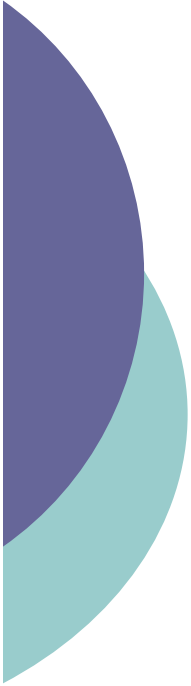


Corso di Economia e tecnica degli scambi internazionali

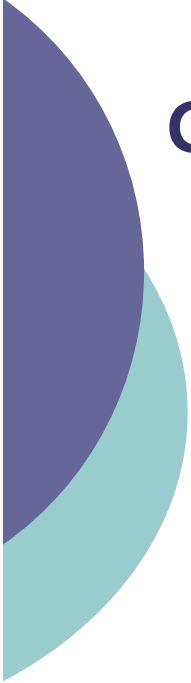
Lezione 12

La contrattualistica internazionale



Introduzione

- Ogni strategia internazionale richiede la padronanza degli aspetti “tecnici” (contrattualistici e giuridici) delle transazioni commerciali, che devono essere affrontati fin dal nascere della trattativa
- La stipula di un contratto commerciale con un partner internazionale comporta problematiche nuove rispetto alla partnership con un operatore nazionale



Gli organismi di supporto all'internazionalizzazione

Oltre alle strutture private (associazioni di categoria, enti fieri, consorzi, imprese di servizi di ricerca, promozione formazione), ogni paese si dota di organismi pubblici (locali e nazionali) per

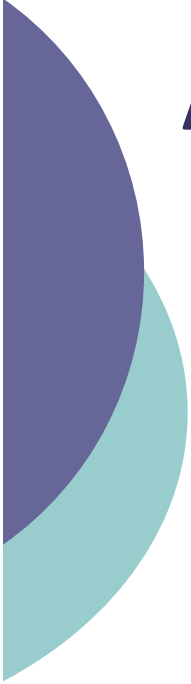
- promuovere
- finanziare
- assicurare i processi di internazionalizzazione delle imprese nazionali

In Italia a livello nazionale abbiamo:

- ICE
- SACE
- SIMEST

Gli elementi della negoziazione

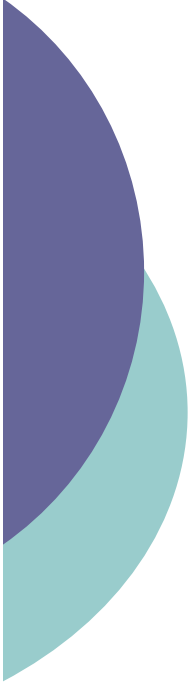




Aspetti della contrattualistica internazionale

Ogni impresa che intende instaurare una relazione commerciale a livello internazionale deve tenere presente i seguenti aspetti:

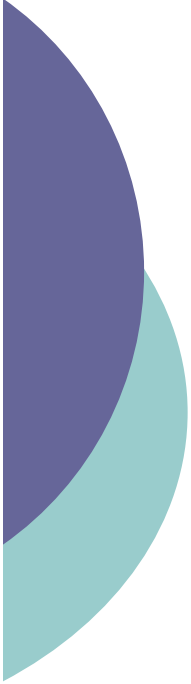
- *Diversità*
 - nel sistema giuridico
 - di norme e procedure
 - di consuetudini, comportamenti e “gestione degli affari”
- Differenti modalità di *comunicazione* e di gestione delle *relazioni*
- Caratteristiche del *settore* di riferimento e del *prodotto* oggetto della contrattazione
- Volume e numerosità delle *transazioni*
- Elementi *fiscali* e *creditizi*
- Gestione dell'attività *logistica*



Il sistema giuridico nella contrattualistica I

Esistono due tipologie di diritto in tema di contrattualistica internazionale:

1. Il sistema giuridico di “**Common Law**” (tipico dei Paesi anglosassoni), dove
 - non esistono codici scritti
 - le norme sono stabilite in base all’esperienza di precedenti casi analoghi
2. Il sistema giuridico di “**Civil Law**” (tipico dei Paesi europei), dove il contratto è disciplinato dal Codice Civile



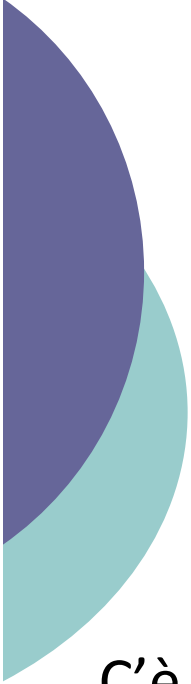
Il sistema giuridico nella contrattualistica II

E' fondamentale definire il quadro giuridico di riferimento delle parti coinvolte nella transazione commerciale:

- legge dell'operatore nazionale oppure quella del contraente straniero?
- oppure quella di un terzo paese?

