

# MODELLO DI CONTRATTO DI COMMISSIONE INTERNAZIONALE



Scarichi l'esempio e modello di Contratto di Commissione Internazionale in formato Word. Il Contratto regola i rapporti tra una persona o una ditta (Commissionario) che agisce in qualità di gerente delle vendite per una impresa (Preponente) che fornisce prodotti e desidera entrare in mercati internazionali. Il Commissionario offre i prodotti a potenziali clienti in un territorio assegnato (generalmente un Paese), attenendosi rigorosamente alle clausole e condizioni di vendita indicategli dal Preponente. La retribuzione del Commissionario avverrà unicamente mediante una commissione fissata come percentuale delle vendite effettuate ed effettivamente incassate dal Preponente. Per gli aspetti più importanti del **Contratto di Commissione Internazionale** (esclusiva, commissioni, composizione delle controversie) si propongono varie alternative di redazione, in modo che, secondo chi rediga il contratto (Commissionario o Preponente), si possano scegliere quelle più convenienti. È disponibile anche in **inglese**.

## CONTRATTO DI COMMISSIONE COMMERCIALE INTERNAZIONALE

DATA: .....

TRA

..... [denominazione sociale della ditta], con sede in ..... [indirizzo, città e Paese] e numero di identificazione/registrazione fiscale ..... in persona del legale rappresentante Sig. .... [nome, cognome, carico] (in seguito denominato "il Preponente"),

E

*Alternativa A. [Se il Commissionario è una persona fisica]*

Sig./Sig.ra ....., maggiorenne, ..... [specificare titolo professionale], con domicilio in ..... [indirizzo, città, Paese] e numero di identificazione fiscale....., per suo conto e interesse (in seguito denominato "il Rappresentante").

*Alternativa B. [Se il Commissionario è una società]*

..... [denominazione sociale], con sede in ..... [indirizzo, città e Paese] e numero di identificazione/registrazione fiscale ..... in persona del legale rappresentante Sig. .... [nome, cognome, carico] (in seguito denominato "il Rappresentante").

Entrambe le Parti riconoscono la capacità giuridica mutua per vincolarsi e convengono quanto segue:

## **1. OGGETTO DEL CONTRATTO**

Il Preponente assume mediante contratto il Commissionario per la promozione e vendita di:

*Alternativa A.* I prodotto descritti a continuazione: .....

*Alternativa B.* I prodotto elencati nell'Allegato 1 di questo Contratto.

## **2. TERRITORIO ED ESCLUSIVA**

Il territorio assegnato dal Preponente al Commissionario per la promozione e vendita dei prodotti è ..... [*inserire territorio: Paese o Paesi, regioni, ecc.*].

*Alternativa A.* Il Preponente concede in esclusiva al Commissionario il diritto di promozione e vendita dei prodotti nel territorio assegnato. Il Commissionario avrà il diritto di percepire la commissione stabilita nella clausola 3 del presente contratto per tutte le vendite effettuate nel territorio assegnato durante l'intera vigenza del presente Contratto.

*Alternativa B.* Il Preponente concede in esclusiva al Commissionario il diritto di promozione e vendita dei prodotti nel territorio assegnato. Ciononostante, il Preponente avrà la facoltà di negoziare direttamente, senza l'intermediazione del Commissionario, con clienti ubicati nel territorio, a condizione che comunichi al Commissionario tali accordi. In questi casi il Commissionario avrà il diritto di percepire una commissione del ..... % [*inserire la percentuale: generalmente il 50% della commissione stabilita nella clausola 3 del presente Contratto*].

*Alternativa C.* Il Preponente potrà concedere a terzi, siano questi persone fisiche o giuridiche, il diritto di promuovere e vendere i prodotti nel territorio. Il Commissionario non avrà diritto a percepire quantità alcuna dell'importo delle vendite così realizzate.

## **3. CALCOLO DELLA PROVVISIO**

Il Preponente si impegna a pagare al Commissionario, a titolo di compensazione per i servizi prestati, una commissione del ..... % [*inserire commissione, generalmente compresa tra il 5% e il 10% dell'importo delle vendite effettuate*]. La percentuale della commissione fissata in questa clausola non potrà essere modificata dalle Parti, a meno che tale modifica sia stabilita di comune accordo e per iscritto.

L'importo della provvigione si calolerà in base a:

*Alternativa A.* L'importo netto delle vendite, vale a dire, il prezzo in fattura dei prodotti venduti dal Commissionario, escluse le spese supplementari (imballaggio, trasporto e assicurazione) e le imposte, purché tali spese e imposte siano dettagliate separatamente nella fattura.

*Alternativa B.* Il prezzo in fattura dei prodotti venduti dal Commissionario, comprese le spese supplementari (imballaggio, trasporto e assicurazione), ma imposte escluse.

