento dell'attività di agenzia;• l'obbligo di mantenere riservati e di non diffondere i segreti commerciali e/o industriali del preponente anche successivamente alla cessazione del rapporto e deve restituire al preponente, a seguito dello scioglimento del contratto, i documenti, la merce e i materiali in suo possesso.
Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• corrispondere la provvigione;• deve mettere a disposizione dell'agente tutti i documenti e le informazioni necessarie allo svolgimento dell'attività (quali, ad es. listini, campioni, materiale pubblicitario, cataloghi, condizioni di vendita, etc.);• informare l'agente di ogni eventuale circostanza atta a determinare il mancato pagamento delle provvigioni dovute e del numero di affari conclusi, in particolar modo nell'ipotesi in cui essi risultino inferiori rispetto alle aspettative dell'agente;• comunicare all'agente della sua volontà di accettare, di rifiutare ovvero di apporre modifiche ai contratti da lui procurati;• informare tempestivamente il terzo dell'accettazione o del rifiuto del negozio concluso dall'agente privo di potere di rappresentanza.

Focus: LITUANIA

Provvigione	<p>Quanto alla provvigione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'ammontare è liberamente negoziabile (in assenza di specifica pattuizione, l'ammontare verrà definito dagli usi del luogo e comunque deve essere congrua); • le parti possono pattuire in sede contrattuale una remunerazione fissa o variabile da riconoscersi all'agente mensilmente (o, se previsto dall'accordo delle parti, con cadenza massima trimestrale) quale somma di danaro determinata o quota percentuale del ricavo del contratto procurato; • la provvigione è dovuta per la conclusione di ogni contratto andato a buon fine; • la provvigione diviene esigibile nel momento in cui il terzo ha adempiuto al contratto o lo avrebbe adempiuto se il preponente si fosse attenuto a quanto concordato con il cliente.
Vita del contratto	<p>La durata del contratto</p> <ul style="list-style-type: none"> • liberamente stabilita dalle parti, sia a tempo determinato che indeterminato; • per i contratti a tempo indeterminato, è prevista la facoltà di recesso anticipato, anche senza giusta causa, con termine di preavviso come segue <ul style="list-style-type: none"> ○ durata contrattuale fino a un anno: preavviso di un mese; ○ durata contrattuale fino a due anni: preavviso di due mesi; ○ durata contrattuale di tre: preavviso di tre mesi; ○ durata contrattuale superiore a tre anni: preavviso di quattro mesi; • le parti possono prevedere dei termini di preavviso di durata inferiore o superiore rispetto a quelli legali, ma questi debbono applicarsi, in ogni caso, ad entrambi i contraenti • è ammesso il recesso immediato senza preavviso in presenza di una giusta causa, ad esempio, dovuta allo svolgimento da parte dell'agente di un'attività illecita di concorrenza a danno del preponente.

Focus: LITUANIA

<p>Conseguenze dello scioglimento del contratto</p>	<p>Quanto all'indennità di fine rapporto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'agente ha diritto all'indennizzo se questo è stato previsto dalle parti in sede contrattuale; • l'agente avrà comunque diritto al risarcimento dei danni in misura non inferiore alle spese sostenute per l'esecuzione del contratto e al mancato guadagno per il caso di illegittimo scioglimento anticipato del contratto; • l'importo massimo oggetto della richiesta dell'agente a titolo di indennità di cessazione del rapporto non può eccedere un importo pari ad un'annualità di provvigioni, calcolata sulla media degli ultimi cinque anni o del minor periodo di durata del contratto di agenzia; • vi è un'ulteriore indennità non potrà superare un'annualità di provvigioni calcolata sulla media degli ultimi 5 anni o della minore durata del contratto; <p>L'indennità di fine rapporto è esclusa nei casi di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • recesso dell'agente dal contratto, a meno che il recesso non risulti giustificato dal mancato adempimento degli obblighi del preponente ovvero da circostanze che impediscano all'agente la regolare esecuzione del contratto, come, ad es. l'infermità o la malattia; • recesso del preponente per giusta causa e nel caso di cessione da parte dell'agente ad un terzo cessionario dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto di agenzia;
<p>Legge applicabile e foro/ADR</p>	<p>Quanto al diritto applicabile:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le parti sono libere di scegliere per iscritto la legge straniera da applicare al contratto di agenzia, salva l'applicazione delle le norme di carattere imperativo e norme di ordine pubblico (ad es. le norme relative ai termini di preavviso per l'esercizio del recesso contrattuale ovvero all'obbligo di remunerazione dell'agente per i contratti conclusi dal preponente). <p>Quanto al foro competente/ADR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le parti sono libere altresì di individuare, sempre per iscritto, il foro competente a pronunciarsi in ordine alle controversie in relazione contratto di agenzia.

