CEIPIEMONTE S.C.P.A. | PIEMONTE AGENCY
FOR INVESTMENT AND EXPORT

Contratti internazionali e Covid-19: casi pratici e soluzioni per le imprese che operano con l'estero

Avv. Luca Davini

Webinar, 25 novembre 2020

DISCLAIMER LEGALE

Il materiale contenuto nelle presenti slide è proposto ai soli fini didattici per il corso sopra indicato e non può essere utilizzato per altri scopi. Esso non costituisce in alcun modo attività di consulenza legale, non essendo adatto a regolare casi specifici di contrattualistica e/o contenzioso internazionale, senza una previa e necessaria consulenza legale professionale. Tutti i relativi contenuti sono protetti dal diritto d'autore e non sono ammesse riproduzioni, neppure parziali, senza espressa e formale autorizzazione dell'Autore.

Schema di lavoro

Fare affari in modo sicuro

- La legge applicabile ai contratti internazionali e la gestione del contenzioso
- I casi di inadempimento e l'impatto del Covid-19 sui contratti internazionali
- Gli aspetti da regolare nei contratti internazionali di vendita e distribuzione

Dal problema alla soluzione

CENTRO ESTERO INTERNAZIONALIZZAZIONE
PIEMONTE Agency for Investments, Export and Tourism
Promoted by Regione Piemonte and Chambers of Commerce

La legge applicabile ai contratti internazionali e la gestione del contenzioso

Cosa si intende per contratto internazionale?

L'importanza di un contratto scritto

Forma del contratto

Validità del contratto

Caso pratico 1: il «cliente fedele» belga

Un esportatore italiano ha in corso con un cliente belga un rapporto decennale basato su una serie di singole vendite concluse mediante scambio di ordini e conferme d'ordine verbali

L'esportatore italiano, non più soddisfatto del volume di acquisti del *partner*, decide di non vendere più la merce al «cliente fedele» ma ad un altro soggetto conosciuto ad una fiera

L'esportatore comunica quindi al cliente storico che non avrebbe più evaso gli ordini di acquisto, ricevendo in risposta una richiesta di pagamento di somme dovute a vario titolo

Errori da evitare nei contratti internazionali

- Considerare il contratto come un'appendice di accordi già raggiunti verbalmente
- Utilizzare un vecchio modello di contratto senza adattarlo al nuovo *business*
- Rimandare la regolamentazione di taluni aspetti «poco commerciali» a dopo la firma del contratto
- Regolare il rapporto con il *partner* senza tenere in considerazione norme internazionali inderogabili

Caso pratico 2: l'agente francese

Un esportatore italiano nomina un agente per la Francia utilizzando una lettera di incarico generica nella quale esclude il pagamento di un'indennità di fine rapporto

L'agente, «per venire incontro» alle richieste del preponente, accetta tale clausola in cambio della scelta del tribunale francese quale giudice competente a decidere eventuali controversie

Alla cessazione del rapporto, l'agente promuove un causa davanti al tribunale francese chiedendo il pagamento di una ingente somma a titolo di ristoro del pregiudizio economico patito

Come tutelarsi ed evitare «brutte sorprese»

I termini, le condizioni ed i contenuti di ogni accordo raggiunto verbalmente devono essere trasposti in un testo contrattuale scritto.

Il contratto dovrà essere una «guida» per le parti: completo, dettagliato, chiaro, comprensibile, equo e in linea con il *business*

Caso pratico 3: il procacciatore spagnolo

Un produttore italiano operante nel settore dell'automazione decide di avvalersi di un intermediario che operi con stabilità nel territorio spagnolo

Con lo scopo di evitare di dover pagare un'indennità di fine rapporto dovuta agli agenti di commercio, decide di stipulare un contratto di procacciatore d'affari

Dopo diversi anni, quando il produttore italiano decide di recedere dal rapporto per vendere direttamente in Spagna, l'intermediario lamenta il diritto all'indennità

La legge applicabile ai contratti internazionali

La prassi del commercio internazionale

Utilizzare **contratti cd *"self-regulatory"*** così da prevedere al loro interno la risoluzione di tutte le problematiche che dovessero sorgere

Principio valido nei Paesi di *Common Law* e di *Civil Law*

Le parti sono libere di scegliere quale legge applicare al contratto

- Legge italiana
- Legge del Paese del *partner*
- Legge di un Paese terzo
- Principi *Unidroit*

Quale legge si applica in mancanza di scelta?