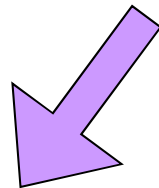
Ogni Paese ha un sistema di norme giuridiche che regolamentano uno specifico contratto internazionale, cioè norme di diritto internazionale privato, interne al sistema giuridico nazionale.

La stipulazione di un contratto può essere regolamentato dalla cosiddetta “**lex mercatoria**”, che comprende principi generali del commercio internazionale, riconosciuti e adottati dai diversi sistemi giuridici



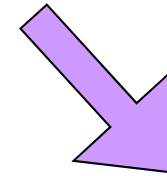
Il sistema giuridico nella contrattualistica III

Nella definizione della legge applicabile al contratto vi sono due opzioni:



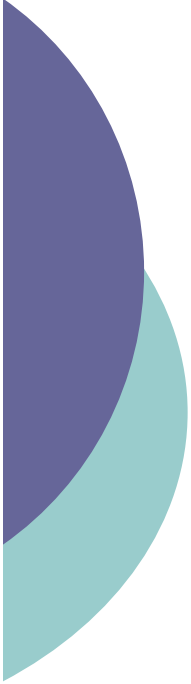
C'è la possibilità di scegliere la legge applicabile

si può prevedere l'efficacia di tale scelta e di conoscere le modalità di regolamentazione del contratto



L'impossibilità di scegliere la legge applicabile

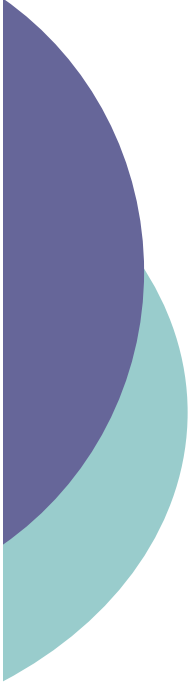
non è possibile applicare le norme di diritto internazionale privato e risulta difficile prevedere quali norme possono essere utilizzate per risolvere un'eventuale controversia



Limiti alla scelta della legge applicabile

Pur potendo scegliere l'ambito giuridico del contratto, non è detto che nel momento della negoziazione e soprattutto del trasferimento della merce all'estero, tale sistema di norme possa essere applicato. Ciò per varie ragioni:

- a. Il partner straniero ha una maggiore forza contrattuale (potenzialità di mercato, legami con stakeholders locali, sviluppo internazionale, ecc.)
- b. L'ingresso nel mercato straniero impone il rispetto della normativa nazionale
- c. La presenza di "norme imperative o di applicazione necessaria", come norme di ordine pubblico e leggi tributarie
- d. La presenza di norme inderogabili proprie del Paese dove, ad esempio, si consegnano le merci e viene effettuato il pagamento



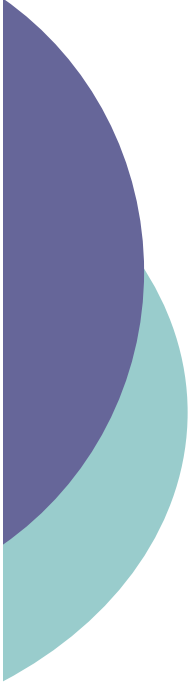
La Convenzione di Roma del 1980

Il Trattato di Roma viene applicato per le transazioni fra Paesi della Comunità Europea e prevede che, in assenza di scelta della legge applicabile, sarà applicata la legge del Paese con cui il contratto ha il collegamento più stretto, ovvero quella del Paese in cui risiede la parte che deve fornire il bene o il servizio.

Ciò vale nei contratti

- *di compravendita* – la scelta della legge riguarda il sistema di norme del Paese dove risiede il venditore
- *di agenzia* – vale il sistema di norme del Paese in cui risiede fiscalmente l'agente che promuove il prodotto in nome e per conto del produttore/venditore

L'applicazione della Convenzione di Roma diventa però più complessa nel caso di relazioni commerciali con Paesi *extra-comunitari* e nel caso di contratti complessi



Modalità di risoluzione delle controversie

La definizione della legge da applicare è importante non soltanto nella fase di definizione di un contratto commerciale, ma anche per la risoluzione di eventuali controversie successive.