Sommario

03

Focus: Africa Sub-Sahariana

- SUDAFRICA
- KENYA
- TANZANIA

Focus: Africa Sub-Sahariana



- 54 Paesi e più di un miliardo di persone
- Secondo Continente più grande al mondo e il secondo più popoloso
- Superficie che può contenere USA, Cina, India, Brasile e Regno Unito insieme
- **20%** delle terre emerse

TERRE ARABILI
A LIVELLO
MONDIALE

Focus: Africa Sub-Sahariana

54 Stati



1,3 miliardi abitanti (2016)



Focus: SUDAFRICA

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Common law sudafricana.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Possono operare in qualità di agenti commerciali:</p> <ul style="list-style-type: none">• le persone fisiche;• le persone giuridiche <p>Le società estere, per svolgere attività commerciali in Sudafrica, sono obbligate a registrarsi presso la <i>Companies and Intellectual Property Commission</i>.</p> <p>La normativa sudafricana non impedisce al preponente, sia questo una persona fisica o giuridica, di detenere partecipazioni in un'entità locale che operi in Sudafrica come suo agente.</p> <p>Il contratto di agenzia:</p> <ul style="list-style-type: none">• non richiede la forma scritta ai fini del suo perfezionamento, ma questa è consigliabile ai fini della prova;• non è soggetto ad obblighi di registrazione.

Focus: SUDAFRICA

Obbligazioni dell'agente	<p>I poteri dell'agente possono essere espressamente contemplati dal contratto oppure possono essere impliciti e desumibili dalla condotta del preponente.</p> <p>All'agente può essere riconosciuto o meno contrattualmente il diritto di esclusiva.</p> <p>Si può inoltre stabilire che l'attività di promozione degli affari per conto del preponente sia limitata a certe zone, categorie di prodotti o gruppi di clienti. Tali restrizioni, per essere valide, devono essere contrattualmente previste in maniera espressa.</p> <p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• adempiere personalmente all'incarico, salvo che il preponente non abbia acconsentito esplicitamente o implicitamente alla devoluzione di alcuni doveri dell'agente a sub-agenti;• agire con lealtà e secondo buona fede;• informare e consigliare il preponente ove richiesto;• tutelare gli interessi del preponente, astenendosi dall'agire in conflitto d'interessi. <p>All'agente può essere imposto di limitare la propria attività commerciale successivamente allo scioglimento del contratto di agenzia, purché tale restrizione risulti contenuta nei limiti della ragionevole esigibilità.</p>
Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• corrispondere la provvigione all'agente;• agire con lealtà e buona fede;• fornire le informazioni necessarie all'agente per il compimento del suo incarico. <p>Il preponente può essere chiamato a rispondere verso i terzi del contratto concluso dall'agente titolare di un potere apparente. Tale è la situazione in cui i terzi siano convinti che l'agente, avuto riguardo alla condotta (acquiescente) del preponente, agisca in virtù di un potere conferito da quest'ultimo.</p>

