



Sistema Puglia

Il Portale della Regione Puglia per lo sviluppo
e la promozione del territorio e delle imprese



Unione Europea



Regione Puglia
Assessorato allo
Sviluppo Economico



Percorso verso l'Internazionalizzazione

Istituto Finanziario Regionale Pugliese
FINPUGLIA

Internazionalizzazione

PERCORSO VERSO L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Coordinamento: *Alessandra De Luca*, responsabile servizi comunitari FINPUGLIA e responsabile progetto SistemaPuglia

COPYRIGHT

Tutti i marchi registrati e non, di prodotti o servizi, loghi, banner, testate, rubriche, domini, i testi e ogni altro segno distintivo che compaiono sul Portale SistemaPuglia e sul presente documento sono di proprietà della Regione Puglia. Tutti i diritti sono riservati. Essi possono essere utilizzati esclusivamente con il preventivo consenso scritto del titolare.

Ogni azione riservata al titolare dei diritti dalle leggi nazionali e internazionali in materia di marchi e segni distintivi compiuta senza la sua autorizzazione sarà perseguibile civilmente e penalmente.

Il download del presente documento è consentito unicamente per uso personale e non commerciale: pertanto ne è vietata la riproduzione, la modifica, la copia e l'utilizzo, anche parziale, per fini di lucro o per trarne una qualche utilità.

**SistemaPuglia è un Progetto realizzato nell'ambito del POR Puglia 2000/2006
Misura 6.2 Azione b**

Amministrazione responsabile:
Regione Puglia Assessorato allo Sviluppo Economico

Soggetto attuatore:
Istituto Finanziario Regionale Pugliese Finpuglia



SEZIONE II

COMPRAVENDITA

1) Premessa

1.1 Premessa

I contratti che analizzeremo in questa sezione sono disciplinati nella quasi totalità degli ordinamenti dei singoli Paesi. Tuttavia essi tendono ad assumere nel commercio internazionale una configurazione parzialmente diversa rispetto al modo con il quale essi sono regolati dalle norme di diritto interno: per alcuni contratti si è affermata una disciplina distinta a livello internazionale, per altri si assiste al graduale consolidarsi di standard internazionali uniformi che tendono ad essere mantenuti anche quando il contratto viene inserito in uno specifico ordinamento nazionale. Le ragioni per cui a livello internazionale avviene questo processo possono ravvisarsi anche nella diffidenza degli operatori nei confronti di fattispecie che siano tipiche nell'ordinamento di uno dei loro partner commerciali ma sconosciute al loro sistema giuridico e nella conseguente maggior facilità con cui gli imprenditori appartenenti a sistemi giuridici diversi negoziano fattispecie e stipulano intese conformi alle loro necessità piuttosto che a modelli regolati da un singolo ordinamento.

Nel commercio internazionale un ruolo importante è occupato dal contratto di compravendita; da esso, a seconda dell'elemento caratterizzante il rapporto contrattuale, si sono gradualmente differenziati una serie di contratti di scambio che hanno dato luogo a figure contrattuali autonome.

Per esempio, la concessione di vendita – che è stata esaminata nella sezione dedicata ai contratti di distribuzione - si differenzia dalla compravendita, in quanto alla funzione di scambio tipica di quest'ultima viene ad affiancarsi e acquista rilievo appunto la funzione distributiva.

Gli operatori commerciali ed i soggetti che, anche episodicamente, negoziano acquisti o vendite internazionali di beni utilizzano indifferentemente i termini compravendita e fornitura (sale – supply), per definire la propria relazione d'affari; e ciò al punto tale da confondere e sovrapporre la fattispecie negoziale della singola operazione commerciale in forza della quale avviene lo scambio del bene contro il pagamento del prezzo (vendita), con la nascita di un rapporto continuativo, di un flusso di prodotti e/o servizi contro il pagamento di un corrispettivo (somministrazione – fornitura).

Nella categoria generale della fornitura si possono far rientrare diverse tipologie di intesa, dai contenuti variamente articolati:

- la fornitura di merci genericamente individuate (legname, cereali, minerali, materie prime in genere) per le quali le specifiche, i termini e le condizioni delle pattuizioni contrattuali non richiedono particolari attenzioni o dettagli, trattandosi spesso di accordi soggetti, tra l'altro, ad usi e consuetudini noti ed ampiamente diffusi in ciascun settore merceologico sì da essere applicabili all'accordo concluso attraverso un semplice richiamo, ad essi o alla loro fonte di provenienza, nel testo contrattuale (usi e prassi di una determinata borsa merci o associazione di categoria che rappresentano, in un certo campo, il riferimento in materia di prezzi, di requisiti tecnico-qualitativi, ecc, di un determinato prodotto);
- la fornitura di beni specifici, cioè descritti più o meno analiticamente e contraddistinti da particolari qualità, marchi e/o segni distintivi che li rendono diversi da un "genus" comunemente diffuso e disponibile sul mercato e senza differenziazioni rispetto ad altri

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA**>*Premessa*

prodotti dello stesso tipo. In presenza di una fornitura di questa natura è frequente la pretesa da parte dell'acquirente ad un'esclusiva nell'acquisto di tali articoli su un determinato territorio;

- la sub-fornitura nel contesto della realizzazione di un'opera o di un servizio da incorporare nel ciclo produttivo dell'acquirente;
- la fornitura di macchinari ed impianti industriali.

Ciascuna di queste tipologie mostra aspetti che la differenziano dallo schema della compravendita e presenta delle peculiarità che rendono la fornitura una fattispecie autonoma a livello internazionale.

I contratti di fornitura continuativa di merci, che in Italia sarebbero inquadrati all'interno della fattispecie **"somministrazione"**, in ambito internazionale vengono configurati come , nel cui contesto le parti concludono una serie di compravendite. Attraverso tali le parti, di norma, disciplinano i termini e le condizioni comuni alle singole compravendite, come ad esempio **l'esclusiva**, il controllo della qualità, la programmazione degli ordini, le modalità di revisione dei prezzi, ecc., mentre saranno oggetto di ulteriore trattativa gli aspetti più specifici di ciascuna singola compravendita.

1.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

Qual è la differenza tra contratto di fornitura e di somministrazione?

La distinzione tra i due negozi giuridici è propria dell'ordinamento italiano e di pochi altri, di area civil law. Nel campo del commercio internazionale tale differenza è ignota ed i due termini si sovrappongono; anzi, a dire il vero, con il termine gli operatori economici fanno riferimento a quelle prestazioni tipiche del contratto di somministrazione regolato, in Italia, dall'art.1559 e seguenti cod. civ.. Esso, infatti, è il contratto con il quale una parte si obbliga, verso corrispettivo di un prezzo, a eseguire a favore di un'altra prestazioni periodiche o continuative di cose.

In forza di esso, il somministrante è tenuto ad effettuare diverse prestazioni connesse tra loro ma indipendenti l'una dall'altra, dirette a soddisfare bisogni periodici e continuativi seppure divisi da intervalli più o meno brevi e non già, come nella vendita a consegne ripartite dove l'obbligazione assunta è unica pur se frazionata nell'esecuzione.

Secondo il codice civile italiano, la differenza tra i due contratti è nel tipo di oggetto della prestazione periodica: se essa riguarda dei beni si è in presenza di un contratto di somministrazione, se invece è riferita a servizi il contratto si dice di fornitura.

Nella prassi commerciale quotidiana, come detto, tale distinzione terminologica ha perso di rilievo e con il termine si intende fare riferimento, indifferentemente, a merci e a servizi.

Cosa si intende per fornitura in esclusiva?

Il contratto di fornitura è un contratto di durata con il quale una parte si obbliga verso corrispettivo ad eseguire, a favore dell'altra, prestazioni periodiche o continuative di cose. La fornitura si distingue dalla vendita a consegne ripartite che ha ad oggetto un'unica prestazione con pluralità di atti esecutivi di consegna e si distingue anche dall'appalto che ha ad oggetto la prestazione di un'opera o di un servizio.

Di solito nei rapporti internazionali si preferisce stipulare un accordo di fornitura "in esclusiva", sia per limitare la concorrenza di imprese terze che svolgano la stessa attività sia per garantire una continuità della fornitura del prodotto. Se l'esclusiva è in favore del fornitore, sarà l'acquirente a non poter ricevere da altre imprese prestazioni della stessa natura ed a non poter provvedere con mezzi propri alla produzione delle cose che formano oggetto del contratto. Se invece l'esclusiva è a favore dell'acquirente, il fornitore non potrà compiere nella zona in cui l'esclusiva è concessa e per la durata del contratto prestazioni della stessa natura di quelle che formano oggetto del contratto. Inoltre, in un contratto di fornitura in esclusiva a favore dell'acquirente è frequente che quest'ultimo pretenda di disciplinare le specifiche del prodotto, le sue qualità intrinseche, l'immagine del prodotto e della sua confezione, l'etichetta o le modalità di fabbricazione.

2) La Compravendita internazionale

2.1 La Compravendita internazionale

Nella compravendita internazionale la “distanza” geografica, economica, giuridica tra i due soggetti contraenti incide sulla negoziazione del contratto, specialmente sugli aspetti relativi alle modalità di consegna della merce, al rischio del loro trasporto, alle condizioni di pagamento, alla valuta del pagamento e all'accollo del relativo rischio di cambio.

Un operatore economico italiano che vuole intraprendere rapporti commerciali con controparti estere deve prestare attenzione alle implicazioni di un contratto di compravendita internazionale e all'impatto che sulla relazione contrattuale creatasi con la controparte possono avere le norme di un sistema giuridico diverso da quello italiano, eventualmente applicabili.

Tra l'altro, pur sottoponendo il contratto alla legge italiana, l'operatore italiano non potrà considerare il contratto internazionale alla stregua di un contratto interno in quanto il contratto di vendita internazionale, in carenza di una espressa pattuizione contraria e qualora la legge applicabile al contratto sia quella di uno stato che, come l'Italia, ha ratificato la convenzione, è disciplinato dalla **Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili**.

L'importanza di favorire e rendere più fluidi gli scambi commerciali internazionali, la diversità tra le discipline giuridiche nazionali regolanti la compravendita, la volontà delle parti contraenti di veder applicata la rispettiva legge nazionale e la difficoltà, all'atto pratico, di individuare la legge applicabile ha indotto gran parte degli Stati del mondo, tra cui l'Italia, ad intraprendere una complessa fase di studio finalizzata a definire delle regole uniformi che potessero essere utilizzate da operatori commerciali di diversa nazionalità. Questo approfondimento si è concluso con l'approvazione delle Convention on International Sales of Goods (CIGS) nel 1980 a Vienna.

2.2 La Convenzione di Vienna

La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili è stata ratificata dallo Stato italiano con legge n. 765 del 1985 ed è entrata in vigore in Italia dal 1° gennaio 1988; a partire da quella data, si applica alla compravendita di merci tra una parte italiana ed una straniera, salvo diversa volontà delle parti.

Lo scopo della Convenzione è quello di agevolare le transazioni commerciali internazionali riducendo il rischio d'incognita in merito alle disposizioni normative applicabili al contratto, che pure permane per gli argomenti non disciplinati dalla convenzione.

Infatti, la disciplina uniforme che si è venuta a creare non copre tutte le problematiche sottese ad un accordo di compravendita ma si limita a regolare il contratto di vendita in senso stretto, ovverosia gli obblighi e i diritti del compratore e del venditore e le modalità con cui il contratto si forma e si conclude.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

Si tratta dunque di una disciplina normativa che non è esaustiva e che quindi necessita di essere inserita nel contesto di una legislazione nazionale a cui si farà riferimento per ogni altro aspetto.

Nello specifico gli argomenti disciplinati dalla convenzione sono:

- il suo ambito d'applicazione;
- la formazione del contratto (cioè i requisiti minimi perché una proposta di concludere un contratto possa ritenersi impegnativa per chi la formula, il momento in cui tale proposta produce effetto, i presupposti per la sua revocabilità, la possibilità che essa sia diretta ad "incertam personam", le modalità di accettazione ed il valore da attribuire al comportamento delle parti o al loro silenzio, la presenza di modifiche nell'accettazione rispetto alla proposta, il termine d'accettazione e la sua revocabilità, la conclusione del contratto);
- l'esecuzione del contratto (cioè le obbligazioni del venditore e del compratore, i rimedi ai rispettivi inadempimenti, l'essenzialità dell'inadempimento, la modificazione e la risoluzione del contratto con i relativi effetti, la mancanza di conformità del bene venduto e i termini per denunciarla, il risarcimento del danno, l'esonero da responsabilità);
- i rapporti tra la Convenzione ed altri trattati o accordi internazionali e le modalità con cui gli Stati contraenti danno esecuzione alla CIGS nei loro ordinamenti interni.

Restano dunque esclusi diversi aspetti, quali ad esempio quelli relativi alla validità del contratto e delle sue clausole nonché quelli relativi al passaggio di proprietà, che rimangono soggetti alla legge applicabile al contratto ed individuabile, per quanto concerne l'ordinamento italiano, in base alle norme di diritto internazionale privato.

Nell'ipotesi in cui le parti del contratto di compravendita abbiano entrambe la sede d'affari in uno Stato che ha aderito alla Convenzione di Vienna, l'applicazione della convenzione è automatica, salvo che le parti non dichiarino apertamente d'escluderla.

Quando, invece, il venditore o il compratore non abbiano la sede d'affari in uno Stato che ha aderito alla Convenzione bisognerà, in primo luogo, individuare quale sarà la legge nazionale regolante la compravendita. Se tale legge nazionale è quella di un paese che ha aderito alla Convenzione, quest'ultima troverà applicazione; in caso contrario, il contratto sarà assoggettato alle norme sulla vendita previste nell'ordinamento straniero, senza il ricorso alla Convenzione.

Una volta acclarata l'applicabilità della Convenzione di Vienna, è comunque importante che le parti stabiliscano quale legge nazionale disciplinerà tutti quegli aspetti del contratto non coperti dalla CIGS, tra cui la capacità delle parti a negoziare, i vizi del consenso, l'illiceità della causa, la validità della cessione del credito, l'ammissibilità ed i limiti della clausola penale.

Per questa ragione l'operatore italiano avrà, di regola, interesse a sottoporre il contratto alla propria legge nazionale, anche ove la controparte appartenga ad un Paese che ha aderito alla Convenzione di Vienna, in quanto ciò gli consentirà di far riferimento alla normativa vigente nel proprio Stato per tutte le questioni non disciplinate dalla Convenzione.

2.3 La conclusione del contratto

Uno degli aspetti fondamentali di un contratto di compravendita, così come di qualsiasi contratto, è l'individuazione del momento della sua conclusione. Un contratto si intende concluso quando le parti hanno espresso la loro volontà, raggiungendo un accordo che realizzi i loro interessi. All'accordo si può pervenire attraverso una trattativa, con la quale si tratterà il percorso attraverso il quale la volontà manifestata dalla parte che prende l'iniziativa si troverà ad essere coincidente con la volontà dell'altra parte.

Di solito, una delle parti fissa i punti nodali del contratto in una proposta che fa pervenire all'altra parte. L'altra parte può accettare, e in questo caso le volontà si incontrano dando vita al contratto, oppure può formulare delle controproposte, facendo pervenire al proponente una nuova proposta parzialmente o completamente difforme dalla prima.

