



CURIA MERCATORUM
CENTRO DI MEDIAZIONE
E ARBITRATO

MODELLI DI CONTRATTI PER L'ESTERO

Italiano-Inglese

**Modelli di contratto di vendita, di distribuzione e di agenzia,
elaborati per gli esportatori**

a cura di Curia Mercatorum

Il presente volume è stato realizzato da Curia Mercatorum

Indice

	Presentazione	Pag.	1
	Introduzione	Pag.	3
1.	Il contratto internazionale di vendita	Pag.	7
1.1	Ambito di applicazione	Pag.	7
1.2	La legge applicabile	Pag.	8
1.3	Le condizioni speciali (Parte A)	Pag.	8
1.4	La garanzia del venditore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti	Pag.	9
1.5	La risoluzione delle controversie	Pag.	22
	Contratto internazionale di vendita (italiano/inglese)	Pag.	23
2.	I modello di contratto di distribuzione (concessione di vendita)	Pag.	40
2.1	Il distributore o concessionario di vendita e la qualificazione del contratto di distribuzione internazionale	Pag.	40
2.2	Differenze tra distributore e altri intermediari commerciali (agenti e procacciatori)	Pag.	41
2.3	La garanzia del fornitore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti	Pag.	42
2.4	Le condizioni di pagamento	Pag.	43
2.5	La disciplina antitrust dell'Unione europea (regolamento UE n. 330/2010) e clausole di distribuzione esclusiva	Pag.	44
2.6	La determinazione della legge applicabile	Pag.	46
2.7	La risoluzione delle controversie	Pag.	48
	Contratto di distribuzione (italiano/inglese)	Pag.	52
3.	Il modello di contratto di agenzia internazionale	Pag.	78
3.1	L'agente di commercio	Pag.	78
3.2	La determinazione della legge applicabile	Pag.	80
3.3	Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)	Pag.	81

3.4	Altre novità: forma, periodo di prova, GDPR, sanzioni e normative anti riciclaggio, corruzione ecc.	Pag.	85
3.4.1	Forma	Pag.	85
3.4.2	Periodo di prova	Pag.	86
3.4.3	Normative anti riciclaggio, anti corruzione ecc.	Pag.	86
3.4.4	Sanzioni economiche	Pag.	87
3.4.5	GDPR	Pag.	87
3.5	La risoluzione delle controversie: mediazione, Arbitrato, giurisdizione ordinaria	Pag.	88
	Contratto di agenzia (italiano/inglese)	Pag.	89

PRESENTAZIONE ALLA SECONDA EDIZIONE

Le sempre più pressanti esigenze di internazionalizzazione delle imprese del nostro territorio, hanno indotto la Camera di Commercio di Treviso-Belluno ad elaborare alcuni strumenti informativi che hanno riscosso particolare successo tra gli operatori. Nel 2005, era stata pubblicata una breve guida ai contratti internazionali che conteneva dei modelli contrattuali di agenzia, distribuzione e vendita internazionale nel settore del mobile-legno. Lo sviluppo del commercio con l'estero e l'ampio utilizzo di quella guida hanno reso improcrastinabile la necessità di presentare a tutti gli operatori, in particolare alle piccole e medie imprese ed ai loro consulenti, una nuova ed aggiornata edizione di quel volume.

Una precisazione è d'obbligo. Anche questa volta, i contratti sono stati predisposti ed aggiornati nell'ottica di una società italiana che opera in qualità di venditrice, concedente o preponente. Inoltre, per quanto si sia voluto dare un contenuto che consentisse la più facile e pratica utilizzazione internazionale di questi modelli, senza troppo allontanarsi dalle formule conosciute per i contratti nazionali, va ricordato che tali modelli dovranno sempre essere adattati alle particolari esigenze del caso concreto ed alle diverse norme applicabili ad essi, soprattutto se si tratta di norme imperative o di applicazione necessaria (si pensi a norme antitrust o ancora a norme di ordine pubblico del Paese della controparte) o ancora a crisi nell'ordinamento giuridico internazionale (si pensi alle sanzioni, ai sempre più frequenti embarghi ed alle minacce di c.d. *Trade war*).

Pertanto, si raccomanda di utilizzare ciascun modello con attenzione, valutando le soluzioni proposte da applicare al proprio caso concreto con il supporto di un legale specializzato in commercio internazionale.

Un sentito ringraziamento va al curatore di questo volume, Prof. Avv. Fabrizio Marrella, Ordinario di Diritto internazionale ed eminente esperto di commercio internazionale dell'Università "Cà Foscari" Venezia, nonché al team di giuristi provenienti dal mondo accademico, dalla professione e dall'impresa che lo hanno assistito nello svolgimento di tale incarico, in particolare l'Avv. Dr. Arianna Vettorel (Ricercatore dell'Università "Cà Foscari" Venezia) e l'Avv. Michele Ius (Group Head of Contract, Danieli & C. Officine Meccaniche S.p.A).

Treviso, 17 ottobre 2019

Mario Pozza

Presidente della Camera di Commercio di Treviso-Belluno e di Curia Mercatorum

Introduzione

Premessa

Il presente volume riunisce tre contratti fondamentali (vendita, concessione di vendita ed agenzia) elaborati appositamente per gli esportatori del territorio ampliando, riorganizzando ed aggiornando il volume che era stato curato, nel 2005, dal Prof. Avv. Fabio Bortolotti e pubblicato da Curia Mercatorum di Treviso con riferimento ai soli operatori del settore del mobile-legno.

A differenza dell'edizione precedente, qui l'ordine dei contratti è mutato per meglio riflettere le diverse e successive fasi dell'internazionalizzazione di un'impresa. L'internazionalizzazione dell'attività d'impresa, infatti, si sviluppa secondo alcune fasi tipiche che procedono dalla sporadica esportazione di beni (realizzata attraverso una vendita internazionale), alla creazione di reti commerciali ed accordi strategici (in cui assumono un ruolo centrale i contratti di concessione e di agenzia), alla costituzione di investimenti diretti esteri (materia di cui però qui non ci occuperemo).

Il presente volume contiene la traduzione di ciascuna clausola in inglese onde disporre di un testo bilingue pronto all'uso ed i contratti risultano aggiornati alla normativa vigente al 10 ottobre 2019.

Come si era indicato nella precedente edizione, tutti e tre i contratti sono modelli semplificati ("short form"). Si tratta cioè di modelli che regolano le questioni principali di ciascun tipo di contratto, cercando di dare delle soluzioni operative standard, ritenute funzionali ed in linea con la prassi internazionalmente diffusa. Va tuttavia precisato che, proprio perché si tratta di modelli di contratto, dovranno necessariamente essere adattati a ciascun caso concreto, possibilmente con l'ausilio di un legale specializzato in commercio internazionale. Soprattutto se si tratta di contratti di ingente importo.

Ciascun modello può anche essere considerato come una sorta di "check list", per verificare se tutti gli elementi più importanti sono stati considerati con attenzione dalle parti. Se un operatore non trovasse o non condividesse una o più clausole, potrà comunque provvedere a modificarle.

Per altro, va sottolineato come non esista un'unica definizione di contratto internazionale universalmente accolta; né esiste una Corte internazionale per la soluzione delle controversie nascenti da tali rapporti. Piuttosto, ogni contratto internazionale costituisce una fattispecie di diritto internazionale privato che, come tale, viene esaminata e regolata dal punto di vista di uno o più ordinamenti giuridici nazionali da individuare rigorosamente, oltre che

dalle sempre più incisive norme dell'ordinamento internazionale (convenzioni internazionali ma anche sanzioni internazionali etc.), soprattutto in periodo di c.d. "guerra commerciale"¹.

Pertanto, il supporto di un legale qualificato in diritto internazionale consente non solo di comprendere e tenere in dovuta considerazione le diverse norme applicabili ad un contratto internazionale ma anche di valutare le concrete opzioni che importatori ed esportatori possiedono alla luce della prassi commerciale internazionale e del sistema normativo in cui ciascun contratto necessariamente si inserisce.

¹ Si rinvia a F. Marrella, *Manuale di diritto del commercio internazionale*, Padova, Cedam-WKI, ultima edizione, ove riferimenti, nonché a F. Marrella, D. Carreau, *Diritto internazionale*, Milano, Giuffrè Francis Lefebvre, ultima edizione.

1. Il contratto internazionale di vendita

Il modello di contratto internazionale di vendita che qui si propone è composto di due parti:

- I) una parte “flessibile” contenente le clausole particolari (parte A), ossia le clausole “variabili”, da negoziare con la controparte. Pertanto, questa parte del contratto andrà riempita ogni volta che si conclude un affare;
- II) una parte “rigida” di condizioni generali (parte B) contenente delle clausole “strutturali”, per lo più in linea con la prassi internazionale e che non dovrebbero essere negoziate e/o modificate dalle parti, a pena di squilibrare il sistema delle clausole del contratto – anche a solo vantaggio della controparte - o addirittura di inserire soluzioni contraddittorie. Pertanto, eventuali modifiche di questa parte del contratto andranno valutate in modo approfondito insieme ad un esperto.

Dunque, le due parti, insieme, permettono di “costruire” un contratto di vendita completo.

1.1. Ambito di applicazione

Il modello riguarda le vendite internazionali aventi per oggetto prodotti destinati alla rivendita (contratti B2B), che costituiscono l’ipotesi più diffusa nel commercio internazionale. Esso non riguarda quindi le vendite ai consumatori, alle quali si applicano regole in parte diverse che, tutelando il consumatore, non vengono considerate in questa sede giacché, mutando a seconda degli ordinamenti nazionali, assumono quasi sempre valenza internazionalmente imperativa (c.d. norme di applicazione necessaria)².

Inoltre, il modello *de quo* riguarda singole vendite e non accordi, più strutturati (ad es. di durata come un contratto di somministrazione), aventi per oggetto la fornitura continuativa di merci. Per questa ragione non sono stati considerati aspetti tipici dei contratti di durata, come ad es. le clausole di revisione prezzo.

Ciò non significa che il modello non possa essere utilizzato anche in situazione diverse da quelle appena indicate, ma in tal caso potrà servire come un’utile checklist per valutare la compatibilità delle varie clausole con le esigenze concrete dei contraenti.

² V. F. Marrella, *Manuale di diritto del commercio internazionale*, Padova, Cedam, 2017, p. 322 ss. (o edizione più recente) ove riferimenti.

1.2. La legge applicabile

In materia di legge applicabile il modello fa riferimento alla Convenzione di Vienna dell'11 aprile 1980 (d'ora in avanti CISG, secondo l'acronimo inglese), resa esecutiva in Italia con L. 11 dicembre 1985, n. 765 e che, oggi, è in vigore in 92 Stati. Proprio tale riferimento dovrebbe assicurare la controparte e rendere accettabile la scelta del diritto italiano che, per ipotesi, è meglio conosciuto dall'esportatore italiano ma che diviene applicabile in via residuale, per quanto non già regolato dalla predetta CISG.

Tramite tale soluzione contrattuale si vuole, in altre parole, evitare che le parti cerchino di imporre la propria legge nazionale rendendo difficile se non impossibile la conclusione del contratto.

Le medesime considerazioni sono alla base anche della seconda opzione alternativa, quella del riferimento alla CISG ed in via residuale ad una legge nazionale da individuare, cioè da negoziare.

Infine, terza ed ultima opzione consigliata nel modello, qualora una delle parti volesse escludere l'applicazione della CISG (fatto statisticamente assai frequente) allora è possibile per le parti scegliere il diritto di uno Stato dato (quello del venditore o quello del compratore o anche di un terzo Stato) fermo restando che tale diritto verrà interpretato ed eventualmente integrato dalle soluzioni di cui ai Principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali³.

Se le parti omettono di selezionare una delle opzioni *de quibus*, allora la clausola di default prevede l'applicazione del diritto italiano in quanto conosciuto dall'esportatore.

1.3. Delle clausole particolari (c.d. condizioni speciali di cui alla Parte A)

La parte A ha, come già accennato prima, la funzione di permettere alle parti di definire una serie di aspetti per loro natura variabili da contratto a contratto, come ad es. i prodotti, il prezzo, la data di consegna ecc. Per quanto riguarda i termini di pagamento, il punto A-7 prevede una serie di alternative che vanno dal pagamento posticipato al pagamento mediante credito documentario.

Per quanto riguarda le clausole di resa della merce, il punto A-6 del contratto modello offre la scelta tra una serie di alternative cruciali che vengono illustrate nel prossimo paragrafo. In particolare, conviene indicare subito che, nonostante nei contratti domestici in Italia sia assai diffusa la prassi di utilizzare la clausola di resa Franco fabbrica (Ex Works), la medesima clausola non è adatta ai contratti di vendita internazionale e può suscitare problemi operativi, sia ai fini dell'acquisizione della prova dell'avvenuta esportazione a

³ Riferimenti al sito <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2016>.

fini fiscali e doganali⁴, sia in tutti quei casi in cui il venditore ha bisogno di un documento di trasporto da presentare alla banca per il pagamento con credito documentario (in questo caso sarà bene chiarire prima quale documento prevedere e poi scegliere il termine di resa corrispondente).

1.4. Le clausole di resa: gli INCOTERMS 2020

Gli *International Commercial Terms* (Incoterms) vennero inizialmente concepiti per l'interpretazione dei più comuni termini commerciali internazionali ed oggi, nella loro pratica operatività, precisano le rispettive obbligazioni del venditore e del compratore in un contratto di vendita internazionale di cose mobili. La prima edizione degli Incoterms risale al 1936 e specificava il significato di undici sigle, ognuna delle quali ripartiva in modo diverso gli oneri e le spese a carico delle parti contraenti di un rapporto di compravendita internazionale, puntualizzando il momento di passaggio dei rischi dal venditore al compratore. Nel 1953 fu adottata la seconda edizione degli Incoterms, che poi vennero periodicamente aggiornati a cadenza quasi decennale giungendo alla edizione del 2010 ed ora del 2020, "in vigore" (dopo il 1° gennaio 2020).

Per facilitare la comprensione di tali clausole standard si riporta qui di seguito un utile lavoro di razionalizzazione, spiegazione e sintesi di tali clausole⁵, fermo restando che il significato giuridico esatto di ciascun INCOTERM - che è una clausola di sole tre lettere - va individuato riferendosi esclusivamente alla Pubblicazione "ufficiale" della *International Chamber of Commerce*⁶.

⁴ Su cui si rinvia a F. Marrella, P. Marotta, *Codice doganale dell'Unione europea commentato*, Milano, Giuffrè, 2019.

⁵ Le tavole sinottiche e le considerazioni ivi contenute che qui di seguito si riportano sono di MAURIZIO FAVARO, Componente della Commissione Commercial Law and Practice della Sezione italiana della CCI, che ringraziamo per il suo contributo.

⁶ Riferimenti al sito : <https://iccwbo.org/>

A	Termini utilizzabili per qualsiasi modalità di trasporto:
	EXW – FCA – CPT – CIP– DAP– DPU – DDP

EXW	Ex Works (<i>named place</i>)	
	Franco Fabbrica (<i>luogo convenuto</i>)	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Mette la merce, non necessariamente nei propri locali, non sdoganata all'esportazione a disposizione del compratore e non caricata a bordo del mezzo del compratore. • Sceglie un punto di consegna di sua convenienza in assenza di indicazioni in merito. • Assiste il compratore, senza alcun rischio in caso di insuccesso, nel rilascio di documenti e informazioni di interesse del compratore, compresi quelli per il fatto dell'esportazione. • Non è obbligato a produrre al compratore alcun documento di consegna. • Qualora, secondo accordi, provvedesse lui alla caricazione, lo farebbe a onere e rischio del compratore. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comunica al venditore eventuali sue esigenze in tema di sicurezza, imballaggio, trattamento antiparassitario e ogni altra a lui necessaria per il fatto dell'importazione (<i>dual use</i>, ecc.), sollevando il venditore da ogni onere relativo. • Prende in consegna la merce al più presto, dopo l'avvenuto avviso di prontezza da parte del venditore, provvedendo alle operazioni di caricazione sul mezzo dallo stesso disposto. • Cura le formalità doganali di esportazione nel nome del venditore/esportatore. • Fornisce al venditore la prova dell'avvenuta presa in consegna.

FCA	Free Carrier (<i>named place of delivery</i>) Franco Vettore (<i>luogo convenuto</i>)	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Consegna la merce al vettore/spedizionario designato dal compratore presso: <ul style="list-style-type: none"> - I propri (del venditore) locali, caricata sul mezzo di trasporto procurato dal compratore, sdoganata all'esportazione. - I locali del vettore/spedizionario designato dal compratore, non scaricata dal suo (del venditore) mezzo di trasporto, sdoganata all'esportazione. - Un qualsiasi altro luogo di sua scelta (del venditore) per la consegna al vettore/spedizionario, qualora le informazioni relative alla presa in consegna non gli siano state comunicate dal compratore, sdoganata all'esportazione. • Fornisce, eccezionalmente, al compratore una Polizza di Carico marittima per esigenze di un credito documentario che così prevedesse per il beneficiario. • Fornisce al compratore la prova della consegna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Invia sollecito avviso al venditore di tutti i dati inerenti la consegna al vettore/spedizionario da lui designato. • Stipula il contratto di trasporto di cui sostiene oneri e rischi, oppure provvede in proprio al trasferimento. • Sostiene oneri e rischi del Trasporto Principale, ricorrendo anche al trasporto in proprio. • Si fa carico anche dei danni alle merci conseguenti sia all'eventuale ritardo nella presa in consegna che alla sua negligenza/omissione nella comunicazione al venditore delle circostanze legate alla consegna (vettore/spedizionario designato, luogo di consegna, modalità di trasporto, ecc.). • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il dual use e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessarie al compratore per il fatto dell'importazione. • Autorizza il venditore, beneficiario di una lettera di credito, a farsi rilasciare una Polizza di Carico per il tratto di itinerario marittimo in un trasporto combinato. • Accetta la prova dell'avvenuta consegna.

CPT	Carriage Paid To... Trasporto pagato fino a...	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna rimettendo la merce al vettore da lui scelto. • Stipula a nome suo e per conto del compratore, un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali, sostenendone gli oneri ma non i rischi. • Non ha titolo per chiedere il rimborso al compratore delle spese di scaricazione a destino ove queste fossero comprese nel nolo e non fossero state comprese nel prezzo di vendita. • Fornisce al compratore il documento di trasporto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta il documento di trasporto per prendere in consegna la merce dal vettore/spedizioniere designato e pagato dal venditore. • Sostiene le spese di scaricazione della merce dal mezzo (del vettore) procurato dal venditore (a meno che non siano già comprese nel nolo). • Sopporta tutti i rischi del trasporto dal momento in cui le merci sono state consegnate alla partenza al (primo) vettore/spedizioniere designato per il trasporto principale. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il <i>dual use</i> e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

CIP	Carriage and Insurance Paid to... Trasporto e Assicurazione pagati fino a...	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna rimettendo la merce al vettore da lui scelto. • Stipula a nome suo e per conto del compratore, un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali, sostenendone gli oneri ma non i rischi. • Non ha titolo per chiedere il rimborso al compratore delle spese di scaricazione a destino ove queste fossero comprese nel nolo e non fossero state comprese nel prezzo di vendita. • Fornisce al compratore il documento di trasporto. • Stipula, in nome proprio e per conto del compratore, un contratto di assicurazione (di cui è solo contraente e non assicurato) con compagnia di buona reputazione e alle condizioni massime di copertura: ICC (A) o Pieno Rischio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta il documento di trasporto per prendere in consegna la merce dal vettore/spedizionario designato e pagato dal venditore. • Sostiene le spese di scaricazione della merce dal mezzo (del vettore) procurato dal venditore (a meno che non siano già comprese nel nolo). • Sopporta tutti i rischi del trasporto dal momento in cui le merci sono state consegnate alla partenza al (primo) vettore/spedizionario designato per il Trasporto Principale. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il <i>dual use</i> e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione, nonché quelle per l'assicurazione, (con l'aggiunta di quelle previste per l'assicurato in caso di danno).

DAP	Delivered At Place of destination Reso al luogo di destinazione	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendogliela per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo di destino e nel tempo convenuti. • Perfeziona la sua obbligazione di consegna a destino mettendo la merce a disposizione del compratore nel luogo e nel tempo concordati, a bordo del mezzo da lui (venditore) procurato e quindi non scaricata dallo stesso. • Sostiene oneri e rischi del trasporto (il cui contratto non è richiesto che qui debba essere concluso a condizioni e itinerari usuali) fino a consegna avvenuta, oppure provvedendo in proprio. • Provvede eventualmente anche alla scaricazione qualora tale operazione sia compresa nel contratto di trasporto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta il documento di consegna che gli consentirà di svincolare la merce messagli a disposizione. • Prende in consegna la merce messagli a disposizione a bordo del mezzo di trasporto del venditore e quindi non scaricata dallo stesso, nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata e ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi <i>dual use</i> e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

DPU	Delivered at Place Unloaded Reso al luogo di destino scaricato	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendogliela per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo di destino e nel tempo convenuti. • Perfeziona la sua obbligazione di consegna a destino mettendo la merce a disposizione del compratore nel luogo e nel tempo concordati scaricata dal mezzo da lui (venditore) procurato. • Provvede a suo onere e rischio alla scaricazione della merce dal mezzo di trasporto (unico caso tra i termini dell'intero set dell'Edizione 2020 ad attribuire al venditore tale obbligazione). • Mette la merce, così scaricata, a disposizione del compratore secondo le modalità (di tempo e luogo) concordate. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta il documento di consegna che gli consentirà di svincolare la merce messagli a disposizione. • Prende in consegna la merce scaricata, a cura del venditore, dal mezzo nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata o ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi <i>dual use</i> e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

DDP	Delivery Duty Paid (named place) Reso Sdoganato (luogo di destinazione convenuto)	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la sua obbligazione di consegna mettendo la merce a disposizione del compratore nel Paese di destinazione, sdoganata all'importazione – (in ciò) sostenendo il rischio dell'eventuale mancato rilascio di licenze e/o autorizzazioni varie per il fatto dell'importazione – nel luogo e nel tempo concordati, a bordo del mezzo da lui (venditore) procurato e quindi non scaricata dallo stesso. • Sostiene oneri e rischi del trasporto (il cui contratto non è richiesto che qui debba essere concluso a condizioni e itinerari usuali) fino a consegna avvenuta, oppure provvedendo in proprio. • Provvede eventualmente anche alla scaricazione qualora tale operazione sia compresa nel contratto di trasporto. • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendogliela per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo di destino e nel tempo convenuti. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta il documento di consegna che egli consentirà di svincolare la merce messagli a disposizione. • Prende in consegna la merce già sdoganata all'importazione a cura del venditore a bordo del mezzo di trasporto del venditore e quindi non scaricata dallo stesso nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata o ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi <i>dual use</i> e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria per l'importazione (e immissione in circolazione/consumo) della merce.

B	Termini utilizzabili solo per il trasporto marittimo e per acque interne:
	FAS – FOB – CFR – CIF

FAS	Free Alongside Ship (<i>named Port of Shipment</i>) Franco Lungo Bordo (<i>Porto di Imbarco convenuto</i>)	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna della merce in uno dei seguenti modi: lungo il bordo della nave (alla banchina del porto di partenza o sottobordo se l'imbarco avviene in mare da chiatta), designata dal compratore o secondo gli usi del porto oppure procurando la merce già consegnata (e/o da consegnare) nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate) ovvero di vendita di merci viaggianti. Il tutto, come sempre, nei tempi (eventualmente) convenuti. • Sostiene oneri e rischi fino ad avvenuta consegna al porto di caricazione. • Sceglie a sua discrezione il luogo (la banchina o il punto di caricazione nell'ambito del porto indicato in contratto) se non è specificato dal compratore e tenuto conto anche degli usi di porto. • Fornisce al compratore la prova della consegna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Designa il vettore marittimo e il luogo di caricazione al porto di imbarco. • Conclude il contratto di trasporto e ne sopporta oneri e rischi dall'avvenuta consegna. • Accetta i documenti di prova della consegna. • Prende in consegna la merce lungo il bordo della nave (in banchina) o sottobordo (da chiatta) nel tempo e nel punto concordati al porto di caricazione. • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi (a quelli previsti a suo carico) in caso di omessa comunicazione al venditore di fatti e/o circostanze attinenti alla presa in consegna (ritardato arrivo della nave rispetto al tempo previsto e concordato, inabilità della stessa di prendere a bordo le merci, chiusura anticipata da parte della nave delle operazioni di caricazione, ecc.).

FOB	Free On Board Franco a Bordo	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la sua obbligazione di consegna della merce caricandola a bordo della nave designata dal compratore, non stivata, oppure, procurando la merce già consegnata nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate) ovvero di vendite di merci viaggianti. • Sostiene oneri e rischi fino ad avvenuta consegna a bordo del mezzo marittimo. • Sceglie a sua discrezione (in presenza della condizione at seller's option) il luogo o il punto di caricaione – nell'ambito del porto indicato in contratto – se non è specificato dal compratore o in caso di suo ritardo od omissione in ordine a informazioni cruciali alla caricaione, tenuto conto anche degli usi di porto. • Assiste il compratore nel rilascio della Polizza di Carico da parte della compagnia qualora abbia presentato lui (venditore) la dichiarazione di imbarco necessaria per l'accesso in nave (457, 2° Condizioni di Nolo). • Sostiene oneri e rischi delle operazioni di caricaione secondo gli usi di porto e le "Condizioni di Nolo" (FAS, PAL, FIO ...). • Fornisce al compratore la prova della consegna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Designa il vettore (compagnia e nave). • Conclude a sue spese il contratto di trasporto e ne sopporta i rischi a partire dall'avvenuta consegna a bordo della nave alla partenza. • Accetta i documenti di prova della consegna. • Prende in consegna la merce (caricata a bordo della nave). • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi (a quelli previsti a suo carico) in caso di omessa comunicazione al venditore di fatti e/o circostanze attinenti alla presa in consegna (imbarco, ritardato arrivo della nave rispetto al tempo previsto e concordato, incapacità della stessa a prendere a bordo le merci; oppure di chiusura anticipata, da parte della nave, delle operazioni di caricaione, ecc.).