Focus: SUDAFRICA

Provvigione	<p>L'individuazione del momento di maturazione del diritto alla provvigione, la sua misura ed esigibilità sono rimesse alla volontà contrattuale delle parti.</p> <p>In mancanza di espressa pattuizione, la <i>common law</i> stabilisce quale momento di maturazione ed esigibilità della provvigione la data di conclusione dell'affare per effetto dell'intervento dell'agente.</p> <p>Se le parti non determinano contrattualmente l'ammontare della provvigione, l'agente ha diritto a una provvigione ragionevole da stabilire sulla base di una tariffa abituale o secondo gli usi commerciali.</p> <p>Il diritto alla provvigione si estingue per prescrizione in 3 anni.</p>
Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato, indeterminato o per un solo determinato affare.</p> <p>Non è previsto un termine minimo di preavviso per l'esercizio del recesso dal contratto concluso a tempo indeterminato, tuttavia, nella prassi è importante che il recesso venga esercitato con un preavviso ragionevole tenuto conto delle circostanze del caso.</p> <p>Sono cause naturali di estinzione del contratto:</p> <ul style="list-style-type: none">• il compimento dell'affare per il quale l'agente era stato incaricato;• il mutuo consenso delle parti;• la morte, l'infermità mentale o l'insolvenza dell'agente o del preponente.

Focus: SUDAFRICA

Conseguenze dello scioglimento del contratto

L'agente ha diritto a ottenere il rimborso delle spese necessarie o ragionevolmente sostenute nell'attività volta a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente, effettuata prima dello scioglimento del contratto.

In caso di scioglimento anticipato del contratto di agenzia, l'agente ha il diritto di:

- essere indennizzato dal preponente per le perdite in cui sia incorso nello svolgimento della sua attività;
- essere tenuto indenne da eventuali pretese patrimoniali avanzate da terzi, derivanti dall'esecuzione dell'incarico.

Il **diritto all'indennità** sorge, tuttavia, se e nella misura in cui la perdita in cui sia incorso l'agente derivi direttamente dal compimento di un atto a cui egli sia stato espressamente o implicitamente autorizzato.

Nella normativa sudafricana non vi è alcuna previsione che osti alla rinuncia da parte dell'agente del suo diritto all'indennità o vieti alle parti di prevedere dei limiti a tale diritto.

Alla cessazione del rapporto **il preponente non è obbligato a corrispondere all'agente l'indennità di fine rapporto.**

Focus: SUDAFRICA

Legge applicabile e foro/ADR

Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia. Vigie generalmente il principio per cui la legge applicabile al rapporto di agenzia è quella del luogo in cui il contratto è stato concluso.

L'autonomia delle parti in questo settore può essere limitata per particolari motivi quali l'esigenza di tutelare la parte contrattualmente più debole. In certi casi, infatti, le leggi sudafricane trovano comunque applicazione, quali le leggi in materia di tutela dei consumatori (*Consumer Protection Act*, n. 68/2008) o in materia di concessione del credito (*National Credit Sale Act*, n. 34/2005).

I tribunali sudafricani non applicheranno inoltre le disposizioni della legge straniera scelta dalle parti quando siano contrarie all'ordine pubblico o al buon costume o quando la scelta della legge straniera sia stata effettuata al solo scopo di eludere l'applicazione delle disposizioni della legge sudafricana.

I tribunali del Sudafrica, inoltre, non possono essere chiamati ad applicare sia direttamente che indirettamente le leggi tributarie o penali di altri ordinamenti.

Le parti sono libere di scegliere i tribunali stranieri competenti a pronunciarsi in via esclusiva in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione o dall'esecuzione del contratto di agenzia.

Si segnala tuttavia che i tribunali sudafricani hanno **giurisdizione inderogabile su determinate questioni**, ad esempio in materia di tutela dei consumatori e di concessione del credito, perciò potrà accadere che siano i tribunali sudafricani ad applicare la legge straniera scelta dalle parti interpretandola a loro modo, non conformandosi quindi all'orientamento interpretativo dello stato di origine della legge.