Un contratto internazionale di vendita, non diversamente da quanto accade per uno nazionale, si perfeziona attraverso l'invio di una proposta a cui fa seguito una accettazione oppure mediante un scambio di proposta/ordine e conferma (d'ordine). Uno degli inconvenienti che, talvolta, può verificarsi nella fase precontrattuale, cioè nel periodo durante il quale il compratore e venditore sono in trattativa per concludere l'affare, è l'insorgere di una *battle of forms*; con questa locuzione di origine anglosassone si fa riferimento alla circostanza che la proposta del venditore e la conferma del compratore, o viceversa, lo scambio proposta / conferma d'ordine siano rispettivamente accompagnate dalle **condizioni di contratto (di vendita o di acquisto)** di ciascuna delle parti, allungando e talvolta complicando oltremodo la trattativa.

La Convenzione di Vienna si è occupata di disciplinare il momento in cui il contratto è da considerarsi concluso ed ha regolato l'incontro tra proposta e accettazione stabilendo due principi:

- l'accettazione non conforme alla proposta vale come controproposta
- l'accettazione può anche avvenire mediante un comportamento concludente

In base a questi principi quando la proposta iniziale non è accolta in pieno dalla controparte (perché ad esempio quest'ultima fa a sua volta riferimento a condizioni diverse, indicando nuove date di consegna, inserendo altre voci di spesa in capo alla controparte, ecc.) perde ogni rilevanza e la risposta della controparte vale come nuova proposta. In tal caso, il contratto sarà concluso quando questa nuova proposta verrà accettata.

Questo andirivieni di proposte e accettazioni è abbastanza comune tra gli operatori commerciali, ma non è indice di per sé di mancata conclusione del contratto, che come accennato in precedenza, può sorgere anche in assenza di una formale accettazione.

Infatti, applicando il secondo principio individuato nella Convenzione di Vienna, (accettazione che può avvenire anche mediante un comportamento concludente nonostante le parti si siano scambiate più dichiarazioni tra loro difformi), potrebbe verificarsi che una delle parti faccia seguire all'ultima proposta un comportamento concludente, implicante necessariamente un assenso alla proposta (per

esempio, la spedizione della merce da parte del venditore, il pagamento anticipato di tutto o parte del prezzo d'acquisto, ecc.). Da quel momento il contratto si intende concluso.

Quindi, se l'operatore italiano tiene a che la controparte accetti la sua proposta così come da lui stesso formulata, dovrà prestare attenzione a che la controparte sottoscriva quel documento senza apportare alcuna modifica alle condizioni di vendita, altrimenti correrà il rischio che si concluda un contratto a condizioni diverse da quelle da lui volute.

2.4 Proprietà della merce e rischi del trasporto

Un'altra problematica fondamentale con la quale devono confrontarsi gli operatori commerciali nel momento in cui intraprendono una vendita internazionale è il passaggio della proprietà della merce e del conseguente rischio del suo perimento oppure danneggiamento durante il trasporto.

L'istituto della proprietà è regolato diversamente nelle varie giurisdizioni; se ad esempio consideriamo il sistema giuridico italiano, il contratto di compravendita, ex articolo 1376 c.c. è un contratto consensuale con il quale "la proprietà o il diritto si trasmettono e si acquistano per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato". La consegna del bene e il pagamento del prezzo costituiscono obblighi meramente esecutivi dell'accordo già raggiunto sulla base dell'incontro delle volontà (proposta e accettazione).

Nel sistema giuridico italiano, dunque, si può ritenere che il passaggio del rischio di danni o perimento dei beni è collegato al consenso delle parti attraverso il quale avviene il trasferimento del diritto di proprietà sulla merce.

In altre giurisdizioni il consenso non è sufficiente al trasferimento del diritto di proprietà e dei conseguenti oneri e rischi, essendo quest'ultimo necessariamente collegato alla successiva fase della consegna materiale.

Nel momento in cui si creano rapporti tra operatori economici la cui rispettiva attività è disciplinata da ordinamenti diversi, è probabile che, su tali argomenti, sorgano interpretazioni ambigue che possono sfociare in situazioni di conflitto.

La Convenzione di Vienna non ha posto a ciò rimedio perché non ha regolato il momento del passaggio di proprietà, che resta dunque disciplinato dalla legge nazionale applicabile. E' però intervenuta disciplinando il passaggio del rischio, fissandone il momento alla consegna del bene da parte dell'alienante al compratore oppure al vettore incaricato del trasporto. Infatti, qualora il venditore si sia impegnato anche a rimettere la merce venduta al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in capo all'acquirente nel momento e nel luogo in cui si verifichi tale evento. Nel caso, invece, la vendita non implichi anche il trasporto (e quindi sia il compratore a dover ritirare la merce presso il venditore) ***il rischio passa con la consegna dei prodotti al compratore o al vettore da questi incaricato, nei magazzini del venditore.***

E' utile ricordare, per concludere sul punto, che avvenuto il passaggio del rischio al compratore, la presenza di perdite o danni alla merce non libera quest'ultimo dalla sua obbligazione di pagare il prezzo, a meno che la perdita e i danni alla merce non siano dovuti ad una azione od omissione del venditore (CIGS, art. 66).

2.5 Garanzie per vizi e pagamento del prezzo

Un aspetto di primaria importanza è, ovviamente, quello relativo alle obbligazioni assunte da ambo le parti. Come per una compravendita nazionale gli obblighi del venditore saranno:

- consegnare la cosa al compratore
- trasferire la piena proprietà dei beni al compratore
- garantire il compratore dai vizi di tali beni
- mentre le obbligazioni del compratore saranno:
- corrispondere il prezzo pattuito
- rendere possibile la consegna dei beni (provvedendo a ritirarli oppure a riceverli qualora sia il venditore a doverli recapitare).

Sarà interesse del compratore avere la sicurezza che il bene acquistato sia conforme a quello ordinato, mentre il venditore cercherà di limitare la sua responsabilità per difformità del bene venduto rispetto al bene ordinato. Usualmente, le parti si accorderanno in fase di negoziazione descrivendo, in un documento allegato al contratto, le caratteristiche che il bene oggetto del contratto deve avere, tranne che si tratti di beni genericamente individuati oppure con caratteristiche comuni o così diffuse e note da non richiederne uno specifico richiamo.

Le esigenze delle parti a tal proposito saranno diverse; infatti, mentre l'esportatore tenderà a limitare la propria responsabilità alla garanzia e ai rimedi previsti contrattualmente, dal canto suo l'importatore cercherà di far salvi comunque i rimedi eventualmente previsti dalla legge applicabile oltre che quelli da egli espressamente richiesti a fronte di sue specifiche esigenze (si pensi, ad esempio, al caso in cui l'acquisto riguardi componenti da utilizzare per assemblare autovetture il venditore delle quali, a sua volta, dovrà garantirne il perfetto funzionamento per un certo periodo successivo alla vendita conclusa, probabilmente abbastanza prolungato rispetto al momento in cui i componenti sono stati venduti all'impresa che ha assemblato la vettura).

La Convenzione di Vienna regola in parte la materia attraverso gli articoli della sezione II, "Conformità della merce e pretese di terzi". In particolare, l'articolo 39 fissa in due anni dalla data in cui l'esportatore ha effettivamente consegnato la merce il periodo entro cui l'importatore può far valere il difetto di conformità della merce stessa.

Un aspetto degli accordi di compravendita regolato in maniera uniforme a livello internazionale è quello relativo alle modalità di pagamento della merce. La Convenzione disciplina il luogo e la data di pagamento del prezzo e i criteri per determinare l'ammontare del corrispettivo qualora le parti non lo abbiano fatto espressamente nel contratto.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

In mancanza di determinazione contrattuale del prezzo, “si deve ritenere che le parti abbiano fatto tacito riferimento al prezzo abitualmente praticato, al tempo della conclusione del contratto, nel settore commerciale in questione, per analoghe merci vendute in circostanze comparabili” (CIGS, art. 55).

Se nulla dice il contratto sul luogo di pagamento, il compratore deve effettuare il pagamento “presso la sede d'affari del venditore ovvero se il pagamento va effettuato contro la rimessa della merce o dei documenti, nel luogo in cui tale rimessa ha luogo” (CIGS, art. 57).

Anche a proposito dei termini di pagamento, se il contratto nulla specifica, il compratore deve pagare “quando il venditore mette a sua disposizione, conformemente al contratto o alla presente Convenzione, la merce o i documenti rappresentativi della stessa. Il venditore può condizionare la rimessa della merce o dei documenti al pagamento del prezzo” (CIGS, art. 58, 1° comma).

Se il contratto implica anche il trasporto della merce, il venditore può effettuare la spedizione in modo che la merce o i documenti rappresentativi della stessa non vengano rimessi al compratore se non contro il pagamento del prezzo.

Il compratore, dal canto suo, “non è tenuto a pagare il prezzo finché non ha avuto la possibilità di esaminare la merce, a meno che le modalità di consegna o di pagamento concordate fra le parti non siano incompatibili con tale possibilità” (CIGS, art. 58, 3° comma).

Per quel che concerne l'effettiva consegna di merce contro pagamento del corrispettivo, nelle compravendite internazionali accade di frequente che sia materialmente impossibile procedere ad uno scambio contestuale. Per tale ragione, i contraenti cercano di adottare delle cautele per evitare, da un lato, che i beni venduti siano consegnati senza ricevere il pagamento del prezzo, dall'altro, che il prezzo venga pagato senza ricevere la merce acquistata.

La prima ipotesi si può verificare allorquando l'esportatore trasferisca il materiale possesso e la disponibilità – ma non necessariamente la proprietà - della merce venduta senza aver ancora ricevuto il pagamento.

La seconda ipotesi, invece, si verifica nel momento in cui compratore e venditore concordino in merito al pagamento anticipato della merce che il venditore metterà a disposizione dell'acquirente solo dopo aver incassato il prezzo. Il rischio per il compratore, quindi, è quello di non ricevere quanto acquistato nonostante abbia regolarmente versato il corrispettivo.

Per evitare tali eventualità e ridurre i rischi per entrambe le parti, la prassi commerciale internazionale ha sviluppato strumenti di pagamento e garanzie per il buon fine dell'affare.

Come già detto in precedenza, il pagamento contestuale (cd. **cash on delivery** o **COD**) che si sostanzia nel pagamento del prezzo all'atto della consegna della merce, è una formula di pagamento semplice ma difficilmente praticabile in una compravendita internazionale di merci, in conseguenza di più fattori:

- la distanza tra le sedi del compratore e del venditore che rendono poco probabile l'incontro di questi ultimi nel momento e nel luogo della rimessa dei prodotti compravenduti

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

- la grossa quantità di denaro che dovrebbe essere versata trattandosi di operazioni commerciali normalmente dal valore rilevante che comporta, oltre alla scarsa praticità, anche un grosso rischio per il portatore della somma
- le normative di molti paesi in materia valutaria che impediscono l'esportazione di valuta al di fuori dei canali istituzionali (banche, istituti creditizi ed assicurativi, uffici cambi nazionali).

Un altro metodo di pagamento è **l'incasso documentario** (cd. **cash against documents** o **CAD**) in base al quale l'esportatore spedisce, contestualmente all'invio della merce, i documenti rappresentativi della merce stessa (oltre ai documenti che provano il diritto del portatore ad essere riconosciuto come proprietario della merce, anche eventuali certificazioni richieste da norme doganali e/o sanitarie del paese d'arrivo) tramite la propria banca ad una banca estera, avvisando il compratore di recarsi presso quest'ultima banca per ritirarli. L'importatore dovrà recarsi in banca e versare il corrispettivo per ricevere in cambio i documenti rappresentativi della stessa. Per mezzo di tali documenti, il compratore potrà provare al vettore, nella località d'arrivo del carico, la sua titolarità sulla merce ed il diritto a riceverla.

La banca estera, in conformità alle istruzioni ricevute dalla banca del venditore, trasferirà la somma versata dal compratore sul conto corrente del venditore.

La forma di pagamento, però, che offre maggiori **garanzie** all'impresa che vende all'estero è l'apertura di **credito documentario**, che consiste in un impegno (il credito) assunto da una banca ad effettuare una certa prestazione a favore dell'esportatore a condizione che questi presenti determinati documenti che attestino l'esecuzione da parte sua dei propri obblighi verso il compratore.

In questo modo, il venditore che spedisce la merce nel rispetto dei termini indicati nel credito è sicuro di ricevere il corrispettivo, mentre l'acquirente è sicuro che pagherà soltanto quando i documenti relativi alla spedizione giungeranno alla sua banca, la quale, controllandone la rispondenza alle condizioni del credito, disporrà il pagamento, addebitandone successivamente l'ammontare al compratore.

La banca incaricata ufficializzerà il proprio impegno verso il beneficiario (esportatore), emettendo una lettera di credito che invierà allo stesso comunicandogli l'obbligo assunto nei suoi riguardi e le condizioni che regolano tale impegno. La lettera di credito richiamerà il contratto concluso tra l'esportatore e l'importatore nonché i termini e le condizioni del **credito aperto dalla banca** verso esso venditore/beneficiario.

In ogni caso, a garanzia degli adempimenti contrattuali, ed in particolare di quelli diversi dal versamento del corrispettivo, le parti usualmente inseriscono nei contratti internazionali le cd. garanzie d'adempimento. Tali garanzie, non espressamente regolamentate da alcuna convenzione internazionale, sono un impegno assunto da una banca o da una compagnia di assicurazione ad effettuare un pagamento a favore di un beneficiario, creditore di una prestazione da parte di un terzo, qualora quest'ultimo, obbligato alla prestazione principale, non adempia ai suoi impegni fissati contrattualmente e richiamati nella garanzia stessa.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

Nella prassi commerciale internazionale, le garanzie d'adempimento possono essere di due tipi: a prima domanda, cioè escutibili a richiesta del beneficiario che lamenti l'inadempimento della controparte e senza necessità di fornirne prova, oppure condizionate (on default) allorché sia previsto, nel testo della lettera di garanzia, che il beneficiario debba dare al garante la dimostrazione dell'avvenuto inadempimento; raramente assumono una forma simile alla fidejussione, come disciplinata dal codice civile italiano.

Le lettere di garanzia sono impegni autonomi, indipendenti ed astratti rispetto al contratto sottostante da cui traggono origine.

La garanzia fideiussoria, invece, sorge a seguito di un contratto, la fideiussione appunto, in forza del quale un soggetto si obbliga personalmente dinanzi al creditore a pagare, in tutto o in parte il debito di un terzo.

Si tratta, in definitiva, di un rapporto accessorio al contratto principale stipulato tra il beneficiario ed il terzo, privo quindi dei caratteri dell'indipendenza e dell'autonomia e che dipende da tale contratto, di cui seguirà le sorti.

Mentre nella garanzia a prima domanda è possibile farsi pagare dalla banca o da una compagnia assicurativa in presenza di inesatto adempimento da parte di uno dei contraenti, con la fideiussione occorre dimostrare di aver adempiuto ai propri obblighi scaturenti dal contratto sottostante.

Tutte **le garanzie assicurano l'adempimento di un obbligo contrattuale** assunto dalla controparte, per cui esse si distinguono in base a quello che è l'obbligo assicurato.

Vengono utilizzate per garantire, per lo più:

- il pagamento di una fornitura
- la restituzione di una somma pagata a titolo di acconto in via anticipata nel caso in cui una fornitura non venga eseguita
- l'esecuzione del contratto in generale, risarcendo il committente nell'eventualità che il vincitore di una gara di appalto non proceda ad avviare l'opera e ad ultimarla oppure il compratore nel caso il fornitore non consegna la merce acquistata.