La risoluzione delle controversie può avvenire mediante due percorsi:

- **Giurisdizione ordinaria** – si ricorre alla giurisdizione ordinaria, al Foro competente (quello del proprio Paese o quello della controparte)
 - adottato nel caso di transazioni di importo limitato;
 - non sempre riconosciuto dalla controparte (per esempio i giudici degli Stati Uniti non riconoscono la validità giuridica di sentenze emesse da giudici di altri Paesi)
- **Arbitrato internazionale** – l'arbitrato può risolvere il problema in modo più “equo”, perché non direttamente coinvolto con una delle due parti.



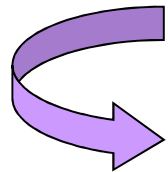
Arbitrato e Convenzione di New York

L'applicabilità dell'arbitrato comporta l'adesione delle controparti alla Convenzione di New York (1958), di cui fanno parte circa 100 Paesi che si impegnano a:

- accettare le risoluzioni arbitrali
- dare esecuzione alle sentenze arbitrali emesse

Diventa quindi importante nella stipulazione di un contratto

- verificare che le parti coinvolte nella contrattazione aderiscano alla Convenzione di New York
- individuare eventuali limitazioni di applicabilità della Convenzione



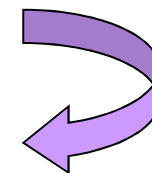
“ad hoc”

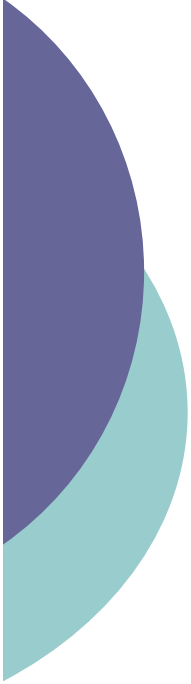
(possibilità di regolare tutti i punti dell'arbitrato)

quindi si può scegliere il tipo di arbitrato

“amministrato”

(affidato ad un organismo specializzato, come la Camera di Commercio Internazionale)₁₂



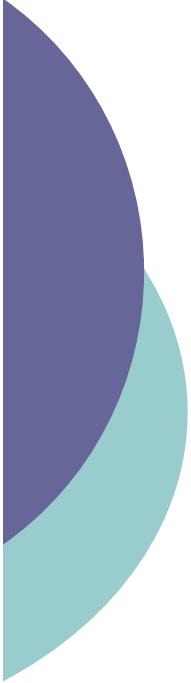


La Convenzione di Vienna

La numerosità e la complessità delle transazioni commerciali a livello internazionale hanno spinto la comunità internazionale (mediante la *United Nations Commission on International Trade Law*) a cercare un quadro di riferimento uniforme (derivante da una combinazione della *Common Law* con la *Civil Law*), che superi le differenze legislative e faciliti le relazioni commerciali

La *Convenzione di Vienna* (in vigore dal 1988) offre un insieme di norme sulla vendita internazionale di beni mobili e coinvolge Paesi di differenti aree geografiche, diversi gradi di sviluppo economico e diversi sistemi legislativi.

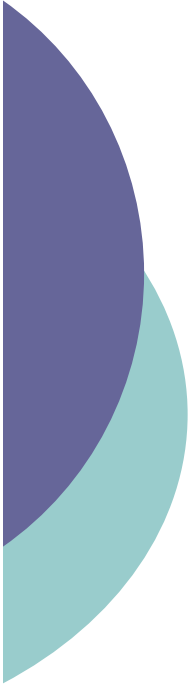
Tale Convenzione *rappresenta una “legge nazionale” relativa alla vendita internazionale per tutti gli Stati che vi hanno aderito.*



I limiti della Convenzione di Vienna

Anche a fronte di un sistema universalmente riconosciuto e accettato dalle imprese che aderiscono alla Convenzione, si rendono comunque necessari alcuni accorgimenti:

