
I CONTRATTI DI AGENZIA E DI DISTRIBUZIONE: Valutazione dei rischi nei rapporti internazionali

27 marzo 2019 – orario 9.00-18.00

ACIMAC-UCIMA – Villa Marchetti, Via Fossa Buracchione 84 – Baggiovara (MO)

PRESENTAZIONE

Il ricorso ad agenti di commercio o distributori (concessionari di vendita), soggetti che non comportano l'assunzione di oneri diretti per l'esportatore e che possono al tempo stesso essere indirizzati secondo le strategie di marketing dell'impresa - costituisce, nella stragrande maggioranza dei casi, la soluzione ottimale per inserirsi su nuovi mercati.

Tuttavia, non sempre le aziende italiane valutano attentamente i rischi e gli aspetti critici di tali rapporti contrattuali (es. l'eventuale indennità spettante all'agente e/o al distributore alla fine del rapporto in base alla legge locale); in alcuni casi, poi, pensano di poterli evitare mediante scelte che non sempre risultano giuridicamente corrette o risolutive (es. contratti di procuratori d'affari e/o intermediari occasionali).

L'acquisizione di una maggiore conoscenza di tali legislazioni straniere l'utilizzo di un buon modello di contratto costituiscono strumenti adeguati ad affrontare tali situazioni.

Il corso mira a chiarire le differenze tra le varie tipologie di rapporti (procuratori, agenti, distributori ecc.), nonché ad esaminare la disciplina ad essi applicabile nella maggior parte dei Paesi. In secondo luogo, l'incontro approfondirà le principali clausole di tali contratti, insieme alle strategie da seguire nella negoziazione degli stessi, partendo dall'analisi del modello di contratto FEDERMACCHINE per agenti esteri realizzato in collaborazione con lo Studio legale Buffa Bortolotti & Mathis.

I relatori ne esamineranno le clausole, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni e coinvolgendo i partecipanti nella discussione dei vari temi, anche alla luce di esperienze concrete, in modo da fornire al tempo stesso una consulenza collettiva.

DOCENTE: **Avv. Silvia Bortolotti**, Studio Buffa Bortolotti & Mathis di Torino.

DESTINATARI: Direzione, responsabili affari legali interni, responsabili commerciali, responsabili amministrativi di imprese costruttrici di macchine e impianti.

PROGRAMMA:

- Le differenze fra agenti, procuratori, distributori (rivenditori).
- La disciplina del contratto di agenzia e figure contigue. La nozione di agency nei Paesi di Common Law.
- Procuratori d'affari e Non-Circumvention & Non-Disclosure agreements (NCND).
- Analisi delle principali clausole dei contratti internazionali di intermediazione occasionale.
- La disciplina della Direttiva Europea del 1986 sugli agenti di commercio. Sua attuazione in Italia e negli altri paesi europei.
- Le norme a tutela degli agenti di altri Paesi extraeuropei.
- La disciplina del contratto di distribuzione: aspetti relativi alla vendita dei prodotti al concessionario: esclusiva, non concorrenza ed altre caratteristiche tipiche.
- Durata e scioglimento del contratto. Termini di preavviso. Recesso in tronco.
- L'indennità di scioglimento del contratto. L'indennità spettante ad agenti e distributori nei principali Paesi europei ed extraeuropei.
- Analisi delle principali clausole del modello di contratto di agenzia FEDERMACCHINE, per agenti operanti all'estero.
- La scelta della legge applicabile e del foro competente. La scelta della legge italiana.
- L'arbitrato rapido per controversie di limitato valore come soluzione alternativa al giudice statale.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE:

La quota di partecipazione è:

Aziende Associate: 250,00 + IVA

Aziende non Associate: 350,00€ + IVA

In caso di iscrizioni multiple, si prevede l'applicazione di uno sconto pari al 10% su tutte le quote prenotate. La quota di iscrizione è comprensiva di documentazione e coffee break.

INFORMAZIONI ORGANIZZATIVE:

Amaplast: Veronica Zucchi

v.zucchi@promaplast.org