

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Il Contratto è un accordo tra due o più parti avente contenuto patrimoniale.

Gli elementi essenziali del contratto sono:

- **Accordo**
- **Oggetto**
 - *determinato*
 - *determinabile* → si devono fissare le caratteristiche dell'oggetto
- **Causa** → scambio
- **Forma**
 - *scritta*
 - *verbale* (alcuni contratti devono essere redatti obbligatoriamente in forma scritta)
- **Motivi**
 - *leciti*
 - *illeciti* (dal punto di vista civile, se i motivi sono illeciti il contratto è nullo)

Il perfezionamento del contratto si ha quando le parti ne manifestano l'accettazione.

Come si perfeziona un contratto?

- **Oralmente**
- **Per fatti concludenti**
- **Per iscritto**
 - *scrittura privata*
 - *atto pubblico* → tramite notaio per data certa e autenticazione delle parti
 - *scrittura privata autenticata* → scrittura privata autenticata dalle parti
- **Per corrispondenza**

L'Esecuzione di un contratto avviene nel momento in cui le prestazioni sono state eseguite.

Al fine di eseguire il contratto si deve ricorrere alla diligenza e alla buona fede nel caso in cui vi siano lacune o mancanze. L'esecuzione del contratto inoltre presuppone un pagamento in cambio della prestazione di garanzie.

Quale è il contratto migliore?

Quello che non deve essere continuamente interpretato, per cui non è necessario predisporre modifiche o integrazioni. È dunque fondamentale che il contratto sia: **completo, chiaro, equo.**

Il *Contratto Internazionale* crea e regola un rapporto giuridico ed economico tra due o più persone aventi il proprio centro d'affari in due o più stati diversi

Gli scopi del testo contrattuale sono:

- 🌐 Stabilire quali siano gli impegni effettivamente assunti dalle parti
- 🌐 Determinare i rimedi contro eventuali inadempimenti della controparte
- 🌐 Evitare l'insorgere di difformi interpretazioni nel corso dell'esecuzione del contratto

L'obiettivo è quindi redigere un testo contrattuale chiaro, privo di ambiguità, completo ed efficace, predisposto per disciplinare il rapporto commerciale che si vuole instaurare con la controparte.

Lo scopo del contratto ovvero:

Legal Purpose

- lo strumento per conseguire i risultati e il profitto che il contraente si aspetta dal rapporto commerciale
- lo strumento che individua il percorso intrapreso congiuntamente dalle parti per raggiungere i reciproci obiettivi
- lo strumento che anticipa, previene, offre dei rimedi ai prevedibili ostacoli che potrebbero impedire o ritardare il raggiungimento dei fini a cui le parti miravano quando hanno avviato il rapporto commerciale disciplinato nel contratto

Business Purpose

- lo strumento che crea rapporto giuridico-patrimoniale tra le parti
- lo strumento che si interfaccia tra azienda e mercato

Per redigere un contratto internazionale si applica le seguenti leggi (nell'ordine):

1. Lex Mercatoria

- convenzioni internazionali
- principi giurisprudenziali
- usi e consuetudini commerciali
- modelli uniformi di contratto
- condizioni generali di contratto redatte da enti internazionali

