

# **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



**ExportHub**

Consulenza  
e Formazione  
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://www.promofirenze.it/export-hub/)

# 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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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)**



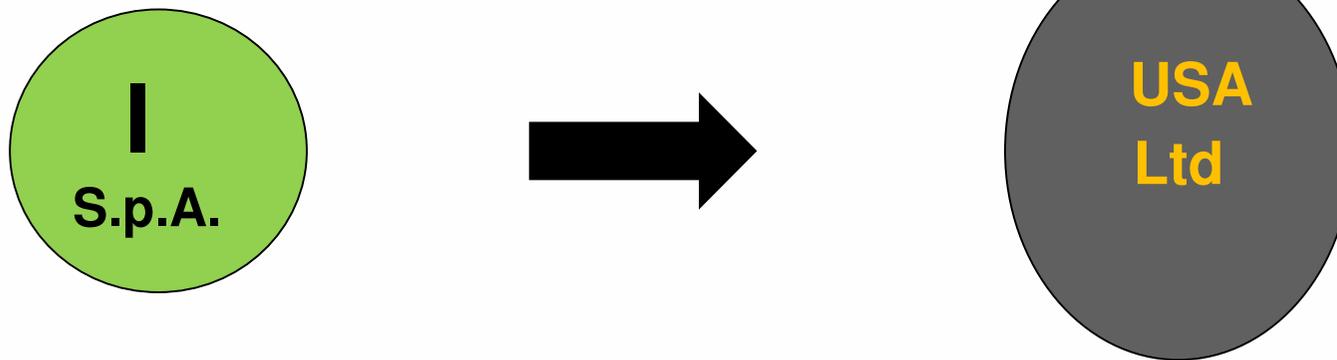
**ExportHub**

Consulenza  
e Formazione  
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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

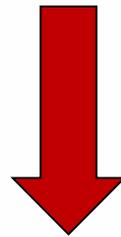
Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:orthub@promofirenze.it)  
[nofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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

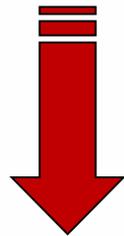
Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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*



**ExportHub**

Consulenza  
e Formazione  
sui Mercati Esteri

Avv. Maura Alessandri

Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://www.promofirenze.it/export-hub/)

# 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/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://www.promofirenze.it/export-hub/)

# Grazie dell'attenzione !

**Avv. Maura Alessandri**

[maura.alessandri@studiolegalealessandri.com](mailto:maura.alessandri@studiolegalealessandri.com)

[www.linkedin.com/in/mauraalessandri/](http://www.linkedin.com/in/mauraalessandri/)



**ExportHub**

Consulenza  
e Formazione  
sui Mercati Esteri

Per maggiori informazioni

[exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://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](mailto:exporthub@promofirenze.it)  
[www.promofirenze.it/export-hub/](http://www.promofirenze.it/export-hub/)**