Focus: KENYA

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• <i>Law of Contract Act</i>;• <i>Sale of Goods Act</i>;• Principi di <i>common law</i> ed equity.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Possono operare in qualità di agenti:</p> <ul style="list-style-type: none">• le persone fisiche;• le persone giuridiche. <p>Non sono previste restrizioni normative agli investitori stranieri (sia persone fisiche che giuridiche) che intendano detenere una partecipazione in un'entità che operi in Kenya come loro agente.</p> <p>Tuttavia, almeno un terzo delle partecipazioni azionarie deve essere detenuto da investitori locali.</p> <p>Il contratto di agenzia deve essere:</p> <ul style="list-style-type: none">• concluso per iscritto;• sottoscritto da entrambe le parti;• attestato da testimoni;• registrato ai fini della sua applicazione.

Focus: KENYA

Provvigione	<p>L'ammontare della provvigione è determinato in base all'accordo delle parti o, in mancanza, in ragione della natura dell'operazione commerciale conclusa e avuto riguardo alle provvigioni corrisposte nel mercato di riferimento per affari dello stesso tipo.</p> <p>L'agente matura il diritto alla provvigione nel momento stabilito contrattualmente dalle parti, altrimenti, la provvigione è a lui dovuta qualora, per effetto del suo intervento, il preponente concluda un affare con un cliente. A decorrere da tale momento, la provvigione deve essere pagata all'agente entro un termine ragionevole.</p> <p>Le parti possono stabilire contrattualmente le circostanze in presenza delle quali il diritto alla provvigione si estingue.</p>
Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere a termine o a tempo indeterminato.</p> <p>Il contratto a tempo indeterminato può essere sciolto dando un ragionevole preavviso in considerazione della natura e del valore del servizio.</p> <p>Il contratto di agenzia può cessare prematuramente per effetto di un inadempimento contrattuale quale la violazione da parte dell'agente o del preponente di obblighi previsti dalla common law, purché sia stata manifestata la volontà di avvalersi del diritto alla risoluzione immediata del contratto.</p> <p>Per i contratti di agenzia disciplinati da norme di legge, è previsto un termine minimo di preavviso per lo scioglimento del contratto.</p> <p>Il diritto keniano prevede, inoltre, quali cause di scioglimento anticipato del contratto di agenzia:</p> <ul style="list-style-type: none">• l'incapacità legale di una delle parti;• la morte dell'agente o del preponente;• il fallimento;• il decorso del termine nel caso di contratto di agenzia concluso a tempo determinato.

Focus: KENYA

Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>A seguito dello scioglimento del contratto di agenzia, l'agente ha diritto:</p> <ul style="list-style-type: none">• all'indennità di fine rapporto;• al risarcimento del danno, se dovuto;• alle provvigioni postume, ovverosia le provvigioni maturate per gli affari conclusi dal preponente per effetto del suo intervento entro un termine ragionevole dalla data di scioglimento del rapporto di agenzia;• al rimborso delle spese sostenute nell'esecuzione del contratto di agenzia. L'eventuale rinuncia a tale diritto è inefficace. <p>L'indennità non è dovuta se:</p> <ul style="list-style-type: none">• l'agente risulta inadempiente;• l'agente ha compiuto un atto che non rientrava nei suoi poteri e tale atto non è stato successivamente ratificato dal preponente;• il recesso dell'agente dal contratto a tempo indeterminato sia avvenuto senza preavviso.
Legge applicabile e foro/ADR	<p>Le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia e i tribunali kenioti non interferiscono di norma con tale scelta.</p> <p>Le parti possono accordarsi sulla competenza giudiziaria e altresì devolvere a un arbitro le controversie nascenti dal contratto di agenzia. A tal proposito, si precisa che il Kenya ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.</p>

