

# International Tools

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, 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. VII

Come garantire una vendita in USA con il "SECURITY INTEREST"

### Modello di contratto di vendita internazionale

#### Note esplicative al modello di condizioni generali di vendita per l'estero

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, (vedi n. 2, luglio 2002) un modello di contratto deve essere preso in considerazione per quello che è: un semplice paradigma di riferimento per regolare gli aspetti salienti di una transazione commerciale, senza, quindi, assumere il "rilievo dogmatico" di una "verità rilevata" che, al contrario, nella prassi internazionale degli affari è quanto mai relativa, sfuggente e, soprattutto, mutevole in relazione alle diverse "circostanze economiche" del caso. **(segue a pag. II)**

## Finanza e pagamenti internazionali

### Caso di studio: pag. X

Ispezione della S.G.S. Società Generale di Sorveglianza per merce da spedire in Nigeria con pagamento a mezzo Lettera di Credito

### Il credito documentario: quale sicurezza per l'esportatore

#### I vantaggi e i vincoli del credito documentario

Nel n. 1 di *International Tools* del mese di giugno 2002, ci siamo soffermati sull'importanza di definire nel contratto internazionale di vendita i vari argomenti che regolano una operazione di credito documentario il cui ricorso nasce dal fatto che la stessa riesce a soddisfare contemporaneamente le esigenze sia di chi compera, che vuole essere sicuro di ricevere la merce ordinata nei tempi e nei modi concordati contrattualmente, sia di chi vende che, al contrario, ha la necessità di essere "rassicurato" circa l'incasso del proprio credito. **(segue a pag. VIII)**

## Logistica e trasporti internazionali

### Caso di studio: pag. XIII

Rifiuto del risarcimento per merce spedita in Germania con resa "FOT" e consegnata danneggiata

### La Consegna della merce vincolata al pagamento

#### Il contrassegno internazionale: il sistema Cash on delivery (COD)

Nonostante lo sviluppo di strumenti di incasso elettronici e di copertura assicurativa per coprire il rischio di mancato pagamento dei propri crediti, è ancora diffusa presso molti esportatori la pratica di concordare con i propri clienti un pagamento vincendo ad esso la consegna delle merci. **(segue a pag. XI)**

## Dogana e documenti per l'import/export

### Caso di studio: pag. XVI

Vendita in Messico con pagamento anticipato in marzo, spedizione in luglio e fatturazione in regime di non imponibilità nel mese di marzo

### Vendite ad effetti traslativi sospesi in ambito comunitario

#### Note esplicative sulla sospensione degli effetti traslativi nelle vendite comunitarie

Nella prassi commerciale è frequente il ricorso a figure contrattuali diverse dalla compravendita che consentono di mettere a disposizione i prodotti presso i soggetti incaricati della loro distribuzione. **(segue a pag. XIV)**

## (continua da pag. I: Note esplicative al modello di condizioni generali di vendita per l'estero)

Pertanto, il nostro modello di condizioni generali di vendita può offrire l'intelaiatura contrattuale "minima" su cui costruire un rapporto continuativo di fornitura di beni.

Considerato che la "missione" di questa Rivista è innanzitutto fornire un quadro conoscitivo delle problematiche sull'internazionalizzazione alle imprese italiane che esportano, il nostro modello è contaminato da tale "interesse di parte" proprio perché confezionato da un "sarto professionale" abituato ad abiti calibrati sulle esigenze economico-commerciali dell'esportatore italiano.

## Fac simile modello di condizioni generali per l'estero

Per favorire e facilitare la preparazione del modello di condizioni generali per l'estero riportiamo "l'intelaiatura contrattuale" "minima" con testo in lingua italiana e traduzione in lingua inglese.

## FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA PER L'ESTERO

testo italiano

### CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

tra  
**X.Y.**, con sede in ....., rappresentata dal suo legale rappresentante sig. .... (d'ora in poi denominato il VENDITORE);

e  
**T.Z.**, con sede in ....., rappresentata dal suo legale rappresentante sig. .... (d'ora in poi denominato il COMPRATORE);

#### Premesso

- che il VENDITORE è una società italiana che produce e commercializza ..... come individuati nell'Allegato-I (d'ora in poi PRODOTTI);
- che le parti convengono che tutte le forniture dei PRODOTTI come effettuate dal VENDITORE al COMPRATORE saranno sottoposte alle condizioni generali come di seguito previste;

Tutto ciò premesso, si conviene e stipula quanto segue:

#### 1. PREMESSE E ALLEGATI

1.1 Le premesse e gli allegati costituiscono parte integrante delle presenti condizioni generali di vendita.

#### 2. ORDINI E CONSEGNA DEI PRODOTTI

2.1 Nessun ordine di acquisto dei PRODOTTI inviato dal COMPRATORE sarà vincolante per il VENDITORE se non sia stato espressamente accettato per iscritto dallo stesso VENDITORE.

