LA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Le piccole imprese si trovano sempre più frequentemente ad effettuare transazioni con soggetti situati fuori dai confini nazionali, e quindi a stipulare dei veri e propri **contratti internazionali** (e sono tali, si noti bene, anche i contratti all'interno dell'Unione Europea, nella misura in cui la materia della contrattualistica non è disciplinata da norme uniformi comunitarie ma invece da norme nazionali che variano da un paese all'altro). A seconda dei casi, potrà trattarsi di semplici contratti di **vendita** di merci, di **agenzia** o **distribuzione** (come quelli con importatori esclusivi), di subfornitura, oppure di transazioni più complesse, quali contratti di licenza, di joint venture, chiavi in mano, tanto per fare qualche esempio tra i più comuni.

Ora, il negoziare, redigere e concludere contratti internazionali richiede attenzioni maggiori e comporta problematiche più complesse di quelle relative agli scambi all'interno dello stesso paese. Infatti, dal momento che nel rapporto internazionale sono coinvolti sistemi giuridici differenti, si presenteranno numerose variabili aggiuntive rispetto al rapporto "interno".

Quale **legge** regolerà i rapporti tra le parti? Quella italiana, quella del paese della controparte o una normativa internazionale non meglio identificata? Ed in caso di **controversie** con la controparte, chi sarà chiamato a risolverle? L'autorità giudiziaria italiana? Quella di un paese straniero? Oppure uno o più arbitri scelti dalle parti?

Senza pretendere di dare una risposta esauriente a questi interrogativi (per la quale è necessario il ricorso ad un esperto, che valuti attentamente le circostanze specifiche del singolo caso), nel pubblicazione si metteranno in luce le principali problematiche di carattere generale che si presentano a chi negozia dei contratti internazionali di vendita o distribuzione, illustrando le soluzioni più comunemente adottate nella prassi contrattuale. Ciò principalmente allo scopo di consentire al lettore di orientarsi meglio nel campo della contrattualistica internazionale e di poter valutare adeguatamente se e quando ricorrere all'assistenza di uno specialista del settore.

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
- Formazione dei contratti: le condizioni generali
- Modi di risoluzione delle eventuali controversie: scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria, ricorso alla giurisdizione ordinaria, scelta del foro competente

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

- Aspetti organizzativi
- 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

- Convenzione di Vienna: ambito di applicazione e contenuti della Convenzione

La presente pubblicazione, aggiornata al mese di aprile 2010, è stata curata, su commissione di Unioncamere Lombardia, dallo Studio Legale Bortolotti Mathis & Associati.

✓ **Dichiaro di avere letto e di accettare le presenti condizioni (disclaimer) sulle modalità di utilizzo di questa pubblicazione per accedere al Pdf.**

Disclaimer: La pubblicazione illustra sinteticamente le tematiche generali della contrattualistica internazionale, con particolare attenzione ai contratti di compravendita e di agenzia.

Per ogni esigenza aziendale, vista la complessità della materia, Unioncamere Lombardia raccomanda di acquisire comunque un parere qualificato da utilizzare in aggiunta alle informazioni contenute in questa pubblicazione.

Nessuna responsabilità derivante da un utilizzo improprio dei contenuti della presente pubblicazione, da eventuali modifiche intervenute nella normativa o da possibili imprecisioni, potrà essere pertanto imputata a Unioncamere Lombardia o agli estensori della pubblicazione stessa.

Individuazione della legge applicabile al contratto

Un primo problema che si presenta nel contesto di ogni contratto internazionale è quello della determinazione della legge applicabile.

Occorre innanzitutto precisare che non esistono, se non in casi eccezionalissimi (eventuali leggi uniformi[1], nonchè la cosiddetta *lex mercatoria*[2]), 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.

Ora, l'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra può incidere sensibilmente sui contenuti di un contratto, non solo per quanto riguarda i punti non regolati dalle parti (che verranno integrati da una differente normativa, a seconda della legge applicabile al contratto), ma anche con riguardo agli 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*

Come si vede, le differenze possono essere di notevole rilievo, con conseguenze economiche non indifferenti per le parti. E' quindi importante sapere quale sia la legge regolatrice del contratto.

Ora, 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[3].

---

[1] Come ad es. la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale la quale, pur non potendo qualificarsi tecnicamente come "sovranazionale" (in quanto legge interna dei paesi che aderiscono alla convenzione), costituisce frutto di un accordo tra più Stati volto a creare una normativa specifica ed uniforme per il commercio internazionale. Vedi il paragrafo sulla Convenzione di Vienna.

[2] Si tratta di un sistema di norme e principi generali applicabili ai rapporti commerciali internazionali che, secondo alcuni, starebbe "emergendo" dalla prassi degli affari. Al momento attuale, però, tali principi sono ancora assai poco elaborati (ed in molti casi del tutto assenti); inoltre essi tendono ad essere presi in considerazione più dagli arbitri che dai giudici ordinari. In tali condizioni non è di regola consigliabile, per chi negozia un contratto internazionale, far affidamento sulla *lex mercatoria*, rinunciando a porsi il problema della legge nazionale applicabile. Cfr. su tale aspetto, BORTOLOTTI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, vol. I, *Diritto dei contratti internazionali*, Padova, 2009, p. 38 ss.

[3] Si tenga presente che il giudice chiamato a decidere l'eventuale controversia applicherà le norme di diritto internazionale privato del proprio ordinamento.

Fino a poco tempo fa tali norme erano assai diverse da un paese all'altro: ad es., per l'Italia, l'art. 25 delle disposizioni preliminari al codice civile faceva riferimento alla legge del luogo di conclusione del contratto.

Con l'entrata in vigore della Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali abbiamo assistito ad un superamento di tali differenze (almeno in ambito comunitario)[4]. Successivamente tale convenzione è stata sostituita dal 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)[5].

Anche il Regolamento Roma I, così come la Convenzione che l'ha preceduto, prevede che in assenza di scelta espressa delle parti (art. 3) il contratto sia 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. Tuttavia, a differenza dell'art. 4 della Convenzione, l'art. 4.1 del Regolamento individua specificamente la legge applicabile per diverse tipologie contrattuali (es. per il contratto di vendita: legge del paese di residenza del venditore; per il contratto di distribuzione: legge del paese di residenza del distributore). In ogni caso, il collegamento più stretto si presume sussistere col paese in cui risiede la parte che deve fornire la prestazione caratteristica (art. 4.2). Tuttavia, 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. Qualora la fattispecie non rientri in uno dei casi di cui all'art. 4.1 (v. *infra*), risulta evidente la difficoltà di prevedere in anticipo (prima cioè che un giudice abbia deciso la specifica controversia) quale sia la legge applicabile ad un contratto, in assenza di espressa scelta ad opera delle parti.

Da ultimo, ferma restando l'importanza del Regolamento Roma I in tema di obbligazioni contrattuali, merita un breve cenno il Regolamento comunitario 864/2007 concernente la legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali ("Roma II").

Tale normativa detta una serie di 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.

---

[4] In Italia l'art. 57 della legge n. 218 del 31 magio 1995 sulla riforma del sistema di diritto internazionale privato afferma: "Le obbligazioni contrattuali sono in ogni caso regolate dalla Conv. di Roma del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, resa esecutiva con la legge 18 dicembre 1984 n. 975, senza pregiudizio delle altre convenzioni internazionali, in quanto applicabili".

[5] Si badi che, a norma degli artt. 1 e 2 del Protocollo sulla posizione del Regno Unito e dell'Irlanda e degli artt. 1 e 2 del Protocollo sulla posizione della Danimarca, entrambi allegati al Trattato sull'Unione europea e al Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, né il Regno Unito né la Danimarca partecipano all'adozione del Regolamento.

Il Regolamento Roma II è stato adottato l'11 luglio 2007 e si applica dall'11 gennaio 2009 in tutti gli stati membri salvo la Danimarca[6].

La scelta della legge applicabile

Per le ragioni esposte nel precedente paragrafo è opportuno scegliere la legge applicabile attraverso la previsione di un'espressa clausola contrattuale. Ciò andrà fatto possibilmente prima di redigere il contratto, in modo da tener presente la normativa in questione già in questa fase.

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. In particolare non è affatto vero, come molti credono, che scegliendo il foro competente in un certo paese, ne discenda l'applicazione del diritto di questo paese.*

Quanto alla legge da preferire, si tratta di una decisione che dipende da valutazioni di opportunità e, naturalmente, dalla possibilità di raggiungere un accordo con la controparte. Tra le possibili alternative possiamo indicare: la legge italiana, quella del paese della controparte, quella di un paese terzo ed infine il ricorso alla cosiddetta *lex mercatoria,* e cioè ai principi generali ed usi del commercio internazionale.