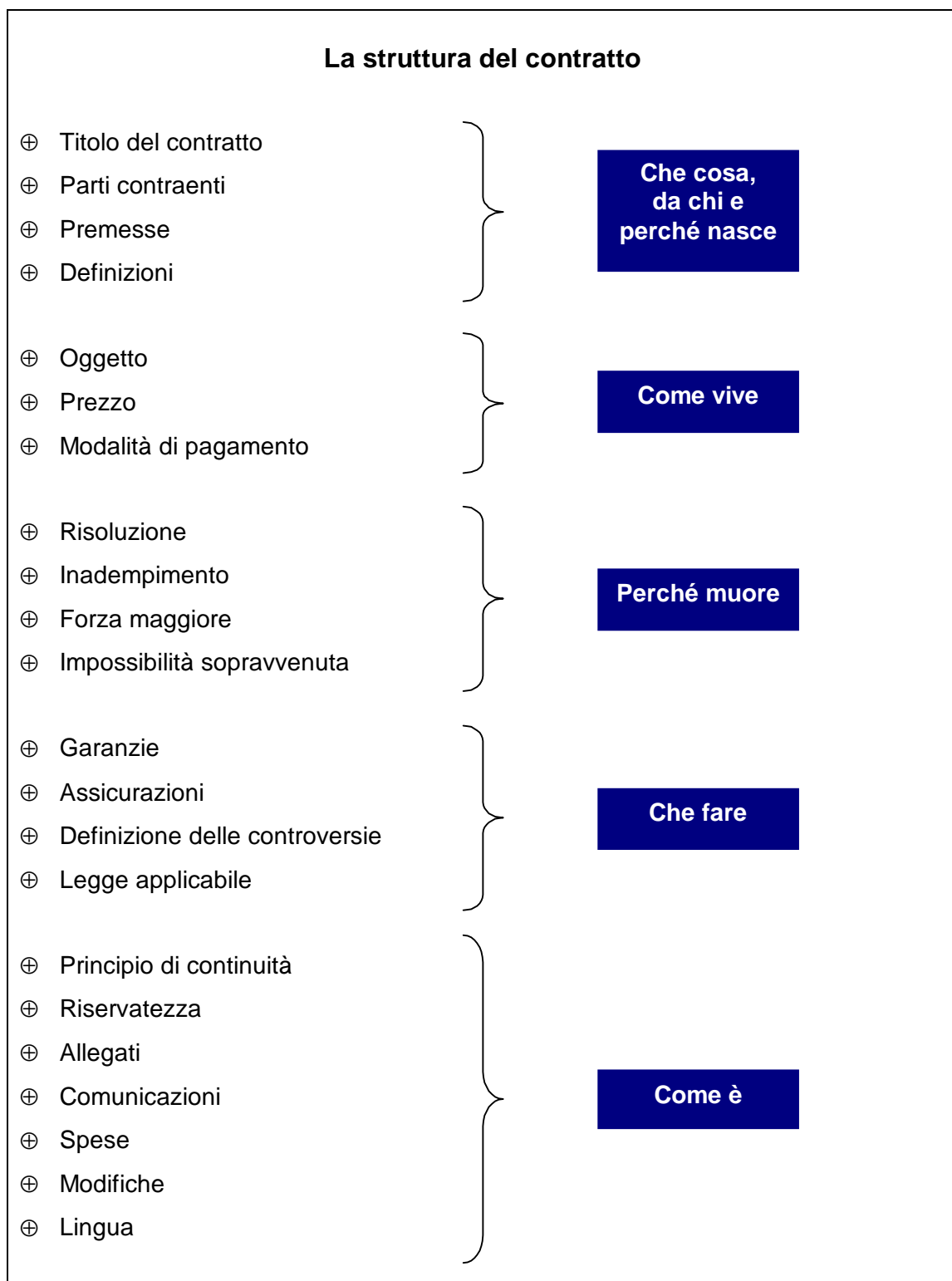
2. Legge dell'ordinamento giuridico di una delle parti

3. Legge Italiana

4. Legge neutrale (a discrezione delle parti)

Caratteristiche di un *buon contratto*:

- Completezza**
- Chiarezza**
- Equità**



Le Joint-Venture

Contrattuali → Associazione temporanea: la partnership tra le parti è disciplinata solo dai patti contrattuali

- conferimento di mandato
- offerta e contratto
- responsabilità solidale

Societarie → Consorzio & Società consortile: la partnership tra le parti si realizza tramite la costituzione di una società di cui le parti stesse diventano socie

- accordo
- costituzione
- assemblea
- consiglio
- stipula
- responsabilità
- statuto (di fronte al notaio)
- patto parasociale (atto trasversale non pubblico tra le società del consorzio)

Il Contratto di Compravendita

Convenzione di Vienna – (11 ottobre 1980) → si riferisce espressamente al contratto di vendita internazionale di beni mobili.

