

IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono un polo commerciale importante per le piccole e medie imprese italiane per sviluppare nuove opportunità commerciali in Medio Oriente, Africa e Asia. In particolare, l'export italiano verso gli Emirati è aumentato progressivamente negli ultimi due anni tanto da rendere gli EAU il primo partner commerciale italiano nell'area del Golfo Persico.

Tale obiettivo è stato raggiunto, oltre che con progetti di respiro nazionale, anche grazie a un sempre maggior ruolo delle piccole e medie imprese. Lo strumento di penetrazione commerciale, quantomeno iniziale, che viene maggiormente adottato, soprattutto dalle PMI è l'accordo di agenzia commerciale, o di distribuzione o altro strumento affine. Mossi dall'aumento di interesse delle imprese italiane per gli EAU, nasce l'esigenza di comprendere meglio la disciplina di tali rapporti contrattuali. Con il presente articolo si vuole fornire un quadro di come è disciplinato il contratto di Agenzia commerciale negli Emirati Arabi Uniti, anche al fine di comprenderne la derogabilità o meno nella disciplina del contratto nonché eventuali vantaggi dell'applicazione della stessa rispetto a quella della legge del Preponente. Il contratto di agenzia è disciplinato dall'apposita Legge Federale n. 18 del 1981 e successive modifiche (1988, 2006, e da ultimo dalla L. n. 2 del 2010) nonché dalla legge federale no. 18/1993, (Artt.197-253) e dal codice civile emiratino (legge federale 5/1985) agli Artt. 924 -941. Gli Agenti, che per legge devono essere registrati presso il Ministero dell'Economia e del Commercio, devono essere scelti tra cittadini EAU o, in caso di persone giuridiche, società interamente possedute da cittadini EAU.

Tale legge, in particolare, riconosce una serie di diritti inderogabili a favore dell'agente. Tra questi si evidenzia:

- l'esclusiva nel territorio di almeno uno degli Emirati che gli garantirà di percepire comunque la commissione pattuita per le operazioni condotte con altri soggetti nel territorio di sua competenza;
- impossibilità di terminare o di non rinnovare il contratto di agenzia senza il consenso dell'agente, eccetto che per giusta causa;
- In assenza di giusta causa, la conclusione o il non rinnovamento del contratto daranno diritto a una compensazione per l'agente;
- Fintanto che l'agente resta registrato, egli ha la facoltà, in caso di contrasti col preponente, di bloccare le merci alla

frontiera (questa è un'arma di ricatto spesso usata dagli agenti locali);

- Non sempre le clausole che prevedono contratti a tempo determinato vengono rispettate o rese esecutive dalle Corti locali ai fini della de-registrazione del contratto. Per questo motivo è consigliabile inserire specifiche condizioni contrattuali che chiariscano quando vi possa essere un'ipotesi di giusta causa idonea a non rinnovare il contratto. Si pensi alle ipotesi di mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita, svolgimento di attività in conflitto di interessi, etc;
- L'accordo deve essere firmato da entrambe le parti (azienda rappresentata ed agente) e legalizzato davanti ad un Court Notary Public;

- L'accordo deve essere tradotto in arabo da un traduttore giurato (provvisto di licenza che lo abiliti ad operare negli EAU). Se l'accordo di agenzia viene firmato al di fuori degli Emirati, è necessario tradurre il contratto in inglese, autenticarlo presso un traduttore e ottenere la legalizzazione dall'ambasciata emiratina del Paese in cui è sottoscritto. Negli Emirati, sarà poi necessario tradurre ed autenticare il contratto in lingua araba.

- Le aziende rappresentate possono affidarsi ad un unico agente o incaricare uno per ogni Emirato o per ogni prodotto. In pratica, spesso le aziende straniere affidano a diversi agenti il compito di coprire diverse aree ben definite del territorio.

Per quanto concerne il potere di rappresentanza, sostanzialmente, è simile all'ordinamento italiano. L'agente di commercio può limitarsi all'attività di promozione oppure operare in maniera più pregnante attraverso un'apposita procura. Affinché la procura del preponente non sia troppo ampia è consigliabile inserire e delimitare il più dettagliatamente possibile i poteri ad egli concessi. Va altresì stabilito nel contratto, e distinto dal generico potere di rappresentanza, l'eventuale potere dell'agente di commercio di intraprendere azioni a tutela dei diritti del preponente. Diversamente da quanto avviene nell'ordinamento giuridico italiano, preme evidenziare che, secondo l'ordinamento degli Emirati, i contratti di distribuzione commerciale, di commissione ed altri affini vengono sostanzialmente considerati contratti di agenzia. Alla luce di questo è bene prestare attenzione nella fase di redazione del contratto circa gli obblighi dell'agente nonché l'oggetto del rapporto contrattuale. Non sempre, infatti, vi è unanime intendimento del termine "Agente" e questo potrebbe ingenerare



www.commercioestero.net

Direttore responsabile

Cinzia Fontana

E-mail:

fontana@commercioestero.net

Proprietario ed editore: Studio Associato Tupponi, De Marinis & Partners

Sede Legale: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Registrazione: Tribunale di Forlì n° 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Telefono: +39-0543-33006

Commercioestero Network. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotoriproduzione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Progetto grafico: Sciroccomedia

A proposito di...

incomprensioni che potrebbero sfociare in forme di ricatto commerciale da parte dell'Agente nonché all'applicazione tout court della disciplina dell'Agenzia.

