

## ESCLUSIVA COMMERCIALE IN ASIA CENTRALE

Qualificazione del rapporto e tutele contrattuali per le imprese italiane

Di: **Luana Apostoli** : Founder IBC

Quando un partner locale chiede l'esclusiva per il Kazakhstan o per altri Paesi dell'Asia Centrale, l'impresa italiana si trova a valutare una scelta che può favorire lo sviluppo del mercato, ma che comporta allo stesso tempo vincoli sulle vendite future. Affinché questa opportunità si traduca in una collaborazione equilibrata occorre chiarire la natura del rapporto e la legge applicabile, costruendo l'accordo intorno agli impegni che giustificano l'esclusiva e alle condizioni che ne consentono la



cessazione.

### Qualificare il rapporto prima di attribuire l'esclusiva

La denominazione «rappresentante esclusivo», spesso utilizzata nelle trattative, può riferirsi a rapporti giuridicamente diversi: mentre il distributore acquista e rivende in nome e per conto proprio, l'agente assume stabilmente l'incarico di promuovere contratti per il preponente.

Quando si applica la legge italiana, quest'ultima figura è disciplinata dall'art. 1742 c.c., che richiede la forma scritta ai fini della prova, mentre la concessione di vendita costituisce, in linea generale, un contratto atipico riconducibile all'autonomia negoziale dell'art. 1322 c.c.

Quando il rapporto è regolato dal diritto italiano, la distinzione tra agenzia e distribuzione assume rilievo anche sul piano dell'esclusiva: nell'agenzia, l'art. 1743 c.c. prevede obblighi reciproci riferiti alla zona e al ramo di attività considerati, che operano salvo diversa pattuizione, mentre nella distribuzione l'esclusiva non discende automaticamente dalla natura del rapporto, ma dipende dall'accordo delle parti, del quale è opportuno definire espressamente portata e limiti.

Un ulteriore profilo da chiarire riguarda l'eventuale facoltà del partner di concludere contratti in nome dell'impresa italiana, poiché il solo incarico promozionale non attribuisce tale potere, che nell'agenzia presuppone il conferimento della rappresentanza ai sensi dell'art. 1752 c.c. Prima della sottoscrizione dell'accordo, occorre inoltre verificare l'identità della controparte e i poteri della persona che firma per essa.

### Individuare la legge applicabile

La presenza di un produttore italiano non comporta automaticamente l'applicazione del diritto italiano, rendendo opportuna una scelta espressa della legge contrattuale. Davanti a un giudice italiano, questa facoltà è riconosciuta dall'art. 3 del regolamento (CE) n. 593/2008, «Roma I», mentre, in assenza di scelta, il contratto di distribuzione è generalmente regolamentato dalla legge del Paese di residenza abituale del distributore (art. 4, par. 1, lett. f), salva, tra l'altro, l'eccezione del collegamento manifestamente più stretto prevista dal par. 3.

Sebbene «Roma I» non vincoli i giudici kazaki, anche il Codice civile del Kazakhstan riconosce la scelta della legge contrattuale, nei limiti stabiliti dalla legislazione nazionale (parte speciale, art. 1112, par. 1). La scelta della legge applicabile deve tuttavia tenere conto delle norme di applicazione necessaria, ossia di quelle disposizioni che, per la funzione e gli interessi tutelati, possono operare anche quando il contratto è regolato da una legge straniera. Questo limite all'autonomia delle parti trova riconoscimento, secondo presupposti e modalità propri di ciascun ordinamento, nell'art. 9 del regolamento «Roma I» e nell'art. 1091 del Codice civile kazako.

### Delimitare territorio e obblighi delle parti

Nel definire l'ambito dell'esclusiva, individuando i Paesi, i prodotti, i canali di vendita e la clientela cui essa si riferisce, è opportuno chiarire se il produttore si impegna soltanto a non nominare altri distributori oppure anche a non effettuare vendite dirette nel territorio assegnato, precisando come saranno gestiti i rapporti con i clienti già acquisiti, la partecipazione alle gare e le forniture destinate a progetti internazionali.

Qualora si tratti di un'agenzia soggetta al diritto italiano, le eventuali riserve a favore del produttore devono essere coordinate con l'art. 1748 c.c., che, alle condizioni previste e salvo diverso accordo, riconosce provvigioni anche su determinati affari conclusi direttamente dal preponente. L'estensione dell'esclusiva a più Paesi dell'Asia Centrale richiede, inoltre, una verifica nei singoli ordinamenti, soprattutto sotto il profilo della concorrenza. In Kazakhstan, l'art. 169 del Codice dell'imprenditoria del 29 ottobre 2015, n. 375-V, disciplina gli accordi anticoncorrenziali, inclusi quelli verticali, imponendo di valutare le clausole sui prezzi di rivendita e sui rapporti con concorrenti alla luce delle condizioni e delle eccezioni previste dalla normativa locale.