Le garanzie più diffuse, applicabili anche alla compravendita, sono:

- · la lettera di garanzia per mancato pagamento (**payment guarantee**),
- · la garanzia sull'offerta (**bid bond**),
- · la garanzia della buona esecuzione (**performance bond**),
- · la garanzia di restituzione dell'acconto (**advance payment bond**),
- · la garanzia dell'esecuzione di interventi di manutenzione (**maintenance bond**).

Riassumendo, dunque, si fa ricorso a dette tutele allorché un soggetto che attenda una prestazione da parte di un terzo richieda a costui di presentare una garanzia rilasciata da una banca o da una compagnia d'assicurazione le quali, in maniera autonoma, s'impegnano a pagare un certo importo qualora l'obbligato alla prestazione principale non adempia secondo i termini convenuti.

In conclusione, è opportuno fare cenno all'ulteriore rischio che incombe su un venditore nel momento in cui abbia venduto la merce ad una controparte che prima di aver completato il pagamento del prezzo fallisca o sia assoggettata a procedure concorsuali, spesso disciplinate in altri paesi diversamente da quanto accade nell'ordinamento italiano.

Al verificarsi di tale evento, l'esportatore potrebbe essere esposto, forse ancora maggiormente di quanto accadrebbe nel mercato domestico, all'eventualità di non vedere più pagato il corrispettivo atteso né di poter recuperare la merce consegnata.

Un rimedio utilizzato in proposito a livello internazionale è l'inserimento nel contratto o, ancor meglio, nelle condizioni generali di vendita, della clausola di riserva di proprietà o retention of title clause, (disciplinata in Italia dagli artt. 1523-1526 c.c. e prevista da molti ordinamenti esteri), con la quale il venditore ha la facoltà di subordinare il passaggio della proprietà all'effettivo pagamento da parte del compratore.

L'efficacia di questa clausola trova un limite, nel nostro ordinamento, nella effettiva opponibilità di essa a soggetti, terzi in buona fede, ai quali il compratore abbia alienato le merci sottoposte a tale clausola di riserva di proprietà in favore dell'originario venditore.

2.6 I termini di consegna - Incoterms

Un'altra questione che le parti devono affrontare è quella relativa alle loro rispettive obbligazioni in relazione alla consegna delle merci compravendute, e quindi all'importanza di indicare il luogo dove deve essere effettuata la consegna, così come la distribuzione dei costi relativi al trasporto ed alle procedure di esportazione. Per stabilire chiaramente le obbligazioni delle parti e sempre allo scopo di facilitare lo svolgimento degli scambi internazionali di merci, riducendo il rischio di complicazioni legali, nella disciplina della vendita internazionale hanno assunto rilievo i "termini di resa", clausole usualmente inserite nei contratti di vendita proprio per disciplinare una serie di questioni collegate al trasporto e alla consegna della merce (modalità di consegna, ripartizione dei costi di trasporto, passaggio dei rischi). Tali termini sono stati oggetto di quella che viene chiamata "codificazione privata" da parte della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, che a partire dal 1936, pubblica una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali, chiamati "International Commercial Terms (Incoterms)".

Gli Incoterms sono stati oggetto di una serie di revisioni (l'ultima è la versione **Incoterms 2000**). Essi rappresentano uno strumento molto pratico che permette un'interpretazione univoca – attraverso l'uso di specifiche sigle diffuse tra gli operatori di paesi diversi e con usi commerciali locali differenti – dei termini commerciali che indicano le prestazioni accessorie alla vendita della merce, la cui codificazione comune consente di predeterminare, senza equivoci:

- il luogo di consegna delle merci
- la suddivisione delle spese di trasporto

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

- la responsabilità per le pratiche di esportazione e sdoganamento
- l'attribuzione dei rischi di perimento o danneggiamento dei beni durante il trasporto.

La disciplina degli Incoterms è finalizzata esclusivamente a regolamentare la consegna della merce, non contemplando in alcun modo gli aspetti relativi al trasferimento della proprietà ed ai rischi di mancato pagamento. Le clausole Incoterms sono tredici ed i gruppi in cui le stesse possono essere raccolte sono:

- Gruppo E: clausole di partenza, il trasporto non viene contemplato (EXW)
- Gruppo F: clausole con trasporto principale non pagato (FCA, FAS, FOB)
- Gruppo C: clausole con trasporto principale pagato (CFR, CIF, CPT, CIP)
- Gruppo D: clausole di arrivo (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Di solito, con i termini rientranti nei Gruppi E, F e C si fa riferimento a consegna che avviene nel Paese del venditore mentre con quelli indicati nel Gruppo D ci si riferisce a consegna che si effettua nel Paese del compratore. Le diverse sigle sono collegate anche al mezzo di trasporto impiegato.

Le sigle possono essere richiamate dalle parti nel corpo del contratto attraverso il semplice inserimento di quelle corrispondenti al termine di resa che esprime la volontà delle parti, affiancate dall'indicazione "Incoterms 2000", in modo da specificare la versione dei termini, codificata dalla CCI, che si vuole adoperare.

I termini non contemplano, inoltre, soluzioni ai problemi inerenti le forme e la valuta di pagamento, le violazioni contrattuali, le scelte logistiche del compratore o del venditore nei tratti di itinerario non previsti nel loro accordo né propongono rimedi a problemi di natura assicurativa, ecc.

I più diffusi termini di resa sono:

- **EXW** (Exworks). Questo Incoterm comporta il livello minimo di obbligazioni per il venditore mentre il compratore deve sopportare tutte le spese e i rischi per prelevare la merce dai locali del venditore.
- **FOB** (Free on board). In questa ipotesi la consegna si intende avvenuta quando la merce supera la murata della nave nel porto d'imbarco convenuto dalle parti. Da quel momento tutte le spese e i rischi di perdita o di danni alla merce sono a carico del compratore. Lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Questo Incoterm può essere usato in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne, mentre nel caso di trasporto via terra o multimodale bisogna ricorrere al termine **FCA**.
- **CIF** (Cost, Insurance and Freight). In questa ipotesi la consegna si intende avvenuta quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto ma, si badi bene, sin dal momento della consegna al vettore i rischi di perdita o di danni alla merce – come pure le spese aggiuntive causate da fatti accaduti dopo questo momento – si trasferiscono sul compratore. Il venditore deve, inoltre, stipulare un'assicurazione per trasporti

marittimi a favore del compratore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto. Lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore, così come succede nel caso di vendita FOB. Questo Incoterm può essere usato nel caso in cui il trasporto avvenga per via marittima o per vie navigabili interne, altrimenti bisogna ricorrere al termine **CIP**.

- **DDU** (Delivered duty unpaid). Nel "reso non sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, non sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui è stata trasportata nel luogo di destinazione convenuto: solitamente il porto più vicino al luogo in cui il compratore desidera ricevere la merce. Tutte le incombenze doganali all'arrivo sono a carico del compratore, così come i rischi e i costi di trasporto dal momento dello scarico della merce dalla nave (oppure da altro mezzo di trasporto: camion, aereo, treno, ecc.) fino ai suoi magazzini.
- **DDP** (Delivered duty paid). Con questo Incoterm il venditore assume il livello massimo di obbligazioni. Infatti nel "reso sdoganato" il venditore effettua la consegna col mettere la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione e non scaricata dal mezzo con cui vi è stata trasportata nel luogo di destinazione finale convenuto tra le parti (di solito il magazzino del compratore). Il venditore deve sopportare le spese e i rischi relativi al trasporto della merce in detto luogo, comprese le incombenze doganali.

2.7 Dalla parte dell'importatore

Si ritiene opportuno analizzare alcuni aspetti contrattuali dal punto di vista delle imprese che più che esportare i propri prodotti o attività all'estero importino merci destinate ad essere commercializzate ovvero ad essere incorporate e/o assemblate con altri beni o materiali allo scopo di realizzare un diverso prodotto finito.

Si metteranno, quindi, in evidenza gli elementi su cui un importatore deve porre maggior attenzione al momento della negoziazione del contratto.

L'esigenza primaria e specifica dell'importatore è quella di assicurarsi che i beni importati rispondano alle specifiche qualitative richieste e siano disponibili nei tempi stabiliti in contratto, nel rispetto della propria pianificazione di produzione e delle esigenze di consegna di esso importatore ai propri clienti.

La complessità delle trattative si accentua in quei particolari settori in cui il livello di qualità richiesto per gli articoli importati è molto elevato. La ricerca continua di un miglioramento della qualità e lo sviluppo tecnologico impongono, infatti, una sempre crescente complessità e specificità dei prodotti.

La necessità che i beni comprati mantengano per tutta la durata contrattuale un livello di competitività sia sul piano qualitativo/tecnico che sul piano del prezzo è un fattore importantissimo per l'importatore affinché esso stesso sia competitivo sul mercato del prodotto finale, ed è opportuno che tale necessità trovi disciplina nel contratto d'acquisto.

La via migliore per bilanciare le diverse e molto spesso contrapposte esigenze delle parti contrattuali è senza dubbio quella di introdurre nel contratto margini di rinegoziazione di alcuni aspetti concordati

al momento della stipula del contratto. La rinegoziazione ha lo scopo di garantire il mantenimento delle caratteristiche dei beni così come volute dall'importatore ma anche il fine di permettere alle parti di trovare un accordo su elementi imprescindibili, in assenza dei quali la relazione commerciale tra le parti rischia di interrompersi definitivamente e bruscamente, in particolare quando un significativo ed inatteso aumento dei prezzi o una sopraggiunta ed oggettiva difficoltà di approvvigionamento del fornitore "costringano" quest'ultimo a non poter adempiere agli obblighi contrattualmente assunti verso l'importatore oppure a pretendere di sostituire o escludere determinati articoli dal proprio campionario allorché si tratti di prodotti soggetti ad un rapido invecchiamento tecnologico o alle tendenze della moda che continuare a produrre non garantirebbe i ricavi attesi dal fornitore.

2.8 L'accordo quadro e le condizioni generali di contratto

L'aspetto della conclusione del contratto è stato già esaminato in una precedente sezione. Tuttavia, dal punto di vista dell'importatore, possono essere particolarmente rilevanti le modalità attraverso le quali le parti pervengono al perfezionamento del contratto. Tra queste, l'accordo quadro e le condizioni generali di contratto che di seguito vengono descritte:

- La negoziazione e la stipula di un accordo quadro tra le parti fissa in maniera preventiva i contenuti comuni ad un numero indeterminato di ordinativi riferiti agli specifici beni d'acquistare. Mediante tale accordo quadro vengono determinate alcune regole fondamentali per qualsiasi successiva fornitura; per esempio, gli standard qualitativi a cui devono attenersi i prodotti, le garanzie in caso di mancata/interrotta consegna, la gestione delle azioni di richiamo dei prodotti, la disciplina della fornitura dei pezzi di ricambio, i termini di consegna e di trasporto, i prezzi d'acquisto unitari e le condizioni per la loro variazione. Un'ipotesi classica è quella del contratto quadro per la fornitura di componenti che verranno assemblati nel prodotto finale (si pensi alla produzione di autovetture, aerei, motocicli, ecc.) ed in applicazione del quale ogni singolo acquisto sarà formalizzato attraverso l'invio di ordini, generalmente scritti usando uno specifico modello/format dove, oltre ad essere richiamati i termini e le condizioni stabilite nell'accordo quadro, sono indicate le quantità e le date di ogni singola consegna nonché il corrispettivo totale della merce oggetto dello specifico ordinativo.
- Le **condizioni generali di contratto**, a differenza dell'accordo quadro, sono predisposte unilateralmente da una delle parti, di norma quella che ha necessità di disciplinare in modo uniforme una pluralità indefinita di rapporti contrattuali anche con controparti differenti a prescindere dalla singola trattativa che precede ciascun acquisto. La redazione delle condizioni generali impone già delle linee guida nella negoziazione tra le parti ed è, certamente, espressione di un maggior potere contrattuale della parte che le ha elaborate e sottoposte all'altro contraente. Ciò non toglie che comunque rimanga spazio per la negoziazione di aspetti delicati e nevralgici dell'instaurando rapporto commerciale, al termine della quale si giungerà alla stipula del contratto che tra l'altro richiamerà, in tutto o in parte, le condizioni generali di contratto.

Le due modalità appena descritte, come è evidente, si applicano allorché uno dei contraenti, abbia necessità di stabilire le regole da applicare ai molteplici rapporti d'acquisto che andrà a porre in

essere; pertanto si considera opportuno regolare “ora per allora” i termini e le condizioni di ogni futura, specifica compravendita.

Invece, nel caso l'acquisto si concretizzi attraverso una singola operazione, le parti negozieranno tutti i termini e le condizioni dell'acquisto, sottoscriveranno il contratto e ne daranno esecuzione. Ciò vale anche nel contratto d'acquisto a consegne ripartite che, piuttosto che costituire una sorta di “quarto tipo” di configurazione dell'accordo d'acquisto, disciplina le modalità di esecuzione di una delle prestazioni in capo al fornitore (la consegna del bene venduto) che dovrà avvenire in più fasi successive alla conclusione del contratto.

Nella fase delle trattative l'attenzione dell'importatore nella redazione del contratto sarà focalizzata in particolare su taluni aspetti che per lui assumono particolare rilevanza, tra i quali possono indicarsi in via esplicativa:

- la tempestività delle consegne
- le condizioni, il preavviso e le modalità con le quali possono essere richieste dal compratore, oppure comunicate dal fornitore, variazioni e modifiche tecniche o caratteristiche dei beni, oggetto delle forniture
- la qualità dei prodotti
- la definizione della responsabilità in caso di non conformità dei beni alle caratteristiche descritte in contratto
- la disciplina e la ripartizione dei costi in caso di responsabilità per danni da prodotto
- il riparto del rischio del trasporto delle merci
- la risoluzione del contratto in caso di mancata competitività per qualità e/o costo della merce acquistata

nonché tutti gli **altri aspetti** che possono rivestire una incidenza determinante a seconda della tipologia dei beni compravenduti e delle specifiche esigenze delle parti.

2.9 Termini di consegna e requisiti di qualità

Il rispetto dei termini di consegna è senza dubbio un aspetto importante qualunque sia l'oggetto dell'acquisto ma la gravità di un ritardo nei tempi di fornitura rileva in particolare soprattutto nel caso di un importatore che produce beni avvalendosi di componenti forniti da terzi. La tempestività delle consegne diventa, infatti, un fattore imprescindibile per il processo produttivo di un'impresa che realizza manufatti assemblando articoli e/o semilavorati forniti da altri e che, per le particolarità tecniche richieste o per quantità ordinate, non possono essere rimpiazzati o sostituiti con immediatezza.

Pertanto, bisognerà prevedere in contratto specifiche tutele con le quali ridurre, ove non fosse possibile eliminare, le gravi conseguenze dovute ad uno sfasamento dei tempi delle consegne rispetto a quanto convenuto.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>La Compravendita internazionale**

La legge italiana, come molte altre nel mondo, prevede la possibilità di considerare il termine per le consegne indicato in contratto come termine essenziale; il mancato rispetto di esso è causa della risoluzione immediata dell'accordo, a meno che la parte a favore della quale il termine era stabilito non comunichi all'altra che, nonostante la scadenza, essa ha ancora interesse all'esecuzione del contratto oppure della specifica prestazione ritardata.

