



International Tools

Notiziario di informazione, risposte, pareri sul commercio internazionale

Contrattualistica internazionale

Caso di studio: pag. IV
Il conto deposito

Approfondimento: pag. V

La legge applicabile al contratto

I contratti con controparti estere: quali le attenzioni
Stipulare un contratto (sia esso di compravendita, di agenzia o di altro tipo) con una controparte estera può far sorgere dubbi e problemi più complessi e articolati rispetto a quelli generati dai rapporti obbligazionari nazionali.

La diversità degli usi, delle consuetudini e delle normative, la diversità di legislazione in base alla quale si regolano i rapporti commerciali, ... (segue a pag. III)

Finanza e pagamenti internazionali

Caso di studio: pag. IX
Ritardo nella notifica di un credito documentario

Approfondimento: pag. VII

Il pagamento del prezzo nella vendita internazionale

La definizione delle condizioni di pagamento nella vendita internazionale

Nel definire il mezzo di pagamento in una vendita internazionale è importante evitare l'uso di espressioni e termini generici come, ad esempio, pagamento a mezzo "rimessa diretta a 30 giorni data fattura fine mese", spesso abbreviato con "DFFM" in quanto la controparte potrebbe non comprendere ... (segue a pag. VI)

Logistica e trasporti internazionali

Caso di studio: pag. XI
Alcuni rischi delle vendite Franco Fabbrica

Approfondimento: pag. XII

La lettera di incarico allo spedizioniere

Che cos'è

La lettera di incarico allo spedizioniere è un "mandato" nel quale lo spedizioniere (cioè il mandatario) si impegna a concludere un contratto di trasporto con un vettore per il trasferimento di merci da un luogo a un altro su incarico dell'esportatore/venditore (cioè il mandante). (segue a pag. X)

Dogana e documenti per l'import/export

Caso di studio: pag. XV
Cessione di merci destinate alle Isole Canarie. Regime IVA e formalità doganali

I regimi doganali economici

Che cosa sono

La dottrina doganale definisce "regimi economici" tutte quelle destinazioni doganali per così dire intermedie – nettamente differenziate, quindi, dall'importazione e dall'esportazione definitiva – tese a consentire un "vantaggio economico" sia nel trattamento delle merci sia nella loro detenzione e uso. (segue a pag. XIV)

• **Alessandro Albicini**, avvocato in Bologna, specializzato in diritto societario e contrattualistica internazionale. Svolge attività di formazione sia in Italia sia all'estero, ed è autore di articoli in materia civilistica e tributaria oltre che di pubblicazioni sui contratti internazionali d'agenzia editi da Maggioli.

• **Antonio Di Meo**, consulente presso Assoservizi/Assolombarda, svolge attività di formazione a vari livelli, è docente in alcuni Master tra cui il MIB dell'Università di Trieste, il MASCI dell'Università di Padova, Banca & Finanza del CUOA di Altavilla Vicentina. Collabora con il quindicinale "Commercio Internazionale" dell'IPSOA, con il quotidiano "IL SOLE 24 ORE" ed è autore di alcune pubblicazioni sui pagamenti internazionali editi da Maggioli ed IPSOA.

• **Maurizio Favaro**, giornalista e pubblicista; è consigliere di Invexport e consulente per il commercio estero presso l'Associazione degli Industriali di Venezia. Svolge attività di formazione a vari livelli, collabora al quindicinale IPSOA "Commercio Internazionale", con il quotidiano "IL SOLE 24 ORE" ed è autore di alcune pubblicazioni sui trasporti internazionali editi da IPSOA.

• **Mario Signoretto**, doganalista e spedizioniere doganale libero professionista dall'anno 1981; è iscritto all'albo Compartimentale degli spedizionieri Doganali della Regione Veneto ed è docente in corsi di formazione e convegni professionali sulle tematiche inerenti il diritto doganale e la fiscalità negli scambi internazionali.

Contrattualistica internazionale

I LIMITI ALLA LIBERTÀ DI SCELTA DELLA LEGGE APPLICABILE

L'ampia libertà rimessa all'autonomia delle parti per la scelta della legge applicabile al contratto incontra due soli limiti:

Il primo limite è costituito dalle c.d. "norme imperative o di applicazione necessaria" (es. norme di ordine pubblico, leggi tributarie, regolamentazioni amministrative non disponibili dalle parti, ecc.) che per la legge di un determinato Paese devono trovare applicazione anche se il contratto è sottoposto a una legge straniera.

