

LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Avv. Selene Nicolè

 Studio Nicolè
a v v o c a t i

www.studiolegalenicole.it

Come negoziare e redigere i contratti internazionali

- **Individuazione della legge applicabile al contratto: scelta della legge applicabile, efficacia della scelta della legge applicabile**
- **Redazione di contratti: modelli di contratto, contratto verbale o scritto, lingua del contratto**
- **Modi di risoluzione delle eventuali controversie: scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria, ricorso alla giurisdizione ordinaria, scelta del foro competente**

- **Agenti di commercio: legislazioni nazionali e la direttiva CEE, indennità di fine rapporto, scelta della legge applicabile e del foro**
- **Concessionari di vendita (distributori, importatori): contenuti del contratto**
- **Procacciatori d'affari ed intermediari occasionali**
- **La vendita internazionale**

- Non esistono, se non in casi eccezionalissimi, specifiche norme "*sovranazionali*" applicabili ai rapporti commerciali tra imprese di diversi paesi.
- Il punto di riferimento è praticamente sempre costituito da norme **nazionali**, con la conseguenza che vi saranno per definizione differenti leggi (almeno quelle dei paesi delle due parti) potenzialmente applicabili allo stesso contratto internazionale.

L'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può incidere sensibilmente sui contenuti di un contratto:

- per quanto riguarda i punti non regolati dalle parti (che verranno integrati da una differente normativa, a seconda della legge applicabile al contratto);
- per quanto riguarda gli aspetti espressamente disciplinati, ove le norme ad essi applicabili abbiano carattere imperativo (e si impongano quindi sulle pattuizioni delle parti).

ESEMPIO

A seconda che ad un agente di commercio risulti applicabile la legge francese o quella italiana, quest'ultimo avrà diritto ad una indennità di clientela sostanzialmente differente.

Secondo la legge francese gli spetterà una "*riparazione del pregiudizio*" conseguente dalla cessazione del rapporto, calcolata normalmente intorno ai due anni di provvigione; secondo quella italiana, un'indennità non superiore ad un anno di provvigioni (ed anzi di regola assai inferiore: vedi paragrafo agenti di commercio).

In assenza di una scelta ad opera delle parti, la determinazione della legge applicabile andrà effettuata in base alle norme di diritto internazionale privato dei singoli paesi interessati.

- Convenzione di Roma del 1980
- Regolamento comunitario 593/2008, adottato dal parlamento europeo il 17 giugno 2008 ed applicabile ai contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009 (Regolamento Roma I).
- Regolamento comunitario 864/2007 concernente la legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali (“Roma II”).

In assenza di scelta espressa delle parti, il contratto è regolato dalla legge dello stato con cui presenta il collegamento più stretto, che si presume sussistere col **paese in cui risiede la parte che deve fornire la prestazione caratteristica.**

ECCEZIONE: tale presunzione è derogata per i contratti relativi a beni immobili e per quelli di trasporto di merci che vengono sottoposti rispettivamente (art. 4.3) alla *lex rei sitae* e alla legge dello stato in cui il vettore ha la sua sede principale al momento della conclusione del contratto.

Regolamento Roma II (obbligazioni extracontrattuali)

Fissa i criteri per determinare la legge applicabile alle obbligazioni non derivanti da contratto in materia civile e commerciale (ad es. casi di responsabilità da prodotto, di responsabilità precontrattuale, ecc.), ogniqualvolta si verifichi un conflitto tra leggi di paesi diversi.

In linea di principio, in base ai criteri previsti dal Regolamento, la legge applicabile sarà:

- a) quella del paese in cui **si verifica il danno**; o, in mancanza
- b) quella del paese in cui **risiedono abitualmente** sia il presunto responsabile, sia la parte lesa nel momento in cui il danno si verifica; o, in mancanza,
- c) quella del paese con cui il fatto illecito presenta **collegamenti manifestamente più stretti** rispetto ai paesi di cui sopra.