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.
Lex mercatoria	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 questa offre il duplice vantaggio di essere **conosciuta** e di permettere una **standardizzazione** dei contratti con controparti di paesi differenti. Sarebbe tuttavia errato credere che tale soluzione sia sempre la migliore: infatti, in certi casi la legge italiana potrà risultare meno favorevole all'esportatore, rispetto ad altre legislazioni

[6] Ciò in base agli artt. 1 e 2 del Protocollo sulla posizione della Danimarca allegato al Trattato sull'Unione europea e al Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (cfr. nota precedente).

potenzialmente applicabili. Ora, se normalmente sarà decisivo il vantaggio di poter far riferimento ad una normativa che risulta familiare all'esportatore ed ai suoi consulenti, tale considerazione potrà cedere il passo nel caso in cui l'applicazione della nostra legge comporti degli oneri particolarmente gravosi.

Nota Bene!	*Nei rapporti con un agente di un paese che non conosce alcun tipo di indennità di fine rapporto, potrebbe essere eccessivamente oneroso optare per la legge italiana (che prevede tale istituto). In questo caso non è detto che la scelta della legge italiana costituisca sempre e comunque la soluzione migliore. Sulle possibili soluzioni (vedi paragrafo Agente di commercio: indennità)*

La scelta della **legge del paese della controparte**, ovviamente più gradita a quest'ultima, va possibilmente evitata. Ove l'esportatore sia costretto ad accettarla, sarà comunque bene accertarsi prima dei suoi contenuti. Analogo discorso vale per la legge di un **paese terzo,** che però ha almeno il vantaggio di mettere le due parti in condizioni di parità: dovendo optare per una simile soluzione, sarà opportuno preferire il ricorso a leggi di cui sia facile conoscere l'esatta portata (e quindi non solo il testo normativo, ma anche l'interpretazione che ne da la dottrina e la giurisprudenza): sotto questo profilo è particolarmente interessante - e di fatto diffusa - la scelta della legge svizzera.

Per quanto infine riguarda l'ultima opzione, quella del ricorso alla **lex mercatoria** (usi del commercio internazionale, principi di diritto generalmente riconosciuti nel commercio internazionale), essa può rivelarsi opportuna quando sia assolutamente necessario evitare l'applicazione delle legislazioni nazionali. Tuttavia, considerando l'incertezza sui contenuti reali della lex mercatoria e la necessità di abbinare una simile scelta alla previsione di una clausola arbitrale, tale soluzione richiede un'attenta valutazione preventiva, da effettuarsi con la collaborazione di un legale esperto in contrattualistica internazionale.

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. Così, in particolare, il Regolamento Roma I sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali prevede espressamente all'art. 3 che "il contratto è regolato dalla legge scelta dalle parti". Solo in caso di conflitto tra le pattuizioni contrattuali e norme di **ordine pubblico internazionale** o di **applicazione necessaria**, tale scelta potrà risultare in tutto o in parte inefficace.

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 (normalmente quello della controparte). In ogni modo, le materie in cui è facile trovare norme di questo tipo sono le normative volte a proteggere una **parte considerata più debole** (ad es. lavoratore subordinato, talvolta anche agente o concessionario) o gli **imprenditori locali** (si pensi alle norme sul trasferimento di tecnologia o sugli investimenti esteri di molti paesi in via di sviluppo) o, più in generale, le normative poste a tutela di un interesse di carattere pubblico (ad es. **norme valutarie, antitrust, fiscali**).

In casi di questo tipo potrà quindi essere opportuno consultarsi con un esperto.

Modelli di contratto

Per quanto riguarda la determinazione dei **contenuti** del contratto, l'operatore potrà utilmente ispirarsi ai più diffusi **modelli** esistenti sul mercato.

Infatti, i modelli di contratto, normalmente frutto di una comparazione di numerosi contratti singoli, permettono di ottenere, nel modo più semplice e rapido, uno sguardo d'insieme sui problemi e sulle soluzioni tipiche adottate dagli operatori con riferimento ad un determinato tipo contrattuale.

E' però opportuno non sopravvalutare l'utilità dei modelli, i quali offrono per definizione delle "soluzioni tipo", che potranno non essere conformi alle particolari esigenze del caso di specie. Essi dovranno quindi venire utilizzati con la massima prudenza, e con l'assistenza di un legale, esperto in contrattualistica internazionale, come punto di partenza per l'elaborazione, caso per caso, dello specifico contratto o, al massimo, di uno *standard* aziendale.

Le aziende possono richiedere al LombardiaPoint della Camera di Commercio di competenza http://www.lombardiapoint.it i seguenti modelli:
Modello di contratto internazionale di vendita (versione bilingue italiano-inglese e italiano-francese)
Modello di contratto internazionale di agenzia (versione bilingue italiano-inglese e italiano-francese)
Modello di contratto internazionale di distribuzione (versione bilingue italiano-inglese e italiano-francese)

Contratto verbale o scritto

Tra gli operatori economici è diffusa l'opinione che, per impegnarsi giuridicamente con la controparte, sia necessario un contratto scritto. Così, è frequente che, in presenza di un semplice accordo verbale con un partner straniero, l'esportatore sia convinto di non aver assunto alcun tipo di impegno, pur collaborando per anni con lo stesso.

ESEMPIO

Un esportatore affida verbalmente ad un terzo il compito di promuovere affari in cambio di una provvigione. In seguito a ciò la controparte trasmette degli ordini e riceve delle provvigioni. Ora, ciò darà luogo, nella normalità dei casi, ad un rapporto di agenzia, la cui esistenza potrà essere facilmente desunta da una serie di elementi (indicazione del nome dell'agente nella corrispondenza, pagamento delle provvigioni, ecc.), con la conseguenza che l'agente potrà far valere tutti i diritti che la legge del suo paese riconosce agli agenti di commercio.

E' quindi illusoria l'idea, diffusa tra molti esportatori, che non formalizzando il rapporto si eviti di assumere un vincolo giuridico. E, di conseguenza, tanto vale utilizzare sin dall'inizio la forma scritta, che eviterà equivoci quanto ai contenuti dell'accordo e che offrirà l'occasione per definire una serie di punti di notevole importanza (come la legge applicabile, il foro competente e, ovviamente, gli aspetti più critici del tipo contrattuale in questione).

La lingua del contratto

Un aspetto che si presenta frequentemente, per ovvie ragioni, nei rapporti internazionali è quello della lingua.

La soluzione apparentemente più semplice consiste nel redigere il contratto in due lingue, attribuendo eguale validità giuridica ai due testi: essa non presenta problemi ove la corrispondenza tra i due testi sia perfetta; però tale risultato è difficile da raggiungere: ogniqualvolta la traduzione non sia stata effettuata da un **legale** esperto nelle due lingue, i rischi di equivoci (dovuti alla mancata conoscenza della portata giuridica dei termini utilizzati, nonchè alla difficoltà per un traduttore generico di cogliere sfumature rilevanti sotto il profilo legale) sono elevatissimi.

Nota Bene!	*Evitare assolutamente di far tradurre il contratto da una persona di madre lingua che però non conosce il diritto. I risultati sono quasi sempre disastrosi, soprattutto per quanto riguarda le implicazioni legali del testo*

Di conseguenza, è preferibile (ove non si abbia l'assoluta certezza dell'equivalenza dei due testi) attribuire ad uno solo (quello nella propria lingua, possibilmente) il valore di testo facente fede, qualificando l'altro come semplice traduzione non ufficiale.

Una prassi sempre più diffusa è quella di ricorrere direttamente ad una lingua "franca" come l'inglese. Ciò permetterà di mettere ambedue le parti sullo stesso piano (almeno ove nessuna di esse appartenga ad un paese di lingua inglese), evitando squilibri eccessivi.

Formazione del contratto: le condizioni generali

Mentre non si pongono particolari problemi nel caso in cui il contratto venga stipulato tra presenti (con l'apposizione congiunta della firma sul documento), può essere necessario qualche chiarimento sul meccanismo con cui si perviene alla formazione del contratto tra assenti, cioè tra persone situate in luoghi diversi, che si accordano attraverso uno scambio di dichiarazioni.

In questo caso il contratto si conclude quando colui che ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione della controparte7: in pratica, in presenza di uno scambio di lettere, fax o e-mail, quando il proponente riceve la comunicazione contenente l'accettazione.

L'accettazione può però manifestarsi anche attraverso un **comportamento concludente**, che cioè implichi necessariamente un'adesione alla proposta, come ad es. l'esecuzione del contratto: di conseguenza, anche un atto materiale può comportare la conclusione del contratto, nel momento in cui viene alla conoscenza della controparte.

ESEMPIO *Il venditore, in seguito ad una richiesta generica del cliente, invia un'offerta dettagliata che prevede il pagamento mediante credito documentario. Il compratore non accetta formalmente l'offerta, ma incarica la propria banca di aprire il credito documentario in favore del*

---

7 Prendendo in considerazione l'ordinamento italiano (art. 1326 cod. civ.). In altri paesi vigono regole diverse: ad es. in Inghilterra il contratto si conclude nel luogo e nel momento in cui l'accettazione viene consegnata alla posta (mail box rule). Si tenga presente che per la vendita internazionale vigono particolari regole (contenute negli artt. 14-24 della Convenzione di Vienna), abbastanza simili a quelle del nostro codice civile.

venditore: il contratto si forma quando il venditore ha notizia dell'apertura del credito documentario, in quanto questa implica accettazione della propria proposta contrattuale.