Un'altra tutela consiste nel ricorrere all'introduzione delle penali da ritardo. In questo caso, però, andrà specificato che la penale è prevista solo per l'ipotesi del ritardo, di modo da lasciare in piedi l'obbligazione principale e distinguerla dalla penale eventualmente applicata nell'ipotesi di inadempimento all'obbligazione principale, oggetto del contratto. L'escussione della penale non priverà il compratore, qualora ciò sia espresso nella relativa clausola contrattuale, del diritto al risarcimento del danno.

Un rimedio, meno "traumatico" per la parte che acquista può essere la predisposizione del cd. Security Stock.

In pratica, è opportuno che un compratore:

- che voglia garantirsi dal rischio che circostanze inattese blocchino o rallentino la produzione del fornitore dei prodotti a lui destinati

oppure

- che, per improvvisi picchi nelle proprie esigenze di approvvigionamento, abbia bisogno di ricevere significative quantità di merce in pronta consegna

concordi con il suo fornitore che quest'ultimo si doti di un'adeguata scorta dei prodotti solitamente ordinati dal compratore e che tali articoli possano essere consegnati entro un termine prestabilito, a richiesta dell'acquirente.

Anche l'aspetto della difformità qualitativa dei prodotti è uno dei punti su cui le trattative tendono ad essere meticolose. Si tratta, infatti, di un aspetto molto delicato che viene regolato diversamente nei contratti a seconda dei prodotti oggetto d'acquisto.

Per esempio, nel caso di beni di largo consumo, il riferimento della conformità del prodotto potrà esser dato, oltre che da specifiche scritte e dettagliate sulle qualità e caratteristiche di ciascun articolo, da un campione, il quale servirà come esclusivo paragone per la qualità della merce di volta in volta fornita, cosicché un'eventuale difformità potrà attribuire al compratore il diritto di restituire quella specifica partita di beni non conformi o addirittura il diritto alla risoluzione del contratto.

Nel caso, invece, si tratti di articoli forniti, se non addirittura fabbricati, espressamente e/o esclusivamente per l'importatore, le parti specificheranno nel contratto le qualità e/o i parametri fisici e meccanici che il bene dovrà avere, eventualmente anche successivamente all'avvenuto assemblaggio con altri pezzi o prodotti dell'acquirente.

Di frequente accade che il compratore, per evitare equivoci interpretativi sulla qualità e sulle caratteristiche dei prodotti, rediga una scheda che descriva analiticamente le qualità e le caratteristiche pretese oppure quelle possedute dall'articolo "master" preso a riferimento per la fornitura; tale documento, sottoscritto per accettazione dalle parti, costituirà parte integrante del contratto concluso.

Inoltre, qualora il prodotto ordinato, per sua natura oppure secondo quanto comunemente accettato per tale tipologia merceologica o per usi e consuetudini di quel determinato mercato, possa presentare determinati difetti o vizi accettabili se contenuti entro una determinata soglia (calo fisiologico di peso, rumorosità entro certi limiti, imperfezioni estetiche tipiche di prodotti naturali o artigianali, ecc.), sarà opportuno che l'importatore chiarisca nel contratto o nei suoi allegati quale sia la tabella o il parametro oppure la fonte di riferimento di tali limiti di tollerabilità (ad esempio, percentuali previste da norme e regolamenti di uno stato, di un ente pubblico, di associazioni professionali o di categoria, ecc.) in modo da evitare che il venditore, per ignoranza o mala fede, sorpassi dette soglie consegnando merce foriera di contestazioni.

Sia che si tratti di schede specificanti le caratteristiche del prodotto che di parametri di tolleranza sulla difettosità, in presenza di un contratto internazionale sarà necessaria particolare attenzione e competenza nell'utilizzo di termini che siano appropriati e comprensibili pure alla controparte estera.

In ipotesi di difformità o vizi della fornitura, l'importatore si riserverà il diritto di restituire la merce difforme o risolvere il contratto, restando in entrambi i casi salvo il suo diritto al risarcimento del danno e/o all'escussione della penale oppure della garanzia prestata da un terzo.

2.10 Garanzie, reclami e salvaguardie

Nella prassi commerciale internazionale, tra gli strumenti diretti a ridurre oppure ad escludere il pregiudizio che all'importatore derivi dall'inadempimento del fornitore si sono affermate le così dette garanzie autonome, che terzi, estranei all'oggetto del contratto, prestano a beneficio dell'importatore. Tra le più utilizzate troviamo gli strumenti già prima sinteticamente descritti, i **performance bond** e gli **advance payment bond**.

Giova comunque ricordare che avvalendosi di tali mezzi di garanzia, l'importatore persegue il risultato di avere un terzo (normalmente un istituto bancario o assicurativo finanziariamente solido ed affidabile) che, in caso di inadempimento del fornitore, verserà all'importatore una determinata somma a ristoro, totale o parziale, del danno subito (performance bond) oppure restituirà l'acconto pagato dall'importatore al venditore in caso quest'ultimo non consegnerà merce corrispondente, quanto meno, al valore dell'acconto corrisposto.

Nell'ipotesi in cui l'importatore non riesca ad ottenere che il venditore procuri dette garanzie di terzi, un rimedio pratico al rischio di ricevere merce difforme per natura e quantità e della quale il prezzo sia stato anticipatamente corrisposto, è quello di subordinare il pagamento all'**ispezione della merce**, nella località di carico, prima che essa parta dalla sede del venditore.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA**>*La Compravendita internazionale*

All'esito della verifica, il compratore deciderà di pagare il prezzo convenuto ed il venditore, da parte sua, avrà la tranquillità che i beni non passeranno nella disponibilità dell'acquirente prima che sia stato versato il corrispettivo.

Leggermente simili agli strumenti autonomi di garanzia di pagamento appena descritti sono le lettere di patronage, le quali, piuttosto che vere e proprie garanzie, sono delle dichiarazioni scritte rese dalle società controllanti la società fornitrice (o l'acquirente) che attestano la capacità di quest'ultima di adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali oppure, allorquando il testo di esse abbia un carattere più forte e vincolante, prefigurano, nell'ipotesi di inadempimento da parte della controllata, l'intervento della controllante stessa verso l'inadempiente affinché questa onori i suoi obblighi, senza però assumere un impegno diretto e/o di tipo fideiussorio.

Per salvaguardare il regolare svolgimento del processo produttivo da arresti inattesi conseguenti a comportamenti di un fornitore, nel caso di contratti che abbiano ad oggetto la fornitura di servizi o di beni fungibili, l'importatore potrebbe essere interessato anche a prevedere contrattualmente la possibilità di approvvigionarsi da terzi fornitori, a spese della sua controparte inadempiente.

Ovviamente, tali rimedi meritano di essere ponderati alla luce della loro concreta efficacia e fattibilità nonché delle reali esigenze dell'imprenditore. Difficilmente una soluzione del genere sarebbe idonea nel caso di un componente che venga fornito in esclusiva all'importatore e fabbricato sulla base di disegni e prototipi messi a disposizione del venditore proprio dall'acquirente.

La negoziazione, inoltre, deve considerare anche ulteriori aspetti; ad esempio, negli acquisti di beni di largo consumo, l'importatore si trova a dover decidere se gestire in proprio o meno eventuali reclami relativi al bene di cui si è approvvigionato e che vengono mossi da parte dei consumatori finali ai quali l'importatore ha rivenduto i prodotti acquistati oppure da parte delle pubbliche amministrazioni preposte ai controlli.

In questo caso sia l'importatore che il suo fornitore avranno interesse a gestire in autonomia le eventuali contestazioni a mezzo di un legale di propria fiducia; ciò soprattutto in considerazione dell'ipotesi in cui si decida di transigere una controversia con il pagamento di ingenti somme o rinunciando a commercializzare o pubblicizzare un determinato articolo merceologico.

In tale ipotesi può succedere che entrambe le parti abbiano intenzione di gestire la decisione sul quantum da offrire o da accettare. Infatti, considerato il diffondersi negli ultimi anni delle cd. class actions, cioè dei contenziosi avviati non da un singolo consumatore bensì da associazioni di consumatori-utenti oppure da un esteso numero di individui che, avendo riscontrato un comune problema, decidono di riunire le forze per intraprendere un'azione congiunta contro il produttore o l'importatore, l'alternativa di resistere in giudizio o di transigere per evitare oltre all'alea del giudizio anche pregiudizi economici e d'immagine rappresenta una scelta difficile, da ponderare con cura ed attenzione alla luce delle conseguenze che, in un caso o nell'altro, tale decisione potrebbe avere.

Sarebbe opportuno, quindi, per l'importatore, imporre contrattualmente che sia lui a decidere come gestire il contenzioso e qualsiasi altro reclamo sulla merce che venga mosso nel Paese sede dell'acquirente, salvo addebitare le spese e i danni al fornitore qualora si dovesse riscontrare un suo

inadempimento contrattuale, come ad esempio una difformità del prodotto dalle indicazioni poste alla base dell'accordo oppure un vizio tale da incidere sulla incolumità e sicurezza dei consumatori.

Un altro aspetto che potrebbe creare tensione tra importatore e fornitore è quello relativo alla richiesta del fornitore di inserire nel contratto una clausola di aggiustamento del prezzo. Come è facile immaginare, questa necessità è maggiormente sentita nei contratti di fornitura a lunga durata, quando è difficile fissare un prezzo e mantenerlo per diversi anni; e ciò a causa dell'incidenza di vari fattori, tra cui l'andamento del prezzo delle materie prime necessarie per la produzione del bene oggetto del contratto d'acquisto, oppure per la possibilità che vengano imposti dazi o accise da parte di Autorità nei Paesi di partenza o d'arrivo delle merci che ne facciano lievitare il costo.

Sarà opportuno, ad ogni modo, circoscrivere contrattualmente questa evenienza alle reali situazioni di mercato e quindi converrà all'importatore prevedere nel contratto d'acquisto una percentuale di tolleranza nelle oscillazioni del prezzo del prodotto fornito all'interno della quale non sarà necessario rivedere il prezzo, oppure prevedere che le negoziazioni di nuovi prezzi si effettueranno solo allorquando siano dimostrate le variazioni dei costi di alcune delle materie prime impiegate per la costruzione del bene oggetto di fornitura.

2.11 Consegna della merce

Un'altra questione che l'importatore deve affrontare è quella relativa alle obbligazioni relative alla consegna delle merci e quindi all'importanza di indicare, oltre al termine di consegna di cui si è trattato in precedenza, il luogo dove deve essere completata la spedizione nonché la ripartizione dei costi relativi al trasporto ed alle procedure di importazione/esportazione.

Per tale aspetto si rimanda a quanto già ampiamente descritto nel paragrafo dedicato ai termini di consegna; ci si limita qui a richiamare all'attenzione che un operatore commerciale che agisce in veste di importatore avrà interesse a ricevere la consegna dei beni - con rischio per il trasporto a carico del venditore - nel luogo a lui più conveniente, sicché i termini di resa che soddisfano queste esigenze sono quelli cd. "all'arrivo" e cioè i già descritti DDP (Delivered duty paid) e DDU (Delivered duty unpaid), ai quali si aggiunge il DAF (Delivered at frontier), in virtù del quale il venditore effettuerà la consegna col mettere la merce a disposizione dell'importatore, non scaricata dal mezzo che l'ha trasportata, nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della barriera doganale del paese confinante. E' necessario, dunque, specificare sempre la frontiera in questione e il luogo e la data di consegna. Quando la merce deve essere presa in consegna nel porto di destinazione, a bordo di una nave o sulla banchina, è più appropriato utilizzare rispettivamente i termini DES o DEQ.

Nel caso in cui le parti convengano, come spesso avviene nella pratica, che la consegna della merce avvenga CIF (cost, insurance, freight), l'importatore deve prestare attenzione alle implicazioni di questo termine di resa. Infatti, è bene ricordare che adottando il CIF la consegna della merce si intende avvenuta quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco e che, pur se tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto sono a carico del venditore, i rischi di perdita o di danni alla merce si trasferiscono sull'importatore sin dal momento della consegna al vettore, come anche le spese aggiuntive causate da fatti accaduti dopo questo momento, pur se con la formula CIF il venditore è tenuto a stipulare un'assicurazione per

trasporti marittimi a favore dell'importatore per rischi di perdita o danno alla merce durante il trasporto.

L'importatore accorto, quindi, chiederà una copia della polizza assicurativa e ne valuterà i termini, le condizioni ed i massimali perché in caso di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto è principalmente da questa assicurazione che egli riceverà ristoro dei danni subiti alla merce, oltre che dalla compagnia assicurativa del vettore i cui limiti di risarcimento, però, stabiliti da convenzioni internazionali in materia, potrebbero non essere adeguati al valore del carico trasportato.

2.12 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

Cosa sono le Condizioni generali di contratto e in quale caso possono essermi utili?

Se un imprenditore, per l'attività che svolge, stipula una serie di contratti sulla stessa materia e dello stesso tipo (ad esempio con i fornitori o con la clientela) piuttosto che ricorrere ogni volta ad una contrattazione specifica può avere interesse a mantenere uniforme la contrattazione, predisponendo unilateralmente una serie più o meno ampia di clausole contrattuali che si intendono inserite nei futuri contratti che andrà a stipulare con altri contraenti, sempre che gli altri contraenti le conoscano o avrebbero dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.

L'articolo 1341 del codice civile italiano recita: "Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell'altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.

In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificatamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospendere l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con i terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie, o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria".

Nelle condizioni generali di solito gli imprenditori inseriscono quelle clausole che regolamentano quegli elementi contrattuali che seguono procedure più o meno standard all'interno della azienda; per esempio la necessità che i fornitori nella esecuzione della fornitura si attengano a normative, non solo nazionali o internazionali, ma anche aziendali, oppure la regolamentazione delle modalità di fatturazione, di consegna dei beni, delle modalità di imballaggio della merce, di trasporto, dei diritti di proprietà industriale e intellettuale.

E' anche possibile, e ciò dipenderà dalla grandezza della azienda e dalla sua organizzazione, che il documento non sia unico ma sia diversificato a seconda del reparto aziendale che dovrà usarlo. Per esempio, una distinzione rilevante è quella tra fornitura del materiale necessario alla produzione, e fornitura del materiale che non entra nel ciclo produttivo. E' chiaro che le condizioni generali di vendita del materiale legato alla produzione saranno molto più tecniche e scenderanno in dettagli che invece un documento più generale non può prevedere, rischiando infatti di essere inadeguato alle molteplici esigenze di una azienda.

Ho concordato con il venditore che sarà mia cura ritirare la merce. Per ragioni personali sto ritardando la presa in consegna. Se nel frattempo la merce dovesse deperire o rovinarsi per cause non imputabili al venditore, il pregiudizio che deriva da tale situazione resta sempre in capo al venditore sino a che la merce è presso il suo magazzino?

No, in questo caso, il pregiudizio non resta in capo al venditore, ma è subito dal compratore. Infatti, se il compratore ritarda a prendere in consegna la merce, sebbene il venditore l'abbia messa a disposizione del compratore e il compratore si sia impegnato a ritirarla, il rischio si trasferisce nel momento in cui l'alienante abbia messo la merce a disposizione del compratore.

La formula di pagamento che la ns. azienda normalmente adotta per le compravendite interne è il pagamento contestuale alla consegna. E' una procedura attuabile anche nella compravendita internazionale?

Il pagamento contestuale (cash delivery o COD) è di difficile attuazione nelle compravendite internazionali, vista la distanza che intercorre tra le sedi delle parti. Nella maggior parte dei casi, infatti, ci si avvale di un vettore che si occupi della consegna della merce all'acquirente, solitamente estraneo alla struttura organizzativa aziendale. Pertanto è preferibile evitare di dare a quest'ultimo anche l'incarico di ricevere il corrispettivo della fornitura.