Applicazione delle cd. «*conflict rules*»

La legge sarà **individuata sulla base del diritto internazionale privato** di ciascuna delle parti

Partner con sede nell'Unione Europea

Contratto di vendita: legge del Paese nel quale il venditore ha la residenza abituale

Contratto di prestazione di servizi: legge del Paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale

Contratto di distribuzione: legge del Paese nel quale il distributore ha la residenza abituale

Partner con sede fuori dall'Unione Europea

La legge applicabile **potrà essere diversa a seconda del giudice** che per primo verrà adito

Principio generale della **legge del Paese con il quale il contratto presenta la più stretta connessione**

Caso pratico 4: l'importatore libanese

Un produttore italiano fornisce un importatore libanese sulla base di un contratto scritto, senza indicazione della legge applicabile al rapporto

Quando il contratto scade, il produttore italiano, potendo beneficiare del lavoro di promozione svolto dall'importatore, decide di vendere direttamente i propri prodotti in Libano

L'importatore si rivolge quindi al Tribunale del proprio Paese domandando la condanna del produttore italiano al pagamento di una indennità di scioglimento del rapporto

La clausola di scelta della legge applicabile

(**Legge applicabile**)

Il presente contratto è disciplinato dalla legge …

(**Legge applicabile**)

Il presente contratto è disciplinato dalle norme e dai principi di diritto generalmente riconosciuti nel commercio internazionale, insieme ai Principi UNIDROIT sui Contratti Commerciali Internazionali

Caso pratico 5: una vendita in Repubblica Ceca

Un produttore italiano operante nel settore medicale ha venduto merce ad un cliente avente sede in Repubblica Ceca con consegna pattuita in Italia

Il cliente, una volta ricevuta la merce, lamenta in maniera pretestuosa l'esistenza di vizi e chiede al venditore di sostituire la merce oppure di rimborsargli il prezzo pagato

In mancanza di un clausola di scelta del foro, il cliente si rivolge al tribunale di Praga domandando la risoluzione del contratto e il risarcimento dei danni subiti

Come gestire il contenzioso internazionale

Il tribunale competente in mancanza di scelta

Applicazione delle «*conflict rules*»	• Il tribunale competente sarà individuato sulla base del diritto internazionale privato di ciascuna delle parti
Partner con sede all'interno dell'Unione Europea	• Competenza generale del **giudice del convenuto** • Competenza speciale del giudice del luogo di esecuzione delle obbligazioni: ➢ **vendita**: giudice del luogo di consegna «materiale» dei beni ➢ **prestazione servizi**: giudice del luogo dove è stato prestato il servizio
Partner con sede al di fuori dell'Unione Europea	• Il tribunale competente potrà essere diverso a seconda del giudice che per primo verrà adito • Competenza generale: giudice del luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio (ad es. Paesi Convenzione di Bruxelles 1968)

La redazione della clausola di scelta del tribunale competente

Opzione A (**Scelta del Foro**).

Per qualsiasi controversia, contrattuale o extracontrattuale, derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il Foro di ...

Opzione B (**Scelta del Foro**).

Per qualsiasi controversia, contrattuale o extracontrattuale, derivante dal presente contratto o collegata allo stesso sarà esclusivamente competente il tribunale della sede di A.

Tuttavia, in deroga rispetto a quanto sopra stabilito, A avrà facoltà di agire davanti al tribunale competente presso la sede di B.

L'arbitrato internazionale come alternativa al tribunale

Arbitrato

- Rapidità, flessibilità e segretezza del lodo
- Grande competenza tecnica arbitri e neutralità
- Alta adesione alla Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali

Tribunale

- Tempi lunghi, rigidità e pubblicità della sentenza
- Poca competenza tecnica giudici e rischi ambientali
- Bassa diffusione di convenzioni bilaterali in materia di riconoscimento ed esecuzione sentenze

Status map dei Paesi aderenti alla Convezione di New York: 153 su 193 riconosciuti dall'ONU

Caso pratico 6: una vendita di impianti in Egitto

Un produttore italiano operante nel settore della meccatronica vende un impianto industriale di ingente valore ad un cliente avente sede in Egitto

Dopo la sottoscrizione del contratto, il cliente omette di versare la somma concordata a titolo di anticipo sul prezzo e il produttore italiano sospende le attività di progettazione

In mancanza di una soluzione bonaria, il compratore egiziano attiva la clausola arbitrale prevista nel contratto domandando il risarcimento di ingenti danni per mancato guadagno

Come scegliere l'istituzione arbitrale?