La legge n° 765 dell'11 dicembre 1985 ed in vigore dal 1° gennaio 1988 ha sancito la validità della *Convenzione di Vienna*. Questa legge è valida per tutti i paesi della Comunità Europea che hanno ratificato il trattato.

La Convenzione di Vienna ha carattere suppletivo ovvero disciplina quelle situazioni contrattuali che le parti contraenti non avevano considerato.

Obbligazioni del Venditore

- ☐ *Consegna del bene*
 - dove, quando, quale, Incoterms?
 - termine essenziale o indicativo?
 - ritardo?
 - accettazione?
- ☐ *Trasferimento della proprietà del bene*
 - quale?
 - riserva di proprietà?
- ☐ *Garanzia per vizi o difetti del bene*
 - quale? (vizi occulti – contestabile per vizi apparenti)

Obbligazioni del Compratore

- ☐ *Pagamento del prezzo*
 - valuta? (paesi esteri – oscillazione del cambio)
 - modalità? (prima, contestualmente o dopo la consegna)
 - interessi moratori? (ritardo nei pagamenti)
 - garanzia di pagamento? (fideiussione o riserva di proprietà)
 - presso fisso o revisioni? (non modificabile o regolato da indici)
 - prezzo forfait o prezzi unitari? (forfetario o a relativo al numero di componenti)

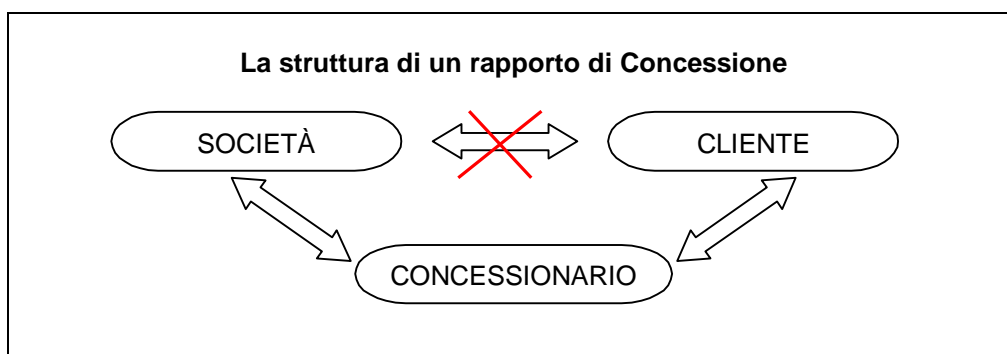
Il Contratto di Concessione

Il *Contratto di Concessione* è un contratto atipico ovvero non previsto dal codice civile.

Gli elementi essenziali di questo contratto sono:

- **Concessionario:** soggetto indipendente rispetto al preponente
- **Acquisto:** stabile e continuativo del concessionario nei confronti del preponente (il concessionario si assume l'obbligo a priori)
- **Rivendita:** di tali beni in una zona affidata al concessionario dal preponente (anche in esclusiva)
- **Nessun rapporto:** diretto tra preponente e clienti finali

La Cessione è in sostanza una autorizzazione alla commercializzazione di prodotti o servizi che il *Preponente* dà al *Concessionario*. Il profitto del concessionario nasce dalla differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di rivendita.

