

Come essere presenti nei mercati esteri negli attuali scenari: marketing strategico internazionale e contratti con l'estero

Webinar 4 - 11 ottobre 2023

Contratti con l'estero

Buone regole e prassi

Avv. Maura Alessandri

(Gia' Professore a Contratto di *Contratti Internazionali*
Università di Bologna)

Promofirenze, 11 ottobre 2023

Contratti internazionali

Piccole e medie imprese: sempre più spesso si trovano ad effettuare transazioni con soggetti situati all'estero (**contratti internazionali**)

contratto nazionale/ “*interno*” (italiano)

VS

contratto **internazionale**



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Contratto concluso via WhatsApp è valido



Gli accordi contrattuali raggiunti fra le parti possono essere dimostrati con gli *screenshot* dei messaggi o con la trascrizione fedele del loro contenuto.



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/



Contratti verbali sono validi !

Preferibile forma scritta

Alcune clausole sono valide solo se concluse in forma scritta (vedi clausola di scelta di foro competente/ arbitrato)



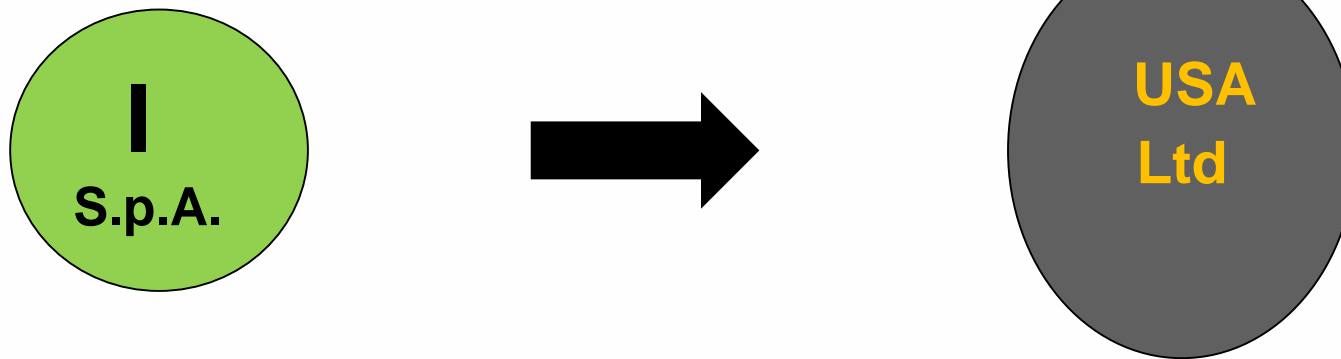
ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Vendita di capi abbigliamento



Attenzioni maggiori e problematiche più complesse poiché sono coinvolti sistemi giuridici differenti



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Avv. Maura Alessandri

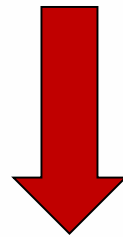
Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

**Il buon contratto crea
valore aggiunto !**

Vendita internazionale e Convenzione di Vienna

Scambio di ordine e conferma d'ordine



Contratto !

Quale legge disciplina il contratto ?

(legge italiana, legge USA (UCC ?) o altro ?



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Vendita internazionale e Convenzione di Vienna

In assenza di un contratto *ad hoc firmato* da venditore e compratore, probabilmente l'individuazione di quale sia la **legge applicabile** sarà la prima questione su cui le parti inizieranno a **litigare**, fatto salvo il caso in cui si applichi la **Convenzione di Vienna**....

Dove è in vigore la CISG ?

Ad oggi CISG è in vigore in **95 Stati**

Dal 1 settembre 2024 sarà in vigore in Arabia Saudita

Dal 1 ottobre 2024 sarà in vigore in Rwanda



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Quando è applicabile la CISG ?

- a) Se il contratto è concluso con controparte che ha la sede in **Paese contraente** della CISG: applicazione **automatica**

- b) Se la controparte ha sede in un **Paese che non ha aderito** alla CISG, CISG si applica se le norme di DIP portano ad applicare la legge di un Paese contraente



CISG

Italia:

Vendita interna: norme del codice civile sulla
vendita (legge domestica/nazionale)

E

Vendita internazionale: CISG (fa parte
INTEGRANTE della LEGGE ITALIANA !)



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Contratto di vendita internazionale

Articolo 15 - Legge applicabile

“ Tutte le controversie nascenti dal presente contratto saranno sottoposte alla legge italiana».



4

Casebook sui contratti di vendita internazionale

Raccolta ragionata della giurisprudenza
italiana (sentenze e lodi arbitrali) sulla
Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti
di vendita internazionale di beni mobili (CISG)

casì e materiali

Maura Alessandri

 **BONOMO**
EDITORE

Per maggiori informazioni

orthub@promofirenze.it
nofirenze.it/export-hub/

Check-list

- Individuazione della legge applicabile al contratto
- Redazione di contratti: modelli, contratto verbale o scritto, lingua del contratto
- Formazione dei contratti: uso delle condizioni generali
- Modi di risoluzione delle controversie: scelta del foro competente, scelta tra foro ed arbitrato, mediazione

Attenzione !

Legge applicabile

VS

Foro competente



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Individuazione della legge applicabile al contratto

Se all'agente di commercio si applica la legge francese: indennità di clientela pari a circa 2 anni di provvigioni

Vs

Se si applica la legge italiana: indennità di clientela non superiore ad 1 anno di provvigioni



Occorre scegliere la legge applicabile !

Di solito si opta per la **legge italiana**

Se l'agente di commercio è di un Paese che non conosce alcuna indennità di fine rapporto: scelta della legge italiana potrebbe non essere la scelta migliore !