**E' opportuno scegliere la legge applicabile
attraverso la previsione
di un'espressa clausola contrattuale.**

NOTA BENE!

Un errore frequente è quello di fare confusione tra legge applicabile e foro competente.

Si tratta di due nozioni distinte: la prima riguarda le regole applicabili al contratto e l'altra l'individuazione del soggetto chiamato ad applicarle in caso di controversia.

Variabili

LEGGE SCELTA	VANTAGGI	SVANTAGGI
Italia	Legge conosciuta o comunque facilmente accertabile.	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.
Paese terzo	Mette ambedue le parti sullo stesso piano.	Normativa non conosciuta: più difficile da gestire.
<i>Lex mercatoria</i>	Evita l'applicazione di leggi nazionali che potrebbero contenere principi incompatibili con le esigenze del commercio internazionale.	Contenuti scarsamente prevedibili. Funziona solo con l'arbitrato.

La soluzione normalmente preferibile è quella di scegliere la **legge italiana** (in quanto conosciuta e idonea a permettere la standardizzazione dei contratti con le controparti) ma non sempre è la più favorevole (si veda, ad es. Il tema della indennità legate ai contratti di agenzia).

L'efficacia della scelta della legge applicabile

- In linea di principio quasi tutti gli ordinamenti giuridici riconoscono alle parti la **libertà di scegliere la legge applicabile** ad un contratto internazionale.
- E' impossibile individuare in termini generali eventuali **norme di applicazione necessaria**: a tal fine, si dovrà analizzare caso per caso la legislazione dei paesi la cui legge è potenzialmente applicabile.

Contratto verbale o scritto

La forma scritta evita equivoci e permette la regolarizzazione di tutti i punti.

La lingua del contratto

- La soluzione apparentemente più semplice: redigere il contratto in due lingue, attribuendo eguale validità giuridica ai due testi.
- Soluzione preferibile: attribuire ad uno solo (quello nella propria lingua, possibilmente) il valore di testo facente fede, qualificando l'altro come semplice traduzione non ufficiale.
- Prassi diffusa: lingua "*franca*" come l'inglese.

La scelta tra
arbitrato e giurisdizione ordinaria

L' arbitrato

In linea di principio l'arbitrato risulta particolarmente adatto per controversie di una certa importanza (tali da giustificare i maggiori costi che esso comporta) e per le quali assuma un rilievo primario la specifica competenza di chi deve decidere la controversia.

VANTAGGI	SVANTAGGI
Collegio giudicante misto	Costo elevato (per piccole cause)
Facile riconoscimento (in certi paesi)	Necessità ricorso a specialisti
Rapidità	Inefficacia per certe materie
Minore formalismo	

- Nel contesto dei contratti internazionali il ricorso all'autorità giudiziaria ordinaria è reso più complesso dall'esistenza di più sistemi giurisdizionali statali, scarsamente coordinati.
- Da considerare: le possibilità di ottenere il **riconoscimento** di un'eventuale sentenza italiana nel paese della controparte.

Ricorrendo all'autorità giudiziaria ordinaria è possibile stipulare per iscritto la scelta del foro competente.

Funzioni:

- **attribuire** competenza ad un giudice che potrebbe non averla altrimenti;
- **escludere** la competenza di altri giudici (ai quali la controparte potrebbe volersi rivolgere).

La distribuzione all'estero con agenti e concessionari: aspetti organizzativi e legali

Forme di distribuzione più diffuse:

- intermediari **in senso stretto** (agenti, rappresentanti, procacciatori d'affari, ecc.), e cioè soggetti che promuovono la conclusione di contratti in cambio di una provvigione

Consente all'esportatore un più efficace **controllo sulla clientela**.

- gli intermediari-**rivenditori** (concessionari, importatori esclusivi, ecc.), che svolgono compiti analoghi sotto il profilo commerciale, ma che operano come acquirenti-rivenditori, remunerati attraverso un margine.