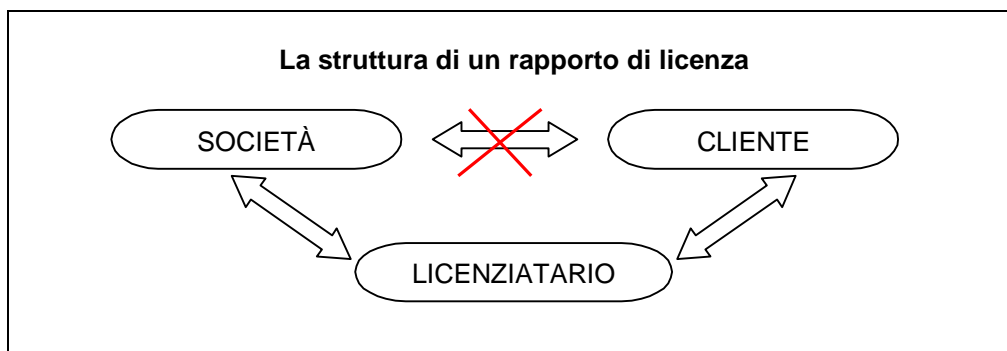


Il Contratto di Licenza – Licence Agreements

Il Contratto di Licenza è una “raccolta” di accordi in base ai quali il *Licenziante* consente al *Licenziatario*, il quale versa un corrispettivo, di:

- Utilizzare **Diritti di Proprietà industriale** del licenziante (ad esempio marchi, brevetti, etc.)
- Utilizzare il **Know-how** del licenziante (ad esempio conoscenze tecnologiche, metodologie, etc.)
- Utilizzare entrambe le soluzioni di cui sopra insieme (*Composite Licence Agreements* o *Package licence Agreements*)

Il licenziatario corrisponde un corrispettivo che può essere o **Fisso** oppure **Royalties**



Il Contratto d'Agenzia

In tutta la Comunità Europea valgono i principi stabiliti dalla normativa comunitaria in materia di regolamentazione dei rapporti d'agenzia. (Direttiva 653/1986)

Chi è l'agente?

L'**agente** è una persona (*fisica o giuridica*) che, nella veste di **intermediario indipendente** (*risponde cioè in prima persona dei suoi errori non percependo provvigione*) è incaricato in maniera permanente (*il rapporto d'agenzia è quindi un rapporto continuativo*) di trattare per un'altra persona (*la responsabilità finale in questo caso è del preponente*), il **preponente**, la vendita o l'acquisto di merci ovvero di trattare e di concludere operazioni in nome e per conto del **preponente**. (*in questo caso l'intera responsabilità è affidata all'agente*)

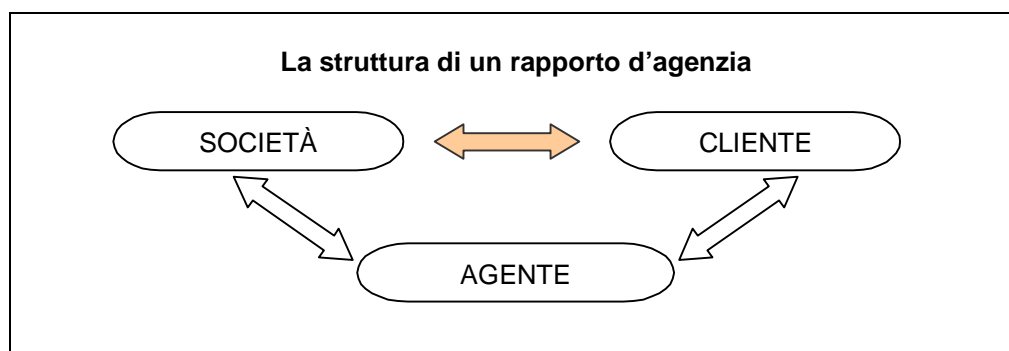
L'agente può essere:

- **con rappresentanza:** in nome e per conto del preponente
- **senza rappresentanza:** per conto del preponente

Nel caso di agente senza rappresentanza chi decide se accettare o meno una proposta, *ordine*, è il preponente. Nel caso contrario l'agente può impegnarsi personalmente nel nome del preponente.