CFR	Cost and Freight Costo e Nolo	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la sua obbligazione di consegna della merce caricandola nella nave da egli stesso designata, oppure, procurando la merce già consegnata nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate) ovvero di vendite di merci viaggianti. • Sostiene oneri e rischi fino ad avvenuta consegna della merce stivata a bordo del mezzo marittimo alla partenza. • Stipula a nome proprio e per conto del compratore un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali e su navi del tipo normalmente impiegate per la consegna delle merci vendute, sostenendone gli oneri fino al porto di destinazione ma non i rischi. • Salvo patti contrari, non ha titolo per chiedere al compratore, separatamente dal prezzo di vendita, il rimborso delle eventuali spese di scaricazione a destino ove queste fossero state comprese nel nolo marittimo (Condizioni di Nolo: FAS e PAL) e non fossero state incluse nel prezzo di vendita. • Fornisce al compratore i documenti di trasporto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta i documenti di trasporto per prendere in consegna la merce a bordo della nave designata dal venditore, al porto di imbarco. • Sostiene tutti i rischi del trasporto principale fin dall'avvenuta consegna al porto di caricazione. • Sostiene tutti i costi sulla merce in viaggio che non siano compresi nel prezzo di vendita o che comunque non siano a carico del venditore, ivi compresi disistivaggio e scaricazione (Condizioni di Nolo: FIO e PAL). • Comunica per tempo al venditore tempi e circostanze inerenti sia all'imbarco che allo sbarco (ove ciò rientri per contratto nelle sue prerogative). • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi dovuti al superamento di una data concordata per le operazioni di imbarco e sbarco la cui notifica al venditore sia stata omessa o ritardata.

CIF	Cost Insurance and Freight Costo Assicurazione e Nolo	
	Venditore	Compratore
	<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la sua obbligazione di consegna della merce caricandola nella nave da egli stesso designata, oppure, procurando la merce già consegnata nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate) ovvero di vendite di merci viaggianti. • Sostiene oneri e rischi fino ad avvenuta consegna a bordo del mezzo marittimo alla partenza. • Stipula a nome proprio e per conto del compratore un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali e su navi del tipo normalmente impiegate per la consegna delle merci vendute, sostenendone gli oneri fino al porto di destinazione ma non i rischi. • Salvo patti contrari, non ha titolo per chiedere al compratore, separatamente dal prezzo di vendita, il rimborso delle eventuali spese di scaricazione a destino ove queste fossero state comprese nel nolo marittimo (Condizioni di Nolo: FAS e PAL) e non fossero state incluse nel prezzo di vendita. • Fornisce al compratore i documenti di trasporto. • Salvo patti contrari, non ha titolo per chiedere separatamente al compratore il rimborso delle 	<ul style="list-style-type: none"> • Accetta i documenti di trasporto per prendere in consegna la merce a bordo della nave designata dal venditore, al porto di imbarco. • Sostiene tutti i rischi del trasporto principale fin dall'avvenuta consegna al porto di caricazione. • Sostiene tutti i costi sulla merce in viaggio che non siano compresi nel prezzo di vendita o che comunque non siano a carico del venditore, ivi compresi disistivaggio e scaricazione (Condizioni di Nolo: FIO e PAL). • Comunica per tempo al venditore tempi e circostanze inerenti sia all'imbarco che allo sbarco (ove ciò rientri per contratto nelle sue prerogative). • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi dovuti al superamento di una data concordata per le operazioni di imbarco e sbarco la cui notifica al venditore sia stata omessa o ritardata.

Venditore	Compratore
<p>eventuali spese di scaricazione a destino ove queste fossero state comprese nel nolo marittimo (Condizioni di Nolo: FAS e PAL) e non fossero state incluse nel prezzo di vendita.</p> <ul style="list-style-type: none">• Stipula in nome proprio e per conto del compratore un contratto di assicurazione (di cui è solo contraente e non assicurato) con compagnia di buona reputazione e alle minime condizioni di copertura (del tipo Clausolario C delle I.C.C. o Rischio Base della Polizza Italiana).	

1.5. La risoluzione delle controversie

Oltre a disciplinare i rapporti tra esportatore-venditore ed importatore-compratore tramite apposite clausole e l'individuazione della legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, le parti devono individuare col massimo scrupolo il meccanismo di soluzione delle loro eventuali controversie che sono controversie commerciali internazionali.

Sotto quest'ultimo profilo il ricorso all'arbitrato appare certamente preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria (sia essa quella del proprio Paese o, *a fortiori*, quella di un altro Paese). Per questa ragione si è scelta (art. 10), come soluzione normalmente raccomandabile, quella del ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum⁷.

Va però tenuto presente che, talvolta, nei contratti di modesto importo con controparti dell'Unione Europea, e cioè di Paesi nei quali è facile il riconoscimento di una sentenza italiana (grazie alla "libera circolazione delle sentenze" garantita dal Regolamento n.1215/2012, c.d. Bruxelles I-bis) potrebbe in taluni casi essere più efficace eleggere un foro e quindi designare un giudice nazionale (il proprio o quello della controparte) quale giudice competente.

In situazioni di questo tipo conviene quindi domandarsi se non sia più efficace una clausola di deroga della giurisdizione (una c.d. *forum selection clause*) che, se l'altra parte accetta, riservi la giurisdizione ai tribunali ordinari della sede del venditore. In questi casi potrà essere preferibile sostituire l'art. 10 con una clausola dal tenore che segue:

Per tutte le controversie derivanti dal presente contratto sarà esclusivamente competente il Foro di ... (indicare, possibilmente, la sede del Venditore).

The Parties shall submit all disputes arising out of or in connection with this Agreement to the exclusive jurisdiction of the Courts of ...

⁷ È opportuno sottolineare che, sottoponendo eventuali controversie al regolamento di mediazione/arbitrato della Curia Mercatorum le parti possono ricorrere, prima di instaurare la procedura arbitrale, alla mediazione, il che offre loro la possibilità di risolvere amichevolmente la controversia in tempi brevi e con costi ridotti.

CONTRATTO INTERNAZIONALE DI VENDITA INTERNATIONAL SALE CONTRACT

Seller's reference N°

PARTE A / PART A CONDIZIONI SPECIALI / SPECIAL CONDITIONS
--

Tra / Between

A-1	Nome ed estremi del Venditore Name and identification of the Seller⁸
Nome (ragione sociale) / Name (name of the company) _____	
Tipo societario / Legal form ⁹ _____	
Con sede legale in (Stato) / Country of incorporation _____	
Codice fiscale (o altro codice identificativo) / Tax identification code (or other registration code) _____	
Indirizzo/ Address (address of place of business of the seller, phone, fax, e-mail) _____	
In persona del legale rappresentante / Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation): _____	
(qui di seguito denominato “il Venditore” / hereinafter called “the Seller”)	

⁸ Se si tratta di persone fisiche inserire nome, cognome, luogo di nascita, domicilio e codice fiscale, PEC. Se, invece, si tratta di persone giuridiche (ad es. società), inserire, ove possibile, la ragione sociale, l'ubicazione della sede, il capitale sociale, iscritta presso il Registro delle imprese di ...al n°..., codice fiscale n...., partita IVA.... È importante indicare alcune informazioni di base circa il firmatario del contratto: se si tratta dell'Amministratore delegato e/o del rappresentante legale (Sig...., nato a ..., residente a...., Codice fiscale.

⁹ Ad es. *limited liability company, Corporation* etc.

A-2	Nome ed estremi del Compratore Name and address of the Buyer¹⁰
Nome (ragione sociale) / Name (name of the company) _____	
Tipo societario / Legal form ¹¹ _____	
Con sede legale in (Stato) / Country of incorporation _____	
Codice fiscale (o altro codice identificativo) / Tax identification code (or other registration code) _____	
Indirizzo/ Address (address of place of business of the seller, phone, fax, e-mail) _____	
In persona del legale rappresentante / Represented by (surname and first name, address, position, legal title of representation): _____	
(qui di seguito denominato “il Compratore” / hereinafter called “the Buyer”)	

A-3	Prodotti, prezzo e data di consegna Goods, price and delivery time	
a) Descrizione dei prodotti / Description of the goods sold		
b) Commodity code / Posizione doganale della merce		
c) Origin / origine della merce		
d) Imballaggi / Packaging ¹²		
Imballaggi standard / standard packaging or _____		
Se lo spazio è insufficiente usare un allegato / If space is insufficient parties may use an annex		
Quantità / Quantity (Please indicate amount also in words)	Valuta / Currency (es. USD, EUR etc.)	Prezzo totale / Total price (Please indicate amount also in words)
Data di consegna/Delivery date ¹³ :		

¹⁰ Idem v. nota 8.

¹¹ Ad es. *Limited Liability Company, Corporation* etc.

¹² Decidere se imballaggi extra richiesti dalla natura dei prodotti o dei trasporti sono a carico del compratore. Consultare al riguardo l'INCOTERM prescelto.

¹³ Le parti possono indicare una data (ad es. 5 marzo 2020) oppure un periodo di tempo (es. aprile 2020).

A-4	Ispezione dei prodotti Inspection of the goods
a) Luogo dell'ispezione _____ b) A carico del Venditore o a carico del Compratore c) Altro _____	

A-5	Riserva di proprietà (art. 8) Retention of title (art. 8)
<input type="checkbox"/> Si / Yes <input type="checkbox"/> No / No	

A-6	Termini di resa Delivery terms (ICC Incoterms® 2020)¹⁴		
<input type="checkbox"/> EXW	Franco fabbrica Ex Works	_____	(luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/> FCA	Franco vettore Free Carrier	_____	(luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/> CPT	Trasporto pagato fino a Carriage Paid to	_____	(luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/> CIP	Trasporto e assicurazione pagati fino a Carriage and Insurance Paid to	_____	(luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/> DAP	Reso al luogo di destinazione Delivered at Place of Destination	_____	(luogo convenuto) (named place)
<input type="checkbox"/> DPU	Reso al luogo di destino non scaricato Delivered at Place Unloaded	_____	(luogo convenuto) (named place)

¹⁴ Si raccomanda di utilizzare sempre e soltanto gli INCOTERMS della Camera di Commercio internazionale (ICC) nella versione applicabile alla data di firma del contratto (la più recente è quella degli INCOTERMS® 2020, in vigore dal 1° gennaio 2020). Si raccomanda altresì, onde evitare incertezze interpretative, di non variare (o accettare variazioni de) il significato degli INCOTERMS.

<input type="checkbox"/> DDP	Reso sdoganato Delivered Duty Paid	_____	(luogo di destinazione convenuto) (named place of destination)
<input type="checkbox"/> FAS	Franco lungo bordo Free Alongside Ship	_____	(porto d'imbarco convenuto) (named port of shipment)
<input type="checkbox"/> FOB	Franco a Bordo Free on Board	_____	(porto d'imbarco convenuto) (named port of shipment)
<input type="checkbox"/> CFR	Costo e nolo Cost and Freight	_____	(porto di destinazione convenuto) (named port of destination)
<input type="checkbox"/> CIF	Costo, Assicurazione e Nolo Cost, Insurance and Freight	_____	(porto di destinazione convenuto) (named port of destination)
<input type="checkbox"/> Altro / Other			

A-7	Condizioni di pagamento (art. 6) Payment conditions (art. 6)
<input type="checkbox"/>	1) <u>Pagamento posticipato/Payment on open account</u> (art. 6.2) _____ giorni data fattura/days date of commercial invoice <input type="checkbox"/> Con garanzia bancaria a prima domanda/Backed by first demand bank guarantee: <input type="checkbox"/> Senza garanzia bancaria/without a bank guarantee
<input type="checkbox"/>	2) <u>Credito documentario irrevocabile / Irrevocable Documentary Credit</u> (art. 6.4) <input type="checkbox"/> Confermato/Confirmed <input type="checkbox"/> Non confermato/ Unconfirmed <input type="checkbox"/> Other/Altro: _____ Data in cui il credito documentario deve essere comunicato al Venditore/Date in which the Documentary Credit must be notified to the Seller: _____
<input type="checkbox"/>	3) <u>Pagamento anticipato/Payment in advance</u> (art. 6.3) Data pagamento/Payment date: _____ <input type="checkbox"/> Prezzo totale/Total price <input type="checkbox"/> _____ % del prezzo/of the price
<input type="checkbox"/>	4) <u>Pagamento contro documenti/Documentary Collection</u> (art. 6.5) <input type="checkbox"/> D/P Documents against Payment <input type="checkbox"/> D/A Documents against Acceptance
<input type="checkbox"/>	5) <u>Altro/Other</u> Coordinate bancarie del venditore / Seller's Bank Details IBAN/Bank Account Number _____ BIC/SWIFT code _____

A-8	Risoluzione delle controversie Resolution of Disputes¹⁵
<input type="checkbox"/>	<p><u>Arbitrato / Arbitration</u></p> <p><input type="checkbox"/> Curia Mercatorum</p> <p>Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/ Arbitrato vigente adottato da Curia Mercatorum, Centro di Mediazione e Arbitrato, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento. / <i>All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled in accordance with the Mediation/Arbitration Rules of Curia Mercatorum by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.</i></p> <p><input type="checkbox"/> Altro arbitrato amministrato (indicare la clausola arbitrale) /Other arbitration (please specify here the arbitration clause): _____</p> <p>Sede dell'arbitrato / Place of arbitration _____ Lingua del procedimento arbitrale / Language of arbitration _____ Numero degli arbitri / Number of arbitrators _____</p>
<input type="checkbox"/>	<p><u>Elezione del Foro / Forum Selection Clause</u></p> <p>In case of disputes the Courts of</p> <p><input type="checkbox"/> Venezia (Italy)</p> <p><input type="checkbox"/> Other: _____</p> <p>Shall have exclusive jurisdiction.</p>

A-9	Diritto applicabile Applicable Law¹⁶
<p><input type="checkbox"/> Il presente Contratto è regolato dalla CISG e, per quanto non da essa regolato, secondo il diritto italiano / Any questions not covered by CISG (the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods) shall be governed by the Law of Italy.</p> <p><input type="checkbox"/> Il presente Contratto è regolato dalla CISG e, per quanto non da essa regolato, secondo il diritto di _____. / Any questions not covered by CISG (the 1980 UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods) shall be governed by the Law of _____.</p> <p><input type="checkbox"/> Il presente Contratto è regolato dal diritto di _____, interpretato ed integrato secondo i Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali (2016) / This contract shall be governed by the Law of State _____ interpreted and supplemented by the Unidroit Principles of International Commercial Contract (2016)</p>	

¹⁵ Si raccomanda di selezionare solo una opzione in quanto si tratta di clausole alternative.

¹⁶ Si raccomanda di selezionare solo una opzione in quanto si tratta di clausole alternative.

A-10	Data e firma delle parti e data Date and signature of the Parties	
<p>Il presente contratto di compravendita è disciplinato dalle condizioni speciali riportate qui sopra (nella misura in cui siano state riempite le rispettive caselle) e dalle condizioni generali riportate qui di seguito nella parte B.</p>	<p>This sale contract is governed by the special conditions hereabove (to the extent the respective boxes have been filled in) and by the general conditions contained in part B hereafter.</p>	
<p>_____</p> <p>(luogo/place)</p>	<p>_____</p> <p>(data/date)</p>	
<p>Il Venditore/The Seller</p> <p>_____</p>	<p>Il Compratore/The Buyer</p> <p>_____</p>	
<p>In particolare, le parti del presente contratto approvano specificamente ai sensi degli Art. 1341 e 1342 del Codice Civile italiano (se applicabili) le clausole relative a: The parties expressly approve the following clauses pursuant to Art. 1341 and 1342 of the Italian Civil Code (if applicable):</p>		
<p>Art. 3 – Termini di consegna</p> <p>Art. 4 – Resa, reclami</p> <p>Art. 7 – Garanzia per vizi</p> <p>Art. 8 – Riserva di proprietà</p> <p>Art. 9 – Forza maggiore</p> <p>Art. 10 – Risoluzione delle controversie (A8; A9)</p> <p>Art. 11 – Legge applicabile</p>	<p>Art. 3 – Time of delivery</p> <p>Art. 4 – Delivery, complaint</p> <p>Art. 7 – Warranty for defects</p> <p>Art. 8 – Retention of Title</p> <p>Art. 9 – Force majeure</p> <p>Art.10 – Dispute resolution (A8; A9)</p> <p>Art. 11 – Applicable Law</p>	
<p>Il Compratore/The Buyer</p> <p>_____</p>		

PARTE B / PART B
CONDIZIONI GENERALI / GENERAL CONDITIONS

1	Clausole generali	General Clauses
1.1	Il presente contratto di vendita internazionale è diviso in due parti comprendenti le clausole particolari (Parte A) e le condizioni generali (Parte B).	This International Sales contract is divided into two parts including Special Conditions (Part A) and General Conditions (Part B).
1.2	Le presenti condizioni generali (di cui alla Parte B) si applicano insieme alle clausole particolari/condizioni speciali (di cui alla Parte A). In caso di contraddizione tra le clausole di cui alla Parte A e quelle generali della Parte B del presente contratto, prevalgono le condizioni speciali di cui alla Parte A.	1.2 These general conditions (hereinbelow, Part B) shall apply together with the special conditions (Part A) of this contract. In case of conflict between these general conditions and any special conditions agreed upon between the parties, the special conditions in Part A shall prevail.
1.3	Eventuali deroghe saranno valide solo se fatte per iscritto e approvate da entrambe le parti.	1.3 Derogations may be valid only if made in writing and accepted by both Parties.
1.4	<i>Clausola di completezza del contratto.</i> Il presente accordo scritto composto dalle clausole particolari/condizioni speciali (Parte A), dalle condizioni generali (Parte B) e da allegati (se necessari), costituisce l'accordo completo delle parti. 1.4 Il presente contratto sostituisce ogni precedente pattuizione, anche verbale, eventualmente intercorsa tra le parti durante le trattative ma non inserite nel presente contratto.	1.4 <i>Entire agreement clause.</i> This contract, including both Special Conditions (Part A), and General Conditions (Part B) with Annexes (if necessary), sets out the entire agreement between the Parties. This contract supersedes any previous written or verbal agreement or understanding relating its subject matter between the parties.

1.5	Nel contesto delle presenti condizioni generali il termine «Prodotti» indica prodotti che formano oggetto del presente contratto di compravendita (in seguito denominato «il Contratto»).	The term «Products» means the products which are the subject matter of this contract of sale (hereinafter called «the Contract»).
1.6	Qualsiasi riferimento a una pubblicazione della Camera di Commercio Internazionale (ICC), si intende al testo in vigore alla data di stipulazione del contratto.	Any reference made to a publication of the International Chamber of Commerce (ICC) is deemed to be made to the version current at the date of conclusion of this contract.
1.7	Il presente contratto è un contratto di vendita <i>business-to-business</i> (B2B) avente per oggetto Prodotti industriali destinati alla rivendita, ove il Compratore non assume la veste di consumatore finale.	This Contract is for the sale of industrial Products <i>business-to-business</i> (B2B) where the Buyer is a professional purchaser and not a consumer.

2	Caratteristiche dei Prodotti Modifiche	Characteristics of the Products Modifications
2.1	Eventuali informazioni riguardanti i Prodotti ed il loro uso come quelle relative a pesi, dimensioni, prezzi, colori nonché altri dati contenuti in cataloghi, listini prezzi, documenti pubblicitari o documenti simili saranno vincolanti per il venditore solo nella misura in cui siano stati espressamente richiamati da questo Contratto.	Any information relating to the Products and their use such as weights, dimensions, prices, colours and other data contained in catalogues, price lists, advertisements and similar documents shall be binding for the Seller only to the extent they are expressly referred to in this Contract.
2.2	Salvo accordo scritto annesso al presente Contratto, il Compratore non acquista alcun diritto di proprietà intellettuale o industriale	Unless otherwise agreed in writing (with an Annex to be attached to this Contract), the Buyer does not acquire any intellectual prop-

	<p>su ditta, marchi, brevetti, disegni o software ecc. eventualmente messi a sua disposizione. Il Venditore rimane il titolare esclusivo di qualsiasi diritto di proprietà intellettuale od industriale relativo ai Prodotti.</p>	<p>erty rights in brands, trademarks, copyright, patent, software etc. which may have been made available to him/her. The Seller remains the exclusive owner of any intellectual or industrial property rights relating to the Products.</p>
2.3	<p>Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie o opportune.</p>	<p>The Seller may make any change to the Products which, without altering their essential features, appear to be necessary or suitable.</p>

3	Termini di consegna	Time of delivery
3.1	<p>Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. È inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 10 (dieci) settimane, il Compratore potrà risolvere il Contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata con un preavviso di 10 (dieci) giorni, da comunicarsi per iscritto (anche via telefax o e-mail) al Venditore.</p>	<p>If the Seller expects that he will be unable to deliver the Products at the date agreed for delivery, he must inform the Buyer within the shortest delay, in writing, of such occurrence, stating, as far as possible, the estimated date of delivery. It is agreed that if a delay for which the Seller is responsible lasts more than 10 (ten) weeks, the Buyer will be entitled to terminate the Contract with reference to the Products the delivery of which is delayed, by giving a 10 (ten) days' notice, to be communicated in writing (also by telefax or e-mail) to the Seller.</p>
3.2	<p>Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore (come definite all'art. 9) o ad atti od omissioni del Compratore (ad</p>	<p>Any delay caused by force majeure (as defined in art. 9) or by acts or omissions of the Buyer (e.g. the lack of indications which are necessary for the supply or</p>

3.3	<p>es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura o la consegna dei Prodotti).</p> <p>Salvo il caso di dolo o colpa grave del Venditore, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.</p>	<p>delivery of the Products), shall not be considered as a delay for which the Seller is responsible.</p> <p>Except in case of fraud or gross negligence of the Seller, any claim for damages arising out of non-delivery of or delay in delivery is expressly excluded.</p>
-----	--	--

4	Resa e spedizione Reclami	Delivery and shipment Complaints
4.1	<p>Salvo patto contrario (A-6), la fornitura della merce s'intende Franco Vettore (FCA) INCOTERMS® 2020 e ciò anche quando sia convenuto che la spedizione o parte di essa venga curata dal Venditore.</p>	<p>Except as otherwise agreed (A-6), the supply of the goods will be Free Carrier (FCA) INCOTERMS® 2020, even if it is agreed that the Seller will take care, in whole or in part, of the shipment.</p>
4.2	<p>Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno (o Posta elettronica certificata, PEC), a pena di decadenza, entro 7 (sette) giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno (o Posta elettronica certificata, PEC), a pena di decadenza, entro</p>	<p>Any complaints relating to packing, quantity, number or exterior features of the Products (apparent defects), must be notified to the Seller, by registered letter with return receipt (or certified e-mail), within 7 (seven) days from receipt of the Products. Failing such notification, the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited. Any complaints relating to defects which cannot be discovered on the basis of a careful inspection upon receipt (hidden defects) shall be notified to the Seller, by registered letter with return receipt (or certified e-mail), within 7 (seven) days from discovery of the defects and in any case</p>

	7 (sette) giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre 12 (dodici) mesi dalla consegna. Il reclamo dovrà specificare con precisione il difetto riscontrato ed i Prodotti cui esso si riferisce.	not later than 12 (twelve) months from delivery; failing such notification the Buyer's right to claim the above defects will be forfeited. The notice must indicate precisely the defect and the Products to which it refers.
4.3	Inoltre, ove la merce o il relativo imballaggio risultino danneggiati o in presenza di merce mancante, il Compratore è tenuto a formulare le riserve del caso nei confronti del vettore, secondo le forme previste per la modalità di trasporto utilizzata.	Furthermore, if the goods or respective packing are damaged or if some goods are lacking, the Buyer must make the necessary reservations towards the carrier, in conformity with the formalities required for the respective mode of transportation.
4.4	È inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione.	It is agreed that any complaints or objections do not entitle the Buyer to suspend or to delay the payment or the Products as well as payment of any other supplies.

5	Prezzi	Prices
	Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi locali del settore. Resta inteso che qualsiasi altra spesa o onere relativa agli imballaggi necessari per un particolare tipo di trasporto a carico del Compratore sarà a carico del Compratore.	Unless otherwise agreed, prices are to be considered for Products packed according to the local usages of the trade. It is agreed that any other packing cost or charge related to the specific transport of goods which is paid by the Buyer, shall be charged to the Buyer.