Si rivela più adatto allo svolgimento di servizi accessori che richiedono la predisposizione di apposite strutture.

Vantaggi: per l'esportatore **costi limitati**, per di più rapportati alle vendite effettive.

- E' la forma di intermediazione maggiormente diffusa e disciplinata diversamente in ogni paese.
- Si rileva una tendenza al progressivo ravvicinamento delle legislazioni nazionali, soprattutto in seguito alla **direttiva** CEE n. 86/653 del 18 dicembre 1986 relativa all'armonizzazione delle leggi nazionali sui contratti con agenti indipendenti, alla quale è stata data attuazione in tutti i paesi dell'Unione Europea.

Le diverse leggi nazionali

LEGGI DI ATTUAZIONE DELLA DIRETTIVA SUGLI AGENTI	
Austria: legge federale dell'11 febbraio 1993	Lussemburgo: legge del 3 giugno 1994
Belgio: legge 13 aprile 1995	Malta: art. 70 ss. Codice di Commercio in vigore dal 1° maggio 2004
Bulgaria: art. 32 ss Legge Commerciale 1° luglio 1991	Paesi Bassi: legge del 5 luglio 1989
Cipro: Legge n. 51 del 3 luglio 1992	Polonia: art. 758 ss. Codice Civile
Danimarca: legge n. 272 del 2 maggio 1990	Portogallo: d.l. n. 178 del 18 giugno 1986
Estonia: art. 670 ss. Legge sulle obbligazioni del 5 giugno 2002	Regno Unito: (Commercial Agents Council Directive) Regolamento del 1993
Finlandia: legge n. 417 dell'8 maggio 1992	Repubblica Ceca: artt. 652 ss. Codice di Commercio (Legge n. 513 del 1991)
Francia: legge n. 91-593 del 25 giugno 1991	Romania: Legge n. 509 del 2002
Germania: legge 23 ottobre 1989	Slovacchia: art. 652 ss. Codice di Commercio (Legge n. 513 del 1991)
Grecia: decr. pres. n. 219 del 30 maggio 1991	Slovenia: artt. 807 ss. Codice delle Obbligazioni in vigore dal 1° gennaio 2002
Irlanda: legge n. 33 del 21 febbraio 1994 e Legge n. 31 del 7 gennaio 1997	Spagna: legge n. 12 del 27 maggio 1992
Italia: decr. legisl. n. 303 del 10 novembre 1991	Svezia: legge n. 351 del 2 maggio 1991
Lettonia: art. 45 ss. Legge Commerciale del 13 aprile 2000	Ungheria: Legge CXVII del 2000
Lituania: art. 2152 ss. del Codice Civile del 18 luglio 2000	

Esempio 1

Un contratto di agenzia prevede lo star del credere a carico dell'agente, senza ulteriori precisazioni.

- Se si applica la legge italiana l'agente risponderà, per i casi di insolvenza dei clienti, solo per singoli affari individualmente determinati, per un ammontare non superiore alla provvigione spettante all'agente per quell'affare e soltanto dietro corrispettivo.
- Se si applica la legge spagnola, l'agente risponderà senza limite, sempre che lo star del credere sia stato pattuito per iscritto e dietro pagamento di una provvigione aggiuntiva.
- Se si applica la legge tedesca, l'agente risponderà senza limite, ma solo per gli affari o i clienti per i quali esso sia stato di volta in volta pattuito e, comunque, in cambio di una provvigione aggiuntiva.

L'indennità di fine rapporto

- Se si applica la legge italiana, l'agente ha diritto ad una indennità parametrata alle provvigioni percepite in costanza di rapporto ai sensi dell'AEC o ai sensi dell'art. 1751 c.c., in misura massima pari ad una annualità provvigionale.
- Se si applica la legge francese, non esiste un limite massimo per l'indennità, che viene determinata mediamente in due anni di provvigione (e talvolta anche di più).