Un punto importante, e troppo sovente trascurato dagli operatori, è che l'accettazione dev'essere **conforme alla proposta**, e che in caso di difformità rispetto alla proposta, la pretesa accettazione varrà come **controproposta**, con la conseguenza che sarà necessaria una ulteriore accettazione perchè il contratto si formi. Tale meccanismo può portare a risultati inattesi (almeno per i non giuristi) nel caso di uno scambio di dichiarazioni che richiamino le **condizioni generali** delle parti interessate. Infatti, essendo le condizioni generali delle due parti (ad es. venditore e compratore) per definizione difformi, l'accettazione (apparentemente conforme quanto agli elementi "variabili", quali il prezzo, la data di consegna, la resa ecc.) varrà in realtà come controproposta, ed il contratto si formerà solo con la successiva accettazione (normalmente attraverso un comportamento concludente) della controparte.

ESEMPIO *Il venditore manda una conferma d'ordine che definisce tutti gli elementi della compravendita (prezzo, quantità, data consegna, ecc.) e che richiama per il resto le proprie condizioni generali di vendita, stampate sul retro. Il compratore accetta senza riserve tutti i punti (prezzo, data consegna, ecc.) richiamando però le proprie condizioni generali d'acquisto. Il venditore spedisce la merce.*

In questo caso la risposta del compratore non vale come accettazione, perché essa si differenzia (a causa delle condizioni generali confliggenti richiamate nella risposta) dalla proposta del venditore. Essa vale quindi come controproposta che però dev'essere accettata dal venditore. Ora, se il venditore l'accetta attraverso un comportamento concludente (spedizione della merce), il contratto risulterà disciplinato dalle condizioni d'acquisto del compratore[8].

Un ulteriore problema è quello di stabilire se si applichi anche ai contratti internazionali il requisito della **approvazione specifica** (e cioè della c.d. "doppia firma") **delle clausole onerose**, previsto dall'art. 1341 del nostro codice civile. Secondo la nostra giurisprudenza si tratta di un requisito di forma, con la conseguenza che si deve far riferimento alle norme di diritto internazionale privato riguardanti la forma per stabilire se si debba applicare l'art. 1341 cod. civ. o l'eventuale legislazione straniera più permissiva.

Ora, secondo l'art. 11.2 del Regolamento Roma I, un contratto concluso tra persone che si trovano in paesi differenti è valido quanto alla forma se soddisfa i requisiti di forma della legge che ne regola la sostanza o della legge del paese in cui si trova una delle parti al momento della conclusione o della legge del paese in cui una delle parti risiedeva abitualmente in quel momento. E' quindi sufficiente che la legge della controparte preveda requisiti di forma meno rigidi per escludere l'applicabilità dell'art. 1341 ad un contratto internazionale[9].

---

[8] Però, ove il contratto si concluda in questo modo, non risulteranno validamente stipulate quelle clausole per le quali sia eventualmente richiesta la forma scritta, come ad es. la clausola arbitrale.

[9] L'applicazione dell'art. 1341 dovrebbe poi essere in ogni caso esclusa per i contratti di vendita internazionale sottoposti alla Convenzione di Vienna del 1980: vedi paragrafo su Convezione.

Modi di risoluzione delle eventuali controversie

L 'esperienza insegna che la previsione di un sistema **equilibrato** di risoluzione delle controversie, che eviti di avvantaggiare una parte rispetto all'altra, costituisce in molti casi la migliore garanzia affinché il contratto venga adempiuto spontaneamente senza necessità di ricorrere ai tribunali o agli arbitri. Per questa ragione è essenziale, soprattutto nel contesto dei contratti internazionali, accordarsi preventivamente sulle modalità di risoluzione delle controversie, cercando di individuare in anticipo le soluzioni più adatte al singolo caso di specie.

La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria

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.

Inoltre l'arbitrato si presta - diversamente dalla giurisdizione nazionale - a comporre dei **collegi misti** (superando in tal modo l'alternativa tra giudici del paese di una parte piuttosto che dell'altra). Infine, la sentenza arbitrale risulterà in molti casi **più efficace all'estero di una sentenza ordinaria** (in particolare grazie alla Convenzione di New York[10]).

Questi elementi, insieme a quelli della maggiore **rapidità** (se non altro per l'assenza di ulteriori gradi di giudizio), la **segretezza** ed il minore **formalismo** porteranno in molti casi a preferire la soluzione arbitrale.

Quanto detto sopra, non significa però che il ricorso all'arbitrato sia da preferire sempre e comunque. Anzi, frequentemente sarà più opportuno ricorrere ai giudici ordinari, ad es. quando le possibili controversie abbiano un valore limitato[11], oppure quando si tratti di materie di cui non è pacifica l'arbitrabilità. E più in generale, va considerato che la gestione di una controversia arbitrale internazionale richiede il ricorso ad avvocati specializzati (che conoscano le lingue, che abbiano esperienza in materia, ecc.) mentre per le cause davanti all'autorità giurisdizionale ordinaria (soprattutto se quella presso la sede dell'esportatore) quest'ultimo potrà ricorrere al suo avvocato di fiducia.

Tali considerazioni valgono poi a maggior ragione all'interno dell'Unione Europea. Essendo in tale ambito particolarmente facile ottenere il riconoscimento delle sentenze, vi è più spazio per la soluzione più semplice per l'esportatore, e cioè quella di portare la controversia davanti ai propri giudici in vista di un successivo riconoscimento della sentenza nel paese della controparte.

Vantaggi e svantaggi dell'arbitrato

---

10 **Aderiscono alla Convenzione di New York tutti gli Stati industrializzati ed un numero notevole di paesi in via di sviluppo (cfr. http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_status.html).** In base a tale Convenzione gli Stati aderenti assumono i seguenti obblighi: a) quello di rispettare eventuali convenzioni arbitrali stipulate dalle parti (con conseguente obbligo dei giudici nazionali di dichiararsi incompetenti nel caso in cui una parte porti la controversia davanti a loro, violando la clausola arbitrale); b) quello di riconoscere e dare esecuzione alle sentenze arbitrali straniere.

11 Così, sarà dubbia l'opportunità di prevedere l'arbitrato nel contesto di condizioni generali di vendita, se si prevede che le eventuali controversie avranno (singolarmente) un valore relativamente modesto: infatti, in tal caso l'arbitrato rischierebbe di avere un costo sproporzionato rispetto al valore delle singole controversie.

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

Il ricorso alla giurisdizione ordinaria

Nel contesto dei contratti internazionali il ricorso all'autorità giudiziaria ordinaria è però reso più complesso dall'esistenza di più sistemi giurisdizionali statali, scarsamente coordinati tra di loro.

In ambito internazionale la parte che voglia far valere le proprie ragioni in giudizio dovrà innanzitutto decidere se agire davanti ai giudici del paese della controparte (venendosi a trovare in una situazione di svantaggio se non altro di carattere "logistico", ma con il vantaggio di poter ottenere un provvedimento direttamente efficace) o, al contrario, portare la controparte davanti ai propri giudici.

E' evidente che l'esportatore ha interesse, sotto il profilo della gestione del processo, a portare la controparte **davanti ai propri giudici**. Tuttavia, una simile scelta, per poter essere efficace, presuppone che l'eventuale sentenza italiana possa essere riconosciuta senza difficoltà nel paese della controparte: altrimenti si rischia di aver speso tempo e denaro per nulla.

Di conseguenza, un primo elemento da considerare per impostare una "strategia" giudiziaria internazionale è quello di sapere quali siano le possibilità di ottenere il **riconoscimento** di un'eventuale sentenza italiana nel paese della controparte. Ora, sotto questo profilo possiamo distinguere tra le seguenti ipotesi.

(A) Situazioni disciplinate dal **Regolamento 44/2001** (che ha sostituito la Convenzione di Bruxelles del 1968) e dalla **Convenzione di Lugano del 2007** (che sta per sostituire definitivamente quella del 1988) vedi paragrafo successivo.

In questi paesi il riconoscimento delle sentenze è particolarmente facile, vi è quindi un notevole spazio per una strategia volta ad attrarre la controparte davanti ai giudici del nostro paese.

(B) Situazioni disciplinate da **accordi bilaterali** sul riconoscimento delle sentenze: qui occorre valutare la situazione caso per caso, alla luce della specifica convenzione sul riconoscimento delle sentenze.

(C) Situazioni soggette al regime generale previsto dalla L. 218/1995. Si tratta di casi di controparti di paesi diversi da quelli indicati alla lettera precedente, nella misura in cui la materia non sia regolata da convenzioni bilaterali.

