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

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

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

INDICE

PRESENTAZIONE

SEZIONE I^ LA PARTNERSHIP INTERNAZIONALE

1) *Premessa*
1.1 Premessa

2) *I Contratti di Joint Venture*
2.1 I Contratti di Joint Venture
2.2 La risoluzione delle controversie
2.3 Il GEIE - Gruppo Europeo di Interesse Economico
2.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) *I Contratti di trasferimento di tecnologia*
3.1 I Contratti di trasferimento di tecnologia
3.2 La normativa comunitaria: il Reg. CE n. 772/2004
3.3 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) *L'Appalto internazionale*
4.1 Premessa e quadro normativo di riferimento
4.2 Il Contratto di appalto
4.3 Buon fine dell'affare
4.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE II^ LA COMPRAVENDITA

1) *Premessa*
1.1 Premessa
1.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

2) *La Compravendita internazionale*
2.1 La Compravendita internazionale
2.2 La Convenzione di Vienna
2.3 La conclusione del contratto
2.4 Proprietà della merce e rischi del trasporto
2.5 Garanzie per vizi e pagamento del prezzo
2.6 I termini di consegna - Incoterms
2.7 Dalla parte dell'importatore
2.8 L'accordo quadro e le condizioni generali del contratto
2.9 Termini di consegna e requisiti di qualità
2.10 Garanzie, reclami e salvaguardie
2.11 Consegna della merce
2.12 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) *Il Contratto di trasporto*
3.1 Il Contratto di trasporto: definizione
3.2 Le diverse tipologie di trasporto internazionale
3.3 I documenti accompagnatori della merce
3.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) *Contratto chiavi in mano (Turn Key agreement)*
4.1 Contratto chiavi in mano (Turn Key agreement)
4.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

5) *I contratti di sub-fornitura*
5.1 I contratti di sub-fornitura
5.2 Gli scopi della sub-fornitura
5.3 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE III^ I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

1) *Premessa*
1.1 Premessa

2) *La Concessione di vendita internazionale*
2.1 La Concessione di vendita internazionale
2.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) *Il Contratto di Agenzia Internazionale*
3.1 Il Contratto di Agenzia Internazionale
3.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) *Il Commissionario ed il procacciatore di affari*
4.1 Il Commissionario ed il procacciatore di affari

5) *Il Franchising internazionale*
5.1 Il Franchising internazionale
5.2 Il Master franchisee
5.3 I benefici del franchising
5.4 Normativa internazionale sul franchising
5.5 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

6) *Il negozio mono-marca*
6.1 Il negozio mono-marca
6.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE IV^ LA NORMATIVA

SEZIONE V^ LA MODULISTICA

SEZIONE VI^ LE FAQ

PRESENTAZIONE

Il fenomeno della globalizzazione dei mercati determina quotidianamente una quantità rilevante di scambi di merci e di servizi, quantità sempre in costante crescita, data la continua ricerca da parte di imprese ed operatori commerciali di nuove fonti di approvvigionamento di prodotti e/o di sbocco per la vendita delle proprie merci.

Tale situazione ha implicazioni economiche, finanziarie, politiche ed, ovviamente, giuridiche. Queste ultime, in particolare, si riferiscono alla tipologia di accordi che gli imprenditori concludono per proiettare le attività della propria azienda oltre i confini nazionali.

Gli ordinamenti nazionali, nella maggior parte dei casi, non sono attualmente configurati in modo da assecondare la rapida evoluzione dei mercati e le strategie di “internazionalizzazione” delle imprese, né dimostrano ancora la capacità di agevolare l’avvio di rapporti economici tra soggetti aventi la loro sede d’affari in luoghi differenti, creando i presupposti affinché termini e condizioni di tali rapporti siano rispettati con certezza e individuando forme e modalità tali da assicurare una tutela generale, condivisa da sistemi giurisdizionali tra loro diversi, a fronte di possibili inadempimenti.

Le imprese, dunque, oltre che ricercare ed individuare gli strumenti contrattuali più idonei e funzionali agli obiettivi che intendono raggiungere proiettandosi oltre il proprio mercato domestico, devono soprattutto valutare con particolare attenzione i contenuti dei contratti, sotto il profilo della completezza e verificare preventivamente il quadro normativo di riferimento dell’accordo che formalizzeranno.

“Percorso verso l’internazionalizzazione”, costruito come una piattaforma di base, di semplice guida, si pone l’obiettivo di indicare e descrivere quei contratti ai quali più frequentemente fa ricorso l’imprenditore per perseguire, in maniera strutturata, stabile e continuativa sui mercati esteri:

a) la penetrazione dei propri prodotti o servizi

b) l’approvvigionamento di merci o servizi

c) l’affermazione del proprio know-how, del proprio marchio oppure della propria tecnologia produttiva.

Attraverso appositi link, dalle Sezioni che compongono il Documento si potrà agevolmente accedere alle FAQ, nonché alla normativa di riferimento. Quest'ultima, peraltro, è stata raccolta in un apposito "Allegato" al quale si può anche accedere direttamente.

Gli strumenti contrattuali che sono stati presi in considerazione sono quegli Accordi, dai contenuti più o meno articolati e complessi, che vengono solitamente attivati tra parti imprenditoriali aventi sede in Stati differenti.

Si tratterà, in particolare di:

- Joint Venture
- Accordi di licenza di tecnologia, di prodotto o di know-how
- Appalti internazionali
- Compravendita internazionale
- Sub-fornitura
- Fornitura e posa in opera
- Concessione di vendita internazionale
- Contratto d'agenzia internazionale
- Franchising Internazionale
- Negozio mono-marca.

Nel Documento non è invece stato trattato il tema della costituzione di Società all'estero attraverso le quali veicolare la commercializzazione dei propri beni o servizi. Infatti, il ricorso alla costituzione di una Società in un Paese straniero, il cui scopo sia rivendere o acquistare prodotti nell'interesse della società "madre", determina, più che la gestione di , una delocalizzazione pressoché definitiva dell'attività imprenditoriale, che quindi sarà regolata dalle norme vigenti nel paese in cui la Società sarà costituita e genererà soprattutto rapporti commerciali di natura "domestica".

SEZIONE I

PARTNERSHIP

2006 © Sistema Puglia

1) Premessa

1.1 Premessa

L'avvio di forme di collaborazione internazionale tra imprese nasce dall'esigenza di fronteggiare e di adattarsi alle peculiarità di un mercato che si presenta sempre più allargato e competitivo, ove il ciclo di vita dei prodotti è più breve e le tecnologie evolvono velocemente. Tutte le imprese, a prescindere dalle loro dimensioni, difficilmente riescono a fondare la propria azione sull'autosufficienza delle strutture e delle competenze interne.

Da ciò nasce la necessità di "internazionalizzare" la propria impresa, non solo sotto il profilo del commercio internazionale ma anche dal punto di vista dell'esternalizzazione dei propri processi produttivi o distributivi. Una volta manifestatasi questa necessità, si devono affrontare "sul campo" la complessità e i rischi legati all'operare in un ambiente non familiare, con differenze di ordine culturale, linguistico, istituzionale che è bene non sottovalutare.

Un passo più impegnativo rispetto all'intraprendere rapporti contrattuali di distribuzione è senza dubbio quello di creare delle relazioni stabili con imprese straniere.

Si tratta di una modalità diretta ed efficace, decisamente utile per perfezionare il percorso di internazionalizzazione della propria azienda. Le collaborazioni internazionali su base stabile e non episodica, genericamente chiamate partnership, sono infatti essenziali per l'estensione dei propri vantaggi competitivi.

La partnership internazionale può ad esempio consentire l'accesso a tecnologie innovative o specializzate di proprietà di altra impresa la quale potrebbe, a sua volta, non disporre di risorse sufficienti per sfruttarle in proprio su mercati diversi da quello domestico. Le collaborazioni sono utilizzabili anche per aggiungere nuovi prodotti e servizi a quelli propri in modo da ampliare la gamma di beni offerti; dalla collaborazione spesso deriva un ritorno di immagine e la crescita manageriale del personale coinvolto, tutti elementi che implementano la capacità competitiva delle imprese.

Ovviamente, bisognerà prevedere e saper gestire anche potenziali rischi; per esempio lo svolgimento della attività in collaborazione può comportare la necessità di diffondere informazioni che l'impresa preferirebbe non divulgare a terzi oppure il rischio che i partner sfruttino le competenze acquisite per trasformarsi in concorrenti; inoltre, si potrebbero verificare danni all'immagine dell'impresa che impegna il proprio marchio nella partnership laddove, ad esempio, l'impresa partner faccia un uso improprio di tale marchio.

I contratti di trasferimento di tecnologie e know-how rappresentano un modo interessante per approcciare mercati lontani e con volumi di vendita non particolarmente significativi, in quanto non richiedono un particolare impiego di capitali e sono strumento piuttosto flessibili. Per tale ragione, la politica di concedere licenza su una tecnologia può rappresentare una strategia efficiente di internazionalizzazione per imprese che posseggono appunto una tecnologia specifica, solitamente

brevettata; in tal modo si può anche superare il gap di non disporre di risorse sufficienti per impiantare autonomamente parte della propria produzione all'estero.

Invece, l'esecuzione di un appalto, sia esso di opere che di servizi, con l'ausilio di controparti straniere spesso può essere l'unico strumento attraverso il quale aggiudicarsi la gara oppure consegnare l'opera nei tempi richiesti dall'appaltante in una nazione diversa dalla propria.

Le intese che, più di altre, consentono il perseguimento degli obiettivi sopra accennati sono, quindi, i contratti di joint-venture, i contratti di trasferimento o licenza di tecnologia, gli accordi per la realizzazione congiunta di un appalto internazionale.

2) I Contratti di Joint Venture

2.1 I Contratti di Joint Venture

La globalizzazione dei mercati e la pressione concorrenziale spingono le imprese ad espandere e potenziare le proprie strutture ovvero a ricercare sinergie per mantenere ed ampliare la propria quota di mercato.

Nella ricerca di sinergie e per avviare nuovi progetti, quali ad esempio appalti, trasferimenti di tecnologia, distribuzione in mercati non serviti in precedenza, le imprese possono intraprendere rapporti di cooperazione internazionale con aziende localizzate nel mercato in cui intendono operare, mettendo in comune le rispettive conoscenze e risorse allo scopo di ottenere un risultato che offra benefici per tutti i partner.

Gli accordi di cooperazione sono strumenti di crescita molto vantaggiosi per le imprese che permettono loro di sviluppare delle relazioni economiche durature, che superano la tradizionale impostazione dei rapporti basati sui contratti di distribuzione e di vendita.

A livello internazionale il fenomeno della cooperazione tra imprese a carattere temporaneo prende il nome di Joint Venture.

Nella Joint Venture si ha la presenza di due o più entità economiche che si uniscono per sfruttare un nuovo mercato, sviluppare un nuovo prodotto, offrire un nuovo servizio, commercializzare le proprie merci o servizi, produrre beni o eseguire appalti. Si instaura, dunque, una cooperazione tra imprese che mettono in comune le proprie esperienze per uno scopo unitario ma che può scaturire da esigenze differenti.

L'impresa che intende dare vita ad una Joint Venture deve aver chiaro il progetto che intende implementare e/o incrementare, avendo anche ben definito quale sarà il suo apporto a tale progetto e quali sono le aspettative che ripone nei partner dell' iniziativa. La creazione di un business plan concreto e dettagliato, quindi, è la via migliore e consigliabile per redigere un buon accordo di Joint Venture.

Tale tipologia d'accordo, allorché sia attivato nel mercato domestico, normalmente ha il fine di associare più individui o imprese che abbiano interesse a gestire in comune uno specifico affare di breve durata. In un contesto internazionale, invece, esso connota una relazione d'affari più sostanziale e di lungo termine: per esempio lo sfruttamento di un giacimento petrolifero o la costruzione e l'esercizio di un opificio industriale.

Le esigenze che muovono un imprenditore a cercare partner stranieri sono varie, solitamente di carattere commerciale, finanziario o operativo: per esempio, ridurre i suoi costi, gestendo, a tal fine, parte della sua attività in comune con un'altra impresa.

L'impresa nazionale interessata ad espandersi in un nuovo mercato, potrebbe avere necessità di trovare un partner locale per relazionarsi con il governo locale o per aggirare eventuali restrizioni

imposte agli investimenti esteri oppure per usufruire delle agevolazioni fiscali previste per gli investitori stranieri o, più semplicemente, per avere a disposizione un buon network di relazioni commerciali e dimestichezza con la macchina burocratica e giuridica del paese in cui si costituirà la Joint Venture; in cambio, metterà a disposizione del co-venturer locale tecnologie avanzate e/o moderne tecniche di marketing e di vendita.

Ad esempio, le Joint Venture tra aziende localizzate in paesi in via di sviluppo ed imprese straniere offrono a ciascuno dei partecipanti la possibilità di trarre significativi benefici dal vantaggio competitivo degli altri. I partner locali contribuiscono con la conoscenza del proprio mercato interno, dei meccanismi del proprio sistema amministrativo e burocratico, del mercato del lavoro locale e dei sostegni economici e fiscali, se esistenti, alle iniziative produttive impiantate nel territorio. I partner esteri, dal canto loro, offrono conoscenze tecnologiche e produttive avanzate, esperienze manageriali ed accesso a mercati di sbocco dei prodotti più ricchi ed esigenti.

Gli interessi che i venturers intendono perseguire possono, dunque, anche essere diversi, ma certamente si tratterà di intenti complementari, ovverosia di propositi che possono attuarsi proprio attraverso la sinergia messa in atto con tale collaborazione. In sostanza, le motivazioni che spingono i soggetti della partnership ad unirsi possono essere differenti ma dovranno essere chiare ai partner della potenziale Joint Venture affinché la struttura di quest'ultima rappresenti una risposta di equilibrio tra i diversi interessi ed esigenze dei suoi co-venturers.

Si è soliti distinguere il rapporto di Joint Venture in due fattispecie giuridiche.

- Joint Venture contrattuale: rapporto contrattuale destinato a coordinare l'attività delle parti in vista del raggiungimento dell'obiettivo comune, garantendo il mantenimento di un livello di autonomia imprenditoriale per ciascuna impresa partecipante;
- Joint Venture societaria: costituzione di una Società comune, quindi di un nuovo soggetto giuridico, cui i partner/soci affidano il compito di realizzare lo scopo della loro collaborazione, incidendo in maniera sostanziale sulla struttura organizzativa e imprenditoriale delle società partecipanti.

In entrambe le situazioni le imprese contraenti si obbligano a non competere con l'attività della Joint Venture e con l'attività degli altri partner, prevedendo altresì l' eventuale preclusione ad operare su certi mercati o ad avviare future collaborazioni con altri potenziali partner, a loro volta concorrenti della Joint Venture oppure di uno o più dei suoi fondatori.

Le Joint Venture contrattuali sono di solito utilizzate per il tempo necessario a raggiungere un determinato scopo. In questo tipo di Joint Venture la collaborazione tra partner si realizza esclusivamente sulla base di uno o più contratti, tra loro collegati, volti a individuare e coordinare i ruoli, i compiti e le responsabilità di ognuna delle parti per il raggiungimento degli obiettivi condivisi. Nella redazione di un accordo di Joint Venture contrattuale bisognerà stabilire:

- lo scopo comune delle parti
- la ripartizione delle attività
- la ripartizione degli investimenti
- la ripartizione dei costi e dei profitti.

Il contratto dovrà, altresì, regolare:

- le modalità con cui i partner intendono assumere le decisioni nell'ambito della Joint Venture
- la possibilità che altri soggetti entrino a fare parte della Joint Venture e/o che i partner ne escano
- le modalità per finanziare (quanto meno nella fase di start-up) la Joint Venture
- la responsabilità solidale verso l'esterno per le obbligazioni assunte o per gli obbligazioni ricadenti in capo della Joint Venture
- le regole per la rappresentanza della Joint Venture verso i terzi
- un sistema di gestione delle controversie eventualmente insorte tra i partner.

Le Joint Venture societarie, al contrario, possono considerarsi come delle collaborazioni a tempo indeterminato, in cui il veicolo utilizzato è la costituzione di una nuova società, partecipata dai partner, non necessariamente in eguale misura, il cui elemento essenziale è dato dall'offerta del contributo delle parti in vista del raggiungimento di un comune obiettivo. Infatti, ciascun partner mette a disposizione della Joint Venture, oltre che risorse finanziarie, assets diversi (brevetti, marchi, tecnologia, immobili, know-how, prodotti, autorizzazioni governative, etc.) la valutazione economica dei quali sarà concordata dalle parti.

Nella redazione del contratto di Joint Venture societaria bisognerà definire:

- il tipo di società
- le condizioni e i termini per la sua costituzione
- le modalità di gestione
- gli obiettivi di business che i soci affidano alla società comune (oggetto sociale, finalità)
- le condizioni ed i termini per la gestione delle controversie/inadempimenti dei soci
- gli ancillary agreements (accordi a latere) quali la licenza di know-how, la licenza di marchio, il contratto di fornitura, di distribuzione, di servizi marketing, di assistenza tecnica.

Una caratteristica che deve ricorrere nelle Joint Ventures è il diritto dei partners di influenzare le scelte della impresa comune in modo che la sua gestione sia sempre indirizzata verso l'obiettivo ad essa assegnato dai soci. Per questo motivo uno degli elementi peculiari delle Joint Venture è che la entità economica risultante dall'operazione soggiace alle direttive di tutte le imprese fondatrici, non risultando quindi sottoposta al controllo di un unico soggetto ma ad un controllo congiunto che potrà trarre origine tanto da elementi di fatto quanto da elementi di diritto.

La possibilità di esercizio del controllo varia in funzione della forma giuridica che assume la Joint Venture.

In una Joint Venture societaria si può dar vita ad una ripartizione su base paritaria dei diritti di voto o dei diritti di nomina dei componenti degli organi sociali all'interno della nuova entità. Ma è anche

possibile riconoscere l'esistenza di posizioni di controllo congiunto laddove i titolari di partecipazioni minoritarie abbiano, in seno alla Joint Venture, diritti ulteriori che permettono loro di opporsi a decisioni strategiche per la vita dell'impresa; tali prerogative possono rivestire forme diverse e risultare da patti parasociali.

I diritti di controllo più comuni ed importanti sono quelli inerenti la nomina degli organi societari, la determinazione del budget e quelli che incidono sugli investimenti e sul business plan.

La Joint Venture contrattuale, invece, solitamente, presenta una struttura più flessibile rispetto alla Joint Venture societaria. L'assenza di un nuovo soggetto giuridico, autonomamente strutturato ed organizzato, comporta quindi, di norma, maggiori difficoltà di controllo della iniziativa. Per contro, sono più ampi gli ambiti di libertà dei partner a sottrarsi o rinunciare all'accordo, anche se in capo agli stessi incombe la responsabilità illimitata per le attività condotte tramite la Joint Venture.

Come già detto, con una Joint Venture a base societaria viene a crearsi un nuovo soggetto giuridico. Sebbene l'iniziativa realizzata in questa veste perda in flessibilità rispetto alla più snella Joint Venture contrattuale, consente tuttavia un maggiore coordinamento e un controllo delle attività della Joint Venture. Ad una minore libertà dei partner corrisponde la ripartizione di rischi e di profitti, nonché il beneficio della responsabilità limitata.

La scelta dell'uno o dell'altro tipo di accordo – e quindi il correlato diritto di controllo - dipenderà allora dalla natura dell'attività e/o degli affari che attraverso la Joint Venture i partner intendono realizzare, dalla portata economica dell'iniziativa e dalla sua durata, dai rischi che potrà comportare. Sulla base della valutazione di tutti questi elementi i partner dovranno optare per un accordo di tipo snello o contraddistinto da maggiore rigidità.

La fase di negoziazione di una operazione di Joint Venture internazionale appare, in genere, complessa e costosa: bisognerà infatti esaminare la normativa in materia di investimenti stranieri vigente nel paese in cui si intende costituire la Joint Venture, la legislazione e la regolamentazione fiscale e doganale, la normativa in materia di lavoro (ed i relativi costi), il sistema bancario, le regole ed i principi contabili. Si dovrà verificare la fattibilità economica dell'operazione, predisporre i documenti pre-contrattuali, attraverso i quali si formerà progressivamente il consenso dei partner, e redigere un contratto chiaro, completo, senza eccessivi "sbilanciamenti" a favore o in danno di una delle parti così da evitare potenziali focolai di tensione o fratture nei rapporti tra partner nel corso dell'esistenza della Joint Venture.

In particolare, l'opportunità che la struttura societaria o il rapporto tra i co-venturers sia caratterizzato da equilibrio tra le parti può derivare anche da altre ragioni. Si tenga presente, infatti, che nel caso di una Joint Venture societaria, le politiche del Governo del luogo in cui ha sede la Joint Venture, possono fissare ex lege le caratteristiche dei rapporti di maggioranza/minoranza nella Joint Venture stessa; nell'ipotesi di Joint Venture contrattuale, la legge del paese in cui la Joint Venture dovrà operare potrebbe anche non riconoscere in tutto o in parte la validità di accordi di questo tipo e/o equipararla ad una vera società.

Un aspetto che riveste estrema rilevanza, soprattutto per l'impresa che mette a disposizione della Joint Venture know-how e innovazioni tecnologiche, è la tutela dei propri diritti industriali.

Gli accordi sul trasferimento di tecnologia dovranno quindi essere negoziati con molta cura e, ove ricorra il caso, bisognerà disciplinare anche il futuro utilizzo di tecnologie non ancora completamente sviluppate e che saranno successivamente messe a disposizione della Joint Venture.

Al di là dei casi di inadempimento tanto del contratto di Joint Venture quanto dei contratti accessori - il cui impatto dell'uno sugli altri va comunque regolato contrattualmente - è opportuno per le parti stabilire "delle vie di uscita" dalla loro collaborazione nel caso in cui, per esempio, le condizioni sopravvenute di mercato rendano inefficiente la struttura iniziale e richiedano ai venturers un rinnovato impegno che alcuni partner non siano disposti a sostenere. L'interesse a uscire dalla Joint Venture o quello di liberarsi del partner straniero locale viene risolto con l'introduzione nell'accordo di Joint Venture della cosiddetta clausola di buy out che può essere attivata in caso di inadempimenti di non scarsa importanza, quali:

- mutamento della compagine sociale di uno dei partner
- incapacità dei partner di adottare decisioni necessarie per la vita della società
- mancata realizzazione di un determinato e importante affare entro un termine essenziale.

Tali clausole possono prevedere e disciplinare:

- l'uscita del partner nel cui favore la clausola sia predisposta (questi non sarà obbligato a trovare un terzo compratore, ma potrà cedere le proprie quote ad un prezzo vincolato agli altri partner)
- l'uscita del partner contro il quale la clausola sia predisposta (in questo caso, egli sarà costretto a cedere le proprie quote agli altri partner o a un terzo ad un prezzo vincolato).

Le Joint Venture sono strumenti di difficile negoziazione, che possono determinare problemi non solo in fase di costituzione ma anche successivamente. Il contratto deve quindi essere impostato come un documento "flessibile", suscettibile di essere modificato, corretto, ampliato agevolmente in relazione alle esigenze che si presenteranno. Il buon esito di una Joint Venture è legato più alla disponibilità e propensione dei partner ad adattarsi alle numerose variabili che potrebbero intervenire ed a rispettare le reciproche esigenze, che non alla "percentuale" di partecipazione alla Joint Venture.

Nel caso di Joint Venture societaria, ad esempio, detenere la maggioranza della nuova società potrebbe anche non essere espressione di potere nella gestione della stessa, come nel caso in cui, ad esempio, le procedure previste per assumere determinate decisioni rendano inutile il detenere la maggioranza: si pensi al caso di intese in cui i partner hanno stabilito che le decisioni di sopprimere un ramo d'azienda, di dismettere un settore d'attività oppure di aumentare il capitale o di conferire nuove risorse richiedano l'unanime consenso di tutti i co-venturers.

2.2 La risoluzione delle controversie

Si ritiene utile un breve accenno alla eventualità che insorgano dispute tra le parti a proposito dell'esecuzione o dell'interpretazione del loro rapporto contrattuale.

Le parti possono decidere di affidare la soluzione delle controversie alla giustizia ordinaria di un Paese a loro scelta oppure possono optare per procedure alternative di soluzione di controversie. Tra le procedure alternative che si possono esperire due sono quelle che vengono più spesso inserite nei contratti d'acquisto:

- la conciliazione
- l'arbitrato

La conciliazione è un procedimento nel quale un soggetto, terzo rispetto al contratto, aiuta le parti in lite a ricercare un accordo; se raggiunto, lo stesso viene sancito per iscritto. La procedura di conciliazione può essere organizzata privatamente o svolgersi presso un'istituzione che fornisca questo servizio.

L'arbitrato è invece un procedimento a carattere decisorio in cui non sono le parti ad accordarsi, come avviene con la conciliazione, bensì è un soggetto, l'arbitro, (oppure un collegio arbitrale) che decide in merito alla controversia.

L'ordinamento italiano, a differenza di quello di molti altri Paesi, contempla l'ipotesi dell'arbitrato rituale o irrituale. Se la decisione viene raggiunta a conclusione di un arbitrato rituale, essa potrà divenire titolo esecutivo; se invece viene raggiunta a seguito di un arbitrato irrituale, la decisione varrà come volontà delle parti per una soluzione transattiva della controversia.

La decisione, cd. "lodo arbitrale", se assunta osservando i precetti e le norme di legge si dirà se, invece, si fonda su principi di correttezza e di buon senso si dirà.

L'arbitrato, come mezzo di risoluzione di controversie fra parti aventi sede d'affari in Stati differenti, è uno strumento che ha ottenuto un diffuso riconoscimento internazionale: ne fa prova la ***Convenzione di New York del 1958*** sul riconoscimento dei lodi arbitrali ratificata da un ampio numero di Paesi. L'arbitrato commerciale internazionale è oggetto anche della ***Convenzione di Ginevra del 1961***.