.....

**Questo è un esempio di 3 pagine, su un totale di 9 del Contratto di Rappresentanza Commerciale Internazionale.**

**Per ulteriori informazioni riguardo questo contratto cliccare su:**

**[CONTRATTO DI COMMISSIONE COMMERCIALE INTERNAZIONALE](#)**

# MANUALE D'USO

I contratti redatti dal gruppo di esperti legali di Global Negotiator coprono tutti gli aspetti rilevanti della negoziazione e degli accordi che riguardano i vari tipi di affari fra le ditte. Ciononostante, quando si utilizzano questi contratti, bisogna tenere presente una serie di raccomandazioni comuni a tutti loro, descritte a continuazione in questo *Manuale d'Uso*.

## DATA

La data di entrata in vigore del contratto è quella che appare nella sua intestazione, come menzionato negli ultimi paragrafi del contratto stesso, prima delle firme (Questo Contratto decorrerà a partire dalla data riportata nella sua intestazione.)

Per alcuni contratti - ad esempio, il Contratto di Fornitura - la data di entrata in vigore è menzionata anche in una delle clausole. In questi casi, affinché non sorgano divergenze, bisogna verificare che le due date inserite, sia nell'intestazione che nella clausola, siano uguali.

## PARTI

Nella prima pagina del contratto bisogna inserire i dati completi delle Parti:

- Se la Parte è una ditta, bisogna inserire i seguenti dati: nome legale, tipo di società (limitata, anonima, ecc.), indirizzo completo, dati di registro e numero di registrazione fiscale.
- Se la Parte è una persona fisica che lavora come professionista autonomo (ad esempio, un agente commerciale), bisogna inserire i seguenti dati: nome completo, professione, indirizzo e numero di registrazione fiscale.

## CLAUSOLE

### **Clausole con varie alternative: scelta della maggiormente favorevole**

Nelle clausole più importanti di ogni contratto (esclusività, metodi di pagamento, indennità, leggi applicabili e risoluzione di controversie, ecc.) si propongono varie alternative di redazione, in modo che si possa scegliere quella più indicata per ogni situazione. Di conseguenza, l'utente, prima di presentare il contratto all'altra Parte, dovrà scegliere le alternative che gli sembrano più consone ai suoi interessi ed eliminare le altre.

### **Clausole con spazi in bianco da completare**

In molte clausole del contratto appaiono degli spazi in bianco, segnalati da dei punti di sospensione (.....), che l'utente deve completare inserendo il testo pertinente. Dopo i punti di sospensione, fra parentesi quadre, ci sono i dati e le spiegazioni per inserire il testo.

- Quando il testo fra parentesi quadre è scritto in caratteri non corsivi (come quello del resto del contratto) ed è separato da “,” o dalla parola “o”, l’utente deve scegliere una delle due opzioni presentate.

Esempio di spazio in bianco (.....) con opzioni da scegliere fra parentesi quadre:

Gli ordini inviati prima del termine di questo Contratto che implicino vendite in un termine massimo di ..... [1, 2, 3, 6] mesi, daranno diritto all’Agente a percepire la corrispondente commissione. In questo caso, l’utente dovrà scegliere fra le opzioni 1, 2, 3 o 6 mesi e inserirne una nello spazio segnalato dai punti di sospensione (.....).

- Quando il testo che appare fra parentesi quadre è in corsivo, l’utente deve inserire l’informazione richiesta ed eliminare il testo fra parentesi.

Esempio di spazio in bianco (.....) con testo da inserire:

“Le Parti, di comune accordo, decidono di sottomettere le loro controversie al Regolamento di Conciliazione e Arbitraggio della Camera di Commercio Internazionale, designando uno o più arbitri in accordo con tale Regolamento. L’Arbitraggio si terrà in ..... [città e Paese]”. In questo caso, l’utente deve inserire nello spazio (.....) la città e il Paese scelti per l’Arbitraggio ed eliminare il testo fra parentesi [città e Paese].

## **Clausole di Notifica**

A volte può succedere che l’indirizzo ufficiale di una delle Parti definite al principio del contratto sia diverso da quello che si utilizzerà ai fini delle relazioni fra le Parti stesse durante il periodo di vigenza del contratto. In questi casi conviene allegare, alla fine del contratto, una clausola di notifica.

Esempio di Clausola di Notifica:

Notifiche. - Al fine di adempiere le loro obbligazioni, le Parti stabiliscono come indirizzo per le notifiche relative a questo contratto:

- Parte 1 ..... [inserire indirizzo completo].
- Parte 2 ..... [inserire indirizzo completo].

## **ALLEGATI**

I contratti comprendono degli Allegati, diversi dalle Clausole in cui sono citati. Per gli Allegati si utilizzano formati comuni, anche se è l’utente a dover adattare ad ogni situazione particolare tanto i formati, come i contenuti degli stessi.