Rispetto a questi ultimi, la politica di "attaccare in casa propria" sarà di regola sconsigliabile (a meno che la controparte non disponga di beni in Italia su cui ci si possa rivalere). Ciò non esclude a priori che si possa optare per la competenza dei giudici italiani: però unicamente quando la posizione dell'esportatore sia strettamente **difensiva**, cioè quando

questi abbia a temere al massimo un'azione della controparte, ma non preveda di avere alcuna necessità di far valere i propri diritti nei confronti di questa12.

Il Regolamento 44/2001 e la Convenzione di Lugano del 2007

A partire dal 1° marzo 2002, il Regolamento 44/2001 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale adottato in data 22 dicembre 2000 ha sostituito la Convenzione di Bruxelles nei rapporti tra gli Stati membri dell'Unione Europea[13]. Il Regolamento, sulla falsariga della Convenzione del 1968, ha mantenuto all'interno di tali paesi una sorta di "mercato comune delle sentenze", da un lato stabilendo delle norme uniformi sulla competenza e dall'altro favorendo al massimo il riconoscimento delle sentenze nei paesi della UE. Con la Convenzione di Lugano[14] un regime sostanzialmente analogo è stato introdotto per i rapporti tra gli stati membri dell'Unione Europea e tre dei quattro paesi facenti parte dell'EFTA (o AELS: Associazione Europea di Libero Scambio): Islanda, Norvegia, Svizzera[15].

In questo ambito territoriale il riconoscimento delle sentenze risulta assai facilitato, con la conseguenza che una strategia, anche in chiave offensiva, volta a radicare la competenza dei propri giudici diventa decisamente interessante.

Al tempo stesso, però, il Regolamento rende più difficile un'azione davanti ai propri giudici, in quanto impone, come regola generale, che si porti l'azione davanti ai **tribunali del convenuto** (domicilio del convenuto art. 2 del Regolamento e della Convenzione di Lugano). Solo in alcuni casi, ad es. quando si chieda l'adempimento di un'**obbligazione da eseguirsi presso l'attore** (art. 5.1 del Regolamento e della Convenzione di Lugano), questi potrà portare la controparte davanti ai propri giudici[16].

In tali condizioni viene ad assumere un'importanza primaria la possibilità di pattuire contrattualmente la competenza dei propri giudici (a condizione, ovviamente, che la controparte accetti la clausola di deroga del foro) che permetterà di evitare i problemi sopracitati.

La scelta del foro competente

---

12 Ad es. in caso di vendita con pagamento mediante credito documentario, in cui sarà semmai la controparte a dover recuperare il prezzo pagato in caso di controversia. Una volta assodato che l'esportatore non ha (né avrà in futuro) interesse ad attaccare, è meglio costringere la controparte ad agire in Italia, dove sarà più facile difendersi.

13 Inizialmente, in virtù degli artt. 1 e 2 del Protocollo sulla posizione della Danimarca allegato al Trattato sull'Unione europea e del Trattato che istituisce la Comunità europea (ormai ridenominato "Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea", v. art. 2, punto 1, Trattato di Lisbona), questo Stato non partecipava all'adozione del Regolamento 44/2001, che non era pertanto vincolante né applicabile in Danimarca. Tale situazione è stata risolta (seppure non completamente, dal momento che il regime applicabile alla Danimarca presenta tuttora alcuni tratti di specialità) grazie a una Convenzione stipulata tra l'Unione Europea e la Danimarca il 20 settembre 2005, entrata in vigore il 1° luglio 2007.

14 Le Convenzioni di Lugano attualmente in vigore sono due: quella del 1988 e quella del 2007. Da quando la seconda è entrata in vigore tra i paesi dell'UE e la Norvegia (1 gennaio 2010), la prima continua a trovare applicazione soltanto nei rapporti tra i paesi dell'UE, da un lato, e l'Islanda e la Svizzera, dall'altro.

15 Il Lichtenstein non ha mai ratificato la Convenzione.

16 Peraltro, si noti che il Regolamento ha limitato considerevolmente la portata di tale articolo per ciò che riguarda i contratti di compravendita e di prestazione di servizi.

Quanto detto sopra chiarisce la duplice funzione della clausola di deroga del foro consistente:

(a) nell'**attribuire** competenza ad un giudice che potrebbe non averla altrimenti, e

(b) nell'**escludere** la competenza di altri giudici (ai quali la controparte potrebbe volersi rivolgere).

Gli articoli 23 del Regolamento e della Convenzione di Lugano riconoscono all'eventuale clausola attributiva di competenza anche il secondo significato: in altri termini, anche se non viene indicato che si tratta di una scelta esclusiva, l'indicazione del foro competente implica l'automatica esclusione della competenza di ogni altro giudice[17].

Ma non solo: in virtù del principio della prevalenza del diritto comunitario su quello interno, l'eventuale deroga del foro sarà efficace anche nei casi in cui essa sarebbe vietata dalla legge di uno Stato aderente alla Convenzione.

ESEMPIO *La legge belga prevede una competenza esclusiva ed inderogabile dei giudici belgi per ogni controversia riguardante un concessionario di vendita residente in tale paese. Tuttavia, un'eventuale clausola di deroga del foro basata sull'art. 23 del Regolamento sarà ciò nondimeno valida ed opponibile al giudice belga*[18].

Per quanto riguarda i criteri da seguire nella scelta del foro, l'esportatore tende a preferire il foro presso la propria sede, in modo da trovarsi avvantaggiato nella gestione di un'eventuale controversia giudiziaria. Come abbiamo visto sopra (§ 1.5.2) tale scelta può presentare delle **controindicazioni** nei casi in cui la riconoscibilità dell'eventuale sentenza italiana nel paese della controparte non sia certa. In questa ipotesi converrà rivedere la strategia tradizionale (ad es. optando per l'arbitrato, che consente un più facile riconoscimento in molti Stati), o almeno aggiungere alla clausola di deroga del foro la precisazione che l'esportatore si riserva comunque la **facoltà di agire davanti ai tribunali del paese della controparte.**

CLAUSOLA *Per qualsiasi controversia derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro di Mantova. Tuttavia, in deroga a quanto stabilito sopra, il fornitore ha comunque la facoltà di portare la controversia davanti al giudice competente presso la sede del compratore.*

Va invece evitata la scelta del foro presso la sede della controparte: a meno di esservi costretti (per ragioni di rapporti di forza contrattuale), tale soluzione è sconsigliabile (per ovvie ragioni) e comunque inutile, in quanto - anche ove risultasse opportuno, in seguito, rivolgersi ai tribunali della controparte - si potrà sempre farlo, senza necessità di

---

17 Tale articolo precisa espressamente che "Detta competenza è esclusiva salvo diverso accordo tra le parti".

18 La situazione sarebbe assai diversa in presenza di una clausola arbitrale, che dovrà cedere davanti alla legge belga che riserva la controversia ai propri giudici: infatti, in base alla Convenzione di New York, la clausola compromissoria non è efficace con riferimento a materie considerate non arbitrabili.

un'apposita clausola, dal momento che praticamente tutti gli ordinamenti consentono di attaccare la controparte presso la sua sede.

Si tenga infine presente che la clausola di deroga del foro richiede di regola la forma scritta. Ciò è espressamente previsto dagli artt. 23.1 del Regolamento e della Convenzione di Lugano, sia pure con l'attenuazione secondo cui nel commercio internazionale basta una forma (anche non scritta) ammessa da un uso che le parti conoscevano o avrebbero dovuto conoscere e che, in tale campo, sia ampiamente riconosciuto e regolarmente rispettato dalle parti di contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato.

Il requisito della forma scritta ha per conseguenza che l'eventuale clausola di deroga del foro contenuta in condizioni generali della controparte non sarà opponibile all'esportatore italiano ove queste siano accettate attraverso un comportamento concludente e non con una risposta scritta (v. *retro la formazione del contratto: le condizioni generali*).

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

Aspetti organizzativi

Si tratta delle forme di distribuzione più diffuse. Grazie ad esse soggetti stabiliti all'estero (agenti, concessionari) organizzano stabilmente la distribuzione attraverso una loro struttura che, però, opera in conformità alle direttive commerciali dell'esportatore.

Questa categoria comprende:

a) gli intermediari **in senso stretto** (agenti, rappresentanti[19], procacciatori d'affari, ecc.), e cioè soggetti che promuovono la conclusione di contratti in cambio di una provvigione;

b) gli intermediari-**rivenditori** (concessionari, importatori esclusivi, ecc.), che svolgono compiti analoghi sotto il profilo commerciale, ma operano come acquirenti-rivenditori, remunerati attraverso un margine (differenza tra prezzo di acquisto e rivendita).

Ambedue queste forme organizzative rappresentano, rispetto alla messa in opera di una **propria** organizzazione, una soluzione intermedia assai interessante: da un lato, infatti, esse comportano per l'esportatore **costi limitati**, per di più rapportati alle vendite effettive (vuoi a titolo di provvigione, vuoi come margine lasciato al concessionario), rimanendo gli oneri fissi della commercializzazione a carico dell'intermediario; dall'altro, esse consentono all'esportatore di realizzare, attraverso una struttura a lui **dedicata** (è infatti normale che agenti e concessionari si impegnino a non distribuire prodotti concorrenti) una propria politica di commercializzazione.