Clausole del Regolamento in linea con le esigenze di un arbitrato internazionale: scelta arbitri, determinazione legge applicabile, procedura, costi (€ 20k per € 100k valore, € 90k per € 1mnl, € 200k per € 5mnl)

Garanzia di poter costituire un collegio arbitrale ispirato a **competenza tecnica e neutralità** (ad esempio facoltà di scelta del proprio arbitro al di fuori dell'elenco proposto dall'istituzione)

Possibilità per le Parti di accordarsi sulla **lingua dell'arbitrato** senza imposizione della lingua dell'istituzione in caso di mancato accordo

La corretta redazione della clausola arbitrale

(**Risoluzione delle controversie**)

«Qualsiasi controversia derivante dal presente contratto sarà sottoposta ad arbitrato rituale secondo il Regolamento della Camera Arbitrale del Piemonte. L'arbitrato si svolgerà secondo la procedura di arbitrato ordinario di diritto o di arbitrato rapido di equità a seconda del valore, così come determinato ai sensi del Regolamento»

I casi di inadempimento e l'impatto del Covid-19 sui contratti internazionali

Caso pratico 7: un evento di forza maggiore

Un esportatore italiano operante nel settore automotive ha in corso un contratto di fornitura di componenti d'auto con un partner inglese

In conseguenza di una forte scossa di terremoto che ha danneggiato tutte le unità produttive, l'esportatore sospende tutte le consegne

Il partner inglese, alla luce delle mancate consegne, applica le penali contrattuali e richiede un ingente risarcimento danni per perdita di fatturato

La forza maggiore: come gestire il presente

TUTELA CONTRATTUALE

Esaminare cosa prevede il contratto nei casi di forza maggiore (il contratto come «guida»)

1) Individuare la legge applicabile al contratto

2) Esaminare cosa prevede nei casi di forza maggiore

TUTELA LEGALE

La forza maggiore e la tutela legale

Convenzioni internazionali

- Convenzione di Vienna del 1980 (art. 79)

Legge italiana

- Codice Civile
- Normativa *ad hoc (art. 91 cd. «Decreto Cura Italia»)*

Legge Paese terzi

- Paesi di *Civil Law* (*«rebus sic stantibus»*)
- Paesi di *Common Law* (*«pacta sunt servanda»*)

La Convenzione di Vienna del 1980 (art. 79)

Evento di Forza Maggiore da NOTIFICARE TEMPESTIVAMENTE al *partner*

La forza maggiore secondo la legge italiana

Nei casi di «impossibilità sopravvenuta» della prestazione

Il soggetto che deve eseguire la prestazione non è responsabile per il proprio inadempimento

Se l'impossibilità è definitiva o si protrae a lungo

L'obbligazione del soggetto che deve eseguire la prestazione si estingue

Il contratto si risolve

Il soggetto liberato dalla propria prestazione non potrà chiedere la controprestazione e dovrà restituire quanto già ricevuto

La forza maggiore nei Paesi di *Civil Law*

La «*frustration*» nei Paesi di *Common Law*

Caso pratico 8: la «prima ondata» di Covid-19

Un esportatore italiano operante nel settore automotive ha in corso un contratto di fornitura di componenti d'auto con un partner inglese

In conseguenza della chiusura dell'unità produttiva imposta dall'Autorità italiana quale misura restrittiva derivante dalla pandemia da Covid-19, l'esportatore sospende tutte le consegne

Il partner inglese, alla luce delle mancate consegne, applica le penali contrattuali e richiede un ingente risarcimento danni per perdita di fatturato

Gli eventi di hardship

Forza maggiore

- Un evento di forza maggiore riguarda situazioni in cui la prestazione diventa letteralmente o praticamente impossibile

Hardship

- Un evento di hardship riguarda invece situazioni in cui muti sensibilmente l'equilibrio economico del contratto, rendendo la sua esecuzione particolarmente onerosa per una di esse