In cosa consiste l'incasso documentario dal punto di vista operativo?

Il venditore spedisce, contestualmente all'invio della merce, i documenti rappresentativi della stessa tramite la propria banca ad una banca estera. Il compratore dovrà recarsi in quest'ultima banca dove verserà il prezzo pattuito per la merce acquistata e riceverà in cambio i documenti rappresentativi di quanto comprato. Presenterà, infine, tali documenti al vettore per ricevere la consegna della merce.

Qual è la formula di pagamento più simile al pagamento contestuale?

L'incasso documentario (cash against documents) si può considerare come una formula di pagamento contestuale che subordina il pagamento dell'importo pattuito al trasferimento dei documenti rappresentativi della merce.

In quali rischi potrebbe incorrere l'esportatore che si avvallesse dell'incasso documentario?

L'esportatore potrebbe incorrere nel rischio che la merce raggiunga la località d'arrivo prima che i documenti siano giunti in banca e questo determinerebbe disagi relativi allo sdoganamento, stoccaggio, conservazione e custodia della merce pronta per la consegna. Potrebbe inoltre accadere che l'acquirente cambi idea in merito all'acquisto, non versando la somma pattuita. In questo caso il venditore dovrà preoccuparsi del destino della fornitura.

Anche per l'acquirente, però, esiste il rischio che, dopo aver pagato il corrispettivo, a fronte della relativa documentazione, la merce consegnata risulti incompleta o danneggiata.

Esiste una formula di pagamento che offra maggiori garanzie rispetto all'incasso documentario?

Il credito documentario è un mezzo di pagamento che, grazie all'intermediazione di un istituto bancario, garantisce maggiore sicurezza. L'istituto bancario, infatti, su richiesta dell'acquirente assume un impegno verso il venditore, emettendo una lettera di credito a favore dello stesso con la quale si obbliga a farsi carico del corrispettivo della fornitura qualora il venditore adempia alle proprie prestazioni. La lettera di credito richiamerà il contratto di compravendita con i relativi termini e condizioni. Il venditore potrà incassare il credito provando l'avvenuto adempimento delle proprie obbligazioni nei confronti dell'acquirente, tramite presentazione alla banca della documentazione che evidenzia l'eseguita prestazione.

Cosa si intende per credito documentario confermato?

Può accadere che il beneficiario, non sentendosi adeguatamente garantito del buon fine del pagamento da parte di una banca estera scelta dal compratore, indichi una banca di propria fiducia imponendo al compratore che dia istruzioni alla banca emittente il credito documentario di prendere accordi con la banca di fiducia di esso venditore affinché sia quest'ultima ad assolvere all'impegno di pagamento al posto della banca emittente.

In questo caso, si parlerà di credito documentario "confermato" dalla banca di gradimento del beneficiario.

In cosa consistono le garanzie di adempimento?

Le garanzie d'adempimento, dette anche lettere di garanzia o garanzie contrattuali, consistono in un impegno assunto da una banca o da una compagnia di assicurazione ad effettuare un pagamento a favore di un beneficiario, creditore di una prestazione da parte di un terzo, qualora quest'ultimo, obbligato alla prestazione principale, non adempia ai suoi impegni, così come descritti nella garanzia stessa.

Nella sostanza, l'acquirente/committente, attendendo una prestazione da parte di un terzo (fornitura o consegna di una certa merce, appalto per la realizzazione di un'opera, dei quali possa eventualmente aver già pagato parzialmente o integralmente il corrispettivo), richiede a questi di presentare una garanzia prestata da una banca o da una compagnia d'assicurazione (cd. bid bond, performance bond, advanced payment bond, maintenance bond) che, in maniera autonoma, s'impegnino a pagare un certo importo qualora l'obbligato alla prestazione principale non adempia secondo i termini convenuti.

Quale strumento posso utilizzare per garantirmi dal mancato pagamento della merce che fornisco, qualora l'acquirente non intenda aprire un credito documentario?

E' possibile far ricorso alla lettera di garanzia di mancato pagamento (payment guarantee) che è una garanzia emessa da una banca a favore del venditore. In questo modo la banca emittente, che di solito si identifica con la banca dell'acquirente, si impegna in prima persona, per un determinato periodo di tempo, ad eseguire il pagamento al venditore a semplice richiesta della banca presso cui è stata aperta la garanzia, nel caso in cui l'acquirente non adempia al pagamento della fornitura nei termini previsti contrattualmente. Il venditore, beneficiario della garanzia, ha la sicurezza che il credito vantato nei confronti del compratore sarà comunque pagato dalla banca che ha emesso la garanzia.

In quali casi si richiede il Bid bond?

Il Bid bond o Garanzia dell'offerta si emette a tutela del committente di un appalto che abbia bandito una gara tra fornitori o appaltatori al fine di aggiudicarsi le condizioni di vendita più vantaggiose per un determinato prodotto o servizio. Qualora il vincitore della gara venga meno al suo impegno di stipulare il contratto che regolerà le condizioni di quanto appaltato, il committente subirebbe un evidente pregiudizio, sia che decida di concludere l'intesa con altro dei partecipanti alla gara (quasi certamente meno competitivo), sia che preferisca bandire una nuova gara, ritardando così i tempi di fornitura o di realizzazione dell'opera da appaltare e facendo lievitare i relativi costi.

L'escussione della garanzia ed il conseguente incasso della somma corrispondente permetterà di ridurre, quanto meno sotto l'aspetto economico, il pregiudizio subito.

E' possibile garantire la corretta esecuzione di una prestazione?

La Garanzia di buona esecuzione o Performance bond è una garanzia prestata da una banca o da una compagnia di assicurazione al beneficiario di una prestazione (fornitura di merce e/o servizi, esecuzione di un appalto) da eseguirsi secondo i termini e le condizioni concordate con la controparte (fornitore/venditore o appaltatore). La banca o la compagnia di assicurazione si impegna a versare un determinato importo al beneficiario nel caso in cui il fornitore/venditore/appaltatore non esegua correttamente il proprio adempimento.

In cosa consiste l' Advance payment bond?

La Garanzia di restituzione dell'acconto o Advance payment bond è un impegno della banca o della compagnia di assicurazione che opera allorché il fornitore/venditore/appaltatore abbia ricevuto dall'acquirente/committente un acconto sul corrispettivo per la propria prestazione e non adempia a quanto concordato neppure per una parte il cui valore equivalga alla somma versata come acconto.

Esiste una garanzia che tuteli anche le operazioni di post-vendita?

La Garanzia dell'esecuzione di interventi d'assistenza o di manutenzione (Maintenance bond) si può applicare nei casi in cui il fornitore sia tenuto ad eseguire un'attività di manutenzione oppure

d'assistenza su un certo prodotto (bene, macchinario o impianto) in virtù di un accordo concluso con l'utilizzatore di tale prodotto. Qualora il fornitore non vi provveda nei termini concordati, il destinatario di tale prestazione, normalmente caratterizzata da esigenze di tempestività d'intervento e specifico know-how tecnologico, sarà costretto a rivolgersi a terzi, dovendo farsi carico di costi probabilmente molto più elevati in conseguenza della particolare urgenza necessaria per l'intervento e della mancanza di un accordo preesistente tramite il quale siano state adeguatamente negoziate le condizioni economiche. L'escussione del maintenance bond ed il conseguente incasso del corrispondente ammontare potrà lenire il pregiudizio subito dal beneficiario.

Esiste un Incoterm equivalente al FOB, ma che regoli il trasporto via terra?

Questo termine è il FCA (Free Carrier). Esso può essere usato per qualsiasi tipo di trasporto, anche il trasporto multimodale (ovverossia una combinazione di diversi modi di trasporto: ferroviario, aereo, stradale, marittimo).

A differenza che nel FOB, ove il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto, con il termine FCA il venditore si impegna a consegnare la merce al vettore designato dal compratore, nel luogo concordato.

Se la consegna è effettuata nei locali del venditore, questi è tenuto al caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile delle operazioni di carico e/o scarico.

Esiste un Incoterm, simile al CIF ma che non impegni il venditore a stipulare un contratto di assicurazione a copertura dei rischi di perdita o danno alla merce in favore del compratore?

Sì, questo termine è il CFR (cost and freight) utilizzabile esclusivamente nell'ipotesi di trasporto via mare e il CPT (carriage paid to) per qualsiasi altra ipotesi di trasporto.

Il venditore effettua la consegna rispettivamente quando la merce supera la murata della nave nel porto d'imbarco oppure rimettendola al vettore da lui designato.

Il venditore sopporta le spese necessarie per il trasporto della merce ma, sin dal momento della consegna al vettore, i rischi di perdita o di danni alla merce si trasferiscono al compratore.

Non è previsto che il venditore fornisca una copertura assicurativa nei confronti del compratore.

Esiste un Incoterm equivalente al CIF, ma che regoli il trasporto via terra?

Sì, questo termine è il CIP (carriage and insurance paid to). Con questo termine il venditore effettua la consegna rimettendo la merce al vettore da lui stesso designato, però deve sopportare le spese per il trasporto della merce al luogo di destinazione convenuto. I rischi, invece, passano al compratore dal momento della consegna al vettore. Nel CIP, come nel CIF, il venditore deve fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore per i rischi di perdita o danno alla merce.

Mi capita spesso di inviare a tergo della mia proposta d'ordine ad un fornitore le mie condizioni generali di acquisto. Anche il fornitore mi invia le sue condizioni generali di vendita con la fattura. Se dovessero sorgere delle contestazioni, quali condizioni generali troverebbero applicazione?

Nel caso di specie troverebbero applicazione le condizioni generali di acquisto predisposte dal compratore. Infatti la fattura è un documento contabile che viene inviato alla controparte di un contratto di acquisto quando oramai l'accordo tra le parti è stato già concordato e concluso, per cui le condizioni generali ad esso documento allegate non avrebbero nessuna efficacia contrattuale.

Sono un buyer di una azienda italiana, mi capita di sottoscrivere dei contratti di fornitura ma mi sono reso conto che nelle condizioni generali di acquisto predisposte dalla mia azienda è previsto che i contratti di fornitura sono da considerarsi validi solo se sottoscritti dal legale rappresentante della mia azienda. Quali implicazioni ha questa previsione su i contratti con i fornitori siglati da me?

Nella maggior parte dei casi, e per una prassi che si è andata diffondendo a cominciare dai paesi anglosassoni, vige il principio dell'apparenza, secondo il quale è valido ed efficace un contratto che sia stato negoziato e controfirmato con chi aveva, agli occhi della controparte, l'apparenza di poter contrattare. La previsione delle condizioni generali, indicata in domanda, non potrà essere usata né dall'azienda dell'acquirente, né dal venditore allo scopo di rendere invalido un contratto, alla cui esecuzione non si è più interessati e che è stato sottoscritto da chi all'apparenza aveva i poteri di contrattare.

Ho intenzione di acquistare un prodotto coperto da brevetto. Come posso assicurarmi, a livello contrattuale, che il venditore è titolare del brevetto ed ha quindi facoltà di cederlo?

Per assicurarsi sulla titolarità del brevetto ceduto conviene chiedere al venditore di esibire o di allegare al contratto documenti attestanti la registrazione del brevetto e la sua estensione e copertura territoriale.

Si è anche soliti introdurre nel contratto una espressa dichiarazione da parte del venditore che la cessione del prodotto in questione non viola alcun diritto di proprietà intellettuale di parti terze. A maggior tutela, e onde evitare di dover sopportare costi per eventuali azioni di terzi dirette all'accertamento della titolarità del brevetto, si può prevedere l'impegno del venditore a tenere manlevato l'acquirente da qualsiasi danno o risarcimento o spesa che a seguito di un'eventuale sentenza pronunciata a seguito di azione del terzo possa ricadere a carico del acquirente/licenziatario.

Le merci che intendo importare in Italia possono entrare nel nostro mercato solo se accompagnate da particolari certificati. Incombe su di me o sul venditore l'onere di occuparsi delle procedure per il rilascio di tali certificati e quindi di sostenere i relativi costi?

Tale questione è lasciata alla trattativa tra le parti. A tal proposito bisogna distinguere il tipo di documenti e certificati di cui si chiede il rilascio o l'esibizione. In linea di principio qualora si tratti di

certificazioni e documenti che normalmente accompagnano il prodotto indipendentemente dal paese in cui devono essere esportati sarà il venditore a farsene carico; diversamente, se si tratta di certificazioni specifiche richieste dal paese di arrivo dei prodotti, sarà onere del compratore ottenere i documenti necessari.

Prima di procedere al pagamento della merce, vorrei avere la certezza che la merce che mi viene consegnata non sia diversa da quella che ho ordinato.

A tal fine è possibile convenire in contratto che l'acquirente proceda ad una ispezione preventiva della merce, da effettuarsi prima dell'imbarco di merce consegnata, per esempio, FOB o CIF. Si prevederà allora che il fornitore, con congruo anticipo rispetto al giorno concordato tra le parti per la consegna della merce, invii all'acquirente un avviso di merce pronta. In tal modo l'acquirente avrà il tempo di ispezionare personalmente o per mezzo di persona di sua fiducia la conformità della merce a quanto concordato prima che questa gli venga consegnata. In caso di non conformità, l'acquirente può rifiutarsi di accettare la merce e di farla caricare sul mezzo del vettore.

Bisogna tenere a mente che la verifica della merce è, in generale, una facoltà del compratore e non una condizione sospensiva cui risulta assoggettata la formalizzazione del contratto. Ciò comporta che in assenza di verifiche nei tempi e nei modi pattuiti, il compratore decadrà dal beneficio di poter opporre contestazione alcuna al venditore, presumendosi accettata la merce oggetto di fornitura. Tale presunzione, e in ogni caso la disciplina adottata per l'accettazione della merce, non si estende di norma ai vizi occulti, cioè non facilmente individuabili dal compratore. Per questi ultimi il termine per muovere contestazioni decorre dalla data della scoperta, sebbene sia a volte previsto contrattualmente che il compratore deve adoperarsi per rendere tale scoperta possibile entro un termine ragionevole dalla consegna della merce.

3) Il Contratto di trasporto

3.1 Il Contratto di trasporto: definizione

Con la stipula di un contratto di trasporto, una parte, detta **vettore**, s'impegna a trasferire, **per conto di un altro soggetto**, merci o persone da una località ad un'altra contro il pagamento di un corrispettivo, comunemente detto nolo, ed è responsabile delle perdite e delle avarie delle cose consegnategli, dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna.

Tale definizione, di semplice ed immediata comprensione, descrive un insieme di azioni e comportamenti posti in essere da un numero di soggetti che, nella realtà, è di gran lunga superiore ai due soli interlocutori in definizione, la interazione dei quali fa sorgere numerosi negozi giuridici di natura diversa ed articolata. Questa circostanza può rendere, all'avverarsi di eventi patologici, particolarmente complesso individuare i titolari di obblighi ed i destinatari di diritti; specie quando trattasi di trasporto internazionale.

Con la locuzione trasporto internazionale si definisce l'attività di trasferimento di merci (o persone), mediante mezzi di trasporto, il cui punto di partenza ed il punto d'arrivo sono situati in Stati differenti, anche nel caso in cui per l'esecuzione completa di tale trasporto si sia reso necessario effettuare trasbordi ovvero soste delle merci.