All'interno di questo tipo di organizzazione possono presentarsi numerose varianti. In certi casi l'intermediario venderà direttamente ai clienti finali e/o ai grossisti. Ma è anche frequente che egli operi attraverso una sua rete, composta, a seconda dei casi, da subagenti, subconcessionari o da viaggiatori (agenti subordinati). Talvolta il fabbricante crea un ufficio di coordinamento all'estero (che potrà anche servire più paesi), incaricato di curare i rapporti con gli intermediari ed eventualmente con quella parte della clientela locale che richieda un rapporto diretto con l'esportatore (ad es. grande distribuzione).

Quanto alla scelta tra intermediari in senso stretto (agenti) ed acquirenti-rivenditori (concessionari, importatori esclusivi), si possono mettere in luce i seguenti elementi.

Mentre l'agente di commercio consente all'esportatore un più efficace **controllo sulla clientela** (alla quale sarà l'esportatore a vendere direttamente), il concessionario tende a tagliarlo fuori da ogni rapporto con gli acquirenti finali (che egli considera clienti propri); al tempo stesso però, il concessionario organizza tutta la fase della rivendita, sollevando sia l'esportatore che i clienti finali da una serie di incombenze (sdoganamento, spedizione al destinatario, magazzinaggio). Inoltre, il concessionario si rivela più adatto allo svolgimento di servizi accessori che richiedono la predisposizione di apposite strutture (garanzia,

---

[19] Il termine rappresentante indica, nel contesto della legislazione italiana, l'agente con rappresentanza, cioè l'agente dotato del potere di **concludere** contratti in nome e per conto del fabbricante. Tuttavia, nella prassi si usa comunemente il termine rappresentante per indicare un agente senza rappresentanza. Si noti infine che in taluni paesi (ad es. Francia, Belgio) il termine *représentant* indica gli agenti che operano come lavoratori subordinati.

assistenza post-vendita, installazione), il che spiega il successo di tale figura nella vendita di prodotti per i quali servizi di questo tipo sono più richiesti.

Per quanto riguarda la suddivisione dei rischi **commerciali**, nella distribuzione attraverso agenti il rischio di insolvenza del cliente finale rimane interamente a carico del fabbricante (almeno ove le parti non abbiano pattuito la clausola dello star del credere, che peraltro non può essere prevista laddove il contratto sia sottoposto alla disciplina della legge italiana, tenuto conto che il patto che pone a carico dell'agente una responsabilità per l'inadempimento del terzo è vietato dall'art. 1746, comm. 3, del nostro codice civile). Il concessionario, invece, assume per intiero sia il rischio della mancata rivendita dei prodotti acquistati, sia quello del mancato pagamento da parte dei clienti. La contrapposizione appena descritta, tuttavia, è più apparente che reale: nei casi, frequentissimi, in cui il concessionario paga la merce posticipatamente con il ricavato delle vendite dallo stesso effettuate, l'insolvenza dei clienti finali si ripercuoterà di fatto sull'esportatore, con l'aggravante che tutto il rischio risulterà concentrato su un solo soggetto, il concessionario (invece di essere distribuito sui differenti clienti finali).

Come si vede, molte delle differenze indicate sopra possono essere attenuate attraverso opportune pattuizioni contrattuali: di conseguenza, il problema non è tanto quello della scelta tra agenti e concessionari, ma piuttosto quello di individuare (ed imporre alla controparte) gli accorgimenti necessari per adattare il contratto alle specifiche esigenze del caso di specie.

Il ricorso ad un concessionario comporta di regola una cronica ***esposizione finanziaria*** *dell'esportatore, che tenderà a crescere man mano che il distributore aumenta il fatturato. Ciò comporta una situazione di rischio (soprattutto nel momento in cui l'esportatore desideri risolvere il contratto) che è opportuno escludere in partenza, ad es. ottenendo dal concessionario delle garanzie bancarie che coprano adeguatamente il "fido" concessogli dall'esportatore.*

Gli agenti di commercio [20]

Dei vari tipi di intermediari esistenti, l'agente di commercio è certamente il più diffuso: la sua attività consiste nella promozione e negoziazione di affari in cambio di una provvigione, da calcolarsi in percentuale sul valore dell'affare trasmesso.

L'attività di intermediazione può limitarsi alla mera **trasmissione** di ordini ricevuti dai potenziali clienti: in questo caso l'affare (cioè il contratto di vendita) si conclude se e quando il fabbricante accetta l'ordine ricevuto tramite l'agente. Quando invece si attribuisce all'agente il potere di **rappresentare** il fabbricante[21], questi potrà concludere

20 L' Accordo Economico Collettivo relativo al settore industriale in vigore dal 1° aprile 2002, che sostituisce il precedente Accordo del 1988 nonché l'"Accordo ponte" del 1992 sull'indennità, si trova nell'appendice di questo pubblicazione. Si tenga presente, tuttavia, che recentemente (il 16 febbraio 2009) è stato adottato un nuovo AEC nel settore commercio e sembra che anche nel settore industria stia per essere adottato un nuovo testo.

21 In molti ordinamenti (ivi compreso quello italiano) tale potere sussisterà solo se conferito espressamente. In altri, invece (ad es. nei paesi anglosassoni) esso è implicito nell'agenzia. Per questa ragione è opportuno chiarire per ogni evenienza nel contratto che l'agente non ha il potere di impegnare in alcun modo il fabbricante e che il suo compito è limitato alla trasmissione di ordini che il preponente è libero di accettare o rifiutare.

direttamente l'affare in nome e per conto del fabbricante, che sarà quindi vincolato dagli accordi presi dall'agente.

L'attività di intermediazione viene svolta dall'agente in maniera **stabile**: sotto questo profilo egli si distingue dai **procacciatori d'affari** ed altri **intermediari occasionali** (su cui vedi più avanti pubblicazione su procacciatori d'affari).

L'attività che l'agente svolge in forma **autonoma** (avendo cioè la libertà di organizzarsi come meglio crede ed assumendosi oneri e rischi della propria organizzazione commerciale), può anche esser esercitata in forma subordinata, dando luogo ad un vero e proprio rapporto di lavoro. Possiamo quindi avere degli **agenti subordinati**[22] (in Italia, i c.d. viaggiatori-piazzisti) sottoposti alla disciplina del rapporto di lavoro subordinato. In linea di principio, il ricorso ad agenti subordinati è sconsigliabile a livello internazionale: infatti, è difficile che i maggiori oneri e costi che il ricorso a tali soggetti comporta possano essere compensati dalla facoltà di indirizzarne dettagliatamente l'attività, possibilità che potrà difficilmente essere esercitata nei confronti di un soggetto lontano[23].

Le legislazioni nazionali e la direttiva CEE

Le norme che nei vari paesi disciplinano il contratto di agenzia presentano notevoli differenze, non solo su punti di dettaglio. Nell' Unione Europea è in corso 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.

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

22 In certi paesi esiste poi il rischio che soggetti che secondo i nostri criteri verrebbero qualificati come autonomi, vengano considerati come lavoratori subordinati: ciò avviene ad es. Francia (legislazione sui c.d. V.R.P.) e, soprattutto, in Belgio. In quest'ultimo paese è praticamente scontato che un contratto con una persona fisica (dotata di sufficiente autonomia per farla considerare, secondo i criteri italiani, come lavoratore autonomo) verrà inquadrata come representant salarié, e cioè come dipendente, assoggettato quindi alla legislazione sul lavoro. Ed è appunto per questa ragione che in Belgio è invalsa la prassi di stipulare contratti di agenzia solo con società (che per definizione non possono essere lavoratori subordinati).

23 Può invece essere interessante ricorrere ad agenti subordinati nel contesto di una rete nazionale, dipendente da una propria filiale di vendita. In questo caso, infatti, la società locale sarà in grado di esercitare quei poteri di controllo e di indirizzo che sarebbe impossibile gestire con un rapporto diretto dall'Italia.

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: artt. 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	

La direttiva, si noti bene, non è applicabile di per sé ai rapporti di agenzia: questi saranno regolati dalla legge nazionale applicabile nel caso di specie e, ove tale legge nazionale non abbia recepito correttamente le prescrizioni della direttiva, si tratterà di un problema che non riguarda le parti del singolo contratto, ma i rapporti tra lo Stato in questione e l'Unione Europea.

Va comunque ribadito che, nonostante il parziale ravvicinamento delle normative nazionali verificatosi in ambito comunitario in seguito alla direttiva, le differenze tra le varie legislazioni rimangono molto rilevanti. Ciò è dovuto da un lato al fatto che la direttiva non affronta una serie di problematiche (ad es. lo star del credere) e dall'altro agli ampi margini di flessibilità riconosciuti agli Stati membri (come vedremo al prossimo paragrafo esaminando l'indennità di fine rapporto), nonché al fatto che essa lascia comunque liberi i legislatori nazionali di introdurre o mantenere normative più favorevoli all'agente di commercio.