2.3 Il GEIE – Gruppo Europeo di Interesse Economico

Una particolare figura giuridica relativamente recente e particolarmente adatta per la creazione di Joint Venture è il GEIE, disciplinato in Europa dal ***Regolamento CEE n. 2137/85***. La disciplina del GEIE è stata introdotta nell'ordinamento italiano con il ***Decreto Legislativo 23 luglio 1991 n. 240***.

Le norme del Regolamento n. 2137 stabiliscono che il fine del Gruppo è agevolare o sviluppare l'attività economica dei suoi membri, nonché migliorare o aumentare i risultati di tale attività; il Gruppo non ha quindi lo scopo di realizzare profitti per se stesso bensì di permettere alle imprese (ma anche

a professionisti, enti pubblici, fondazioni, istituti di ricerca, università) con sede negli Stati membri dell'U.E. di realizzare delle sinergie e delle integrazioni attraverso le quali aumentare i propri ricavi.

Il GEIE è contraddistinto da una struttura snella e flessibile che permette ai suoi membri di esercitare congiuntamente una parte delle rispettive attività economiche, senza che ciò comprometta la loro indipendenza e forma giuridica.

La sua attività deve collegarsi all'attività economica dei suoi membri e può avere soltanto un carattere ausiliario e complementare rispetto a quest'ultima.

Il Gruppo quindi non può:

a) esercitare, direttamente o indirettamente, il potere di direzione o di controllo delle attività proprie dei suoi membri o delle attività di un'altra impresa, segnatamente nei settori relativi al personale, alle finanze e agli investimenti;

b) detenere direttamente o indirettamente, a qualsiasi titolo, alcuna quota o azione sotto qualsiasi forma, in un'impresa membro; il possesso di quote o di azioni in un'altra impresa è possibile solo qualora sia necessario per realizzare lo scopo del gruppo e avvenga per conto dei suoi membri;

c) contare più di cinquecento lavoratori salariati;

d) essere utilizzato da una società per concedere un prestito a un dirigente di una società o a qualsiasi persona a lui legata quando siffatti prestiti siano soggetti a restrizioni o a controllo in virtù delle leggi degli stati membri applicabili alle società. Un Gruppo non può neppure essere utilizzato per il trasferimento di un bene tra la società e un dirigente, o qualsiasi persona a lui legata, salvo nei limiti consentiti dalle leggi nazionali applicabili alle società. Ai fini della presente disposizione, il prestito comprende qualsiasi operazione avente effetto analogo e il bene può essere mobile o immobile;

e) essere membro di un altro Gruppo Europeo di Interesse Economico.

Membri del GEIE possono essere:

1) le società, ai sensi dell'articolo 58, secondo comma del Trattato, nonché gli altri enti giuridici di diritto pubblico o privato, costituiti conformemente alla legislazione di uno stato membro ed hanno la sede sociale o legale e l'amministrazione centrale nella Comunità. Qualora, secondo la legislazione di uno stato membro, una società o altro ente giuridico non sia tenuto ad avere una sede sociale o legale, è sufficiente che la società o altro ente giuridico abbia l'amministrazione centrale nella Comunità;

2) le persone fisiche che esercitano un'attività industriale, commerciale, artigianale, agricola, una libera professione o prestano altri servizi nella Comunità.

IL GEIE deve essere composto almeno:

- da due società o altri enti giuridici aventi l'amministrazione centrale in stati membri diversi;
- da due persone fisiche che esercitano un'attività a titolo principale in stati membri diversi;

- da una società o altro ente giuridico e da una persona fisica, di cui il primo abbia l'amministrazione centrale in uno stato membro e la seconda eserciti la sua attività a titolo principale in uno stato membro diverso.

Ogni Stato membro può prevedere un numero massimo di membri per un GEIE e può, altresì, escludere o limitare, per ragioni di pubblico interesse, la partecipazione al Gruppo di talune categorie di persone fisiche, di società o di altri enti giuridici.

Nel contratto con cui si dà vita al GEIE devono figurare:

- la denominazione del Gruppo preceduta o seguita dall'espressione « gruppo europeo di interesse economico » o dalla sigla « GEIE »;
- le sede del Gruppo;
- l'oggetto del Gruppo;
- i nomi, la ragione o la denominazione sociale, la forma giuridica, il domicilio o la sede sociale e, eventualmente, il numero ed il luogo di iscrizione di ciascun membro del Gruppo;
- la durata del Gruppo, se quest'ultimo non è costituito a tempo indeterminato.

Il contratto con cui si costituisce il GEIE è depositato presso il registro delle imprese dello Stato in cui il GEIE ha la sede. Presso il medesimo registro devono essere depositati altresì gli atti e le indicazioni relative:

- ad ogni modifica del contratto del Gruppo, compreso qualsiasi cambiamento nella sua composizione;
- alla creazione e la soppressione di ogni dipendenza del Gruppo;
- alla decisione giudiziaria che constata o pronuncia la nullità del Gruppo;
- alla nomina dell'amministratore o degli amministratori del Gruppo, al loro nome e a qualsiasi altra informazione riguardante le generalità richieste dalla legge dello stato membro nel quale è tenuto il registro nonché l'indicazione che tali amministratori possono agire soli oppure congiuntamente e la cessazione dalle loro funzioni;
- ad ogni cessione, da parte di un membro, della sua partecipazione nel Gruppo o di una frazione di questa, conformemente all'articolo 22, paragrafo 1 del Regolamento CEE n. 2137/85;
- allo scioglimento del gruppo sia di natura volontaria che giudiziaria, alla nomina del liquidatore o dei liquidatori del gruppo, il loro nome e qualsiasi altra informazione riguardante le generalità, richiesta dalla legge dello stato membro nel quale è tenuto il registro nonché la cessazione dalle funzioni di liquidatore;
- alla chiusura della liquidazione del Gruppo;
- al trasferimento della sede;
- alla clausola che esonera un nuovo membro dal pagamento dei debiti sorti anteriormente alla sua ammissione.

Il GEIE è quindi uno strumento giuridico finalizzato a favorire la cooperazione transnazionale, soprattutto tra le imprese, unico ad essere “riconosciuto” a livello comunitario. Si configura come un’organizzazione che presenta caratteristiche di elasticità e che permette ai suoi membri di mantenere la propria autonomia giuridica e patrimoniale esercitando in comune alcune attività economiche. Nello stesso tempo, costituisce una entità indipendente, dotata di capacità giuridica piena, caratteristica che lo distingue dalle forme di cooperazione basate su formule contrattuali.

Si potrebbe dire che il GEIE si pone come una via di mezzo tra le società di persone e quelle di capitali, tant’è che non è richiesto un versamento minimo di capitale sociale e che la responsabilità dei suoi membri è illimitata e solidale per le obbligazioni assunte dal Gruppo ed alle quali non riesca a far fronte con il proprio patrimonio. In proposito, il Legislatore comunitario non impone al GEIE di dotarsi di un capitale iniziale né di un fondo comune e quindi saranno i singoli membri a mettere a disposizione le risorse finanziare di volta in volta necessarie per assicurare il funzionamento ed il rispetto degli impegni presi dal Gruppo.

Per quel che qui interessa, è importante segnalare che la Commissione Europea con la ***Comunicazione n. 434 def. del 20 settembre 1997***, ha inteso apportare chiarimenti utili a rimuovere eventuali incertezze che potrebbero ancora ostacolare un'utilizzazione ottimale del GEIE nel settore degli appalti pubblici e dell'accesso al credito che vi è direttamente collegato nonché nel campo dei programmi finanziati con fondi pubblici. Lo scopo di tale Comunicazione è stato, tra l’altro, ribadire la natura del GEIE e precisare talune sue caratteristiche e modalità di funzionamento così da consentire, anche, un migliore uso dei Gruppi da parte delle PMI europee che, attraverso questa forma d’aggregazione, potrebbero raggiungere le dimensioni richieste sotto l’aspetto della capacità finanziaria e tecnico – organizzativa per partecipare a gare di appalto europee. Tanto, anche sulla base di quanto affermato dalla Corte di Giustizia europea che si è pronunciata nel senso che «può concorrere all'aggiudicazione di appalti pubblici di lavori non solo una persona fisica o giuridica che provvede direttamente all'esecuzione dei lavori, ma altresì una persona che li faccia eseguire tramite agenzie o succursali o si avvalga di tecnici od organi tecnici esterni ovvero un raggruppamento di imprenditori, a prescindere dalla sua forma giuridica».

In conclusione, è opportuno fare cenno al Gruppo Europeo di Cooperazione Transfrontaliera (GECT), sulle cui finalità e natura giuridica la Commissione Europea sta lavorando dal 2004.

Il GECT vuole essere, nelle aspirazioni del legislatore comunitario, un modello di struttura comune tra Stati membri, enti regionali e locali o altri organismi pubblici locali per la gestione della cooperazione territoriale, con o senza finanziamento comunitario. Questo organismo, il cui profilo soggettivo, natura giuridica, poteri e competenze dovranno essere definiti con Regolamenti di futura adozione, potrà essere in grado di gestire al meglio la programmazione e l’attuazione degli interventi comunitari nell’ ambito della politica di coesione.

Obiettivo del GECT è facilitare e promuovere la cooperazione transfrontaliera e regionale, affiancando e supportando, ove occorra, iniziative di soggetti pubblici e privati miranti a realizzare sinergie ed attività congiunte, anche nel campo economico, con partner di altri stati membri.

Il GECT, ponendosi come interlocutore unico di chi, appartenente al settore pubblico, ma anche a quello privato, voglia operare nel campo della cooperazione transfrontaliera, potrà costituire un punto

di riferimento nuovo e specializzato nella realizzazione di programmi comunitari di coesione sociale ed economica contraddistinti, sempre più, da una crescente complessità attuativa.

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

Perché dar vita ad una joint venture?

Le imprese possono decidere di dar vita a rapporti di collaborazione con altre imprese straniere, che posseggano capacità, conoscenze e risorse complementari rispetto alle loro,gestendo in comune una parte di attività, per esempio la ricerca e lo sviluppo o certe fasi di produzione al fine di ridurre i costi che entrambe, in ogni caso, avrebbero dovuto separatamente sostenere, permanendo l'autonomia economica e giuridica dei co-ventures.

Altre ragioni per stipulare accordi di joint venture possono essere schematizzate come segue:

- assenza di legami o contatti importanti con il governo del paese in cui si intende operare con la joint venture e gli organi locali;
- esistenza di agevolazioni delle quali si può fruire solo "associandosi" con determinati partner;
- assenza di "familiarità" con il paese scelto;
- creazione di una società industriale locale per superare restrizioni governative, fiscali, doganali, etc;
- accesso ai mercati di export.

Questi rapporti di collaborazione di solito avvengono tra imprenditori d'aree economicamente sviluppate e controparti che hanno sede in paesi in via di sviluppo. Molte economie emergenti hanno regolamentato queste joint venture, ma non con il fine di dettarne la disciplina giuridica (si tratta infatti di fattispecie atipiche), quanto piuttosto con lo scopo di regolare gli aspetti della collaborazione tra i due partner per proteggere gli interessi del socio locale, nonché per assicurare un controllo sugli investimenti stranieri, subordinandone l'operatività alla preventiva autorizzazione delle autorità governative del posto.

Quali benefici posso attendermi da una joint venture?

Scopo delle joint venture è mettere in comune risorse e conoscenze reciproche di più imprese, attraverso una cooperazione finalizzata all'ottenimento di un risultato che offra benefici a tutti i partner.

Tali benefici consistono di solito nell'allargamento della sfera di attività, nel raggiungimento di obiettivi troppo onerosi per essere conseguiti singolarmente e nella riduzione di costi e investimenti.

Quali svantaggi potrebbero derivare dalla costituzione di joint venture?

Un aspetto della costituzione di joint venture che potrebbe rivelarsi uno svantaggio è rappresentato dal fatto che molte delle decisioni normalmente adottate dall'imprenditore in maniera del tutto autonoma, devono essere condivise anche dagli altri partner. Inoltre, per la buona riuscita della collaborazione, le imprese partecipanti devono obbligarsi a non competere con l'attività della joint venture e con l'attività degli altri associati, con la conseguente preclusione ad operare su certi mercati o l'impossibilità di avviare future possibili collaborazioni con altri partner potenziali. Per questi motivi la chiarezza dei propri obiettivi e la successiva fase di negoziazione della joint venture sono molto importanti per la riuscita dell'operazione.

Qual è la differenza tra joint venture contrattuale e joint venture societaria?

La joint venture contrattuale consiste in una collaborazione tra partner basata esclusivamente su una serie di rapporti contrattuali. Si tratta di una associazione di due o più soggetti fondata su di un contratto che ne combini disponibilità finanziarie, esperienze, mezzi e altre risorse e che abbia come scopo un particolare progetto, dividendo i risultati e mantenendo un certo grado di controllo sulla stessa.

Nel caso di joint venture societaria si fa luogo invece ad una società separata, appositamente costituita per gestire le intese dei co-ventures i quali ne condividono la proprietà e gli utili. Lo schema societario riveste una funzione strumentale rispetto al sottostante accordo di joint venture dal quale deriva e al quale si adatta.

Quali sono le fasi della negoziazione in un rapporto di joint venture?

La negoziazione può essere suddivisa in tre fasi principali:

- Verifica delle condizioni del mercato in cui la joint venture opererà.
  In questa fase si verificheranno le condizioni del mercato, considerando gli aspetti relativi alla normativa applicabile agli investimenti stranieri; alle normative fiscale e doganale; al sistema bancario; ai principi contabili; alla normativa "industriale"; agli indicatori economici; al normativa ed al costo del lavoro.
- Fattibilità economica (Feasibility study) dell'operazione.
  Individuazione dei concorrenti, dei prodotti da essi commercializzati, delle condizioni di vendita e del sistema distributivo adottati.
- Trattativa con la controparte.
  Questa ultima fase prevede la predisposizione di documenti pre-contrattuali, finalizzata alla formazione progressiva del consenso tra i partner. Si tratta nello specifico di:
    - Accordi di segretezza. Garantiscono la segretezza delle informazioni scambiate; tutelano tali informazioni dal relativo utilizzo per fini diversi dalla valutazione della possibilità di dar corso alla joint venture; garantiscono la segretezza delle trattative.

- Lettere di intenti. Hanno lo scopo di organizzare la trattativa, fissando il perimetro della successiva negoziazione. Identificano, inoltre, i principi sulla base dei quali le parti potranno giungere ad un accordo e definiscono la tempistica della negoziazione. Nella predisposizione della lettera di intenti non dovrà essere anticipata la discussione sui contenuti del "deal", e bisogna evitare che la lettera di intenti contenga tutti gli elementi essenziali del contratto, altrimenti essa si sostanzierebbe in un contratto vero e proprio o, quantomeno, in un contratto preliminare; invece a differenza del contratto vero e proprio, la lettera di intenti non è impegnativa né vincolante per le parti che la sottoscrivono.

Il Legislatore italiano ha previsto delle forme di joint venture?

Nell'ordinamento italiano sono disciplinate alcune ipotesi di collaborazione tra imprese. I consorzi, ad esempio, nascono tra più imprese operanti nello stesso settore che, piuttosto che agire in concorrenza reciproca, decidono di coordinare la loro attività. L'organizzazione consortile regola la produzione e/o gli scambi fissando il prezzo dei prodotti o il contingente di produzione spettante a ciascuna impresa consorziata.

Un'altra ipotesi disciplinata dal legislatore italiano è quella prevista nel caso di più imprese che singolarmente non avrebbero i mezzi tecnici e finanziari per partecipare all'appalto di grandi opere pubbliche e per questo si accordano tra loro al fine di presentare un'offerta comune e portare a termine il lavoro congiuntamente in caso d'aggiudicazione dell'appalto. Si tratta quindi di un accordo limitato ad un solo affare e temporalmente circoscritto, tramite il quale si regolano solamente i diritti e obblighi reciproci con riguardo alla collaborazione riferita a quel singolo affare.

Esistono rischi correlati all'uso delle clausole di buy out?

L'introduzione di tali clausole può provocare l'insorgenza di determinate problematiche:

- la vendita delle quote alla parte inadempiente potrebbe causare la perdita sia delle quote, sia del corrispettivo di vendita. A tal fine, sarà opportuno prevedere una garanzia sul pagamento del prezzo;
- il partner inadempiente potrebbe avvalersi di tali clausole per liberarsi dei propri impegni contrattuali. Rendendosi, infatti, appositamente inadempiente, sarebbe legittimato ad uscire dalla joint venture, lasciando agli altri partner l'onere di ripagargli le quote e di risanare successivamente l'impresa. Per evitare di incorrere in tale pericolo, è auspicabile che la parte inadempiente corrisponda una penale, o che la parte diligente intenzionata a rilevarne le quote, riconosca solo una data percentuale del valore di mercato (determinato tra le parti);
- nel caso di attivazione di una clausola di buy out a seguito del fallimento di uno dei partner, bisognerà preventivamente valutare se l'ordinamento straniero consenta al fallito di disporre delle proprie quote sociali. In caso contrario la clausola rischia di non avere alcun effetto.

Quali sono le problematiche che possono verificarsi in un contratto di Joint Venture?

La problematica più comune che si verifica nei contratti di Joint Venture riguarda l'incapacità di raggiungere un accordo su alcuni aspetti focali della partnership che si è creata: il mancato accordo tra i soci, tra i rappresentanti degli azionisti o tra i membri dell'organo di amministrazione degli azionisti. Tutti questi casi portano ad una situazione di stallo, che viene spesso indicata con l'espressione di origine anglosassone: **deadlock situation**.

Si può parlare di deadlock quando i membri del consiglio di amministrazione non approvano il piano aziendale all'unanimità?

Si. Questa, infatti, è una delle situazioni determinanti una deadlock. Le altre problematiche che possono condurre alla deadlock riguardano la mancata approvazione del budget, la nomina del soggetto / dei soggetti che dovranno effettivamente gestire l'attività nella Joint venture, l'aumento di capitale e la determinazione della politica dei dividendi.

Come si risolve una situazione di deadlock?

L'approccio migliore è sicuramente quello di prevedere al momento della negoziazione e costituzione della Joint Venture tutti i possibili scenari che si potrebbero verificare tra i soci, inserendo così nel contratto clausole specificamente dedicate alla soluzione interna di eventuali situazioni di stallo.
In ogni caso, senza alcuna intenzione di voler essere esaustivi in materia, possono sommariamente delinearsi tre possibili metodi di soluzione definitiva delle situazioni di deadlock:

- Coinvolgimento di un terzo (arbitro o esperto) nella decisione della vicenda;
- Uscita di uno dei soci dalla joint venture, mediante vendita delle relative azioni all'altro socio;
- Scioglimento della joint venture company, attraverso la sua liquidazione.

Alla fine dell'anno sociale il GEIE da noi costituito ha chiuso in utile. Come dobbiamo procedere per il pagamento delle tasse? Il GEIE è soggetto ad imposta?

Il GEIE non è soggetto ad alcuna imposta, in quanto il reddito da esso conseguito deve essere imputato ai singoli membri ed è, pertanto, tassato in capo ad essi.

Il GEIE deve però presentare la propria dichiarazione dalla quale risulta il reddito globale da ripartirsi tra i soci membri, nella proporzione prevista dal contratto o, in mancanza, in parti uguali.

Ho venduto le mie quote di partecipazione, per cui non sono più membro del GEIE, sono ancora responsabile per le obbligazioni assunte precedentemente la vendita delle mie quote?

La responsabilità del membro che cessa di far parte del GEIE rimane illimitata e solidale per le obbligazioni assunte dal GEIE anteriormente alla sua uscita (art. 34 Reg. CEE 2137/85).

Il termine di prescrizione per le azioni esercitabili contro di lui è di 5 anni dalla pubblicazione della cessazione della sua qualità di socio.

Il nuovo membro subentrante risponde dei debiti del GEIE anche anteriori alla sua ammissione. Tuttavia può essere esonerato a seguito di espressa pattuizione in proposito formalizzata nel suo atto di ammissione al GEIE e pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea entro 30 giorni dall'iscrizione nel registro delle imprese.

Il GEIE è altresì tenuto ad effettuare le ritenute su tutte le retribuzioni o i compensi che corrisponde e a presentare la dichiarazione del sostituto di imposta.

3) I Contratti di trasferimento di tecnologia

3.1 I Contratti di trasferimento di tecnologia

Altri strumenti rilevanti nell'ambito del commercio internazionale sono i contratti aventi per oggetto il trasferimento di tecnologia. Le parti contraenti rispettivamente concedono e ottengono in licenza delle tecnologie, oggetto di diritti di proprietà di beni immateriali (brevetti, modelli di utilità, diritti d'autore, software, know-how). Simili a tale tipo di intesa sono le c.d. licenze miste o di brevetto e know-how mediante le quali si concede ad un soggetto, limitatamente nel tempo e dietro corrispettivo, di sfruttare economicamente i diritti di proprietà industriale di un licenziante, integrati da un insieme di conoscenze tecnico - pratiche non brevettate o brevettabili, acquisite grazie alla pluriennale esperienza del licenziante, e che consentono al licenziatario di utilizzare al meglio e nella maniera più proficua il brevetto concessogli.

Il contratto di trasferimento di tecnologia è uno strumento efficace per garantire la diffusione su vasta scala delle tecnologie innovative in Europa e nel mondo e costituisce un forte stimolo per le imprese, sia concedenti che licenziatarie, incentivandole all'innovazione ed alla concorrenza sui mercati, offrendo così prodotti nuovi o di qualità sempre crescente.

L'oggetto dei contratti di trasferimento di tecnologia è più ampio di quello di un ***contratto di licenza di brevetto*** o ***licenza di know-how***, in quanto include la messa a disposizione del licenziatario di informazioni, competenze, conoscenze affinché lo stesso possa fabbricare il prodotto del concedente. Il contratto di licenza di tecnologia, a tal fine, non potrà avere ad oggetto solo il know-how o uno o più brevetti, ma si estenderà al complesso di tecnologia, macchinari, semilavorati e altri elementi necessari alla fabbricazione di un determinato prodotto o all'applicazione di un certo procedimento produttivo.

Gli accordi sul trasferimento di tecnologia, solitamente, consentono ad un'impresa di entrare in un mercato estero rapidamente e comportano minori pericoli legali e finanziari rispetto alla costituzione di una joint venture. Tali intese, tra l'altro, permettono di aggirare eventuali barriere tariffarie e doganali all'ingresso dei propri prodotti in determinati paesi.

Inoltre, il ricorso ai contratti di licenza di tecnologia offre la possibilità al cedente di acquisire, a sua volta, dal cessionario conoscenze tecniche e scientifiche da quest'ultimo sviluppate nello stesso settore tecnologico oppure di acquisire, a condizioni di estremo favore, le applicazioni tecnologiche, gli aggiornamenti ed i perfezionamenti che il licenziatario avesse occasione di sviluppare nel periodo in cui avrà a sua disposizione la tecnologia concessagli in licenza. Un ulteriore beneficio economico per il concedente può essere rappresentato dalla possibilità di stipulare con il licenziatario un accordo d'assistenza e consulenza tecnica, in esclusiva rispetto a fornitori concorrenti, qualora la tecnologia concessa richieda di essere periodicamente "manutenuta" e/o aggiornata ed in forza del quale assicurare a quest'ultimo il continuo ed efficiente utilizzo della tecnologia concessa in cambio di un canone di assistenza pluriennale.

Attraverso tali contratti di licenza, dunque, si fa in modo che un determinato processo produttivo di un'impresa possa essere lecitamente utilizzato da un altro soggetto, senza che quest'ultimo debba duplicare le esperienze e le ricerche attraverso cui l'impresa concedente è giunta ad applicare le conoscenze che formano oggetto del contratto di licenza. Possono essere oggetto di contratto la progettazione e la fornitura dell'impianto di produzione, il suo montaggio, il know-how relativo al prodotto e alla sua fabbricazione, l'addestramento del personale, la concessione del diritto di utilizzare brevetti o marchi, l'assistenza commerciale, il riacquisto dei prodotti.

Tra i rischi che corre il concedente vi sono quelli di favorire la crescita di un'impresa che, grazie alla conoscenza acquisita, potrebbe divenire sua concorrente e l'eventualità che il proprio know-how diventi di pubblico dominio.

Il concedente può tutelarsi limitando il campo di azione e/o il territorio di vendita concesso al licenziatario ed imponendo un obbligo di destinazione della tecnologia ceduta esclusivamente ad alcune lavorazioni nonché un vincolo alla segretezza.

Nel rapporto commerciale che si crea tra le parti, il licenziatario si trova nella condizione di fare affidamento sulla tecnologia e sul brevetto del concedente. Il licenziatario, nella fase di negoziazione, cercherà allora di inserire nel contratto una clausola di garanzia, con la quale il concedente assicuri che con lo sfruttamento del brevetto o del know-how il licenziatario pervenga al raggiungimento dei risultati indicati e specificati nel contratto.

Al fine di poter determinare se e quando tali risultati debbano considerarsi conseguiti, converrà al concedente che la clausola indichi preventivamente i parametri ai quali commisurare quanto ottenuto dallo sfruttamento del brevetto o della tecnologia in corso di esecuzione del contratto. E ciò al fine di evitare che nel contratto si faccia riferimento, in materia di obblighi del concedente, alle pretese del licenziatario piuttosto che a dei criteri oggettivi. In tal caso, infatti, il licenziatario potrebbe richiedere prestazioni che il concedente non aveva previsto ed interrompere i pagamenti per inadempimento del concedente, allorquando ritenga non soddisfatte le proprie aspettative.

Di solito il compenso pattuito dalle parti per il trasferimento di tecnologia viene regolato con un corrispettivo alla conclusione del contratto e con delle royalties, che possono essere parametrate al fatturato del licenziatario generato con le vendite dei prodotti fabbricati con la tecnologia oggetto del trasferimento o ad altri valori stabiliti dalle parti. Il concedente a sua volta può garantirsi, con un' apposita clausola, la possibilità di controllare i libri contabili del licenziatario per verificare l'esattezza delle vendite comunicate.