Focus: TANZANIA

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Law of Contract Act, Cap 345
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Possono operare in qualità di agenti:</p> <ul style="list-style-type: none">• le persone fisiche;• le persone giuridiche, purché costituite o registrate a norma del diritto societario della Tanzania. <p>Il contratto di agenzia, ai fini della sua applicazione, deve essere:</p> <ul style="list-style-type: none">• concluso per iscritto;• sottoscritto da entrambe le parti;• registrato presso il <i>Registrar of Documents</i>.
Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• ottemperare alle istruzioni del preponente o, in assenza di istruzioni, agire conformemente agli usi secondo la diligenza professionale;• rendicontare la propria attività su richiesta del preponente;• fornire al preponente tutte le informazioni necessarie, inclusi eventuali reclami dei clienti. <p>Ulteriori doveri possono essere previsti contrattualmente.</p>

Focus: TANZANIA

Obbligazioni del preponente	<p>I doveri del preponente sono solitamente stabiliti dalle parti nel contratto di agenzia.</p> <p>In relazione al diritto di esclusiva, il preponente può:</p> <ul style="list-style-type: none">• prevedere limitazioni geografiche ovvero limitazioni relative alle tipologie di prodotti o clienti;• riservarsi il diritto di trattare direttamente con determinati clienti, senza che l'agente abbia il diritto di percepire alcuna provvigione. Tale accordo deve, tuttavia, risultare per iscritto. <p>Il <i>Law of Contract Act, Cap. 345</i>, disciplina inoltre la figura del sub-agente, che viene definito come colui che, nominato dall'agente, agisce sotto il suo controllo. In tal caso, il preponente è rappresentato dal sub-agente ed è responsabile degli atti da questi posti in essere nei confronti dei terzi, come se fossero stati posti in essere dall'agente originario.</p>
Provvigione	<p>La disciplina e l'ammontare della provvigione sono determinate in base all'accordo delle parti.</p> <p>Il diritto alla provvigione può estinguersi unicamente nel caso in cui le parti si siano accordate per porre fine al rapporto di agenzia ovvero quando gli obblighi contrattuali sono stati adempiuti.</p>

Focus: TANZANIA

Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere a termine o a tempo indeterminato.</p> <p>In caso di rapporto a tempo indeterminato, il contratto può essere sciolto dando un ragionevole preavviso in considerazione della natura e del valore del servizio e sulla base di quanto concordato dalle parti.</p> <p>In caso di inadempimento di una delle parti, il contratto può essere risolto immediatamente purché l'altra parte faccia valere il diritto alla risoluzione immediata.</p> <p>Per i contratti di agenzia disciplinati da norme di legge, è previsto un termine minimo di preavviso per il recesso.</p>
Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>Se l'agente recede dal contratto senza aver adempiuto alle obbligazioni contrattuali, egli dovrà risarcire il preponente in base al contratto di agenzia.</p> <p>Se il preponente recede dal contratto anticipatamente o senza preavviso, l'agente ha diritto al pagamento dell'indennità oltre al risarcimento del danno.</p> <p>L'indennità non è, tuttavia, dovuta se:</p> <ul style="list-style-type: none">• l'agente ha compiuto un atto che non rientrava nei suoi poteri e tale atto non è stato successivamente ratificato dal preponente;• l'agente risulta inadempiente o ha agito illegalmente.

Focus: TANZANIA

Legge applicabile e foro/ADR

Le parti non sono libere nella scelta della legge da applicare al contratto di agenzia. A tale rapporto si applica, infatti, la legge del luogo in cui il contratto è stato concluso.

In Tanzania, il tribunale civile è competente in via esclusiva a conoscere le controversie derivanti da inadempimento contrattuale.