ESEMPIO

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[24].

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.

---

24 Ciò in base alla nuova normativa introdotta nel 1999, che rende di fatto inutilizzabile tale strumento per il preponente.

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

Un punto che riveste particolare importanza, se non altro per i rilevanti oneri che tale aspetto comporta, è quello dell'indennità dovuta all'agente in caso di scioglimento del rapporto.

La direttiva CEE impone agli Stati di riconoscere all'agente il diritto ad un'indennità in caso di cessazione del rapporto, consentendo loro di scegliere tra due diverse formule:

(1) un'**indennità di clientela**, limitata ad un massimo di un anno di provvigioni (sulla media degli ultimi cinque), dovuta se e nella misura in cui l'agente abbia sviluppato una clientela da cui il preponente possa trarre vantaggio, modellata sull'esempio tedesco (art. 17/2 della direttiva), oppure

(2) una **riparazione del pregiudizio**, senza limite massimo, fondata sul presupposto che l'agente, in seguito alla cessazione del contratto, perda guadagni che avrebbe potuto realizzare in caso di prosecuzione del rapporto, basata sull'esempio francese (art. 17/3 dela direttiva).

Le due soluzioni, che la direttiva sembra considerare equivalenti (consentendo agli Stati di scegliere l'una o l'altra), presentano in realtà delle differenze di notevole peso. Innanzitutto, la "formula" tedesca richiede un **apporto di clientela** di cui il preponente possa avvantaggiarsi (con la conseguenza che non spetterà alcuna indennità ove l'agente non abbia sviluppato la clientela, oppure quando il preponente non possa comunque trarne vantaggio, ad es. perché cessa di fabbricare i prodotti rappresentati dall'agente), mentre quella francese presuppone unicamente una **perdita di guadagno**. Inoltre, l'indennità "tedesca" prevede un **limite massimo** di un anno di provvigioni, che invece non è previsto per quella "francese".

Quasi tutti i paesi hanno optato per la soluzione "tedesca". Solo la Francia (com'era ovvio), l'Irlanda e la Slovacchia hanno adottato il modello "francese", mentre Cipro, Estonia, Malta e Regno Unito hanno previsto ambedue le forme di indennità, lasciando alle parti la possibilità di scegliere tra le stesse.

Nota Bene!	*In Francia non esiste un limite massimo per l'indennità, che viene determinata mediamente in due anni di provvigione (e talvolta anche di più). Quindi, nonostante l'armonizzazione comunitaria, il costo del "licenziamento" di un agente francese è molto più elevato di quello degli altri paesi. Di qui, ovviamente, l'interesse ad assoggettare il rapporto ad una legge diversa da quella francese.*

Il nostro legislatore ha scelto l'alternativa "tedesca", con la variante - rispetto al testo della direttiva - che la norma italiana sembra lasciare le parti libere di pattuire contrattualmente la misura dell'indennità, purché entro il limite massimo di un anno di provvigione, stabilito all'art. 1751, 3° comma.

In ogni modo, il testo dell'art. 1751 comporta una svolta radicale rispetto al regime precedente in cui l'indennità di scioglimento era costituita da un accantonamento, effettuato annualmente presso l'Enasarco, pari ad una percentuale delle provvigioni percepite dall'agente nel corso del rapporto, più un'indennità c.d. suppletiva - sempre in percentuale delle provvigioni corrisposte - prevista dagli accordi economici collettivi.

In realtà, però, il cambiamento in questione non c'è stato, in quanto le parti sociali sono riuscite, attraverso il protocollo d'intesa del 30 ottobre 1992 prima e successivamente con gli Accordi Economici Collettivi del 20 marzo 2002, a reintrodurre sostanzialmente il regime precedentemente in vigore. L'accordo del 2002, infatti, stabilisce che all'agente verrà riconosciuta un'indennità da calcolarsi come segue:

(I) indennità di risoluzione del rapporto:

all'atto della cessazione del rapporto spetta all'agente o rappresentante una indennità, calcolata sulla base delle provvigioni annualmente maturate, secondo le misure di seguito riportate:

- AGENTE O RAPPRESENTANTE CON OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA

  4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 12.400,00 annui;

  2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 12.400,01 annui ed Euro 18.600,00 annui;

  1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 18.600,00 annui

- AGENTE O RAPPRESENTANTE SENZA OBBLIGO DI ESCLUSIVA PER UNA SOLA DITTA:

  4% sulla quota di provvigioni fino a Euro 6.200,00 annui;

  2% sulla quota di provvigioni compresa tra Euro 6.200,01 annui ed Euro 9.300,00 annui;

  1% sulla quota di provvigioni eccedente Euro 9.300,00 annui.

(II) Indennità suppletiva di clientela:

A) all'atto dello scioglimento del contratto di agenzia e rappresentanza commerciale, sarà corrisposta direttamente dalla ditta preponente all'agente o rappresentante, in aggiunta all'indennità di risoluzione del rapporto, di cui al precedente capo I, una indennità suppletiva di clientela, da calcolarsi sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme corrisposte o comunque dovute all'agente o rappresentante fino alla data di cessazione del rapporto, secondo le seguenti aliquote:

- 3 per cento sull'ammontare globale delle provvigioni e delle altre somme dovute;
- 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dal quarto anno (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni);
- ulteriore 0,50% aggiuntivo sulle provvigioni maturate dopo il sesto anno compiuto (nel limite massimo annuo di Euro 45.000,00 di provvigioni).

B) In aggiunta agli importi previsti al capo I ed alla precedente lett. A), sarà riconosciuto all'agente o rappresentante un ulteriore importo a titolo di indennità suppletiva di clientela, a condizione che, alla cessazione del contratto, egli abbia apportato nuovi clienti al preponente e/o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti, in

modo da procurare al preponente anche dopo la cessazione del contratto sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti.

Detto importo aggiuntivo sarà calcolato nelle seguenti misure:

- 1 per cento sul valore annuo dell'incremento delle provvigioni, come determinato ai sensi del successivo articolo 11;
- 2 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 100%;
- 3 per cento sul valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 150%;
- 4 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 200%;
- 5 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 250%;
- 6 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 300%;
- 7 per cento del valore annuo dell'incremento, se il tasso di incremento risulti superiore al 350%.

Questo modo di calcolo, che corrisponde sostanzialmente a quello in atto prima dell'introduzione del nuovo articolo 1751, porta ad esborsi mediamente inferiori a quelli cui si giunge negli altri paesi comunitari, tendenzialmente vicini - per un agente che abbia operato bene - alla soglia massima dell'anno di provvigioni.

Di recente, peraltro, La Corte di Giustizia CE ha sostanzialmente dichiarato nulli tali Accordi, in quanto *"... l'indennità di cessazione del rapporto [...] non può essere sostituita, in applicazione di un accordo collettivo, da un'indennità determinata secondo criteri diversi da quelli fissati da quest'ultima disposizione a meno che non sia provato che l'applicazione di tale accordo garantisce, in ogni caso, all'agente commerciale un'indennità pari o superiore a quella che risulterebbe dall'applicazione della detta disposizione.»*[25]

Tuttavia, successivamente a tale sentenza della Corte Europea, la Cassazione italiana ha sancito e consolidato un principio giurisprudenziale secondo il quale l'ammontare dell'indennità previsto dagli AEC dovrebbe costituire un "minimo garantito", da riconoscere all'agente in ogni caso. Inoltre, ove l'agente riesca a provare l'esistenza delle condizioni richieste dall'art. 1751, egli potrà ottenere una somma aggiuntiva, fino al massimo dell'anno di provvigioni previsto da tale norma.

La scelta della legge applicabile e del foro

Per la scelta della legge applicabile rimane tuttora valido, come regola generale, il criterio tradizionale consistente nel sottoporre il contratto con l'agente straniero alla legge italiana. Infatti, anche se la nostra legge è diventata gradualmente più onerosa, essa

25 Corte di giustizia, 23 marzo 2006, causa C-465/04, *Honyvem Informazioni commerciali* srl c. *Mariella De Zotti*.

rimane pur sempre ad un livello accettabile per il preponente, soprattutto se confrontata con quella della maggioranza degli altri paesi europei[26].

Ove si accetti, invece, l'applicazione della legge del paese della controparte (il che è sovente implicito nel fatto di non determinare espressamente la legge applicabile: v. *retro*), sarà bene prendere le precauzioni del caso alla luce di tale legislazione e tener presenti gli oneri che questa comporta nel momento in cui ci si accorda sulla provvigione[27].

Per quanto riguarda invece i modi di risoluzione delle eventuali controversie (v. *supra*, § 1.5) la soluzione adottata tradizionalmente dagli esportatori nei contratti con agenti stranieri consiste nell'espressa scelta del **foro competente** presso la sede del preponente. Infatti, trattandosi di un rapporto in cui l'esportatore tende a trovarsi in una posizione difensiva, egli ha interesse a precludere all'agente la possibilità di portare la controversia davanti ai giudici del proprio paese.

