



In collaborazione con

Seminario di formazione specialistica

## **IL CONTRATTO DI AGENZIA INTERNAZIONALE: Normative Estere, Criticità e Soluzioni**

**Sala Montelupo di Domagnano, Piazza Filippo da Sterpeto n. 3**

**08 aprile 2014 - ore 14.30**

### **PRESENTAZIONE**

La normativa sammarinese non disciplina il contratto di agenzia.

Al di fuori della Repubblica di San Marino, invece, quasi tutte le nazioni hanno disciplinato per legge tale tipologia contrattuale.

Le singole normative nazionali dei Paesi dell'Unione Europea, pur armonizzate in base ad una specifica direttiva comunitaria, continuano a presentare differenze e criticità notevoli, mentre, al di fuori dell'Unione Europea, le normative locali in materia di agenzia sono del tutto eterogenee e tra loro diverse.

Ne consegue che la scelta della legge applicabile al contratto ha un impatto decisivo sulla regolamentazione del rapporto con l'agente straniero, soprattutto in riferimento: a) ai diritti che quest'ultimo può esercitare nei confronti della mandante, b) alle formalità rigorose da rispettare nella gestione del rapporto, c) alla indennità dovuta all'agente per la cessazione del contratto.

In molti casi, le normative estere hanno carattere di applicazione necessaria. Conseguentemente, qualunque clausola contrattuale difforme da tali normative, anche se espressamente approvata e sottoscritta dall'agente, può essere impugnata dallo stesso in qualsiasi momento. Inoltre, soprattutto in alcune aree geografiche, gli stessi sistemi giuridici e giurisdizionali sanzionano pesantemente le violazioni, anche solo formali, dei diritti degli agenti.

Risulta, pertanto, necessario e urgente per le imprese sammarinesi esportatrici acquisire una adeguata conoscenza delle norme sui contratti internazionali di agenzia e/o aggiornare tale conoscenza alle ultime evoluzioni normative e giurisprudenziali, evitando in tal modo di esporsi a rischi enormi.

### **PROGRAMMA**

- ⌚ Legge regolatrice del contratto di agenzia, normative nazionali e loro derogabilità
- ⌚ Mandato: Prodotti, Territorio e Canali di Vendita – Esclusiva – Variazioni
- ⌚ Compiti dell'agente – Norme di rapporto
- ⌚ Minimi di vendita e conseguenze del loro mancato raggiungimento
- ⌚ Regime di esclusiva e obbligo di non concorrenza contrattuale e post-contrattuale
- ⌚ Obbligo di informare ed assistere il Preponente
- ⌚ Star del credere e responsabilità dell'agente per la solvibilità dei clienti procacciati
- ⌚ Marchi, segni distintivi e nomi di dominio del Preponente
- ⌚ Maturazione, calcolo e pagamento delle provvigioni – Estratto conto
- ⌚ Vendite dirette – Vendite a clienti direzionali
- ⌚ Durata del contratto – Termini minimi di preavviso previsti per legge
- ⌚ Clausola risolutiva espressa e risoluzione anticipata del contratto
- ⌚ Affari in corso e affari conclusi dopo lo scioglimento del contratto
- ⌚ Indennità di risoluzione del contratto
- ⌚ Risoluzione delle controversie
- ⌚ Lingua del contratto
- ⌚ Nuove tendenze della giurisprudenza internazionale sul diritto all'indennità a favore dei distributori stranieri

### **RELATORI**



**BACCIARDI** and **PARTNERS**  
studio legale internazionale

**In collaborazione con**

- ⌚ **Avv. Enzo Bacciardi** – fondatore e senior partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners di Pesaro, specializzato in Diritto del Commercio Internazionale
- ⌚ **Avv. Tommaso Mancini** – partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners di Pesaro, specializzato in Contrattualistica Internazionale