
Estratto

Estratto da un prodotto
in vendita su **ShopWKI**,
il negozio online di
Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria
professionale, del software, della formazione
e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM,
Altalex, UTET Giuridica, il fisco.



INDICE SOMMARIO

<i>Prefazione</i>	pag.	VII
<i>Presentazione</i>	pag.	IX

CAPITOLO PRIMO

EUROPA

1. Austria	pag.	3
2. Belgio.....	“	15
3. Danimarca.....	“	30
4. Francia	“	40
5. Germania.....	“	51
6. Italia	“	64
7. Norvegia	“	78
8. Paesi Bassi.....	“	91
9. Polonia	“	102
10. Regno Unito.....	“	112
11. Repubblica Ceca	“	130
12. Romania	“	141
13. Slovacchia.....	“	150
14. Spagna.....	“	162
15. Svizzera.....	“	174
16. Ungheria	“	183

CAPITOLO SECONDO

AFRICA

17. Algeria	pag.	195
18. Egitto	“	204
19. Sudafrica	“	212
20. Tunisia	“	226

CAPITOLO TERZO

AMERICA

21. Brasile.....	pag. 239
22. Canada	“ 250
23. Cile	“ 259
24. Colombia.....	“ 268
25. Messico	“ 283
26. Stati Uniti.....	“ 299

CAPITOLO QUARTO

ASIA

27. Arabia Saudita	pag. 315
28. Cina.....	“ 323
29. Corea.....	“ 341
30. Emirati Arabi Uniti.....	“ 355
31. Giappone.....	“ 370
32. India.....	“ 380
33. Iran.....	“ 389
34. Singapore	“ 406

CAPITOLO QUINTO

OCEANIA

35. Australia.....	pag. 417
<i>Profilo dei curatori.....</i>	pag. 427
<i>Ringraziamenti.....</i>	pag. 429

PREFAZIONE

Chi opera sui mercati internazionali ha sviluppato, nel tempo, sempre nuove strategie commerciali, affinando la propria organizzazione distributiva e facendo anche ampio uso degli strumenti proposti dalla rivoluzione digitale che stiamo vivendo.

Il rapporto personale con il cliente rimane tuttavia uno dei principali fattori di successo di ogni buona strategia di marketing.

Questo è il motivo che rende sempre attuale una delle figure più antiche e tradizionali della filiera distributiva delle nostre aziende, l'agente di commercio.

Una figura anch'essa in costante evoluzione e non sempre facile da individuare e selezionare, soprattutto nei mercati più maturi e affollati.

Anche la disciplina giuridica del contratto di agenzia ha attraversato non pochi aggiornamenti, in particolare nei paesi che aderendo alla UE hanno recepito la Direttiva 86/653, un provvedimento che, negli intendimenti della Commissione, ha voluto introdurre alcuni obblighi a tutela dell'agente, considerato la parte debole del rapporto contrattuale.

Al di fuori dell'Unione Europea non mancano casi di normative meno vincolanti ma anche situazioni dove le aziende devono stare molto attente a prescrizioni cogenti ed onerose.

Insomma, il contratto di agenzia può essere un ottimo strumento per fare business ma può anche causare rilevanti danni commerciali a chi ne facesse un uso poco cauto.

È da questa considerazione che è nata l'idea di predisporre questa guida, con l'aiuto prezioso dello Studio Legale Casa e Associati, capace di raccogliere le elaborazioni di oltre 30 studi legali, operanti nei più significativi ed importanti mercati di sbocco commerciale per il nostro export.

È una pubblicazione che, come nel caso di guide analoghe del passato, si propone di alzare il livello di attenzione ai vincoli insiti in uno dei contratti commerciali più diffusi, senza però

l'ambizione di sostituirsi al servizio specialistico di chi i contratti li sa predisporre, come ad esempio i professionisti che hanno fornito un contributo alla realizzazione della guida.

Assieme agli specialisti dell'Ufficio Internazionalizzazione di Confindustria Vicenza questi professionisti possono offrire a noi imprenditori la tranquillità di fare quello che sappiamo fare meglio, vendere i nostri eccellenti prodotti sui mercati di tutto il mondo.

Giovanni Dolcetta *

* Vicepresidente di Confindustria Vicenza con delega all'internazionalizzazione.

Estratto

Estratto da un prodotto
in vendita su **ShopWKI**,
il negozio online di
Wolters Kluwer Italia

Vai alla scheda →

Wolters Kluwer opera nel mercato dell'editoria
professionale, del software, della formazione
e dei servizi con i marchi: IPSOA, CEDAM,
Altalex, UTET Giuridica, il fisco.