In ogni caso, perché una norma imperativa possa trovare un'incondizionata applicazione è necessario:

- **a)** che appartenga alla legge del Paese che presenta uno stretto legame con la situazione oggetto della controversia;
- **b)** che la legge di quel Paese esplicitamente specifichi che essa deve essere applicata a prescindere dalla volontà, anche difforme, delle parti (e va sottolineato che tale circostanza appare essere piuttosto rara);
- **c)** che il giudice competente a decidere della controversia, valutando la natura, l'oggetto di tali norme inderogabili e le conseguenze che deriverebbero dalla loro eventuale applicazione, stabilisca di dare loro efficacia (art. 7, comma 1, Conv. Roma).

Il secondo limite alla libera scelta delle parti è rappresentato dalle norme inderogabili proprie della legge di quel Paese al quale si riferiscano tutti gli "altri" dati di fatto del contratto (es. luogo dell'adempimento dell'obbligazione, della consegna del bene, dove viene effettuato il pagamento dei corrispettivi. etc.); infatti, la scelta di una legge diversa rispetto a quella individuabile in base ai dati di fatto del contratto "non può recare pregiudizio alle norme alle quali tale legge (...) non consente di derogare per contratto" (art. 3, comma 3, Conv. Roma).

LEGGE SCELTA	VANTAGGI	SVANTAGGI
Italia	Legge conosciuta o comunque facilmente accertabile che permette una standardizzazione dei contratti con partner di Paesi diversi.	Potrebbe non essere gradita alla controparte; in alcuni casi potrebbe risultare eccessivamente onerosa.
Paese controparte	Normalmente gradita alla controparte.	Normativa non conosciuta: più difficile da gestire. Possibilmente da evitare.
Paese terzo	Mette ambedue le parti sullo stesso piano.	Normativa non conosciuta: più difficile da gestire.
Lex mercatoria	Evita l'applicazione di leggi nazionali che potrebbero contenere principi incompatibili con le esigenze del commercio internazionale.	Contenuti scarsamente prevedibili. Solo se abbinata con l'arbitrato.

(continua da pag. 1)

... il sistema dei pagamenti esistente nei singoli Paesi rappresentano soltanto alcune delle tante variabili che caratterizzano la negoziazione di un contratto con un residente fuori dall'Italia.

Esse sottolineano la necessità, per gli operatori economici, di porre particolare attenzione agli aspetti contrattualistici e alla loro relativa gestione e impongono di regolare il rapporto commerciale nel modo più chiaro e completo per evitare il rischio di mancato adempimento degli obblighi stabiliti nel contratto e per non vanificare lo sforzo produttivo e commerciale.

La legge applicabile ai contratti internazionali

Da quanto detto è evidente che nell'ambito di un contratto stipulato fra contraenti di Paesi diversi, e quindi appartenenti a ordinamenti giuridici diversi, si pone il problema di stabilire quale sia la legge applicabile al contratto.

- Quale legge regolerà il rapporto? Quella italiana o quella del partner commerciale straniero?
- Esistono delle Convenzioni Internazionali? E se esistono, cosa dispongono? Possono rispondere alle esigenze delle imprese?

Queste sono soltanto alcune delle domande da porsi quando si inizia una trattativa con una controparte estera.

Le norme italiane di diritto internazionale privato

La legislazione italiana di diritto internazionale privato stabilisce (art. 57, legge 31 maggio 1995, n. 218 - "Riforma del sistema italiano di diritto internazionale privato") che le obbligazioni contrattuali sono regolate dalla Convenzione di Roma del 19 giugno 1980, ratificata dall'Italia con legge 18 dicembre 1984, n. 975, ed entrata in vigore il 1° aprile 1991, fatte salve (in applicazione del principio generale sancito dall'art. 2 della l. n. 218/95) le altre convenzioni internazionali eventualmente applicabili alla singola obbligazione come ad es. la Convenzione dell'Aja del 1955 sulla legge applicabile alle vendite internazionali.

Stante il carattere universale della Convenzione, potrà avere applicazione come legge regolatrice del contratto anche la normativa di un Paese che non abbia ratificato la Convenzione di Roma (art. 2, Conv. Roma).

FAMIGLIE GIURIDICHE

COMMON LAW

- Non esistono codici scritti cui rifarsi per disciplinare la materia e ci si basa sui precedenti casi analoghi
- Il contratto è un caso a sé stante
- E può divenire legge
- È necessario prevedere il più possibile nel contratto
- In vigore nei Paesi anglosassoni (UK, Irlanda, USA, Canada, Australia, ecc.)