6	Condizioni di pagamento	Payment conditions
6.1	Ove le parti non abbiano specificato le condizioni di pagamento (riempiendo la casella A-7 o altrimenti), il pagamento dovrà essere effettuato come indicato al successivo art. 6.2.	If the parties have not specified the payment conditions (by completing box A-7 or otherwise), payment must be made as indicated under article 6.2 hereunder.
6.2	Ove le parti abbiano pattuito il pagamento posticipato, questo dovrà essere effettuato, in assenza di diversa specificazione, entro 30 (trenta) giorni data fattura, mediante bonifico bancario. Si considera effettuato il pagamento quando la somma diviene di disponibilità del Venditore presso la sua banca in Italia. Ove sia stato previsto che il pagamento debba essere accompagnato da una garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione almeno 30 (trenta) giorni prima della data di consegna, una garanzia bancaria a prima domanda, emessa conformemente alle Norme Uniformi per le Garanzie a Domanda della CCI da primaria banca italiana e pagabile contro semplice dichiarazione del Venditore di non aver ricevuto il pagamento entro i termini pattuiti.	If the parties have agreed on payment on open account, payment must be made, unless specified otherwise, within 30 (thirty) days from the date of commercial invoice, by bank transfer. Payment is deemed to be made when the sum is at the Seller's disposal at its bank in Italy. If it is agreed that payment must be backed by a bank guarantee, the Buyer must put at the Buyer's disposal, at least 30 (thirty) days before the date of delivery, a first demand bank guarantee, issued in accordance with the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees by a primary Italian bank and payable against on simple declaration by the Seller that he has not received payment within the agreed term.
6.3	Ove le parti abbiano pattuito il pagamento anticipato senza ulteriori indicazioni, si presume che il pagamento anticipato si riferisca all'intero prezzo. Salvo diverso accordo scritto delle parti, il	If the parties have agreed on payment in advance, without further indication, it will be assumed that such advance payment refers to the full price. Unless otherwise agreed in writing, the advance

	<p>pagamento anticipato dovrà essere accreditato sul conto del Venditore almeno 30 (trenta) giorni prima della data di consegna convenuta.</p>	<p>payment must be credited to the Seller's account at least 30 (thirty) days before the agreed date of delivery.</p>
6.4	<p>Ove le parti abbiano pattuito il pagamento mediante credito documentario, il Compratore dovrà, salvo diverso accordo, curare che un credito documentario irrevocabile, emesso conformemente alle Norme ed Usi uniformi della CCI relativi ai Crediti Documentari (ICC Pubblicazione n. 600 o successiva se in vigore alla data del contratto), venga notificato al Venditore almeno 30 (trenta) giorni prima della data di consegna convenuta. Salvo diverso accordo, il credito documentario dovrà essere confermato da una banca italiana gradita al Venditore ed essere pagabile a vista.</p>	<p>If the parties have agreed on payment by documentary credit, the Buyer must, unless otherwise agreed, take the necessary steps in order to have an irrevocable documentary credit, to be issued in accordance with the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (ICC Publication n. 600 or later if in force on the date of this contract), notified to the Seller at least 30 (thirty) days before the agreed date of delivery. Unless otherwise agreed, the documentary credit shall be confirmed by an Italian bank accepted by the Seller and will be payable at sight.</p>
6.5	<p>Ove le parti abbiano convenuto il pagamento contro documenti, il pagamento avverrà, salvo diverso accordo, Documenti Contro Pagamento.</p>	<p>If the parties have agreed on payment against documents (documentary collection) payment will be, unless otherwise agreed, Documents Against Payment.</p>
6.6	<p>Salvo diverso accordo, eventuali spese o commissioni bancarie dovute in relazione al pagamento saranno a carico del Compratore.</p>	<p>Unless otherwise agreed, any expenses or bank commissions due with respect to the payment shall be for the Buyer's account.</p>

7	Garanzia per vizi	Warranty for defects
7.1	<p>Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi vizio, mancanza di qualità o difetto di conformità dei Prodotti a lui imputabile, verificatosi entro 12 (dodici) mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli sia stato notificato tempestivamente in conformità all'art. 4.2. Il Venditore potrà scegliere se riparare o sostituire i Prodotti risultati difettosi. I prodotti sostituiti o riparati in garanzia saranno soggetti alla medesima garanzia per un periodo di sei mesi a partire dalla data della riparazione o sostituzione.</p>	<p>The Seller undertakes to remedy any non-conformity (defect) of the Products for which he is liable, occurring within 12 (twelve) months from delivery of the Products to the Buyer, provided he has been notified timely about such defect according to Article 4.2. The Seller will have the choice between repairing or replacing the Products which are defective. The Products repaired or replaced under the warranty will be submitted to the same guarantee for a period of six months from the date of repair or replacement.</p>
7.2	<p>Il Venditore non garantisce la rispondenza dei Prodotti a particolari specifiche o caratteristiche tecniche o la loro idoneità ad usi particolari se non nella misura in cui tali caratteristiche siano state espressamente convenute nel contratto o in documenti richiamati a tal fine dal Contratto stesso.</p>	<p>The Seller does not warrant that the Products conform to special specifications or technical features or that they are suitable for particular usages except to the extent such characteristics have been expressly agreed upon in the Contract or in documents referred to for that purpose in the Contract.</p>
7.3	<p>Salvo il caso di dolo o colpa grave, il Venditore sarà tenuto, in caso di vizi, mancanza di qualità o difetto di conformità dei Prodotti, unicamente alla riparazione degli stessi o alla fornitura di Prodotti in sostituzione di quelli difettosi. È inteso che la suddetta garanzia (consistente nell'obbligo di ri-</p>	<p>Except in case of fraud or gross negligence of the Seller, the Seller's only obligation in case of defects, lack of quality or non-conformity of the Products will be that of repairing or replacing the defective Products. It is agreed that the above mentioned guarantee (i.e.: the obligation to repair</p>

	parare o sostituire i Prodotti) è assorbente e sostitutiva delle garanzie o responsabilità previste per legge, ed esclude ogni altra responsabilità del Venditore comunque originata dai Prodotti forniti (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, campagne di ritiro, ecc.).	or replace the Products) is in lieu of any other legal guarantee or liability with the exclusion of any other Seller's liability which may anyhow arise out of or in relation with the Products supplied (e.g. compensation of damages, loss of profit, recall campaigns, etc.).
--	--	--

8	Garanzia per evizione e Riserva di proprietà	Eviction and Retention of Title
8.1	Il Venditore deve al Compratore la garanzia per evizione e consegna al Compratore i Prodotti di cui al presente Contratto liberi da diritti preesistenti che i terzi vantano sul bene venduto o su parte di esso.	The Seller must deliver to the Buyer the Products specified in this contract free from any right or claim of a third person.
8.2	Salva diversa pattuizione delle parti, è convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.	Unless otherwise agreed, the property in the Products shall not pass to the Buyer until the Seller has received payment in full of the price of the Products.

9	Forza maggiore	Force majeure
9.1	Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile, indipendente dalla sua volontà, quale ad es. sciopero, boicottaggio, ser-	Either party shall have the right to suspend performance of his contractual obligations when such performance becomes impossible or unduly burdensome because of unforeseeable events beyond his control, such as strikes, boycotts, lock-outs, fires, war (either

	<p>rata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.</p>	<p>declared or not), civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs, delay in delivery of components or raw materials.</p>
9.2	<p>La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.</p>	<p>The party wishing to make use of the present clause must promptly communicate in writing to the other party the occurrence and the end of such force majeure circumstances.</p>
9.3	<p>Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di 6 (sei) settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 (dieci) giorni, da comunicarsi alla controparte per iscritto tramite raccomandata a ricevuta di ritorno (telefax o posta elettronica certificata).</p>	<p>Should the suspension due to force majeure last more than 6 (six) weeks, either party shall have the right to terminate this Contract of sale by a 10 (ten) days' written notice by registered mail (or telefax or certified e-mail) to the other party of this contract.</p>

10	Risoluzione delle controversie	Dispute resolution
	<p>In assenza di indicazione (scritta) espressa ad opera delle parti della clausola A-8, tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato vigente adottato da Curia Mercatorum, Centro di Mediazione e Arbitrato (Treviso, Italia).</p>	<p>In case of lack of express and written choice in Clause A-8, any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Curia Mercatorum Mediation/Arbitration Rules (Treviso, Italy).</p>

11	Legge applicabile	Applicable Law
	In caso di assenza di scelta scritta ed espressa della legge applicabile nella clausola A-9 il presente Contratto sarà regolato dal diritto italiano.	In case of absence of expressed choice of law in writing in this Contract at Clause A-9, Italian Law shall apply to this contract.

12	Disposizioni finali	Final clauses
	Il testo in lingua italiana del presente Contratto è l'unico facente fede come testo originale.	The Italian text of the present Contract shall be the only authentic text.

2. Il modello di contratto di distribuzione (concessione di vendita)

Un'altra alternativa interessante per l'esportatore è quella del ricorso al concessionario di vendita⁽¹⁷⁾ o distributore, incaricato di curare la distribuzione dei prodotti dell'esportatore in veste di acquirente-rivenditore.

2.1 Il distributore o concessionario di vendita e la qualificazione del contratto di distribuzione internazionale

Il contratto di distribuzione, o concessione di vendita, è il contratto con il quale una parte ("distributore" o "concessionario di vendita") si assume l'obbligo di promuovere la rivendita dei prodotti dell'altra parte ("fornitore" o "concedente") mediante la stipulazione di singoli contratti di acquisto.

Così come nella maggior parte degli Stati⁽¹⁸⁾, anche in Italia il contratto di concessione di vendita non è tipizzato dalla normativa, ma è stato elaborato dalla prassi e disciplinato dalla giurisprudenza, che si è più volte chiesta in quale tipo negoziale possa essere sussunto. Secondo un primo orientamento giurisprudenziale, esso può essere assimilato al contratto di somministrazione; secondo un altro orientamento presenterebbe invece caratteri della compravendita e del mandato; secondo un ulteriore orientamento, infine, sarebbe qualificabile come contratto quadro⁽¹⁹⁾.

La giurisprudenza peraltro concorda nel ritenere che il contratto di distribuzione internazionale non possa essere fatto rientrare nella categoria

¹⁷ V. F. MARRELLA, *Manuale di diritto del commercio internazionale*, Padova, Cedam, 2017, p. 519 ss.; BALDASSARRI, *I contratti di distribuzione, agenzia, mediazione, concessione di vendita, franchising, in I contratti del commercio, dell'industria e del mercato finanziario*, a cura di F. GALGANO, Torino, 1995, p. 1999 ss.; BALDI, *Il concessionario in esclusiva*, in AA.VV., *I contratti della distribuzione commerciale*, Milano, 1993; BORTOLOTTI, *Concessione di vendita (contratto di)*, in *Noviss. Dig. it.*, Appendice, vol. II, Torino 1981, p. 223; CAGNASSO, *La concessione di vendita - Problemi di qualificazione*, Milano, 1985; PARDOLESI, *I contratti di distribuzione*, Napoli, 1979.

¹⁸ Tra le eccezioni a tale regola possiamo citare il Belgio, che prevede una speciale disciplina (L. 27 luglio 1961) a protezione dei concessionari, con previsione di elevate indennità in caso di cessazione del rapporto.

¹⁹ Nel nostro Paese è discusso se il contratto in questione rientri nella somministrazione (in questo senso v. ad es. App. Milano, 3 ottobre 1978, *Colosimo c. Soc. Citroen Italia*, in *Foro it.*, 1979, I, p. 819; Cass. 8 giugno 1976, n. 2094, *Cavallaro c. Soc. SAIS*, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce Agenzia, n. 7; Cass. 13 maggio 1976, n. 1698, in *Rep. Giust. civ.*, 1976, voce Somministrazione, n. 10), o vada qualificato come contratto misto con elementi della vendita e del mandato (Trib. Torino, 15 settembre 1989, *Gioia c. Gervais Danone italiana*, in *Giur. it.*, 1991, I, 2, c. 834; Trib. Catania, 29 febbraio 1988, *Soc. CID c. SGS Ates*, in *Nuova giur. civ. comm.*, 1989, I, p. 12; Cass. 26 settembre 1979, n. 4961, *Torsello c. Società Sirio*, in *Giur. it.*, 1980, I, 1, c. 1546.) o come contratto quadro (Cass. 17 settembre 1990, n. 11960, *Società Ford italiana c. Fallimento Automarengo*, in *Giur. it.*, 1991, I, 1, c. 773; Cass. 20 maggio 1994, n. 4976, *Fall. doc. Medioli c. Soc. Alfa Lancia*, in *Foro it.*, 1995, I, c. 893).

dei contratti di compravendita internazionale disciplinati dalla predetta Convenzione di Vienna del 1980. Il contratto di distribuzione, infatti, mira a organizzare la distribuzione dei prodotti e non il trasferimento della proprietà. Tale contratto non determina, quale effetto immediato, lo scambio di un bene verso un corrispettivo pecuniario, ma è volto a gestire tra le parti la conclusione di futuri atti di scambio. Le singole compravendite di volta in volta stipulate tra i contraenti non coincidono con il negozio di concessione, ma costituiscono modalità di adempimento dell'obbligo di contrarre assunto da entrambi o dal solo concessionario all'atto della sua conclusione²⁰. La non configurabilità del contratto di distribuzione quale contratto di compravendita internazionale disciplinato dalla Convenzione di Vienna del 1980 è stata peraltro condivisa anche dalla Corte di Cassazione francese²¹.

In base a quanto esposto, pertanto, mancando una tipizzazione normativa del contratto di distribuzione internazionale, assumono particolare importanza le clausole contrattuali disposte dalle parti.

2.2. Differenze tra distributore e altri intermediari commerciali (agenti e procacciatori)

L'attività del distributore si distingue chiaramente da quella degli intermediari in senso stretto (agenti, procacciatori). Infatti, questi ultimi si limitano a promuovere contratti che verranno poi conclusi tra il preponente ed il cliente finale. Il distributore, invece, acquista in proprio la merce che poi rivende ai clienti.

Pertanto, mentre l'agente agisce in nome e per conto del preponente, il distributore agisce in nome e per conto proprio, sopportando così i rischi relativi alla merce rivenduta, in particolare in tema di vizi e relativa garanzia, che dovranno dunque essere tenuti in debita considerazione al momento della stipulazione del contratto, come si dirà nel successivo paragrafo 2.3.

²⁰ Cass. 25 gennaio 2018, n.1888, consultabile nella banca dati DeJure al sito <https://dejure.it/>. V. anche Cass. 4 maggio 2006, n. 10223 con nota di SAMBUGARO, *Il contratto di distribuzione internazionale: vendita o contratto quadro?*, in *Obbligazioni e contratti*, 2007, pp. 994-1001. *Contra*, in applicazione della Convenzione di Vienna al contratto di distribuzione v. Cass., S.U., 20 settembre 2004, n. 18902, in *Guida dir.*, 2004, 42, 74; in *Foro it.*, 2005, I, 3420; e in *Riv. dir. internaz. priv. e processuale*, 2005, 443, e Cass., S.U., 14 dicembre 1999, n. 895, in *Contr.*, 2000, 662, con nota di TIMPANO, *Vendita internazionale e problemi di giurisdizione*; in *Giust. civ.*, 2000, I, 2333, con nota di F. FERRARI, *Contratti di distribuzione, ambito di applicazione ratione materiae della Convenzione di Vienna del 1980: gli insegnamenti che si possono trarre dalla giurisprudenza straniera*; in *Giur. it.*, 2000, 895; in *Riv. dir. internaz. priv. e processuale*, 2000, 1078; e in *Dir. marittimo*, 2001, 740.

²¹ Cour de cassation, 20.2.2007, pubblicata alla pagina web <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1186&step=FullText>, la quale ha precisato che «la Convention de Vienne... est inapplicable à l'obligation de fourniture née d'un contrat cadre de distribution».

Inoltre, a differenza dell'agente che si trova in una posizione di sostanziale dipendenza economica dal preponente, il distributore si considera dotato di una maggiore indipendenza economica. Per questo motivo la legge italiana non gli riconosce alcuna indennità di fine rapporto.

Quanto sopra non esclude però che il medesimo soggetto possa svolgere sia l'attività di rivendita che quella di mera intermediazione. Così, è abbastanza frequente che il concessionario/distributore preferisca in certi casi (ad es. per affari di particolare importanza o con clienti che preferiscono trattare direttamente con il concedente) agire come mero intermediario, remunerato con una percentuale sul valore dell'affare e quindi come agente o procacciatore di affari. Tuttavia, ciò pone una particolare criticità ove ci fosse un'eventuale contestazione sulle attività svolte dal distributore in qualità di agente. A quest'ultime infatti dovrà applicarsi la relativa disciplina legale, che prevede a favore dell'agente il diritto all'indennità in molti Paesi. Al fine, quindi, di evitare problemi interpretativi è preferibile che in tali casi per le attività che il distributore svolge come agente o procacciatore di affari venga stipulato un contratto ad hoc. Il modello proposto pertanto non prevede una clausola relativa alle eventuali attività svolte dal distributore quale agente per singoli affari.

Il contratto di concessione viene utilizzato sia a livello di commercio all'ingrosso che al dettaglio (si pensi ad es. ai concessionari di automobili). Il presente modello di contratto si riferisce esclusivamente al concessionario, responsabile di un ampio territorio e posto a capo di una rete che potrà a sua volta essere composta di altri concessionari (subconcessionari), di agenti o rivenditori specializzati.

2.3 La garanzia del fornitore per eventuali vizi (difetti) dei prodotti venduti

Una questione complessa, che può dar luogo a problemi nei rapporti tra fornitore e distributore, è quella relativa alla garanzia per eventuali difetti dei prodotti venduti al distributore.

In linea di principio, tale questione non sarà disciplinata direttamente dal contratto di distribuzione, trattandosi di questione relativa ai contratti di compravendita stipulati dalle parti nel contesto del contratto di distribuzione e quindi disciplinata dalle condizioni generali del fornitore se allegate al contratto. In tale contesto è abbastanza usuale precisare l'estensione della responsabilità del fornitore, in particolare escludendo eventuali responsabilità per danni e limitando la garanzia alla sostituzione o riparazione dei prodotti. Ove si applicasse la legge italiana, peraltro, la clausola di esonero da

responsabilità per danni non potrà includere i casi di dolo o colpa grave, pena la nullità sancita dall'art. 1229 c.c.

A ciò si aggiunge però una nuova problematica, che nasce dall'attuazione della direttiva europea 1999/44/CE sulle garanzie dei beni di consumo (successivamente modificata dalla direttiva n. 2011/83/UE)⁽²²⁾, che riconosce all'acquirente finale/consumatore una garanzia di due anni a partire dalla data di consegna del prodotto. Questa disciplina non si applica, ovviamente, alle vendite tra fornitore e distributore: tuttavia, essa prevede il diritto di colui che abbia venduto al consumatore finale ed abbia in seguito rimediato ad eventuali difetti della cosa, di rivalersi sui precedenti venditori secondo le modalità indicate in tale normativa (ove si applichi il diritto italiano, si tratta dell'art. 1519-quater, codice civile). Questo diritto di rivalsa può essere esercitato dal venditore finale entro un anno dalla data in cui egli ha rimediato al difetto, mentre il difetto può essere fatto valere dal consumatore nei confronti del venditore finale entro due anni dalla consegna al consumatore. Ne discende che un'eventuale azione di regresso può essere iniziata anche molti anni dopo la consegna al distributore.

Trattandosi di una norma che può essere derogata dalle parti interessate, queste possono pattuire espressamente una disciplina della materia nel contratto di distribuzione che da un lato riconosca al distributore termini più ampi di quelli usuali per rivalersi sul fornitore e dall'altro fissi comunque dei limiti massimi oltre i quali una rivalsa è comunque inammissibile. Una soluzione di questo tipo può essere tenuta in considerazione nelle condizioni generali di vendita, prevedendo una garanzia generale di due anni (corrispondente alla prassi esistente), più un ulteriore periodo di due anni nel quale il distributore può rivalersi sul fornitore nel caso in cui abbia dovuto rimediare a difetti dei prodotti.

2.4. Le condizioni di pagamento

Un aspetto particolarmente importante del contratto di concessione di vendita è quello relativo ai pagamenti. Infatti, se - come normalmente accade dopo un certo periodo di tempo - il concedente accetta che il concessionario paghi la merce dopo la consegna (ad es. 60 gg. dalla fattura), si viene a creare una situazione in cui il produttore concentra il rischio finanziario delle vendite in un certo paese su di un solo soggetto. Inoltre, tale rischio tende ad aumentare nella misura in cui il concessionario incrementi - com'è auspicabile faccia - il fatturato.

²² V. direttiva 2011/83/UE, in GUUE L 304, 22 novembre 2011, pag. 64. La direttiva 1999/44/CE (in GU L 171, 7.7.1999, p. 12) è stata attuata in Italia con il d. lgs. 1° febbraio 2002, n. 24 (in GU n. 57 del 8.03.2002) che ne ha inserito le disposizioni negli artt. 1519-bis e seguenti del codice civile.

Ora, anche quando non vi siano dubbi sulla solvibilità del concessionario, si viene comunque a creare una situazione pericolosa. Potrebbe accadere, infatti, in caso di scioglimento - anche legittimo - del contratto, che il concessionario sospenda il pagamento della merce ⁽²³⁾.

Per questa ragione è consigliabile, nel caso in cui il produttore conceda al concessionario la possibilità di un pagamento posticipato, pattuire a favore del primo una garanzia bancaria (o *standby letter of credit*) a copertura del proprio credito. Un'altra possibilità è quella di coprire il rischio del mancato pagamento mediante un'assicurazione.

2.5. La disciplina antitrust dell'Unione europea (regolamento UE n. 330/2010) e clausole di distribuzione esclusiva

È opportuno soffermarsi ora sugli accordi di distribuzione esclusiva alla luce dei limiti posti dalla legislazione antitrust dell'Unione europea ⁽²⁴⁾, volta a garantire la libertà di importazioni parallele, senza le quali si rischierebbe - secondo l'orientamento degli organi unionali - di creare posizioni monopolistiche a vantaggio dei concessionari stabiliti nei vari Stati membri.

Innanzitutto, l'accordo di distribuzione contenente la clausola di esclusiva bilaterale prevede da un lato l'obbligo del fornitore di vendere i propri prodotti ad un unico distributore perché li rivenda in un particolare territorio, dall'altro l'obbligo di quest'ultimo di venderli solo nel territorio assegnato. Simili clausole, peraltro, possono essere anche unilaterali, ossia poste a vantaggio di una sola delle parti.

In base all'articolo 101 TFUE sono incompatibili con il Trattato, e quindi vietate, tutte le intese che possono pregiudicare il commercio tra Stati membri e hanno per oggetto o per effetto quello di impedire, restringere o falsare la concorrenza all'interno del mercato comune. La clausola di distribuzione esclusiva è qualificabile come intesa in senso verticale, in quanto conclusa tra operatori che si collocano a livelli diversi della filiera produttiva. Siffatta clausola è stata inizialmente guardata con sfavore dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia, chiamata a valutarne la compatibilità con il divieto posto dal Trattato e allora contenuto nell'art. 85 TCEE²⁵.

²³ Misura, questa, molto efficace, anche ove la stessa sia illegittima, data la difficoltà di recuperare le somme dovute attraverso un'azione legale.

²⁴ Tali regole si applicano soltanto ai contratti in grado di esercitare un'influenza sul mercato comune: quindi non sarà necessario - salvo casi particolari in cui si temano dei riflessi sul mercato comune dell'UE - rispettarle nei rapporti con concessionari di Paesi terzi. In argomento cfr. M. Bianchi, *Contratti internazionali di distribuzione*, Milano, Giuffrè, 2019, p.175 ss.

²⁵ CGCE, sentenza del 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, *Établissements Consten S.à.R.L. e Grundig-Verkaufs-GmbH contro Commissione della C.E.E.*, ECLI:EU:C:1966:41.

Ciò posto, il Trattato prevede comunque che il divieto di intese possa essere dichiarato inapplicabile a talune categorie di accordi (art. 101, par. 3, TFUE). La portata delle esenzioni è stata definita dalle istituzioni dell'UE mediante regolamenti.

Attualmente la disciplina è contenuta nel regolamento (UE) n. 330/2010²⁶, entrato in vigore a seguito della scadenza del previgente regolamento (CE) n. 2790/1999²⁷.

Il regolamento (UE) n. 330/2010 si applicherà fino al 31 maggio 2022. Le disposizioni relative alle restrizioni verticali ivi contenute, inoltre, sono state oggetto di ulteriori specificazioni mediante orientamenti della Commissione europea (²⁸). Il regolamento esenta per categoria una serie di clausole potenzialmente restrittive, quali ad esempio la clausola di distribuzione in esclusiva, stabilendo al contempo le condizioni previste per tali esenzioni.

In base al regolamento e agli orientamenti della Commissione, dunque, sono esentate (e quindi lecite): le clausole di distribuzione esclusiva qualora nessuna delle parti coinvolte abbia una quota di mercato superiore al 30% (artt. 2 e 3 reg. 330/2010). Tali clausole inoltre devono avere una durata non superiore a cinque anni (²⁹). Un eventuale obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata, e non è quindi ammesso (art. 5, par. 1). Non è invece ammesso un obbligo di non concorrenza postcontrattuale. (art. 5 reg. n. 330/2010). Le disposizioni riguardanti detto obbligo di non concorrenza si pongono in linea con la disciplina contenuta nel precedente regolamento n. 2790/1999.

Considerando l'importanza fondamentale che l'obbligo di non concorrenza del concessionario assume per il concedente, è prudente far sì che tutti i contratti di concessione che possano ricadere sotto la normativa antitrust europea prevedano una durata massima di cinque anni. In caso contrario, il concedente correrebbe il rischio che dopo il 5° anno il contratto continui, senza che però il concessionario sia tenuto a rispettare l'obbligo di non concorrenza, situazione evidentemente per lui inaccettabile. Non essendo ammissibile una

²⁶ Reg. (UE) n. 330/2010 della Commissione del 20 aprile 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2010/330/2010-06-01>.

²⁷ Reg. (CE) n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, in GU L 336 del 29.12.1999, pp. 21-25.

²⁸ Commissione europea, *Orientamenti sulle restrizioni verticali*, in *GUUE C 130/01* del 19.05.2010.

²⁹ Per rispettare questa prescrizione si può prevedere una durata massima del contratto di cinque anni, come vedremo più avanti.

clausola di rinnovo tacito ⁽³⁰⁾, sarà necessario, ove le parti siano d'accordo a continuare il rapporto dopo la scadenza dei cinque anni, stipulare un nuovo contratto, che potrà anch'esso contenere una clausola di non concorrenza non eccedente i cinque anni.

