

Notiziario di informazione, risposte, pareri sul **commercio internazionale**

Direttore Responsabile: Massimo Mariotti • Redazione a cura dello Studio Di Meo, via D. Turazza 48/b - 35128 Padova • Progetto grafico e impaginazione Itaca Comunicazione s.r.l., Milano • Redattore: Antonio di Meo • Hanno collaborato a questo numero: Alessandro Albicini, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Mario Signoretto, Massimo Sirri e Riccardo Zavatta • Edizioni: Assoservizi SpA, 20122 Milano - via Chiaravalle 8 • Abbonamento 2002: euro 180 + IVA per Aziende Associate ad Assolombarda - euro 216 + IVA per Aziende non Associate • Spedizione per e-mail.

Contrattualistica internazionale

Caso di studio: pag. IV

Come "venire incontro" ad un rivenditor straniero che vuole limitare i costi di gestione del magazzino?

Modelli contrattuali per l'estero

Le modalità d'utilizzo di un modello contrattuale

Il venditore che si appresta a negoziare un accordo commerciale con una contro parte estera, dovrà avere bene presenti alcuni aspetti "minimi" che riteniamo essenziali per una corretta redazione dall'accordo contrattuale e che andiamo analiticamente ad indicare secondo una sequenza successiva di articoli che offrono alcune indicazioni e/o soluzioni utili alla preparazione del testo di "condizioni generali di vendita". **(segue a pag. II)**

Finanza e pagamenti internazionali

Caso di studio: pag. VII

L'incasso documentario può essere considerato alternativo al credito documentario?

L'incasso documentario: quale sicurezza per l'esportatore

Le caratteristiche dell'incasso documentario

L'incasso documentario consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura dal compratore (o di raccogliergli l'accettazione su una tratta) contro consegna di documenti commerciali quali, ad esempio, le fatture, i documenti di trasporto, i documenti rappresentativi, le liste di imballo, i certificati e quant'altro. **(segue a pag. V)**

Logistica e trasporti internazionali

Caso di studio: pag. X

Mancato arrivo di un collo proveniente dal Belgio e rifiuto d'indennizzo

L'assicurazione responsabilità vettoriale e assicurazione trasporti

L'assicurazione responsabilità vettoriale

Nell'ambito dei rapporti contrattuali tra vettori/spedizionieri e i loro clienti vi è diffusa, da parte di questi ultimi, l'errata presunzione che un'assicurazione sulla responsabilità vettoriale (o dello spedizioniere) corrisponda a un'assicurazione trasporti. **(segue a pag. VIII)**

Dogana e documenti per l'import/export

Caso di studio: pag. XII e pag. XIII

Fatture con e senza addebito di Iva per partecipazione a fiere in paesi U.E.

Rappresentanza fiscale nel contratto d'appalto fra operatori dell'U.E.

I criteri generali

Il contratto d'appalto, disciplinato dall'art. 1655 e segg. del codice civile, è un negozio giuridico tipico con il quale una parte (*appaltatore*) s'impegna a compiere nei confronti dell'altra (*committente-appaltante*) un'opera o un servizio, ... **(segue a pag. XI)**

ELEMENTI “MINIMI” ESSENZIALI DI UN MODELLO CONTRATTUALE PER L'ESTERO

- L'indicazione delle parti
- Le premesse e gli allegati da considerare come parte integrante del contratto
- La definizione degli obblighi del compratore e del venditore con riferimento agli ordini e alla consegna dei prodotti
- Le specifiche tecniche dei prodotti
- I prezzi e la condizione di pagamento dei prodotti
- La riserva di proprietà
- Le garanzie del venditore sulla corrispondenza delle specifiche tecniche dei prodotti
- La forza maggiore
- La risoluzione contrattuale
- La durata
- La legge applicabile al contratto e la fonte per l'interpretazione di alcuni termini
- Il foro competente e le modalità di risoluzione delle controversie
- La miscellanea

(continua da pag. 1: Le modalità d'utilizzo di un modello contrattuale)

Sul numero 3 di *“International Tools”* vi proporremo infatti un Facsimile di Modello contrattuale di condizioni generali di vendita in lingua italiana con traduzione in inglese, che riprenderà la medesima sequenza degli articoli che riportiamo nel paragrafo che segue.