- la valutazione delle differenze con il sistema giuridico interno
- la valutazione dei “tempi” relativi alla gestione della merce (per esempio, il nostro codice civile stabilisce un max di 8 giorni per effettuare resi per difettosità della merce, mentre la Convenzione può avere tempi diversi)
- pur essendo un “terreno comune legale” per le imprese che vi aderiscono, è necessario non perdere di vista il fatto che la transazione avviene tra operatori che appartengono a contesti diversi
- la Convenzione non copre tutti gli aspetti della transazione ed è quindi fondamentale definire il sistema giuridico di riferimento per quegli aspetti non coperti dalla Convenzione



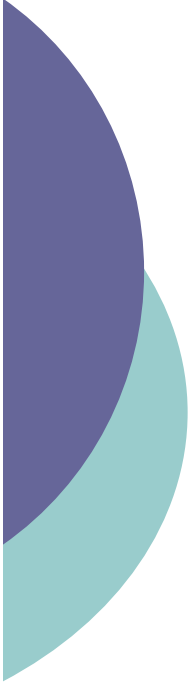
Gli ambiti non disciplinati dalla Convenzione di Vienna

Gli istituti contrattuali non disciplinati riguardano la vendita di diversi prodotti:

- beni all'asta, valori mobiliari
- titoli di credito, denaro
- beni per uso personale e domestico
- navi, imbarcazioni, aeromobili

ma anche aspetti contrattuali:

- validità del contratto e singole clausole
- garanzie in caso di mancato pagamento

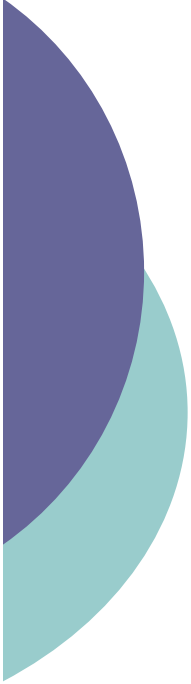


Le tipologie contrattuali

La definizione degli aspetti relativi alla stipula di un contratto internazionale è legata al tipo di transazione commerciali le imprese coinvolte intendono realizzare.

E' possibile individuare almeno quattro tipologie contrattuali:

- La compravendita
- La distribuzione (agenti e concessionari)
- Le joint ventures
- La cessione di conoscenze (know how, marchi, brevetti)



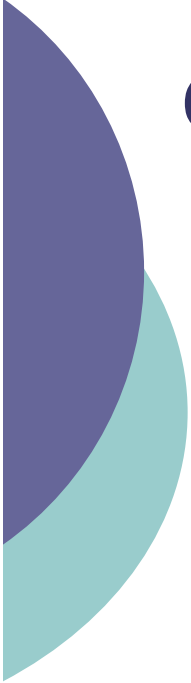
La compravendita

Il contratto di compravendita è la forma più semplice di trasferimento di un prodotto all'estero

Assume una dimensione internazionale se coinvolge due operatori (venditore e compratore) localizzati in Paesi differenti, solitamente caratterizzati da diversi sistemi giuridici

Tale contratto indica gli obblighi e gli impegni delle parti contraenti, specifica la legge che

- regola il contratto
- fornisce le indicazioni legali nel caso di eventuali inadempimenti
- definisce l'organo competente per la risoluzione di eventuali controversie



Caratteristiche del contratto di compravendita

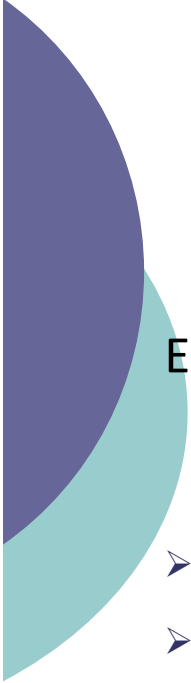
La formulazione del contratto prevede alcuni requisiti:

- il consenso delle due parti (venditore e compratore)
- la definizione di un accordo reciproco sugli elementi essenziali del contratto di compravendita ("*regole generali*" che rappresentano il cuore della disciplina contrattuale relativa alla realizzazione di un rapporto continuativo di fornitura di beni)

La Convenzione di Vienna definisce il contratto concluso quando:

- la richiesta del cliente sia specificata in base a qualità e quantità della merce da acquistare e al prezzo di acquisto
- l'acquirente si impegna a realizzare l'acquisto qualora vi sia l'accettazione da parte del venditore (accettazione dell'ordine)

n.b. Non sempre il venditore comunica l'accettazione dell'ordine, che in sostanza si esprime mediante l'utilizzo dei cosiddetti "fatti concludenti", ovvero con la consegna della merce e la riscossione del prezzi da parte dell'acquirente