Coerentemente con la possibilità di stipulare accordi di distribuzione esclusiva, nei limiti della disciplina UE antitrust, il regolamento consente ad un fornitore di limitare le vendite «attive» (ossia quelle che determinano un contatto attivo con singoli clienti) di una parte acquirente dell'accordo a territori o gruppi di clienti attribuiti in esclusiva ad un altro acquirente o che il fornitore si è riservato (Reg. n. 330/2010, cit., art. 4, lett. b), punto i).

Viceversa, il concessionario resta libero di effettuare vendite «passive» e cioè non sollecitate (unsolicited sales).

Ai fini del presente commento, inoltre, merita segnalare che il regolamento stabilisce che non possono beneficiare dell'esenzione per categoria gli accordi volti a restringere la facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita (Reg. n. 330/2010, cit., art. 4, par. 1, lett. a). Gli orientamenti della Commissione, infine, hanno chiarito il regime degli accordi di distribuzione esclusiva applicabile alle vendite online. Nello specifico, la Commissione ha affermato che le restrizioni dell'uso di Internet sono compatibili con il regolamento (UE) n. 330/2010 qualora le promozioni via Internet o l'uso di Internet determinino vendite attive (ad esempio, nei territori o ai gruppi di clienti esclusivi di altri distributori). Sono considerate forme di vendita attiva: (i) la pubblicità on-line specificamente indirizzata a determinati clienti; (ii) i banner che mostrino un collegamento territoriale su siti Internet di terzi; (iii) gli sforzi compiuti per essere reperiti specificamente in un determinato territorio o da un determinato gruppo di clienti; (iv) il pagamento di un compenso ad un motore di ricerca o ad un provider pubblicitario on-line affinché vengano presentate inserzioni pubblicitarie specificamente agli utenti situati in un particolare territorio.

2.6. La determinazione della legge applicabile

La legge regolatrice del contratto di distribuzione dev'essere individuata in base alle disposizioni contenute nel Reg. UE n. 593/2008 (c.d. Reg. Roma

³⁰ Cfr. l'art. 5 Reg. (UE) n. 330/2010, dove si dice espressamente che «un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata».

I)³¹, che conferisce alle parti ampia autonomia nella scelta della legge a cui sottoporre il rapporto negoziale.

Innanzitutto, l'art. 3 di detto Regolamento disciplina l'individuazione espressa o tacita, da parte dei contraenti, della *lex contractus*. In mancanza di tale scelta, il contratto di distribuzione è disciplinato dalla legge del Paese nel quale il distributore ha la residenza abituale, così come previsto dall'art. 4, par. 1, lett. f).

Il Regolamento prevede poi una clausola residuale di flessibilizzazione, secondo la quale se dal complesso delle circostanze del caso risulta chiaramente che il contratto presenta collegamenti manifestamente più stretti con un Paese diverso da quello da ultimo indicato si applica la legge di tale diverso Paese.

Ciò posto, peraltro, dovranno essere tenute in considerazione, in ogni caso, le norme di applicazione necessaria, ossia quelle norme materiali che, per il loro oggetto o scopo, regolano il rapporto contrattuale anche qualora questo sia sottoposto a una legge straniera³². Tra le norme di applicazione necessaria che possono assumere particolare rilievo nell'ambito dei contratti di distribuzione si segnalano le norme di legge straniera che prevedono un'indennità di fine rapporto a favore del distributore (è il caso, ad esempio, della legge belga), le norme antitrust e le disposizioni sulle esenzioni di categoria.

Nel modello si consiglia di scegliere la legge italiana, soluzione che appare nella maggior parte dei casi preferibile per il produttore italiano, trattandosi di una normativa conosciuta e quindi più adatta alla gestione del rapporto e, nel caso in cui non si riesca ad evitarla, di una controversia. Inoltre, diversamente da quanto avviene in altri paesi, la nostra giurisprudenza non riconosce al concessionario di vendita – almeno allo stato attuale – indennità di scioglimento o compensi similari, limitandosi ad applicare i rimedi di carattere generale (e cioè in particolare, il risarcimento del danno in caso di risoluzione ingiustificata senza preavviso), il che rende di regola preferibile, per il concedente, la scelta della legge italiana.

Per quanto riguarda l'efficacia della scelta della legge italiana rispetto ad eventuali norme protettive del paese del distributore, non è possibile dare una risposta univoca. La regola generale in materia di efficacia della scelta della legge applicabile rispetto alle norme dell'ordinamento «escluso» è che tale scelta è efficace anche se essa comporta la «disapplicazione» di eventuali norme imperative di altri ordinamenti potenzialmente applicabili. Al regime generale descritto sopra fanno però eccezione alcune norme o

³¹ Reg. (CE) n. 593/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Roma I), in GU L 177 del 4.7.2008, pp. 6-16.

³² MARRELLA, *Manuale di diritto del commercio internazionale*, cit., p. 247 ss..

principi considerati «internazionalmente inderogabili» nel contesto di un determinato ordinamento, e cioè principi di cui l'ordinamento in questione intende assicurare comunque l'osservanza, quale che sia la legge applicabile. In particolare, per quanto riguarda il contratto di concessione di vendita, hanno natura internazionalmente inderogabile le norme in materia di indennità della legge belga del 1961; anche fuori dall'Unione europea (ad es. in Libano, in vari paesi dell'America centrale) possono trovarsi norme internazionalmente inderogabili a protezione del distributore⁽³³⁾.

Quanto sopra non significa però che, ove il distributore sia domiciliato in paesi come quelli descritti sopra, la scelta della legge italiana sia necessariamente inefficace. Occorre infatti considerare che il problema si presenta in termini diversi a seconda che esso venga esaminato dal giudice del paese del distributore o dal giudice italiano. Mentre il giudice del paese del distributore deve applicare le norme internazionalmente inderogabili del suo paese in luogo di quelle della legge scelta dalle parti, il giudice italiano ha una certa discrezionalità nel decidere se applicare la legge scelta dalle parti (nel caso di specie quella italiana) o, invece, le norme «internazionalmente inderogabili» del paese del distributore. Ciò significa che, sottoponendo eventuali controversie alla competenza di soggetti diversi dai giudici del paese del distributore, esistono spazi per un'eventuale “disapplicazione” delle norme “internazionalmente imperative” di tale paese⁽³⁴⁾.

2.7. La risoluzione delle controversie

Anche la risoluzione delle eventuali controversie che dovessero sorgere dal contratto di distribuzione può essere devoluta alla cognizione di un tribunale arbitrale, in alternativa all'autorità giudiziaria ordinaria, così da giungere ad una definizione della disputa in tempi brevi. Tale scelta delle parti deve formare oggetto di una specifica clausola compromissoria contenuta nel contratto di distribuzione o di uno specifico compromesso.

A tal fine, il modello proposto prevede il ricorso all'arbitrato, in quanto preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria. In particolare, si suggerisce, quale soluzione normalmente raccomandabile, quella del ricorso

³³ Per maggiori informazioni sui singoli paesi, v. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, *La distribuzione internazionale. Contratti con Agenti, distributori ed altri intermediari*, Padova, 2002. Tale volume contiene un capitolo con informazioni sulla disciplina dei rapporti di agenzia e di distribuzione in 145 paesi. Per un'informazione più aggiornata v. anche il sito web www.idiproject.com.

³⁴ Cfr. BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. III, cit., § 3.2.4.

all'arbitrato amministrato dalla Curia Mercatorum di Treviso³⁵).

Va però tenuto presente che la soluzione arbitrale non è consigliabile quando il rapporto di concessione preveda un importo di modesto valore economico oppure sia considerato materia «non arbitrabile» (e cioè non sottoponibile ad arbitrato in quanto riservata in via esclusiva alla giurisdizione ordinaria) dalla legge del paese del concessionario, ipotesi che si verifica, ad esempio, in Belgio. Infatti, in questo caso la clausola compromissoria (e cioè la clausola con cui le parti si accordano di sottoporre eventuali future controversie ad arbitrato) rischia di essere considerata inefficace dai giudici del paese del concessionario, i quali affermeranno la loro competenza nonostante la clausola arbitrale. In situazioni di questo tipo, anche se gli arbitri dovrebbero sempre prestare attenzione alle previsioni della legge del luogo di esecuzione, parte della dottrina ritiene più efficace una clausola di deroga del foro, che riservi la giurisdizione ai tribunali ordinari della sede del concedente³⁶.

La possibilità di eleggere il foro è espressamente disposta dall'art. 25 del regolamento (UE) n. 1215/2012 (c.d. Bruxelles I bis)³⁷ secondo le modalità ivi previste. Si rileva inoltre che la clausola di scelta del foro determina la giurisdizione del giudice eletto anche in relazione alle controversie riguardanti la violazione di norme antitrust europee, a meno che le parti non lo abbiano espressamente escluso³⁸.

Ove i contraenti decidessero di eleggere un giudice ordinario anziché ricorrere alla clausola arbitrale prevista nel modello, l'art. 15 di quest'ultimo potrà essere sostituito con una clausola come quella seguente:

Per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente Contratto sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Fornitore.

All disputes arising out of or in connection with this Contract shall be submitted to the sole and exclusive jurisdiction of the courts of the Supplier's seat.

³⁵ È opportuno sottolineare che, sottoponendo eventuali controversie al regolamento di mediazione/arbitrato della Curia Mercatorum le parti possono ricorrere, prima instaurare la procedura arbitrale, alla mediazione, il che offre loro la possibilità di risolvere amichevolmente la controversia in tempi brevi e con costi ridotti.

³⁶ VROMANS, *Distribution Law in Belgium*, consultabile al sito <https://www.marinusvromans.com/distribution-law-in-belgium/>.

³⁷ Reg. (UE) n. 1215/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2012, concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, in GU L 351 del 20.12.2012, pp. 1-32.

³⁸ CGUE, sentenza 24 ottobre 2018, causa C-595/17, *Apple Sales International e al.* ECLI:EU:C:2018:854.

In assenza di scelta del foro troverà applicazione la regola generale che individua la giurisdizione in base al luogo di domicilio del convenuto. Trattandosi di materia contrattuale, peraltro, vengono in rilievo altresì le norme sulla competenza speciale di cui all'art. 7, n. 1 del regolamento (UE) n. 1215/2012, secondo le quali una persona domiciliata in uno Stato membro può essere convenuta in un altro Stato membro davanti all'autorità giurisdizionale del luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio.

In relazione ai contratti di distribuzione commerciale, peraltro, ci si è chiesti se prevalgano i profili legati alla compravendita o quelli relativi alla prestazione di servizi. A norma del citato art. 7, n. 1, infatti, per la compravendita il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è il luogo in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto; differentemente, nel caso della prestazione di servizi si deve guardare al luogo in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.

Sul punto, la CGUE ha individuato la prestazione caratteristica del contratto di concessione di vendita (che nella fattispecie concreta era un contratto di distribuzione in esclusiva tra parti site in diversi Stati membri) nella prestazione fornita dal concessionario, il quale, garantendo la distribuzione dei prodotti del concedente, contribuisce ad ampliarne la diffusione. La CGUE ha inoltre evidenziato che il concessionario, per la garanzia di approvvigionamento, di cui beneficia in forza del contratto di concessione, ed eventualmente della sua partecipazione alla strategia commerciale del concedente, è in grado di offrire ai clienti servizi e vantaggi che un semplice rivenditore non può offrire e, pertanto, di conquistare, a vantaggio dei prodotti del concedente, una maggiore fetta del mercato locale. In tal modo, un contratto di concessione esclusiva o quasi-esclusiva rientra, in via di principio, nell'ambito della nozione di «contratto di prestazione di servizi»³⁹.

Pertanto, ex art. 7, paragrafo 1, lett. b), del Reg. Bruxelles I-bis, la competenza a conoscere le controversie discendenti da un contratto di distribuzione spetterà al giudice situato nello Stato membro, in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.

In particolare, la CGUE ha affermato che la competenza a conoscere la domanda risarcitoria relativa alla risoluzione di un contratto di concessione di vendita, concluso fra due società stabilite e operanti in due Stati membri diversi, per la commercializzazione di prodotti sul mercato nazionale di un terzo Stato membro, in cui nessuna delle due suddette società dispone di succursali o

³⁹ CGUE, sentenza dell'8 marzo 2018, causa C-64/17, *Saey Home & Garden*, ECLI:EU:C:2018:173, paragrafi 39-41; CGUE, sentenza del 21 dicembre 2016, causa 618/15, *Concurrence*, ECLI:EU:C:2016:976, paragrafi 27-28 e 41.

di stabilimenti, spetta al giudice dello Stato membro in cui si trova il luogo della prestazione principale dei servizi, come si evince dalle disposizioni del contratto nonché, in assenza di disposizioni siffatte, dall'esecuzione effettiva del contratto stesso e, in caso di impossibilità di determinarlo su tale base, quello del domicilio del prestatore⁴⁰.

Per quanto riguarda invece i contratti con concessionari aventi sede in Paesi extra-UE l'opportunità di scelta del foro è meno evidente, in quanto la clausola di deroga del foro rischia di essere inefficace per i giudici del paese del distributore. Tuttavia, in un'ottica eminentemente difensiva, tale clausola potrà essere utilizzata per dare al concedente italiano la possibilità di opporsi all'eventuale riconoscimento in Italia di una sentenza a lui sfavorevole.

⁴⁰ CGUE, sentenza dell'8 marzo 2018, causa C-64/17, cit.

CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE
DISTRIBUTORSHIP CONTRACT
(d'ora innanzi il "Contratto"/hereinafter the "Contract")

Tra/Between

le seguenti parti ("Parte/Parti")/the following parties ("Party/ies"):

_____ nome del Fornitore
Name of the Supplier

_____ indirizzo
address

_____ registrato con numero P.IVA
registered with the number VAT

in persona del legale rappresentante che conferma di essere autorizzato alla firma del presente Contratto/in the person of his representative, who confirms that he is duly authorized to sign the present Contract.

(in seguito denominato "il Fornitore"/hereinafter called "the Supplier")

_____ nome del Distributore
Name of the Distributor

_____ indirizzo
address

_____ registrato con numero P.IVA
registered with the number VAT

in persona del legale rappresentante che conferma di essere autorizzato alla firma del presente Contratto/in the person of his representative, who confirms that he is duly authorized to sign the present Contract.

(in seguito denominato "il Distributore"/hereafter called "the Distributor")

	PREMESSE	PREMISES
	<p>PREMESSO CHE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il Fornitore è un'impresa attiva nel settore _____; • Il Distributore è una società che ha acquisito una notevole esperienza e opera nel campo della commercializzazione e della vendita dei prodotti di seguito specificati; • Il Distributore è autorizzato ad agire quale distributore del Fornitore e a tal fine dispone di tutte le autorizzazioni richieste dalle leggi del territorio di seguito specificato; • Le Parti intendono stipulare il Contratto per definire i termini e le condizioni in base alle quali il Distributore agirà come distributore del Fornitore per la vendita dei prodotti di quest'ultimo nel territorio di seguito specificato. <p>TUTTO CIÒ PREMESSO, facente parte del presente contratto di distribuzione con gli allegati, tra le Parti sopra menzionate</p> <p>SI CONVIENE QUANTO SEGUE</p>	<p>WHEREAS</p> <p>The Supplier is a company active in in the field of _____;</p> <p>The Distributor is a company which has acquired considerable experience and operates in the field of the marketing and sale of the products specified hereinafter;</p> <p>The Distributor is fully entitled to act as Supplier's distributor and is to this extent vested with all authorizations required by the laws of the territory specified hereinafter;</p> <p>The Parties hereto are willing to enter into the Contract to define terms and conditions whereby the Distributor will act as Supplier's distributor for the sale of Supplier's products in the territory specified hereunder.</p> <p>THEREFORE, forming part of this distributorship contract with Annexes, between the aforementioned Parties</p> <p>IT IS AGREED AS FOLLOWS</p>
1	Definizioni	Definitions
1.1	<i>Clienti</i> : indica i clienti che hanno la loro sede principale nel Territorio.	<i>Customers</i> : shall mean the customers having its principal office in the Territory.

1.2	<i>Prodotti</i> : indica i prodotti del Fornitore elencati e meglio descritti nell'Allegato A-1.	<i>Products</i> : shall mean all Supplier's products listed and better described in Annex A-1 hereto.
1.3	<i>Clienti Riservati</i> : indica i clienti riservati al Fornitore ed elencati nell'allegato A-2.	<i>Reserved Customers</i> : shall mean the customers reserved to the Supplier and listed in Annex A-2.
1.4	<i>Territorio</i> : indica il territorio indicato nell'allegato A-3.	<i>Territory</i> : shall mean the territory indicated in Annex A-3.
1.5	<i>Marchio Commerciale</i> : indica il marchio commerciale, i nomi commerciali, i segni distintivi, il logo e il simbolo - registrati o non registrati - di proprietà e / o utilizzati dal Fornitore in relazione ai Prodotti, i quali sono tutti espressamente noti al Distributore e indicati nell'Allegato A-4.	<i>Trademark</i> : shall mean the trademark, trade-names, trade dress, logo and symbol – either registered or unregistered – owned and/or used by the Supplier in and for the Products, all of which are expressly known by the Distributor and are set out in Annex A-4 hereto.
2	Oggetto	Object
2.1	Il Fornitore nomina il Distributore, che accetta, quale suo distributore esclusivo nel Territorio per promuovere, distribuire e vendere i Prodotti nel Territorio.	The Supplier appoints the Distributor, who accepts, as its exclusive Distributor in the Territory to promote, distribute and sale the Products in the Territory.
2.2	Il Distributore, che accetta tale nomina, dovrà acquistare i Prodotti dal Fornitore e rivenderli nel Territorio con il Marchio Commerciale.	The Distributor, who accepts such appointment, shall purchase the Products from the Supplier and resell them in the Territory under the Trademark.
3	Compiti del Distributore	Duties of the Distributor
3.1	Nomina del Distributore. Il Distributore vende, in nome e per conto proprio, nel Territorio, i Prodotti fornitigli dal Fornitore. Il Distributore non ha il diritto	Distributor's appointment. The Distributor sells in its own name and for its own account, in the Territory, the Products supplied to it by the Supplier. The Distri-

	<p>di agire in nome o per conto del Fornitore, a meno che non sia stato precedentemente e specificamente autorizzato per iscritto da quest'ultimo. Il Distributore può definirsi "Distributore esclusivo" del Fornitore per i Prodotti, ma non deve dichiararsi agente del Fornitore per le vendite dei Prodotti, né può vincolare il Fornitore in alcun modo.</p> <p>3.2 Correttezza, diligenza e organizzazione. Il Distributore deve:</p> <p>a. adempiere ai propri obblighi con la massima correttezza e diligenza. Il Distributore si impegna a promuovere, nella maniera più efficace, e secondo le direttive generali impartitegli dal Fornitore, la vendita dei Prodotti su tutto il Territorio;</p> <p>b. fare del proprio meglio per promuovere e sviluppare le vendite dei Prodotti nel Territorio, nonché la reputazione e l'immagine del Fornitore e del Marchio Commerciale, in conformità con le politiche del Fornitore e proteggere gli interessi del Fornitore con diligenza professionale;</p> <p>c. istituire e mantenere un'adeguata organizzazione di vendita (e, se del caso un'adeguato</p>	<p>butor is not entitled to act in the name of or on behalf of the Supplier, unless previously and specifically authorized in writing to do so by the latter. The Distributor may describe itself as the Supplier's "Exclusive Distributor" for the Products, but must not hold itself out as the Supplier's agent for sales of the Products and is not entitled to bind the Supplier in any way.</p> <p>Loyalty, care and organization. The Distributor shall:</p> <p>a. perform its obligations hereunder with the maximum loyalty and care. The Distributor agrees to promote in the most effective way, and in accordance to the general guidelines given by the Supplier, the sale of the Products within the whole Territory;</p> <p>b. make its best efforts to promote and develop the sales of the Products in the Territory as well as the goodwill and image of the Supplier and the Trademark, in accordance with the Supplier's policies, and shall protect the Supplier's interests with professional care;</p> <p>c. set up and maintain an adequate organization for sales (and, where appropriate, after-sales</p>
--	--	--

	<p>servizio di assistenza post-ven- dita) con le caratteristiche ra- gione- volmente necessarie per assicurare l'adempimento degli obblighi derivanti dal presente Contratto per tutti i Prodotti e su tutto il Territorio;</p> <p>d. vendere i Prodotti nelle stesse condizioni in cui sono ricevuti e, salvo autorizzazione scritta da parte del Fornitore, non ap- portare alcuna modifica ai Pro- dotti né alterare, rimuovere o manomettere in alcun modo il Marchio Commerciale o qual- siasi nome commerciale o eti- chetta apposta su di esso;</p> <p>e. consentire al personale del Fornitore di volta in volta di visitare i propri uffici durante il normale orario lavorativo. Su ragionevole preavviso del Fornitore, il Distributore dovrà anche organizzare le visite ai Clienti nel Territorio.</p> <p>3.3 Nomina di sub-distributori. Il Distributore non potrà nominare sub-distributori o agenti per la vendita dei Prodotti senza la pre- ventiva autorizzazione scritta del Fornitore. In tal caso, il Distribu- tore sarà interamente responsabi- le delle attività dei suoi sub-di- stributori.</p> <p>3.4 Attività pubblicitarie. Il Distri- butore sarà responsabile di tutte</p>	<p>service) with all means and per- sonnel as are reasonably neces- sary in order to ensure the ful- filment of its obligations under this Contract for all Products and throughout the Territory;</p> <p>d. sell the Products in the same condition as they are received and, unless authorised in writ- ing by the Supplier, shall not make any modifications to the Products nor alter, remove or in any way tamper with the Trade- mark or any trade names or la- bel affixed thereon;</p> <p>e. permit Supplier's personnel from time to time to visit its offices during normal business hours. Upon Supplier's reason- able notice the Distributor shall further arrange visits to Cus- tomers in the Territory.</p> <p>Appointment of sub-distribu- tors. The Distributor shall not appoint sub-distributors or agents for the sale of the Products with- out the previous written author- isation of the Supplier. In that case, the Distributor shall be en- tirely responsible for the activities of its sub-distributors.</p> <p>Advertising activities. The Dis- tributor shall be responsible for</p>
--	--	---

	<p>le attività pubblicitarie necessarie per la promozione, distribuzione e vendita dei Prodotti nel Territorio. Tali attività pubblicitarie dovranno conformarsi alle indicazioni fornite dal Fornitore, nel rispetto dell'immagine del Fornitore e delle sue politiche di marketing. In assenza di diverso accordo, le spese di pubblicità saranno a carico del Distributore.</p>	<p>all advertising activities necessary to promote the Products within the Territory. Such advertising must be carried out in accordance with the guidelines given by the Supplier, and in accordance with the Supplier's image and marketing policies. Unless otherwise agreed, the costs of advertising are to be covered by the Distributor.</p>
3.5	<p>Fiere commerciali ed esposizioni. Il Distributore si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Fornitore, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.</p>	<p>Trade fairs and expositions. The Distributor shall participate in the most important fairs or expositions concerning the Territory, at his own expenses, and subject to previous agreement with the Supplier.</p>
3.6	<p>Prezzo di rivendita. Il Distributore è libero di fissare i prezzi di rivendita dei Prodotti. Il Fornitore può indicare dei prezzi di rivendita nella misura in cui ciò non sia in contrasto con la normativa della concorrenza applicabile.</p>	<p>Resale price. The Distributor may decide the resale prices of the Products. The Supplier may indicate resale prices, provided this does not infringe applicable completion Law.</p>
3.7	<p>Informazioni e relazioni. Il Distributore deve:</p> <p>a. fornire al Fornitore relazioni scritte trimestrali contenenti dati statistici e commerciali in merito alle vendite realizzate e le previsioni di vendita nel Territorio, le condizioni di mercato, tutte le azioni pubblicitarie e promozionali, l'attività dei principali concorrenti nonché</p>	<p>Information and reports. The Distributor shall:</p> <p>a. provide the Supplier with quarterly written reports containing statistical and commercial data related to the sales achieved and forecasted sales in the Territory, market conditions, all advertising and promotional actions, the activity of the major competitors as well as any</p>

	<p>qualsiasi altra notizia e informazione che possa essere utile o richiesta dal Fornitore;</p> <p>b. comunicare tempestivamente al Fornitore qualsiasi regolamentazione o requisito richiesto per la vendita dei Prodotti nel Territorio e fornire, se richiesto, tutta l'assistenza necessaria per espletare le formalità necessarie.</p>	<p>other news and information which may be useful or requested by the Supplier;</p> <p>b. promptly notify the Supplier of any regulation or requirement to which the sale of the Products in the Territory may be subject and grant, if so requested, all necessary assistance to carry out any necessary formalities.</p>
3.8	<p>Reclami dei Clienti. Qualora il Distributore riceva reclami da parte dei Clienti per difetti nei Prodotti dovrà:</p> <p>(i) astenersi dal fare qualsiasi ammissione o offerta;</p> <p>(ii) informare immediatamente il Fornitore dei reclami;</p> <p>(iii) esaminare senza indugio i presunti Prodotti difettosi;</p> <p>(iv) trasmettere al Fornitore un rapporto dettagliato e strettamente riservato al riguardo, nonché rispettare le istruzioni in tal senso ricevute dal Fornitore.</p>	<p>Customers complaints. Should the Distributor receive complaints from Customers for defects in the Products it shall:</p> <p>(i) refrain from making any admission or offer;</p> <p>(ii) immediately notify the Supplier of the complaints;</p> <p>(iii) examine without delay the alleged defective Products;</p> <p>(iv) transmit to the Supplier a detailed and strictly confidential report thereon, and comply with the instructions to that extent received from the Supplier.</p>
4	<p>Obiettivi di vendita Minimo d'affari</p>	<p>Sales targets Minimum turnover</p>
4.1	<p>Le Parti concorderanno entro la fine di ogni anno, gli obiettivi di vendita per l'anno successivo e si impegnano a compiere ogni ragionevole sforzo per raggiungerli.</p>	<p>The Parties will agree within the end of each year upon the sales targets for the following year. They undertake to do their reasonable efforts to reach such targets.</p>