CIVIL LAW

- Il contratto è previsto e disciplinato dal codice
- Il contratto sottostà alla legge codificata
- Non si possono derogare a clausole o disposizioni imperative
- In vigore nei Paesi del continente Europeo (Germania, Italia, Francia, Svizzera, Austria, ecc.).

Alessandro Albicini

Caso di studio

IL CONTO DEPOSITO

Un fabbricante italiano vuole commercializzare i propri prodotti in un mercato estero per lui nuovo, avvalendosi di un distributore locale, il quale però non può permettersi da subito di investire ingenti risorse nell'acquisto dei prodotti da rivendere. Come è possibile conciliare questa situazione con l'esigenza di mettere a disposizione del distributore uno stock adeguato dei nuovi prodotti da rivendere alla clientela?

In casi come quello descritto, uno degli strumenti contrattuali di "pronto impiego" è il contratto di conto deposito, conosciuto nella prassi internazionale come *consignment stock agreement*.

In forza di questo accordo il fabbricante fornisce i propri prodotti al distributore, il quale non li acquista ma si limita a prenderli in consegna e a custodirli nel luogo appositamente convenuto (solitamente un magazzino del distributore).

In questa fase i prodotti sono ancora di proprietà del fabbricante e il distributore può subito iniziare a commercializzarli.

Mano a mano che i prodotti vengono rivenduti alla clientela, il distributore li preleva dal magazzino per curarne la consegna, ed è solo al momento della rivendita alla clientela che, in linea generale, il distributore assume l'obbligo di pagare i prodotti al fabbricante.

Se poi parte dei prodotti rimane invenduta, o il distributore e il fabbricante chiudono il loro rapporto, i prodotti "torneranno" nella disponibilità materiale del loro legittimo proprietario, ovvero il fabbricante, senza che il distributore debba pagare la merce invenduta. Esiste almeno un esempio di applicazione di questo principio che è sotto gli occhi di tutti: il nostro edicolante di fiducia, di solito, non acquista i giornali, ma si obbliga verso l'editore a pagare quelli che avrà rivenduto, per poi restituire le copie rimaste eventualmente invendute.

È chiaro comunque che per prodotti di maggior valore e meno "effimeri" di un giornale, il fabbricante dovrà preoccuparsi di prendere maggiori precauzioni in merito alla custodia e all'inventario dei prodotti mediante apposite polizze assicurative, i cui costi vengono normalmente posti a carico del distributore.

Alessandro Albicini

La Convenzione di Roma e ambito di applicazione

Le norme contenute nella Convenzione di Roma trovano applicazione non soltanto nei contratti di compravendita, ma anche nei confronti dei contratti d'agenzia, con l'esclusione dei contratti internazionali d'agenzia stipulati prima del 1° aprile 1991, data quest'ultima di entrata in vigore della legge di ratifica della Convenzione stessa.

In ogni caso le norme della Convenzione di Roma trovano applicazione "in tutti i giudizi iniziati dopo la data della sua entrata in vigore" (1° aprile 1991), "fatta salva l'applicabilità alle situazioni esaurite prima di tale data delle previdenti norme di diritto internazionale privato" (v. art. 72 l. 218/95).

La scelta della Legge applicabile

La regola generale della Convenzione di Roma è quella per cui "il contratto è regolato dalla legge scelta dalle parti" (art. 3, comma 1,); la libertà così riconosciuta alle parti contraenti è molto ampia, in quanto:

- **a)** non sarebbe strettamente necessario (anche se di gran lunga preferibile) prevedere per iscritto la scelta della legge applicabile, potendo quest'ultima "risultare in modo ragionevolmente certo" dalle disposizioni del contratto o dal complesso delle circostanze (art. 3, comma 1, Conv. Roma);
- **b)** non è richiesto che la scelta di un'unica legge si estenda a tutto il contenuto del contratto;
- **c)** è consentito, "in qualsiasi momento, di sottoporre il contratto a una legge diversa da quella che lo regolava in precedenza" (art. 3, comma 2, Conv. Roma).

La determinazione comunque della legge applicabile è influenzata da diverse considerazioni circa:

- la valutazione di opportunità;
- la possibilità di raggiungere un accordo con la controparte;
- la forza contrattuale;
- l'esistenza di leggi inderogabili nel Paese di una delle parti.

L'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può incidere notevolmente sui contenuti del contratto sia che gli stessi non siano stati espressamente regolati, sia che, al contrario, lo siano stati.