2.2 I PRODOTTI saranno forniti dal VENDITORE al COMPRATORE Franco Fabbrica (EXW), presso lo stabilimento del VENDITORE ubicato a ..... entro ..... giorni dalla data di accettazione del relativo ordine da parte del VENDITORE.

2.3 Il VENDITORE non è responsabile per qualsiasi perdita o danno ai PRODOTTI dopo la consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE; in nessun caso il COMPRATORE sarà esonerato dalla sua obbligazione di pagare il prezzo dei PRODOTTI qualora la perdita o il danno ai PRODOTTI si verificano dopo la consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE.

traduzione in inglese

### GENERAL CONDITIONS OF SALE

by and between  
**X.Y.**, whose registered office is in ....., represented by its legal representative Mr ..... (hereinafter referred to as the SELLER);

and  
**T.Z.**, whose registered office is in ..... represented by its legal representative Mr..... (hereinafter referred to as the BUYER);

#### Witnesseth

- whereas the SELLER is an Italian company which manufactures and markets ..... as of Enclosure-1 hereto (hereinafter the "PRODUCTS");
- whereas the parties agree that all the PRODUCTS supplied by the SELLER to the BUYER shall be governed by the general conditions as provided herein;

Therefore, in consideration of the mutual covenants herein contained, it is agreed as follows:

#### 1. RECITAL AND ANNEXES

1.1 The recitals and the Annexes are an integral part of these general conditions of sale.

#### 2. ORDERS AND DELIVERIES OF THE PRODUCTS

2.1 No order of the BUYER shall be binding for the SELLER unless expressly accepted in writing by the SELLER.

2.2 The PRODUCTS shall be delivered by the SELLER to the BUYER Ex Works (EXW) - SELLER's plant at ..... within .....days from the SELLER's acceptance of the relevant order.

2.3 The SELLER shall not be liable for any loss or damage to the PRODUCTS after delivery to the BUYER; in no case shall the BUYER be relieved from its obligation to pay the price of the PRODUCTS when loss or damage to the PRODUCTS occurs after the transfer of risks on the BUYER.

**2.4** L'obbligazione della consegna dei PRODOTTI da parte del VENDITORE potrà essere sospesa in tutti i casi di inadempimento del COMPRATORE alla sua obbligazione di pagamento dei PRODOTTI stessi.

**2.5** In caso di ritardo della consegna dei PRODOTTI di cui possa essere eventualmente responsabile il VENDITORE, il COMPRATORE non avrà diritto, sotto qualsiasi forma, ad alcun risarcimento o penale per i danni eventualmente subiti.

### **3. SPECIFICHE TECNICHE DEI PRODOTTI**

**3.1** Le caratteristiche e/o le specifiche tecniche dei PRODOTTI, anche qualora dettagliatamente riportate sui relativi cataloghi, déplianti, listini, etc., dal VENDITORE, avranno rilievo, al fine di valutare la conformità dei PRODOTTI, soltanto se esplicitamente richiamate nell'ordine ed accettate dal VENDITORE.

**3.2** Il VENDITORE potrà modificare in ogni momento i PRODOTTI come ritenuto necessario o opportuno, informando di tali modifiche il COMPRATORE.

### **4. PREZZI E CONDIZIONI DI PAGAMENTO DEI PRODOTTI**

**4.1** Salvo che sia diversamente convenuto, i prezzi dei PRODOTTI si intendono Franco Fabbrica, con la conseguenza che qualsiasi altra spesa o onere relativo al trasporto e/o alla consegna dei PRODOTTI sarà ad esclusivo carico del COMPRATORE.

**4.2** Le parti possono convenire come modalità di pagamento dei PRODOTTI il rilascio di un credito documentario irrevocabile, emesso in conformità delle Norme ed Usi conformi della CCI relativi a crediti documentari (pubblicazione n. 500); tale credito dovrà essere notificato al VENDITORE almeno 60 giorni prima della data di consegna dei PRODOTTI come convenuta; il credito documentario dovrà essere confermato da una banca italiana di gradimento del VENDITORE.