Caso pratico 9: un evento di hardship

Un esportatore italiano perfezionava con un partner francese un contratto di fornitura di bobine di carta isolante, senza una clausola di revisione dei prezzi

In seguito il listino della carta subiva un aumento vertiginoso dei prezzi e l'esportatore italiano chiedeva la revisione dei prezzi pattuiti

Il cliente francese non accettava la richiesta del fornitore italiano il quale si rivolgeva al proprio legale per valutare la possibilità di agire in giudizio

Come gestire le ipotesi di hardship

Il contratto

Esaminare come le parti hanno inteso distribuire tra di loro il rischio legato ad eventi di hardship

Legge

Legge italiana

(poca propensione alla conservazione del rapporto)

Paesi di Civil Law

(maggiore propensione alla conservazione del rapporto)

Paesi di Common Law

(propensione al ricorso alla teoria della «*frustration*»)

Caso pratico 10: Covid-19 e mancato pagamento

Un importatore italiano ha in corso con un partner cinese un contratto di distribuzione di calzature e pelletteria, che prevede il pagamento della merce a 30 giorni dopo la consegna

In seguito alle chiusure degli esercizi commerciali disposte dall'Autorità italiana a causa della pandemia da Covid-19, la rete vendita dell'importatore sospende i pagamenti della merce acquistata

Il cliente cinese a fronte del ritardo nel ricevere il pagamento della merce, minaccia di intraprendere azioni legali per ottenere il pagamento e la risoluzione del contratto di distribuzione

Come gestire il futuro: la forza maggiore

ICC Force Majeure Clause rev. 2020

Condizioni per la qualificazione di evento di forza maggiore:
(a) impedimento fuori dal controllo
(b) imprevedibilità al momento della conclusione
(c) inevitabilità e insormontabilità degli effetti

Elenco di eventi tradizionalmente rientranti sotto forza maggiore, in presenza dei quali:
- chi invoca la FM non sarà tenuto a provare la sussistenza delle circostanze sub (a) e (b)
- dovrà in ogni caso provare l'esistenza della condizione sub (c)

Obblighi a carico delle Parti:
- notifica senza ritardo alle controparte il verificarsi dell'evento
- mitigare gli effetti sull'adempimento delle proprie obbligazioni

Conseguenze della Forza Maggiore:
- le parti sono esonerate dall'adempiere le proprie prestazioni, senza responsabilità
- risoluzione del contratto se viene meno interesse all'esecuzione (in ogni caso entro 120 gg.)
- arricchimento senza causa

La nuova ICC Hardship Clause 2020

Generale obbligo di esecuzione	• Anche se la prestazione è divenuta più onerosa di quanto si sarebbe potuto ragionevolmente prevedere al momento della conclusione del contratto
Condizioni per l'applicazione	• Al di fuori dal ragionevole controllo • Imprevedibile al momento della conclusione del contratto • Inevitabilità e insormontabilità dell'evento e delle sue conseguenze
Generale obbligo di rinegoziazione	• Diritto di una parte di risolvere il contratto • Diritto di ciascuna parte di adire il giudice per adattare o risolvere il contratto • Diritto di ciascuna parte di adire il giudice per risolvere il contratto

Caso pratico 11: le «nuove ondate» di Covid-19

Un esportatore italiano operante nel settore delle macchine agricole perfeziona nel mese di settembre 2020 un contratto di vendita con un partner inglese

In conseguenza dell'esplosione di un focolaio causato dalla pandemia da Covid-19, l'unità produttiva chiude e l'esportatore sospende tutte le consegne

Il partner inglese, alla luce delle mancate consegne, applica le penali contrattuali e richiede un ingente risarcimento danni per perdita di fatturato

Come gestire l'impatto del Covid-19 in futuro

Regolare nel contratto gli effetti del Covid-19

- Ripartire a monte il rischio tra le parti
- Prevedere modalità e tempi di sospensione delle prestazioni
- Limitare la responsabilità delle parti al verificarsi di «nuove ondate»
- Prevedere soluzioni alternative per mitigare il danno economico

Gli aspetti da regolare nei contratti internazionali di vendita e distribuzione

Concludere contratti in sicurezza

1

ASSUMERE INFORMAZIONI

Verificare la situazione finanziaria del *partner* e lo «scenario» del Paese *target*