## **FIRME**

### **Firmatari**

Le persone che firmano il contratto in nome della ditta, devono possedere la dovuta autorità e, preferibilmente, essere legittimate da una procura. A piè della firma del contratto, oltre al nome completo della persona che firma, deve essere indicata anche la carica che occupa nella ditta. Quando una delle Parti che firmano è una persona fisica (ad esempio, un agente commerciale, per il Contratto di Agenzia), ovviamente deve essere la stessa persona a firmare il contratto.

Le leggi di alcuni Paesi esigono che, perché siano validi, i contratti debbano essere firmati in presenza di testimoni o di un notaio pubblico. Per questa ragione, prima di firmare un contratto, è conveniente informarsi dei requisiti necessari in ogni Paese.

### **Luogo e data della firma**

Normalmente i contratti sono firmati da ogni Parte nella stessa data e nello stesso luogo, ma per i contratti internazionali, a causa delle distanze fisiche, è consuetudine che ognuna delle Parti firmi in un luogo e in una data diversi. In questo contratto sono contemplate entrambe le alternative, di conseguenza bisogna scegliere quella più consona in ogni situazione.

### **Numero di copie**

La pratica più comune è quella di firmare due originali del contratto e che ogni Parte ne conservi uno, ma può sorgere la necessità di firmare più copie. A questo fine, bisogna solamente menzionare esplicitamente il numero di copie firmate nel paragrafo inserito a questo scopo alla fine del contratto (In fede di che sono conformi con quanto stabilito, le Parti firmano questo Contratto in ..... copie, considerate tutte come originali.)

## **RACCOMANDAZIONI GENERALI**

Le parti devono firmare tutte le pagine del contratto, compresi gli allegati, affinché anche questi siano considerati validi. È preferibile usare una penna a sfera o una penna stilografica (mai una matita) di colore diverso dal nero (ad esempio, blu), giacché, così facendo, sarà più facile distinguere gli originali dalle copie.

È raccomandabile, sebbene non obbligatorio, scrivere le quantità di denaro e le percentuali che figurano nel contratto sia in cifre che in lettere; ovviamente le quantità devono essere assolutamente identiche. Si deve anche specificare la valuta a cui si riferiscono le quantità di denaro. Si consiglia di utilizzare, in lettere maiuscole, le sigle delle valute stabilite dalla normativa ISO (EUR per l'euro, USD per il dollaro, GBP per la sterlina del Regno Unito, IPY per lo Yen giapponese, ecc.; le sigle di altre valute possono essere consultate nella pagina web [www.oanda.com](http://www.oanda.com)).

Una volta scelte le alternative più adeguate per ogni clausola e completati gli spazi in bianco, bisogna procedere a una revisione completa del contratto per eliminare i paragrafi di troppo e correggere possibili errori.

**AVVISO LEGALE**

Questo contratto potrebbe non rispondere alle necessità e ai requisiti specifici di una situazione particolare. In caso di dubbio, richiedere una consulenza legale.

Global Marketing Strategies, S.L., editrice e titolare del copyright di questo contratto, si esime da qualsiasi tipo di responsabilità riguardo il contenuto legale dello stesso. Ogni reclamo derivante dall'uso di questo contratto, si limiterà al rimborso dell'importo pagato per comprarlo.

# MODELLI DI CONTRATTI INTERNAZIONALI

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN ITALIANO



- Contratto di Vendita Internazionale
- Contratto di Distribuzione Internazionale
- Contratto di Agenzia Commerciale Internazionale
- Contratto di Rappresentanza Commerciale Internazionale
- Contratto Internazionale di Affiliazione Commerciale (Franchising)

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN INGLESE



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN SPAGNOLO



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN FRANCESE



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN TEDESCO



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag

## CONTRATTI INTERNAZIONALI IN PORTOGHESE



- Contrato de Compra e Venda Internacional
- Contrato de Distribuição Internacional
- Contrato de Representação Comercial Internacional
- Contrato de Intermediação Comercial Internacional

## CONTRATTI PER LA CINA (INGLESE E CINESE)



- Purchase Contract for China
- Distribution Contract for China
- Agency Contract for China
- Commission Contract for China
- Supply Contract for China
- Manufacturing Contract for China
- Joint Venture Contract for China
- Confidentiality Contract for China

## CONTRATTI PER LA RUSSIA (INGLESE E RUSSO)



- Sale & Purchase Contract for Russia
- Agency Contract for Russia
- Representation Agreement for Russia
- Consulting Services Agreement for Russia
- Distribution Contract for Russia
- Commission Contract for Russia
- Supply Contract for Russia
- Confidentiality Agreement for Russia