Nei contratti di trasferimento di tecnologia, inoltre, è opportuno porre particolare attenzione al tipo di garanzie che si negoziano. Infatti, prendendo ad esempio i contratti di trasferimento di tecnologia comprensivi anche della vendita dell'impianto - e per i quali il licenziatario avrà interesse ad ottenere una garanzia di risultato da parte del concedente - sarà opportuno per quest'ultimo rilasciare una garanzia di performance dell'impianto, solo nel caso in cui riesca a poter sovrintendere a tutti gli aspetti ed a quelle variabili del ciclo produttivo da cui può dipendere un determinato risultato.

Qualora, invece, intervengano altri fattori, quali ad esempio l'esecuzione del collaudo da parte di personale del licenziatario, l'uso di materie prime di cui non si può prevedere la qualità, l'impiego di

personale non tecnicamente competente nel maneggio di tale tecnologia, ecc., è bene che il concedente rifiuti di dare una simile garanzia o almeno condizioni il rilascio di tale garanzia all'accertamento di una serie di presupposti (ad es. qualità delle materie prime, collaudo effettuato interamente con propri tecnici, addestramento preventivo del personale preposto all'uso della macchina, ecc.). Il concedente potrebbe, in alternativa, anche acconsentire a garantire dei risultati decisamente inferiori a quelli ottenibili con l'impianto, tali da poter essere raggiunti anche nelle circostanze più imprevedibili.

Nella fase di negoziazione contrattuale, le parti non sono completamente libere di prevedere ogni sorta di pattuizione, in quanto alcune clausole potrebbero non essere valide secondo la legge applicabile al contratto. Bisognerà, pertanto, tenere presente oltre a tutte le norme ad esso applicabili da un punto di vista sostanziale e processuale anche le ***normative antitrust*** (specie nei paesi industrializzati) ed, eventualmente le leggi protezionistiche sulle importazioni tecnologiche (specie nei paesi in via di sviluppo).

Uno dei problemi centrali delle politiche antitrust in materia di licenza è quello di trovare un giusto equilibrio tra l'esigenza di assicurare a tutte le parti in gioco (concedente e licenziatario) alcuni ambiti di esclusività, pur senza restringere in modo eccessivo la concorrenza tra concedente e licenziatario nonché tra più licenziatari della stessa tecnologia o prodotto.

Gli accordi di trasferimento di tecnologia, per il contenuto e per la posizione di forza delle parti contraenti sui mercati rilevanti, possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo **III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art. 81 del Trattato U.E.)** per il quale: *"Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza nel mercato interno ed in particolare quelli consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento, d) applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza, e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi".*

3.2 La normativa Comunitaria: il Reg. CE n. 772/04

In materia di accordi di trasferimento di tecnologia è stato emanato il ***Regolamento CE n. 772/04*** con il quale a livello europeo si intende disciplinare tali accordi nel rispetto di quanto stabilito nel Trattato in materia di concorrenza.

Premesso che gli accordi di licenza che limitano la competizione tra imprese sono in linea di principio vietati dalle norme in materia di concorrenza, tuttavia non deve essere trascurata la circostanza che

in molti casi tali accordi possono determinare altri vantaggi: come si legge nelle premesse del Regolamento “tali accordi favoriscono di norma un più efficiente uso delle risorse e promuovono la concorrenza in quanto possono ridurre la duplicazione di attività di ricerca e sviluppo, offrire maggiori incentivi per la ricerca e sviluppo iniziale, stimolare l’innovazione incrementale, agevolare la diffusione delle tecnologie ed alimentare la concorrenza sul mercato del prodotto”.

In questo contesto, le disposizioni del su citato Regolamento hanno la finalità di conciliare l’esigenza di assicurare una concorrenza effettiva con quella relativa alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale, nonché quella di mettere a disposizione delle imprese un quadro normativo di riferimento quanto più possibile completo ed esaustivo. Per raggiungere tale obiettivo, innanzitutto l’art. 1 del Regolamento contiene una serie di definizioni terminologiche utili per l’interpretazione e l’applicazione della normativa stessa.

L’art. 2, poi, prevede l’inapplicabilità del sopra citato articolo III-161 (già art. 81 del Trattato U.E.) del Trattato che adotta una Costituzione per l’Europa agli accordi di trasferimento di tecnologia conclusi tra due imprese che “permettano la produzione dei prodotti contrattuali” (ovvero di quei prodotti realizzati utilizzando la tecnologia sotto licenza) e che contengano disposizioni restrittive della concorrenza “rientranti nel campo di applicazione dell’art. 81, paragrafo 1”.

Se l’accordo stipulato tra le parti è conforme alle prescrizioni del Regolamento, esso è automaticamente ***esentato dal divieto***, senza necessità di notifica alla Commissione.

La valutazione della conformità di un accordo al Regolamento non è, però, molto semplice, sia per la complessità che per la non sempre assoluta chiarezza dei concetti utilizzati.

Si tratta, infatti, di un Regolamento molto dettagliato e rigido che disciplina in modo differenziato le diverse ipotesi di accordo tra imprese in materia di trasferimento di tecnologia.

La Commissione ha orientato il suo intervento in considerazione di quello che è l’impatto potenziale o effettivo esercitato da tali accordi sui mercati. L’attenzione è quindi focalizzata:

- sul potere di mercato delle imprese contraenti
- sui rapporti di concorrenza eventualmente tra queste sussistenti
- sull’evoluzione dei rapporti di forza, in termini economici, presenti sul mercato.

Inoltre, sulla base della consapevolezza che il mercato è dinamico e che quindi imprese originariamente non in competizione possono diventare concorrenti in un momento successivo, la Commissione ha altresì preso in considerazione l’ipotesi che soglie di mercato inizialmente rispettate possano essere superate o che possano formarsi reti parallele di accordi che contengano restrizioni.

La funzione della Commissione è quella di garantire che comunque l’accesso al mercato delle tecnologie non venga precluso a soggetti terzi o che gli accordi stipulati non limitino la possibilità dei licenziatari di sfruttare le proprie tecnologie o quella di entrambe le parti di svolgere attività dirette ad innovare.

L'ambito di applicazione del Regolamento è piuttosto esteso: esso, infatti, trova applicazione anche nei confronti degli accordi di sub-fornitura in forza dei quali un licenziante concede in licenza una tecnologia al licenziatario e questi si impegna a produrre, sfruttando siffatta tecnologia, determinati prodotti esclusivamente per conto del licenziante.

Il Regolamento si applica anche ad accordi di trasferimento di tecnologia che implicano sforzi ulteriori (anche economici) da parte del licenziatario, consistenti in un'ulteriore attività di sviluppo, prima di conseguire un prodotto o un processo suscettivo di sfruttamento commerciale.

Sono invece sottratti al Regolamento gli accordi miranti a subappaltare le attività di ricerca e sviluppo e quelli che consentono al licenziatario di svolgere semplicemente ulteriore attività di ricerca e sviluppo.

Il limite di durata temporale dell'esenzione dipende dal tipo di accordo stipulato: nel caso di licenze di brevetto e di altri diritti di proprietà di beni immateriali, il limite coincide con la validità dei medesimi; nel caso di licenze di know-how il legislatore ha stabilito che l'esenzione si applichi "fintantoché il know-how resti segreto, ad eccezione del caso in cui il know-how sia reso pubblico a seguito di un intervento del licenziatario, nel qual caso l'esenzione si applica per la durata dell'accordo".

Differente è il trattamento previsto per gli accordi raggiunti tra imprese concorrenti e quelli raggiunti tra imprese non concorrenti.

L'essere o meno le imprese protagoniste di un accordo tra loro concorrenti è una circostanza che rileva innanzitutto per la determinazione delle "soglie relative alla quota di mercato" (art. 3 del Reg. 772/04). Il superamento delle soglie di mercato fa sì che l'accordo diventi oggetto di valutazione individuale da parte della Commissione, delle autorità garanti della concorrenza degli stati membri e delle giurisdizioni nazionali.

Essere imprese concorrenti o non concorrenti rileva anche per la disciplina di non applicazione dell'esenzione di cui all'art. 2 nel caso in cui gli accordi stipulati contengano le cd. "restrizioni fondamentali" (art. 4) e viene richiamata nel corpo dell'art. 5 "Restrizioni escluse".

Il legislatore infatti - oltre ad aver introdotto la distinzione tra imprese concorrenti e non concorrenti e ad aver indicato i limiti di quota di mercato, oltre i quali gli accordi, qualunque tipo di clausola contengano, non beneficiano delle esenzioni previste dal Regolamento - ha elaborato un elenco di clausole restrittive della concorrenza: l'inserzione di tali clausole nel contesto di un accordo di trasferimento di tecnologia comporta l'impossibilità per l'accordo nel suo complesso di vedere applicata l'esenzione per categoria al medesimo. Le clausole menzionate sono diversificate a seconda della sussistenza o meno del rapporto di concorrenza intercorrente tra le parti contraenti e, in ogni caso, occorre rammentare che le soglie relative alle quote di mercato non possono essere superate.

L'art. 6 fissa infine le ipotesi di "revoca in casi individuali" stabilendo che la Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del Regolamento 772/04 quando verifichi che, in un caso determinato, un accordo di trasferimento di tecnologia a cui si applica l'esenzione di cui all'art. 2 produce effetti incompatibili con le condizioni di cui all'art. 81, paragrafo 3 del Trattato CE. Giova ricordare che l'art. 81 paragrafo 3 (attualmente, art. III-161, par. 3, del Trattato che adotta una

Costituzione per l'Europa) riconosce - ammettendo in tal caso l'inapplicabilità del paragrafo 1 della stessa norma - che gli accordi restrittivi possono generare benefici economici oggettivi tali da superare gli effetti negativi della restrizione della concorrenza quando gli accordi stessi contribuiscano "a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando:

- di imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi
- di dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi".

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

Cosa si intende per contratto di licenza di brevetto? E per contratto di know-how?

Con un contratto di licenza di brevetto, il concedente concede al licenziatario il diritto di sfruttare conoscenze tecniche di cui il concedente ha il monopolio, per un periodo determinato di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo. Il licenziatario è messo così nelle condizioni di sfruttare l'invenzione brevettata compiendo atti che altrimenti costituirebbero una violazione del brevetto. Il contratto di know-how ha per oggetto un obbligo di fare del concedente, consistente nel trasmettere al licenziatario determinate conoscenze tecniche. Sebbene l'oggetto dei due contratti sia differente, non essendoci nel contratto di know-how una concessione di alcun diritto riservato, nella pratica si usa per entrambi i tipi contrattuali lo schema tipico della licenza di brevetto.

Cosa si intende per contratto di licenza di fabbricazione?

Con un contratto di licenza di fabbricazione (*package licence agreement*), il concedente riconosce al licenziatario il diritto di produrre un determinato prodotto del quale possiede il diritto allo sfruttamento economico in esclusiva , per esempio in forza di diritti di privativa industriale, e si impegna, altresì, a mettere il licenziatario in condizione di fabbricare quel prodotto insegnandogli le tecniche più idonee e gli accorgimenti più opportuni, formando ed addestrando il suo personale, fornendogli la necessaria assistenza tecnica.

Quando si applica la normativa antitrust?

Nell'ambito dell'Unione Europea vige l'esigenza di rispettare nella negoziazione e gestione dei contratti tra parti aventi sede in Stati membri, i principi elaborati nel contesto della normativa antitrust comunitaria.

Qualora il contratto sottoscritto tra le parti abbia come effetto, o possa avere come effetto, di limitare la concorrenza sui mercati ove esso è destinato ad esplicare la propria efficacia, e sempre che le dimensioni del business contrattuale o delle parti coinvolte lo giustifichino, il contratto deve essere sottoposto al vaglio delle autorità Antitrust, nazionali o comunitarie a seconda che l'operazione rientri nella competenza delle une o delle altre, al fine di accertare la compatibilità del contratto stesso con le norme applicabili in materia di concorrenza.

In ambito comunitario tale compatibilità deve essere valutata alla luce di quanto disposto dall'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art.81 del Trattato U.E.), secondo cui sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano per oggetto di impedire, restringere o falsare la concorrenza nel mercato interno, e dall'articolo III-162, del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art. 82 del Trattato U.E.) che sancisce il divieto di sfruttare abusivamente una posizione dominante sul mercato comune o su una parte di esso. Il divieto di cui all'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa può essere dichiarato inapplicabile ai singoli contratti, ove essi rispondano ai requisiti emanati da singoli regolamenti comunitari (regolamenti di esenzione di gruppo) o sulla base di una decisione della autorità comunitarie conseguente alla notifica del contratto, congiuntamente effettuata dalle parti.

Nell'eventualità che il contratto rimanga al di sotto delle soglie individuate dal trattato, o qualora le parti ritengano che le clausole contrattuali siano del tutto conformi alle previsioni del Regolamento di esenzione di gruppo applicabile, non occorre procedere ad alcuna notificazione UE.

Cosa si intende per regolamento di esenzione di categoria?

A livello comunitario sono stati emanati nel corso degli anni una serie di regolamenti di esenzione dall'applicazione dell'articolo 81 par.1 (dal 1°novembre 2006, art. III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa) per alcune categorie di accordi commerciali tra soggetti aventi sede in differenti Stati membri, sulla base della considerazione che questi accordi rientrino nell'ambito di applicazione dell'articolo 81 par. 3 del Trattato e non diano luogo agli effetti richiamati dall'articolo 81 par.1 ovverosia "*impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza*". L'articolo 81 par.3 del Trattato U.E. infatti recita: "*Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese, a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi, b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi*".

4) L'Appalto internazionale

4.1 Premessa e quadro normativo di riferimento

Quando un'impresa svolge la sua attività nel campo dell'edilizia e/o dell'impiantistica, nella realizzazione di opere, nella somministrazione di servizi, potrà svolgere la sua attività all'estero, in cooperazione con imprese locali, partecipando a gare di appalto internazionali. Interessanti sono sicuramente le opportunità offerte dai paesi in via di sviluppo, dove i governi cercano di sviluppare infrastrutture quali aeroporti, porti, strade, edifici per incrementare la loro economia. L'appalto internazionale si presenta quindi come una buona occasione soprattutto per le imprese che abbiano già dimestichezza con la gestione di opere complesse e importanti nel territorio nazionale.

Il contratto in esame costituisce uno dei più importanti negozi del commercio internazionale ma, a differenza di quanto accade nella compravendita mobiliare, non esiste una legge uniforme che lo regoli. Pertanto le parti dovranno individuare di volta in volta, applicando i criteri di collegamento dettati dal diritto internazionale privato dell'ordinamento giuridico di provenienza di uno dei contraenti, la legge nazionale che regolerà il contratto di appalto.

L'unico aspetto che è stato oggetto di una normativa sovranazionale specifica è quello della formazione e della selezione delle parti appaltatrici per opere e forniture pubbliche. L'Unione Europea, infatti, ha emanato Direttive finalizzate al coordinamento delle procedure che ciascuno Stato deve utilizzare per aggiudicare gli appalti di importo pari o superiore ad una determinata soglia. In ogni caso, è bene ricordare che gli appalti, di qualsiasi importo essi siano, al pari di qualsiasi attività economica espletata in ambito europeo, devono comunque sottostare ai principi e agli obblighi generali sanciti nel Trattato istitutivo della Comunità Europea, ovverosia la non discriminazione fondata sulla nazionalità, i principi di libera circolazione delle merci, la libertà di stabilimento, la libera prestazione di servizi, la libertà di concorrenza.

Il quadro normativo generale - comunitario e nazionale - nell'ambito del quale si inserisce l'appalto è costituito dalle norme di seguito indicate.

Le direttive comunitarie che si occupano delle forniture a pubbliche amministrazioni e di appalti pubblici nei paesi dell'Unione Europea sono due, la ***Direttiva n. 2004/18/CE*** relativa al "Coordinamento delle procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici di lavori, di forniture e di servizi", (c.d. settori classici e tradizionali) con la quale si è proceduto alla rifusione delle originarie Direttive 92/50/CEE relativa alle procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici di servizi, 93/36 per gli appalti di forniture e 93/37 per gli appalti di lavori (tutte modificate dalla Direttiva 2001/78/CE) e la ***Direttiva n. 2004/17/CE*** riguardante il "Coordinamento delle procedure di appalto degli enti erogatori di acqua e di energia, degli enti che forniscono servizi di trasporto e servizi postali (i c.d. settori speciali) con la quale si è proceduto alla rifusione della originaria Direttiva 93/38/CEE in materia (anch'essa modificata dalla Direttiva 2001/78/CE).

La legislazione comunitaria, come si evince dalle indicazioni sopra fornite, si è occupata sin dall'inizio degli anni '90 del tema degli appalti pubblici per la creazione di un mercato comunitario degli appalti più integrato ed efficiente.

Le innovazioni previste dalla Direttiva del 2004 sui settori tradizionali sembrano inoltre rispondere agli obiettivi di rendere più flessibili le procedure e di snellire e velocizzare le gare grazie a tecniche più moderne. E' il caso di evidenziare che il ***Regolamento CE n. 2083/2005*** ha modificato le Direttive 2004/17 e 2004/18: in particolare il regolamento ha modificato l'art. 7 della Dir. 2004/18 e l'art. 16 della Dir. 2004/17 fissando a € 5.278.000,00 la soglia comunitaria per gli appalti di lavori pubblici, per adeguare i valori delle soglie comunitarie a quelli degli accordi dell'Uruguay Round.

La particolare attenzione mostrata dal legislatore comunitario nel voler riformare questa materia, seppur mantenendo molti aspetti, principi e contenuti delle norme precedenti, denota la crescente importanza attribuita al contratto d'appalto come strumento per sviluppare la collaborazione tra imprese degli Stati membri e promuovere l'internazionalizzazione delle attività di queste ultime mettendo a loro disposizione un quadro normativo chiaro anche allorquando vogliano competere e promuovere i propri prodotti o servizi su territori diversi dal loro paese d'origine.

L'unificazione, la semplificazione e la modernizzazione delle Direttive preesistenti, attraverso la Dir. n. 2004/18/CE, ha inteso rendere accessibile ai fornitori un mercato unico che offra, proprio in quanto tale, più opportunità ed importanti sbocchi, così rafforzando la competitività delle imprese europee, ma anche riaffermare i principi del diritto comunitario.

Gli appalti pubblici, infatti, anche se non espressamente richiamati dal Trattato CE, diversamente da come è accaduto, ad esempio, per gli accordi di distribuzione, devono comunque sottostare ai principi ed obblighi imposti dal Trattato:

- libera circolazione delle merci
- libertà di stabilimento
- libera prestazione di servizi
- libera concorrenza.

Tali principi, generalmente applicabili ad ogni attività economica esercitata nell'Unione Europea, si accrescono di ulteriori prescrizioni a cui le stazioni appaltanti sono obbligate ad attenersi, in forza delle direttive richiamate in precedenza:

- divieto di discriminazione sulla base della nazionalità
- dettagliata descrizione delle procedure di selezione cui viene fatto ricorso
- trasparenza nelle procedure di aggiudicazione i cui criteri devono essere noti e predeterminati.

A livello nazionale, l'attuale normativa in materia di appalti pubblici si connota per frammentarietà: ciascuno dei tre settori classici (lavori, forniture e servizi) ha infatti una specifica disciplina: la ***Legge quadro 11 febbraio 1994 n. 109*** (la legge Merloni) per gli appalti pubblici di lavori, il ***D. Lgs. 24***

luglio 1992, n. 358 ed il ***D.P.R. 18 aprile 1994 n. 573*** per gli appalti pubblici di forniture, il D. .lgs. 17 marzo 1995, n. 157, modificato e integrato dal ***D. Lgs. n. 65/2000*** per gli appalti pubblici di servizi. In particolare la regolamentazione degli appalti di lavori ha avuto un iter travagliato e ha formato oggetto di numerosi interventi succedutisi nel tempo, talora frutto di compromessi e mediazioni, che hanno esposto a critiche il complessivo assetto realizzato.

Il testo base della legge Merloni è stato successivamente integrato e modificato dai seguenti provvedimenti: Legge 2 giugno 1995, n. 216 (Merloni-bis), Legge 18 novembre 1998, n. 415 (Merloni-ter), Legge 1 agosto 2002 n. 166, collegato alla Legge finanziaria 2002 (Merloni-quater); inoltre sono stati emanati nel tempo ulteriori provvedimenti attuativi volti a dare effettività alle previsioni della legge quadro.

Ai soli fini informativi, si evidenzia che il Consiglio dei Ministri aveva approvato (invero pochi giorni prima della scadenza fissata al 31 gennaio 2006 per il recepimento) un Decreto Legislativo che, recependo appunto le Direttive comunitarie n. 2004/17 e 2004/18, raccoglieva tutta la normativa in materia di appalti pubblici" si proponeva la finalità di accorpare in un testo unico la disciplina sulla materia attualmente contenuta, come sopra evidenziato, in diverse e numerose disposizioni legislative. Il suddetto Decreto non ha ad oggi concluso il suo iter approvativo: in questo contesto, è bene precisare che comunque, a far tempo dal 1^ febbraio 2006 sono entrate in vigore alcune disposizioni contenute nelle su citate Direttive, essendo scaduto il termine sopra indicato per il recepimento delle stesse da parte degli Stati membri. Tra le norme entrate in vigore rilevano quelle che stabiliscono nuove soglie al di sopra delle quali si applica la normativa comunitaria.

Osservando adesso l'appalto sotto il profilo che maggiormente qui rileva - ovvero l'appalto come contratto - a livello internazionale notevole è l'incidenza che sulla redazione dello stesso ha avuto e continua ad avere la prassi.

I contratti di appalto possono essere regolati non solo dalle legislazioni nazionali che vengono di volta in volta individuate ma anche da disposizioni di "fonte" privata, e possono essere redatti adottando modelli standard, quali quelli prodotti da associazioni professionali internazionali.

I modelli contrattuali maggiormente impiegati risultano essere quelli della FIDIC, la *Federation Internationale des Ingenieurs-Conseils,* la più importante associazione di categoria nel settore degli appalti, fondata in Belgio nel 1913 da Francia, Belgio e Svizzera e adesso composta da 64 Stati membri. I formulari FIDIC - che recepiscono in buona parte la prassi anglosassone in materia - rappresentano lo schema contrattuale di riferimento per tutti i grandi appalti internazionali e sono sostanzialmente frutto dell'esperienza di ingegneri ed architetti nel campo dell'amministrazione di appalti.

Alla stesura degli stessi formulari partecipano anche esperti in diritto che assicurano la cura degli aspetti legali delle forme contrattuali individuate; tuttavia, le regole proposte sono soprattutto di carattere tecnico/amministrativo e prodotte essenzialmente da ingegneri e tecnici.

4.2 Il Contratto d'appalto

Nel contratto di appalto una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e gestione a proprio rischio, il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in danaro. Esistono però alcune fattispecie al limite tra vendita e appalto o tra somministrazione e appalto che trovano differente collocazione all'interno del quadro normativo delle varie giurisdizioni. Alcune fattispecie, che per il diritto italiano sarebbero inquadrabili nella categoria dell'appalto, trovano in ambito internazionale un diverso trattamento giuridico. E' questa probabilmente una delle ragioni per cui il contratto d'appalto non ha una propria disciplina uniforme internazionale, ed è anche questo il motivo per cui, a livello sopranazionale, si crea il problema dell'inquadramento della fattispecie concreta nell'ambito della fattispecie astratta della vendita o dell'appalto.

La ***Convenzione di Vienna del 1980*** sulla vendita internazionale di beni mobili fornisce alcuni parametri per distinguere una vendita da un appalto. Essa infatti individua le seguenti situazioni di confine tra la compravendita e l'appalto, dichiarandole soggette alla propria disciplina: (i) i contratti che hanno per oggetto prodotti che il venditore deve fabbricare e produrre e (ii) i contratti in cui alla prestazione di cose si accompagni la prestazione di servizi.

Quanto alla prima ipotesi, la Convenzione stabilisce che i contratti aventi ad oggetto la fornitura di merce da fabbricare o da produrre, sono da considerarsi vendite, a meno che la parte che ordina la merce non debba fornire una parte sostanziale dei materiali necessari per tale fabbricazione o produzione. In ambito internazionale, quindi, e sempre che le parti intendano sottoporre il loro rapporto contrattuale alla Convenzione di Vienna, i contratti aventi per oggetto prodotti realizzati appositamente per un cliente andranno considerati come vere e proprie vendite, con la sola eccezione del caso in cui il compratore fornisca una parte sostanziale delle materie prime, a differenza di quanto accade nell'ordinamento italiano ove tale ipotesi verrebbe qualificata in particolare, dalla giurisprudenza, come appalto.

La seconda ipotesi, invece, riguarda i casi in cui il venditore debba fornire, insieme alla merce, prestazioni di manodopera o servizi (montaggio, assistenza tecnica, etc). Anche qui si prevede espressamente l'applicabilità della Convenzione purché tali prestazioni di servizi non costituiscano la parte preponderante degli obblighi del fornitore.

Nel valutare la fattibilità di una partecipazione ad una gara d'appalto all'estero, l'impresa dovrà necessariamente tener conto di alcune connotazioni peculiari, quali, ad esempio, la necessità di conoscere e rispettare normative tecniche e amministrative specifiche di quel paese e dunque probabilmente ignote all'appaltatore, la circostanza che non tutto può essere realizzato direttamente e in prima persona, l'obbligo imposto da norme locali di avvalersi di imprese del luogo (specie nel caso si tratti di opere la cui esecuzione sia finanziata, in tutto o in parte, dai governi locali).

Quanto ora evidenziato comporta, di norma, che l'azienda aggiudicataria di un appalto all'estero decida di collaborare con altre imprese il più delle volte aventi sede nel territorio dove l'appalto sarà eseguito.