Sommario

03

Focus: ASEAN

- INDONESIA
- VIETNAM

Focus: ASEAN

- **Associazione delle Nazioni dell'Asia Sud-Orientale:** organizzazione politica ed economica fondata nel 1967 con lo scopo di promuovere la cooperazione fra gli stati membri per accelerare il progresso economico e aumentare la stabilità della regione.
- Ne fanno parte **Indonesia**, Malaysia, Filippine, Thailandia, Singapore, Brunei, **Vietnam**, Laos, Myanmar e Cambogia.
- Negli ultimi anni è stato avviato un graduale processo di eliminazione dei dazi tra i Paesi membri.
- Questa regione rappresenta la **sesta economia** più grande a livello mondiale e si prevede che diventerà la **quarta economia più grande entro il 2050**.



Focus: ASEAN

In una delle aree a maggior crescita per il commercio internazionale, tra le più promettenti in assoluto, **l'interscambio è a quota 15 miliardi, con un export intorno ai 7 miliardi**, che però può essere ancora sviluppato.



Focus: INDONESIA

Fonti	<ul style="list-style-type: none"> • Regolamento del Ministero del Commercio n. 11/M-DAG/PER/2006; • la Guida <i>Komisi Pengawas Persaingan Usaha</i> (KPPU) della Commissione per la Supervisione della Concorrenza negli Affari (<i>Komisi Pengawas Persaingan Usaha</i>)
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Possono agire in qualità di agenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le persone fisiche; • le società a responsabilità limitata (<i>Perseroan Terbatas</i>); • le società in accomandita semplice (<i>Commanditaire Vennootschap</i>); • le società commerciali individuali (<i>Usaha Dagang</i>). <p>Il capitale sociale delle società che agiscono in qualità di agenti deve essere detenuto al 100% da cittadini indonesiani.</p> <p>Requisito necessario per poter operare come agenti è la registrazione del contratto e il rilascio del relativo certificato (<i>Suran Tanda Daftar</i>) da parte del Direttore dello Sviluppo Economico e della Registrazione delle Imprese presso il Ministero del Commercio (Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahhan) a fronte del deposito dei seguenti documenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • atto costitutivo; • licenza; • contratto di agenzia autenticato da un notaio e dall'Ambasciata Indonesiana o dal Consolato Generale in versione bahasa (o munito di traduzione giurata).

Focus: INDONESIA

Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• mantenere la riservatezza riguardo alle caratteristiche dei beni e/o dei servizi del preponente;• proteggere gli interessi di quest'ultimo;• informare periodicamente il Direttore dello Sviluppo Economico e della Registrazione delle Imprese riguardo alla propria attività e di denunciare tempestivamente ogni modifica relativa alla persona del preponente, al marchio, all'area di attività, alla tipologia di beni ed alla sede della società agente.
Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• fornire con cadenza periodica all'agente tutte le informazioni relative ai prodotti e al loro sviluppo nonché ai servizi trattati;• formare l'agente con particolare riguardo alla fase dei servizi di assistenza post-vendita <p>L'esclusiva di zona o relativa a un determinato gruppo di clienti è valida se disciplinata espressamente nel contratto.</p> <p>Il Regolamento del Ministero del Commercio n. 11/M-DAG/PER/2006 consente al preponente di riservarsi il diritto di trattare con particolari clienti direzionali senza che l'agente possa maturare il diritto alle provvigioni sui relativi affari.</p> <p>Il preponente può stabilire nel contratto di agenzia i limiti dei poteri dell'agente in conformità a quelli previsti nella Guida KPPU della Commissione per la Supervisione della Concorrenza negli Affari, ma rimane responsabile nei confronti dei terzi dell'attività dell'agente.</p>