### Collegare l'esclusiva a obblighi verificabili

Affinché l'esclusiva corrisponda ad un effettivo impegno nello sviluppo del mercato, acquisti minimi, attività promozionali e rendicontazione devono essere formulati come obblighi determinati, distinguendoli dalle semplici previsioni commerciali.

Nei settori dei macchinari e degli impianti, dove le trattative richiedono tempi lunghi, può essere opportuno affiancare al fatturato indicatori quali visite tecniche e qualificazioni presso clienti, precisando scadenze, modalità di verifica e conseguenze degli eventuali ritardi di fornitura imputabili al produttore.

Il mancato raggiungimento degli obiettivi non determina necessariamente la cessazione dell'accordo, poiché le parti possono prevedere il passaggio ad un rapporto non esclusivo, la riduzione del territorio oppure la risoluzione, disciplinandone distintamente presupposti e comunicazioni. Se si applica il diritto italiano, la clausola risolutiva espressa prevista dall'art. 1456 c.c. deve individuare specificamente le obbligazioni il cui inadempimento consente alla parte interessata di ottenere la risoluzione del contratto, che si verifica quando questa comunica all'altra parte di volersi avvalere della clausola; un generico richiamo al mancato rispetto del contratto non offre la stessa tutela.

#### **Disciplinare la cessazione e la tutela del marchio**

La disciplina della durata, del rinnovo e del recesso deve tenere conto della natura del rapporto, dalla quale dipendono anche le tutele riconosciute al partner alla cessazione. Nell'agenzia regolata dalla legge italiana, l'art. 1750 c.c. prevede termini minimi di preavviso per il contratto a tempo indeterminato, mentre l'art. 1751 c.c. disciplina, al ricorrere dei relativi presupposti, un'indennità di cessazione con disposizioni inderogabili a svantaggio dell'agente, che il solo mancato raggiungimento di un obiettivo commerciale non consente di escludere.

Sebbene queste regole non si trasferiscano automaticamente al distributore, anche nella distribuzione occorre organizzare la conclusione del rapporto, regolando ordini pendenti, scorte, eventuale riacquisto, garanzie e assistenza postvendita. A ciò si affianca la tutela del marchio, il cui utilizzo deve essere autorizzato entro limiti definiti, riservando al titolare il controllo su registrazioni, domini e canali digitali e prevedendo gli adempimenti alla cessazione; la protezione va inoltre verificata nel territorio interessato, poiché una registrazione italiana o dell'Unione europea non attribuisce, di per sé, tutela in Kazakhstan.

#### **Scegliere come risolvere le controversie**

La scelta della legge applicabile deve essere accompagnata dall'individuazione del giudice competente o dal ricorso all'arbitrato, del quale vanno definiti sede, regolamento, lingua e numero degli arbitri, tenendo conto del valore delle controversie e dei costi. Per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri assume rilievo la Convenzione di New York del 10 giugno 1958, di cui sono parti Italia, Kazakhstan e Uzbekistan, che ne favorisce la circolazione internazionale nel rispetto delle condizioni previste e dei motivi di rifiuto individuati dall'art. V. Nei contratti plurilingui, la scelta della versione prevalente deve seguire un'attenta



verifica della corrispondenza dei concetti giuridici, affinché le parti condividano il significato degli impegni assunti. È attraverso questa cura nella redazione che l'esclusiva può sostenere una presenza stabile sul mercato, offrendo al partner un quadro entro cui investire e all'impresa italiana strumenti per verificare i risultati e gestire l'eventuale uscita dal rapporto senza compromettere la continuità commerciale.

#### **Riferimenti normativi**

Codice civile italiano, artt. 1322, 1456, 1742-1743, 1748, 1750-1751. Regolamento (CE) n. 593/2008, artt. 3, 4 e 9. Codice civile kazako, parte speciale, artt. 1091 e 1112. Codice dell'imprenditoria del Kazakhstan, art. 169. Convenzione di New York del 1958, artt. II-V.

*L'autrice è membro della Giunta Esecutiva di Confindustria Asia Centrale e Caucaso nell'ambito della Direzione coordinamento associativo e servizi alle imprese ed è consulente per l'internazionalizzazione delle imprese nei mercati dell'Asia Centrale. Il presente articolo ha esclusivamente finalità informative generali e non costituisce consulenza legale o fiscale, né altra consulenza professionale. Prima di concludere operazioni commerciali o investimenti nei Paesi interessati è opportuno verificare la normativa applicabile al caso concreto.*