**4.3** Qualora le parti pattuiscano un pagamento posticipato dei PRODOTTI rispetto alla data di consegna dei PRODOTTI stessi, il COMPRATORE è tenuto a corrispondere al VENDITORE il prezzo di vendita dei PRODOTTI entro il termine di ..... giorni dalla data di emissione della fattura.

**4.4** In ogni caso di ritardo di pagamento da parte del COMPRATORE rispetto alla data pattuita, il COMPRATORE sarà tenuto a corrispondere al VENDITORE un interesse di mora pari al tasso percentuale del .....%.

### **5. RISERVA DI PROPRIETÀ**

**5.1** Il VENDITORE mantiene il diritto di proprietà sui PRODOTTI da lui consegnati al COMPRATORE sino al momento del ricevimento dell'integrale pagamento del prezzo dei PRODOTTI stessi da parte del COMPRATORE.

**5.2** Il COMPRATORE, in osservanza del diritto di riserva di proprietà come sopra previsto a favore del VENDITORE, deve astenersi dal porre in essere atti o comportamenti tali da impedire al VENDITORE il valido esercizio di tale diritto.

**2.4** The SELLER shall be entitled to withhold the delivery of the PRODUCTS in the event that the BUYER fails to make payment thereof.

**2.5** In the event of delay in delivery of the PRODUCTS, for which the SELLER may be responsible, the BUYER shall not be entitled to any compensation, under any form, for the damages it may suffer.

### **3. TECHNICAL CHARACTERISTICS OF THE PRODUCTS**

**3.1** The technical characteristics or specifications of the PRODUCTS, as may have been indicated in brochures, price lists, catalogues and similar documents, shall be binding, for the purpose of assessing conformity thereof, only if specifically referred to in the relevant order and accepted by the SELLER.

**3.2** At all times the SELLER shall be entitled to modify the PRODUCTS as necessary or appropriate, provided that the SELLER informs the BUYER of any such modifications.

### **4. PRICES AND PAYMENT OF THE PRODUCTS**

**4.1** Unless otherwise agreed, prices of the PRODUCTS are to be considered Ex Works; any additional costs or charges whatsoever relating to delivery and/or transport shall be exclusively for the account of the BUYER.

**4.2** The parties may agree that payment of the PRODUCTS is made by means of an irrevocable documentary credit, to be issued in accordance with the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Publication n.500); such credit shall be notified to the SELLER at least 60 (sixty) days before the agreed date of delivery; the documentary credit shall have to be confirmed by an Italian bank approved by the SELLER.

**4.3** If the parties agree that payment of the PRODUCTS is to be made after delivery thereof, the BUYER shall pay the price of the PRODUCTS within ..... days from the date on which the relevant invoice was issued.

**4.4** In case of delay in payment, the BUYER shall pay the SELLER an interest equals to .....% .

### **5. RETENTION OF TITLE**

**5.1** The SELLER reserves title to the PRODUCTS delivered to the BUYER until full payment of the price of the PRODUCTS is received by the SELLER

**5.2** The BUYER, in pursuance of the above retention of title, shall refrain from any conduct or act which may have the effect of impairing exercise thereof.

**5.3** The BUYER shall not resell, assign, pledge, nor place any lien on the PRODUCTS until the price thereof has been paid in full to the SELLER; the BUYER shall immediately notify the SELLER any executive proceedings undertaken by third parties which regards or affects the PRODUCTS.

**5.3** Al COMPRATORE è fatto divieto di rivendere, cedere, costituire in garanzia a favore di terzi i PRODOTTI acquistati dal VENDITORE senza averne prima pagato integralmente il prezzo allo stesso VENDITORE; qualsiasi procedura esecutiva promossa da terzi che abbia per oggetto i PRODOTTI deve essere immediatamente portata a conoscenza del VENDITORE.

**5.4** In caso di violazione dell'obbligazione del COMPRATORE come prevista dal presente articolo, il VENDITORE avrà diritto di revocare con effetto immediato tutti gli ordini dei PRODOTTI che il VENDITORE non abbia ancora eseguito.