Aspetti di condizione generali di vendita

Esistono diversi modelli contrattuali di compravendita internazionale, che rappresentano una “guida” per impostare i principali problemi dell’accordo commerciale:

- il **modello CCI** (*Camera di Commercio Internazionale*)
- il **formulario ECE/ONU** definito dalla Commissione Economica per l’Europa dell’ONU (utilizzato per la fornitura e il montaggio di impianti e macchinari, beni durevoli e prodotti meccanici)
- le **condizioni ORGALIME** (*Organisme de Liaison des Industries Metalliques Europeennes*), integrative al formulario ECE/ONU e che riguardano semilavorati e prodotti da incorporare in altri beni
- il **modello UCIMU** che regola l’export di macchine utensili

n.b. Tali modelli vanno poi “personalizzati” in base al singolo caso



Obblighi delle controparti

Il **VENDITORE** deve consegnare la merce:

- nel *luogo* concordato (secondo le normative stabilite dagli Incoterms, stabiliti e aggiornati dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi)
- nella *data* stabilita o in *tempi* determinati
- con i *mezzi di trasporto* pattuiti (via mare, via aerea, via terra...)
- *conforme* alle caratteristiche qualitative e quantitative, senza difetti e adeguatamente confezionata/imballata
- libera da *diritti sulla proprietà* industriale e/o intellettuale
- con la relativa *documentazione*

Il **COMPRATORE** deve impegnarsi a:

- pagare il *prezzo* fissato nel tipo di *moneta* pattuito nel contratto
- utilizzare le *forme di pagamento* definite nel contratto (bonifico bancario, assegno, ecc.) nei tempi stabiliti
- effettuare il pagamento nel *luogo* definito nel contratto
- adempiere alle formalità necessarie per il ritiro della merce

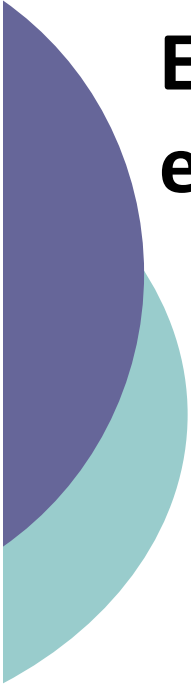
Clausole in difesa delle controparti

Il **VENDITORE** può:

- mettere in mora dell'acquirente e determinazione della proroga del pagamento
- richiedere il risarcimento del danno
- rivedere il prezzo di vendita a fronte di un improvviso incremento del costo di produzione (es. materie prime)
- ricorrere a strumenti fiscali (es. garanzie di pagamento e lettere di credito) che tutelino il pagamento
- applicare la "riserva di proprietà" che permette al venditore di restare proprietario della merce fino al completo pagamento

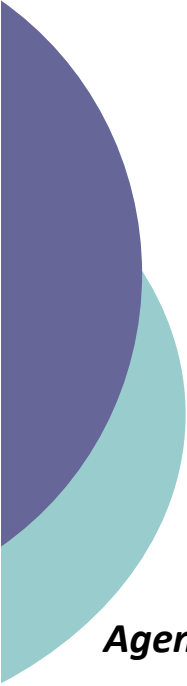
Il **COMPRATORE** può pretendere di:

- chiedere la sostituzione della merce se non conforme
- la riduzione del prezzo a fronte di un minor valore della merce consegnata
- la risoluzione del contratto in caso di inadempimento del venditore entro un termine prorogato
- il risarcimento del danno subito
- richiesta di garanzie di una buona esecuzione del contratto
- restituzione dell'eventuale pagamento anticipato nel caso di mancata consegna



Elementi critici nella vendita di beni strumentali e industriali

- Responsabilità del fabbricante rispetto ai danni arrecati a cose e persone in conseguenza dei difetti del prodotto venduto (es. materiale plastico tossico negli articoli di cucina)
- Previsione di garanzie sulla merce rilasciate dalle banche a favore dell'importatore
- Condizioni di resa della merce che hanno una importante valenza giuridica e commerciale e la cui definizione consente anche di ridurre i problemi nella gestione delle operazioni relative al pagamento
- Condizioni di pagamento che definiscano le clausole finanziaria che assicuri il pagamento della fornitura



I contratti di distribuzione

L'impresa può internazionalizzarsi mediante una strategia di esportazione indiretta, ricorrendo a figure professionali specializzate nel commercio internazionale