A prescindere da questi elementi di natura "pratica", che rendono la collaborazione uno strumento che facilita l'inserimento dell'appaltatore che vuole operare in territorio estero, la cooperazione tra

imprese rappresenta, oggettivamente, uno strumento utile per la realizzazione di quelle iniziative economiche che per la loro complessità tecnica e organizzativa e per l'impegno finanziario conseguente, trascendono le possibilità degli imprenditori singolarmente considerati; d'altro canto, è anche un valido strumento per imprese che non intendono porsi in concorrenza tra di loro nell'aggiudicazione di una commessa.

L'esecuzione dei contratti d'appalto finalizzati a realizzare opere e impianti di rilevanti dimensioni rende quindi quasi sempre indispensabile la cooperazione fra imprese che dispongano di competenze e risorse differenti, tutte utili per la realizzazione del progetto. Le esigenze che vengono soddisfatte da una cooperazione nella realizzazione di un'opera in appalto sono relative, in particolare, alla integrazione delle risorse imprenditoriali, tecniche e organizzative, ed alla suddivisione dei rischi. Sulla base delle rispettive capacità e competenze tipiche delle singole imprese si effettuerà la ripartizione delle attività esecutive fra di esse: la fase di progettazione, quella di esecuzione, la direzione del progetto e dei controlli, la gestione del rapporto con il committente e, non di rado, anche l'addestramento del personale destinato ad operare sugli impianti realizzati.

Non sempre le opere da realizzarsi sono impianti di grandi dimensioni con una notevole complessità; può anche darsi il caso che venga appaltata una opera di edilizia civile seppur di grande dimensione. In tal caso, le imprese in cooperazione si limiteranno a dividere quantitativamente le risorse necessarie, l'impegno finanziario e i rischi della realizzazione del progetto.

Può succedere, dunque, che l'opera necessiti oggettivamente della collaborazione di imprese con specializzazioni diverse ma può anche accadere che la suddivisione del progetto tra più soggetti imprenditoriali sia dovuta a motivi finanziari ed organizzativi.

Talvolta, infatti, un'opera, la cui esecuzione sia finanziata da organismi nazionali o sovranazionali (BEI, O.N.U., etc), richiede che quanto meno una delle imprese aggiudicatrici/esecutrici sia "accreditata" o finanziariamente nota come affidabile e garantita; per questa ragione la ricerca di un partner dotato di tali caratteristiche diventa un *"must"* per chi voglia partecipare ad iniziative del genere.

La cooperazione tra imprese potrà assumere la forma giuridica di una società, oppure quella di un consorzio. Potrà anche essere formalizzata con la stipula di un atto di Associazione Temporanea di Imprese (A.T.I.) o per mezzo di forme di cooperazione similari (joint venture) con cui le parti assumono un vincolo contrattuale per svolgere un lavoro a favore di un cliente all'estero.

Questo comporta, in genere, una responsabilità illimitata e solidale nei confronti del cliente straniero, anche se, in proposito, molto dipende dalla forma giuridica assunta concretamente dall'accordo di collaborazione.

I rapporti di cooperazione si distinguono, tra l'altro, in base al criterio dell'imputazione del rischio del risultato economico. Le posizioni delle parti possono essere integrate a tal punto da risolversi in una partecipazione pro-quota all'iniziativa se il rischio è voluto dalle parti come unico e comune, oppure, al contrario, questa integrazione può mancare. I due strumenti di cooperazione che vengono comunemente utilizzati sono il ***consorzio internazionale*** e le joint venture.

Solitamente, nelle joint venture il rischio economico viene attribuito ad un unico centro di imputazione di costi e ricavi ed il risultato economico viene ripartito tra le imprese secondo quote individuate preventivamente. Nel consorzio, invece, ciascuna impresa si accolla il rischio economico in ragione dei costi e dei ricavi riferiti alle rispettive prestazioni. Il contratto di appalto viene eseguito, dunque, congiuntamente ma ogni impresa mantiene la propria autonomia operativa ed ha un proprio specifico compito da svolgere, con i propri mezzi e con la propria organizzazione, avendo così diritto ad un corrispettivo rapportato alla quota di lavoro svolto. In genere, quando il committente intende coinvolgere nell'appalto anche imprese locali, residenti nel territorio del committente medesimo, si tende a ricorrere allo strumento della joint venture.

In ogni caso, a prescindere dalla veste legale che viene attribuita alla cooperazione, i caratteri salienti di quest'ultima sono:

- l'integrazione di competenze, di risorse e di prestazioni
- la presenza di una forma di coordinamento unitario dei differenti apporti di ciascuna impresa
- la gestione del rapporto con la committenza svolta unitariamente
- l'autonomia nell'esecuzione delle proprie prestazioni
- la comunione della responsabilità e dei rischi connessi al risultato economico.

Nel momento in cui l'esecuzione dell'appalto sia assunta da più partner, il committente, sia esso pubblico o privato, preferirà interloquire con uno solo dei consorziati o associati o co-venturers. Per tale ragione, le imprese "raggruppate" nominano, talvolta con atto pubblico, se così richiesto dalle regole del paese disciplinanti lo specifico appalto, una impresa capogruppo o mandataria che, in sostanza, sarà la rappresentante "legale" dei partner, partecipando alle trattative di negoziazione del contratto di appalto e, successivamente, agli incontri che di volta in volta si renderanno necessari durante le fasi più importanti di monitoraggio dello stato di avanzamento della commessa.

Ogni comunicazione fatta all'impresa rappresentante s'intenderà produttiva d'effetti verso le rappresentate, nonostante ciascuna di esse continui a conservare la propria autonomia giuridica e patrimoniale e l'obbligo di realizzare la sola porzione di commessa singolarmente assunta, salvo che non sia diversamente previsto nel bando di gara o nel contratto d'appalto.

Normalmente, la maggior parte degli aspetti di un contratto di appalto sono già determinati nel bando di gara, per cui non è lasciato molto spazio alla negoziazione con il committente; nei limiti di quel che sarà possibile, è bene cercare strumenti a tutela dei propri interessi. Uno degli aspetti peculiari del contratto di appalto, su cui porre particolare attenzione nella fase di negoziazione, è rappresentato dalle **garanzie**.

4.3 Buon fine dell'affare

A spingere le parti a prevedere nel contratto un efficiente sistema di garanzie sono numerosi fattori, ad esempio:

- la prassi delle grandi imprese di costruzioni di sottrarsi, almeno in parte, ai rischi connessi all'esecuzione di un appalto attraverso la partecipazione alla gara di una propria controllata, con un limitato patrimonio, talvolta costituita addirittura ad hoc;
- gli acconti che il committente versa all'appaltatore sul prezzo dell'opera in corso di esecuzione, di cui il committente - in caso di inadempimento dell'appaltatore - ha diritto di ottenere la restituzione;
- la difficoltà - specie quando le parti abbiano diversa nazionalità - di agire coattivamente per il risarcimento del danno da inadempimento contrattuale.

Per prevenire questi rischi il committente usualmente chiede all'appaltatore idonea garanzia, i cui termini e condizioni sono nelle loro linee essenziali già determinati nel bando di gara. Il committente, quindi, individua nel bando il tipo e la natura della garanzia che pone a condizione preliminare per l'assegnazione del contratto (sia essa una cauzione, un pegno, una fideiussione, una lettera di credito, un ***performance bond***). Le spese per l'accensione delle garanzie sono di norma a carico dell'appaltatore.

L'eventuale richiesta da parte del committente di garanzie che non siano proporzionate rispetto al valore dell'opera da compiersi, potrebbe costituire una barriera alla partecipazione alla gara da parte di imprese incapaci di ottenere dal sistema bancario il credito richiesto.

E' probabile, dunque, che in questo modo siano in grado di partecipare solo le grandi imprese di costruzioni d'edifici e/o impianti e che quindi l'appalto non sia aggiudicato a quel fornitore che pur se tecnicamente più capace e competitivo, non abbia i requisiti economico-finanziari pretesi nel bando di gara.

Un altro aspetto oggetto di negoziazione è l'ipotesi di inadempimento dell'appaltatore o del committente. Il motivo per cui si tende a disciplinare questo aspetto, è da ritrovarsi nel fatto che nel contratto di appalto internazionale, mancando una disciplina uniforme, i rimedi di carattere giurisdizionale non hanno sempre piena efficacia, poiché c'è coesistenza di differenti ordinamenti in conflitto che può costituire motivo di difficoltà (legge nazionale del committente, legge nazionale dell'appaltatore, legge nazionale del luogo in cui l'opera sarà eseguita).

Per tale ragione, si è soliti disciplinare dettagliatamente nel contratto il mancato adempimento dell'appaltatore; vengono previste e sanzionate l'ipotesi di inosservanza di istruzioni, la mancanza della dovuta diligenza, la presenza di vizi e difformità dell'opera, i ritardi di consegna, ecc. Allo stesso modo, si dovrà prevedere con analoga cura la garanzia per l'appaltatore contro l'inadempimento del committente al pagamento del prezzo.

L'appaltatore, in proposito, potrà cercare di tutelarsi prevedendo che il pagamento dell'opera commissionatagli sia regolato con una somma anticipata e, successivamente, con pagamenti in

corso d'opera (a stati d'avanzamento lavori o a date prefissate) nonché inserendo in contratto una clausola di risoluzione espressa del contratto in caso di mancato pagamento di rate del corrispettivo alle scadenza previste con diritto a restare in cantiere, così da evitare che i lavori possano continuare o riprendere con altro fornitore.

Ulteriore rimedio preventivo al rischio di mancato pagamento o di insolvenza del committente è la pretesa da parte dell'appaltatore che la controparte procuri la garanzia di pagamento di un terzo, noto per affidabilità e "*good standing*" finanziario.

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

Negli appalti all'estero sono previste le possibilità di revisione del prezzo per onerosità o difficoltà sopravvenute, come disciplinato dall'art. 1664 del codice civile italiano?

Non sono molte le legislazioni nazionali che abbiano una disciplina specifica dell'appalto, così come regolata dal codice civile italiano o da norme quali, ad esempio, la Legge Merloni. In particolare, nei Paesi la cui legislazione si rifà ai modelli anglosassoni, per i quali spesso vige il principio del *pacta sunt servanda* (ovvero che gli accordi vanno rispettati, qualunque siano le circostanze che possono incidere sull'adempimento dello stesso), è necessario definire in contratto cosa s'intende per "Variazioni", per "Difficoltà di Esecuzione derivanti da cause esterne" (geologiche, atmosferiche, etc.), per "Circostanze Imprevedibili" che rendano l'opera più costosa e quale sia la soglia di onerosità sopravvenuta che dia all'appaltatore il diritto di richiedere la revisione del prezzo. Infine, è consigliabile allegare al contratto un "listino" di riferimento per stabilire, sin dalla stipula del contratto, quale sarà il prezzo di eventuali lavorazioni e materiali addizionali rispetto a quelli previsti nel capitolato dei lavori.

Ho vinto una gara d'appalto per l'esecuzione di un'opera all'estero e della quale mi viene chiesta la consegna in tempi molto ristretti, al punto che ritengo di dover impiegare le maestranze anche oltre le normali 8 ore di lavoro. E' ammesso il lavoro straordinario all'estero?

L'esecuzione di lavoro oltre i normali orari non ha una disciplina internazionale uniforme né esistono Convenzioni che prevedano un trattamento specifico, diverso da quello regolato dalle singole norme nazionali, nel caso si tratti di impresa straniera che esegua un' opera o gestisca uno stabilimento all'estero.

Pertanto sarà indispensabile che l'appaltatore si documenti, preferibilmente prima di presentare la propria offerta, su: esistenza di un orario di lavoro definito dalle leggi del paese oppure dai regolamenti locali o sindacali, ammissibilità del superamento di tale limite orario (cd. straordinario), impiego dei lavoratori durante le giornate festive e la notte, maggior costo ed oneri economico-amministrativi che ciò comporta (per esempio, richiesta preventiva di autorizzazione o comunicazione ad Enti locali e tempi di loro risposta, se necessaria; sanzioni per il superamento dei limiti orari; etc.)

nonché sul numero massimo di ore di lavoro giornaliero e/o settimanale consentito e sul numero di festività presenti nel calendario dello specifico territorio. Altrettanto importante sarà conoscere quali siano i salari minimi garantiti e gli oneri aggiuntivi (assicurazioni varie, contributi previdenziali ed assistenziali, etc.) dovuti ai lavoratori locali da impiegare nel cantiere e la possibilità di avvalersi delle proprie maestranze che l'appaltatore volesse portare con sé nella nazione in cui l'appalto dovrà eseguirsi.

Devo realizzare un appalto all'estero per l'esecuzione del quale avrò bisogno di portare con me alcuni macchinari ed attrezzature; come potrò evitare che le Autorità doganali considerino l'uscita di tali macchinari un'esportazione, tassandola di conseguenza?

La Temporanea Esportazione di strumenti, attrezzature e macchinari da utilizzare per l'esecuzione di lavori all'estero è disciplinata dal legislatore italiano. Per evitare il pagamento di oneri per l'esportazione sarà necessario, quindi, munirsi di specifica autorizzazione rilasciata dalle Autorità doganali per operazioni di questo genere.

Diverso, tuttavia, potrebbe essere il trattamento fiscale adottato dal Paese in cui i macchinari e gli strumenti giungeranno per l'esecuzione dei lavori; sarà pertanto consigliabile informarsi per tempo, al fine di evitare lunghe attese per il disbrigo di pratiche doganali alla frontiera d'arrivo oppure, addirittura, il rischio di pagare dazi molto elevati per un'operazione equiparata alla vendita di beni su quel particolare territorio.

Come è distribuita la responsabilità tra gli appaltatori in caso di imprese consorziate o subappalto?

In campo internazionale si è soliti disciplinare questo aspetto con clausole particolarmente articolate e complesse inserite nel testo dei contratti - tanto in quello tra i soggetti che eseguiranno l'appalto quanto in quello sottoscritto con il committente. Alcuni paesi tra i quali l'Italia, hanno regolato tale argomento con norme specifiche oppure mediante un indirizzo giurisprudenziale costantemente orientato in una determinata direzione. La risposta specifica a tale quesito può quindi essere data solo approfondendo il tema in base alle norme del luogo ove l'opera sarà eseguita o della nazione del committente. In Italia, ad esempio, la responsabilità dell'appaltatore nei confronti della stazione appaltante, in caso di imprese consorziate, è di tipo solidale e grava su tutte le imprese componenti il raggruppamento nonché nei confronti delle imprese subappaltanti e dei fornitori. Per gli assuntori di lavoro scorporabile la responsabilità è limitata all'esecuzione dei lavori di rispettiva competenza, ferma restando la responsabilità del mandatario o della capogruppo.

Nel caso di consorzio di imprese ex articolo 2615 c.c., per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio, per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente con il fondo consortile. In caso di insolvenza, nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote di partecipazione.

In caso di subappalto, l'appaltatore, ai sensi dell'articolo 1670 c.c., per agire in regresso nei confronti dei subappaltatori deve comunicare ad essi la denuncia del committente entro 60 giorni dalla data di

ricevimento della stessa. L'azione può essere intrapresa sia nei casi di vizi e difformità e sia nel caso di rovina e di grave difetto delle opere.

Caratteristica tipica del contratto di appalto e di subappalto è l'autonomia dell'appaltatore: in caso di subappalto, quindi, la responsabilità dell'appaltatore per i danni derivati ai terzi dall'attività esecutiva dell'opera commessa al subappaltatore può essere affermata solo nel caso in cui il primo abbia esercitato sull'attività del secondo una ingerenza così penetrante da averlo reso mero esecutore dei suoi ordini.

In quali casi si richiede una garanzia sul mantenimento dell'offerta (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 fornitura 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, di solito meno competitivo del primo vincitore, sia che preferisca bandire una nuova gara, ritardando così i tempi di consegna o di realizzazione dell'opera appaltata e facendo lievitare i propri costi.

L'escussione della garanzia ed il conseguente incasso della somma corrispondente permetterà di ridurre il pregiudizio subito e quindi la spesa per la rinnovazione della gara e per la successiva aggiudicazione.

L'ammontare del bid bond è stabilito, di solito, in una misura che varia tra l'1% e il 5% del valore del contratto, talvolta potrebbe raggiungere il 10% del medesimo. Può accadere anche che il contratto non garantisca un ammontare specifico (ma in tal caso sarà sempre indicato un ammontare massimo, pari ad una percentuale del valore del contratto per cui l'offerta viene presentata) bensì una somma pari alla differenza tra il prezzo indicato nell'offerta e quello maggiore cui il contratto verrà aggiudicato a seguito della rinuncia o, comunque sia, del venir meno del primo vincitore.

Importante è circoscrivere la validità temporale della garanzia. Essa dovrebbe coincidere al massimo con l'inizio dell' esecuzione del contratto o con la successiva prestazione di garanzie inerenti il perfetto adempimento delle obbligazioni contrattuali.

Per evitare il rischio di ingiustificate escussioni della garanzia, nella redazione di una clausola di bid bond bisogna stabilire quali siano i limiti della responsabilità discendente dalla mancata partecipazione alla gara; bisogna indicare che la validità del deposito della somma versata oppure della garanzia concessa da una banca o da una compagnia d'assicurazione è limitata al periodo della gara, evitando soprattutto l'instaurazione di automatismi in base ai quali ogni estensione temporale della gara potrebbe comportare una parallela e contemporanea estensione della durata della garanzia; bisogna fissare la regola che l'escussione potrà avvenire soltanto in caso di rifiuto dell'ordinante, in quanto aggiudicatario della gara, di sottoscrivere il contratto, oppure nel caso in cui il contratto non possa entrare in vigore per mancata prestazione di una performance bond.

Si può garantire la corretta esecuzione dell'appalto?

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.

La garanzia può prevedere una obbligazione di pagamento di una certa somma di denaro a carico del garante,di solito compresa tra il 5% e il 20% del valore del contratto ma che può raggiungere anche il 100% del valore dell'opera appaltata o della fornitura ordinata.

SEZIONE II

COMPRAVENDITA

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

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

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.

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 nonchè 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 traccerà 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 regolamenta 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.

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

- 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.

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 consegni 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

- 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 addizionali 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 allorquando 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.

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 consegni 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.

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 ampliamente 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 addizionali 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 subìto 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 avvalesse 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 evidenzi 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 (ovverosia 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?

Si, 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?

Si, 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.

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 discarica (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, e' 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 allorquando 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 regolamenta, 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.

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;

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.

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.

- ***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 terreste, 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.

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 trasmessegli 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.

Il committente può decidere di instaurare il rapporto di sub-fonitura 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

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.

SEZIONE III

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

2006 © Sistema Puglia

1) Premessa

1.1 Premessa

Per accedere ad un mercato straniero e gestire la commercializzazione di beni o servizi l'imprenditore può scegliere di ricorrere a specifici accordi con controparti estere, attraverso i quali definire rapporti d'affari stabili e continuativi. Quanto più queste relazioni commerciali saranno intense tanto più i contratti che l'imprenditore andrà a stipulare daranno luogo a rapporti commerciali dai contenuti via via più articolati e complessi.

Nel caso in cui l'imprenditore già possegga una forte immagine commerciale, potrà decidere di commercializzare i propri prodotti attraverso una rete di franchisees o di negozi mono-marca, offrendo ai franchisees oppure ai gestori dei negozi la possibilità di sfruttare marchi e prodotti già ampiamente noti e collaudati su altri mercati; nel caso, invece, si tratti di piccole e medie imprese i cui marchi e prodotti siano meno conosciuti, l'imprenditore potrà scegliere di commercializzare all'estero i suoi prodotti tramite intermediazioni occasionali oppure continuative.

Le forme di distribuzione sviluppate attraverso intermediari occasionali o duraturi sono molto diffuse: i procacciatori d'affari promuovono le vendite in forma occasionale, mentre gli agenti ed i concessionari organizzano la distribuzione dei prodotti dell'imprenditore/esportatore in maniera continuativa.
L'impiego, sia esso in via occasionale oppure più stabile e costante, di un intermediario comporta, per l'esportatore che vuole espandere il proprio business, il vantaggio di sopportare costi limitati, normalmente rapportati alle vendite effettive.

Gli oneri fissi della commercializzazione resteranno, infatti, in capo all'intermediario e, in caso di adozione di intermediari non occasionali, quali agenti e concessionari di vendita, l'esportatore potrà disporre di una struttura organizzativa in larga misura indirizzata secondo le sue direttive commerciali ma dei cui costi non sarà tenuto a farsi carico.

La decisione di avvalersi di un intermediario in maniera episodica piuttosto che continuativa dipende dalla natura, dalla durata e dalla frequenza degli affari da trattare.

Si ricorre alla figura dell'intermediario occasionale quando l'impresa, nel paese straniero di suo interesse, intende condurre un singolo affare oppure quando ritiene, come primo passo, di sondare il mercato estero e, conseguentemente, valutare l'opportunità di future e più stabili collaborazioni.

Laddove, invece, l'impresa preveda di concludere operazioni commerciali frequenti e di rilevante ammontare, che richiedano, per essere realizzate, una presenza organizzata e strutturata nel territorio di riferimento dovrà avvalersi di operatori economici ben introdotti nel settore merceologico e nel paese d'interesse dell'esportatore.

Tali figure sono, principalmente, i concessionari, gli agenti di commercio e, pur se con minor rilievo quanto ad indipendenza e capacità d'azione i franchisees ed i gestori di negozi con insegna e prodotti dell'impresa esportatrice.

Una differenza notevole tra le due prime figure - importante da tener a mente al momento in cui si scelga la strategia da adottare per entrare in nuovi mercati - è data dal fatto che, incaricando un agente, l'imprenditore può continuare ad effettuare un efficace controllo sulla clientela, giacché sarà egli stesso a effettuare direttamente le vendite mentre, al contrario, in un legame contrattuale con un concessionario gli acquirenti finali dei prodotti esportati sono clienti del concessionario che, pertanto, considerano quest'ultimo come il loro effettivo ed unico interlocutore per quanto concerne l'approvvigionamento di tali beni.

Ricorrere all'intermediazione di un concessionario ha, in ogni caso, dei vantaggi. Quest'ultimo, infatti, si impegna ad organizzare la fase della rivendita dei prodotti e a sollevare sia l'imprenditore che i clienti finali da una serie di incombenze quali, per esempio, lo sdoganamento della merce, il suo stoccaggio e la consegna al destinatario.

Anche in caso di vendita di prodotti per i quali sono richiesti servizi accessori, la figura del concessionario si rivela più adatta rispetto a quella dell'agente, grazie alla possibilità che il concessionario ha di predisporre un'apposita organizzazione, come, ad esempio, quella necessaria alla gestione dei reclami, delle garanzie ed, in generale, a tutto quanto fa parte dell'assistenza post-vendita a clienti e consumatori.

Qualora l'impresa sia adeguatamente strutturata al proprio interno, di modo da poter gestire anche a distanza le vendite ai consumatori dei propri prodotti oppure sia già dotata di una stabile organizzazione nel paese straniero alla quale farà capo la rete di vendita del paese, le forme di distribuzione da scegliere potranno essere anche più articolate ed innovative.

Tali soluzioni distributive, che pur se maggiormente onerose rispetto alle due più tradizionali assicurano maggiori ricavi per l'esportatore, sono adatte sia all'impresa il cui fatturato sia sufficientemente elevato da giustificare una gestione diretta della distribuzione all'estero sia al fabbricante che intenda adottare formule più sofisticate (il franchising o la distribuzione selettiva) che richiedono, in particolare ma non solo, una più attenta supervisione sull'attività della propria controparte, realizzabile soltanto con una propria struttura che sia in grado di operare con facilità nel mercato locale.

Un ulteriore veicolo per l'affermazione dei propri prodotti e/o dei propri servizi oltre confine è la costituzione di una joint venture di distribuzione, cioè di un' entità controllata congiuntamente dall'esportatore e da un socio locale; una decisione che rappresenta la transizione verso una organizzazione propria, ad esempio una filiale o una società di capitali, in un determinato paese straniero.

I contratti maggiormente adottati per regolare l'attività di distribuzione commerciale internazionale sono la Concessione di Vendita, l'Agenzia, il Franchising, l'Apertura di Negozi mono-marca.

2) La Concessione di vendita internazionale

2.1 La Concessione di vendita internazionale

L'imprenditore che decide di estendere la sua attività anche sui mercati stranieri in maniera stabile, sufficientemente organizzata e continuativa riservandosi anche la possibilità di pianificare strategie di marketing per creare flussi permanenti dei propri prodotti o servizi sul mercato estero, quasi sempre preferisce avvalersi di un concessionario di vendita.

Nella prassi commerciale internazionale il concessionario di vendita è anche chiamato distributore (in Italia, spesso viene chiamato anche grossista) e i contratti che lo riguardano hanno il nome di contratto di distribuzione o di ***concessione di vendita*** oppure *distributorship agreement*.

Si tratta di un **contratto atipico**, non disciplinato dall'ordinamento italiano né dalla maggior parte delle legislazioni nazionali. Il ***concessionario*** è un soggetto indipendente rispetto all'imprenditore concedente, dal quale acquista, sulla base di un rapporto duraturo, determinati prodotti per rivenderli.

La definizione più semplice che si può dare di questo tipo di accordo è la seguente: <il contratto di concessione di vendita è un accordo in virtù del quale una parte, detta il Concedente, riconosce ad un'altra, detta il Concessionario, il diritto di acquistare prodotti da esso concedente a condizioni di favore rispetto ad altri acquirenti di un determinato territorio per poi rivenderli a terzi in quello stesso territorio>.

La particolarità di questa intesa è dovuta al fatto che essa, oltre a disciplinare gli obblighi del concessionario e le sue prerogative in qualità di distributore dei prodotti del concedente, nel contempo prevede la somministrazione/compravendita di beni le cui condizioni potranno essere regolate negli articoli del contratto di concessione oppure in apposito accordo che disciplini, per l'appunto, i termini di tali compravendite.