## 6. GARANZIA DEL VENDITORE

**6.1** Il VENDITORE garantisce al COMPRATORE, per un periodo di .....mesi dalla data di consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE, che i PRODOTTI sono esenti da vizi di fabbricazione e/o di progettazione tali da rendere i PRODOTTI non idonei all'uso come espressamente promesso dal VENDITORE al COMPRATORE in base all'ordine.

**6.2** Il VENDITORE è esonerato dalla garanzia per i vizi qualora il COMPRATORE non abbia fatto corretto uso dei PRODOTTI o qualora li abbia alterati o modificati senza il consenso del VENDITORE o non abbia tempestivamente comunicato al VENDITORE, a mezzo di raccomandata a.r., i vizi o i difetti di conformità dei PRODOTTI.

**6.3** Il VENDITORE è esonerato da qualsiasi responsabilità qualora:

**a)** la sostituzione e/o la riparazione dei PRODOTTI sia dipesa da eventi di forza maggiore, così come descritti dall'art. 7, o da colpa o negligenza del COMPRATORE o dei suoi clienti; o

**b)** i PRODOTTI o parte di essi siano stati utilizzati o conservati in modo improprio dal COMPRATORE o dai suoi clienti.

**6.4** Il VENDITORE ha il diritto di ritirare, a proprie spese, dal mercato i PRODOTTI difettosi, avvalendosi, per quanto possibile, della collaborazione del COMPRATORE.

**6.5** Con la sola esclusione dei casi di dolo e colpa grave del VENDITORE, l'unica responsabilità di quest'ultimo nei confronti del COMPRATORE, per la fornitura dei PRODOTTI, è limitata all'obbligo di riparare e/o sostituire i PRODOTTI difettosi e/o non conformi.

**6.6** In nessun caso la responsabilità, a qualsiasi titolo, del VENDITORE si estenderà ai danni o alle perdite indirette, incidentali, o conseguenti eventualmente subiti dal COMPRATORE causa i vizi e/o i difetti di conformità dei PRODOTTI.

## 7. FORZA MAGGIORE

**7.1** Ciascuna parte potrà sospendere o non eseguire i suoi obblighi contrattuali qualora l'adempimento risulti oggettivamente impossibile o irragionevolmente oneroso a causa di un evento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale, ad es., sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra, guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia.

**5.4** In case of infringement of the BUYER's obligations provided herein, the SELLER shall be entitled to cancel forthwith any supply of the PRODUCTS which has not been performed.

## 6. WARRANTY

**6.1** The SELLER warrants, for a period of ..... months after the date of delivery of the PRODUCTS to the BUYER, that the PRODUCTS are free from defects in manufacture and/or design which make the PRODUCTS unsuitable for the use for which the SELLER expressly represented to the BUYER the PRODUCTS are intended.

**6.2** The SELLER shall be released from the guarantee in case the BUYER has misused, altered or modified the PRODUCTS without the consent of the SELLER, or has failed to communicate, via registered mail, the defects of the PRODUCTS or the lack of conformity thereof.

**6.3** The SELLER shall be released from any responsibility if:

**a)** the replacement and/or the repair of the PRODUCTS is to be accounted to force majeure events, as described under article 7 below, or the BUYER's, or its clients', fault or negligence; or

**b)** the PRODUCTS, or parts thereof, have been misused or mishandled by the BUYER or its clients.

**6.4** The SELLER shall be entitled to withdraw any defective PRODUCTS from the market, at its own expenses, and to obtain, to the extent it is possible, the BUYER's assistance in this respect.

**6.5** Such with the exception of fraud or gross negligence of the SELLER, the SELLER shall be responsible exclusively for repairing and/or replacing any PRODUCTS which are defective and/or do not conform with the order.

**6.6** In no event shall the SELLER's liability of any kind include any indirect, incidental or consequential losses or damages which may have been caused by any defects or lack of conformity of the PRODUCTS.

## 7. FORCE MAJEURE

**7.1** Either party shall have the right to suspend or not perform its contractual obligations when such performance becomes impossible or burdensome on account of unforeseeable events beyond its control, such as strikes, boycott, lock-outs, fires, war, civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs.

## 8. EARLY TERMINATION

**8.1** Either party shall be entitled to immediately terminate these general conditions of sale, as well as any contract of sale of the PRODUCTS which has not been performed, should the other party be in material breach hereof.