3.2 Le diverse tipologie di trasporto internazionale

Il Trasporto Marittimo

Tra le modalità di trasporto a cui si è fatto più di sovente ricorso nel commercio internazionale, quella che riveste maggior rilievo è, senza particolari dubbi, quella marittima.

Fin dall'antichità, le merci compravendute tra operatori le cui sedi si trovavano in Paesi tra loro distanti erano, per la maggior parte dei casi, movimentate via mare. Per tale ragione, da secoli, i sistemi giuridici, in particolare quelli degli Stati che nelle diverse epoche storiche rivestivano il ruolo di potenze marittime dominanti, hanno cercato di stabilire le regole che valessero, secondo i casi e le circostanze, a definire su chi incombevano i rischi del trasporto ed a delimitare la responsabilità, la tipologia e l'ammontare dei danni da risarcire. Alcune di tali regole sono raggruppate nelle raccolte di usi del trasporto applicabili alle compravendite internazionali di merci (ad es. gli INCOTERMS della Camera di Commercio Internazionale di Parigi); altre, invece, sono state trasfuse nelle convenzioni internazionali in materia del trasporto marittimo, in particolare nel Protocollo di Bruxelles del 21 dicembre 1979. Tale Protocollo ha modificato la Convenzione internazionale di Bruxelles del 25 agosto 1924 sull'unificazione di alcune regole in materia di polizza di carico (Regole dell'Aja) che era già in precedenza stata modificata dal Protocollo di Bruxelles del 23 febbraio 1968 (Regole di Visby) e dalla Convenzione di Amburgo.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

La Convenzione di Bruxelles rappresenta una sintesi degli usi, delle prassi e delle consuetudini in tema di diritto della navigazione applicati nella maggioranza degli Stati del mondo (moltissimi dei suoi contenuti, ad esempio, sono presenti negli articoli del codice della navigazione italiano).

I dieci articoli di cui la Convenzione si compone individuano:

- il contratto di trasporto di merce per mare;
- i doveri del trasportatore (proprietario ovvero noleggiatore della nave) per quanto attiene, in particolare, alla diligenza da adottare nella predisposizione della nave a navigare ed a ricevere la merce oggetto di trasporto;
- i documenti da rilasciare al caricatore e quanto in essi debba essere scritto o indicato;
- le responsabilità per danni alla merce trasportata;
- i limiti alla responsabilità ed i casi in cui tali limiti non sono operanti.

Il trasporto internazionale di merci via mare, che inizia dal momento in cui la merce è caricata a bordo e termina all'atto della sua scarica (art. 1 lettera a, Convenzione di Bruxelles), è stato oggetto di disciplina anche da parte di altre convenzioni internazionali; su tutte meritano d'essere citate quella di Amburgo del 1978, la Limited Liability for Maritime Claims (LLMC) del 1976 ed il Carriage of Goods by Sea Act del 1936. La prima, non ancora adottata da un numero sufficiente di Stati (neanche l'Italia è tra quelli), si compone di 34 articoli in materia di responsabilità, contestazioni per vizi di trasporto, documenti di carico. La LLMC, pur se non ratificata dall'Italia, è in vigore in vari Paesi di lunga tradizione marittima e con grandi flotte mercantili, fissa soglie al numero ed al tipo di reclami ammissibili verso il vettore e limiti per l'ammontare massimo dei risarcimenti. Il Carriage of Goods by Sea Act (COGSA), pur non potendo essere tecnicamente considerato una Convenzione internazionale giacché si tratta di una normativa statunitense, assume particolare importanza per via della sua frequente applicazione da parte delle compagnie navali americane per quanto concerne sia i limiti di responsabilità del vettore che la competenza esclusiva delle corti ordinarie e/o arbitrali statunitensi a giudicare nelle contestazioni relative a trasporti marittimi.

Il Trasporto su strada

Il trasporto su strada è regolato dalla Convention Merchandises Routieres (CMR), sottoscritta a Ginevra il 1956 dalla maggior parte dei Paesi i cui operatori commerciali movimentano merci a mezzo camion o altri veicoli marcianti su strada.

La Convenzione si applica a tutti i contratti di trasporto di merci a mezzo strada eseguiti a titolo oneroso tramite camion, autoarticolati, rimorchi, semirimorchi e veicoli a motore in genere, allorché le località indicate nel contratto di trasporto per la presa in carico della merce e per la consegna sono situate in due Paesi differenti, almeno uno dei quali aderente alla Convenzione, senza tenere conto della nazionalità o del domicilio delle parti (art. 1 CMR 1956). I 51 articoli che la compongono disciplinano, in particolare:

- la conclusione e l'esecuzione di un contratto di trasporto su strada;
- i contenuti della documentazione di trasporto;
- le responsabilità, i diritti ed i doveri del trasportatore;

- le modalità per muovere reclami e contestazioni avverso il vettore e le relative decadenze e prescrizioni;
- le responsabilità dei vettori nel caso in cui un unico contratto di trasporto sia stato eseguito da più trasportatori in successione.

Il Trasporto su rotaia

La materia del trasporto internazionale delle merci per mezzo ferrovia, disciplinata inizialmente dalla Convenzione CIM siglata a Berna nel 1961, è stata successivamente modificata e regolata dalle ulteriori previsioni dell'accordo COTIF del 1980; pertanto, nella prassi si usa citare la convenzione COTIF/CIM allorché si vuole fare riferimento alla normativa internazionale che si pone alla base di tale modalità di trasporto.

La convenzione COTIF/CIM (Convention Internationale Merchandises) si compone di 66 articoli. Essa detta regole uniformi in materia di merci ed oggetti dei quali è permesso il trasporto ferroviario; criteri per la determinazione delle tariffe; conclusione ed esecuzione del contratto di trasporto; lettera di vettura e suoi contenuti; imballaggi e modalità di carico delle merci; obblighi e responsabilità delle parti e del vettore in particolare; reclami e relative prescrizioni.

Il Trasporto via aerea

I trasporti internazionali di persone, bagagli e merci effettuate dietro corrispettivo tramite aeromobile sono stati oggetto di successive Convenzioni, di cui l'ultima in ordine di tempo è quella sottoscritta a Montreal il 28 maggio 1999 e ratificata dall'Italia il 28 giugno 2004.

L'art. 1 della Convenzione di Montreal definisce trasporto aereo internazionale quello in cui il luogo di partenza e quello di arrivo, anche in presenza d'interruzione del trasporto o di trasbordo su altro aeromobile, sono situati o sul territorio di due Stati aderenti alla Convenzione stessa o sul territorio di un medesimo Stato aderente, qualora sia previsto uno scalo sul territorio di un altro Stato, anche se tale Stato non è parte contraente della Convenzione.

Essa regola, in 57 articoli:

- la documentazione di trasporto;
- i diritti e gli obblighi delle parti in materia di trasporto di passeggeri, bagagli e merci;
- le responsabilità del vettore ed entità del risarcimento per danni;
- il trasporto combinato;
- l'esecuzione del trasporto da parte di persona diversa dal vettore contrattuale.

Il Trasporto fluviale

Il trasporto fluviale è uno strumento al quale viene fatto un ricorso limitato, a causa della ridotta capacità dei mezzi fluviali per il trasporto delle merci, dei vincoli derivanti dalla conformazione dei bacini fluviali e del loro utilizzo navigabile.

Gli accordi internazionali che lo disciplinano sono, nei pochi casi in cui esistono, limitati ai Paesi attraversati dalle principali vie d'acqua, per la maggior parte confinanti tra loro; in particolare, mirano a disciplinare le modalità e le regole per lo sfruttamento e l'uso dei "corsi d'acqua internazionali" e dei "bacini di drenaggio internazionali" (su tutte, si vedano la Convenzione di Vienna, di Sofia, di New York). In Italia tale tipologia di trasporto è regolata, per analogia, dal codice della navigazione del 1942.

Il Trasporto intermodale

Si tratta della modalità di trasporto più recente e di crescente diffusione. Piuttosto che rappresentare un unico "modo" di trasporto, esso si attua nel momento in cui, in applicazione di un unico contratto di trasporto, le merci vengono trasferite da una località ad un'altra, ricorrendo a diverse modalità di movimentazione (ad es. camion+ferrovia+nave+camion). Tale circostanza si avvera di frequente nel commercio internazionale, allorché viene proposto ad un imprenditore (ad es. un esportatore oppure un importatore) un trasporto integrato "da porta a porta" (door to door) che potrà essere eseguito dal luogo di carico alla destinazione finale solo attraverso l'uso di mezzi di locomozione che viaggiano su "vie diverse" ovvero che effettuano una o più parti del tragitto per via navigabile interna e/o via mare oltre che per via aerea, stradale e/o per ferrovia.

Nonostante lo sforzo che i legislatori dei paesi più industrializzati hanno posto per raggiungere una disciplina uniforme in questa materia, ancora oggi il trasporto intermodale non ha una convenzione internazionale che lo regolamenti.

Una Convenzione in tal senso è stata siglata a Ginevra nel 1980 ma, a causa dell'insufficiente numero di ratifiche, non ha ancora avuto piena applicazione. Per tale ragione, questioni inerenti un trasporto intermodale internazionale dovranno essere risolte secondo la legge applicabile al relativo contratto di trasporto.

3.3 I documenti accompagnatori della merce

Nelle compravendite internazionali assieme alle merci viaggiano anche alcuni documenti che accompagnano la merce stessa. Il numero e la tipologia di questi documenti varia a seconda del tipo di prodotto, del luogo di destinazione, delle modalità di carico e del mezzo utilizzato per il trasporto.

Quelli che, in ogni caso, sono sempre necessari sono quelli fiscali (fattura) e quelli di trasporto.

I documenti di trasporto, in particolare, rispondono a più esigenze: l'indicazione al vettore da parte del mittente dei termini della prestazione da eseguirsi, la descrizione del materiale che viene consegnato per il trasporto e il rilascio di una ricevuta dal vettore al mittente. I documenti devono essere precisi perché anche delle mere sviste possono impedire che le merci siano esportate, possono implicare un mancato pagamento o, addirittura, un sequestro delle merci dell'esportatore da parte delle Autorità.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

Molti documenti sono oggetto di routine per gli **spedizionieri**, ma in ultimo è sempre il mittente ad essere responsabile per la precisione della redazione dei documenti.

Le funzioni a cui assolvono i documenti di trasporto sono le seguenti:

- attestare la presa in carico della merce da parte del vettore
- comprovare la sussistenza di un contratto di trasporto stipulato tra le parti
- riportare le principali istruzioni al vettore per l'inoltro e la consegna della merce.

Il codice della navigazione italiano, e la quasi totalità delle convenzioni internazionali riguardanti il trasporto di cose prevedono espressamente il rilascio di **documenti** che, a seconda dei casi e della parte emittente, assumono il nome di polizza ricevuta per l'imbarco, polizza di carico, ricevuta di bordo, "CMR", bill of lading, airway bill of lading, ecc. Ciascuno di essi ha proprie finalità e natura giuridica, anche di estremo rilievo, al punto da costituire titoli rappresentativi della merce e del diritto di disporne in favore di chi ne sia il portatore.

Tutti i documenti di trasporto devono riportare almeno i seguenti dati:

- nome e indirizzo del mittente,
- nome e indirizzo del destinatario,
- numero e aspetto dei colli,
- peso complessivo e peso netto,
- genere merceologico e nomenclatura combinata,
- il valore delle merci,
- le condizioni di resa,
- i vincoli e le prescrizioni particolari.

Come accennato, il numero e la tipologia dei documenti accompagnatori della merce esportata varia in relazione anche alla destinazione del carico. Infatti, ciascun Paese ha un diverso regolamento per le importazioni, per cui l'esportatore deve prestare cura e attenzione a procurarsi tutta la documentazione necessaria nel caso di specie (solitamente nel contratto le parti specificano quali siano i documenti richiesti per l'importazione della merce oggetto del contratto). Un'elencazione esaustiva di tali documenti sarebbe impossibile considerate tutte le variabili che intervengono; tuttavia ci sono alcuni documenti che vengono utilizzati nella quasi totalità delle compravendite internazionali e tra quelli di più frequente utilizzo troviamo:

- **Polizza di carico (Bill of Lading):** E' un documento che si deve emettere esclusivamente per il trasporto marittimo.

In particolare la polizza di carico assolve a tre funzioni:

1. di titolo rappresentativo della merce che, salvo espresse contrarie disposizioni apposte su di essa (originale + copie), legittima il suo portatore a pretendere la consegna della merce in essa indicata;

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

2. di prova del contratto di trasporto, in assenza di altro documento che regoli i contenuti ed i termini di tale accordo di trasporto;
3. di ricevuta per la merce imbarcata.

Secondo la legge italiana la polizza di carico deve contenere le seguenti indicazioni:

- il nome e il domicilio del vettore;
- il nome e il domicilio del caricatore;
- il luogo di destinazione;
- il nome e domicilio del destinatario, qualora la polizza sia nominativa;
- la natura, qualità, quantità delle cose da trasportare;
- il numero dei colli e le marcature che li contrassegnano;
- lo stato apparente degli imballaggi o delle merci;
- il luogo e la data di consegna;
- il nome della nave e la sua nazionalità;
- il luogo e la data di carico.

Altri dati di solito forniti sono il porto di imbarco e quello di sbarco, il nome o il numero del viaggio, l'identificativo del contenitore se la merce è richiusa in container.

La prerogativa di essere titolo rappresentativo consiste nel fatto che il possessore ha diritto alla consegna delle merci descritte nella polizza di carico. Egli detiene il possesso delle stesse e ne dispone mediante il mero trasferimento del documento cartaceo. Chi legittimamente presenta la polizza di carico al vettore ritira le merci.

Attualmente la polizza viene rilasciata su istruzione del caricatore dal vettore marittimo a fronte delle merci caricate, senza riserve se le merci sono apparentemente in buono stato, e riporta:

- la descrizione delle merci;
- il porto di carico e quello di destino;
- il nome della nave;
- il numero del viaggio;
- i dati del vettore;
- le prescrizioni di nolo, eventualmente riportando le spese a carico del destinatario, se ce ne fossero.

Le polizze di carico per il trasporto di cose determinate riportano sul retro le condizioni generali di trasporto (con le indicazioni della Convenzione a cui si fa riferimento) e prendono il nome di Liner Bill of Lading.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

Altre tipologie di polizza di carico sono la Straight Bill of Lading, la polizza diretta o anche detta Through Bill of Lading e la polizza di carico combinata, Combined Bill of Lading.

La Straight Bill of Lading è una normale polizza di carico che però non è negoziabile. Le polizze di carico dirette prevedono la possibilità che il trasporto non sia esclusivamente marittimo ma che il luogo di ricevimento e/o di consegna delle merci possa essere anche una località interna del Paese di origine o destinazione.

Le polizze di carico combinate vengono emesse quando in un trasporto siano utilizzabili almeno due diverse modalità. Sono anch'esse rappresentative delle merci e anche negoziabili, sebbene il caricatore possa scegliere di farle emettere non-negoziabili.