Sulla natura giuridica della concessione in Italia, la Corte di Cassazione si è così espressa con sentenza n. 1496 del 1999: "La concessione di vendita, pur presentando aspetti che, per qualche verso, l'avvicinano al contratto di somministrazione, non consente, tuttavia, di essere inquadrata nello schema contrattuale tipico, trattandosi invece, di un contratto innominato che si caratterizza per una complessa funzione di scambio e di collaborazione che consiste, sul piano strutturale, in un contratto quadro o contratto normativo, dal quale deriva l'obbligo di stipulare singoli contratti di compravendita ovvero l'obbligo di concludere contratti di puro trasferimento dei prodotti alle condizioni fissate nell'accordo iniziale."

In questo contesto, un quesito che l'esportatore si pone di frequente è quello di decidere se stipulare con l'importatore locale un vero e proprio contratto di concessione di vendita - e quindi un contratto di distribuzione che contenga, oltre a pattuizioni riferite all'esecuzione di determinate prestazioni e servizi, anche i riferimenti normativi della compravendita - oppure solo un contratto di somministrazione, nel quale l'importatore è un semplice cliente al quale vendere, con una certa continuità, i propri prodotti.

Allorquando il rapporto si limita ad una serie di compravendite e la controparte assume effettivamente il ruolo di puro e semplice acquirente-rivenditore, è consigliabile la soluzione di stipulare, semplicemente, un contratto di compravendita. Quando invece subentrano altri elementi, per esempio la circostanza che l'esportatore rifornisca ***in esclusiva*** l'importatore, il quale svolge, in effetti, il compito di organizzare le vendite in un certo territorio, è preferibile dar vita ad un rapporto di concessione di vendita. Per mezzo di tale rapporto, infatti, viene a crearsi una collaborazione duratura in base alla quale il concessionario assumerà, oltre all'impegno ad acquistare merci dal concedente, anche delle obbligazioni accessorie; in compenso, il concessionario potrà far valere anche specifici diritti nei confronti del concedente e condizioni d'acquisto di miglior favore rispetto ad altri acquirenti degli stessi prodotti e territorio.

Le ipotesi più diffuse di obbligazioni accessorie che, in campo internazionale, vengono assunte dai concessionari sono:

- la partecipazione a fiere o a manifestazioni del settore merceologico a cui appartengono i prodotti o i servizi del concedente;
- la realizzazione di interventi pubblicitari in ambito locale;
- la prestazione di servizi di assistenza post-vendita (interventi in garanzia per rimozione di difetti, vendita di pezzi di ricambio o di accessori, etc).

Le motivazioni alla base della scelta di affidare al concessionario tali compiti, indispensabili per sostenere e supportare le vendite dei prodotti, possono essere diverse; tra queste:

- la scarsa conoscenza ed esperienza del concedente nella gestione di rapporti con clientela straniera e l'ignoranza della lingua locale;
- la distanza geografica che rende estremamente oneroso e molto lento in termini di esecuzione il prestare gli interventi per la rimozione di difetti o la sostituzione di prodotti durante il periodo di garanzia;
- le difficoltà dal punto di vista logistico ed organizzativo oltre ai costi eccessivi per l'organizzazione e la partecipazione a fiere e manifestazioni commerciali all'estero, spesso di durata così breve da non giustificare le spese per la trasferta di personale del concedente;
- la migliore conoscenza ed esperienza del concessionario in merito al tipo di strumenti promozionali e pubblicitari più adatti a promuovere ed incrementare le vendite del prodotto, in considerazione della cultura e dei gusti della clientela dello specifico Paese.

A fronte degli obblighi che assume nei riguardi del concedente, il concessionario matura determinati diritti il cui contenuto sarà regolato negli articoli del contratto:

- il diritto all'esclusiva, ovvero il diritto ad essere l'unico rivenditore dei prodotti o dei servizi fornitigli dal concedente;
- il diritto ad un corrispettivo che sia parametrato agli importi o ai costi di cui dovesse farsi carico per assolvere agli obblighi accessori oppure determinato in maniera forfetaria. Nella pratica,

tuttavia, accade che il concessionario, a fronte degli impegni assunti, pretenda ed ottenga dal concedente prezzi ed altre condizioni di acquisto delle merci particolarmente vantaggiose, che consentano ad esso concessionario di applicare un adeguato margine di ricarico sul prezzo di rivendita che questi praticherà allorquando rivenderà quanto acquistato dal concedente. La differenza tra prezzo d'acquisto e prezzo di rivendita compenserà il concessionario per gli ulteriori oneri assunti, lasciandogli anche un certo profitto;

- un più lungo periodo di durata del contratto di concessione ovvero un determinato preavviso nel caso il concedente decidesse di risolvere l'accordo.

Non è da escludere la possibilità che le parti concordino che al termine del contratto sia riconosciuta una certa forma di indennizzo da parte del concedente al concessionario, tenuto conto delle ulteriori attività da questi rese al di là di quanto solitamente previsto in una normale concessione di vendita.

Nel caso in cui nell'accordo sia previsto l'impegno da parte del concessionario di acquistare quantità di merci determinate e secondo gli assortimenti, i colori e la modellistica imposta dal concedente, è frequente la previsione di un obbligo di riacquisto da parte del concedente della merce da lui venduta al concessionario ed ancora presente nei depositi o punti vendita al termine della concessione.

Come accennato in precedenza, un elemento tipico del contratto di concessione di vendita internazionale è l'esclusiva; per mezzo di essa il concedente si impegna a non nominare altri concessionari nel territorio così come indicato e delimitato dall'accordo di concessione ed a non vendere direttamente i propri prodotti a terzi diversi dal concessionario oppure ai consumatori/utilizzatori finali.

Riconosciuta una concessione in esclusiva, il concedente di solito pretenderà dal concessionario l'esclusiva reciproca nel senso che il concessionario si obbligherà a sua volta a non acquistare da altri, diversi dal concedente, prodotti identici o in concorrenza con quelli da esso fornitigli.

I vantaggi a favore dell'imprenditore/concedente qualora ricorra ad un contratto di concessione di vendita sono, dunque, molteplici. Specificamente:

- il trasferimento di alcune delle incombenze tipiche dell'imprenditore in capo al concessionario;
- la possibilità di vendere significative quantità di prodotto ad un singolo cliente (il concessionario), i cui pagamenti, se assicurati o garantiti con le dovute forme, permettono anche la pianificazione dei flussi finanziari dell'imprenditore/concedente;
- la pianificazione ed ottimizzazione degli approvvigionamenti, della produzione, delle consegne e delle attività logistiche in generale.

Esistono, ovviamente, anche punti di debolezza che vanno soppesati nel momento in cui si valuta il ricorso a questo strumento, come alternativo ad altri.
Tra le controindicazioni vanno evidenziate:

- il rischio di una ***mancata fidelizzazione*** della clientela finale che non "conosce" l'imprenditore/concedente (infatti, gli utilizzatori o i consumatori hanno rapporti solo con il

concessionario o con i suoi clienti), a meno che le vendite di prodotto siano state sostenute da adeguate politiche pubblicitarie, miranti a dare notorietà al marchio del concedente, oltre che a supportare le vendite, e l'imprenditore/concedente abbia richiesto periodicamente al concessionario l'elenco dei più importanti tra gli acquirenti dei prodotti, allo scopo di poter immediatamente riprendere le forniture verso costoro dopo la fine dell'intesa con il concessionario;

- il pregiudizio che all'imprenditore/concedente potrebbe derivare nel caso di insoddisfazione dei consumatori per il modo con cui il concessionario gestisce il rapporto con gli stessi (customer satisfaction);
- un utile non elevato, per il concedente, sul prezzo di vendita, da questi applicato al concessionario, di modo che quest'ultimo possa applicare sul proprio prezzo di rivendita un ricarico che sia adeguatamente remunerativo delle varie attività svolte.

Per quel che riguarda la durata del contratto di concessione, le parti potranno scegliere se legarsi contrattualmente a tempo determinato oppure a tempo indeterminato. In quest'ultimo caso il contratto potrà essere risolto in qualsiasi momento, eventualmente rispettando un preavviso indicato in contratto. Frequente è anche l'inserimento di clausole che prevedano da parte del concedente la possibilità di risolvere il rapporto contrattuale, qualora il concessionario non raggiunga il determinato target di acquisto indicato in contratto, oppure sia inadempiente ad un altro impegno contrattuale, considerato essenziale dalle parti.

Al termine del contratto di concessione di vendita internazionale nessun indennizzo è dovuto alla parte che subisce il recesso della controparte, salvo che non sia stato concordato diversamente in contratto; tuttavia, alcuni Tribunali nazionali hanno ritenuto di riconoscere un risarcimento al concessionario che abbia effettuato delle spese e degli investimenti in considerazione delle indicazioni ricevute dal concedente il quale, successivamente, decida di risolvere il contratto per cause non dovute a colpa del concessionario.

Un aspetto da considerare, e che riguarda tutte le intese commerciali internazionali che possano alterare il libero gioco della concorrenza, è che questi contratti rischiano di incontrare il disfavore che il legislatore comunitario manifesta verso accordi troppo vincolanti e del quale è opportuno tener conto anche allorquando il contratto sia stipulato con una controparte extra-comunitaria, in special modo nel caso in cui la legge regolante il contratto internazionale dovesse essere quella di uno Stato dell'Unione Europea. In quest'ultimo caso, infatti, il rispetto dei divieti imposti dalle norme europee sarebbe imprescindibile.

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

Vorrei esportare i miei prodotti con una certa continuità e non con vendite singole ed episodiche, ma non conosco i territori, né i mercati esteri. Esiste un modo per "iniziare"?

La soluzione adatta ad "affacciarsi" sui mercati esteri è quella della Concessione di vendita. Si tratta di una formula contrattuale in grado di agevolare l'espansione di un'impresa su un territorio straniero

di cui spesso non si conosce il mercato potenziale. L'imprenditore (Concedente), può così decidere di affidare la vendita del proprio prodotto/servizio ad un Concessionario (*distributor/dealer*) che conosca il territorio e che possa anche occuparsi di tutte le attività spesso necessarie a supporto della vendita.

La Concessione di vendita è lo strumento contrattuale che, teoricamente, assicura minore complessità ed onerosità di gestione per un esportatore che scelga di distribuire su base continuativa e non episodica i propri prodotti in un paese straniero.

Che tipo di contratto è la Concessione di vendita?

La Concessione di vendita è un contratto atipico che regola un rapporto di collaborazione pressoché costante, organizzato e strutturato; può essere a tempo determinato o a tempo indeterminato. Si tratta di un contratto particolarmente articolato e complesso, da redigere con completezza e particolare attenzione per evitare equivoci interpretativi soprattutto per quanto attiene il contenuto delle prestazioni che ciascuna delle parti deve assolvere, i rispettivi limiti e la relativa "linea di demarcazione".

Cosa si intende per Concessione in esclusiva?

La Concessione in esclusiva presuppone, in genere, l'obbligo da parte del concedente a non vendere ad altri compratori situati nel territorio i prodotti venduti al concessionario. Se prevista anche a carico del concessionario, obbliga quest'ultimo a non acquistare da terzi prodotti identici o concorrenti a quelli del concedente.

Quali sono i parametri per determinare il criterio di esclusiva?

L'esclusiva può essere:

- Territoriale: cioè circoscritta ad una determinata area geografica (un'intera Nazione, una parte di essa, più Stati, un intero Continente).
- Per tipologia di prodotto o di marchio (è il caso di aziende che commercializzino più prodotti, eventualmente con marchi diversi, ad es. capi d'abbigliamento, calzature, occhiali, prodotti per la cura della persona e che non ritengano di avvalersi dello stesso agente per la loro promozione).
- Per tipologia di clientela nel caso in cui i prodotti vengano commercializzati presso clienti appartenenti a settori distributivi tra loro diversi, ad es. supermercati, negozi tradizionali ma anche mense aziendali, enti pubblici, ecc.).

Posso chiedere al concessionario che partecipi a fiere locali?

Il concedente può pretendere, purché lo abbia previsto in contratto, che il concessionario partecipi a fiere o a manifestazioni di settore, con oneri a proprio carico, e che faccia investimenti pubblicitari per promuovere la notorietà del marchio e le vendite dei prodotti.

L'assistenza post-vendita potrebbe risultare di difficile gestione in un Paese estero. Come strutturarla?

Generalmente, quando il concedente decide di espandersi su un mercato straniero non è organizzato per assistere gli acquirenti dei propri prodotti nelle necessità che potrebbero insorgere al momento dell'acquisto e, successivamente, ad acquisto avvenuto. E' importante, quindi, che il concedente possa avvalersi di un soggetto che conosca il territorio e che sia in grado di affrontare ogni possibile evenienza legata all'ingresso di un nuovo prodotto in uno Stato straniero.

Dunque è opportuno richiedere al concessionario che si strutturi con risorse umane e tecniche, oltre che con spazi e macchinari adeguati, per offrire i cd. servizi di assistenza post-vendita e di garanzia, mantenendo un relativo stock di prodotti.

Quali sono gli svantaggi della Concessione di vendita?

La decisione di veicolare le proprie esportazioni in un determinato territorio attraverso un concessionario comporta, per il concedente, scarse possibilità di pretendere aumenti di prezzo, revisione delle condizioni di vendita, termini di pagamento, ecc. E' escluso inoltre il diretto contatto tra il concedente e il cliente finale. Questo può determinare la mancata fidelizzazione. E' fondamentale quindi il modo in cui il concessionario gestisce la vendita ai fini della determinazione della *customer satisfaction*.

Quali sono i margini di guadagno?

Questa tipologia contrattuale prevede per il concedente un utile non elevato sul prezzo di vendita al concessionario, al fine di permettere a quest'ultimo di applicare, sul proprio prezzo di rivendita, un ricarico adeguatamente remunerativo delle attività svolte.

3) Il Contratto di Agenzia Internazionale

3.1 Il Contratto di Agenzia Internazionale

L'impresa potrebbe scegliere di vendere direttamente i propri prodotti ad un numero più o meno elevato di clienti locali, facendosi carico dei rischi e dei costi relativi alla distribuzione ed alla promozione delle proprie merci in cambio della possibilità di imporre prezzi maggiori di quelli applicati ai concessionari e di maggiore libertà nell'adottare e rivedere le proprie strategie commerciali e di marketing nel mercato di riferimento. In questo caso potrà ricorrere ad un intermediario indipendente che tratti affari per conto dell'impresa stessa, promuovendo la conclusione di vendite dei prodotti di quest'ultima. Questa figura di imprenditore autonomo prende il nome di agente di commercio.

La ***Direttiva comunitaria 86/653***, che rappresenta la norma di riferimento per tutti i legislatori degli stati europei che hanno recepito il contenuto di essa nelle proprie norme nazionali, ha definito l'agente come: "una persona che nella veste di intermediario indipendente è incaricata in maniera permanente di trattare per un'altra persona, il preponente, la vendita e l'acquisto di merci ovvero anche di concluderli, in nome e per conto del preponente". La Direttiva, oltre a dare la definizione di agente, ha disciplinato i diritti e gli obblighi delle parti, la retribuzione dell'agente, lo scioglimento del ***rapporto di agenzia*** e le relative conseguenze.

Compito principale dell'agente è quello di trattare affari per conto del preponente, su base continuativa e senza vincoli di dipendenza o di rapporto di lavoro subordinato.

La locuzione "trattare affari", apparentemente generica, in realtà raffigura la duplice posizione che l'agente può rivestire potendo questi, in effetti, operare non solo per ***preponenti interessati*** a vendere propri prodotti o servizi ma anche per imprese alla ricerca di prodotti da acquistare. Infatti, in un contesto di mercato nel quale la distribuzione commerciale organizzata (catene di supermercati, grandi gruppi d'acquisto, cash and carry, reti in franchising, ecc.) assume crescente rilievo - al punto di poter, sempre più frequentemente, imporre le proprie condizioni d'acquisto ai fornitori ed, in generale, alle imprese produttrici - non è raro trovare agenti che ricercano merci per conto di determinati compratori interessati ad acquistarle per i propri esercizi commerciali. Analogamente, anche alcune imprese produttrici si avvalgono di agenti per acquistare materie prime o semi-lavorati da impiegare per la fabbricazione dei propri manufatti.

L'agente non ha il potere di concludere i contratti con i clienti né, in alcun modo, può impegnare verso i terzi il preponente a fare o a dare qualcosa, salvo che non gli sia stato espressamente riconosciuto il potere di rappresentanza dal preponente.

L'agente e il preponente possono concordare un determinato "programma di lavoro" che contempli (***incarico dell'agente***):

- l'impegno dell'agente a visitare con una certa regolarità la clientela di maggior interesse per il preponente;

- lo sforzo di raggiungere determinati obiettivi in termini di volume d'affari da trattare;
- la previsione di prestazioni accessorie rispetto a quelle tipiche di un agente (promuovere la conclusione d'affari), quali ad esempio la partecipazione a fiere, la gestione di un certo stock di prodotti e di ricambi per fronteggiare improvvise ed urgenti esigenze della clientela;
- la collaborazione ed il confronto con agenzie di comunicazione locali per la realizzazione di una campagna pubblicitaria dei prodotti o del marchio di fabbrica del preponente;
- l'intervento presso i clienti che abbiano contestato una fornitura.

Altrettanto diffuse sono le ***clausole*** che vincolano l'agente:

- a tutelare gli interessi del preponente;
- a dare a quest'ultimo ogni informazione utile per valutare la convenienza di singoli affari e le condizioni di mercato nella zona oppure dati e notizie riferite alla tipologia di clientela assegnatagli;
- ad acquisire notizie circa la solvibilità e la situazione patrimoniale dei clienti, in particolare di quelli di prossima acquisizione;
- a tenere sotto osservazione i comportamenti e le iniziative commerciali dei produttori di beni in concorrenza con quelli del preponente, riferendo a quest'ultimo in proposito;
- ad assistere il preponente nelle attività di recupero dei propri crediti in presenza di forniture non pagate.

L'agente ha diritto ad essere retribuito per l'attività svolta con un ***corrispettivo*** che è rappresentato da ***una provvigione***. La provvigione è liberamente contrattata dalle parti ed è pari ad una percentuale del ***prezzo di vendita*** dei prodotti venduti per mezzo dell'agente medesimo.

Il preponente, se ha riconosciuto l'esclusiva all'agente, dovrà astenersi dal nominarne un altro nel territorio o per la tipologia di clientela o di merci affidata all'agente e sarà tenuto a riconoscergli, in ogni caso, il compenso anche per le vendite concluse da esso preponente, senza l'intervento dell'agente, con clientela ricadente nell'ambito di esclusiva.

La provvigione può variare a seconda delle tipologie di prodotti, ma anche in funzione delle quantità di prodotti venduti e delle diverse tipologie di clienti, così da poter essere utilizzata come incentivo e come strumento per guidare l'attività dell'agente in relazione ad obiettivi da raggiungere tanto in termini di volumi di vendita da promuovere entro determinati periodi, quanto in termini di specifici target di numero di clienti da attivare in un territorio definito oppure nell'ambito di particolari settori o categorie merceologiche.

Per quanto concerne il momento in cui sorge il diritto alla provvigione, si prevede di solito che il diritto maturi al momento del perfezionamento del contratto di compravendita procurato dall'agente. La soluzione più cautelativa per il preponente, invece, è rappresentata dal pattuire che tale diritto nasca

allorché il preponente abbia ricevuto il pagamento del corrispettivo dovutogli dall'acquirente dei prodotti venduti per il tramite dell'attività promozionale svolta dall'agente.

L'agente ha anche diritto alla provvigione per affari da lui stesso procurati ma che si sono conclusi dopo la scadenza del contratto tra preponente e agente. La previsione contrattuale del diritto alla provvigione per affari conclusi dopo la cessazione del contratto meriterà di essere negoziata con cura, onde evitare incertezze su cosa sia da intendersi per affare concluso dopo la scadenza del contratto ma comunque promosso dall'agente.

Il preponente ha diritto di pretendere che l'agente non promuova vendite di prodotti concorrenti con quelli del preponente, anche nel caso l'agente ***tratti affari*** per conto di altri mandanti (cd. agente ***plurimandatario***).

Il contratto di agenzia può essere ***a tempo determinato*** o ***indeterminato***. Atteso che il contratto di agenzia è stato oggetto di disciplina da parte di vari sistemi giuridici, l'impostazione da dare al rapporto contrattuale andrà valutata alla luce della normativa che regolerà il contratto. Per esempio, in tutti gli Stati dell'Unione Europea, laddove il testo contrattuale nulla disponga in merito alla durata del contratto, per effetto del recepimento della Direttiva 86/653 un contratto di agenzia a tempo determinato, che alla sua scadenza sia rinnovato senza la specifica indicazione di un termine di proroga, si trasformerà in un contratto a tempo indeterminato.

Pertanto, qualora il preponente preferisca comunque stipulare un contratto a tempo determinato, occorrerà sempre precisare che, in mancanza di una espressa dichiarazione notificata da una parte all'altra prima della scadenza e laddove il rapporto proseguisse indipendentemente da una espressa pattuizione in proposito, il contratto si intenderà rinnovato per un periodo equivalente a quello della sua durata originaria.

La differenza tra un contratto a tempo determinato ed uno a tempo indeterminato non è irrilevante, in quanto, nel secondo caso la parte che intenda risolvere il contratto deve riconoscere all'altro contraente un periodo di ***preavviso***, che la Direttiva 86/653 fissa in un mese per ogni anno di durata del contratto, con un preavviso massimo di tre mesi, riservando peraltro a singole legislazioni nazionali la facoltà di fissare ***termini più lunghi***, fino a sei mesi dalla data di effettivo recesso.

Il contratto di agenzia può essere anche risolto dal preponente in conseguenza di un inadempimento dell'agente che sia di tale gravità da giustificarne la immediata risoluzione senza preavviso e, perlomeno nelle nazioni appartenenti all'Unione Europea, senza l'obbligo di corrispondere indennità o risarcimenti di sorta all'agente.

Considerato che il concetto di grave inadempimento, si presta a varie interpretazioni, nel redigere il testo contrattuale occorrerà da un lato verificare preventivamente le eventuali soluzioni adottate dalle legge applicabile, e poi individuare il più chiaramente possibile nel contratto quali siano le circostanze in cui si possa ritenere che l'inadempimento dell'agente sia tale da non poter essere sanato e dia quindi luogo al corrispondente diritto del preponente di risolvere immediatamente il rapporto di agenzia.

All'atto dello scioglimento del contratto di agenzia, secondo quanto previsto dal legislatore comunitario (art. 17 Dir. n. 653/86), l'agente avrà diritto ad ***un'indennità*** se e nella misura in cui:

- abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti purché il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- il pagamento di tale indennità sia equo, tenuto conto di tutte le circostanze del caso, in particolare delle provvigioni che l'agente commerciale perde e che risultano dagli affari con tali clienti.

Quanto all'ammontare dell'indennità, la Direttiva comunitaria si è limitata a prevedere che esso non possa superare un anno di provvigioni, calcolate sulla media di quelle ricevute dall'agente negli ultimi cinque anni precedenti lo scioglimento del contratto, oppure, se il rapporto è durato meno, sulla media di tale minore periodo.

In ambito comunitario, però, non è stato possibile raggiungere un accordo sul criterio da applicare per poter calcolare l'indennità. Sarà, pertanto, opportuno che il preponente e l'agente siano particolarmente scrupolosi nel verificare cosa è contemplato in merito dalla legge nazionale applicabile al contratto (sia per gli aspetti dell'*an* che del *quantum*) e quindi attenti nel redigere la relativa clausola.

Gioverà alla chiarezza e completezza dell'accordo che siano indicati i criteri in base ai quali la somma dovuta all'agente dovrà essere calcolata e che sia precisato che tale indennità assolve anche alla finalità di risarcire l'agente del pregiudizio che subisce dallo scioglimento del contratto.

Va evidenziato che l'indennità non è sempre dovuta. Infatti, la Direttiva 653/86 stabilisce che il preponente non è tenuto a versare alcuna indennità:

- nel caso di risoluzione del contratto di agenzia per fatto e colpa dell'agente;
- nel caso di recesso ingiustificato dell'agente dal contratto di agenzia;
- nel caso in cui l'agente ceda ad un terzo i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto di agenzia, a seguito di accordo con il preponente in tal senso.

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

In cosa consiste il contratto di Agenzia?

Uno strumento che lascia maggiori margini di manovra all'esportatore, sia dal punto di vista del numero di clienti da fornire che delle condizioni da applicare, è il ricorso ad agenti di commercio per la promozione dei propri affari in un determinato paese. L'Agente è un intermediario indipendente, incaricato in maniera permanente da un imprenditore (Preponente) di procacciare acquirenti dei prodotti/servizi del preponente, senza vincoli di dipendenza da quest'ultimo.

Quando è preferibile avvalersi di tale contratto?

Qualora l'esportatore ritenga di poter rifornire più di un cliente all'estero, anche per ordinativi di dimensioni non rilevanti, è consigliabile che si avvalga di agenti, i quali ricercheranno potenziali clienti per i prodotti dell'esportatore, secondo le condizioni di vendita proposte da quest'ultimo. Il vantaggio di questa formula contrattuale sta nella maggiore autonomia del preponente che può vendere i propri prodotti ad un numero più o meno elevato di clienti locali, adottando liberamente le proprie strategie di marketing. Questo gli consente di applicare prezzi di vendita più alti rispetto a quelli che applicherebbe ad un concessionario.

Di quali aspetti relativi alla vendita si occupa l'agente?

E' opportuno precisare che l'incarico dell'agente può riguardare anche il trattare acquisti e non solo vendite per conto del preponente.