**8.2** In particular the SELLER shall be entitled to terminate this Agreement in the following cases:

**a)** in the event the BUYER breaches any provision under articles no. 4 and 6 above;

## 8. RISOLUZIONE CONTRATTUALE

**8.1** Ciascuna parte avrà il diritto di recedere con effetti immediati dalle presenti condizioni generali di vendita, come pure da ogni singolo contratto di fornitura dei PRODOTTI non ancora eseguito, qualora l'altra parte si renda responsabile di un grave inadempimento contrattuale.

**8.2** In particolare, il VENDITORE potrà risolvere il contratto con effetti immediati nei seguenti casi:

**a)** qualora il COMPRATORE non adempia agli obblighi di cui agli artt. 4 e 5;

**b)** qualora il COMPRATORE venga assoggettato a procedure concorsuali o di liquidazione o qualora lo stato delle condizioni economiche del COMPRATORE sia tale da far ragionevolmente presumere l'insolubilità del COMPRATORE;

**c)** qualora le azioni e/o le quote rappresentative della maggioranza o del controllo del capitale del COMPRATORE siano direttamente o indirettamente cedute, alienate o vincolate a garanzia.

## 9. DURATA

**9.1** Le presenti condizioni di vendita entrano in vigore il ..... e cessano la loro efficacia il ..... e si rinnovano tacitamente di anno in anno se nessuna delle parti comunicherà la disdetta all'altra parte, a mezzo di raccomandata a.r., almeno ..... mesi prima di ogni relativa scadenza.

## 10. LEGGE APPLICABILE – FORO COMPETENTE

**10.1** Le presenti condizioni generali di vendita sono regolate dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci e dalla legge italiana con riferimento alle materie non disciplinate da tale Convenzione.

**10.2** Al fine di interpretare i termini di resa e gli altri termini commerciali eventualmente utilizzati dalle parti si rinvia agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, come in vigore nel momento in cui si è perfezionato ogni singolo accordo per la fornitura dei PRODOTTI.

**10.3** Il Tribunale di ..... (Italia) avrà la competenza esclusiva su tutte le controversie che possano originarsi con riferimento alla validità, all'interpretazione e all'esecuzione delle presenti condizioni generali di vendita.

**10.4** In deroga a quanto previsto dal precedente comma, il VENDITORE ha il diritto di convenire in giudizio il COMPRATORE, anche al fine di ottenere provvedimenti provvisori o conservativi o, comunque, di natura cautelare, dinanzi all'Autorità giudiziaria competente del paese dove il COMPRATORE ha la sua sede.

## 11. MISCELLANEA

**11.1** Le presenti condizioni generali di vendita costituiscono l'unico accordo raggiunto dalle parti in merito alla vendita dei PRODOTTI e non potranno essere modificate, né integrate, se non in forza del consenso delle parti formalizzato per iscritto.

**b)** in the event the BUYER becomes subject to insolvency or bankruptcy proceeding or liquidation proceeding, or its financial conditions reasonably allow the SELLER to assume that the BUYER will become insolvent;

**c)** in the event the shares representative of the majority or the control of stock of capital of the BUYER are directly or indirectly sold, assigned, transferred or pledged or the like.

## 9. TERM

**9.1** These general conditions of sale come into force on ..... until ....., and shall be automatically renewed by one year periods unless and until either party notifies the other party termination thereof, via registered mail, at least ..... months prior to the expiration of any of the periods above.

## 10. Applicable law – competent jurisdiction

**10.1** These general conditions of sale shall be governed by the United Nations Convention on the International Sales of goods and, with respect to any matters not covered by such Convention, by the laws of Italy.

**10.2** For the purpose of interpreting the terms of delivery or any other trade terms as may be employed by the parties, reference is made to Incoterms of the International Chamber of Commerce of Paris, as they are in force at the time of the conclusion of each contract of sale of the PRODUCTS.

**10.3** The Tribunal of ..... (Italy) shall have exclusive jurisdiction over any dispute arising out of or in connection with the validity, interpretation and performance these general conditions of sale.

**10.4** As an exception to the principle under article no. 10.3 above, the SELLER shall be entitled to bring any action against the BUYER, including actions to obtain seizures and interim measures, before the competent Court of the place where the BUYER has its registered office.

## 11. Miscellanea

**11.1** These general conditions of sale are the only agreement between the parties for the sale of the PRODUCTS and may be amended exclusively by the written agreement of the parties.

**11.2** Possible nullity of any or all provisions herein shall not invalidate any remaining contractual provisions; the parties, if possible, shall replace any invalid provisions with valid clauses having equivalent or the closest contents.