Concessionari di vendita (distributori, importatori esclusivi): contenuti del contratto

Nella maggior parte degli Stati il contratto di concessione di vendita non è regolato dalla legge; ciò non esclude, però, l'esistenza di principi applicabili in materia (prevalentemente elaborati dalla giurisprudenza), soprattutto con riferimento ai problemi più critici, quali l'indennità spettante in caso di risoluzione del contratto e la ripresa degli *stock*.



Esempio: il Belgio prevede una speciale disciplina a protezione dei concessionari, con previsione di elevate indennità in caso di cessazione del rapporto.

In alternativa agli agenti, incaricati di una promozione stabile e duratura, gli esportatori ricorrono sovente ad intermediari occasionali, quali i procacciatori d'affari, mediatori, *brokers*.



È opportuno precisare nel contratto - al di là della denominazione adottata - esattamente tutti i punti critici, onde evitare future controversie. In particolare:

- ruolo occasionale;
- non esclusività;
- determinazione della provvigione;
- limite temporale;
- foro competente.

La **vendita** internazionale costituisce uno dei rari settori in cui gli sforzi di creare una normativa uniforme a livello internazionale sono stati coronati da successo, soprattutto in seguito all'adozione della **Convenzione di Vienna** del 1980.

Ambito di applicazione della Convenzione di Vienna

- La Convenzione si applica alle vendite **internazionali**, cioè a quelle tra parti di diversi paesi.
- Quando la vendita è internazionale occorre distinguere a seconda che la controparte appartenga o meno ad uno Stato contraente.

- Se il contratto è stipulato con una controparte residente in uno **Stato contraente**, l'applicazione della Convenzione è **automatica** (art. 1.1) senza che sia necessario ricorrere alle norme di diritto internazionale privato (se non per le materie non coperte dalla legge uniforme).
- Se la controparte appartiene ad uno Stato **che non ha aderito alla Convenzione**, quest'ultima si applicherà solo se le norme di diritto internazionale privato portano ad applicare la legge di un paese contraente.

Un'impresa italiana vende una partita di merce ad una controparte stabilita in Gran Bretagna.

Supponendo che le parti nulla abbiano concordato quanto alla legge applicabile nel loro contratto, il giudice italiano determinerà la legge applicabile in base alle vigenti norme di diritto internazionale privato: se risulta applicabile la legge del venditore, si applicherà la Convenzione di Vienna (essendo l'Italia un paese contraente); se invece risulta applicabile la legge del compratore, si applicherà la legislazione interna inglese, non avendo la Gran Bretagna aderito (per ora) alla Convenzione di Vienna.

Alcuni punti della convenzione di Vienna

- **Forma scritta:** il contratto di vendita non necessita della forma.
- Equiparazione del **telegrafo** e del **telex** alla forma scritta.
- **Difetti di conformità:** il compratore deve denunciare eventuali difetti di conformità entro un **termine ragionevole** dal momento in cui li ha scoperti, o avrebbe dovuto scoprirli, con un limite massimo di due anni dalla consegna
- **Passaggio del rischio:** per la merce da trasportare, se il venditore si impegna a rimetterla al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in tale momento; altrimenti esso si trasferisce con la consegna al primo trasportatore. Nel caso in cui la vendita non implichi trasporto (e quindi il compratore debba venire a ritirarla) il rischio passa con la consegna al compratore
- La Convenzione non regola il **passaggio di proprietà**, che rimane quindi disciplinato dalla legge nazionale applicabile: normalmente si tratterà della legge del luogo in cui si trova la cosa.

Grazie per l'attenzione

Avv. Selene Nicolè

Padova Via N. Tommaseo n. 70/D

selene.nicole@studiolegalenicole.it

selene.nicole@ordineavvocatipadova.it

T 049.8754501/7968920

F 049.9080180

 Studio Nicolè
a v v o c a t i

www.studiolegalenicole.it