Nei rapporti con agenti appartenenti a paesi dell'Unione Europea la clausola di deroga del foro, purché stipulata per iscritto, è pienamente efficace in virtù dell'art. 23 del Regolamento 44/2001: unica eccezione (in base all'art. 21 del Regolamento 44/2001) il caso in cui l'agente sia considerato come lavoratore subordinato. **Pericolo esistente in Francia ed in Belgio per gli agenti persone fisiche inquadrabili rispettivamente come V.R.P. o come *représentants de commerce***

Trattandosi invece di agenti di paesi extracomunitari, esiste il pericolo che la clausola venga considerata inefficace nel paese dell'agente; tuttavia, ove l'agente inizi una causa nel suo paese, sarà relativamente facile "bloccare" il riconoscimento dell'eventuale sentenza in Italia, particolarmente iniziando un procedimento parallelo in Italia.

Le aziende possono richiedere al LombardiaPoint della Camera di Commercio di competenza lombardiapoint il modello di contratto internazionale di agenzia.

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

Il contratto di concessione di vendita costituisce uno strumento particolarmente adatto per l'organizzazione della distribuzione su mercati stranieri. Ed infatti esso è molto diffuso, soprattutto a livello di importatori esclusivi, cioè di concessionari incaricati dell'organizzazione delle vendite per un intero Stato.

---

26 Qualche dubbio sull'opportunità di sottoporre il contratto ala legge italiana può sussistere riguardo a paesi che non conoscano alcun tipo di indennità di clientela (o istituto similare) rispetto ai quali il livello di protezione offerto dalla legge italiana potrebbe andare oltre le aspettative dell'agente. Volendo evitare il pagamento dell'indennità, si potrà allora optare per la legge dell'agente (ma ciò comporta altri problemi: vedi il paragrafo su individuazione della legge applicabile), oppure confidare sulla possibilità di raggiungere un accordo amichevole alla fine del rapporto (cosa di regola più facile quando sia previsto il foro competente in Italia).

27 Così, ad es., sarà bene considerare che in base alla legge francese l'agente potrà pretendere fino a due anni di provvigioni a titolo di indennità di fine rapporto, mentre sotto quella italiana egli avrà diritto ad una somma inferiore. Di conseguenza converrà, ove si opti per la legge francese, pattuire una provvigione meno elevata di quella praticata in Italia in modo da poter accantonare le somme necessarie per l'indennità.

Il concessionario si distingue da altri rivenditori "non integrati", quali ad es. i grossisti, in quanto assume il ruolo di promuovere ed organizzare la vendita dei prodotti di un determinato fabbricante (con un impegno, più o meno esteso, di non trattare prodotti concorrenti) su di un determinato territorio, normalmente concessogli in esclusiva.

Il contratto di concessione viene utilizzato sia a livello di commercio all'ingrosso che al dettaglio (si pensi ad es. ai concessionari di automobili). In questa sede facciamo soprattutto riferimento al "**concessionario-grossista**" o "**concessionario-importatore**", responsabile di un ampio territorio e posto a capo di una rete che potrà a sua volta essere composta di altri concessionari (subconcessionari), di agenti o rivenditori specializzati.

Un problema che si presenta con relativa frequenza nei rapporti con importatori all'estero è quello di decidere se stipulare un vero e proprio contratto di concessione di vendita o se considerare invece l'importatore come un semplice cliente al quale si vendono i propri prodotti. Mentre la seconda soluzione va bene quando il rapporto si limita ad una serie di compravendite, è decisamente preferibile la prima quando l'importatore è l'unico soggetto rifornito dall'esportatore che di fatto svolge il compito di organizzare le vendite in un certo territorio. In quest'ultimo caso viene a crearsi di fatto un rapporto duraturo di collaborazione, in base al quale il distributore potrà vantare - a seconda di quanto prevede la legge o la giurisprudenza del suo paese - certi diritti (ad es. ripresa dello stock, preavviso, esclusiva).

In tali condizioni l'esportatore risulterà sensibilmente avvantaggiato, soprattutto al momento di un eventuale scioglimento del rapporto di collaborazione, se avrà disciplinato contrattualmente i vari aspetti critici, e se quindi vi saranno delle regole chiare a cui fare riferimento.

Nella maggior parte degli Stati[28] 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*.

In queste condizioni, è particolarmente importante procedere ad una redazione accurata e dettagliata del testo contrattuale.

Le aziende possono richiedere al LombardiaPoint della Camera di Commercio di competenza loombardiapoint il modello di contratto internazionale di distribuzione

Procacciatori d'affari ed intermediari occasionali

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, indicateurs,* ecc.

Si tratta di figure non sempre chiaramente individuate sotto il profilo giuridico: così, ad es. il **procacciatore d'affari** è frutto di un'elaborazione giurisprudenziale, oltretutto specificamente italiana[29]; il mediatore è sì espressamente previsto nel nostro codice, ma

---

[28] Tra le eccezioni a tale regola possiamo citare il Belgio, che prevede una speciale disciplina a protezione dei concessionari, con previsione di elevate indennità in caso di cessazione del rapporto.

[29] Che non trova quindi corrispondenti precisi in altri ordinamenti: di qui la difficoltà di tradurre il termine in una lingua straniera.

si tratta di una figura sostanzialmente diversa da quella usata nel commercio internazionale[30]. E' quindi opportuno precisare nel contratto - al di là della denominazione adottata - esattamente tutti i punti critici, onde evitare future controversie.

Innanzitutto andrà chiarito il ruolo occasionale e privo di impegni duraturi assunto dal procacciatore. In proposito è bene tener presente che non basterà una definizione dei compiti dell'intermediario per trasformare un vero e proprio agente in procacciatore d'affari[31]. L'esempio più evidente di occasionalità è quello del procacciatore incaricato di promuovere un singolo e ben determinato affare; però, è anche possibile incaricare il procacciatore di trasmettere, senza impegnarsi ad una specifica attività promozionale stabile, eventuali affari (non ancora identificati) che gli si presentino nel corso del contratto.

Nel contratto con un procacciatore la regola è quella della non esclusività: infatti, un intermediario che non ha l'impegno di fare promozione non può pretendere di escludere il preponente dal proprio territorio. In ogni modo, onde evitare qualsiasi dubbio, è sempre bene precisare espressamente questo punto, chiarendo che l'esportatore rimane comunque libero di trattare con terzi, di nominare agenti, ecc., nel territorio in cui opera il procacciatore.

Un altro aspetto critico è quello del diritto alla **provvigione**: nel contesto di un contratto non esclusivo è ovvio (ma sarà comunque bene chiarirlo espressamente) che essa spetta solo sugli affari promossi dal procacciatore[32]: tuttavia, nei casi in cui oggetto dell'intermediazione non sia solo l'indicazione dell'affare ma anche l'intervento che rende possibile la sua conclusione, potrà essere necessario fare ulteriori precisazioni, ad es. nel senso che l'operato del procacciatore dovrà essere stato decisivo per la conclusione del contratto[33].

In particolare con riferimento ai contratti relativi ad un singolo affare, potrà essere opportuno precisare un limite di tempo entro cui l'affare dovrà essere concluso e decorso il quale non sarà dovuta in alcun caso (neppure se si conclude il contratto) una provvigione.

Infine, sarà opportuno scegliere attentamente il foro competente (o arbitrato) in modo da escludere che la controparte possa portare un'eventuale controversia in sedi poco appropriate. Infatti, si tratta di contratti che possono dar luogo a pretese (magari fondate solo in apparenza) di ingente valore e quindi tali da comportare elevati costi per difendersi, favorendo in tal modo eventuali azioni intimidatorie della controparte.

---

[30] Infatti, il mediatore descritto negli artt. 1754 e seguenti del nostro codice civile ha la funzione di agire nell'interesse di due soggetti (tipico il mediatore nel settore immobiliare): l'intermediario occasionale, invece agisce nell'interesse di una sola parte dalla quale soltanto riceverà la provvigione.

[31] Se l'intermediario svolge realmente i compiti di un agente, è sconsigliabile "mascherarlo" da procacciatore con l'intento di eludere le norme poste a protezione degli agenti.

[32] Mentre in un contratto con esclusiva territoriale (come è normalmente l'agenzia) la provvigione spetta - salvo diversi accordi tra le parti - su tutti gli affari conclusi nel territorio, indipendentemente dal ruolo avuto dall'agente.

[33] Ciò al fine di non dover pagare la provvigione nel caso in cui ci si accorga, in un secondo tempo, che il procacciatore non aveva le capacità promozionali vantate e che è necessario avvalersi di ulteriori intermediari.

La vendita internazionale

La Convenzione di Vienna

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. Avendo l'Italia ratificato tale convenzione, faremo essenzialmente riferimento a questa normativa che, oltre a costituire la legge italiana attualmente vigente in materia di vendita internazionale, è destinata ad affermarsi in misura crescente in tutto il mondo.