<p>4.2</p> <p>4.3</p>	<p>Inoltre, il Distributore si impegna ad acquistare nell’arco di ogni anno Prodotti per un valore non inferiore al minimo di fatturato annuo indicato nell’Allegato A-5. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell’Allegato A-5, le Parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l’anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell’anno precedente.</p> <p>Qualora il Distributore non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Fornitore potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata), a sua scelta, risolvere il presente Contratto, eliminare l’esclusiva del Distributore o ridurre l’estensione del Territorio contrattuale.</p>	<p>Furthermore, the Distributor undertakes to purchase, during each year, Products amounting to at least the minimum yearly turnover indicated in Annex A-5. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-5, the Parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.</p> <p>If the Distributor fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Supplier shall be entitled, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, certified e-mail), at its choice, to terminate this Contract, to cancel the Distributor’s exclusivity or to reduce the extent of the Territory.</p>
<p>5</p>	<p>Obbligo di non concorrenza</p>	<p>Undertaking not to compete</p>
<p>5.1</p>	<p>Il Distributore si impegna, per tutta la durata del presente Contratto, a non distribuire, fabbricare o</p>	<p>The Distributor shall not distribute, manufacture or represent any products which are in competi-</p>

5.2	<p>rappresentare prodotti concorrenti con i Prodotti, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di concessionario, commissionario, rivenditore, agente, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti.</p> <p>Il Distributore è libero di distribuire, fabbricare o rappresentare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Fornitore (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).</p>	<p>tion with the Products, for the entire term of this Contract. In particular, it shall not act, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, as distributor, commission merchant, reseller, agent, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.</p> <p>The Distributor is free to distribute, manufacture or to represent non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers) provided that the Distributor informs the Supplier in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).</p>
6	Condizioni di fornitura - Prezzi	Conditions of supply - Prices
6.1	<p>Disposizione generale. Il Fornitore dovrà fornire i Prodotti al Distributore nel rispetto delle condizioni di vendita di seguito indicate.</p>	<p>General. The Supplier shall supply the Products to the Distributor in compliance with the conditions of sale set forth below.</p>
6.2	<p>Vendite e condizioni generali di vendita del Fornitore. Il Fornitore deve fornire tutti i Prodotti ordinati nella misura in cui gli stessi siano disponibili. Tutte le vendite del Fornitore al Distributore saranno regolate dalle condizioni generali di vendita del Fornitore, che il Distributore dichiara di conoscere pienamente e accettare.</p>	<p>Sales and Supplier's general condition of sale. The Supplier shall supply all Products ordered, subject to their availability. All sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, which are fully known and accepted by the Distributor. In case of conflict between such</p>

	<p>In caso di contrasto tra le condizioni generali ed il presente Contratto, prevarranno le disposizioni di quest'ultimo.</p>	<p>general conditions and this Contract, the latter shall prevail.</p>
6.3	<p>Prezzi. I prezzi sono quelli risultanti dai listini del Fornitore in vigore al momento del ricevimento dell'ordine, con lo sconto indicato nell'allegato A-6 (se compilato). Tali prezzi potranno essere modificati in qualsiasi momento, con un preavviso di un (1) mese. Il Fornitore avrà il diritto di rivedere periodicamente i prezzi dando un preavviso scritto di un (1) mese al Distributore.</p>	<p>Prices. The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-lists as in force at the time the order is received by the Supplier with the discount indicated in Annex A-6 (if completed). Such prices are subject to change at any time, subject to a one (1) month notice. The Supplier shall be entitled to adjust prices from time to time by giving one (1) month advance written notice to the Distributor.</p>
6.4	<p>Metodi di pagamento. I pagamenti verranno effettuati, salvo diverso accordo scritto, (i) mediante credito documentario irrevocabile confermato da primaria banca italiana almeno trenta (30) giorni prima del termine di consegna concordato e pagabile contro presentazione dei documenti di spedizione, oppure (ii) con pagamento posticipato, previa messa a disposizione di adeguate garanzie bancarie a copertura dell'intero debito del Distributore.</p>	<p>Methods of payment. Unless otherwise agreed in writing, payment will be made (i) by means of an irrevocable letter of credit confirmed by a leading Italian bank at least thirty (30) days before the agreed term of delivery and cashable against shipping documents, or (ii) by delayed payment, provided adequate bank guarantees, covering the entire debt of the Distributor, are made available in advance.</p>
6.5	<p>Termini di pagamento. Il Distributore si impegna a rispettare con la massima diligenza i termini di pagamento concordati per iscritto tra le Parti di volta in volta.</p>	<p>Terms of payment. The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon in writing by and between the Parties from</p>

	<p>In caso di ritardo nel pagamento, il Fornitore avrà il diritto di sospendere qualsiasi consegna in corso e il Distributore dovrà pagare al Fornitore come addebito tardivo e non come penalità, gli interessi sul saldo non pagato dalla data di scadenza fino a quando il pagamento sia effettivamente ricevuto da quest'ultimo, ad un tasso di interesse pari al tasso EURIBOR maggiorato del 2 (due)%.</p>	<p>time to time. In the event of any delay in payment, the Supplier shall have the right to suspend any delivery in progress and the Distributor shall pay to the Supplier, as a late charge and not as a penalty, interest on the unpaid balance at a rate of no less than EURIBOR plus 2(two)% until the payment is made.</p>
6.6	<p>Riserva di proprietà. È convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Fornitore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.</p>	<p>Retention of Title. It is agreed that, the Products delivered remain the Supplier's property until complete payment is received by the Supplier.</p>
6.7	<p>Rispetto delle norme. Il Distributore dichiara di aver ottemperato a tutte le disposizioni vigenti previste dal diritto internazionale, dal diritto interno applicabile, dagli standard internazionali et similia applicabili e pagherà tutte le tasse, imposte e altri oneri imposti da qualsiasi autorità pubblica per l'acquisto o rivendita dei Prodotti. Il Distributore dovrà fornire al Fornitore le copie di tutte le esenzioni, i certificati e i documenti relativi a imposte e altri oneri. Il Distributore si impegna a risarcire e tenere indenne il Fornitore da tutti i tributi, i dazi, le commissioni e tutti gli altri oneri.</p>	<p>Compliance with Law. The Distributor declares that it has complied with all pertinent provisions of applicable international Law, domestic laws, international standards and the like and will pay, all taxes, duties and other fees and charges imposed by any governmental authority applicable to, purchase or resale of the Products. Distributor shall provide to Supplier copies of all exemptions, certificates and similar documents relating to any such taxes and other charges. Distributor agrees to indemnify and hold Supplier harmless from all of the above-described taxes, duties, fees, and other charges.</p>

7	Vendite attive fuori Territorio	Active sales outside the Territory
	Il Distributore si impegna a non promuovere attivamente la vendita dei Prodotti (ad es. facendo pubblicità o creando filiali o depositi per la distribuzione dei Prodotti) in territori riservati dal Fornitore in esclusiva a se stesso o ad altri concessionari o acquirenti.	The Distributor agrees not to actively promote sales (e.g. through advertising, establishing branches or warehouses) into the Supplier's territories or those allocated by the Supplier to other exclusive distributors or buyers.
8	Marchi Commerciali del Fornitore Concorrenza sleale Obbligo di segretezza	Supplier's Trademarks Unfair Competition Confidentiality
8.1	Il Distributore è tenuto ad usare i Marchi Commerciali, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti, nel contesto della sua attività come Distributore del Fornitore, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Fornitore.	The Distributor shall make use of the Supplier's Trademarks, trade names or any other symbols, for the only purpose of identifying and advertising the Products, within the scope of his activity as Distributor of the Supplier and in the Supplier's sole interest.
8.2	Il Distributore si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i Marchi Commerciali, nomi o altri segni distintivi del Fornitore, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Fornitore, né direttamente né indirettamente o mediante terzi. Egli si impegna inoltre a non inserire i Marchi Commerciali, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.	The Distributor shall not register, whether directly or indirectly or through third parties, any Trademark, trade names or symbols of the Supplier nor any trademarks, trade names or symbols of the Supplier that may be confused with the Supplier's ones, in the Territory or elsewhere. He furthermore agrees not to include the above Trademarks, trade names or symbols of the Supplier in his own trade or company name.

<p>8.3</p> <p>8.4</p>	<p>Il Distributore informerà il Fornitore, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale/intellettuale del Fornitore (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti e fornirà al Fornitore la necessaria assistenza per la tutela giudiziale o arbitrale dei suoi diritti nel Territorio.</p> <p>Il Distributore si impegna a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente Contratto, segreti aziendali o commerciali del Fornitore o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Fornitore, né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente Contratto.</p>	<p>The Distributor shall inform the Supplier as soon as it gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Supplier's industrial/intellectual property rights (i.e. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products. It shall also assist the Supplier in judicial or arbitral proceedings in the Territory.</p> <p>The Distributor shall not reveal, either during the validity period of this Contract or after its termination, the Supplier's trade or commercial secrets or other confidential information that has come to its knowledge through its activities as Distributor for the Supplier, and agrees not to use such secrets or confidential information for purposes other than those of this Contract.</p>
<p>9</p>	<p>Esclusiva</p>	<p>Exclusivity</p>
<p>9.1</p>	<p>Obblighi del Fornitore. Fatto salvo quanto disposto in seguito, il Fornitore si impegna a vendere i Prodotti, nel Territorio, esclusivamente al Distributore. Egli si impegna altresì a non nominare nel Territorio altri concessionari, agenti o intermediari per la distribuzione dei Prodotti.</p>	<p>Duties of the Supplier. Without prejudice of the provision set forth below, the Supplier shall sell, within the Territory, the Products exclusively to the Distributor. Moreover, the Supplier shall not appoint, in the Territory, any other distributor, agent or intermediary, for the purpose of distributing the Products.</p>

<p>9.2</p> <p>9.3</p> <p>9.4</p>	<p>Obblighi del Distributore. Il Distributore, a sua volta, non dovrà, né direttamente né indirettamente, agire come consulente, agente, distributore, né promuovere, pubblicizzare, distribuire, commercializzare, fabbricare, vendere o altrimenti negoziare (inclusa la prestazione di servizio post-vendita) accordi aventi ad oggetto prodotti che potrebbero essere concorrenti dei Prodotti o transazioni a favore di concorrenti del Fornitore.</p> <p>Vendite dirette. Se il Fornitore effettua vendite dirette ai Clienti nel Territorio, in deroga all'esclusiva stabilita all'art. 9.1, spetterà al Distributore un compenso da concordarsi caso per caso.</p> <p>Vendite ai Clienti Riservati. Il Fornitore si riserva il diritto di vendere direttamente ai Clienti Riservati. Su tali affari non spetterà al Distributore alcun compenso, salvo l'eventuale rimborso delle spese effettivamente sostenute per l'assistenza richiesta dal Fornitore.</p>	<p>Duties of the Distributor. The Distributor, in turn, shall not, whether directly or indirectly, act as consultant, agent, distributor, nor it shall promote, advertise, distribute, market, manufacture, sell or otherwise deal (including the performance of after sale service) with products which may be in competition with the Products or in favour of Supplier's competitors.</p> <p>Direct sales. If the Supplier makes direct sales to the Customers in the Territory, the Distributor shall be entitled to a remuneration to be agreed upon case by case.</p> <p>Sales to Reserved Customers. The Supplier reserves the right to make direct sales to the Reserved Customers. On such sales the Distributor shall not be entitled to any remuneration, except the reimbursement of the expenses (if any) actually incurred by the Distributor in assisting the Supplier, on the latter's request.</p>
<p>10</p>	<p>Durata del Contratto</p>	<p>Term of the Contract</p>
	<p>Il presente contratto entra in vigore il giorno della firma e rimarrà in vigore a meno che non venga sciolto conformemente al successivo articolo 11. Esso cesserà</p>	<p>This contract enters into force on the day of its signature and shall remain in force until terminated according to Article 11 below. It shall in any case expire (if not ter-</p>

	<p>in ogni caso (ove non sia stato risolto prima) decorsi cinque (5) anni dalla sua entrata in vigore. Le Parti si incontreranno almeno tre (3) mesi prima della scadenza di cinque (5) anni per discutere la possibilità di stipulare un nuovo contratto dopo lo scioglimento del presente. ⁽⁴¹⁾</p>	<p>minated earlier) after a period of five (5) years from the date of its entry into force. The Parties agree to meet at least three (3) months before the end of the five (5) years' period in order to discuss the possibility of entering into a new contract after the expiration of this Contract.</p>
11	Scioglimento del Contratto	Termination of the Contract
11.1	<p>Recesso. Ciascuna parte potrà recedere dal presente contratto, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata), con un preavviso di sei (6) mesi.</p>	<p>Termination. Either Party may terminate this Contract by sending a six (6) months prior written notice to the other Party. The termination notice shall be notified to the other Party in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, certified e-mail).</p>
11.2	<p>Risoluzione per inadempimento e termine per adempiere. Fatte salve le norme generali in materia di risoluzione previste dalla legge applicabile, ciascuna Parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto in caso di violazione sostanziale di esso da parte dell'altra Parte, qualora a tale violazione, se possibile, non sia posto fine e rimedio entro trenta (30) giorni dal ricevimento da</p>	<p>Termination for breach with cure period. Without prejudice to the general rules on termination provided for by applicable law, each Party shall be entitled to terminate this Contract in case of a substantial breach of Contract by the other Party, should such breach, if capable of remedy, not be cured to the satisfaction of the aggrieved Party within thirty (30) days since the receipt, by the de-</p>

⁴¹ La previsione di una durata massima quinquennale è dovuta all'esigenza di rispettare il regolamento UE n. 330/2010 (per maggiori dettagli, v. Introduzione, § 3.5). Ciò non significa, beninteso, che il contratto abbia una durata minima quinquennale: infatti, il contratto può essere cessato in ogni momento con un preavviso semestrale, ai sensi dell'art. 11.1.

11.3	<p>parte della Parte inadempiente del relativo reclamo inviato dalla Parte non inadempiente.</p> <p>Risoluzione per inadempimento e ipotesi di inadempimento con effetto immediato. Il Fornitore può risolvere il presente Contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione al Distributore da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata), in presenza dei seguenti casi di inadempimento:</p> <p>a. il Distributore presenti una istanza di fallimento o venga dichiarato fallito⁴², o faccia una cessione generale a beneficio dei creditori, o diventi insolvente o altrimenti incapace di adempiere ai suoi obblighi finanziari e commerciali una volta che questi siano divenuti esigibili, o venga posto in liquidazione o scioglimento oppure ceda il presente Contratto senza il previo consenso scritto del Fornitore;</p>	<p>faulting Party, of the relevant notice of complaint.</p> <p>Forthwith termination and events of default. The following events shall constitute default of the Distributor hereunder and the Supplier, without prejudice to any other right or remedy, which it may have, upon written notice, ensuring evidence and the date of the receipt (e.g. registered mail with return receipt; special courier, certified e-mail) may terminate this Contract, effective immediately upon the Distributor's receipt of such notice:</p> <p>a. the Distributor files a petition of bankruptcy or is adjudicated bankrupt, or makes a general assignment for the benefit of creditors, or becomes insolvent or otherwise unable to meet its financial and business obligations in a reasonable manner after they have become due, or goes into liquidation or dissolution, or attempts to assign this Contract without the Supplier's prior written consent;</p>
------	---	--

⁴² Questa previsione viene generalmente inserita nella prassi. Tuttavia, se si applica la legge italiana, una norma di questo tenore contrasterebbe con la legge fallimentare italiana e sarebbe nulla.

<p>b. il Distributore presenti al Fornitore una qualsiasi dichiarazione falsa o fraudolenta;</p> <p>c. il Distributore, o il proprietario o il direttore generale del Distributore, o uno qualsiasi dei suoi dirigenti o direttori, venga incriminato per una qualsiasi violazione della legge penale se, a giudizio del Fornitore, tale incriminazione influisca negativamente sull'attività o sulla reputazione del Fornitore, dei Prodotti o di altri distributori autorizzati del Fornitore;</p> <p>d. il Distributore smetta di svolgere la propria attività secondo le modalità di normale gestione o il Distributore abbandoni la propria attività o si verifichi un cambiamento, diretto o indiretto, volontario o involontario, nella proprietà o nel controllo del Distributore, o se una delle persone indicate nell'allegato A-7, cessa di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con i Clienti;</p> <p>e. il Distributore non effettui uno qualsiasi dei pagamenti dovuti al Fornitore ai sensi del presente Contratto entro la data in cui tale pagamento diventa esigibile;</p> <p>f. il Distributore non riesca, trascuri o si rifiuti di eseguire una</p>	<p>b. the Distributor submits to Supplier any false or fraudulent statement;</p> <p>c. the Distributor, or the owner or the general manager of the Distributor, or any of its officers or directors, is convicted due to any violation of criminal law if, in Supplier's opinion, such conviction would adversely affect the business or reputation of Supplier, the Products, or other authorized distributors of the Supplier;</p> <p>d. the Distributor fails to continue to operate its business as customarily operated or the Distributor abandons its business, or there is any change, whether direct or indirect, voluntary or involuntary, in the ownership or control of the Distributor, or one of the persons indicated in Annex A-7 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the Customers;</p> <p>e. the Distributor fails to make any payment to the Supplier under this Contract on or before the date when such payment becomes due;</p> <p>f. the Distributor fails, neglects, or refuses to perform one of the</p>
--	---

	<p>qualsiasi delle disposizioni di cui agli articoli 4, 5, 6, 7, 8 o 9.2 del presente Contratto o notifici al Fornitore che non è in grado o non è disposto a eseguire il presente Contratto o parte di esso.</p>	<p>provisions set forth in article 4, 5, 6, 7, 8 or 9.2 of this Contract or notifies the Supplier that it is unable or unwilling to perform this Contract or part thereof.</p>
12	Effetti dello scioglimento del Contratto	Consequences of the Contract termination
12.1	<p>Restituzione dei documenti. Al momento dello scioglimento del Contratto, il Distributore è tenuto a restituire al Fornitore il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuto scioglimento del presente Contratto. Il Distributore si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Fornitore, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso i Clienti.</p>	<p>Return of documents. Upon expiry of this Contract the Distributor shall return to the Supplier all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to it and are in the Distributor's possession; the Distributor shall also cooperate with the Supplier in informing third parties about the termination of this Contract. The Distributor in particular agrees to avoid, in its contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Supplier, in order to avoid any risk of confusion on the side of the Customers.</p>
12.2	<p>Marchi Commerciali. A partire dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente Contratto, verrà meno immediatamente il diritto del Distributore di usare i Marchi Commerciali, nomi o segni distintivi del Fornitore.</p>	<p>Supplier's Trademarks. The right of the Distributor to use the Supplier's Trademarks, trade names or symbols shall cease immediately upon termination, for any reason, of this Contract.</p>
12.3	<p>Prodotti a magazzino. Su richiesta del Distributore, il Fornitore potrà acquistare dal Distributore,</p>	<p>Products in stock. At the Distributor's request, the Supplier may buy from the Distributor, at the</p>

	al prezzo da questi originariamente pagato, i Prodotti che il Distributore tiene a magazzino.	price originally paid by the Distributor, the Products the latter has in stock.
12.4	Indennità in caso di cessazione. In caso di cessazione del presente Contratto il Distributore non avrà diritto ad alcuna indennità di clientela o compenso similare.	No indemnity. The Distributor shall not be entitled to an indemnity for goodwill or similar compensation in case of termination of this Contract.
13	Forza maggiore	Force majeure
13.1	Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile, indipendente dalla sua volontà, quale ad es. sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra (dichiarata o non), guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime.	Either party shall have the right to suspend performance of his contractual obligations when such performance becomes impossible or unduly burdensome because of unforeseeable events beyond his control, such as strikes, boycotts, lock-outs, fires, war (either declared or not), civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs, delay in delivery of components or raw materials.
13.2	La parte che desidera avvalersi della presente clausola dovrà comunicare immediatamente per iscritto all'altra parte il verificarsi e la cessazione delle circostanze di forza maggiore.	The party wishing to make use of the present clause must promptly communicate in writing to the other party the occurrence and the end of such force majeure circumstances.
13.3	Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri più di 6 (sei) settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il presente Contratto di vendita, previo un preavviso di 10 (dieci) giorni, da	Should the suspension due to force majeure last more than 6 (six) weeks, either party shall have the right to terminate this Contract of sale by a 10 (ten) days' written notice by registered mail (or

	comunicarsi alla controparte per iscritto tramite raccomandata a ricevuta di ritorno (telefax o posta elettronica certificata).	telefax or certified e-mail) to the other party of this contract.
14	Legge applicabile⁴³	Applicable law
	Il presente Contratto è disciplinato dalla legge italiana.	This Contract is governed by the laws of Italy.
15	Risoluzione delle controversie	Dispute resolution
	Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente Contratto saranno risolte in via definitiva ed esclusiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato della Curia Mercatorum di Treviso (Italia). La sede dell'arbitrato è: _____ La lingua del procedimento arbitrale è: _____ Il numero degli arbitri è _____	Any dispute arising out of or in connection with this Contract shall be finally settled in accordance with the Mediation/Arbitration Rules of Curia Mercatorum. The place of arbitration is _____ The language of arbitration is _____ Number of arbitrators _____
16	Clausole finali	Final clauses
16.1	Il presente Contratto abroga e sostituisce qualsiasi precedente accordo, scritto o verbale, intervenuto tra le Parti sulla materia oggetto del Contratto.	This Contract supersedes and replaces any other preceding agreement, written or verbal, that might have taken place between the Parties on the subject matter of this Contract.

⁴³ Qualora non fosse possibile scegliere la legge italiana, le Parti dovranno negoziare l'individuazione di una legge straniera, ponendo particolare attenzione alle circostanze e alle peculiarità del caso concreto. In mancanza di accordo su una legge nazionale, anche straniera, si potrà optare per l'applicazione dei Principi Unidroit sui contratti commerciali internazionali. In tal caso, una possibile clausola – ove inserire la legge della controparte straniera o di un terzo Stato se necessario - può essere la seguente: “This contract shall be governed by the Law of State... interpreted and supplemented by the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (2016)”.

16.2	Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.	No addition or modification to this Contract shall be valid unless made in writing.
16.3	Il presente Contratto non è cedibile, né in tutto né in parte, se non previo accordo scritto tra le Parti.	This Contract cannot be assigned to third parties neither in full nor in part without prior written agreement between the Parties.
16.4	<p>Ciascuna Parte adempie compiutamente a tutte le leggi e normative sulla privacy e sulla sicurezza dei dati, ad essa applicabili, in conformità con il Regolamento generale sulla protezione dei dati dell'Unione Europea ("GDPR") (Regolamento 2016/679/UE) (collettivamente, le "Legge sulla privacy"). Per garantire la conformità con la Legge sulla privacy, ciascuna Parte ha adottato, rispettato e adottato le misure ragionevolmente appropriate per garantire la conformità in tutti gli aspetti rilevanti alle loro politiche e procedure relative alla privacy e alla sicurezza dei dati e alla raccolta, conservazione, utilizzo, divulgazione, gestione e analisi dei dati personali (le "Politiche"). Ciascuna Parte certifica inoltre di:</p> <p>(i) non aver ricevuto alcuna notifica in materia di responsabilità effettiva o potenziale ai sensi o relativa a, o violazione effettiva o potenziale di qualsiasi delle leggi sulla privacy, e non è a conoscenza di eventi o condizioni che ci si potrebbe ragionevolmente aspettare a seguito di tale notifica; o</p>	<p>Each Party is in material compliance with all data privacy and security laws and regulations, applicable to it, in compliance with, the European Union General Data Protection Regulation ("GDPR") (Regulation 2016/679/EU) (collectively, the "Privacy Law"). To ensure compliance with the Privacy Law, each Party has in place, comply with, and take appropriate steps reasonably designed to ensure compliance in all material respects with their policies and procedures relating to data privacy and security and the collection, storage, use, disclosure, handling, and analysis of Personal Data (the "Policies"). Each Party further certifies that it:</p> <p>(i) has not received notice of any actual or potential liability under or relating to, or actual or potential violation of, any of the Privacy Laws, and has no knowledge of any event or condition that would reasonably be expected to result in any such notice; or</p>

	<p>(ii) non è soggetto di alcun ordine, decreto o accordo che imponga alcun obbligo o responsabilità ai sensi della Legge sulla privacy. Ciascuna Parte, durante l'esecuzione del presente Contratto opera come titolare del trattamento, senza elaborazione di dati personali di terzi. Ciascuna Parte, incluso il proprio rappresentante, autorizza il trattamento dei dati personali in base alla Legge sulla privacy. Nel caso in cui nell'esecuzione il Contratto debba coinvolgere i dati personali di terzi, il Distributore sarà nominato responsabile del trattamento ai sensi dell'art. 28 del GDPR.</p>	<p>(ii) is not a party to any order, decree, or agreement that imposes any obligation or liability under any Privacy Law. Each Party, during the execution of this Contract, will work as data controller, with no third-parties' personal data processing. Each Party, including its underwritten representative, authorize the use and process of the personal data as Privacy Law. In the event that the execution of the Contract should involve third parties' personal data, the Distributor will be appointed as data processor pursuant to art. 28 of the GDPR.</p>
16.5	<p>Gli allegati formano parte integrante del presente Contratto.</p>	<p>The Annexes form an integral part of this Contract.</p>
16.6	<p>Il testo in lingua italiana del presente Contratto è l'unico facente fede come testo originale.</p>	<p>The Italian text of this Contract shall be the only authentic text.</p>

Il Fornitore/The Supplier	Il Distributore/The Distributor
_____	_____
Rappresentato da	Represented by
Nome: _____	Name: _____
Titolo: _____	Title: _____
<p>Il Distributore dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 e 1342 del codice civile italiano (se applicabile), le seguenti clausole del presente Contratto⁴⁴:</p> <p>Art. 3.3 Nomina di sub-distributori;</p> <p>Art. 4 Obiettivi di vendita – Minimo d'affari;</p> <p>Art. 5 Obbligo di non concorrenza;</p> <p>Art. 6.5 Termini di pagamento;</p> <p>Art. 7 Vendite attive fuori Territorio;</p> <p>Art. 9 Esclusiva;</p> <p>Art. 11 Scioglimento anticipato del Contratto;</p> <p>Art. 14 Legge applicabile;</p> <p>Art. 15 Risoluzione delle controversie;</p> <p>Art. 16 Clausole finali.</p>	<p>The Distributor declares that it approves specifically, with reference to article 1341 and article 1342 of the Italian Civil Code (if applicable), the following clauses of this Contract:</p> <p>Art. 3.3 Appointment of sub-distributors;</p> <p>Art. 4 Sales targets - Minimum turnover;</p> <p>Art. 5 Undertaking not to compete;</p> <p>Art. 6.5 Terms of payment;</p> <p>Art. 7 Active sales outside the Territory;</p> <p>Art. 9 Exclusivity;</p> <p>Art. 11 Termination of the Contract;</p> <p>Art. 14 Applicable law;</p> <p>Art. 15 Dispute resolution;</p> <p>Art. 16 Final clauses.</p>
il Distributore/The Distributor	

⁴⁴ L'inserimento delle clausole vessatorie, che necessitano la doppia sottoscrizione a pena di nullità, deve avvenire ponendo attenzione caso per caso al testo definitivo negoziato dalle Parti.