• **legge italiana:** tendenzialmente si tratta della scelta maggiormente seguita, in considerazione del fatto che consente di prevedere con maggiore cognizione tutti gli aspetti relativi al contenuto e alla fase esecutiva del contratto.

Non va dimenticato, tuttavia, che anche la scelta della legge italiana non esclude l'applicabilità delle norme "assolutamente inderogabili" del Paese della controparte;

• **legge della controparte straniera:** laddove la forza contrattuale della controparte sia maggiore, e tale da imporre la scelta della propria legge quale sistema normativo applicabile al rapporto contrattuale, la parte italiana dovrà tentare di fissare i termini del rapporto nel modo quanto più precisi

so e dettagliato possibile, al fine di ridurre i rischi connessi all'assoggettamento del contratto a un diritto straniero;

- **legge di un Paese terzo:** tale scelta appare opportuna solo qualora le parti non riescano ad accordarsi circa l'applicabilità della legge di uno dei Paesi di rispettiva appartenenza; l'inevitabile scarsa conoscenza delle regole straniere comporta non pochi rischi, che possono essere circoscritti, per esempio, accompagnando la scelta della legge estranea ai contraenti con la devoluzione delle controversie a un Collegio arbitrale;

- **leggi di più Paesi:** le parti possono scegliere di applicare leggi di Paesi diversi a singole clausole contrattuali.

Tale possibilità appare suggestiva più in teoria che sotto il profilo pratico; naturalmente non si deve trascurare l'indubbio vantaggio che può derivare a uno o più contraenti dalla possibilità di escludere solo le norme sfavorevoli alle rispettive posizioni sottoponendo singole clausole a leggi maggiormente vantaggiose;

- **esclusione di ogni legge statale:** le parti possono decidere di applicare al contratto i principi di carattere extra-statale raccolti nella c.d. "*lex mercatoria*" (insieme di regole che si sono formate nella prassi contrattuale e sulla base degli usi del commercio internazionale e dei principi generali del diritto accolti dalla maggior parte dei sistemi giuridici); il richiamo alla "*lex mercatoria*" è generalmente abbinato alla scelta dell'arbitrato come modalità di gestione del contenzioso insorto fra le parti.

La legge applicabile in assenza di una specifica scelta delle parti

Qualora le parti abbiano tralasciato di individuare la legge applicabile al contratto, quest'ultima viene identificata con quella del Paese che presenta con il rapporto contrattuale il "collegamento più stretto" (art. 4, comma 1, Conv. Roma).

Si presume che il contratto presenti il collegamento più stretto col Paese in cui la parte che deve fornire la prestazione caratteristica ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o, se si tratta di una Società, associazione o persona giuridica, la propria amministrazione centrale.

La prestazione caratteristica, secondo la definizione offerta dalla Relazione Giuliano-Lagarde alla Convenzione di Roma, viene identificata nel contratto a prestazioni corrispettive come quella diversa dalla dazione di una somma di denaro (quest'ultima c.d. prestazione monetaria o pecuniaria). Conseguentemente, nel contratto di agenzia la prestazione caratteristica non avente carattere "monetario o pecuniario" è quella che deve essere contrattualmente eseguita dall'agente (attività di promozione delle vendite dei prodotti del preponente) e da ciò deriva che, in caso di mancata indicazione nel contratto della legge applicabile, dovrà trovare applicazione la legge del Paese dove ha la propria sede l'agente.

Alessandro Albicini

Approfondimento

Se un fabbricante italiano conclude con un francese un accordo di agenzia per la promozione delle vendite dei propri prodotti sul territorio della Francia, in caso di interruzione del rapporto l'agente francese avrà diritto a un'indennità di fine rapporto diversa a seconda che venga applicata la legge francese o quella italiana.

Secondo la legge francese l'agente di commercio ha diritto a una indennità a "risarcimento del pregiudizio subito" conseguente alla cessazione del rapporto che generalmente viene calcolata sulla base di due/tre anni di provvigioni.

Secondo la legge Italiana l'indennità non potrà essere superiore a un anno di provvigioni.

In tal caso, in assenza di una scelta circa la legge da applicare al rapporto, la determinazione della legge applicabile andrà effettuata in base alle norme di diritto internazionale privato dei singoli Paesi interessati e, in particolare, secondo quanto esposto sopra circa la prestazione caratteristica, la legge che troverà applicazione sarà quella del Paese dove ha sede l'agente. Quindi la legge francese.

Alessandro Albicini