Infatti è molto frequente che il preponente richieda all'agente di organizzare la partecipazione del preponente stesso a determinate fiere o manifestazioni locali, di occuparsi delle contestazioni dei clienti verificandone la natura e la fondatezza, di assistere esso preponente nel recupero dei crediti per forniture non pagate, ecc. Tali prestazioni, come evidente, trascendono il semplice <> che è l'oggetto tipico dell'attività di un agente.

Il contratto di agenzia deve essere formulato per iscritto?

L'esperienza internazionale suggerisce vivamente di redigere il contratto in forma scritta, anche in considerazione del fatto che il preponente potrebbe richiedere all'agente l'adempimento di determinate prestazioni, spesso non comprese tra quelle usualmente svolte dall'agente nel proprio paese d'origine.

In base a quali parametri si stabilisce il compenso dell'agente?

L'agente ha diritto ad essere retribuito per l'attività svolta con un compenso, la cd. provvigione, la cui misura è calcolata in percentuale sul valore degli affari da esso trattati e che il preponente abbia concluso. Il preponente e l'agente dovranno concordare se la provvigione sia dovuta 1) quando il preponente e il terzo abbiano concluso l'affare "intermediato" dall'agente; 2) quando il preponente abbia dato esecuzione al contratto che ha concluso grazie all'attività dell'agente; 3) quando il terzo abbia eseguito la sua prestazione verso il fornitore/preponente (pagato il prezzo se si tratti di vendita, consegnata la merce se si tratti d'acquisto).

E' possibile prevedere un compenso fisso per l'agente?

Anche in un contratto d'agenzia internazionale, come in quello domestico, il compenso può essere versato in misura fissa, sotto forma di acconto sulle provvigioni future oppure di parziale rimborso spese.

Nel calcolo della provvigione devo considerare anche i costi di trasporto riportati in fattura oppure considerarli inclusi nel prezzo di vendita?

Tecnicamente la provvigione va calcolata solo sul prezzo "vivo" della merce oggetto della compravendita, con esclusione di quanto previsto per costi di trasporto, assicurazioni, imposte doganali, materiali per imballaggi speciali. E' opportuno che questo venga precisato sul contratto per fugare equivoci in merito.

Devo corrispondere la provvigione all'agente anche per le vendite che ho concluso senza avvalermi della sua intermediazione?

Nel caso sia stata riconosciuta all'agente l'esclusiva territoriale, il preponente sarà tenuto a corrispondere all'agente il relativo compenso anche per le vendite concluse con clienti aventi sede all'interno del territorio concesso in esclusiva all'agente.

Posso chiedere all'agente di trattare affari solo per me?

Si può richiedere che l'agente tratti affari solo per il preponente e non per altri mandanti (agente monomandatario), specificando tale opzione nel contratto.

Vi sono dei vantaggi nella scelta di un agente plurimandatario?

Il preponente può considerare utile anche per sé la circostanza che l'agente sia ben introdotto in uno specifico segmento di mercato o in un settore commerciale ed abbia la possibilità di promuovere le vendite ad un più vasto numero di clienti ai quali solitamente promuove gli altri prodotti che rappresenta.

Quanto può durare un contratto di agenzia?

Il contratto d'agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato. In entrambi i casi può essere soggetto ad un periodo di prova, anche se è molto più frequente che il preponente e l'agente concordino tale possibilità in presenza di un contratto d'agenzia della durata non determinata.

La risoluzione di un contratto di agenzia a tempo indeterminato prevede un preavviso?

Quando il contratto d'agenzia è a tempo indeterminato ciascuna delle parti può risolverlo osservando un certo preavviso.

Di quanto tempo deve essere il preavviso?

I termini del preavviso dipenderanno dalla legge nazionale che regola il contratto. Una soluzione potrebbe essere l'applicazione dei periodi di preavviso indicati dal legislatore italiano ed in linea con la normativa comunitaria (Dir. CE 653/86) recepita in modo conforme al codice civile italiano (art. 1742 e ss.) e alle norme degli altri Paesi membri dell'Unione Europea.

Cosa comporta lo scioglimento di un contratto di agenzia?

Allo scioglimento del contratto, sarà dovuta all'agente un'indennità in calcolata in proporzione del numero dei clienti da lui introdotti o dell'incremento delle vendite - con clientela del preponente già preesistente all'inizio del rapporto d'agenzia - determinatosi grazie alla sua attività, e purché di tali risultati il preponente continui a beneficiare anche dopo il termine del contratto.

4) Il Commissionario ed il procacciatore d'affari

4.1 Il Commissionario ed il procacciatore d'affari

Un'altra figura, sebbene un po' in disuso, a cui può far ricorso l'esportatore è quella del commissionario.

Si tratta di una figura di intermediatore, disciplinata dal codice civile italiano (***art.1731 cod.civ. e seguenti***). Il commissionario è un mandatario senza rappresentanza che si obbliga verso il committente ad acquistare o vendere merci in nome proprio ma per conto del committente. Si tratta quindi di un imprenditore che conclude, in nome proprio, compravendite di beni con terzi, nei cui confronti assume diritti ed obblighi, ma nell'interesse del proprio committente.

In campo internazionale, allorquando si ricorra a tale contratto, sarà bene che il committente, per propria garanzia, pretenda che:

- il commissionario gli versi in anticipo i corrispettivi che andrà ad incassare dalle vendite dei prodotti;
- il commissionario, a causa di norme doganali o sull'importazione, acquisti i beni che, sempre per conto dell'esportatore, provvederà a rivendere.

Riguardo al diritto alla provvigione, che costituisce il compenso dovuto al commissionario per la propria attività, l'articolo 1733 cod.civ. dispone che la misura della stessa può essere stabilita dalle parti e che qualora non sia stata pattuita si determini secondo gli usi del luogo in cui è compiuto l'affare. In mancanza di usi provvede il giudice secondo equità.

Nel caso in cui il committente revochi l'ordine di concludere l'affare, diritto che può esercitare solo fino a che il concessionario non abbia concluso l'affare stesso, al commissionario spetterà solo una parte della provvigione, che si determinerà tenendo conto delle spese sostenute e dell'opera prestata (articolo 1734 cod.civ.).

Passando al procacciatore d'affari, il contratto stipulato con tale figura ha natura di impegno occasionale e privo del vincolo della stabilità, non rappresentando così uno strumento adeguato a realizzare una distribuzione continuativa e strutturata di prodotti o servizi nel mercato straniero, quanto, piuttosto, un utile strumento per procurare singoli affari, anche se di rilevanti dimensioni.

Si tratta, infatti, è un accordo in virtù del quale un soggetto, detto appunto procacciatore, agisce, senza alcun impegno di continuità, assiduità, risultato, esclusiva, ecc. procurando saltuariamente qualche affare alla controparte che, quale contropartita, riconoscerà al procacciatore un compenso collegato all'esito dell'affare procuratogli.

La figura di intermediario occasionale non sempre è chiaramente individuata sotto il profilo giuridico. Sarà, dunque, il contratto lo strumento attraverso cui precisare tutti i punti critici, onde evitare eventuali controversie. Si tratterà di chiarire l'occasionalità del ruolo del procacciatore e la libertà dell'esportatore di trattare direttamente con terzi e di nominare agenti nel territorio in cui opera il procacciatore.
Anche in merito al diritto alla provvigione non si applica il principio tipico del contratto di agenzia, secondo cui la provvigione spetta su tutti gli affari con clienti del territorio; la provvigione spetterà solo sugli affari promossi dal procacciatore e andati a buon fine.

5) Il Franchising internazionale

5.1 Il Franchising internazionale

Il contratto di *franchising* (detto anche di affiliazione commerciale) è l'accordo mediante il quale un fornitore di beni o di servizi (*franchisor* o affiliante) concede ad una controparte (*franchisee* o affiliato) di entrare a far parte della sua rete distributiva composta da altri negozi o opifici industriali con diritto di sfruttare nome, marchi, brevetti, licenze, insegna, segni distintivi, conoscenze pratiche non brevettate (know-how) a certe condizioni e contro un corrispettivo diretto oppure indiretto. Questa definizione si basa sui contenuti tipici dei contratti di ***franchising***, come normalmente configurati secondo i modelli internazionalmente più diffusi.

Ad oggi circa 20 Paesi nel mondo hanno norme specifiche in materia di *franchising*. Tuttavia, nei Paesi in cui il contratto di *franchising* è oggetto di espressa disciplina, la definizione di accordo di *franchising* potrebbe essere diversa da quella esposta in precedenza; per esempio, in Italia la ***legge 6 maggio 2004 n. 129*** così dispone: "l'affiliazione commerciale è il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base alla quale una parte concede la disponibilità all'altra verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti d'autore, know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi".

La collaborazione che s'instaura in forza di un *franchising* si fonda su un legame più stretto rispetto a quello che, per esempio, si crea con la concessione di vendita; vi è infatti l'impegno a condividere le strategie commerciali, l'immagine, le modalità di vendita del prodotto e di gestione dei rapporti con la clientela, dando vita, così, ad un vincolo che senz'altro limita l'autonomia decisionale e gestionale dei soggetti che decidono di affiliarsi ad una catena in *franchising*.

Saranno, di solito, a carico del *franchisee* i costi e le spese di gestione della sede, del personale utilizzato e, in generale, di tutto quanto è chiamato a sostenere un imprenditore autonomo (perché tale è e resta il *franchisee*), nello svolgimento di una propria attività economica.

Inoltre, l'affiliato sarà vincolato a vendere o prestare esclusivamente beni o servizi fornitigli dall'affiliante oppure da fornitori indicati da esso *franchisor*, all'interno del luogo in cui svolgerà l'attività oggetto del *franchising*.

Il *franchisor*, invece, dovrà impegnarsi a:

- prestare assistenza agli affiliati nella progettazione e nel lay-out della sede in cui il *franchising* sarà esercitato;
- curare la formazione tecnico - commerciale del personale dell'affiliato;
- realizzare campagne pubblicitarie;

- riconoscere un'esclusiva al *franchisee;*
- concedere l'utilizzo dei propri segni distintivi;
- trasferire il proprio know-how.

La convenienza di ricorrere al *franchising* come strumento per affermarsi in un mercato straniero è costituita dalla possibilità per il *franchisor* di poter disporre, in un lasso di tempo relativamente breve e senza farsi carico di eccessivi investimenti, di una catena di punti vendita, uniforme e omogenea per immagine e prodotti offerti e gestita da personale locale dipendente dal *franchisee*.

Il ***corrispettivo*** che il *franchisor*/affiliante richiede al *franchisee*/affiliato in cambio del *franchising* è rappresentato, in genere, da una quota fissa d'entrata (*entry fee*), e da una quota variabile proporzionale al giro d'affari realizzato (*royalty)*.

Alcuni *franchisor,* però, rinunciano a richiedere al *franchisee* un corrispettivo per l'affiliazione (corrispettivo diretto), preferendo ottenere un "corrispettivo indiretto". Per esempio, ciò può avvenire nel caso in cui il *franchisor*, produttore e/o fornitore delle merci che verranno vendute nei negozi affiliati, concordi con i *franchisees* che essi venderanno solo ed esclusivamente i suoi prodotti per un certo numero di anni accettando, entro certi limiti, quanto deciso dal *franchisor* in merito alle condizioni e ai termini (ad esempio, i prezzi e le modalità di pagamento) applicabili ai loro acquisti.

Va poi considerato che il sistema di *franchising*, costantemente caratterizzato in passato dalla richiesta da parte dell'affiliante agli affiliati di diritti di ingresso e/o di *royalties*, ha subito alla fine degli anni novanta un profondo mutamento, conseguente al prevalere delle reti di servizi su quelle di mera distribuzione.

Il pagamento di *royalties* per il *franchising* di servizi risponde alla necessità stessa di questa tipologia di *franchising* di aggiornarsi con nuovi servizi, tecniche e nozioni.

L'oggetto del trasferimento del know-how in una rete di servizi è rappresentato dalle conoscenze necessarie all'espletamento del servizio o dei servizi oggetto del *franchising.*

In questo caso, il diritto d'ingresso costituisce il prezzo per il trasferimento dal *franchisor* al *franchisee* delle nozioni e delle tecniche per svolgere il servizio oggetto dell'affiliazione; mentre le *royalties* saranno dovute quale contributo alle spese che l'affiliante sostiene per mantenere il know-how sempre aggiornato.

Nel *franchising* di distribuzione, invece, lo sforzo del *franchisor* è concentrato sulla vendita dei propri prodotti al *franchisee*, il quale trarrà il suo guadagno sulle vendite dalla differenza tra prezzo di acquisto e ***prezzo di rivendita***; in tal caso, dunque, potrebbe risultare non giustificata la richiesta al *franchisee* di pagamento di una *fee* e/o di *royalties*.

Per il *franchisor*, quindi, l'opportunità di poter fornire significative quantità di prodotti, per un determinato numero di anni, ad una rete abbastanza ampia di negozi senza doversi quotidianamente confrontare con i suoi concorrenti che potrebbero insidiare i suoi ricavi con politiche di prezzo

particolarmente aggressive, può costituire un beneficio economico di gran lunga superiore a quello che gli deriverebbe dal pagamento del canone e/o di *royalties* da parte dei *franchisee*.

Un altro esempio di "corrispettivo indiretto" si ha nell'ipotesi in cui il *franchisor* concordi con l'affiliato che questi venderà nei suoi locali anche servizi e/o prodotti che siano accessori ai prodotti principali forniti dal *franchisor* medesimo e che siano, a loro volta, prodotti o servizi venduti da fornitori indicati all'affiliato dal *franchisor*. Si tratterà di fornitori ai quali il *franchisor* avrà concesso di poter sfruttare, per la vendita dei loro prodotti e dietro pagamento di un corrispettivo, la sua rete di affiliazione.

Per quanto riguarda la durata del contratto di *franchising*, è frequente che le parti concordino una durata pluriennale, generalmente compresa tra i tre ed i sei anni.

La sopra richiamata legislazione italiana in materia prevede una durata minima di tre anni, al fine di consentire al *franchisee* di recuperare l'investimento effettuato. Il concetto di permettere il recupero dell'investimento fatto da parte del *franchisee* si ritrova non solo in altre leggi nazionali che regolano il contratto di *franchising* ma anche nei codici di condotta adottati dalle associazioni di imprese operanti nel campo del *franchising* nei diversi paesi del mondo e nella giurisprudenza di molti stati in materia di *franchising*.

5.2 Il Master franchisee

Nella organizzazione della sua rete di *franchising* all'estero, il *franchisor* incontra varie difficoltà atteso che, per esempio:

- non conosce, nei diversi paesi, un adeguato numero di interlocutori, potenzialmente idonei a rivestire il ruolo di *franchisee*;
- non ha una approfondita conoscenza delle norme locali che riguardano l'apertura di una rete di negozi e/o di una catena in *franchising*;
- non riesce ad assicurare ai suoi affiliati, con tempestività e completezza, quelle prestazioni alle quali è tenuto nella sua veste di *franchisor*.

Per tale ragione, nel *franchising* internazionale, i *franchisor* tendono ad avvalersi, nei mercati di loro interesse, delle figure di seguito indicate, a secondo delle proprie esigenze:

- Il "***master franchisee***", a cui il *franchisor* può affidare la ricerca degli affiliati locali e la gestione del *franchising* in ciascuno dei paesi in cui estenderà la propria catena. Il *master franchisee* ha anche il diritto di aprire più negozi o attività affiliati nell'ambito territoriale indicato nel contratto di "*master franchising*".
- L'"area *developer*", il quale assume l'incarico di ricercare e selezionare aspiranti *franchisee* per conto del *franchisor* che, dopo averli inseriti nella propria rete di *franchising*, ne gestirà direttamente il rapporto d'affiliazione.

- L'"area *representative*", il quale, nell'eventualità il *franchisor* non ritenga di impegnarsi direttamente nell'adempimento delle specifiche incombenze tipiche del suo ruolo, intermedia i rapporti tra *franchisor* e *franchisee* locali, fornendo a questi ultimi le prestazioni contrattualmente assunte nei loro confronti dall'affiliante e nel contempo, nell'interesse del *franchisor*, si cura di accertare il rispetto delle procedure e delle istruzioni imposte agli aderenti affiliati.

Nell'interesse del *franchisor* e su suo mandato, l'area *representative*, quindi, sovrintende l'osservanza delle regole e delle indicazioni prescritte ai membri della rete, riscontrando per esempio:

- l'assortimento dei prodotti ed i prezzi applicati dall'affiliato;
- che l'affiliato non si approvvigioni di prodotti da terzi oltre quanto eventualmente ammesso in contratto;
- che l'affiliato non promuova attivamente le sue vendite al di fuori del territorio assegnatogli.

La scelta di avvalersi di un "*master franchisee*", invece, espone il *franchisor* all'eventualità che questi, piuttosto che assumere la veste di *longa manus* del *franchisor* sul territorio straniero, possa essere più incline a favorire gli affiliati o ad assecondarne le pretese, essendo di fatto il gestore della unità affiliate nel territorio. Un altro rischio in cui si incorre avvalendosi di tale figura è che, in caso di ***risoluzione del contratto*** di master *franchising*, il *franchisor*, anche nell'ipotesi in cui i contratti di franchising intercorrano direttamente tra lui e i *franchisees*, si trovi a dover far fronte, improvvisamente a tutte le incombenze tipiche del suo ruolo senza però aver acquisito la necessaria esperienza pratica in questa funzione, affidata fino a quel momento ad un altro soggetto, il *master franchisee*.

5.3 I benefici del franchising

L'esportatore/*franchisor*, costituendo una rete di esercizi affiliati alla sua impresa, consegue l'obiettivo di instaurare un rapporto con la clientela finale (i consumatori/utilizzatori finali), paragonabile a quello raggiungibile attraverso propri negozi con il ***vantaggio*** però di non essere costretto ad impegnare ingenti risorse finanziarie che, invece, sarebbero necessarie per aprire propri punti vendita. Contemporaneamente, consegue anche benefici finanziari che gli derivano dall'incasso delle *royalties* e delle *entry fees*, il cui ammontare potrebbe essere rilevante a seconda della tipologia di *franchising*, del numero di affiliati, della quantità e del valore delle merci o dei servizi compravenduti dalla catena.

Si deve aggiungere, inoltre, che la struttura distributiva che si va a creare con il *franchising* ha la caratteristica di essere particolarmente flessibile giacché, pur potendo essere composta da un numero rilevante di affiliati, adotta un modello di gestione verticistico essendo controllata dal solo *franchisor,* il quale può:

- apportare modifiche al proprio sistema di *franchising* per fronteggiare manovre commerciali di propri concorrenti;

- adattare le proprie strategie ai cambiamenti di mercato;
- aggiornare tempestivamente *modus operandi,* prodotti e immagine della catena in risposta a repentini cambiamenti nei gusti e negli orientamenti dei consumatori; né sarà frenato nel farlo dalla necessità di impegnare le risorse finanziarie che ciò richiederebbe e che potrebbero essere eccessivamente gravose qualora l'imprenditore/*franchisor* dovesse investirle in prima persona.

Al contrario di quanto accade nel rapporto con gli intermediari più stabili e duraturi, il *franchisor* può decidere le politiche di marketing e di prezzo nonché le condizioni di vendita che reputi per lui più vantaggiose. Non solo: a differenza anche di quanto avviene con il sistema di compravendita tradizionale rivolta a grossisti o dettaglianti indipendenti, attraverso la creazione di una rete di negozi in *franchising* l'imprenditore/*franchisor* determina una discreta barriera all'ingresso, in un certo mercato territoriale, da parte dei suoi concorrenti i quali trovano di fronte a loro un "*competitor*" (il *franchisor*) presente contemporaneamente con i propri marchi, insegne e prodotti in più località di un determinato territorio, per mezzo di negozi all'interno dei quali non possono essere venduti prodotti in concorrenza con quelli di esso *franchisor*, secondo le clausole a tal scopo previste in contratto.

Dal punto di vista del *franchisee,* invece, sottoscrivere un accordo di *franchising* vuol dire avere possibilità di:

- accedere ad un network di servizi e di assistenza che il *franchisor* mette a disposizione degli affiliati;
- avvalersi delle esperienze e delle conoscenze tecniche e pratiche del *franchisor*, talvolta anche oggetto di brevetto. Se il *franchisee* volesse accedere, indipendentemente dall'appartenenza alla rete, a tali esperienze e conoscenze tecniche, dovrebbe acquisirle - a condizione che ciò sia possibile - per un importo molto più elevato della *fee* d'ingresso e delle eventuali *royalties* pagate in percentuale sulle vendite.

5.4 Normativa internazionale sul franchising

Dal punto di vista normativo non esistono convenzioni internazionali che codifichino in maniera uniforme gli accordi di *franchising,* fatto salvo il Regolamento comunitario n. 4087/88, superato dal ***Regolamento n. 2790/99***.

La mancanza di una disciplina "internazionalmente" condivisa, che per altri tipi di contratti può essere di scarso rilievo, impone al *franchisor* di prestare particolare attenzione nella definizione degli obblighi e diritti delle parti. In molti paesi, infatti, l'esperienza delle reti di *franchising* è stata particolarmente negativa per gli affiliati locali.

Per effetto di ciò, molte nazioni hanno adottato norme particolarmente rigorose in materia di *franchising* che tendono a tutelare la posizione dell'affiliato, considerato contraente debole, specialmente nell'ipotesi in cui il *franchisor* abbia sede all'estero. Sarà necessario, quindi, individuare

con certezza la legge nazionale che governerà il contratto e redigere l'accordo osservandone i relativi precetti.

La maggior parte delle norme nazionali in materia di *franchising,* per esempio, esigono la forma scritta del contratto a pena di nullità e pretendono dal *franchisor*:

- che testi con un negozio pilota per almeno due anni il sistema di *franchising* che intende proporre ai suoi affiliati;
- che procuri al potenziale affiliato ogni informazione utile a valutare la convenienza e la bontà dell'iniziativa propostagli (dando notizia del numero degli altri affiliati esistenti ad una certa data e del loro nominativo, comunicando con precisione l'ammontare dell'investimento e delle spese richiesti all'affiliato per ottemperare ai suoi obblighi nonché del canone e della *royalty*, indicando con chiarezza: la durata del contratto, il tipo di know-how e il contenuto dell'assistenza e del supporto che il *franchisor* fornirà, ecc.);
- che assicuri una durata minima dell'accordo sì che il *franchisee* possa recuperare l'investimento effettuato;
- che consegni all'affiliato la copia del contratto che egli dovrà sottoscrivere, con adeguato anticipo rispetto alla data stabilita per la stipula, affinché abbia tempo di esaminarlo prima di accettarlo.

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

In cosa consiste il *franchising*?

Nel caso in cui un imprenditore decida di radicare il proprio marchio su un territorio in maniera visibile ed immediata, può avvalersi della formula contrattuale del *Franchising* che gli consentirà di creare una catena di punti vendita uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.

Con il contratto di *franchising* un imprenditore (*franchisor*) avvia una forma di collaborazione stabile e continuativa con un altro imprenditore giuridicamente indipendente (*franchisee*) per la distribuzione dei propri prodotti. In virtù di questo contratto il *franchisor* affilia alla sua impresa un *franchisee* al quale concede la licenza di usare il proprio marchio e di accedere al proprio know-how, in cambio di un corrispettivo finanziario.

In base a quali parametri si stabilisce il corrispettivo dell'affiliante?

Il corrispettivo del *franchisor*/affiliante ovvero quello che egli richiede al *franchisee*/affiliato in cambio del *franchising* può essere di due tipi. Il corrispettivo diretto è rappresentato, in genere, da una quota fissa d'entrata (*entry fee* o, più semplicemente, *fee*) e da una quota variabile proporzionale al giro d'affari realizzato (*royalty*).

Spetta al *franchisor* stabilire il prezzo finale di vendita?

No, i prezzi di vendita agli utilizzatori finali sono fissati dal *franchisee*, su consiglio del *franchisor*. Il *franchisee*, però, osserverà le procedure indicate dal *franchisor* per la somministrazione di beni e servizi, attenendosi al rispetto del lay-out e dell'immagine prevista dal *franchisor*.

In un contratto di *franchising* che funzione ha il *master franchisee*?

Nei contratti di *franchising* internazionale, per ovviare ai problemi relativi alla distanza tra il *franchisor* ed i *franchisees* che ostacola la prestazione di assistenza e la collaborazione costante che tra i due soggetti si instaura con tale tipo d'accordo, il *franchisor* solitamente tende a nominare un *master franchisee*. I compiti di tale soggetto sono di norma i seguenti: aprire e gestire il negozio "pilota" che il *franchisor* avvierà sul mercato straniero per testare localmente il suo sistema di *franchising*; selezionare ed individuare i potenziali *franchisees* locali ed assisterli nell'apertura dei negozi; fornire ai *franchisees* locali (in tutto o in parte) il supporto ed i servizi che il *franchisor* presta agli affiliati nel territorio in cui ha la propria sede. In cambio il *master franchisee* riceve, in tutto o in parte, l'ammontare della *fee* d'ingresso o la *royalty* che gli affiliati sono tenuti a pagare. Il *master franchisee* tra l'altro, potrà avere il diritto di aprire più negozi o attività affiliati nell'ambito territoriale indicato nel suo contratto di "*master franchising*".

Quali problemi potrebbe causare l'interruzione del contratto di *master franchising*?

Nel *franchising* internazionale si corre il rischio che, nel caso di risoluzione del contratto di *master franchising*, si riveli difficoltoso per il *franchisor* dover gestire direttamente i rapporti con i *franchisees* locali, abituati ad interfacciarsi con il *master franchisee* e con i suoi incaricati e ad osservare procedure consolidate nei loro rapporti.

Quali sono, in definitiva, i vantaggi del *franchising*?

La formula del *franchising* consente una rapida affermazione nei mercati stranieri, potendo disporre in breve tempo e senza farsi carico di eccessivi investimenti, di una catena di punti vendita, gestita da personale locale dipendente del *franchisee*, uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.