ALLEGATO A / ANNEX A

A-1 PRODOTTI / PRODUCTS (ART. 1)

I Prodotti sono/The Products are:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/All the products sold under the Trademark(s):

- I prodotti elencati qui sotto/ The products listed hereunder:

- Tutti i prodotti venduti dal Fornitore/ All the products sold by the Supplier.

A-2 CLIENTI RISERVATI / RESERVED CUSTOMERS (ART. 1)

Nome cliente / Name of the customer

A-3
TERRITORIO / TERRITORY (ART. 1)

Il territorio in cui il Distributore è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Distributor is:

A-4
MARCHIO COMMERCIALE / TRADEMARK (ART. 1)

Costituiscono Marchio Commerciale del Fornitore i seguenti segni/ Supplier's Trademarks are as follows:

A-5
MINIMO D'AFFARI / MINIMUM TURNOVER (ART. 4.2)

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

A-6
SCONTI / DISCOUNTS (ART. 6.3)

A-7
PERSONALE CHIAVE / KEY PERSONNEL (ART. 11.3)

Persona / Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/ Position (e.g. director, majority shareholder)
_____	_____
_____	_____

3. Il modello di contratto di agenzia internazionale

Nel commercio internazionale uno dei contratti più diffusi, nel più ampio genere dei contratti di “distribuzione”, è quello di agenzia poiché presenta una serie di vantaggi per il fabbricante (c.d. “preponente”): consente una forma di penetrazione nei mercati stranieri senza la creazione di una propria rete di vendita, e relativi oneri, potendo, da un lato, avvalersi dell’esperienza di un soggetto professionale (imprenditore) in loco con cui relazionarsi in un rapporto continuativo e “fiduciario” di durata; dall’altro e nel contempo, mantenere il controllo della clientela. Le due parti hanno infatti un obbiettivo comune: incrementare il volume delle vendite. Più riesce a promuovere e/o più vende il preponente, più l’agente guadagna. Tra le parti si instaura un rapporto tale da portare a forme di “esclusiva”.

3.1 L’agente di commercio

Il contratto d’agenzia assume definizioni differenti a seconda dell’ordinamento giuridico del Paese preso a riferimento. Possiamo però sicuramente dire che i tratti comuni sono dati dal fatto che un soggetto, detto appunto agente di commercio, ponendosi come intermediario, promuove presso una possibile clientela, consolidata o da acquisire, i beni e/o i servizi di una soggetto fabbricante spesso imprenditore (non è il caso del modello, ma potrebbe essere un imprenditore agricolo o un soggetto privo di tale qualità), c.d. preponente, in maniera autonoma, ma stabile e continuativa, in ragione delle indicazioni di quest’ultimo, ma non alle sue dipendenze (ausiliario autonomo) in cambio di una provvigione.

In base alla legge italiana, il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall’altra un documento sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. La prova testimoniale non è ammessa.

Il contratto è a titolo oneroso. Le parti possono prevedere forme di retribuzione dell’agente in forma di **provvigione** determinata in misura percentuale sul prezzo del bene e/o servizio venduto, ma anche in somma fissa per ogni contratto concluso, od anche un minimo forfettario o combinando tali soluzioni. Solitamente la provvigione spetta solo per gli affari conclusi dal preponente. Se questi però rifiuta ingiustamente la conclusione di un affare l’agente potrebbe chiedere a titolo di risarcimento del danno la provvigione. La provvigione è un credito liquido ed esigibile, pagabile al domicilio del creditore. Sorge al momento della conclusione del contratto tra preponente e cliente. La provvigione diventa, però, esigibile con l’esecuzione del contratto

tra preponente e cliente indipendentemente dal pagamento da parte del cliente o nel momento in cui il preponente avrebbe dovuto adempiere. Tale disposizione è però derogabile posticipando e subordinandola al “buon fine dell'affare”. Tuttavia, se il cliente e il preponente si accordano per non dare corso all'affare in tutto o in parte, l'agente ha diritto a una provvigione ridotta nella misura determinata dagli usi o per equità dal giudice. Si parla di “storno”. Se il contratto per contro non sarà eseguito per ragioni non imputabili al preponente, anche l'eventuale provvigione percepita dovrà essere restituita. Il codice civile italiano garantisce, inoltre, la provvigione “indiretta” (anche nei casi in cui il preponente faccia affari direttamente nella zona dell'agente). Tale disposizione è derogabile per accordo delle parti.

L'agenzia è identificata come un rapporto di “**parasubordinazione**” proprio perché ha caratteristiche in parte simili al rapporto di dipendenza ma non completamente. Da qui, quindi, le tutele particolari che in molti paesi il legislatore riserva alla figura dell'agente di commercio e di cui si dirà in seguito. Nel modello si è deciso di continuare a proporre la forma di provvigione in percentuale.

L'attività dell'agente, in un crescendo d'impegno, può andare dalla mera trasmissione di ordini ricevuti dai potenziali clienti, alla negoziazione dei contratti, al potere di rappresentanza del soggetto preponente potendo concludere direttamente i contratti in nome e per conto del preponente, che sarà quindi vincolato dagli accordi presi dall'agente. Nel modello si è preferito attenersi a uno schema di agenzia senza rappresentanza.

Le caratteristiche dell'attività dell'agente, che lo distinguono da altre forme di distribuzione, sono principalmente date dal fatto che svolge la propria attività in maniera stabile (promuovere in modo continuativo le vendite nel territorio di sua competenza e/o clientela individuata) ed in forma autonoma (con la libertà di organizzarsi come ritiene meglio senza i vincoli tipici del dipendente ed assumendo oneri e rischi della propria organizzazione commerciale).

Queste caratteristiche distinguono l'agente dalle altre forme di “distribuzione”. Per citarne alcune:

- il **procacciatore** d'affari o intermediario occasionale, in quanto in questo caso non c'è una vera continuità e stabilità;
- il **broker**, un intermediario simile alla nostra figura di mediatore che non promuove gli interessi di una sola parte mediando tra le due e potendo avere una provvigione da entrambe;
- l'**agente subordinato** (viaggiatore-piazzista, VRP francese), in quanto in questo caso si instaura un rapporto di subordinazione;
- il **commissionario**, dato che questo conclude contratti in nome proprio

- e per conto del committente (anche nell'agenzia con rappresentanza l'agente conclude contratti in nome e per conto del preponente);
- il **concessionario di vendita** (o **distributore**) in quanto questo acquista in linea di principio, i beni del fabbricante. Il concessionario, infatti, acquista i prodotti dal concedente e li rivende a terzi ed il suo guadagno è dato non tanto da una provvigione ma dalla differenza tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita. Ne consegue che il concessionario di vendita assume su di sé il rischio commerciale delle singole transazioni (es. inadempimento o insolvenza del cliente finale) e ha degli obblighi che, nel rapporto di agenzia, ricadono tipicamente invece sul preponente (es. sdoganamento, magazzinaggio). Il preponente però non instaura un legame con i clienti, non conoscendone i nominativi spesso.

3.2 La determinazione della legge applicabile

Un problema costante nella redazione di un contratto internazionale di agenzia è quello della determinazione della legge applicabile alle obbligazioni contrattuali⁴⁵. Trattandosi di una figura appunto detta di parasubordinazione, i legislatori dei vari Stati hanno voluto fornire delle tutele a questa figura diminuendo lo spazio di trattativa alle parti su certi temi come ad es. le indennità di fine rapporto, i preavvisi ecc.

Quando si ha un contratto internazionale ad un medesimo rapporto si possono applicare leggi diverse di ordinamenti diversi. Nell'ambito della CEE (ora UE) gli Stati membri hanno preferito adottare una direttiva per dettare un quadro di riferimento, lasciando gli Stati liberi di muoversi entro certi spazi. Così, il 18 dicembre 1986, è stata adottata la direttiva europea n. 86/653/CEE ("**Direttiva Agenti**") che ha stabilito un nucleo minimo di principi uniformi, in seguito trasposti nelle legislazioni nazionali degli Stati membri UE, e persino in alcuni altri Paesi non facenti parte dell'Unione (ad es. Albania, Norvegia). Nell'ambito dell'Unione, quindi, si applica in concreto la legge del singolo Paese membro che ha trasposto la direttiva.

Così, ad esempio, in materia di indennità, a seconda che si applichi la legge italiana o quella di un altro Paese (come ad es. la Francia) il *quantum* può

⁴⁵ F. Marrella, *Manuale di diritto del commercio internazionale*, Padova, Cedam, 2017, p. 507 ss.; Alessandri, Barbieri, «*Il contratto di agenzia nel commercio internazionale*», in *I contratti in generale*, dir. da Alpa e Bessone, II/1 – *I contratti atipici*, Torino, UTET, 1991, p. 259 ss.; Mariani, «*Arbitrato CCI e legge applicabile al merito di un contratto internazionale di distribuzione*», in *Riv. arb.*, 1998, p. 608 ss.; F. Bortolotti, *Manuale di diritto della distribuzione*, 2 voll., Padova, 2007; Frignani, Torsello, *Il contratto internazionale*, cit., p. 542 ss.; A. Venezia, R. Baldi, *Il contratto di agenzia, la concessione di vendita, il franchising*, 9 ed., Milano, Giuffrè, 2015; F. Bortolotti (a cura di), *I contratti di distribuzione*, Milano, WKI, 2016.

cambiare in modo significativo.

Il modello di contratto che viene presentato in questo volume, è stato concepito sulla base della legge italiana nell'ottica di favorire il proponente italiano, per quanto, nella misura del possibile, si sia cercato di mantenere un testo bilanciato.

Nella maggior parte degli ordinamenti giuridici statali, in base alle norme di conflitto, è consentita la scelta della legge applicabile al contratto indipendentemente dal giudice o dall'arbitro che possa essere chiamato a dirimere un eventuale controversia. Tale possibilità, in Italia, non solo è riconosciuta dalla legge di diritto internazionale privato (l. n. 218/1995) ma anche grazie all'applicazione del regolamento n. 593/2008 (c.d. "Regolamento Roma I"). Resta fermo, come si accennava sopra, il limite delle norme di applicazione necessaria, caratteristiche di certi Paesi sia extra UE (es. Libano e paesi latino americani) che europei (come il Belgio, la Finlandia, il Portogallo, la Svezia).

Anche qui valgono le considerazioni già presentate per gli altri contratti in materia di deroga della giurisdizione e scelta (preferenziale) dell'arbitrato. Tale scelta, in Italia, è consentita dalle nostre norme di diritto processuale internazionale (di cui alla legge n. 218/1995), ma anche dall'applicazione del Regolamento n. 1215/2012 (c.d. Regolamento Bruxelles I bis).

3.3 Gli Accordi Economici Collettivi (AEC)

Va ricordato che in Italia il contratto di agenzia commerciale è regolato da fonti di rango e di natura diversa. Da noi il contratto di agenzia si dice tipico perché trova una regolamentazione espressa nel codice civile, caratteristica che altri contratti di distribuzione visti sopra non hanno (v. artt. 1741-1753 c.c.). Si hanno altresì alcune leggi speciali (ad es. quelle relative alla Federazione ENASARCO). Un ruolo interpretativo e sussidiario è riservato alla contrattazione collettiva (appunto "Accordi Economici Collettivi" o "AEC") che integra in vario modo le norme del codice civile.

Tuttavia, gli AEC non si applicano agli agenti domiciliati all'estero se non quando tali accordi siano espressamente richiamati dalle parti.

Nella versione precedente, il modello richiamava espressamente la contrattazione collettiva in quanto si era ritenuto che ciò permettesse di creare un quadro di riferimento giuridico più preciso, che consentisse di risolvere una serie di problemi sui quali le norme di legge danno soluzioni più generiche. Così, ad es., l'AEC 2002 Industria (di cui diremo subito sotto) dettava regole più dettagliate in materia di variazioni unilaterali di zona (art. 2, commi 3-5), in materia di diritto alla provvigione su affari conclusi dopo la fine del contratto (art. 6, comma 11) e, soprattutto, in materia di calcolo dell'indennità

di scioglimento (artt. 10-11).

Si tenga presente che esistono AEC diversi (anche se di contenuto quasi equivalente) a seconda che il preponente sia un'impresa industriale, commerciale o artigiana. Nel contesto del precedente modello si era ritenuto opportuno, per maggiore semplicità (ed in particolare per evitare di richiamare una serie di accordi diversi), adottare l'AEC del 20 marzo 2002 per l'industria (AEC 2002 Industria). Pertanto, questo si applicava, per effetto del richiamo espresso nel modello, quindi, indipendentemente dall'appartenenza del preponente al settore industriale. La contrattazione collettiva ha sviluppato una particolare disciplina per il calcolo dell'indennità che riprendeva in larga parte quella esistente prima delle modifiche apportate all'art. 1751, c.c. in attuazione della Direttiva Agenti. I preponenti accettavano i vecchi AEC sostanzialmente perché essi comportavano, nella maggioranza dei casi, un esborso per le indennità inferiore a quello calcolabile in base all'art. 1751 c.c.. Con tale sistema, se da un lato l'indennità era riconosciuta a tutti inclusi quelli che in base all'art. 1751 c.c. non ne avrebbero avuto diritto, dall'altro lato, in cambio si limitava l'ammontare spettante agli agenti migliori che avrebbero potuto altrimenti ottenere cifre superiori, consentendo un calcolo a priori e quindi anche la possibilità di prevedere e accantonare.

Nel mentre, successivamente alla precedente edizione del modello di Curia Mercatorum, sono intervenute due importanti novità:

- Sentenza *Honyvem c. De Zotti* della Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE). La CGUE è intervenuta con la sentenza del marzo 2006 sulla questione della legittimità degli AEC. Come noto il ruolo della CGUE, che ha sede in Lussemburgo, è quello di garantire che il diritto dell'UE venga interpretato e applicato allo stesso modo in ogni paese europeo e che i paesi e le istituzioni dell'Unione rispettino la normativa di quest'ultima. I giudici di Lussemburgo hanno stabilito che un sistema alternativo di calcolo rispetto alla Direttiva Agenti, come quello degli AEC 2002 Industria, è compatibile con l'art. 19 della Direttiva Agenti (e quindi con l'art. 1751 c.c. che ha dato attuazione a tale norma) solo e unicamente se garantisce all'agente, alla luce di tutti i rapporti giuridici che possono essere instaurati tra le parti di un contratto di agenzia commerciale, un'indennità superiore o almeno pari a quella che risulterebbe dall'applicazione della Direttiva stessa. In altri termini, l'indennità dell'AEC, per essere conforme alla legge, dovrebbe sempre garantire all'agente un importo non inferiore a quello che sarebbe determinato ex art. 1751 c.c. Pertanto, gli AEC si sono trasformati nella modalità di calcolo di una proposta che l'agente può accettare o no; inoltre

- l'AEC 2002 Industria è stato sostituito da un nuovo testo, del 30 luglio 2014 (AEC 2014 Industria). Alcune modifiche sono state riprese dall'AEC del settore Commercio del 2009, mentre altre sono novità introdotte specificatamente. La maggior parte delle previsioni contenute nell'AEC 2014 Industria sono entrate in vigore il 1° settembre 2014, salvo le diverse decorrenze previste per determinati istituti fra cui l'indennità di scioglimento del rapporto. Le modifiche introdotte sono numerose e riguardano, in particolare:
 - l'indennità di scioglimento del rapporto;
 - le variazioni di zona;
 - i termini entro cui il preponente deve comunicare il rifiuto degli ordini;
 - l'ammontare degli interessi applicabili in caso di ritardato pagamento delle provvigioni.

Si tratta di una soluzione vantaggiosa per l'agente in particolare per il calcolo delle indennità. L'agente ottiene, infatti, anche se con calcoli complessi (forse troppo) indennità ragionevolmente elevate sulla base di criteri di computazione senza dover provare l'apporto di clientela.

Come anticipato, in passato si riteneva preferibile il richiamo degli AEC 2002 Industria anche nei contratti internazionali di agenzia perché in maniera semplice permettevano di prevedere quanto accantonare per le società preponenti. Ora invece nel modello di contratto internazionale di agenzia si è preferito evitare di menzionare l'accordo collettivo. Naturalmente il preponente può richiamarlo indicandolo all'art. 13 dopo l'indicazione della legge italiana aggiungendo "e dall'Accordo Economico Collettivo 30 Luglio 2014". Tuttavia, ci pare preferibile per i preponenti italiani, con agenti stranieri, in vista dello scioglimento del contratto, per massimizzare i vantaggi, ricorrere alla negoziazione, accertando con attenzione preventivamente l'apporto di clientela da parte dell'agente ed i possibili conseguenti per il preponente, partendo naturalmente da un'offerta più bassa.

Com'è noto l'applicazione dell'art. 1751 codice civile riconosce all'agente una indennità, calcolata in relazione ad una serie di elementi (apporto e sviluppo di clientela, vantaggi per il preponente, provvigioni che perde l'agente, importanza dell'azione promozionale del preponente, ecc.) che può variare da nulla ad un massimo di un anno di provvigioni sulla media degli ultimi anni. Nell'applicare questi criteri la giurisprudenza giunge a risultati che possono variare sensibilmente da caso a caso.

Per contro, il sistema di calcolo degli AEC come nella versione del 2014 non solo si complica ma si avvicina ai livelli massimi che possono essere riconosciuti in base alla norma del codice civile e della Direttiva Agenti.

Inoltre, anche in questo caso è solo una proposta, perché quello che vale è la Direttiva Agenti e la sua applicazione nazionale.

L'AEC 2014 Industria (v. anche AEC 2009 Commercio), prevede da un lato la c.d. “indennità risoluzione rapporto”, e dall'altro la “indennità suppletiva di clientela” oltre alla c.d. “indennità meritocratica”. L'indennità è così calcolata:

- l'indennità di risoluzione del rapporto (FIRR): riconosciuta all'agente anche in assenza di un incremento della clientela e/o del giro d'affari. È divisa in scaglioni: 4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui; 2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 ed Euro 9.300,00 annui; 1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui. Per gli agenti italiani, il preponente deve accantonare nell'apposito fondo costituito presso la Fondazione Enasarco. Se l'agente è straniero il preponente dovrà conferirla direttamente all'agente alla cessazione del rapporto;
- l'indennità suppletiva di clientela: riconosciuta all'agente anche in assenza di un incremento della clientela e/o del giro d'affari. Questa corrisponde al 3% delle somme dovute all'agente nel corso del rapporto (oltre uno 0,5% a partire dal quarto anno ed un ulteriore 0,5% a partire dal sesto anno, fino a un massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni) a, cui si aggiunge un importo aggiuntivo proporzionale all'incremento delle provvigioni nel corso del rapporto (artt. 10 e 11 AEC 2014 Industria);
- l'indennità meritocratica: riconosciuta qualora, alla cessazione del rapporto, l'agente abbia apportato al preponente un incremento della clientela e/o del giro d'affari, in modo da procurare al preponente, anche dopo la cessazione del contratto, sostanziali vantaggi (per sintesi si rimanda all'art. 11 dell'AEC 2014 Industria). Resta l'onere in capo all'agente che, per ottenerla, deve dimostrare di aver sensibilmente aumentato la clientela e/o il giro d'affari.

Qualora l'indennità meritocratica risulti pari o inferiore alla somma di FIRR ed indennità suppletiva, l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita unicamente dalla somma delle due indennità FIRR e suppletiva. Per contro se la meritocratica è superiore, l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita unicamente dalla stessa (non si somma a FIRR e suppletiva).

Come si diceva se l'indennità (FIRR e suppletiva) risultava superiore all'ammontare massimo stabilito ex art. 1751, 3 co. c.c., l'indennità di scioglimento del contratto sarà costituita dai citati importi (FIRR e suppletiva senza meritocratica).

In altre parole, il sistema pur avendo una parte meritocratica alla tedesca, nello spirito della trattazione collettiva riconosce a tutti qualcosa.

Stando così, nei casi di contratti internazionali, in cui gli AEC devono essere richiamati per essere applicabili, pare di minor interesse per i preponenti ricorrere a tale soluzione in maniera predeterminata nel contratto come alternativa alla norma del codice civile.

Inoltre, la disciplina codicistica consente di invocare certe eccezioni (come ad es. la scarsità di nuovi clienti, o di vantaggi per il preponente) che permettono di ridurre l'ammontare dell'indennità. Gli AEC 2014 Industria non lo consentono riconoscendo all'agente un importo minimo.

In definitiva, pare preferibile negoziare con l'agente una cifra che, rapportata all'indennità massima, tenga conto dei vari elementi rilevanti per il calcolo ex art. 1751 c.c.: percentuale di clienti nuovi rispetto a quelli già esistenti all'inizio del rapporto; importanza dei clienti esistenti sviluppati in modo sensibile; possibile permanenza dei clienti con il preponente dopo la fine del rapporto; importanza dell'attività del preponente (pubblicità, ecc.) per lo sviluppo della clientela; eventuale responsabilità dell'agente per perdita di clienti, ecc. Tuttavia, si lascia alla valutazione del caso concreto.

3.4 Altre novità: forma, periodo di prova, GDPR, sanzioni e normative anti riciclaggio, corruzione ecc.

3.4.1 Forma

Si è deciso di indicare maggiormente i dati delle imprese coinvolte e dei loro rappresentanti: agevola il controllo soprattutto sui poteri delle parti. In merito si è aggiunta l'indicazione nella firma del ruolo.

Alla clausola 2, si è pensato di inserire a titolo di esempio elementi ovvi in un contesto nazionale ma che potrebbero non esserlo a livello internazionale sugli obblighi particolari dell'agente. Volendo può essere ampliato specificando l'obbligo di seguire istruzioni e farle seguire a dipendenti e collaboratori, frequentare corsi e farli seguire dai suoi dipendenti, o per contro fornire informazioni sui itinerari, clienti visitati o da contattare.

Si è deciso di introdurre delle premesse. Queste possono essere utili in sede di ipotetico contenzioso per ricostruire la "storia" del contratto. Non sono necessarie naturalmente. Possono essere tolte.

Sono state aggiunte per maggiore comodità, oltre che le definizioni nel testo, una clausola 0 con le definizioni principali per rendere il testo più snello. L'art. 0 può essere implementato o rimosso.

3.4.2 Periodo di Prova

Nel modello precedente era presente l'art. 9 sul periodo di prova. Rispetto alla precedente versione va fatta una precisazione. È intervenuta infatti una sentenza della Corte di Giustizia dell'Unione Europea (sentenza del 19 aprile 2018, Causa C-645/16) che ha imposto un cambiamento della consolidata giurisprudenza italiana e francese le quali consideravano il periodo di prova come una sorta di fase preliminare del contratto, da ritenersi dunque non ancora definitivamente stipulato, nella quale le previsioni relative al trattamento di fine rapporto dovevano ritenersi inapplicabili ai sensi dell'art. 17 della Direttiva Agenti. Per quanto i giudici dell'Unione abbiano riconosciuto la legittimità della previsione contrattuale quale libera espressione della volontà delle parti – per questo è stata lasciata nel testo del modello - per contro, va avvertito il proponente che potrebbe essere chiamato a pagare il trattamento di fine rapporto (indennità o risarcimento) se ne ricorrono le condizioni previste dal predetto art. 17, comunque proporzionale alle prestazioni svolte dall'agente nel corso del contratto. È dunque consigliabile prevedere nel patto di prova un riferimento alla facoltà di recesso con il medesimo termine di preavviso previsto per la cessazione del rapporto a tempo indeterminato (in base agli AEC, sarebbero 3 mesi nei primi tre anni). In alternativa, la clausola va costruita in una sorta di contratto a termine nell'ambito di un più ampio contratto a tempo indeterminato. Nel modello sono previsti 6 mesi di prova. Tale valore può essere aumentato o diminuito e di conseguenza una soluzione può esser più o meno opportuna. Si è scelta la seconda soluzione delle due nel modello.