Agenti e rappresentanti

- non acquisiscono la proprietà della merce
- promuovono il prodotto e, nel caso dei rappresentanti, concludono il contratto in nome e per conto del fabbricante
- monomandatari (agente esclusivo) e plurimandatari (promuovono più imprese/prodotti e solitamente non ha la rappresentanza)
- ricevono un compenso in provvigioni per il servizio effettuato

Concessionari e importatori

- acquistano la merce che trattano e la rivendono nel paese estero
- il compenso si misura nella differenza tra prezzo d'acquisto e prezzo di vendita

Procacciatori d'affari
(intermediazione saltuaria)

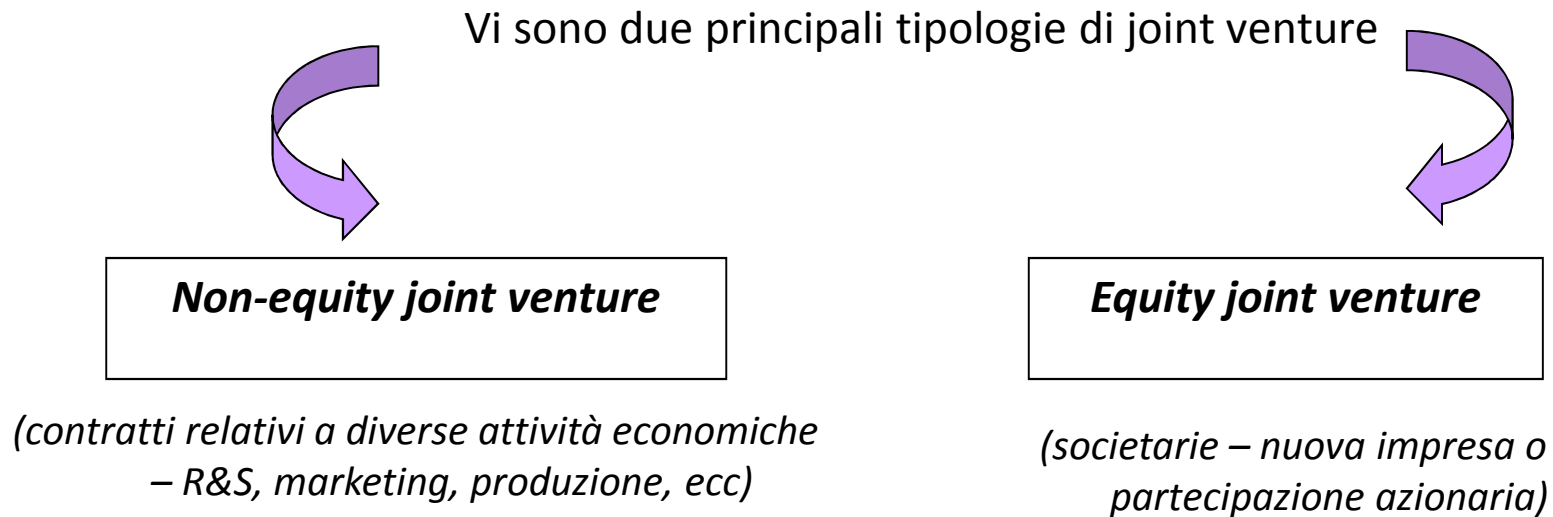
(sviluppo rete internazionale)

Il contratto di joint ventures

Il contratto di joint venture coinvolge due o più impresa che si “uniscono” per lo svolgimento di un’attività comune e comporta:

- Ripartizione dei compiti
- Obiettivi comuni
- Gestione integrata e comune dell’attività svolta dalla joint venture
- Ripartizione dei rischi

Vi sono due principali tipologie di joint venture



Non-equity joint venture

*(contratti relativi a diverse attività economiche
– R&S, marketing, produzione, ecc)*

Equity joint venture

*(societarie – nuova impresa o
partecipazione azionaria)*



Il contratto di licenza d'uso (licensing)

E' un contratto finalizzato alla realizzazione e/o alla commercializzazione di un determinato prodotto, dove il licenziante (*licensor*) trasferisce know how, conoscenze tecnologiche, produttive, gestionali ad un'altra impresa localizzata in un Paese estero

- Concessione e uso di *know-how*
- Concessione in uso di marchio
(Contratto di lunga durata)

Rischi e fasi del trasferimento di merci