I doveri dell'agente, come quelli del Preponente, infatti, devono essere stabiliti nel contratto; questo vale anche per i diritti quali quello alla provvigione per tutti i contratti conclusi nella zona di propria competenza. Se nel contratto non è stata pattuita una provvigione, l'agente di commercio deve ricevere per la propria attività la remunerazione usuale. Ogni agente di commercio ha diritto ad una tutela per la zona nella quale, secondo il contratto, egli svolge la propria attività per conto del preponente: nessuno al di fuori dell'agente stesso può vendere nella zona nominata dal contratto prodotti ricompresi nell'attività di agenzia. Se ciò nonostante i prodotti dell'agente di commercio vengono importati o venduti nella zona, l'agente di commercio ha diritto al pagamento delle provvigioni per ogni vendita che viene effettuata dallo stesso preponente o da qualcun altro, anche se tali vendite sono avvenute senza il suo intervento.

Per il resto non vi sono norme di legge in merito all'esigibilità della provvigione né in merito alle circostanze nelle quali la provvigione viene meno. Tali punti devono pertanto essere stabiliti con precisione nel contratto.

Analizzando la Normativa emerge che non è prevista un'indennità obbligatoria per il divieto di concorrenza post contrattuale, né un indennizzo dell'agente di commercio per la clientela da lui creata o ampliata. Tuttavia, alla luce del fatto che l'agente nella pratica può "ricattare" sia attraverso la non volontà a de-registrare il contratto sia al conseguente "potere" di bloccare la merce in entrata nel territorio, è consigliabile inserire delle specifiche condizioni contrattuali, in caso di cessazione del rapporto, e relative all'eventuale diritto ad una buona uscita.

Inoltre, altro aspetto da far notare è che seppur gli EAU ammettano, in linea di massima l'autonomia delle parti nella scelta sia della legge applicabile e seppur essi abbiano sottoscritto la convenzione di New York (il 21 agosto 2006) per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere, ancora ad oggi, nella pratica i

giudici pongono spesso a fondamento del contratto esclusivamente le norme sui contratti di agenzia degli Emirati Arabi Uniti nonostante clausole contrattuali contrarie, come pure tendono a considerare inderogabile la competenza dei tribunali locali per i contratti registrati, e, laddove l'arbitrato non venga svolto nel territorio EAU questo non offre ancora particolari garanzie.

Si precisa, in conclusione che la L. n. 2 del 2010 consente, di stipulare contratti di agenzia non registrati la cui disciplina, quindi, non sarà dettata dalla legge federale, ma verrà determinata dalle parti, in conformità alle regole del codice civile e del commercio.

Per questo tipo di contratti, in teoria, viene demandata all'autonomia contrattuale l'intera disciplina del rapporto consentendo, altresì, che l'agente non sia un soggetto emiratino, essendo sufficiente che detenga una valida licenza per operare all'interno degli Emirati, come pure la libertà di stabilire nessun obbligo di giusta causa in caso di mancato rinnovo (per i contratti a tempo determinato) ecc. Va peraltro detto che, proprio per l'assenza di tutele, gli agenti emiratini difficilmente accettano di stipulare un contratto di agenzia non registrato. D'altra parte la scelta della legge italiana quale legge applicabile risulta sicuramente più onerosa per il preponente italiano essendo questa (ad ogni modo questo vale per tutti i paesi UE con alcune differenze che ne accentuano ancora di più l'onerosità) ancora di più a favore dell'Agente. Capita spesso, infatti, di vedere nei contratti che gli agenti emiratini, consapevoli di ciò richiedano quale legge applicabile la legge Italiana ed il foro italiano. Pertanto considerata l'importanza delle conseguenze giuridiche del rapporto commerciale è consigliabile prestare attenzione alla fase contrattuale. Inoltre, alla luce di quanto su esposto risulta ancor più importante gestire con professionalità la fase di nascita del rapporto commerciale, onde evitare errori giuridici e conseguenze, nella fase patologica del rapporto, non previste dall'esportatore italiano.

Giuseppe De Marinis
demarinis@commercioestero.net