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Le condizioni generali di contratto

Se accettazione delle Cond. Gen.

per fatti concludenti



le clausole che richiedono la forma scritta (foro competente, arbitrato) sono inefficaci



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Clausola di scelta del foro competente

- **Accettata per iscritto**



Condizioni Generali

- Le parti firmano la parte anteriore del contratto e la clausola (scelta foro) si trova nelle Cond. Gen. riportate sul *retro*
- Solo se nel contratto (firmato da entrambe) si fa **espresso riferimento** alle Cond. Gen.

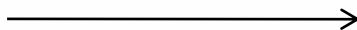


Come usare al meglio le Cond. Gen.

- Non eseguire il contratto prima di avere ricevuto l'accettazione scritta
- Richiamare sempre nelle varie comunicazioni le proprie Cond. Gen.



D



I

Vendita di calzature



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Click-wrapping

Corte di Giustizia (EU), 21 Maggio 2015, C-322/14

“L’articolo 23, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 44/2001 del Consiglio, del 22 dicembre 2000, concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l’esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, deve essere interpretato nel senso che la **procedura di accettazione mediante «clic» delle condizioni generali** di un contratto di vendita, come quello di cui trattasi nel procedimento principale, concluso elettronicamente, che contengano una clausola attributiva di competenza, **costituisce una comunicazione elettronica che permette di registrare durevolmente tale clausola**, ai sensi di tale disposizione, **allorché consente di stampare e di salvare il testo di dette condizioni prima della conclusione del contratto**”.

Cass., SU, Ord. 13 February 2020, n. 3561



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Gli agenti di commercio

- Trasmissione di ordini ricevuti
- Potere di **rappresentare** il fabbricante (NB: in Italia potere esiste solo se conferito espressamente vs GB è implicito nell'agenzia)
- Chiarire nel contratto
- Attività svolta in modo **stabile**



Gli agenti di commercio

- Attività **autonoma**
- Può essere esercitata anche quali agenti subordinati
- **Francia: V.R.P.** (secondo ns criteri sarebbero autonomi mentre sono considerati lavoratori subordinati !)
- **Belgio:** con persona fisica = *representant salarié* (dipendente, e quindi assoggettato alla legge sul lavoro) Stipulare contratti di agenzia SOLO con società



Indennità di fine rapporto

- **ITALIA**: formula “tedesca”; **indennità di clientela** limitata ad 1 anno di provvigioni (calcolato sulla media degli ultimi 5 anni) se l'agente ha sviluppato clienti di cui il preponente trae vantaggio (quasi tutti i Paesi UE);
- **FRANCIA**: **riparazione del pregiudizio**, senza limite massimo, l'agente perde guadagni che avrebbe potuto realizzare (in genere 2 anni) (Irlanda, Slovacchia)
- **Cipro, Estonia, Malta, Regno Unito**: entrambe, lasciano alle parti la scelta



Se non si sceglie la legge applicabile al contratto, spesso legge del Paese dell'agente

Precauzioni nel contratto!!!!



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Agente in UE

Articolo 15 - Legge applicabile

“Tutte le controversie nascenti dal presente contratto saranno sottoposte alla legge italiana».

Preponente italiano e Agente inglese

Articolo 10 – Indennità

L'Agente avrà diritto ad una indennità nel caso in cui
“
...

L'indennità non potrà eccedere un importo pari ad una indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente negli ultimi cinque anni».

Contratti di distribuzione

- Promuove e organizza le vendite su un determinato territorio, spesso concesso in esclusiva
- Esportatore è avvantaggiato se disciplina aspetti nel contratto (es. indennità, stock)
- Non regolato dalla legge
- Belgio: norme a tutela dei concessionari



Procacciatori d'affari

- Estero: spesso non esiste equivalente
- Occasionalità, no impegno duraturo, no esclusiva
- Se attività stabile, no elusione delle norme a tutela dell'agente
- Provvigione



Clausola standard arbitrato ICC

«All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules».



Forza maggiore - Quale legge si applica?

- Clausola del contratto
- Convenzione di Vienna del 1980 (CISG) (se applicabile)
- Legge applicabile nazionale domestica
- *Lex mercatoria/Principi Unidroit*



Clausole di forza maggiore boilerplate ?

Prassi:

Clausole di forza maggiore «preconfezionate» contenute in modelli di contratto scaricati da internet e spesso copiate acriticamente

Rischio: pericolosi contenziosi internazionali !



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Avv. Maura Alessandri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Clausole di forza maggiore boilerplate ?

Clausola di forza maggiore deve essere redatta in modo «*tailor-made*» in base alle peculiari esigenze del cliente

Es: epidemic vs pandemic



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Avv. Maura Alessandri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Rischio per operatori commerciali

- Nelle transazioni internazionali potrebbe ritenersi applicabile la c.d forza maggiore come disciplinata dalla legge italiana
- Clausola spesso standard: «...intanto i casi di forza maggiore sono uguali in tutto il mondo»...(es. in Egitto la guerra NON è causa di forza maggiore secondo la giurisprudenza)



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Avv. Maura Alessandri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/

Grazie dell'attenzione !

Avv. Maura Alessandri

maura.alessandri@studiolegalealessandri.com

www.linkedin.com/in/mauraalessandri/



ExportHub

Consulenza
e Formazione
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/



Consulenza e Formazione sui Mercati Esteri

**Per maggiori informazioni sui nostri corsi
dedicati ai servizi per l'internazionalizzazione**

**exporthub@promofirenze.it
www.promofirenze.it/export-hub/**