Il testo di condizioni generali di vendita proposto rappresenta un modello di riferimento con la funzione di un mero ausilio senza alcuna pretesa di completezza ai fini della redazione delle relative clausole contrattuali.

Tali condizioni generali sono quelle “minime” da considerare e sono state impostate con un “occhio di riguardo” per la posizione del venditore, presupponendo che quest'ultimo coincida con l'imprenditore italiano che esporta i propri prodotti all'estero.

Per completezza d'informazione si suggerisce di prendere visione di quanto richiamato nel n.1 di *“International Tools”* sulle “condizioni generali di vendita” e di considerare che, proprio per la difficoltà che il rapporto di compravendita incontra, la comunità internazionale, attraverso l'UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*) ha cercato di offrire ai singoli contraenti un **quadro di riferimento uniforme** che superi le differenze di legislazione e favorisca una maggiore certezza.

Da qui l'esistenza di alcuni “**modelli**” di condizioni generali di vendita di cui indichiamo i riferimenti normativi:

- Il Modello CCI di contratto di vendita internazionale della Camera di Commercio Internazionale;
- Il Modello ECE/ONU di condizioni generali di vendita per la fornitura all'esportazione di impianti e macchinari elaborato sotto gli auspici della Commissione economica per l'Europa dell'ONU;
- Il Modello ORGALIME (*Organisme de Liaison der Industries Metalliques Europeennes*) integrativo delle condizioni generali ECE/ONU;
- Il Modello UCIMU di condizioni generali di contratto di macchine utensili per l'export.

Gli elementi da considerare in un modello contrattuale per l'estero

Per una corretta redazione dell'accordo contrattuale è importante quindi tener ben presente gli argomenti essenziali che rappresenteranno la “filosofia” dell'azienda stessa circa l'ambito di applicazione delle “condizioni particolari” che di volta in volta verranno definite con riferimento alla singola transazione commerciale.

Indicazioni delle parti

Occorre innanzitutto identificare esattamente la parte venditrice, la parte compratrice e i rispettivi legali rappresentanti.

1) Premesse e allegati

Le premesse, che illustrano generalmente le ragioni che hanno indotto le parti a sottoscrivere l'accordo, come pure gli allegati richiamati nel testo contrattuale, concorrono alla formazione del “regolamento contrattuale” cui le parti devono attenersi.

2) Ordini e consegna dei prodotti

È importante precisare che il venditore potrà ritenersi vincolato alla consegna dei prodotti soltanto dopo aver espressamente accettato l'ordine del compratore. (vedi art. 2.1 del facsimile di cui al prossimo numero di *“International Tools”*)

È opportuno inoltre specificare, circoscrivendole, le obbligazioni e le responsabilità del venditore, con particolare riferimento alla consegna dei prodotti contrattuali. (artt. da 2.2 a 2.5 del facsimile sopra richiamato)

I termini di consegna (quali EXW, FOB, etc.), se vengono richiamati gli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, prevedono già una disciplina abbastanza dettagliata delle obbligazioni di ciascuna parte (con riferimento al trasporto, alle spese di natura assicurativa, etc.), nonché del momento in cui avviene il passaggio del rischio di perdita e/o perimento dei prodotti.

3) Specifiche tecniche dei prodotti

Questa clausola mira a scongiurare, per quanto possibile, che il venditore possa incorrere in responsabilità per consegna di prodotti non esattamente conformi rispetto alle specifiche richie-

ste dal compratore; quest'ultimo, qualora esiga che i prodotti stessi abbiano particolari caratteristiche, dovrà menzionarle espressamente nell'ordine e farle accettare dal venditore.

4) Prezzi e condizioni di pagamento dei prodotti

Vengono stabilite in questa clausola le diverse modalità di esecuzione del pagamento dei prodotti (es. tramite credito documentario), nonché il tasso degli interessi di mora in caso di ritardo del compratore nell'adempiere a tale obbligazione

5) Riserva di proprietà

In forza di tale patto il venditore resterà proprietario dei prodotti sino al momento dell'avvenuto pagamento e, in questo modo, potrà legittimamente rivendicare il possesso dei prodotti stessi in caso di mancato versamento del relativo prezzo da parte del compratore.