Focus: INDONESIA

Provvigione	La misura della provvigione, la maturazione del relativo diritto, l'esigibilità e le cause di estinzione possono essere liberamente pattuite tra le parti in sede contrattuale.
Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere a termine o tempo indeterminato.</p> <p>Sono cause di scioglimento del contratto di agenzia:</p> <ul style="list-style-type: none">• il mutuo consenso;• il fallimento;• l'estinzione, la cessazione o il trasferimento dell'attività dell'agente: a quest'ultimo riguardo, la successione di più agenti nel contratto di agenzia presuppone la de-registrazione dell'agente cessato da parte del Direttore dello Sviluppo Economico.
Conseguenze dello scioglimento del contratto	La disciplina delle obbligazioni post-contrattuali è lasciata alla libera contrattazione delle parti e deve specificamente risultare dal contratto di agenzia.
Legge applicabile e foro/ADR	Le parti hanno la facoltà di scegliere il diritto applicabile al contratto di agenzia nonché il foro (tribunale ordinario o tribunale arbitrale anche avente sede all'estero) competente a pronunciarsi in ordine alle controversie nascenti dall'interpretazione e/o dall'esecuzione del contratto di agenzia.

Focus: VIETNAM

Fonti	<ul style="list-style-type: none">• Codice del commercio vietnamita agli artt. da 166 a 177;• Codice di procedura civile;• Legge sull'impresa;• Legge sull'arbitrato commerciale;• Legge sulla tutela dei consumatori.
Requisiti di forma/pubblicità	<p>Possono agire in qualità di agente:</p> <ul style="list-style-type: none">• le persone fisiche;• le persone giuridiche legalmente costituite in Vietnam, che svolgono attività commerciale. <p>Il preponente straniero può detenere una partecipazione in un ente locale che operi in Vietnam quale suo agente.</p> <p>Il contratto di agenzia commerciale per essere valido deve essere concluso in forma scritta oppure in una forma ad essa assimilabile (ad esempio, per via telegrafica, a mezzo telex o fax); ai sensi dell'articolo 168 del codice del commercio vietnamita, esso non è soggetto ad obblighi di registrazione.</p>

Focus: VIETNAM

Obbligazioni dell'agente	<p>L'agente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• agire in conformità alle istruzioni e alle direttive del preponente;• astenersi dal trattare le condizioni dell'affare, salvo diverso accordo;• rendere conto al preponente di ogni sua attività. <p>L'agente inoltre:</p> <ul style="list-style-type: none">• è soggetto al potere ispettivo del preponente;• è solidalmente responsabile nei confronti dei terzi per vizi o difformità dei beni/servizi compravenduti per il suo tramite;• può essere tenuto a garantire al preponente l'adempimento delle proprie obbligazioni, ai sensi dell'art. 318 del codice civile vietnamita, a mezzo di pegno, ipoteca, deposito vincolato, garanzia di buona esecuzione.
Obbligazioni del preponente	<p>Il preponente è tenuto a:</p> <ul style="list-style-type: none">• fornire all'agente le informazioni necessarie per facilitare il compimento della sua attività;• pagare le provvigioni;• rimborsare le spese ragionevoli che abbia sostenuto nell'esecuzione del contratto. <p>Il preponente può inoltre:</p> <ul style="list-style-type: none">• limitare l'attività dell'agente a un'area geografica, una categoria di prodotti o un gruppo di clienti;• riservarsi il diritto di trattare direttamente con alcuni clienti. <p>La legge commerciale vietnamita non prevede limiti al potere di rappresentanza del preponente, tali limitazioni sono quindi rimesse all'accordo contrattuale delle parti.</p>

Focus: VIETNAM

Provvigione	<p>Ai sensi dell'articolo 171 del codice del commercio, la misura della provvigione viene definita contrattualmente dalle parti.</p> <p>In mancanza di tale previsione, la misura della provvigione sarà individuata prendendo in considerazione la retribuzione normalmente corrisposta ad un agente operante nello stesso settore di mercato.</p> <p>Salvo diverso accordo tra le parti, la provvigione matura una volta che l'agente abbia concluso la vendita o l'acquisto di una determinata quantità di beni o abbia completato la fornitura di un certa quantità di servizi.</p>
Vita del contratto	<p>Il contratto di agenzia può essere concluso a tempo determinato o indeterminato.</p> <p>Ciascuna parte può recedere dal contratto di agenzia a tempo indeterminato con congruo preavviso (non inferiore a 60 giorni).</p> <p>A norma dell'articolo 424 del codice civile vietnamita, il contratto di agenzia si scioglie per:</p> <ul style="list-style-type: none">• raggiungimento dello scopo contrattuale,• mutuo consenso dei contraenti;• recesso di una delle parti;• venir meno dell'oggetto contrattuale;• estinzione, liquidazione o morte di una delle parti. <p>Ulteriori ipotesi di scioglimento anticipato del contratto di agenzia possono essere stabilite contrattualmente.</p>