**11.3** The Italian text of these general conditions of sale, regardless of any translation in any other language, shall be the only authentic text for the purpose of the interpretation thereof.

**11.4** Should either party fail to take any action or assert any right hereunder, such acquiescence shall not be interpreted as a waiver to take any action or assert any right in the future.

# Contrattualistica internazionale

**11.2** L'eventuale nullità di tutte o alcune clausole di cui alle presenti condizioni generali di vendita non estenderà i suoi effetti alle altre disposizioni contrattuali; le parti provvederanno a sostituire, se ed in quanto possibile, le clausole nulle con altri patti validi aventi un contenuto equivalente o simile.

**11.3** Il testo in lingua italiana delle presenti condizioni generali di vendita, anche se redatte in più lingue, sarà considerato l'unico testo autentico ai fini della loro interpretazione.

**11.4** Qualora una delle parti ometta di intraprendere un'azione giudiziale o di esercitare un diritto in base alle presenti condizioni generali di vendita, tale comportamento di acquiescenza non potrà essere interpretato come una definitiva rinuncia ad esercitare in futuro la stessa azione giudiziale o lo stesso diritto.

Data,

**X.Y.**  
(Firma)

**T.Z.**  
(Firma)

In conformità con quanto stabilito dagli artt. 1341 e 1342 del codice civile italiano, il COMPRATORE dichiara di approvare specificatamente le seguenti clausole:

- 2. ("Ordini e consegna dei prodotti");
- 3. ("Specifiche dei prodotti");
- 4. ("Prezzi e condizioni di pagamento");
- 5. ("Riserva di proprietà");
- 6. ("Garanzia del venditore");
- 7. ("Forza Maggiore");
- 8. ("Risoluzione anticipata");
- 9. ("Durata")
- 10. ("Legge applicabile – Foro competente");

Data,.....

**X.Y.**  
(Firma)

**T.Z.**  
(Firma)

Signed in....., on.....

**X.Y.**  
(Signature)

**T.Z.**  
(Signature)

In accordance and for the purposes of articles 1341 and 1342 of the Italian civil code, the BUYER expressly approves the following provisions of this contract:

- 2. ("Orders and delivery of the products");
- 3. ("Technical characteristics of the products");
- 4. ("Prices and payment of the products");
- 5. ("Retention of title");
- 6. ("Warranty");
- 7. ("Force majeure");
- 8. ("Early termination");
- 9. ("Term")
- 10. ("Applicable law – Competent jurisdiction");

Signed in ..... , on.....

**X.Y.**  
(Signature)

**T.Z.**  
(Signature)

# Caso di studio

## COME GARANTIRE UNA VENDITA IN USA CON IL “SECURITY INTEREST”

“La nostra società ha ricevuto un ordine di acquisto consistente dei nostri prodotti da un cliente americano; poiché il valore della merce che ci è stata richiesta è elevato, e il relativo pagamento sarà dilazionato, vorremmo essere adeguatamente garantiti. Abbiamo sentito che negli USA è invalso, come mezzo di garanzia, il ‘security interest’: che cos’ è? Quale tutela ci offre?”

Il “security interest” è il “prodotto” di uno specifico accordo, denominato “security interest”, contemplato dall’ Article 9 dell’ Uniform Commercial Code (“UCC”), ovvero il codice uniforme del commercio americano. Con tale accordo le parti possono costituire un diritto di garanzia (che è, appunto, il *security interest*), a favore del creditore di una somma di danaro, su un bene o, comunque, su una proprietà del debitore di tale somma.

Tale “accordo di garanzia”, quindi, si accompagna ad un altro contratto tra le parti, quali una compravendita, un mutuo o un finanziamento: in questi casi l’ affare concluso prende il nome di “*secured transaction*” e il venditore-creditore che beneficia della garanzia viene definito “*secured party*”; la “cosa”, ovvero il bene (inteso quale oggetto di qualsiasi natura che abbia un valore o, come dice la legge, sia suscettibile di valutazione patrimoniale) che diventa l’ oggetto della garanzia viene definito “*collateral*”.

Il succitato Article 9 dello UCC prevede diversi tipi di *security interest*, che si differenziano l’ uno dall’ altro proprio in ragione di cosa sia in concreto, ovvero quale “natura” abbia, il collateral su cui le parti hanno deciso di costituire la garanzia: beni produttivi (“*equipment*”), beni di consumo (“*consumer goods*”), beni destinati ad essere posti in commercio (“*inventory*”), etc.