In ogni caso sarà necessario verificare l'efficacia ed i requisiti di forma della clausola di riserva di proprietà in base alla legge del paese del compratore o di quella del paese dove si trovano materialmente i prodotti.

6) Garanzia del venditore

Nel prevedere la garanzia sui prodotti (contro vizi di fabbricazione e/o di progettazione) che il venditore deve prestare al compratore se ne è convenientemente circoscritta la portata, limitando, inoltre, la responsabilità del venditore per i danni indiretti subiti dal compratore (es. danni per arresto di produzione subiti dal compratore).

7) Forza maggiore

La clausola in oggetto prende in considerazione tutte quelle circostanze non previste o, comunque, non imputabili alle parti (es. sciopero, serratata, incendio, guerra, etc.) che comportano l'impossibilità di onorare le obbligazioni contrattuali con conseguente esonero di responsabilità della parte che non possa dare esecuzione al contratto causa tali eventi.

8) Risoluzione contrattuale

Considerato che le condizioni generali sono destinate a rimanere in vigore nel tempo, e comunque anche dopo l'esecuzione di una singola fornitura, è opportuno prevederne la risoluzione in caso di inadempimento della controparte o al verificarsi di eventi (es. fallimento del compratore, mancato pagamento delle forniture, ecc.) che pregiudicano la capacità di adempiere alle future obbligazioni.

9) Durata

Viene prevista una proroga tacita delle relazioni contrattuali dopo la scadenza originariamente pattuita a meno che una delle parti decida di recedere nel rispetto di un termine minimo di preavviso (es. tre-sei mesi).

10) Legge applicabile – foro competente

In linea di massima, fatte salve le diverse disposizioni di legge del paese delle parti (sarà in ogni caso necessario esaminare le relative norme di diritto internazionale privato), queste ultime sono libere di scegliere quale sarà la legge sostanziale che disciplina i loro rapporti contrattuali, così come quale sarà l'autorità giudiziaria competente a decidere eventuali controversie

che potranno tra loro insorgere.

È naturale che la parte italiana insisterà per l'applicabilità della propria legge nazionale e per la scelta di un Tribunale "di casa".

11) Miscellanea

Con tale previsione si raccolgono, per praticità, le disposizioni "varie ed eventuali" che è sempre opportuno inserire in un contratto.

La volontà delle parti che genera obblighi e diritti si può "cristallizzare" nel "documento contrattuale" firmato dalle parti e nelle successive intese purchè formalizzate per iscritto. (vedi in particolare l'art. 11.1 del fac-simile)

Le parti, nonostante l'invalidità di uno o più patti contrattuali, sono tenute, per quanto possibile e in ossequio al principio di conservazione del contratto, a mantenere l'efficacia delle condizioni generali. (art. 11.2 del fac-simile)

Alessandro Albicini

I suggerimenti pratico - operativi

A completamento di quanto sopra esposto e rimandando al fac-simile di "Modello contrattuale di condizioni generali di vendita" per l'estero che riporteremo sul n. 3 di *"International Tools"*, diamo alcuni "criteri" (linee - guida) che riteniamo possano facilitare la negoziazione di un contratto internazionale:

- 1. Completezza:** per regolare nei limiti del possibile tutti i punti del contratto stesso (legge applicabile, Foro competente, arbitrato, lingua, sono gli aspetti fondamentali di qualsiasi rapporto contrattuale che vanno sempre concordati e previsti esplicitamente nei contratti internazionali).
- 2. Chiarezza:** per individuare in precedenza tutto ciò che potrebbe creare problemi applicativi e/o conflitti e non lasciare spazio a equivoci e interpretazioni diverse da quanto effettivamente voluto dalle parti. Occorre aver presente che il significato che viene attribuito ad alcuni termini potrebbe essere diverso da quanto attribuito dalla controparte estera.
- 3. Semplicità:** affinché il linguaggio sia comprensibile a tutti quelli che nel futuro saranno chiamati a utilizzare lo strumento contrattuale. La diversità di lingua, cultura e di usi esige che il testo sia il più semplice possibile (e talvolta è opportuno sottolineare il significato di termini che possono prestarsi a molteplici interpretazioni).
- 4. Organicità:** in quanto non basta che le clausole siano esposte in modo chiaro, ma è necessario che facciano parte di uno schema ordinato e coerente. Non devono esserci contraddizioni tra una clausola e l'altra.