- **Lettera di vettura aerea (Air waybills):** A differenza della polizza di carico non si tratta di un titolo rappresentativo, ma è un documento che rappresenta il contratto di trasporto merci per via aerea. E' un documento piuttosto complesso che riporta gran parte dei dati contenuti in tutti gli altri documenti di trasporto e può contenere in aggiunta dati relativi al numero di volo e agli aeroporti toccati. Ci sono delle parti di questo documento di competenza non del caricatore ma della compagnia aerea, la quale demanda il compito agli agenti IATA (International Air Transport Association). Spesso il caricatore affida la compilazione anche della parte di sua spettanza agli agenti IATA, senza per questo che la sua responsabilità nei confronti della compagnia aerea per inesattezze, omissioni e false dichiarazioni, risulti in alcun modo limitata.
- **Fattura Commerciale:** E' un documento contabile relativo alle merci dal venditore al compratore. Queste fatture commerciali sono spesso richieste dalle Autorità governative per controllare le importazioni, ed è per questo che non di rado le Autorità indicano la forma, il contenuto, il numero di copie, la lingua da utilizzare e altre caratteristiche.
- **Certificato d'origine:** E' un documento richiesto in alcune nazioni. Si tratta di una dichiarazione sottoscritta relativa all'origine della merce esportata. Di solito i certificati d'origine sono sottoscritti per mezzo di un'organizzazione parastatale, come ad esempio una locale camera di commercio. Un certificato d'origine può essere chiesto anche se le informazioni che riporta sono già contenute nella fattura commerciale.
- **Fattura consolare:** E' un documento che è richiesto in alcuni Paesi. Descrive il carico dei beni e indica le informazioni relative al mittente, al destinatario e il valore del carico. E' certificato nel luogo di partenza della merce dal console del Paese d'arrivo della merce ed è utilizzato dalla dogana di quello Stato per verificare il valore, la quantità e la natura del carico.
- **Certificazione di ispezione:** E' una certificazione richiesta da alcuni acquirenti e Paesi al fine di confermare le caratteristiche delle merci inviate. Di solito è rilasciato da parti terze rispetto ai soggetti del contratto ed è ottenuto da organizzazioni di certificazione indipendenti.
- **Ricevuta di magazzino:** E' utilizzata per trasferire la responsabilità quando il bene da esportare è trasportato da un vettore nazionale al porto d'imbarco ed è lasciato sulla linea di imbarco (to the ship line) per l'esportazione.
- **Licenza di esportazione:** E' un documento dell'autorità governativa che autorizza l'esportazione di determinate merci in specifiche quantità verso una particolare destinazione. Questo documento può essere richiesto per la maggior parte o per tutte le esportazioni verso alcuni Paesi oppure per alcuni Paesi ed in determinate circostanze.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

- **Packing List:** E' un documento che indica in dettaglio il materiale contenuto in ogni imballaggio e indica il tipo di imballaggio, ovvero se si tratta di scatole di cartone, fusti, casse. Indica inoltre il peso netto individuale, la tara, il peso lordo e le misure di ogni imballaggio. I contrassegni di imballaggio devono essere trascritti insieme con i dati del vettore e dell'acquirente. La lista è usata dal vettore o dall'agente di spedizione per determinare il peso totale e il volume del carico e verificare la correttezza di quanto spedito.
- **Certificato assicurativo:** E' emesso per garantire il titolare della merce che una compagnia di assicurazione coprirà le perdite e i danni al carico durante il trasporto.
- **Polizza di carico multimodale:** Si tratta di un documento simile alla polizza di carico, spesso emessa in corrispondenza di un trasporto containerizzato, il cui tragitto avviene con più di una modalità di trasporto. Nel caso di trasporti multimodali spesso il caricatore si rapporta, per propria comodità, con un interlocutore unico, lo spedizioniere, che si occupa di organizzare tutte le fasi del trasporto dal ritiro fino alla consegna finale delle merci, avvalendosi di vari sistemi di movimentazione.
- **Lettera di vettura ferroviaria CIM:** E' il documento con il quale il vettore ferroviario assume l'incarico del trasporto su rotaia. Esso risponde ai requisiti stabiliti nelle convenzioni internazionali per il trasporto ferroviario. Riporta i dati contenuti anche negli altri documenti di trasporto, ma oltre a questi elenca un rilevante numero di informazioni di interesse del vettore, l'identificativo del vagone, le informazioni sull'instradamento e sulle stazioni, la classificazione ferroviaria delle merci, le condizioni di resa, il porto delle varie stazioni successive a quella di partenza, l'itinerario e le istruzioni per la dogana.

Con l'apposizione del timbro della stazione ferroviaria sul duplicato, il contratto di trasporto si ritiene perfezionato. Inoltre il timbro dell'amministrazione ferroviaria costituisce prova di avvenuta esportazione, nel caso in cui la merce sia stata sdoganata all'esportazione.

- **Lettera di vettura camionistica:** Tale documento viene emesso dal vettore che effettua il trasporto. E' un documento noto agli operatori commerciali, il cosiddetto Cmr, che svolge la funzione di ricevuta del carico e di istruzioni, impartite al vettore compilando le relative caselle a ciò adibite.

Nel caso di trasporto terrestre, nella maggior parte dei casi il carico della merce è eseguito ad opera del caricatore, in genere con l'accordo del conducente. Trattandosi di un fatto molto importante, quando il carico non è eseguito in perfetta regola, è bene tener presente che le parti hanno il diritto a manifestare le proprie riserve sul carico, se non sono convinti della bontà dello stesso. Le riserve possono essere apposte in forma scritta sulla lettera di vettura, così come accade, del resto, anche per gli altri tipi di trasporto. In caso di presenza di riserve da parte del conducente le responsabilità che nascono dall'attività di carico ricadono sul caricatore.

3.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

Cosa si intende per vettore?

Il Vettore o Carrier è colui che, a fronte di un corrispettivo, si obbliga ad eseguire un trasporto di merci (o di persone, art. 1678 c.c.) ed è responsabile delle perdite e delle avarie delle cose consegnategli, dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna.

Cosa si intende per Shipper?

Lo Shipper è il mittente della merce, ovvero colui il quale spedisce la merce che dovrà essere trasportata; non necessariamente coincide con il soggetto che ha dato l'incarico al vettore di eseguire il trasporto.

Spetta al mittente dare tutte le indicazioni relative al trasporto, in particolare, quelle che, in considerazione del genere di merce oggetto di trasporto e di quanto disposto dall'art. 1683 c.c., attengono:

- al nome del destinatario;
- al luogo di destinazione;
- alla natura della merce da trasportare;
- al peso della merce da trasportare;
- al numero delle cose da trasportare qualora non si tratti di merce sfusa (ad. es. cereali, carbone, argilla, petrolio, ovvero le cd. "rinfuse");
- alla quantità delle cose da trasportare;
- ad altre informazioni necessarie all'esecuzione del trasporto.

Solitamente tali indicazioni sono contenute nella "lettera di vettura" che il vettore si fa rilasciare dal mittente, affinché possa conservare la prova delle disposizioni ricevute e delle condizioni convenute per il trasporto.

Destinatario della merce è invece il Consignee, colui al quale, appunto, è diretta la merce oggetto del trasporto; può essere anche colui che ha effettivamente incaricato il vettore del trasporto ma non necessariamente il proprietario/l'acquirente della merce.

C'è differenza tra uno Spedizioniere e un Vettore?

Lo Spedizioniere detto anche Freight Forwarder o Forwarding Agent è colui che ha il compito di concludere il contratto di trasporto in nome proprio ma per conto del suo mandante e di compiere altre operazioni accessorie.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>Il Contratto di trasporto**

Lo spedizioniere è di solito contattato per l'affidamento dell'incarico di ricercare il/i vettore/i con cui concordare il trasporto, nonché di curare le attività di sdoganamento delle merci, la ricerca di compagnie di assicurazione che assicurino le merci trasportate per danni e/o perdite, i rapporti con le imprese che procederanno al carico o allo scarico delle merci sul mezzo di trasporto di volta in volta individuato (cd. stivadores).

Lo spedizioniere agisce, secondo il diritto italiano, in qualità di mandatario, assumendo l'obbligo di concludere in nome proprio e per conto del mandante (per es. l'esportatore o l'importatore) uno o più contratti di trasporto e di compiere una o più operazioni a ciò necessarie (art. 1737 c.c.).

Le figure di Spedizioniere e di Vettore sono sovrapponibili?

Qualora lo Spedizioniere assuma, in prima persona, l'impegno di effettuare il trasferimento delle merci da una località ad un'altra, anche se solo per una parte dell'intero tragitto, muta nella sostanza il proprio ruolo divenendo di conseguenza responsabile dei danni e ritardi occorsi nell'esecuzione del trasporto, come accadrebbe per qualsiasi vettore. La figura dello "spedizioniere-vettore", prevista dall'art. 1741 c.c., è ravvisabile soltanto quando un soggetto assuma, nei confronti del committente, l'unitaria obbligazione della esecuzione, in piena autonomia, del trasporto della merce, con mezzi propri o altrui, verso un corrispettivo commisurato al rischio normale inerente al risultato finale della prestazione complessiva.

Il conducente del mezzo con cui deve viaggiare la merce che sto vendendo al momento del carico ha espresso delle riserve sulla documentazione accompagnatoria circa lo stato della merce o del suo imballaggio. Non so se farla partire o meno.

E' sconsigliabile procedere alla spedizione in caso di riserve importanti manifestate a proposito di vizi e danni al carico da parte del vettore. Infatti, anche se quest'ultimo intenda partire, non vi sarebbe alcuna garanzia che la merce non arrivi a destino ulteriormente deteriorata, determinando una contestazione per inadempimento e/o vizi della cosa venduta da parte del destinatario.

Per l'apertura di un credito documentario molto spesso la Banca mi chiede l'originale dei documenti che accompagnano le merci. Come posso fare, considerato che l'originale del documento deve viaggiare insieme alle merci?

Solitamente, è sufficiente richiedere un documento sostanzialmente equivalente, per esempio un estratto della lettera di vettura, ovvero un certificato di presa in consegna o un delivery order da esibire alla banca per ottenere il pagamento del credito.

4) Contratto chiavi in mano (Turn key agreement)

4.1 Contratto chiavi in mano (Turn key agreement)

I contratti chiavi in mano, detti anche di fornitura e posa in opera, rappresentano uno sviluppo della vendita di impianti verso forme più complesse, caratterizzate dall'assunzione da parte del venditore di un impegno più ampio, comprensivo della prestazione di una serie di servizi accessori. Tra questi, in particolare, l'impegno a trasferire un manufatto totalmente idoneo e pronto ad assolvere alla sua funzione tecnico-economica (macchinario a cui basta solo "girare la chiave" per farlo funzionare, avviando così l'attività produttiva di un'azienda).

In tale tipo di vendita, il contenuto della prestazione non è limitato alla fornitura di un manufatto bensì anche alla messa in opera dello stesso, di modo che esso possa assolvere alla funzione tecnico-economica a cui è destinato.

Ciò premesso, le eventuali contestazioni dell'acquirente potranno evidentemente fondarsi non solo su vizi e difetti relativi allo stato fisico del manufatto (ad es. macchinario non completamente verniciato, piccole lesioni sul rivestimento, ecc.) bensì anche sulla maniera con cui è stato assemblato o sul suo funzionamento ed efficienza, specie allorché le insoddisfacenti prestazioni non dipendano dalla qualità del prodotto quanto dal modo con cui è stato posto in esercizio.

I rapporti contrattuali che rientrano in questa categoria sono vari: il contratto può avere ad oggetto uno stabilimento industriale completo, incluse le opere civili, oppure un impianto o un macchinario destinati ad inserirsi all'interno di una struttura esistente o, ancora, può avere ad oggetto anche la messa in funzionamento dell'impianto, l'avvio dell'effettiva produzione e il necessario addestramento del personale.

La fattispecie giuridica in cui inquadrare questo tipo di contratti potrebbe essere il contratto di appalto; ma se l'assimilazione a tale negozio giuridico potrebbe essere pertinente qualora l'oggetto del contratto fosse la costruzione di un opificio industriale completo di opere edili, attrezzature ed impianti, e in cui l'appaltatore assumerà la completa responsabilità della realizzazione dell'opera, allorquando l'oggetto del contratto si diversifichi prevedendo la fornitura e l'assemblaggio di un impianto o di un macchinario in una struttura preesistente insieme alla prestazione di servizi quali la progettazione, l'addestramento del personale, il montaggio, ecc., si preferisce ricorrere ad uno schema più complesso che vede accanto ad un contratto di vendita dei macchinari, una serie di impegni accessori di prestazione di servizi.

La complessità della struttura contrattuale è data dal fatto che nonostante sul venditore gravi l'onere di garantire il funzionamento globale dell'impianto, una serie di aspetti, quali ad esempio il montaggio ed il collaudo, di fatto, dipendono dall'esecuzione di alcune attività da parte del compratore. Si consideri, ad esempio, l'ipotesi della costruzione di un macchinario all'interno di una struttura preesistente; in questo caso tutti i lavori dovranno essere condotti all'interno di questa struttura, rispettandone gli orari di apertura, le procedure interne sulla sicurezza, la disponibilità di personale e di utenze (energia elettrica, acqua, etc. per poter eseguire test e collaudi) e quant'altro.

Inoltre, molto spesso, qualora il macchinario da montare sia indispensabile all'attività produttiva, il **rispetto dei tempi** a disposizione per la costruzione può rappresentare un elemento imprescindibile per il compratore, per soddisfare il quale il venditore potrà essere indotto ad affidare a subappaltatori/subfornitori parte delle lavorazioni necessarie al più rapido completamento dell'impianto.

4.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

Ho acquistato un macchinario con obbligo in capo al venditore anche della messa in opera. Non riesco, però, a definire con il venditore quale sarebbe l'ammontare della penale, in caso di ritardata consegna, atteso che questo macchinario andrà a rimpiazzare uno da me utilizzato e, senza la messa in funzione del nuovo, la mia attività produttiva sarebbe bloccata. Come uscire da tale situazione d'impasse ?

Raggiungere un'intesa sul contenuto di una clausola penale è solitamente abbastanza complicato, tenuto conto degli interessi contrapposti delle parti e del rischio che esso possa essere considerato eccessivamente oneroso dal giudice chiamato ad esprimersi in proposito. Per tale ragione e nell'ipotesi indicata, potrebbe essere consigliabile, sempre che sia possibile, prevedere che il venditore, qualora ritardi la consegna del macchinario funzionante alla data convenuta, si faccia carico dei costi che l'acquirente sosterrà per affidare a terzi in grado di eseguire la stessa attività produttiva esercitata dall'acquirente le lavorazioni che egli non potrà eseguire a causa del ritardo, oppure che si accolli i costi degli oneri vari (lavoro straordinario, usura macchine, consumo energia, etc.) che l'acquirente dovesse sostenere per supplire alla mancata produzione mediante l'uso di altri macchinari di cui disponga ed in grado di compiere le stesse lavorazioni. Ancora, si potrebbe fissare il principio che il venditore si faccia carico delle penali che l'acquirente, a sua volta, dovrebbe pagare ai propri clienti per ritardate consegne. Tanto, fatto salvo, in ogni caso, il diritto al risarcimento del maggior danno subito.

5) I contratti di sub-fornitura

5.1 I contratti di sub-fornitura

Questo tipo di contratto rappresenta una forma di divisione del lavoro che interessa le imprese di ogni dimensione e che, in particolare, offre possibilità di sviluppo alle piccole e medie imprese.

Il ricorso alla sub-fornitura è sempre più frequente da parte delle imprese: tanto è determinato dalla forte concorrenza internazionale e dall'emergere di nuovi mercati che richiedono sempre più elevati livelli di specializzazione per abbattere i costi, migliorare gli standard qualitativi e rendere i prodotti più competitivi. E' uno strumento molto diffuso nell'industria aeronautica, automobilistica, dell'arredamento, dell'abbigliamento, calzaturiero, metalmeccanico, navale.