3.4.3 Normative anti riciclaggio, anti corruzione ecc.

I temi di corporate compliance, trasparenza, prevenzione frodi, anticorruzione e antiriciclaggio assumono sempre maggiore risonanza potendo avere riflessi più ampi della mera sanzione. Le norme diventano sempre più stringenti. Nei tender internazionali per partecipare alla gara non è infrequente che siano chieste dichiarazioni sugli agenti. La non conformità non solo è un fattore di rischio in se (sanzione) ma può avere ripercussioni più ampie e gravi di tipo strategico, finanziario e reputazionale. La conformità o “compliance” alla normativa è diventata una variabile importantissima alla base delle scelte organizzative e strategiche. Le nostre imprese si dotano sempre più spesso di procedure volte alla prevenzione degli illeciti e non solo in logiche del d.lgs. 231/2001 (per chi ha adottato il Modello di Organizzazione e Gestione). Il contratto di agenzia internazionale si può prestare forse più di altri contratti di distribuzione al sospetto di azioni illecite. Per questo è

stata inserita una clausola sempre nell'art. 15 del modello che consenta al preponente di liberarsi di un agente che non adotti misure volte a prevenire tali comportamenti.

3.4.4 Sanzioni economiche

Le sanzioni economiche sono un insieme di misure di restrizione o di blocco dei rapporti economici e commerciali da parte di uno o più paesi verso un altro ritenuto colpevole di violazione del diritto internazionale e/o uno strumento di guerra commerciale. Nell'ambito della politica estera e di sicurezza comune, gli Stati membri dell'UE applicano sanzioni imposte dal Consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite ai sensi del Capitolo VII della Carta delle Nazioni Unite. La Carta dell'ONU conferisce al Consiglio di sicurezza il potere di decidere, in maniera vincolante per i membri delle Nazioni Unite, misure restrittive. Nel dare attuazione alle risoluzioni del Consiglio di sicurezza dell'ONU, l'UE adotta tali risoluzioni, ma può anche decidere di applicare ulteriori misure restrittive. Gli USA adottano sanzioni c.d. primarie e secondarie. Le sanzioni primarie sono sanzioni contro soggetti statunitensi (comprese le società controllate), beni di origine USA e quelli che si trovano negli USA, che derivino dall'utilizzo di certe tecnologie USA, ecc. Le sanzioni secondarie invece, sono sanzioni che possono essere imposte a società non statunitensi che intrattengano certe attività commerciali (v. ad l'Iran o la Russia). In altre parole, in questo caso le sanzioni sono applicate come ritorsione nei confronti di aziende che mantengono relazioni d'affari con i paesi colpiti dalle restrizioni e/o dai blocchi. Si è pensato di introdurre un clausola specifica all'art. 15, legata al recesso per giusta causa, che tuteli il preponente.

3.4.5 GDPR

Il regolamento generale sulla protezione dei dati (in inglese General Data Protection Regulation), regolamento (UE) n. 2016/679 e meglio noto con la sigla GDPR, contenente la nuova disciplina sul trattamento dei dati personali e della privacy, è stato adottato il 27 aprile 2016, pubblicato sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione Europea il 4 maggio 2016 ed entrato in vigore il 25 maggio dello stesso anno divenendo operativo a partire dal 25 maggio 2018. Ha sostituito la Direttiva 95/46/CE sulla protezione dei dati. In Italia, il d.lgs. n. 101/2018 è in vigore dal 19 settembre 2018. È stata così profondamente modificata la normativa sulla privacy previgente dettata dal d.lgs. n. 196/2003. Si noti che il GDPR estende gli obiettivi della legge europea sulla protezione dei dati a tutte le imprese estere che trattano dati di residenti europei a prescindere dal luogo ove avvenga il trattamento e dalla loro sede legale. Prevede una severa

disciplina di protezione dei dati, con rigide sanzioni che possono raggiungere il 4% del volume globale di affari. Si è voluto quindi introdurre una previsione all'art. 15 del modello.

3.5 La risoluzione delle controversie: mediazione, arbitrato, giurisdizione ordinaria

Nel modello di contratto di agenzia si è cercato di mettere a punto un sistema di risoluzione delle controversie che metta il preponente italiano nella posizione migliore possibile e che consenta al tempo stesso di giungere ad una definizione del litigio in tempi brevi.

Sotto quest'ultimo profilo il ricorso all'arbitrato appare preferibile rispetto alla scelta della giurisdizione ordinaria. Tuttavia, per quanto riguarda gli agenti-persone fisiche, è dubbio se il ricorso all'arbitrato sia efficace, trattandosi di materia riservata alla competenza esclusiva dei tribunali del lavoro e quindi da considerarsi in linea di principio non arbitrabile. Per questa ragione si è preferito prevedere, per gli agenti-persone fisiche, all'articolo 14.2, la competenza esclusiva del foro della sede del preponente, piuttosto che l'arbitrato.

Per quanto riguarda invece gli agenti costituiti in forma di società, per i quali non esiste questo rischio di cui al precedente paragrafo, si è scelto (art. 14.3) il ricorso all'arbitrato della Curia Mercatorum.

In ogni caso, sia che si debba ricorrere all'arbitrato, che nel caso in cui la giurisdizione sia attribuita ai tribunali, le parti sono tenute a tentare, in base all'art. 14.1, prima dell'instaurazione della procedura, una mediazione secondo il regolamento Curia Mercatorum. Infatti, è nell'interesse delle parti giungere, ove possibile, ad una soluzione amichevole della controversia che permetterà di risparmiare tempo e denaro. Al tempo stesso, onde evitare che la mediazione possa essere utilizzata come espediente dilatorio, la clausola precisa che trascorsi inutilmente 45 giorni dalla domanda di mediazione, le parti sono libere di procedere secondo i modi di risoluzione delle controversie previsti nel contratto.

CONTRATTO DI AGENZIA AGENCY AGREEMENT

Tra/Between

le seguenti parti (“Parte/Parti”)/the following parties (“Party/ies”):

_____ nome del Preponente
Name of the Principal

_____ indirizzo
address

_____ registrato con numero P.IVA
registered with the number VAT

in persona del legale rappresentante che conferma di essere autorizzato alla firma del presente accordo/in the person of his representative, who confirms that he is duly authorized to sign the present Agreement (in seguito denominata il “Preponente”/hereafter called the “Principal”)

_____ nome dell’Agente
Name of the Agent

_____ indirizzo
address

_____ registrato con numero P.IVA
registered with the number VAT

in persona del legale rappresentante che conferma di essere autorizzato alla firma del presente accordo/in the person of his representative, who confirms that he is duly authorized to sign the present Agreement.

(in seguito denominato l’“Agente”/hereafter called the “Agent”)

	PREMESSE	PREMISES
	<p>PREMESSO CHE</p> <ul style="list-style-type: none"> il Preponente è una società che _____; il Preponente intende stipulare un contratto di agenzia con l'Agente al fine di _____ e l'Agente rappresenta e garantisce di avere le necessarie caratteristiche e l'esperienza e pertanto di essere interessata a ciò; l'Agente ha possibilità e capacità organizzative idonee ed è munita dei mezzi necessari e delle necessarie risorse finanziarie e tecniche a _____; presso l'Agente lavorano le persone indicate nell'Allegato A-7 ritenute necessarie per la buona esecuzione del contratto dato la loro esperienza _____; <p>TUTTO CIÒ PREMESSO, facente parte del presente contratto di agenzia ("Contratto") con gli allegati, tra le Parti sopra menzionate</p> <p>SI CONVIENE QUANTO SEGUE</p>	<p>WHEREAS</p> <p>the Principal is a company that _____;</p> <p>the Principal intends to enter into an agency contract with the Agent for the purpose of _____ and the Agent represents and guarantees to have the necessary characteristics and experience and therefore to be interested in this;</p> <p>the Agent has suitable organizational capabilities and is equipped with the necessary means and the necessary financial and technical resources to _____;</p> <p>at the Agent the persons indicated in Annex A-7 works and they are deemed necessary for the proper execution of this Agreement given their experience _____;</p> <p>THEREFORE, forming part of this agency agreement ("Agreement") with Annexes, between the aforementioned Parties</p> <p>IT IS AGREED AS FOLLOWS</p>
0	Definizioni	Definitions
	Nel presente Contratto le seguenti parole avranno le seguenti definizioni:	In the present Agreement the following terms have the relevant meaning below:

0.1	“Agente” significa l’Agente sopra identificato, inclusi dirigenti e dipendenti, successori e aventi causa;	“Agent” means the Agent identified above, including managers and employees, successors and assignees;
0.2	“Allegato” significa l’allegato corrispondente al presente Contratto;	“Annex” means the attachment corresponding to this Agreement;
0.3	“Clienti Contrattuali” significa i clienti nel territorio così come indicato nell’art. 7.2;	“Contractual Customers” means the Customers in the territory indicated in the Article 7.2;
0.4	“Clienti Direzionali” significa i clienti indicati nell’Allegato A-5 e di cui all’art.7.3;	“Reserved Customers” means the Customers listed in Annex A-5 as per Art. 7.3;
0.5	“Contratto” significa il presente documento e gli allegati;	“Contract” means this document and the Annexes;
0.6	“Preponente” significa il Preponente sopra identificato, inclusi dirigenti e dipendenti, successori e aventi causa;	“Principal” means the aforementioned Principal, including managers and employees, successors and assignees;
0.7	“Prodotti contrattuali” significa i prodotti indicati nell’art. 1;	“Products” means the products indicated in the Article 1;
0.8	“Territorio” significa il territorio indicato nell’art. 1.	“Territory” means the territory indicated in the Article 1.
1	Territorio e Prodotti contrattuali	Territory and Products
1.1	Il Preponente incarica l’Agente, che accetta, di promuovere la vendita dei prodotti indicati nell’Allegato A-1 (in seguito denominati “Prodotti”) nel territorio indicato nell’Allegato A-2 (in seguito denominato il “Territorio”).	The Principal appoints the Agent, who accepts, to promote the sale of the products listed in Annex A-1 (hereinafter called the “Products”) in the territory indicated in Annex A-2 (hereinafter called the “Territory”).

1.2	È inteso che la gamma dei Prodotti, nonché le loro caratteristiche, prezzi, ecc., potrà essere variata dal Preponente a sua discrezione in qualsiasi momento. Il Preponente informerà tempestivamente l'Agente di tali variazioni.	It is understood that the range of the Products as well as their qualities, prices etc., can be varied at any moment by the Principal at his own discretion. The Principal shall promptly inform the Agent of such changes.
2	Compiti del Agente	Agent's functions
2.1	L'Agente si impegna a promuovere, al meglio delle sue possibilità, la vendita dei Prodotti nel Territorio, nonché a tutelare gli interessi del Preponente secondo diligenza professionale. In particolare, l'Agente si impegna a visitare periodicamente, con frequenza proporzionata alla loro importanza, i clienti attuali o potenziali di tutto il Territorio ed a creare e mantenere una struttura organizzativa adeguata.	The Agent agrees to use its best efforts to promote the sale of the Products in the Territory and to protect the Principal's interests with professional diligence. In particular, the Agent agrees to visit regularly, according to their importance, the actual or potential customers throughout the whole Territory and to establish and maintain an adequate organization.
2.2	L'Agente trasmette al Preponente le richieste o gli ordini ricevuti, che quest'ultimo è libero di accettare o rifiutare. L'Agente non detiene alcun potere di stipulare contratti in nome e per conto del Preponente, né di impegnare in qualsiasi modo quest'ultimo nei confronti di terzi.	The Agent shall transmit to the Principal the offers or orders received by him, the Principal being free to accept or reject such offers. The Agent has no authority to make contracts in the name or on behalf of the Principal towards third parties. The Agent shall have no authority to bind the Principal towards third parties.
2.3	L'Agente esercita la sua attività in forma autonoma ed indipendente, nell'osservanza delle direttive generali impartitegli dai funzionari o collaboratori del Preponente.	The Agent performs his activity autonomously and independently, according to the general directions given by the Principal's employees or collaborators. He

	<p>Egli non può in nessun caso essere considerato come dipendente del Preponente.</p>	<p>may in no case be considered as an employee of the Principal.</p>
2.4	<p>L'Agente si impegna a partecipare a proprie spese, previo accordo con il Preponente, alle più importanti fiere o esposizioni che interessano il Territorio.</p>	<p>The Agent shall take part at his own expenses, and subject to previous agreement with the Principal, in the most important fairs or expositions concerning the Territory.</p>
2.5	<p>L'Agente terrà informato il Preponente, con la dovuta diligenza, sugli sviluppi della propria attività (fiducia di cui gode, difficoltà, ecc.), sulle condizioni di mercato (gusti, preferenza della clientela e loro clienti, moda, ecc.) e sulla situazione concorrenziale (caratteristiche e prezzi di prodotti concorrenti, azioni di marketing della concorrenza, ecc.) nel Territorio, nonché sulle leggi, regolamenti o altre prescrizioni in vigore nel Territorio (ad es. in materia di norme relative all'importazione, etichettatura, specifiche tecniche, norme di sicurezza, ecc.) ai quali i Prodotti debbano conformarsi.</p>	<p>The Agent shall with due diligence keep the Principal informed about the developments of his activity (clients' trust, difficulties, etc.), the market conditions (client and their costumers taste and preferences, fashion, etc.) and the state of competition (qualities and prices of competing products, marketing activities carried out by competitors, etc.) within the Territory, and about the laws and regulations in force in the Territory to which the Products must conform (e.g. import regulations, labelling, technical specifications, safety requirements, etc.).</p>
2.6	<p>Egli dovrà informarne immediatamente il Preponente ed agire per la tutela degli interessi di quest'ultimo, essendo tuttavia inteso che l'Agente non potrà impegnare in alcun modo il Preponente se non in seguito a specifica autorizzazione scritta in tal senso.</p>	<p>The Agent is entitled to receive observations or complaints made by customers and concerning defects of the delivered Products. He shall immediately inform the Principal of any such case and shall act in the Principal's best interests. He has howe-</p>

2.7	L'Agente sopporta tutte le spese inerenti alla promozione delle vendite (ad es. telefono, ufficio, spese di viaggio, pubblicità) nonché ogni altra spesa sostenuta in relazione al presente contratto. Tali spese si considerano interamente coperte dalla provvigione di cui all'art. 8.1.	<p>ver no authority to engage in any way the Principal, unless after having received a specific written authorization to do so.</p> <p>The Agent shall bear all expenses related to the sales' promotion (such as telephone, office, travel expenses, advertising) as well as any other expense made with reference to the present Agreement. Such expenses shall be deemed to be entirely covered by the commission provided for in Article 8.1.</p>
3	Minimo d'affari	Minimum turnover
3.1	L'Agente si impegna a trasmettere, nel corso di ciascun anno, ordini che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita per una cifra non inferiore ai minimi indicati nell'Allegato A-3. Per gli anni successivi a quelli per i quali un minimo è indicato nell'Allegato A-3, le Parti determineranno di comune accordo, in buona fede, tali minimi entro la fine del mese precedente l'anno in questione. In mancanza di accordo il minimo si intenderà automaticamente aumentato del 10% rispetto a quello dell'anno precedente.	The Agent shall transmit, during each year, orders giving rise to sales contracts for not less than the minimum turnovers indicated in Annex A-3. For the years following those for which a minimum turnover is indicated in Annex A-3, the Parties shall determine jointly and in good faith the minimum turnovers within the end of the month preceding the year at issue. If nothing has been agreed the minimum will be automatically increased by 10% with respect to the minimum of the previous year.
3.2	Qualora l'Agente non raggiunga alla fine di qualsiasi anno il minimo in vigore per tale anno, il Preponente potrà, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un	3.2 If the Agent fails to attain within the end of any year the minimum purchase in force for such year, the Principal shall be entitled, by notice given in writing by means of communication

	<p>mezzo di comunicazione che assicuri la prova e la data del ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata), a sua scelta, risolvere il presente Contratto, eliminare l'esclusiva dell'Agente o ridurre l'estensione del Territorio contrattuale.</p>	<p>ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, certified e-mail), at his choice, to terminate this Agreement, to cancel the Agent's exclusivity or to reduce the extent of the Territory.</p>
4	Obbligo di non concorrenza	Undertaking not to compete
4.1	<p>L'Agente si impegna, per tutta la durata del presente Contratto, a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti, né, comunque, ad agire, nel Territorio o altrove, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell'interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti.</p>	<p>The Agent, for the entire term of present Agreement, shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products.</p>
4.2	<p>4.2 L'Agente è libero di rappresentare, distribuire o fabbricare prodotti non concorrenti (purché non nell'interesse di fabbricanti concorrenti), a condizione che ne informi in anticipo per iscritto il Preponente (indicando dettagliatamente i tipi e le caratteristiche dei prodotti in questione).</p>	<p>The Agent is free to represent, market or manufacture non competitive products (as long as such activity is not carried out for the benefit of competing producers) provided that the Agent informs the Principal in writing in advance (stating in detail the types and characteristics of such products).</p>
4.3	<p>Le Parti possono prevedere un obbligo di non concorrenza a carico</p>	<p>The Parties may agree upon a non competition obligation by</p>

	dell'Agente per il periodo successivo alla fine del presente Contratto, ove le stesse compilino e firmino l'Allegato A-4.	the Agent for the period following the end of this Agreement by filling in and signing Annex A-4.
5	Solvibilità della clientela Incassi	Solvency of customers Payments
5.1	L'Agente è tenuto ad accertarsi, con diligenza professionale, della solvibilità dei clienti di cui trasmette gli ordini al Preponente. Egli non dovrà trasmettere ordini di clienti di cui conosce o dovrebbe conoscere (secondo diligenza professionale) la precaria situazione finanziaria, senza informarne preventivamente il Preponente, assumendosi ogni responsabilità per i danni che possano derivare dall'inadempimento a tale suo obbligo.	The Agent shall verify, according to professional diligence standards, the solvency of customers whose orders he transmits to the Principal. It shall not transmit orders from customers of which he knows or ought to know (using due diligence) that they are in a critical financial position, without informing the Principal in advance, and it shall be responsible for any damages that may arise out of the breach of such obligation.
5.2	L'Agente non è autorizzato a ricevere pagamenti per conto del Preponente, se non previa specifica autorizzazione scritta di quest'ultimo. In quest'ultimo caso, l'Agente dovrà rimettere immediatamente le relative somme al Preponente e non potrà trattenerle a nessun titolo, neppure in compensazione di eventuali crediti.	The Agent is not entitled to receive payments on the Principal's behalf, unless after having obtained a prior specific written authorisation from the Principal. In the latter case, the Agent must immediately transmit the relative amounts to the Principal and shall not be entitled, for no reason, to retain them nor to set off possible credits.
5.3	L'Agente assisterà il Preponente nel recupero dei crediti.	The Agent shall assist the Principal in recovering debts.

6	Marchi del Preponente Concorrenza sleale Obbligo di segretezza	Principal's trademarks Unfair Competition Secrecy
6.1	L'Agente è tenuto ad usare i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, però al solo fine di identificare e pubblicizzare i Prodotti, nel contesto della sua attività come agente del Preponente, essendo inteso che tale uso viene fatto nell'esclusivo interesse del Preponente.	The Agent shall make use of the Principal's trademarks, trade names or any other symbols, but for the only purpose of identifying and advertising the Products, within the scope of its activity as agent of the Principal and in the Principal's sole interest.
6.2	L'Agente si impegna a non depositare, né far depositare, nel Territorio o altrove, i marchi, nomi o altri segni distintivi del Preponente, né a depositare o far depositare eventuali marchi, nomi o segni distintivi confondibili con quelli del Preponente. Egli si impegna inoltre a non inserire i marchi, nomi o segni distintivi di cui sopra nella propria ditta o denominazione sociale.	The Agent hereby agrees neither to register nor to register through third parties, any trademarks, trade names or symbols of the Principal (nor any trademarks, trade names or symbols of the Principal that may be confused with the Principal's ones) in the Territory or elsewhere. It furthermore agrees not to include the above trademarks, trade names or symbols of the Principal in his own trade or company name.
6.3	L'Agente informerà il Preponente, non appena ne venga a conoscenza, di eventuali atti di concorrenza sleale o violazioni di diritti di proprietà industriale o intellettuale (es. marchi, nomi, modelli registrati) compiuti da terzi e riguardanti i Prodotti contrattuali e fornirà al Preponente la necessaria assistenza per la tutela in sede giudiziale o arbitrale dei diritti derivanti dal presente Contratto nel Territorio.	The Agent shall inform the Principal as soon as he gets notice of it, about any acts of unfair competition or infringement of the Principal's intellectual or industrial property rights (i.e. trademarks, trade names, registered designs) by third parties and concerning the Products. It shall also assist the Principal in any judicial or arbitral proceedings related to this Agreement in the Territory.

6.4	<p>L'Agente si impegna:</p> <p>i) a non rivelare a terzi, neppure dopo la cessazione del presente Contratto, segreti aziendali o commerciali del Preponente o altre notizie riservate di cui sia venuto a conoscenza attraverso la sua attività per il Preponente;</p> <p>ii) né ad utilizzare tali segreti o notizie riservate per fini estranei al presente Contratto.</p>	<p>The Agent shall:</p> <p>i) not reveal either during the term of this Agreement or after its termination the Principal's trade or commercial secrets or other confidential information that has come to his knowledge through its activities as agent for the Principal, and</p> <p>ii) not to use such secrets or confidential information for purposes other than those of this Agreement.</p>
7	Esclusiva	Exclusivity
7.1	<p>Il Preponente si impegna a non concedere nel Territorio a terzi il diritto di rappresentare o distribuire i Prodotti.</p>	<p>The Principal shall not grant within the Territory to any third party the right to represent or market the Products.</p>
7.2	<p>Tuttavia, il Preponente resta libero di trattare direttamente, senza l'intermediazione dell'Agente, con i Clienti Contrattuali: su tali affari spetterà all'Agente la provvigione di cui all'art. 8.</p>	<p>However, the Principal shall be entitled to deal directly, without the Agent's intervention, with Contractual Customers. In respect of such sales the Agent shall be entitled to the commission provided for in Article 8.</p>
7.3	<p>Inoltre, il Preponente si riserva di trattare direttamente con i Clienti Direzionali indicati nell'Allegato A-5. Sugli affari con tali clienti non spetterà all'Agente alcuna provvigione, a meno che non sia stata indicata una provvigione ridotta nell'Allegato A-5.</p>	<p>The Principal shall be furthermore entitled to deal directly with the Reserved Customers indicated in Annex A-5. On business with such customers the Agent will have no right to commission, except where a reduced commission has been indicated in Annex A-5.</p>

8	Provvigione	Commission
8.1	Salvo diverso accordo, l'Agente ha diritto alla provvigione indicata nell'Allegato A-6, su tutte le vendite di Prodotti concluse dal Preponente con Clienti Contrattuali durante la vigenza del presente Contratto.	Except as otherwise agreed, the Agent is entitled to the commission indicated in Annex A-6 on all sales of the Products which are made by the Principal with Contractual Customers during the term of this agreement.
8.2	L'Agente non ha alcun diritto a provvigione nel caso in cui i Prodotti vengano venduti dal Preponente a terzi stabiliti fuori dal Territorio ed in seguito rivenduti da questi ultimi nel Territorio.	The Agent has no right to commission in case Products are sold by the Principal to third parties established outside the Territory and then resold by these third parties within the Territory.
8.3	È inteso che la provvigione di cui all'art. 8.1 verrà ridotta in misura da concordarsi quando risulti opportuno praticare al cliente prezzi o condizioni di vendita più favorevoli di quelli usualmente praticati dal Preponente.	It is understood that the commission provided for under Article 8.1 may be reduced, whenever it appears appropriate to grant the customer conditions that are more favourable than the Principal's standard conditions.
8.4	La provvigione si calcola sull'ammontare netto delle fatture, cioè sul prezzo di vendita effettivo, ad esclusione di ogni spesa accessoria (ad es. imballaggio, trasporto, assicurazione), resi, oneri doganali, imposte o tasse, purché indicati separatamente in fattura.	The commission shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. on the effective sales price clear of any additional charges (such as packing, transportation, insurance), returned goods and clear of all custom duties or taxes of any kind, provided such amounts are indicated separately in the invoice.
8.5	Il diritto alla provvigione sorge solo con l'integrale pagamento della fattura da parte del cliente; su pagamenti parziali la provvi-	The Agent shall acquire the right to commission only after full payment of the invoiced price by the customers; on partial payments