• Ambito di applicazione della Convenzione di Vienna

La Convenzione si applica alle vendite **internazionali**, cioè a quelle tra parti di diversi paesi: una vendita "interna" (cioè tra soggetti dello stesso Stato) resta disciplinata dalla legislazione non unificata (ad es., per quanto riguarda l'Italia, dalle norme del codice civile).

Quando la vendita è internazionale (nel senso indicato sopra) occorre distinguere a seconda che la controparte appartenga o meno ad uno Stato contraente.

L'elenco è disponibile su

http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

a) 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).

b) 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.

ESEMPIO *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.*

La Convenzione è ovviamente anche applicabile quando le parti abbiano **scelto** di sottoporre il contratto di vendita alla Convenzione o alla legge di uno Stato aderente alla Convenzione. Di conseguenza, la scelta della legge italiana comporta in linea di principio l'applicabilità della legislazione uniforme.

Al contrario, la Convenzione non si applica se le parti ne hanno **escluso l'applicazione**, scegliendo di sottoporre il contratto ad una legge diversa (ad es. la legislazione "interna" dello Stato di una delle parti). Ciò è espressamente ammesso dall'art. 6 della Convenzione.

Nota Bene!	*Molti compratori di paesi che hanno aderito alla Convenzione di Vienna vengono consigliati dai loro avvocati di inserire nel loro contratto (o condizioni generali) una clausola che esclude l'applicazione della Convenzione di Vienna. Tale scelta va, se possibile, combattuta, convincendo la controparte che è molto più opportuno assoggettarsi ad una disciplina uniforme, valida in entrambi i paesi.*

Inoltre va tenuto presente che la Convenzione **non disciplina tutti i problemi** che possono presentarsi nel contesto di un contratto di vendita, ma solo quelli relativi alla formazione del contratto ed ai diritti ed obblighi delle parti derivanti dal contratto (art. 4). Tutte le altre questioni (ed in particolare quelle relative alla **validità** del contratto e delle sue clausole ed agli effetti che il contratto può avere sulla **proprietà** delle merci vendute) rimangono disciplinate dalla legge applicabile in base alle norme di diritto internazionale privato.

E' pertanto opportuno procedere in ogni caso (e quindi anche nei rapporti con controparti di Stati aderenti alla Convenzione) alla scelta espressa della legge applicabile al contratto di vendita, al fine di determinare la normativa di riferimento per le questioni non coperte dalla Convenzione stessa.

• I contenuti della Convenzione di Vienna

In questa sede non è possibile dare un quadro, neppure sommario, dei contenuti della legislazione uniforme sulla vendita internazionale. Ci limiteremo qui solo a dei cenni su alcuni punti di maggiore importanza, rinviando, per il resto, ai testi indicati nella bibliografia.

Un primo punto che merita essere sottolineato è quello della forma scritta. In proposito l'art. 11 stabilisce espressamente che il contratto di vendita non necessita della forma scritta. E' da ritenersi (però mancano al momento precedenti giurisprudenziali in merito) che il principio della libertà di forma affermato nella disposizione citata prevalga anche sull'art. 1341 del codice civile che prevede la **specifica approvazione scritta** (doppia firma) delle clausole vessatorie contenute in condizioni generali.

L'art. 12, però, prevede la possibilità, per gli Stati che richiedono la forma scritta, di non applicare - in seguito a riserva ai sensi dell'art. 96 - il principio della libertà di forma. Di tale possibilità risultano aver fatto uso Argentina, Armenia, Bielorussia, Cile, Cina, Estonia, Lettonia, Lituania, Paraguay, Russia, Ucraina e Ungheria.

L'art. 13 della Convenzione equipara espressamente il **telegrafo** ed il **telex** alla forma scritta. Nulla è detto a proposito del **telefax**: però la *ratio* della norma (chiarire il carattere scritto di documenti non muniti di firma autografa, come appunto il telegramma ed il telex) porta a ritenere che questo risponda a maggior ragione ai requisiti della forma scritta.

Un altro punto critico è quello relativo alla disciplina dei vizi delle cose vendute, per i quali la Convenzione usa il termine **difetti di conformità**. L'art. 35 determina le varie

ipotesi in cui la merce può considerarsi non conforme al contratto mentre successive disposizioni disciplinano le modalità per la **denuncia dei vizi,** fissando termini entro i quali il compratore è tenuto a procedervi. In particolare, l'art. 39 impone al compratore di denunciare eventuali difetti di conformità entro un **termine ragionevole** dal momento in cui li ha scoperti, o avrebbe dovuto scoprirli (art. 39, 1), con un limite massimo di due anni dalla consegna (art. 39, 2). Tuttavia, il termine ragionevole di cui all'art. 39, 1, può essere superato (art. 44) se il compratore adduce una ragionevole giustificazione per non aver effettuato tempestivamente la denuncia: in tal caso, però, gli saranno preclusi i rimedi diversi dalla riduzione del prezzo e dal risarcimento del danno (che non potrà comunque estendersi al mancato guadagno).

In caso di inadempimento del venditore (ad es. consegna ritardata, consegna di merci difettose, ecc.), la Convenzione riconosce al compratore i seguenti rimedi:

a) *Richiesta di adempimento*

Il compratore può, quando non abbia fatto ricorso ad un rimedio incompatibile, chiedere l'adempimento delle prestazioni non eseguite (ad es. completamento della fornitura, consegna della merce).

Egli può anche chiedere la sostituzione della merce non conforme, però solo in presenza di un inadempimento essenziale del venditore. Per quanto riguarda la riparazione della merce, questa può venir richiesta solo ove ciò non appaia irragionevole, tenuto conto di tutte le circostanze.

b) *Risoluzione del contratto*

La risoluzione del contratto (con conseguente restituzione delle prestazioni effettuate) può esser chiesta solo in presenza di un inadempimento essenziale o in caso di mancata consegna entro un ragionevole termine supplementare fissato dal compratore ai sensi dell'art. 47. Dopo la consegna della merce, la risoluzione del contratto richiede in ogni caso una denuncia tempestiva dell'inadempimento.

c) *Riduzione del prezzo (art. 50)*

In caso di non conformità della merce il compratore può chiedere la riduzione del prezzo. Tuttavia, il compratore non può avvalersi di tale mezzo se il venditore rimedia al difetto o se il compratore rifiuta la prestazione del venditore.

d) *Risarcimento del danno (art. 45)*

In aggiunta ai rimedi di cui sopra il compratore può chiedere il risarcimento del danno cagionato dall'inadempimento (purchè non riconducibile a forza maggiore) del venditore.

Il danno è costituito dalla perdita subita in conseguenza dell'inadempimento, comprensiva del **mancato guadagno**.

Tuttavia, esso non può superare la perdita che il venditore aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto (art. 74); inoltre il compratore ha l'obbligo di limitare il danno (art. 77).

Gli **obblighi del compratore** consistono essenzialmente nel pagare il prezzo e prendere in consegna la merce.

Il **pagamento del prezzo** dovrà avvenire nei modi, nel luogo ed alla data pattuita. Per il caso in cui le parti non abbiano precisato tali elementi, la Convenzione fornisce delle regole suppletive applicabili in caso di mancata determinazione del prezzo (art. 54) del luogo di pagamento (art. 57) del termine di pagamento (art. 58).

La **presa in consegna** implica il compimento di quanto necessario per consentire al venditore di effettuare la consegna e il ritiro della merce (art. 60).

In caso di inadempimento del compratore, il venditore può richiedere l'adempimento (e cioè il pagamento del prezzo e/o la presa in consegna della merce) oppure la risoluzione del contratto. La risoluzione può però essere richiesta solo in presenza di un inadempimento essenziale del compratore, oppure ove il compratore non effettui il pagamento o non prenda in consegna la merce entro un ragionevole periodo supplementare fissatogli dal venditore (art. 64). Inoltre, il venditore può sempre richiedere il risarcimento del danno ed il pagamento degli interessi (art. 78).

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.

Di conseguenza anche l'efficacia di eventuali clausole di **riserva di proprietà** andrà valutata alla luce della legge del paese in cui la cosa si trova: chi desideri quindi fare affidamento su clausole di questo tipo per garantire il proprio credito nei confronti del venditore, dovrà prima accertarsi se, ed a quali condizioni, la relativa clausola possa essere validamente opposta alla controparte (soprattutto in caso di fallimento) e ad eventuali terzi a cui la cosa sia stata rivenduta.

Non avendo potuto risolvere al suo interno il problema del passaggio di proprietà, la Convenzione di Vienna ha risolto **autonomamente** uno dei problemi principali normalmente collegati allo stesso, e cioè il **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; però, se questi non prende in consegna la merce o non vi procede a tempo debito, il rischio si trasferisce al momento in cui la merce viene posta a sua disposizione ed egli si rende inadempiente mancando di prenderla in consegna (art. 69).

In ogni caso non si trasferisce il rischio relativamente a merce non ancora identificata come quella oggetto del contratto (artt. 67, 2, 69, 2).

Le aziende possono richiedere al LombardiaPoint della Camera di Commercio di competenza lombardiapoint il modello di contratto internazionale di vendita .