Focus: VIETNAM

Conseguenze dello scioglimento del contratto	<p>Salvo diversa pattuizione, il recesso del preponente dal contratto di agenzia, sia questo sorretto o meno da una giusta causa, dà diritto all'agente ad un indennizzo parametrato al periodo di tempo in cui egli abbia operato per conto del preponente.</p> <p>La misura dell'indennizzo sarà determinata prendendo in considerazione le provvigioni medie mensili dell'agente moltiplicate per ogni anno di servizio prestato in favore del preponente.</p> <p>Se il contratto di agenzia si sia sciolto per recesso dell'agente, questi non potrà avanzare alcuna pretesa di indennizzo nei confronti del preponente.</p>
Legge applicabile e foro/ADR	<p>In base al principio di libertà dei contratti sancito dall'articolo 389 del codice civile, le parti sono libere di scegliere la legge straniera da applicare al contratto di agenzia commerciale, a condizione che sia coerente con la normativa vietnamita e la morale sociale.</p> <p>Le parti sono altresì libere di determinare il foro competente a pronunciarsi sulle controversie che possano nascere dall'interpretazione o dall'applicazione del contratto di agenzia.</p> <p>Ai sensi dell'articolo 6 della legge sull'arbitrato commerciale, se le parti hanno deciso di devolvere a tribunali arbitrali la risoluzione delle controversie tra le stesse nascenti, ma una di esse abbia successivamente instaurato il procedimento presso un tribunale locale vietnamita, l'autorità giudiziaria investita della questione dovrà negare la propria giurisdizione, a meno che la clausola arbitrale risulti nulla o non possa essere applicata.</p> <p>L'accordo con cui si devolve ad arbitri la risoluzione delle controversie può essere concluso sia anteriormente che successivamente al sorgere della lite.</p>

Contatti



Eugenio Bettella
Avvocato
Managing Partner
Rödl & Partner

Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
eugenio.bettellai@roedl.it



Barbara Cavallin
Avvocato
Associate Partner
Rödl & Partner

Via F. Rismondo, 2/E
35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 049 8046920
barbara.cavallin@roedl.it

Le informazioni contenute nelle slide, aggiornate alla data della presentazione, non costituiscono una consulenza legale sui temi trattati. Le clausole riportate come esempio hanno solo valenza indicativa e non devono essere intese come complete o esaustive. Si consiglia sempre di ottenere una consulenza legale completa e specifica in relazione alle esigenze del caso concreto prima di fare riferimento ai contenuti della presentazione.



“Ogni singola persona conta”, per i Castellers come per noi.

Le “torri umane” simboleggiano in modo straordinario la cultura di Rödl & Partner. Incarnano la nostra filosofia di coesione, equilibrio, coraggio e spirito di squadra. Mostrano la crescita che scaturisce dalle proprie forze, elemento che ha fatto di Rödl & Partner quello che è oggi.

“Força, Equilibri, Valor i Seny” (potenza, equilibrio, coraggio e intelligenza) sono i valori dei Castellers, così vicini ai nostri. Per questo, dal maggio 2011, Rödl & Partner ha stretto una cooperazione con i Castellers di Barcellona, ambasciatori nel mondo dell’antica tradizione delle “torri umane”. L’associazione catalana incarna, insieme a molte altre, questa preziosa eredità culturale.