Nel nostro caso, il cliente americano che vuole acquistare i prodotti del fabbricante italiano, per poi commercializzarli per proprio conto, di solito, proporrà al fabbricante di costituire il *security interest* proprio sui prodotti oggetto della compravendita conclusa dalle stesse parti; quindi, il collateral sarà rappresentato dai prodotti contrattuali e l’ accordo di garanzia sarà, probabilmente, un “*inventory security agreement*”.

Fatte tali premesse, il problema concreto fondamentale che si pone è quello della reale efficacia di questa garanzia, visto che il *collateral* (che rappresenta il “corpo” della garanzia) sarà “in mano” del cliente-debitore, e visto anche che quest’ ultimo, in cambio della consegna dei prodotti contrattuali, da un punto di vista materiale, non consegna al venditore-creditore altro se non un “pezzo di carta”.

Del resto, la caratteristica del *security interest*, così come di altre forme di garanzia “moderne” risiede proprio nel fatto di essere “rappresentato su carta” piuttosto che, più concretamente, “incorporato” in un “qualcosa” di tangibile che rimanga in possesso del creditore.

## Cosa prevedere nel security agreement

Cosa deve fare, allora, il fabbricante italiano per rendere più “rassicurante” la tutela “cartacea” rappresentata dal *security interest*?

Innanzitutto, ricordando che la merce venduta dal fabbricante italiano sarà posta in commercio dal cliente americano, si potrà distinguere tra il periodo di tempo (che in alcuni casi può essere anche relativamente lungo) durante il quale la merce sarà conservata nei magazzini del cliente e la successiva rivendita.

Quanto al primo aspetto, il fabbricante (o *secured party*) farà bene a chiedere al cliente di procurarsi una specifica polizza assicurativa che “copra” tutti i rischi (quali, per esempio, furti, danneggiamenti, etc.) che incombono sulla merce, visto che se l’ “ancora di salvezza” (ovvero il collateral) predisposta contrattualmente dovesse “finire in fumo”, la garanzia potrebbe davvero rivelarsi quale un mero “pezzo di carta” privo di qualsiasi valore.

Altre cautele potranno essere richieste con riferimento ad altri eventi che possano comportare un rischio o un pregiudizio per la *secured party*, quali, in primo luogo, l’eventuale pignoramento delle merci di magazzino (tra cui il collateral del fabbricante): in generale, potremmo dire che il fabbricante potrà esigere che il *security agreement* gli conferisca il diritto di accedere all’ interno dei magazzini del compratore per tutti gli opportuni controlli (come il “conteggio” dei prodotti) e di riprendersi, se necessario, la merce precedentemente venduta al cliente americano. In quest’ ultima eventualità, anche se non fosse possibile incassare il prezzo di tale merce, almeno quest’ ultima potrebbe essere recuperata e, se del caso, il fabbricante sarebbe in grado di rivenderla in proprio, utilizzando come “base” il magazzino del compratore inadempiente. Veniamo al momento successivo, quando il compratore rivende i prodotti o, per dirla dalla prospettiva del fabbricante, rivende il *collateral*.

Una volta che questa eventualità (che nella nostra ipotesi era stata “messa in conto” sin dall’ inizio, visto che il cliente era a sua volta un commerciante) si sia verificata, in alcuni casi sarà possibile al fabbricante-*secured party* far valere la garanzia sul *collateral* anche nei confronti dell’ acquirente. Tuttavia, a prescindere in questa sede dal complesso esame dei requisiti che il *security interest* deve presentare per poter essere fatto valere contro soggetti diversi dal compratore, si può dire che risponde bene ad immediate esigenze di praticità e rapidità prevedere espressamente, nel *security agreement*, che la somma incassata dal cliente americano, rivendendo la merce, sia depositata in un conto bancario *ad hoc* (di cui, naturalmente, il fabbricante-*secured party* dovrà conoscere le “coordinate”).

In questo modo, il venditore si sarà procurato un “mezzo” sicuro per un’ eventuale rivalsa, ai fini di una procedura esecutiva per il recupero del credito che si dovesse rendere necessaria qualora, alla scadenza pattuita, il compratore americano non pagasse il prezzo delle merci vendute.

Alessandro Albicini