2

REGOLARE LE TRATTATIVE

Utilizzare «strumenti di lavoro» per proteggere il proprio *business* già nella fase delle trattative

3

PRENDERE L'INIZIATIVA

Proporre al *partner* una propria bozza contrattuale da utilizzare per la negoziazione

Il contratto di vendita internazionale

«*status map*» dei Paesi aderenti alla Convenzione di Vienna del 1980

93 Paesi su 193 Paesi riconosciuti dall'ONU

I punti di forza della Convenzione di Vienna

- Regole uniformi in materia di vendita
- Riduce il rischio della legge applicabile
- È direttamente applicabile negli Paesi aderenti

Quando si applica la Convenzione di Vienna?

Per volontà delle parti espressa chiaramente nel contratto

Se le parti hanno sede d'affari in Stati diversi entrambi firmatari

Se le norme di DIP portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente

Cosa regola la Convenzione di Vienna?

- Formazione del contratto
- Obblighi del venditore
- Obblighi del compratore
- Rimedi in caso di inadempimento

Gli aspetti critici della Convenzione di Vienna

- Consegna della merce e passaggio del rischio
- Conformità della merce
- Denuncia dei vizi della merce e rimedi

La consegna e il passaggio del rischio

Se il venditore si impegna a rimetterla al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in tale momento (art. 67 CISG)

Se la vendita non implica trasporto (ovvero il compratore deve ritirare i beni presso il venditore) il rischio passa con la consegna al compratore (art. 69 CISG)

Come regolare gli aspetti legati alla consegna?

I nuovi Incoterms® ICC 2020

Il corretto utilizzo degli Incoterms® ICC 2020

Verificare la tipologia delle merci ed il loro mezzo di trasporto

Esaminare gli obblighi che si intende porre a carico di ciascuna parte

Incorporarli correttamente nel contratto (es. DAP Lione Incoterms ICC 2020)

La conformità della merce

a) conforme per quantità, qualità e tipo a quanto previsto dal contratto (incluso l'imballo) (art. 35 (1) CISG)	b) salvo diverso accordo tra le parti, la merce è conforme al contratto solo se (art. 35 (2) CISG):
	• è idonea all'uso a cui viene destinata merce dello stesso tipo • è idonea all'uso speciale espressamente o implicitamente conosciuto dal venditore prima del contratto • possiede le qualità del campione o modello sottoposto al compratore • è imballata e/o confezionata secondo i criteri usuali per merce dello stesso tipo o in modo adatto

La denuncia dei vizi: come tutelarsi?

Il compratore deve (art. 39 CISG):

- esaminare la merce nel più breve termine possibile
- denunciare i vizi, precisandone la natura, entro un termine ragionevole dalla scoperta, entro un termine massimo di due anni dalla consegna

I rimedi a disposizione del compratore

La CISG riconosce al compratore i seguenti rimedi (art. 45):	richiesta di adempimento (ad esempio completamento della fornitura, consegna merce)
	sostituzione della merce con merce conforme, solo in presenza di un inadempimento essenziale
	risoluzione del contratto, solo in presenza di un inadempimento essenziale
	riduzione del prezzo
	risarcimento del danno (cd. *full compensation*)

Caso pratico 12: la merce difettosa

Un venditore italiano consegna uno stock di tessuti per realizzare capi di abbigliamento ad un compratore olandese sulla base di un ordine verbale senza invio di una conferma d'ordine scritta

Dopo un mese dalla consegna il compratore olandese avvisa il venditore via email che la merce pervenuta è difettosa e invendibile, rifiutando di pagare il prezzo pattuito

Il venditore inizia un'azione legale per il pagamento del prezzo alla quale il compratore olandese oppone una richiesta di risoluzione del contratto e di risarcimento danni per perdita di fatturato.

I principali aspetti da regolare nei contratti di agenzia e distribuzione

- Prodotti e territorio
- Esclusiva e patto di non concorrenza
- Minimi di fatturato
- Durata
- Indennità di fine rapporto

CEIPIEMONTE S.C.P.A. | PIEMONTE AGENCY FOR INVESTMENT AND EXPORT

Grazie per l'attenzione!
Q&A

Avv. Luca Davini
Webinar, 25 novembre 2020