6) Il negozio mono–marca

6.1 Il negozio mono–marca

L'apertura di uno o più negozi mono-marca è il risultato di un contratto che comprende un'intesa per la fornitura di beni e l'autorizzazione ad usare marchi, segni distintivi, eventualmente anche brevetti.

L'esportatore che voglia vendere i propri prodotti all'estero e disponga di un marchio conosciuto (oppure sulla cui conoscibilità e diffusione sia disposto a investire risorse economiche che ne accrescano la notorietà) propone ad una controparte di aprire uno o più negozi al cui interno saranno venduti esclusivamente i prodotti forniti da esso esportatore e che utilizzeranno, come ***insegna***, il marchio di quest'ultimo.

Si tratta di una tipologia d'accordo impiegata dalle imprese che commercializzano beni di largo consumo, in particolare capi d'abbigliamento, calzature, accessori per la moda, occhiali, prodotti d'arredamento ed oggettistica.

Il venditore/esportatore, in sostanza, sottoscrive con l'acquirente/importatore un contratto in forza del quale:

- concede all'acquirente il ***diritto di comprare*** propri prodotti e rivenderli al dettaglio, all'interno di negozi o di altri spazi dedicati alla vendita (*corner*, *shop in the shops*, ecc.) che utilizzano come insegna e segni distintivi - anche sulle vetrine, sul *packaging* per il confezionamento, sui mezzi di trasporto dei prodotti, ecc. - i marchi del venditore;
- ***autorizza l'acquirente*** all'uso di tali marchi e segni distintivi di cui esso venditore è proprietario o, eventualmente, licenziatario;
- pretende dall'acquirente che allestisca il luogo dove i prodotti saranno rivenduti secondo determinate specifiche di immagine e d'arredo indicate da esso venditore.

Nel contratto di apertura di negozi mono-marca, va prevista l'esclusiva a favore del venditore per la fornitura dei prodotti, sì da evitare che all'interno dei locali contraddistinti dal marchio del venditore siano commercializzati articoli di altri fornitori, estranei al rapporto tra venditore ed acquirente. Inoltre, è opportuno che il venditore pretenda dall'acquirente che quest'ultimo, per tutta la durata dell'accordo, si astenga dallo svolgere attività in concorrenza con il venditore oppure dall'aprire altri negozi o aderire a catene in *franchising* che vendano beni simili a quelli commercializzati nei negozi mono-marca.

La convenienza di ricorrere a questo tipo di contratto come strumento per affermarsi in un mercato straniero (ma anche in quello nazionale) è costituita dalla possibilità per il fornitore di disporre di uno o più negozi dediti solo alla vendita di prodotti a suo marchio senza farsi carico dei costi di apertura e gestione di tali esercizi commerciali giacché di essi si farà carico il compratore.

I termini e le condizioni d'acquisto dei prodotti da rivendere all'interno degli esercizi commerciali mono-marca saranno indicati nel contratto per l'apertura dei negozi oppure con separato accordo

(eventualmente allegato) che potrà essere rivisto al variare delle collezioni, dei modelli, degli assortimenti, dei prezzi di listino, ecc.

Mediante la stipula di un contratto per l'apertura di negozio mono-marca si instaura una ***relazione tra acquirente e venditore*** per molti aspetti più semplice del rapporto che si crea con un contratto di *franchising*, pur mantenendo molti aspetti in comune con quest'ultimo tipo di accordo.

Infatti, con l'apertura di un negozio mono-marca il venditore non si obbliga a tutti gli adempimenti normalmente a carico del *franchisor*, quali, ad esempio, messa la disposizione di know-how relativo ai prodotti venduti dalla catena in *franchising*, formazione tecnico-commerciale del personale dell'affiliato, esecuzione programmata di campagne pubblicitarie; d'altro canto, la controparte/acquirente non è tenuta a pagare né *royalties* né *entry fees* ma dovrà corrispondere solo il prezzo della merce che ha acquistato dal venditore.

Anche per quanto attiene alla gestione delle iniziative pubblicitarie esistono differenze tra i due tipi di intesa. In un rapporto di *franchising*, infatti, il *franchisor* eseguirà in autonomia lo studio e la realizzazione delle campagne pubblicitarie che il *franchisee* sarà tenuto, localmente, a porre in essere. Invece, dando esecuzione ad un contratto di apertura di negozi mono-marca, le parti tenderanno a coordinarsi per la realizzazione delle campagne pubblicitarie, avvalendosi anche dell'esperienza che l'acquirente ha in quel territorio.

Inoltre, mentre nel caso di *franchising,* si crea nel consumatore l'aspettativa di una omogeneità e di una uniformità internazionale del prodotto venduto, nel caso di un negozio mono-marca è possibile per l'esportatore, sulla base delle indicazioni fornite dall'importatore, adattare la produzione alle esigenze e ai gusti del mercato estero di sbocco.

Lo svantaggio principale per l'esportatore è quello di non poter decidere la politica di prezzo dei prodotti ai consumatori; infatti, l'esportatore deciderà solo il prezzo di vendita dei propri articoli all'importatore, potendo quest'ultimo determinare liberamente il prezzo di rivendita al dettaglio con maggiore autonomia rispetto ad un qualsiasi *franchisee*.

Dal punto di vista dell'importatore il vantaggio è dato dal margine di profitto che questi potrà ottenere dalla vendita di prodotti a marchio più o meno noto; lo svantaggio consiste nel non avere a disposizione il network di servizi, di assistenza, di esperienze e conoscenze tecniche che è la peculiarità delle reti di negozi in *franchising*.

E' anche possibile che le vendite di merci a favore del negozio mono-marca vengano disciplinate sulla base di un ***contratto estimatorio***. In questo caso, il rischio commerciale sopportato dall'importatore, che di solito è pari all'ammontare dei beni ordinati all'esportatore, è ancora inferiore: l'esportatore, infatti, si obbliga a ritirare la merce invenduta entro un termine stabilito nel contratto dalle parti stesse e l'importatore sarà tenuto al pagamento dei soli beni effettivamente rivenduti.

Quanto al termine, i contratti per l'apertura di negozi mono-marca ricadono tra quelli cd. "di durata", per i quali il termine di scadenza raramente è inferiore ai 3-5 anni. Ciò per consentire al compratore di recuperare, quanto meno, le somme spese per l'allestimento e l'avvio attività del negozio.

Per tale ragione, è comunque consigliabile per l'esportatore inserire in contratto una clausola risolutiva espressa che preveda la possibilità per quest'ultimo di recedere dal contratto qualora il compratore non acquisti, annualmente, determinate quantità di prodotti (*target* minimi).

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

Come va regolato il diritto del compratore, titolare di un negozio mono-marca, ad usare i segni distintivi del venditore?

Nella pratica tale diritto può essere disciplinato sotto forma di autorizzazione oppure di licenza all'uso di detti segni distintivi, previsto in una specifica clausola del contratto o con un separato accordo.

E' possibile prevedere un impegno minimo d'acquisto di prodotti a carico del gestore di negozi mono-marca?

Non solo è possibile, ma è molto frequente che l'esportatore/venditore inserisca nel contratto un articolo che contempli l'obbligo da parte del compratore ad acquistare e rivendere una determinata quantità di prodotti entro un certo tempo. Di solito, l'inadempimento di tale obbligo comporta l'applicazione di una clausola risolutiva, nel caso essa sia stata espressamente disciplinata nel contratto.

La concessione all'uso dei marchi e/o segni distintivi è gratuita oppure il venditore/concedente ha diritto ad un corrispettivo?

Pur non potendosi escludere il caso che il venditore richieda un canone dal compratore in cambio dell'autorizzazione all'uso temporaneo dei segni, è più frequente che venga prevista la gratuità dell'uso di tali marchi e/o segni distintivi, anche sotto forma di concordato, sicché il venditore possa revocare in qualsiasi momento il diritto del compratore ad avvalersene, specie in caso di abusi o di impiego diverso dalle modalità concordate.

Chi decide, in un contratto per l'apertura di negozi mono-marca, l'assortimento degli articoli da vendere, il colore, il prezzo, ecc.?

Quanto al prezzo di rivendita al pubblico dei prodotti forniti dal venditore, il compratore è libero di applicare quelli che ritiene e lo stesso vale per l'applicazione di sconti; tutt'al più dovrà osservare il "*range*" di prezzo consigliato dal fornitore, se esistente.

Invece l'assortimento delle merci è spesso deciso dal fornitore, specialmente quando, trattandosi di articoli da esportare, essi vengano realizzati tenendo conto di stagioni, gusti dei consumatori, taglie ecc., troppo diversi dagli standard del fornitore che, quindi, non è disponibile a modificare la tipologia

della propria produzione per pochi capi oppure con eccessiva frequenza, Ciò tuttavia comporta che il compratore, a sua volta, pretenda di ricevere la merce ordinata “in conto vendita” e, quindi, di pagare solo quanto riuscirà a vendere; i prodotti invenduti saranno restituiti oppure, se così voluto dal fornitore, venduti a prezzi e condizioni di particolare favore.

Le merci che intendo esportare verso i negozi che vendono esclusivamente miei articoli non saranno oggetto di cessione al rivenditore sino a quando lui non le abbia vendute. Come andranno trattate queste merci da un punto di vista amministrativo-fiscale e doganale?

Questo tipo di operazione, allorquando la merce spedita all’estero venisse qualificata come , potrebbe essere disciplinata come Temporanea Esportazione e, quindi, solo ad avvenuta vendita essa sarà considerata in Esportazione Definitiva ed assoggettata alle dovute imposte.

Il procedimento è analogo a quello applicato per la merce esposta in fiera, per i campionari mandati in visione oppure per fare in modo che su di essa siano condotti studi, analisi e collaudi.

SEZIONE IV

LA NORMATIVA

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

PARTNERSHIP

- **LEGGE n. 62 del 19 gennaio 1968** (Gazzetta Ufficiale n. 46 del 21 febbraio 1968)
  Adesione alla Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere, adottata a New York il 10 giugno 1958 e sua esecuzione.
- **LEGGE n. 418 del 10 maggio 1970** (Gazzetta Ufficiale n. 167 del 6 luglio 1970)
  Ratifica ed esecuzione della Convenzione europea sull'Arbitrato commerciale internazionale con allegato adottata a Ginevra il 21 aprile 1961.
- **REGOLAMENTO (CEE) n. 2137/85 del Consiglio del 25 luglio 1985** (Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee n. L 199 del 31 luglio 1985)
  relativo all'istituzione di un gruppo europeo di interesse economico (GEIE).
- **DECRETO LEGISLATIVO n. 240 del 23 LUGLIO 1991** (Gazzetta Ufficiale n. 182 del 5 agosto 1991)
  Norme per l'applicazione del Regolamento n. 85/2137/CEE relativo all'istituzione di un gruppo europeo di interesse economico - GEIE, ai sensi dell'art. 17 della Legge 29 dicembre 1990, n. 428.
- **DECRETO LEGISLATIVO n. 358 del 24 luglio 1992** (Gazzetta Ufficiale n. 188 dell'11 agosto 1992 - S.O. n. 104)
  Testo unico delle disposizioni in materia di appalti pubblici di forniture, in attuazione delle Direttive 77/62/CEE, 80/767/CEE e 88/295/CEE.
- **LEGGE n.109 del 11 febbraio 1994** (Gazzetta Ufficiale n. 41 del 19 febbraio 1994 - S.O. n. 29)
  Legge quadro in materia di lavori pubblici.
- **DECRETO DEL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA n. 573 del 18 aprile 1994** (Gazzetta Ufficiale n. 237 del 10 ottobre 1994)
  Regolamento recante norme per la semplificazione dei procedimenti di aggiudicazione di pubbliche forniture di valore inferiore alla soglia di rilievo comunitario.
- **COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE COM(97) n. 434 del 9 settembre 1997**
  (Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee n. C 285 del 20 settembre 1997)
  Partecipazione dei gruppi europei d'interesse economico (GEIE) agli appalti pubblici e a programmi finanziati con fondi pubblici.
- **DECRETO LEGISLATIVO n. 65 del 25 febbraio 2000** (Gazzetta Ufficiale n. 70 del 24 marzo 2000)
  Attuazione delle Direttive 97/52/CE e 98/4/CE, che modificano ed integrano, rispettivamente, le Direttive 92/50/CEE, in materia di appalti pubblici di servizi, e 93/38/CEE, limitatamente ai concorsi di progettazione.

- **DIRETTIVA 2004/17/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 31 marzo 2004** (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea n. L 134 del 30 aprile 2004)
  che coordina le procedure di appalto degli enti erogatori di acqua e di energia, degli enti che forniscono servizi di trasporto e servizi postali.
- **DIRETTIVA 2004/18/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 31 marzo 2004** (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea n. L 134 del 30 aprile 2004)
  relativa al coordinamento delle procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici di lavori, di forniture e di servizi.
- **REGOLAMENTO (CE) N. 2083/2005 DELLA COMMISSIONE del 19 dicembre 2005**
  (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea n. L 333 del 20 dicembre 2005)
  che modifica le direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE del Parlamento europeo e del Consiglio riguardo alle soglie di applicazione in materia di procedure di aggiudicazione degli appalti.

COMPRAVENDITA

- **CONVENZIONE DI VIENNA del 1980** (recepita con la Legge 765/1985)
  Sulla vendita internazionale di merci (Traduzione italiana non ufficiale)
- **LEGGE n. 192 del 18 giugno 1998** (Gazzetta Ufficiale n. 143 del 22 giugno 1998)
  Disciplina della subfornitura nelle attività produttive.

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

- **ARTICOLO 1731 DEL CODICE CIVILE**
- **DIRETTIVA 86/653/CEE DEL CONSIGLIO del 18 dicembre 1986** (Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee n. L 382 del 31 dicembre 1986)
  relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti.
- **REGOLAMENTO (CE) n. 2790/1999 DELLA COMMISSIONE del 22 dicembre 1999**
  (Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee n. L 336 del 29 dicembre 1999)
  relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate.
- **REGOLAMENTO (CE) n. 772/2004 DELLA COMMISSIONE del 27 aprile 2004** (Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea n. L 123 del 27 aprile 2004)
  relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi di trasferimento di tecnologia.
- **LEGGE n. 129 del 6 maggio 2004** (Gazzetta Ufficiale n. 120 del 24 maggio 2004)
  Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale.

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

SEZIONE V

LA MODULISTICA

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

LA MODULISTICA

- **Liner Bill of Lading**
- **Air waybills** - Lettera di vettura aerea
- **Packing List**
- **Certificato di assicurazione** con relative **Norme in caso di danno**
- **Lettera di vettura ferroviaria CIM**

LA MODULISTICA

Liner Bill of Lading

Condizioni generali di trasporto (con le indicazioni della Convenzione a cui si fa riferimento) riportate sul retro delle Polizze di carico per il trasporto di cose determinate.

Shipper

LINER BILL OF LADING

B/L No.

Reference No.

Consignee

Notify address

Pre-carriage by* | Place of receipt by pre-carrier*

Vessel | Port of loading

Port of discharge | Place of delivery by on-carrier*

Marks and Nos.	Number and kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc.

Daily demurrage rate (additional Clause 4)

SHIPPED on board in apparent good order and condition, weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to the Port of Discharge or so near thereunto as the Vessel may safely get and lie always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated to the left plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant.

One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

IN WITNESS whereof the Master of the said Vessel has signed the number of original Bills of Lading stated below, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

* Applicable only when document used as a Through Bill of Lading

Freight payable at | Place and date of issue

Number of original Bs/L | Signature

Form 35-120 Printed and Sold by ONNO 199 Baldwin Ave., Jersey City, NJ 07306 (800) 631-3098 Telefax (201) 795-0666. By authority of The Baltic and International Maritime Council (BIMCO), Bagsvaerd, Denmark.

LA MODULISTICA

Air waybills - Lettera di vettura aerea

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.

House Air Waybill Number

Shipper's Name and Address | Shipper's account Number

Not negotiable

Air Waybill

(Air Consignment note)
Issued by

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity

Consignee's Name and Address | Consignee's account Number

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

These commodities licensed by the United States for ultimate destination

Diversion contrary to

United States law prohibited.

Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing

To	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Currency	CHGS Code	WT/VAL PPD/COLL	Other PPD/COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs

Airport of Destination	Flight/Date	For Carrier Use only	Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE - If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".

Handling Information

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class / Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)

Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges

Valuation Charge

Tax

Total other Charges Due Agent

Total other Charges Due Carrier

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

Signature of Shipper or his Agent

Total prepaid	Total collect

Currency Conversion Rates	cc charges in Dest. Currency

Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent

Form No. 16-810 Printed and Sold by UNIGO 700 Central Ave., New Providence, NJ 07974 ● 800-631-3098

House Air Waybill Number

ORIGINAL 3-FOR SHIPPER

LA MODULISTICA

Packing List

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.

PACKING LIST

© Copyright 1990 LINZ & CO.

_____ 19 _____
Place and Date of Shipment

To

Gentlemen:

Under your Order No. _____ the material listed below was shipped via
To

Shipment consists of:

_____ Cases _____ Packages
_____ Crates _____ Cartons
_____ Bots _____ Drums
_____ Reels _____

Marks

*LEGAL WEIGHT IS WEIGHT OF ARTICLE PLUS PAPER, BOX, BOTTLE, ETC., CONTAINING THE ARTICLE AS USUALLY CARRIED IN STOCK.

PACKAGE NUMBER	WEIGHTS IN LBS. or KILOS			DIMENSIONS			QUANTITY	CLEARLY STATE CONTENTS OF EACH PACKAGE
	GROSS WEIGHT EACH	*LEGAL WEIGHT EACH	NET WEIGHT EACH	HEIGHT	WIDTH	LENGTH		

Form 30-026 Printed and Sold by ENSCO 190 Baldwin Ave., Jersey City, NJ 07306 • (800) 631-3099 • (201) 795-5400

LA MODULISTICA

Certificato di assicurazione con relative **Norme in caso di danno**

E' emesso per garantire il titolare della merce che una compagnia di assicurazione coprirà le perdite e i danni al carico durante il trasporto.

GENERALI
Assicurazioni Generali S.p.A.

ITAL BROKERS S.p.A.
Consulenti Assicurativi e Riassicurativi Genova
Via Albero 3 16145 Genova
P IVA e C.F 01808130973

CERTIFICATO DI ASSICURAZIONE
INSURANCE CERTIFICATE

La sottoscritta Compagnia
The undersigned Company

AGENZIA/BROKER ITAL BROKERS S.P.A.

Dichiara di aver assicurato in data
hereby declares to have insured on

con Pol. N. 13867
under Policy No.

Appl. N° 754

a
on behalf of

per il viaggio da
for the voyage from

A
to

via

a mezzo
carried by

le seguenti merci per la somma di:
the following goods for the sum of:

Marche e numeri Marks and numbers	**Imballaggio** Packing	**Peso** Weight	**Oggetto assicurato** Nature of goods	**Somma assicurata** Currency and Insured sum

Polizza Italiana di Assicurazione Merci Trasportate ed. 1983 integrata, agli effetti della copertura dalle seguenti clausole:
Italian marine cargo policy 1983 integrated, in respect of risks covered and duration only, by the following clauses:

Underwriters: as per open cover

In caso di danno rivolgersi a Spett.
In the event of damage apply to Messrs:

Fatto in due esemplari ad un solo effetto
Issued in two originals to the same effect

Genova il,

ASSICURAZIONI GENERALI S.p.A.
and for account of the Coinsurers
By special proxy Art. 1761 cc.
Art. 1 law 792/84
ITAL BROKERS S.p.A.
Consulenti Assicurativi e Riassicurativi Genova
As Broker only

NORME IN CASO DI DANNO
RULES IN CASE OF DAMAGE

PER DANNI MARITTIMI:
L'intervento del Commissario di avaria deve essere richiesto entro tre giorni dallo sbarco della merce e prima del ritiro della medesima dai magazzini doganali.

Nel caso che la polizza di assicurazione comprenda il rischio del furto, tali danni verranno risarciti soltanto qualora risulti evidente la manomissione dei colli. La constatazione del danno dovrà avvenire come sopra, alla presenza del Commissario di avaria e dell'Agente della Società di Navigazione ed entrambi dovranno firmare il verbale di constatazione.

Il regolare reclamo all'Agente della Società di navigazione nel porto di destinazione dovrà venir presentato immediatamente, in ogni caso entro i termini fissati dalla relativa polizza di carico.

In caso di danno il presente certificato dovrà essere restituito agli assicuratori, corredato da certificato di avaria, dalla polizza di carico e dalla fattura originale della merce assicurata, nonché una fattura di danno, della prova di fortuna ed altri documenti inerenti alla constatazione del danno.

PER DANNI SU SPEDIZIONI A MEZZO FERROVIA:
Sotto pena di decadenza da ogni diritto d'indennizzo, l'assicurato o il ricevitore della merce dovrà - prima di ritirare la merce dai magazzini ferroviari - fare constatare la qualità e l'entità dei danni dagli organi ufficiali della ferrovia - eventualmente con l'intervento dei periti - facendosi rilasciare analogo processo verbale e presentando contemporaneamente (in tutti i casi entro il termine previsto dal Regolamento ferroviario) contro la Amministrazione ferroviaria il regolare reclamo.

PER DANNI SU SPEDIZIONI A MEZZO AUTOCARRI:
Appena avvenuto un danno gli incaricati del trasporto devono darne immediata comunicazione (presentando in ogni caso rapporto scritto e firmato dagli autisti sulle circostanze e le cause del sinistro) agli Assicuratori o al loro più vicino Commissario d'Avaria qualificato. Gli incaricati del trasporto dovranno, d'accordo con le persone sopra indicate, prendere i provvedimenti più opportuni per salvaguardare le cose assicurate, e preservarle da ulteriori deterioramenti.

Nessuna modifica allo stato dell'autocarro, dell'eventuale rimorchio e del carico potrà essere apportata prima dell'intervento degli Assicuratori o del Commissario d'Avaria, salvo che nella misura in cui ciò venga imposto dalle Autorità.

In caso di incendio, o di altri sinistri gravi, gli incaricati del trasporto dovranno denunciare il fatto per iscritto all'Autorità di polizia più vicina.

In caso di furto, se la polizza comprende questo rischio, il contraente o l'assicurato o gli incaricati del trasporto devono denunciare il fatto all'Autorità competente, indicando dati di identificazione della targa e del telaio e il nome dell'autista o degli autisti ai quali era affidato l'autocarro sottratto.

In caso di ritrovamento dell'autocarro, il contraente, l'assicurato o i loro incaricati, dovranno richiedere alla Autorità che verbalizza il ritrovamento, anche la verbalizzazione dello stato dell'antifurto al momento del ritrovamento stesso.

Copia delle deposizioni, denunce e verbali dovrà essere inoltrata agli Assicuratori.

IMPORTANTE:
In caso di danni per i quali potrebbe essere coinvolta la responsabilità del Vettore, aggiungere alla documentazione di cui sopra:
— copia della lettera di reclamo all'Agente del Vettore e di richiesta di suo intervento alla perizia (lettera da inviare raccomandata con avviso di ricevimento);
— originale della risposta ricevutane;
— dichiarazione del Caricatore attestante che all'imbarco non è stata rilasciata al Vettore una lettera di garanzia per l'ottenimento di una polizza di carico netta o, se una garanzia è stata emessa, allegarne copia.

FOR MARINE CLAIMS:
The intervention of the Claim Agent, must be requested within 3 days from the discharge of the goods and before said goods have been with-drawn from the customs' warehouses.
In the event that the Insurance policy covers the risks of theft, such damages shall be indemnified only when signs of tampering of the packages are evident.
The assessment of damage mast be effected as above indicated, in the presence of a Claim Agent and of the Agent of the Shipping Co., both of which shall counter - sign the report of survey.

A regular claim to the Agent of the Shipping CO. in the port of destination shall be filed immediately and in any case within the limit of time stated on the corresponding Bill of Lading.

In the event of damage the present certificate shall be returned to the Insurers together with the Certificate of Survey, the Bill of Lading and the Original invoice of the goods insured, as well as the Debit Note covering the loss, the Captain's protest and other documents inherent to the assessment of damage.

CLAIMS ON FORWARDINGS BY RAILWAY:
Under penalty of forfeiture of any right of indemnity, the insured or the receiver of the goods shall prior to the withdrawal of the goods from the warehouses of the railroad – have the nature and the extent of the damage ascertained by the officials of the railroad - eventually also with the intervention of Expert Appraisers from which they shall request the issue of a regular Report of Survey, and they shall at the same time (and in any. case within the limit of time prescribed by railroad regulations) file a regular claim against Railroad Administration.

CLAIMS ON FORWARDINGS BY MOTORLORRIES:
As soon as a damage occurs, the persons in charge of the forwarding shall immediately inform the Insurers or their nearest Claim Agent (filing each time a written report signed by the drivers on the circumstances and causes of the accident). The persons in charge of the forwarding shall, in agreement with the above-named persons, take all necessary measures in order to salvage the goods insured and to protect the same from further deterioration.
No alteration to the state of the motorlorry, of the trailer if any, and of the cargo, is to be made prior to the intervention of the Insurers or of the Claim Agent, except than in the limits the Authorities may impose.
In the event of fire, or other serious casualties, the persons in charge of the forwarding shall denounce the fact by written means to the nearest Police Authorities.
In the event of theft, if covered by the Policy, the contractor or insured or the persons in charge of the forwarding shall denounce the fact to the entitled Authorities, giving the details of the numberplate and of the frame's number, the name of the driver (or drivers) to whom the stolen motorlorry was committed.

In the event of the recovering of the motorlorry, the Contractor, the insured or the persons in charge, shall request the Authorities who certify the recovering, to state also in their Report the condition of the antistealing device at the moment of the recovering.
Copy of the witnesses, statements and reports must be forwarded to the Insurers.