Caso di studio

COME “VENIRE INCONTRO” AD UN RIVENDITORE STRANIERO CHE VUOLE LIMITARE I COSTI DI GESTIONE DEL MAGAZZINO?

Un fabbricante italiano vuole commercializzare i propri prodotti in un mercato estero avvalendosi di un rivenditore locale, che, però, intende limitare al massimo i costi di approvvigionamento di tali prodotti e di gestione del magazzino.

Come è possibile conciliare questa situazione con l'esigenza di tenere a disposizione del rivenditore uno quantitativo ed un assortimento adeguati dei prodotti da commercializzare?

Casi simili a quello descritto si verificano spesso quando il fabbricante si “avventura” in un nuovo mercato - a maggior ragione se straniero - nel quale i suoi prodotti non godono ancora di alcuna “notorietà” commerciale: non è raro, infatti, che il cliente-importatore locale, pur confidando nelle possibilità di successo commerciale di tali prodotti, non intenda impegnare sin da subito risorse economiche consistenti nel loro acquisto ai fini della successiva rivendita.

È probabile che tale scelta del cliente-importatore finisca, almeno per un certo tempo, con il rappresentare un “freno” per la penetrazione dei prodotti nel nuovo mercato, visto che, ad esempio, possono verificarsi, a carico della clientela locale, situazioni quali lunghe attese o incertezza per ottenere le consegne, scarsità degli approvvigionamenti o dell'assortimento dei prodotti. Come “invogliare” allora il cliente-importatore ad acquistare quantitativi più “corposi” dei prodotti? Una prima soluzione attuabile dal fabbricante, di stampo prettamente commerciale, potrebbe essere quella di concedere al cliente-importatore un'ampia dilazione nel pagamento della merce, magari senza pretendere garanzie (quale, ad esempio, una fidejussione bancaria) che, di solito, rappresentano un onere (economico e amministrativo) piuttosto sgradito per chi compra.

Tale soluzione, tuttavia, non è esente da rischi a carico del fabbricante-venditore, che sono tanto più forti quanto minore è la conoscenza della situazione finanziaria del cliente-importatore e della sua propensione ad onorare gli impegni.

Uno degli strumenti contrattuali di “pronto impiego”, idoneo a cercare di contemperare tutte queste esigenze di segno opposto, 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 cliente-importatore, il quale non li

acquista, ma si limita a prenderli in consegna e a custodirli nel luogo appositamente convenuto (solitamente il suo magazzino).

In questa fase, i prodotti sono ancora di proprietà del fabbricante, ma, allo stesso tempo, il cliente-importatore può subito iniziare a commercializzarli. Quindi, il cliente-importatore preleva dal magazzino e consegna i prodotti soltanto mano a mano che questi vengono rivenduti alla propria clientela locale; in linea generale, è proprio al momento di questo successivo atto di vendita che sorge l'obbligo, a carico del cliente-importatore, di pagare il prezzo dei prodotti al fabbricante.

Se, poi, parte dei prodotti rimane invenduta, o il cliente-importatore e il fabbricante chiudono il loro rapporto commerciale, sarà più agevole far tornare i prodotti nella disponibilità materiale del fabbricante, che ne è sempre rimasto il legittimo proprietario; il tutto senza che il cliente-importatore 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 gli saranno stati comprati dalla clientela, per poi restituire allo stesso editore quelli eventualmente rimasti invenduti.

È chiaro, comunque, che per prodotti di maggior valore e meno “effimeri” di un giornale, il fabbricante dovrà preoccuparsi di prendere tutte le adeguate precauzioni in merito alla custodia e all'inventario dei prodotti, ad esempio chiedendo al cliente-importatore di stipulare un'apposita polizza assicurativa, i cui costi vengono normalmente posti a carico dello stesso importatore.

Alessandro Albicini