	<p>gione spetta solo se e nella misura in cui risultino conformi al contratto di vendita. Nessuna provvigione è dovuta nel caso in cui il Preponente recuperi in tutto o in parte il prezzo attraverso un'assicurazione. Pagamenti mediante tratte o assegni non si considerano validamente effettuati fino a quando le relative somme non siano state definitivamente accreditate sulla banca del Preponente.</p> <p>8.6 Il Preponente determina le provvigioni dovute all'Agente per ogni trimestre di calendario, trasmettendo all'Agente entro il mese successivo un conto delle provvigioni, che indicherà tutti gli affari in relazione ai quali la provvigione è dovuta. Ove l'Agente non contesti per iscritto il conto delle provvigioni entro sessanta (60) giorni dal suo ricevimento, a pena di decadenza, i dati risultanti dallo stesso (ad es. provvigione ridotta o aumentata su certi affari) dovranno considerarsi accettati dall'Agente a tutti gli effetti. Le provvigioni verranno corrisposte entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre cui esse si riferiscono, purché l'Agente abbia preventivamente trasmesso al Preponente regolare fattura per l'importo delle stesse.</p>	<p>commission shall be due only to the extent such partial payment conforms to the sale contract. No commission is due in case the Principal recovers in whole or in part the price through an insurance. Drafts and checks are not considered as valid payments until the relative amount has been definitely credited on the Principal's bank.</p> <p>The Principal shall provide the Agent within the subsequent month with a statement of the commissions due in respect of each calendar quarter. Such statement shall set out all the business in respect of which commission is payable. If the Agent does not object in writing against the statement of commissions, within sixty (60) days from the receipt, under penalty of forfeiture, the data resulting from such statement (e.g. reduced or increased commission for certain business) shall be considered for any purpose as having been accepted by the Agent. The commission shall be paid not later than the last day of the month following the relevant quarter, provided the Agent has previously transmitted to the Principal a regular invoice for the amount to be paid.</p>
--	--	--

9	Durata e scioglimento del Contratto	Term and termination of the Agreement
9.1	<p>Il presente Contratto è sottoposto ad un periodo di prova reciproca di sei (6) mesi, durante il quale ciascuna delle Parti potrà in qualsiasi momento comunicare l'intenzione di dare disdetta al rinnovo prima della scadenza di sei (6) mesi, senza pagamento di qualsiasi indennità, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata).</p>	<p>This Agreement is subject to a mutual six (6) months trial period, during which each Party may cancel the Agreement, without indemnity of any type, by giving notice to the other Party in writing at any moment, but before the six (6) months expiry date, by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, certified e-mail) of such communication.</p>
9.2	<p>Ciascuna Parte potrà recedere in ogni momento dal Contratto senza osservare il preavviso (o osservandolo solo in parte), purché corrisponda alla controparte un'indennità sostitutiva del preavviso pari ad un dodicesimo della provvigione corrisposta all'Agente nell'anno di calendario precedente per ogni mese di mancato preavviso. In ogni caso, sono fatte salve le norme di applicazione necessaria applicabili al Contratto.</p>	<p>Each party is entitled to terminate in any moment present Agreement without respecting the period of notice (or respecting it only partially), provided it pays to the other party a termination indemnity equal to one twelfth of the commission paid to the Agent in the calendar year preceding the termination for every month of the remaining duration of the Agreement. In any case, this Agreement remains subject to the over-riding mandatory rules applicable to agency contracts.</p>
9.3	<p>In caso di scioglimento del rapporto, l'Agente avrà diritto all'indennità prevista dalla legge applicabile.</p>	<p>In case of termination of present Agreement the Agent will be entitled to the goodwill indemnity set out in the applicable Law.</p>

10	Affari in corso	Unfinished business
10.1	<p>L'Agente ha diritto alla provvigione sugli ordini da lui trasmessi al Preponente o da questi ricevuti da parte di clienti stabiliti nel Territorio prima della data di scadenza o di risoluzione del Contratto e che diano luogo alla conclusione di contratti di vendita entro i sei (6) mesi successivi a tale data.</p>	<p>Orders transmitted by the Agent or received by the Principal from customers established in the Territory before the expiry or termination of present Agreement and which result in the conclusion of a contract of sale not more than six (6) months after such expiration or termination, shall entitle the Agent to commission.</p>
10.2	<p>L'Agente non ha diritto ad alcuna provvigione sui contratti di vendita conclusi in seguito ad ordini ricevuti dopo la scadenza o la risoluzione del presente Contratto, a meno che l'affare sia da attribuirsi principalmente all'attività svolta dall'Agente durante il periodo di vigenza del presente Contratto e sempreché il contratto di vendita sia concluso entro un termine ragionevole (e comunque non superiore a quattro (4) mesi) dalla scadenza o risoluzione del presente Contratto. L'Agente deve tuttavia informare per iscritto il Preponente, prima della fine del presente Contratto, degli affari in corso che possano far sorgere il diritto alla provvigione in conformità del presente articolo.</p>	<p>No commission is due to the Agent for contracts of sale made on the basis of orders received after the expiry or termination of present Agreement, save if such transaction is mainly attributable to the Agent's efforts during the period covered by the agency contract and provided the sale contract is entered into within a reasonable period (and in any case no more than four (4) months) after the expiry or termination of the present Agreement. The Agent must however inform the Principal in writing, before the expiry or termination of this Agreement, of those pending negotiations which may give rise to commission under this paragraph.</p>

11	Scioglimento anticipato del Contratto	Earlier Agreement termination
11.1	<p>Ciascuna Parte può risolvere il presente Contratto con effetto immediato, senza preavviso, mediante comunicazione alla controparte da effettuarsi per iscritto con un mezzo di trasmissione che assicuri la prova e la data di ricevimento della comunicazione (per es. lettera raccomandata con ricevuta di ritorno, corriere, posta elettronica certificata), in presenza di un inadempimento contrattuale della controparte che costituisca giusta causa di recesso in tronco (conformemente all'art. 11.2) o in presenza di circostanze eccezionali che giustifichino la risoluzione anticipata (secondo quanto stabilito dagli artt. 11.3 e 11.4).</p>	<p>Each Party may terminate this Agreement with immediate effect, without respecting a period of notice, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, certified e-mail), in case of a breach of contractual obligations by the other party, which can be considered a justifiable reason for immediate Agreement termination (according to Article 11.2) or in case of occurrence of exceptional circumstances which justify the earlier termination (as set out in Articles 11.3 and 11.4).</p>
11.2	<p>È considerata giusta causa di recesso immediato, ai sensi dell'art. 11.1, qualsiasi violazione degli obblighi contrattuali di gravità tale da non consentire la prosecuzione anche provvisoria del rapporto contrattuale su una base di fiducia reciproca. Le Parti convengono inoltre di considerare in ogni caso, ed indipendentemente dalla gravità della violazione, come giusta causa di recesso immediato la violazione degli artt. 3, 4, 5.1, 6, 7.1, 15.4 e 15.5 del presente Contratto. È considerata altresì giusta causa di recesso im-</p>	<p>Any failure by a party to carry out his contractual obligations which is of such importance as to prevent the contractual relationship to continue, even temporarily, on a reciprocal confidence basis, shall be considered as a justifiable reason for the immediate Agreement termination for the purpose of Article 11.1. The Parties furthermore jointly agree that the breach of the provisions under Articles 3, 4, 5.1, 6, 7.1, 15.4 and 15.5 of this Agreement is to be considered in any case as a justifiable reason for immediate</p>

	<p>mediato la violazione di qualsiasi altro obbligo contrattuale cui la Parte inadempiente non ponga rimedio entro un termine ragionevole, dopo esser stata intimata per iscritto a farlo dalla controparte.</p>	<p>Agreement termination. Also, the breach of any other contractual obligation which is not remedied by the breaching party within a reasonable term after having been invited in writing to do so by the other party, shall be considered as a justifiable reason for the immediate Agreement termination.</p>
11.3	<p>Costituiscono circostanze eccezionali che giustificano il recesso senza preavviso: fallimento, concordato o qualsiasi procedura concorsuale cui sia sottoposta una delle parti; sanzioni ai sensi dell'art. 15.4, morte o sopravvenuta incapacità dell'Agente; condanne civili o penali dell'Agente o altre circostanze che possano pregiudicarne il buon nome o ostacolare lo svolgimento regolare della sua attività.</p>	<p>Exceptional circumstances justifying the immediate Agreement termination shall be: bankruptcy, any kind of composition between the bankrupt and the creditors, sanctions as per Article 15.4 below, death or incapacity of the Agent, civil or criminal judicial decision as well as any circumstances which may affect his reputation or hamper the punctual carrying out of its activities.</p>
11.4	<p>Quando l'Agente sia costituito in forma societaria, costituirà inoltre giusta causa di recesso ogni modifica importante nella struttura giuridica o nei dirigenti della Agente, attuata senza il preventivo consenso del Preponente, ed in particolare il fatto che una delle persone indicate nell'Allegato A-7, cessi di ricoprire la posizione o il ruolo ivi indicato e comunque di curare personalmente i rapporti con la clientela.</p>	<p>If the Agent is a company, shall also be considered as an exceptional circumstance justifying the immediate Agreement termination the occurrence of any important change in the legal structure or in the management of the Agent company, carried out without the prior consent of the Principal, and particularly the fact that one of the persons indicated in Annex A-7 ceases to have the position therein indicated or anyway ceases to personally take care of the relationship with the customers.</p>

11.5	<p>Qualora il motivo addotto da una Parte a giustificazione dello scioglimento anticipato ai sensi del presente articolo dovesse risultare inesistente o tale da non configurare un valido motivo di recesso in tronco, la comunicazione di recesso sarà ciò nondimeno immediatamente efficace, ma comporterà l'obbligo di pagare l'indennità di mancato preavviso.</p>	<p>Should the reason given by a party in order to justify the earlier Agreement termination according to this Article appear to be inexistent or should it not be a valid reason for earlier termination, then the termination notice shall nevertheless take immediate effect, but it will give rise to payment of the termination indemnity.</p>
12	Effetti dello scioglimento del Contratto	Consequences of the Agreement termination
12.1	<p>Al momento di qualsiasi cessazione del Contratto, l'Agente è tenuto a restituire al Preponente il materiale illustrativo, pubblicitario ed ogni altro documento in suo possesso che sia stato messo a sua disposizione ed a collaborare per informare i terzi dell'avvenuta cessazione del rapporto di agenzia. L'Agente si impegna in particolare ad evitare, nei rapporti con i terzi, qualsiasi riferimento al pregresso rapporto con il Preponente, onde prevenire qualsiasi rischio di confusione presso la clientela.</p>	<p>Upon expiry or any termination of present Agreement the Agent shall return to the Principal all explanatory and advertising material and other documents which have been supplied to him and are in the Agent's possession; the Agent shall also cooperate with the Principal in informing third parties about the expiry or termination of the Agency contract. The Agent in particular agrees to avoid, in his contacts with third parties, to make any reference to the previous relationship with the Principal, in order to avoid any risk of confusion on the side of the customers.</p>
12.2	<p>Inoltre, a partire dalla risoluzione o dallo scioglimento, per qualsiasi causa, del presente Contratto, verrà meno immediatamente il diritto dell'Agente di usare i marchi, nomi o segni distintivi del Preponente, come consentito dall'art. 6.1.</p>	<p>The right of the Agent to use the Principal's trademarks, trade names or symbols, as provided for under Article 6.1, shall cease immediately upon expiration or termination, for any reason, of the present Agreement.</p>

13	Legge applicabile⁴⁶	Applicable law
	Il presente Contratto è disciplinato dalla legge italiana.	This Agreement is governed by the Law of Italy.
14	Risoluzione delle controversie⁴⁷	Dispute resolution
	Tutte le controversie relative o comunque collegate al presente contratto saranno risolte in via definitiva ed esclusiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato della Curia Mercatorum di Treviso (Italia).	Any dispute arising out of or in connection with this contract shall be finally settled in accordance with the Mediation/Arbitration Rules of Curia Mercatorum.
	La sede dell'arbitrato è: _____	The place of arbitration is _____
	La lingua del procedimento arbitrale è: _____	The language of arbitration is _____
	Il numero degli arbitri è _____	Number of arbitrators _____
15	Clausole finali	Final clauses
15.1	Il presente Contratto e i suoi allegati contiene gli accordi e l'intendimento delle Parti rispetto al suo oggetto e sostituisce, modifica ed estingue qualsiasi precedente accordo, intesa, bozza o definizione, scritto o verbale, intervenuto tra le Parti sulla materia oggetto	This Agreement, together with the annexes thereto, contains the entire understanding of the Parties with respect to the subject matter hereof and supersedes, replaces, extinguishes any other preceding agreement understandings, previous drafts, and arrangements,

⁴⁶ Qualora non fosse possibile scegliere la legge italiana, le Parti dovranno negoziare l'individuazione di una legge straniera, ponendo particolare attenzione alle circostanze e alle peculiarità del caso concreto. In mancanza di accordo su una legge nazionale, anche straniera, si potrà optare per l'applicazione dei Principi Unidroit sui contratti commerciali internazionali. In tal caso, una possibile clausola – ove inserire la legge della controparte straniera o di un terzo Stato se necessario - può essere la seguente: "This contract shall be governed by the Law of State... interpreted and supplemented by the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (2016)".

⁴⁷ Qualora l'Agente fosse una persona fisica l'arbitrabilità della controversia potrebbe venire meno. In tal caso, si raccomanda la clausola seguente: "Per tutte le controversie relative o comunque collegate al presente Contratto sarà esclusivamente competente il Foro della sede del Preponente" / "All disputes arising out of or in connection with this Contract shall be submitted to the sole and exclusive jurisdiction of the Courts of the Principal's seat".

	del Contratto, che le Parti riconoscono essere stati qui e negli allegati integrati.	written or verbal, that might have taken place between the Parties on the subject, with respect to such matters, which the Parties acknowledge have been merged into such Agreement and annexes.
15.2	Eventuali modifiche o integrazioni dovranno essere fatte per iscritto, a pena di nullità.	No addition or modification to present Agreement shall be valid unless made in writing.
15.3	Il presente Contratto non è cedibile, in tutto o in parte, se non previo accordo tra le Parti.	The present Agreement cannot be assigned without prior agreement between the Parties.
15.4	L'Agente si impegna, alla data delle offerte o degli ordini, per se stesso, direttore, funzionario, agente, dipendente o affiliato, joint venture, filiali e uffici di rappresentanza (se presenti) dell'Agente o di una delle sue consociate a non offrire, promettere, dare, autorizzare, sollecitare o accettare qualsiasi indebito vantaggio pecuniario o altro vantaggio di qualsiasi tipo (o sottintendere che essi faranno o potrebbero fare qualcosa del genere in qualsiasi momento in futuro), in qualsiasi modo collegato alle offerte o agli ordini, in violazione del legge fiscale, anti-corruzione, antitrust, antiriciclaggio, della normativa relativa a sanzioni internazionali o embargo o altre leggi penali applicabili e che ha adottato misure ragionevoli per impedire a chiunque sia soggetto al suo controllo o alla sua influenza di fare lo stesso.	Agent hereby undertakes that, at the date of the offers or orders, itself, director, officer, agent, employee or affiliate, joint ventures, branches and representative offices (if any) of the Agent or any of its subsidiaries has not offered, promised, given, authorized, solicited or accepted any undue pecuniary or other advantage of any kind (or implied that they will or might do any such thing at anytime in the future) in any way connected with the relevant offers or orders in breach of the applicable taxation, anti-corruption, antitrust, anti-money laundering, international sanctions or embargo or any other criminal law and that it has taken reasonable measures to prevent any one subject to its control or determining influence, from doing so.

<p>15.5</p>	<p>Ciascuna Parte adempie compiutamente a tutte le leggi e normative sulla privacy e sulla sicurezza dei dati, ad essa applicabili, in conformità con il Regolamento generale sulla protezione dei dati dell'Unione Europea ("GDPR") (Regolamento 2016/679/UE) (collettivamente, le "Legge sulla privacy"). Per garantire la conformità con la Legge sulla privacy, ciascuna Parte ha adottato, rispettato e adottato le misure ragionevolmente appropriate per garantire la conformità in tutti gli aspetti rilevanti alle loro politiche e procedure relative alla privacy e alla sicurezza dei dati e alla raccolta, conservazione, utilizzo, divulgazione, gestione e analisi dei dati personali (le "Politiche"). Ciascuna parte certifica inoltre di:</p> <p>(i) non aver ricevuto alcuna notifica in materia di responsabilità effettiva o potenziale ai sensi o relativa a, o violazione effettiva o potenziale di qualsiasi delle leggi sulla privacy, e non è a conoscenza di eventi o condizioni che potrebbero ragionevolmente aspettarci a seguito di tale notifica; o</p> <p>(ii) non è soggetto di alcun ordine, decreto o accordo che imponga alcun obbligo o responsabilità ai sensi della Legge sulla privacy.</p> <p>Ciascuna Parte, durante l'esecuzione del presente Contratto opera</p>	<p>Each Party is in material compliance with all data privacy and security laws and regulations, applicable to it, in compliance with, the European Union General Data Protection Regulation ("GDPR") (2016/679/EU) (collectively, the "Privacy Law"). To ensure compliance with the Privacy Law, each Party has in place, comply with, and take appropriate steps reasonably designed to ensure compliance in all material respects with their policies and procedures relating to data privacy and security and the collection, storage, use, disclosure, handling, and analysis of Personal Data (the "Policies"). Each Party further certifies that it:</p> <p>(i) has not received notice of any actual or potential liability under or relating to, or actual or potential violation of, any of the Privacy Laws, and has no knowledge of any event or condition that would reasonably be expected to result in any such notice; or</p> <p>(ii) is not a party to any order, decree, or agreement that imposes any obligation or liability under any Privacy Law.</p> <p>Each Party, during the execution of this Agreement, will work as</p>
-------------	--	---

	<p>come Titolare del trattamento, senza elaborazione di dati personali di terzi. Ciascuna Parte, incluso il proprio rappresentante di seguito nominato, autorizza il trattamento dei dati personali in base alla Legge sulla privacy. Nel caso in cui nell'esecuzione il Contratto debba coinvolgere i dati personali di terzi, l'Agente sarà nominato Responsabile del trattamento ai sensi dell'art. 28 del GDPR.</p>	<p>data controller, with no third-parties' personal data processing. Each Party, including its underwritten representative, authorize the use and process of the personal data as Privacy Law. In the event that the execution of the Agreement should involve third parties' personal data, the Agent will be appointed as Data Processor pursuant to art. 28 of the GDPR.</p>
15.6	<p>Gli allegati formano parte integrante del presente Contratto.</p>	<p>The Annexes form an integral part of this Agreement.</p>
15.7	<p>Il testo in lingua italiana del presente Contratto è l'unico facente fede come testo originale.</p>	<p>The Italian text of the present Agreement shall be the only authentic text.</p>

_____	_____
(luogo/place)	(data/date)
Il Preponente/The Principal	L'Agente/The Agent
_____	_____
Rappresentato da	Represented by
Nome: _____	Name: _____
Titolo: _____	Title: _____
L'Agente dichiara di approvare specificamente, ai sensi dell'art. 1341 e 1342 del Codice Civile italiano (se applicabile), le seguenti clausole del presente Contratto:	The Agent declares that he approves specifically, with reference to Article 1341 and Article 1342 of the Italian civil code (if applicable), the following clauses of present Agreement:
Art. 3 Minimo di affari	Art. 3 Minimum turnover
Art. 4 Obbligo di non concorrenza	Art. 4 Undertaking not to compete
Art. 7 Esclusiva	Art. 7 Exclusivity
Art. 8 Provvigione	Art. 8 Commission
Art. 9 Durata e scioglimento del contratto	Art. 9 Term and termination of the contract
Art. 10 Affari in corso	Art. 10 Unfinished business
Art. 11 Scioglimento anticipato del contratto	Art. 11 Earlier Agreement termination
Art. 13 Legge applicabile	Art. 13 Applicable law
Art. 14 Risoluzione delle controversie	Art. 14 Dispute resolution
(L'Agente/The Agent)	

ALLEGATO A / ANNEX A

A-1 PRODOTTI CONTRATTUALI / PRODUCTS (ART. 1.1)

I Prodotti contrattuali sono/The Products are:

- Tutti i prodotti venduti con il marchio (marchi)/All the products sold under the Trademark(s):

- I prodotti elencati qui sotto/ The products listed hereunder:

- Tutti i prodotti venduti dal Preponente/ All the products sold by the Principal.

A-2 TERRITORIO / TERRITORY (ART. 1.1)

Il territorio in cui l'Agente è incaricato di operare è/ the territory assigned to the Agent is:

A-3
MINIMO D’AFFARI / MINIMUM TURNOVER (ART. 3.1)

Anno/Year	Ammontare/Amount (Euro)

A-4
OBBLIGO DI
NON CONCORRENZA POSTCONTRATTUALE
POST- CONTRACTUAL
NON-COMPETITION OBLIGATION (ART. 4.4)

Il presente Allegato A-4 si applica solo se firmato dalle Parti / This Annex A- 4 will apply only if signed by the Parties

1	<p>L’Agente si impegna a non rappresentare, fabbricare, né distribuire prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, né, comunque, ad agire, nel Territorio, direttamente o indirettamente, in qualità di agente, commissionario, rivenditore, concessionario, o in qualsiasi altro modo, nell’interesse di terzi che fabbricano o distribuiscono prodotti concorrenti con i Prodotti contrattuali, per un periodo di:</p> <p><input type="checkbox"/> un anno</p> <p><input type="checkbox"/> due anno</p> <p><input type="checkbox"/> _____ (altro)</p> <p>dalla fine del presente Contratto.</p>	<p>The Agent shall not represent, manufacture or distribute any products which are in competition with the Products, for the entire term of present Agreement. In particular he shall not engage, within the Territory or elsewhere, directly or indirectly, acting as agent, commission merchant, reseller, distributor, or in any other way, for the benefit of third parties who manufacture or market products which are in competition with the Products, for a period of:</p> <p><input type="checkbox"/> one year</p> <p><input type="checkbox"/> two years</p> <p><input type="checkbox"/> _____ (other)</p> <p>after the end of present Agreement.</p>
---	---	---

2	Il presente accordo di non concorrenza postcontrattuale è disciplinato dalle norme dell'AEC 20 maggio 2002.	This post-contractual non-competition agreement is governed by the provisions of the collective agreement of 20 May 2002.
3	In caso di inadempimento all'obbligo di non concorrenza postcontrattuale, l'Agente perde il diritto alla relativa remunerazione e dovrà restituire le somme eventualmente ricevute a tale effetto. Inoltre l'Agente dovrà pagare una penale pari al 50% della remunerazione dovuta per l'obbligo di non concorrenza postcontrattuale.	In case of breach of the post-contractual non competition obligation, the Agent loses the right to the remuneration provided for such obligation and must return the sums he may have received to that effect. In addition the Agent shall pay a penalty amounting to 50% of the remuneration due for the post-contractual non competition obligation.

Il Preponente/The Principal

L'Agente/The Agent

A-5
CLIENTI DIREZIONALI
RESERVED CUSTOMERS (ART. 7.3)

Nome cliente Name of the customer	Nessuna provvigione No commission	Provvigione ridotta Reduced commission
		_____ %
		_____ %
		_____ %
		_____ %
		_____ %
		_____ %

A-6
AMMONTARE DELLA PROVVIGIONE
AMOUNT OF COMMISSION (ART. 8.1)

Prodotto/Product	Provvigione/ Commission
	_____ %
	_____ %

A-7
PERSONE CHIAVE/KEY PERSONNEL (ART. 11.4)

Persona / Person	Posizione (ad es. amministratore, socio di maggioranza)/ Position (e.g. director, majority shareholder)
_____	_____
_____	_____

Volumi già pubblicati:

- 1 ***“Trascrizione del preliminare nelle compravendite immobiliari”***
Le modifiche al Codice Civile introdotte dal D.L. 31.12/96 n. 669 convertito in Legge 28.02.97 n. 30
Atti del workshop tenuto il 6 marzo 1998

- 2 ***“La tutela delle invenzioni e dei modelli industriali”***
Dal deposito delle domande di brevetto alla soluzione delle controversie.
Atti del workshop tenuto il 27 novembre 1998

- 3 ***“Le clausole abusive nei contratti stipulati con i consumatori”***
Atti del workshop tenuto il 22 aprile 1999.

- 4 ***“Attuali problematiche dei marchi d’impresa”***
Atti del workshop tenuto il 3 giugno 1999

- 5 ***“Marchi, denominazione geografiche e di fantasia, elementi e nuove tecnologie in genere nel settore vitivinicolo”***
Atti del convegno tenuto il 30 giugno 2000

- 6 ***“La tutela del Design nell’Unione Europea”***
Atti del convegno tenuto il 30 marzo 2001

- 7 ***“Le nuove forme di regolazione del mercato”***
Le Camere di Commercio arbitri dei rapporti imprese-consumatori
Atti del convegno tenuto il 5 ottobre 2001

- 8 ***“Modello di contratto di agenzia per l’estero”***
Modello di contratto per esportatori del settore mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso

- 9 ***“Lo statuto della Nuova Società Europea”***
Atti del convegno tenuto il 18 ottobre 2002

10	<i>“Modello di contratto di distribuzione per l'estero”</i> Modello di contratto per esportatori del settore del mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
11	<i>“Modello di contratto internazionale di vendita”</i> Modello di contratto per esportatori del settore del mobile, elaborato a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
12	<i>“Il nuovo sistema concorsuale”</i> Atti del convegno tenuto il 07 maggio 2004
13	<i>“La Metrologia legale come strumento di tutela della fede pubblica”</i>
14	<i>“Modello di contratto per l'estero”</i> Modelli di contratti di agenzia, di distribuzione e di vendita per esportatori del settore del mobile, elaborati a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
15	<i>“Responsabilità e regole nel governo dell'impresa”</i> Atti del Workshop del 28 ottobre 2005
16	<i>“Modello di contratto di agenzia per l'estero”</i> Modello di contratto di agenzia, per esportatori del settore calzatura sportivatessile-abbigliamento, a cura di Curia Mercatorum/Camera di Commercio di Treviso
17	<i>“Contratto-tipo di Appalto di Lavori privati”</i> Il presente contratto-tipo rientra nel “Progetto nazionale per la divulgazione di contratti-tipo e verifica della presenza di clausole inique nei contratti per i consumatori” promosso da Unioncamere in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico e l'Associazione Isdaci
18	<i>“La riforma della mediazione in materia civile e commerciale”</i> Il Decreto legislativo 4 marzo 2010 n. 28 e le norme collega

Edizione Ottobre 2019