Attraverso il contratto di sub-fornitura industriale un'impresa committente si rivolge ad un'altra impresa per la fornitura di beni o servizi di cui ha bisogno per la sua attività economica, generalmente allo scopo di incorporarli, attraverso qualche forma di assemblaggio, in un bene più complesso. Il sub-fornitore si impegna a compiere per conto del committente, locale o straniero, ***lavorazioni su prodotti semilavorati o su materie prime inviati*** dal committente stesso oppure assume l'obbligo di fornire al committente beni o servizi destinati ad essere impiegati nell'ambito dell'attività economica produttiva del committente.

Le imprese possono decentrare parte delle produzioni o lavorazioni, affidandone la realizzazione a soggetti specializzati, anche stranieri, realizzando una collaborazione continuativa tra chi immette un prodotto finale sul mercato e soggetti che forniscono i componenti, i prodotti finiti o i servizi necessari a tal fine. Può trattarsi di fornitura di componenti di prodotti talvolta molto complessi - spesso fabbricati in conformità a progetti esecutivi, a conoscenze tecniche, a tecnologie, a modelli o a prototipi messi a disposizione dal committente - oppure di servizi essenziali per il funzionamento dell'impresa.

Considerata la varietà delle tipologie di forniture industriali esistenti non è semplice formulare un ***modello standard di contratto***.

La caratteristica che si ritrova in tutti i contratti di sub-fornitura è essenzialmente quella di essere un contratto di durata, la cui funzione principale è quella di avviare e regolamentare un flusso continuo di manufatti e/o di servizi dal sub-fornitore all'acquirente che se ne avvarrà, nel proprio ciclo produttivo, per realizzare i beni e le merci che esso acquirente/committente immetterà in commercio quale frutto della propria attività.

In questo contesto, nella negoziazione del contratto sarà importante programmare accuratamente le forniture e il rispetto dei termini di consegna, in quanto da una parte c'è il committente, nonché produttore finale, che ha l'esigenza di fare affidamento su un regolare approvvigionamento delle quantità necessarie al suo processo produttivo e dall'altra il sub-fornitore che, specie quando lavora in esclusiva per il committente, non può permettersi di produrre più di quanto costui acquisterà.

Accade, inoltre, che il sub-fornitore, nell'eseguire le lavorazioni affidategli, sia tenuto ad applicare non una tecnologia propria bensì ad utilizzare progetti, disegni e/o specifiche tecniche forniti dal committente. In tal caso, quest'ultimo dovrà cautelarsi introducendo nel contratto delle clausole che assicurino, in particolare ma non solo:

- la stretta osservanza ai progetti ed alle indicazioni esecutive e tecnologiche dati dal committente
- la titolarità delle tecnologie, brevettabili e non, eventualmente sviluppate dal sub-fornitore in esecuzione dell'incarico commissionatogli
- l'obbligo da parte del sub-fornitore di fabbricare e fornire quel determinato prodotto, realizzato avvalendosi delle conoscenze trasmesse dal committente, solo al committente stesso
- l'obbligo di segretezza
- l'impegno del sub-fornitore a restituire alla scadenza del contratto ogni disegno, progetto, specifica consegnatagli dal committente, senza diritto di riprodurre o utilizzare per sé o a favore di terzi quanto specificamente appreso durante la sub-fornitura.

5.2 Gli scopi della sub-fornitura

Come già accennato in precedenza, il rapporto tra committente e sub-fornitore può assumere aspetti diversi; ciò può dipendere dal tipo di esigenze da cui nasce (strategiche o congiunturali), oppure dal carattere che si vuol dare al rapporto (costante e continuativo o, più raramente, del tutto occasionale).

Le imprese possono ricorrere al contratto di sub-fornitura quando intendono trasferire parte della produzione in un paese estero allo scopo di abbattere i costi di produzione oppure di aggirare vincoli amministrativi e burocratici che rallentino o rendano difficile l'esercizio dell'attività; possono ricorrervi anche per essere più vicine ai mercati di sbocco dei propri prodotti, commissionando così le sole fasi finali di assemblaggio/completamento del prodotto a sub-fornitori prossimi agli Stati dove le merci saranno vendute.

Il committente fornirà in tutto o in parte al sub-fornitore i materiali ed i componenti che dovrà impiegare nella produzione, imponendo i requisiti di qualità che i prodotti oggetto del contratto devono mantenere ed impegnandosi a riacquistare la totalità della produzione commissionata al sub-fornitore oppure a riprendere i manufatti affidati per essere lavorati.

Il corrispettivo spettante al sub-fornitore può essere stabilito:

- sotto forma di prezzo d'acquisto del bene lavorato o del servizio fornito
- sulla base dei minuti/ore/giornate di lavoro impiegati per la realizzazione delle lavorazioni e/o degli articoli commissionati
- con riferimento al numero di pezzi prodotti o lavorati.

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE II - COMPRAVENDITA > I contratti di sub-fornitura**

Il committente può decidere di instaurare il rapporto di sub-fornitura con un'impresa che dispone di capacità tecnica molto specializzata. In questo caso la competenza tecnica del sub-fornitore diventa l'elemento che caratterizza il rapporto di sub-fornitura e da essa discendono una serie di conseguenze: il committente potrà esigere requisiti di qualità molto alti ma, per contro, il sub-fornitore avrà interesse a tutelare il proprio know-how accettando solo incarichi che siano all'altezza della sua reputazione tecnico-commerciale.

Quando l'impresa deve fronteggiare un surplus di domanda, passeggero o duraturo, al quale non intende far fronte con l'aumento della propria capacità di produzione, può ricorrere alla sub-fornitura per la fabbricazione di una certa quantità di prodotti identici ai propri. Qualora ciò avvenga, l'elemento caratterizzante il rapporto instauratosi tra le parti è il trasferimento del know-how necessario per la fabbricazione dei prodotti dal committente, che lo possiede, al sub-fornitore che si impegnerà ad utilizzare le specifiche tecniche e/o i materiali per la produzione consegnatigli allo scopo esclusivo di eseguire la commessa.

E' evidente, quindi, che il rapporto di sub-fornitura può creare dei vincoli molto stretti tra le parti: quanto più estesa, in termini quantitativi, o quanto più specialistica, in termini qualitativi, è la delocalizzazione di una fase produttiva, tanto più forte sarà l'integrazione di fatto del sub-fornitore e della sua attività nell'impresa del committente.

Laddove ricorrano tali condizioni è comprensibile l'interesse del committente ad un rapporto esclusivo con il sub-fornitore, almeno per quanto riguarda il prodotto o la lavorazione oggetto della sub-fornitura. Il committente sarà interessato a negoziare un vincolo di esclusiva a carico del sub-fornitore, soprattutto quando quest'ultimo utilizzi una tecnologia del committente o quando il committente stesso abbia sostenuto i costi delle attrezzature o degli stampi ovvero dei modelli/prototipi necessari alla fabbricazione dei prodotti a lui destinati. Egli tenderà ad impedire che il sub-fornitore venda il medesimo prodotto sul mercato e/o analoghi articoli ad altre imprese, specie se concorrenti del committente.

Dal canto suo, il sub-fornitore avrà interesse a:

- essere mallevato ed esonerato da responsabilità per vizi e difetti nell'esecuzione della commessa imputabili a quanto fornitogli dal committente
- essere libero di effettuare anche per altri le medesime lavorazioni
- diversificare la sua attività e vendere, ove possibile, lo stesso prodotto a più soggetti.

Mentre in alcuni casi l'obbligo del sub-fornitore di destinare i prodotti esclusivamente al committente costituisce una logica conseguenza delle peculiari caratteristiche del rapporto, normalmente saranno le parti, attraverso apposite pattuizioni contrattuali, a stabilire eventuali vincoli di esclusiva. Tuttavia, in tale contesto, la libertà delle parti non è assoluta, in quanto l'assunzione di vincoli esclusivi sarà ammissibile soltanto nella misura in cui ciò non si ponga in conflitto con la normativa antitrust locale o, se applicabile, comunitaria.

Il ricorso al contratto di sub-fornitura per soddisfare le esigenze indicate in precedenza può avvenire, come già detto, anche per commissionare attività a sub-fornitori esteri. Le ragioni di tale scelta sono

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**SEZIONE II - COMPRAVENDITA>I contratti di sub-fornitura**

molteplici e vanno dalla volontà di delocalizzare parte delle attività manifatturiere svolte da propri reparti produttivi in Paesi con costi di manodopera inferiore, a quella di cercare altrove determinate competenze specialistiche non presenti a sufficienza nei lavoratori di un certo territorio, oppure alla possibilità di compiere oltre confine determinate lavorazioni vietate o considerate pericolose e quindi soggette a controlli attenti da parte delle Autorità del luogo in cui l'impresa committente ha la sede principale dei propri affari.

Tuttavia, anche gli ordinamenti dei Paesi in via di sviluppo, pur se con minor rapidità e sensibilità ai temi della tutela dei lavoratori e dell'ambiente rispetto agli Stati europei ed alle altre economie avanzate, stanno adottando provvedimenti di legge che ridurranno la particolare convenienza per le imprese, soprattutto europee e statunitensi, di affidare a sub-fornitori di altri Paesi l'esecuzione di determinati lavori o la fornitura di certe tipologie di beni e/o servizi.

Il quadro di riferimento normativo di molti Stati, ed in particolare dei Paesi membri dell'U.E., in materia di sub-fornitura si compone di leggi e regolamenti antitrust e diretti a sanzionare i comportamenti di sfruttamento di posizione dominante nonché le pratiche lesive della concorrenza e del libero mercato.

L'Italia, tra le prime nazioni a farlo, ha inteso adottare un testo di legge che disciplina il contratto di sub-fornitura (tra parti entrambe italiane) previsto dalla **Legge n. 192/98**.

L'obiettivo primario del legislatore è quello di proteggere la figura del sub-fornitore "debole". L'intervento legislativo, infatti, mira sostanzialmente a soddisfare due esigenze: evitare ritardi nei pagamenti da parte del committente nei confronti del sub-fornitore e sanzionare eventuali squilibri contrattuali derivanti dallo stato di dipendenza economica del sub-fornitore rispetto al committente.

Si individua così la species della "sub-fornitura protetta", che si caratterizza per l'apporto tecnologico o progettuale del committente e per la conseguente dipendenza tecnologica del sub-fornitore, in cui la produzione di quest'ultimo è dedicata e strettamente finalizzata alle esigenze del committente.

In pratica, si è in presenza di allorché il sub-fornitore non sia tecnicamente in grado di eseguire le sue prestazioni senza avvalersi della tecnologia del committente oppure quando debba apportare significativi adattamenti alla sua organizzazione produttiva e sostenere investimenti così specifici da non poter essere impiegati per produrre beni o servizi per altri.

Spetta al sub-fornitore l'onere di provare il presupposto per l'esistenza della dipendenza tecnologica, della fornitura di materiale tecnico da parte del committente, oppure della necessaria acquisizione di particolare tecnologia che può essere impiegata solo per la produzione richiesta dallo specifico committente.

La Legge n. 192/98, all'art. 9, sanziona anche l'ipotesi di abuso di dipendenza economica. E' opportuno sottolineare che il legislatore non ha inteso vietare lo stato di dipendenza economica del sub-fornitore nei confronti dell'impresa committente in quanto tale, giacché tale disparità di forze sul piano della trattativa contrattuale è spesso "naturale" e risulta evidente osservando le diverse dimensioni economico-finanziarie dei due contraenti, bensì, invece, sanzionare l'illegittimo abuso, che si manifesti nella fissazione di **condizioni eccessivamente sbilanciate** che ledano la correttezza ed equità dei rapporti contrattuali. Il patto attraverso cui si realizzi l'abuso di dipendenza economica è nullo (art. 9, terzo comma).

5.3 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

Qual è il trattamento fiscale e doganale della merce inviata ad un sub-fornitore estero per l'esecuzione di lavorazioni?

Secondo le norme italiane, la merce inviata all'estero in conto lavoro non andrà fatturata come vendita al sub-fornitore né sdoganata definitivamente per l'esportazione. Sarà considerata merce in temporanea esportazione e presente in magazzino merci all'estero del committente. Trascorso un determinato periodo, però, qualora la merce non dovesse rientrare in Italia, il committente dovrà considerarla come cessione di beni ed assoggettarla al trattamento fiscale e doganale dei prodotti esportati. Sarà necessario, comunque, verificare le normative doganali e fiscali del luogo in cui la merce dovrà essere lavorata per appurare il trattamento da esse riservato ai prodotti in conto lavorazione sul loro territorio.

Il contratto di sub-fornitura può essere visto come un contratto di sub-appalto?

Accanto all'ipotesi della sub-fornitura industriale, è presente anche la fattispecie della sub-fornitura intesa come sub-contratto. Ed è questa l'ipotesi in cui si potrebbe ravvisare, soprattutto in un'ottica nazionale, un contratto di sub-appalto.

Infatti, per il nostro diritto interno, il contratto di sub-fornitura, con cui un soggetto, obbligato contrattualmente a realizzare un'opera per un terzo, incarica un altro soggetto dell'esecuzione di una parte dei lavori in questione, può essere visto come un contratto di sub-appalto, atteso che quest'ultimo contratto si pone in un rapporto di dipendenza economica e giuridica rispetto al contratto il cui oggetto è la realizzazione dell'opera.

Se nel contesto nazionale questo tipo di sub-contratto va effettivamente inquadrato nella fattispecie del sub-appalto, in campo internazionale, però, l'equazione non è sempre così pacifica, poiché è possibile che taluni contratti di sub-fornitura per la realizzazione di un'opera destinata ad un terzo, non siano inquadrabili nella fattispecie del sub-appalto. Tanto, perché non è detto che il contratto principale per la realizzazione dell'opera sia definibile come un contratto di appalto, dipendendo ciò dal fatto che esistono altre fattispecie a livello internazionale che trovano sovente applicazione. Ad esempio, il contratto principale potrebbe essere un "contratto chiavi in mano" (figura non riconducibile semplicemente alla fattispecie dell'appalto, in quanto implica la vendita di impianti, la prestazione di servizi e il trasferimento di tecnologia) oppure potrebbe trattarsi di una di quelle ipotesi contrattuali ai confini tra appalto e vendita che rientrano nell'ambito applicativo della Convenzione di Vienna e sono pertanto qualificate come vendite e non come appalti.

Dal punto di vista economico si tratta comunque di una categoria di contratti caratterizzata dal collegamento funzionale tra il contratto principale e il sub-contratto, dovuto alla circostanza che il secondo è finalizzato all'adempimento del primo. Il legame economico tra i due contratti inciderà sicuramente sulla disciplina dei rapporti tra le parti del sub-contratto, per esempio sulla disciplina della ripartizione degli obblighi e delle responsabilità, e sui termini di pagamento.

Il contratto di sub-fornitura può essere risolto perché il sub-fornitore non accetta le modifiche contrattuali che il committente vorrebbe imporre?

L'interruzione delle relazioni contrattuali in atto, se non adeguatamente giustificata in punto di fatto o di diritto, rappresenta un abuso di dipendenza economica e, come tale, vietata ai sensi dell'art. 9 della Legge n. 192/98. Il Giudice ordinario, se adito dal sub-fornitore, potrà inibire il comportamento vietato e condannare l'impresa che ha abusato dello stato di dipendenza economica del sub-fornitore al risarcimento del danno.