Diritti e obblighi:

- Agente
 - deve adoperarsi adeguatamente per trattare ed eventualmente concludere i contratti
 - fornire informazioni al preponente
 - attenersi alle istruzioni del preponente
- Preponente
 - fornire i documenti e le istruzioni all'agente
 - fornire le informazioni necessarie allo svolgimento dell'incarico e segnalare quando il volume d'affari è inferiore all'obiettivo fissato dall'agente
 - informare l'agente sul rifiuto, mancata esecuzione o buon fine di ogni affare



In sintesi:

- L'Agente si impegna a promuovere stabilmente la cessione dei prodotti della società
- La Società ed il Cliente stipulano un contratto di compravendita, in base al quale la Società fornisce i suoi prodotti al Cliente
- La Società fattura al Cliente, che procede al pagamento dei prodotti venduti
- La Società corrisponde una provvigione all'Agente di Commercio

Retribuzioni

Dovute all'agente se:

- l'operazione è conclusa dell'agente
- l'operazione è stata conclusa da un terzo dell'agente precedentemente acquisito come cliente
- L'operazione è conclusa dal preponente o da altri in zona in esclusiva
- L'operazione è conclusa entro un ragionevole termine dalla cessazione del contratto d'agenzia

A quanto ammonta la provvigione?

- | | |
|---|---------------------------------|
| - disposizioni obbligatorie degli stati membri | a. Compenso fisso |
| - patto tra agente e proponente | b. Provvigione |
| - usi e consuetudini del luogo in cui l'agente svolge la sua attività | c. Compenso fisso + Provvigione |

Quando viene corrisposta la provvigione?

- quando il preponente ha eseguito l'operazione
- quando il preponente avrebbe dovuto eseguire l'operazione in virtù del contratto stipulato col cliente
- quando il cliente ha eseguito l'operazione o quanto di sua pertinenza
- quando il cliente avrebbe eseguito la sua parte dell'operazione se il preponente avesse eseguito la sua.

Il pagamento deve avvenire al massimo l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è stata acquisita.

Il rischio dell'agente è quello di non percepire provvigione nel caso l'affare non vada a buona fine. L'agente, inoltre, deve fornire **garanzia**. In caso di mancato buon fine dell'affare all'agente può essere richiesto di versare un importo di "indennizzo" pari al valore percentuale della provvigione normalmente percepita.

Come calcolare la provvigione:

- Il preponente deve consegnare un *Estratto Conto* delle provvigioni all'agente
- L'agente può esaminare i libri contabili da solo o con un esperto
- Prendere in considerazione l'intero imponibile

Il Rimborso Spese: se nulla è espresso le spese sono comprese nella provvigione (tranne che per Germania e Finlandia dove è previsto un rimborso spese extra provvigione)

La durata:

- *a tempo determinato*
- *a tempo indeterminato* → è previsto il diritto di recesso che vale per l'agente ma anche per il preponente

Indennità di Fine Rapporto:

All'agente viene corrisposta una indennità per la conclusione del rapporto. Solo la Francia prevede un **risarcimento del danno** piuttosto che una indennità di fine rapporto.

Il contenuto del contratto d'agenzia

- Parti contraenti → chi stipula il contratto
- Definizioni
- Premesse → le condizioni da cui nasce il contratto
- Oggetto dell'incarico → cosa il preponente si aspetta dall'agente
- Prodotti
- Zona ed Esclusiva
- Oneri dell'agente
- Oneri del preponente
- Provvigioni
- Pagamenti
- Affari conclusi dopo la cessazione del contratto
- Durata
- Risoluzione
- Indennità di Fine Rapporto
- Divieto di concorrenza → tra agente e preponente dopo la cessazione del contratto (max 2 anni)
- Controversie
- Legge applicabile → Dipende dallo stato in cui le parti sono

L'esercizio dell'attività dell'agente è consentito solo ai soggetti **iscritti al ruolo** presso la Camera di Commercio. Se un agente non è iscritto il contratto è nullo. Questa normativa nazionale è in netta antitesi e contraddizione con la direttiva comunitaria.