IMPORTANT NOTICE:
In the event of loss or damage in respect of which the Carrier's liability may be involved the following documents are to be forwarded to the Insurers together with the claim file:
— copy of the registered claim letter forwarded to the Carrier;
— original reply thereto;
— statement of the Shipper certifying that no letter of indemnity has been issued to the Carrier on the purpose of obtaining a clean bill of lading. If such a letter of indemnity has been issued, copy of the same is to be added.

Direzione Trasporti di Genova – Via XII Ottobre, 1 – 16121 Genova – Tel. 0108407.1 – Fax 0108317336 – Casella postale n. 1495 - Telegrammi: Mediterranea
www.generali.it – E-mail: info@generali.it

Società costituita nel 1831 a Trieste – capitale sociale euro 1.252.997.995 interamente versato – Sede Legale in Trieste , piazza Duca degli Abruzzi 2
Codice fiscale e P.I. e Reg. Impr. Trieste: 00079760328 – Impresa autorizzata all'esercizio delle assicurazioni a norma dell'art. 65 del RDL 29 aprile 1923 n. 966

LA MODULISTICA

Lettera di vettura ferroviaria CIM

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.

Frachtbrief — Expressgut

TRENITALIA SpA
DIVISIONE CARGO
Piazza della Croce Rossa, 1 - 00161 ROMA
P. IVA 05403151003

per ferrovia
Transport international ferroviaire
Internationale Eisenbahnbeförderung

nbro di controllo
nbre de contrôle
ntrollstempel

(10) Mittente (nome, indirizzo) - Expéditeur (nom, adresse) – Absender (Name, Anschrift)

N° TVA MWSt.-Nr. Tel. Fax

(11) (12)

(13) Dichiarazioni - Déclarations – Erklärungen (CIM/TIEx Art. 13, 19, 26, etc.)

(14) Riferimento mittente – Référence expéditeur – Absender Referenz

(15) Destinatario (nome, indirizzo, paese) - Destinataire (nom, adresse, pays) – Empfänger (Name, Anschrift, Land)

N° TVA MWSt.-Nr. Tel. Fax

(16) (17)

(18) Attrezzi – Agrès – Conteneur/Casse mobili – Lademittel – Container Catégorie – Art

(19) Marque N° – Merkmal Nr.

(20) Palette scambiabili/Palettes échangeables/Tauschpaletten EUR EUR

Quantità/Nombre Anzahl

(21) Carri – Wagons N° – Wagen Nr.

(22) Tara Tare Eigenm. kg (P)

(55) Lim. di carico Lim. de charge Lastgrenze t

(56) Assi Essieux Achsen

(23) Informazioni per il destinatario – Informations pour le destinataire – Vermerke für den Empfänger (CIM Art. 13 § 3)

(24) Pagamento delle spese – Paiement des frais – Zahlung der Kosten

CIM ivi compreso – y compris – einschliesslich fino a – jusqu'à – bis

Fattura per settore Facturation pour ligne Fakturierung für Strecke (Code)

a cura rete per reseau durch Bahn (Code)

1 Franco di porto – Franco de port – Franko Fracht

2 Franco per (somma determinata) Franco pour (somme déterminée) Franko (bestimmter Betrag)

3 Franco di tutte le spese – Franco de tous frais – Franko aller Kosten

4 Assegnato – Port dû – Unfrankiert

5 INCOTERMS

(25) Tariffe ed itinerari richiesti – Tarifs et itinéraires demandés – Verlangte Tarife und Wege

(27)

(26) Carro completo – Wagon complet – Wagenladung 1 Piccole partite – Détail – Stückgut 2

(29) Caricato da: Chargé par – Verladen durch Mittente – Expéditeur – Absender 1 Ferrovia – Chemin de fer – Eisenbahn 2

(57) 1 3

(28) Stazione destinataria e paese – Gare destinataire et pays – Bestimmungsbahnhof und Land

(59)

(58) Da sdoganare – A dédouaner à – Zu verzollen in

Nome – Nom – Name ▶

(60) Itinerari – Itinéraires – Leitungswege

(61)

Paese – Pays – Land ▶

(30) Marche (se del caso)/Quantità/Genere dell'imballagio/Descrizione della merce – Marques (le cas échéant)/Nombre/Nature de l'emballage/Désignation de la marchandise – Zeichen (gegebenenfalls)/Anzahl/Art der Verpackung/Bezeichnung des Gutes

(32) RID si – oui – ja

(33) No tariffa doganale – N° du tarif douanier – Zolltarifnummer

(34) Masse kg

(62) Codice NHM – NHM Code

(31) Indicazioni doganali – Indications douanières – Zollamtliche Vermerke

(35) Allegati alla lettera di vettura – Annexes à la lettre de voiture – Beilagen zum Frachtbrief

(37) Interesse alla riconsegna – Intérêt à la livraison – Interesse an der Lieferung Valuta

(81) Cambio

(38) Spese anticipate – Débours – Barvorschuss Monnaie

(86)

(39) Assegno – Remboursement – Nachnahme Währung

(81) Cours

DUPLICATO LETTERA DI VETTURA
DUPLICATA DE LA LETTRE DE VOITURE – FRACHTBRIEFDOPPEL

Porto della stazione mittente – Port de la gare expéditrice – Fracht vom Versandbahnhof

(66) (67) Tariffa applicata (68) (69) (70) (71) Prezzo per unità (72) Massa tassata kg (73) Franco – Franko (74) Ass. – Dû – Überw. (86)

– pour – bis

(76) km/Zone (77) Spese – Frais – Gebühren = = (78) Cambio (79) (80) (81) Kurs

(82) Valuta (83) (84) (85) (86)

Porto – Port – Fracht/da – de – von

(66) (67) Tarif appliqué (68) (69) (70) (71) Prix par unité (72) Masse taxée kg (73) (74)

– pour – bis

(76) km/Zone (77) Spese – Frais – Gebühren = = (78) Cours (79) (80) (81) Cambio

(82) Monnaie (83) (84) (85) (86)

Porto – Port – Fracht/da – de – von

(66) (67) Angewandter Tarif (68) (69) (70) (71) Frachtsatz (72) Frachtpfl. Masse kg (73) (74)

– pour – bis

(76) km/Zone (77) Spese – Frais – Gebühren = = (78) Kurs (79) (80) (81) Cours

(82) Währung (83) (84) (85) (86)

(87) Avviso d'incasso N° – Avis d'encaissement N° – Nachnahmebegleitschein Nr.

(88) Messo a disposizione (giorno-mese-ora) – Mise à disposition (mois – jour – heure) – Bereitgestellt (Monat – Tag – Stunde)

(89) Bollettino d'affrancazione si – Bulletin d'affranchiss. oui – Frankaturrechnung ja

(90)

Importo generale o Montant général ou Gesamtbetrag

Da riportare A reporter Zu übertragen

(91)

(92) Bollo a data della stazione mittente – Timbre à date «départ» – Tagesstempel «Abgang»

(93) Bollo a data della stazione destinataria – Timbre à date «arrivée» – Tagesstempel «Ankunft»

(94) Bollo di pesatura – Timbre de pesage – Wiegestempel

(95) Accettazione – Acceptation - Annahme – Date (mois - jour - heure) – Data (Mese - Giorno - Ora)

Treno N. - Train n° – Zug-Nr.

(97) Arrivo – Arrivage N° – Empfang Nr.

(96) Etichetta di controllo – Etiquette de contrôle – Kontroll-Etikette

Paese – Pays – Land

Stazione – Gare – Bahnhof

Sped – Exp. N° – Vers. Nr.

Massa riconosciuta – Masse constatée – Festgestellte Masse

Stazione di effettiva spedizione (nome) – Gare exp. effective (nom) – Tatsächlicher Vers.-Bhf. (Name):

Vedi a tergo – Voir au verso – Rückseite beachten

SEZIONE VI

LE FAQ

2006 © Sistema Puglia
http://www.sistema.puglia.it

Le FAQ

PARTNERSHIP

Perché dar vita ad una joint venture?

Le imprese possono decidere di dar vita a rapporti di collaborazione con altre imprese straniere, che posseggano capacità, conoscenze e risorse complementari rispetto alle loro,gestendo in comune una parte di attività, per esempio la ricerca e lo sviluppo o certe fasi di produzione al fine di ridurre i costi che entrambe, in ogni caso, avrebbero dovuto separatamente sostenere, permanendo l'autonomia economica e giuridica dei co-ventures.

Altre ragioni per stipulare accordi di joint venture possono essere schematizzate come segue:

- assenza di legami o contatti importanti con il governo del paese in cui si intende operare con la joint venture e gli organi locali,
- esistenza di agevolazioni delle quali si può fruire solo "associandosi" con determinati partner,
- assenza di "familiarità" con il paese scelto,
- creazione di una società industriale locale per superare restrizioni governative, fiscali, doganali, etc,
- accesso ai mercati di export.

Questi rapporti di collaborazione di solito avvengono tra imprenditori d'aree economicamente sviluppate e controparti che hanno sede in paesi in via di sviluppo. Molte economie emergenti hanno regolamentato queste joint venture, ma non con il fine di dettarne la disciplina giuridica (si tratta infatti di fattispecie atipiche), quanto piuttosto con lo scopo di regolare gli aspetti della collaborazione tra i due partner per proteggere gli interessi del socio locale, nonché per assicurare un controllo sugli investimenti stranieri, subordinandone l'operatività alla preventiva autorizzazione delle autorità governative del posto.

Quali benefici posso attendermi da una joint venture?

Scopo delle joint venture è mettere in comune risorse e conoscenze reciproche di più imprese, attraverso una cooperazione finalizzata all'ottenimento di un risultato che offra benefici a tutti i partner.

Tali benefici consistono di solito nell'allargamento della sfera di attività, nel raggiungimento di obiettivi troppo onerosi per essere conseguiti singolarmente e nella riduzione di costi e investimenti.

Quali svantaggi potrebbero derivare dalla costituzione di joint venture?

Un aspetto della costituzione di joint venture che potrebbe rivelarsi uno svantaggio è rappresentato dal fatto che molte delle decisioni normalmente adottate dall'imprenditore in maniera del tutto autonoma, devono essere condivise anche dagli altri partner. Inoltre, per la buona riuscita della collaborazione, le imprese partecipanti devono obbligarsi a non competere con l'attività della joint venture e con l'attività degli altri associati, con la conseguente preclusione ad operare su certi mercati o l'impossibilità di avviare future possibili collaborazioni con altri partner potenziali. Per questi motivi la chiarezza dei propri obiettivi e la successiva fase di negoziazione della joint venture sono molto importanti per la riuscita dell'operazione.

Qual è la differenza tra joint venture contrattuale e joint venture societaria?

La joint venture contrattuale consiste in una collaborazione tra partner basata esclusivamente su una serie di rapporti contrattuali. Si tratta di una associazione di due o più soggetti fondata su di un contratto che ne combini disponibilità finanziarie, esperienze, mezzi e altre risorse e che abbia come scopo un particolare progetto, dividendo i risultati e mantenendo un certo grado di controllo sulla stessa.

Nel caso di joint venture societaria si fa luogo invece ad una società separata, appositamente costituita per gestire le intese dei co-ventures i quali ne condividono la proprietà e gli utili. Lo schema societario riveste una funzione strumentale rispetto al sottostante accordo di joint venture dal quale deriva e al quale si adatta.

Quali sono le fasi della negoziazione in un rapporto di joint venture?

La negoziazione può essere suddivisa in tre fasi principali:

- Verifica delle condizioni del mercato in cui la joint venture opererà.
- In questa fase si verificheranno le condizioni del mercato, considerando gli aspetti relativi alla normativa applicabile agli investimenti stranieri; alle normative fiscale e doganale; al sistema bancario; ai principi contabili; alla normativa "industriale"; agli indicatori economici; al normativa ed al costo del lavoro.
- Fattibilità economica (Feasibility study) dell'operazione.
- Individuazione dei concorrenti, dei prodotti da essi commercializzati, delle condizioni di vendita e del sistema distributivo adottati.
- Trattativa con la controparte.

Questa ultima fase prevede la predisposizione di documenti pre-contrattuali, finalizzata alla formazione progressiva del consenso tra i partner. Si tratta nello specifico di:

- Accordi di segretezza. Garantiscono la segretezza delle informazioni scambiate; tutelano tali informazioni dal relativo utilizzo per fini diversi dalla valutazione della possibilità di dar corso alla joint venture; garantiscono la segretezza delle trattative.
- Lettere di intenti. Hanno lo scopo di organizzare la trattativa, fissando il perimetro della successiva negoziazione. Identificano, inoltre, i principi sulla base dei quali le parti potranno giungere ad un accordo e definiscono la tempistica della negoziazione. Nella predisposizione della lettera di intenti non dovrà essere anticipata la discussione sui contenuti del "deal", e bisogna evitare che la lettera di intenti contenga tutti gli elementi essenziali del contratto, altrimenti essa si sostanzierebbe in un contratto vero e proprio o, quantomeno, in un contratto preliminare; invece a differenza del contratto vero e proprio, la lettera di intenti non è impegnativa né vincolante per le parti che la sottoscrivono.

Il Legislatore italiano ha previsto delle forme di joint venture?

Nell'ordinamento italiano sono disciplinate alcune ipotesi di collaborazione tra imprese. I consorzi, ad esempio, nascono tra più imprese operanti nello stesso settore che, piuttosto che agire in concorrenza reciproca, decidono di coordinare la loro attività. L'organizzazione consortile regola la produzione e/o gli scambi fissando il prezzo dei prodotti o il contingente di produzione spettante a ciascuna impresa consorziata.

Un'altra ipotesi disciplinata dal legislatore italiano è quella prevista nel caso di più imprese che singolarmente non avrebbero i mezzi tecnici e finanziari per partecipare all'appalto di grandi opere pubbliche e per questo si accordano tra loro al fine di presentare un'offerta comune e portare a termine il lavoro congiuntamente in caso d'aggiudicazione dell'appalto. Si tratta quindi di un accordo limitato ad un solo affare e temporalmente circoscritto, tramite il quale si regolano solamente i diritti e obblighi reciproci con riguardo alla collaborazione riferita a quel singolo affare.

Esistono rischi correlati all'uso delle clausole di buy out?

L'introduzione di tali clausole può provocare l'insorgenza di determinate problematiche:

- la vendita delle quote alla parte inadempiente potrebbe causare la perdita sia delle quote, sia del corrispettivo di vendita. A tal fine, sarà opportuno prevedere una garanzia sul pagamento del prezzo;
- il partner inadempiente potrebbe avvalersi di tali clausole per liberarsi dei propri impegni contrattuali. Rendendosi, infatti, appositamente inadempiente, sarebbe legittimato ad uscire dalla joint venture, lasciando agli altri partner l'onere di ripagargli le quote e di risanare successivamente l'impresa. Per evitare di incorrere in tale pericolo, è auspicabile che la parte inadempiente corrisponda una penale, o che la parte diligente intenzionata a rilevarne le quote, riconosca solo una data percentuale del valore di mercato (determinato tra le parti);

- nel caso di attivazione di una clausola di buy out a seguito del fallimento di uno dei partner, bisognerà preventivamente valutare se l'ordinamento straniero consenta al fallito di disporre delle proprie quote sociali. In caso contrario la clausola rischia di non avere alcun effetto.

Quali sono le problematiche che possono verificarsi in un contratto di Joint Venture?

La problematica più comune che si verifica nei contratti di Joint Venture riguarda l'incapacità di raggiungere un accordo su alcuni aspetti focali della partnership che si è creata: il mancato accordo tra i soci, tra i rappresentanti degli azionisti o tra i membri dell'organo di amministrazione degli azionisti. Tutti questi casi portano ad una situazione di stallo, che viene spesso indicata con l'espressione di origine anglosassone: deadlock situation.

Si può parlare di deadlock quando i membri del consiglio di amministrazione non approvano il piano aziendale all'unanimità?

Si. Questa, infatti, è una delle situazioni determinanti una deadlock. Le altre problematiche che possono condurre alla deadlock riguardano la mancata approvazione del budget, la nomina del soggetto / dei soggetti che dovranno effettivamente gestire l'attività nella Joint venture, l'aumento di capitale e la determinazione della politica dei dividendi.

Come si risolve una situazione di deadlock?

L'approccio migliore è sicuramente quello di prevedere al momento della negoziazione e costituzione della Joint Venture tutti i possibili scenari che si potrebbero verificare tra i soci, inserendo così nel contratto clausole specificamente dedicate alla soluzione interna di eventuali situazioni di stallo.

In ogni caso, senza alcuna intenzione di voler essere esaustivi in materia, possono sommariamente delinearsi tre possibili metodi di soluzione definitiva delle situazioni di deadlock:

- Coinvolgimento di un terzo (arbitro o esperto) nella decisione della vicenda;
- Uscita di uno dei soci dalla joint venture, mediante vendita delle relative azioni all'altro socio;
- Scioglimento della joint venture company, attraverso la sua liquidazione.

Cosa si intende per contratto di licenza di brevetto? E per contratto di know-how?

Con un contratto di licenza di brevetto, il concedente concede al licenziatario il diritto di sfruttare conoscenze tecniche di cui il concedente ha il monopolio, per un periodo determinato di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo. Il licenziatario è messo così nelle condizioni di sfruttare l'invenzione brevettata compiendo atti che altrimenti costituirebbero una violazione del brevetto. Il contratto di know-how ha per oggetto un obbligo di fare del concedente, consistente nel trasmettere

al licenziatario determinate conoscenze tecniche. Sebbene l'oggetto dei due contratti sia differente, non essendoci nel contratto di know-how una concessione di alcun diritto riservato, nella pratica si usa per entrambi i tipi contrattuali lo schema tipico della licenza di brevetto.

Cosa si intende per contratto di licenza di fabbricazione?

Con un contratto di licenza di fabbricazione (package licence agreement), il concedente riconosce al licenziatario il diritto di produrre un determinato prodotto del quale possiede il diritto allo sfruttamento economico in esclusiva , per esempio in forza di diritti di privativa industriale, e si impegna, altresì, a mettere il licenziatario in condizione di fabbricare quel prodotto insegnandogli le tecniche più idonee e gli accorgimenti più opportuni, formando ed addestrando il suo personale, fornendogli la necessaria assistenza tecnica.

Quando si applica la normativa antitrust?

Nell'ambito dell'Unione Europea vige l'esigenza di rispettare nella negoziazione e gestione dei contratti tra parti aventi sede in Stati membri, i principi elaborati nel contesto della normativa antitrust comunitaria.

Qualora il contratto sottoscritto tra le parti abbia come effetto, o possa avere come effetto, di limitare la concorrenza sui mercati ove esso è destinato ad esplicare la propria efficacia, e sempre che le dimensioni del business contrattuale o delle parti coinvolte lo giustifichino, il contratto deve essere sottoposto al vaglio delle autorità Antitrust, nazionali o comunitarie a seconda che l'operazione rientri nella competenza delle une o delle altre, al fine di accertare la compatibilità del contratto stesso con le norme applicabili in materia di concorrenza.

In ambito comunitario tale compatibilità deve essere valutata alla luce di quanto disposto dall'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art.81 del Trattato U.E.), secondo cui sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano per oggetto di impedire, restringere o falsare la concorrenza nel mercato interno, e dall'articolo III-162, del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art. 82 del Trattato U.E.) che sancisce il divieto di sfruttare abusivamente una posizione dominante sul mercato comune o su una parte di esso. Il divieto di cui all'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa può essere dichiarato inapplicabile ai singoli contratti, ove essi rispondano ai requisiti emanati da singoli regolamenti comunitari (regolamenti di esenzione di gruppo) o sulla base di una decisione della autorità comunitarie conseguente alla notifica del contratto, congiuntamente effettuata dalle parti. Nell'eventualità che il contratto rimanga al di sotto delle soglie individuate dal trattato, o qualora le parti ritengano che le clausole contrattuali siano del tutto conformi alle previsioni del Regolamento di esenzione di gruppo applicabile, non occorre procedere ad alcuna notificazione UE.

Cosa si intende per regolamento di esenzione di categoria?

A livello comunitario sono stati emanati nel corso degli anni una serie di regolamenti di esenzione dall'applicazione dell'articolo 81 par.1 (dal 1°novembre 2006, art. III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa) per alcune categorie di accordi commerciali tra soggetti aventi sede in differenti Stati membri, sulla base della considerazione che questi accordi rientrino nell'ambito di applicazione dell'articolo 81 par. 3 del Trattato e non diano luogo agli effetti richiamati dall'articolo 81 par.1 ovverosia "impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza". L'articolo 81 par.3 del Trattato U.E. infatti recita: "Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese, a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi, b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi".

Negli appalti all'estero sono previste le possibilità di revisione del prezzo per onerosità o difficoltà sopravvenute, come disciplinato dall'art. 1664 del codice civile italiano?

Non sono molte le legislazioni nazionali che abbiano una disciplina specifica dell'appalto, così come regolata dal codice civile italiano o da norme quali, ad esempio, la Legge Merloni. In particolare, nei Paesi la cui legislazione si rifà ai modelli anglosassoni, per i quali spesso vige il principio del pacta sunt servanda (ovvero che gli accordi vanno rispettati, qualunque siano le circostanze che possono incidere sull'adempimento dello stesso), è necessario definire in contratto cosa s'intende per "Variazioni", per "Difficoltà di Esecuzione derivanti da cause esterne" (geologiche, atmosferiche, etc.), per "Circostanze Imprevedibili" che rendano l'opera più costosa e quale sia la soglia di onerosità sopravvenuta che dia all'appaltatore il diritto di richiedere la revisione del prezzo. Infine, è consigliabile allegare al contratto un "listino" di riferimento per stabilire, sin dalla stipula del contratto, quale sarà il prezzo di eventuali lavorazioni e materiali addizionali rispetto a quelli previsti nel capitolato dei lavori.

Ho vinto una gara d'appalto per l'esecuzione di un'opera all'estero e della quale mi viene chiesta la consegna in tempi molto ristretti, al punto che ritengo di dover impiegare le maestranze anche oltre le normali 8 ore di lavoro. E' ammesso il lavoro straordinario all'estero?

L'esecuzione di lavoro oltre i normali orari non ha una disciplina internazionale uniforme né esistono Convenzioni che prevedano un trattamento specifico, diverso da quello regolato dalle singole norme nazionali, nel caso si tratti di impresa straniera che esegua un' opera o gestisca uno stabilimento all'estero.

Pertanto sarà indispensabile che l'appaltatore si documenti, preferibilmente prima di presentare la propria offerta, su: esistenza di un orario di lavoro definito dalle leggi del paese oppure dai

regolamenti locali o sindacali, ammissibilità del superamento di tale limite orario (cd. straordinario), impiego dei lavoratori durante le giornate festive e la notte, maggior costo ed oneri economico-amministrativi che ciò comporta (per esempio, richiesta preventiva di autorizzazione o comunicazione ad Enti locali e tempi di loro risposta, se necessaria; sanzioni per il superamento dei limiti orari; etc.) nonché sul numero massimo di ore di lavoro giornaliero e/o settimanale consentito e sul numero di festività presenti nel calendario dello specifico territorio. Altrettanto importante sarà conoscere quali siano i salari minimi garantiti e gli oneri aggiuntivi (assicurazioni varie, contributi previdenziali ed assistenziali, etc.) dovuti ai lavoratori locali da impiegare nel cantiere e la possibilità di avvalersi delle proprie maestranze che l'appaltatore volesse portare con sé nella nazione in cui l'appalto dovrà eseguirsi.

Devo realizzare un appalto all'estero per l'esecuzione del quale avrò bisogno di portare con me alcuni macchinari ed attrezzature; come potrò evitare che le Autorità doganali considerino l'uscita di tali macchinari un'esportazione, tassandola di conseguenza?

La Temporanea Esportazione di strumenti, attrezzature e macchinari da utilizzare per l'esecuzione di lavori all'estero è disciplinata dal legislatore italiano. Per evitare il pagamento di oneri per l'esportazione sarà necessario, quindi, munirsi di specifica autorizzazione rilasciata dalle Autorità doganali per operazioni di questo genere.

Diverso, tuttavia, potrebbe essere il trattamento fiscale adottato dal Paese in cui i macchinari e gli strumenti giungeranno per l'esecuzione dei lavori; sarà pertanto consigliabile informarsi per tempo, al fine di evitare lunghe attese per il disbrigo di pratiche doganali alla frontiera d'arrivo oppure, addirittura, il rischio di pagare dazi molto elevati per un'operazione equiparata alla vendita di beni su quel particolare territorio.

Come è distribuita la responsabilità tra gli appaltatori in caso di imprese consorziate o subappalto?

In campo internazionale si è soliti disciplinare questo aspetto con clausole particolarmente articolate e complesse inserite nel testo dei contratti – tanto in quello tra i soggetti che eseguiranno l'appalto quanto in quello sottoscritto con il committente. Alcuni paesi tra i quali l'Italia, hanno regolato tale argomento con norme specifiche oppure mediante un indirizzo giurisprudenziale costantemente orientato in una determinata direzione. La risposta specifica a tale quesito può quindi essere data solo approfondendo il tema in base alle norme del luogo ove l'opera sarà eseguita o della nazione del committente. In Italia, ad esempio, la responsabilità dell'appaltatore nei confronti della stazione appaltante, in caso di imprese consorziate, è di tipo solidale e grava su tutte le imprese componenti il raggruppamento nonché nei confronti delle imprese subappaltanti e dei fornitori. Per gli assuntori di lavoro scorporabile la responsabilità è limitata all'esecuzione dei lavori di rispettiva competenza, ferma restando la responsabilità del mandatario o della capogruppo.

Nel caso di consorzio di imprese ex articolo 2615 c.c., per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio, per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente con il fondo

consortile. In caso di insolvenza, nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote di partecipazione.

In caso di subappalto, l'appaltatore, ai sensi dell'articolo 1670 c.c., per agire in regresso nei confronti dei subappaltatori deve comunicare ad essi la denuncia del committente entro 60 giorni dalla data di ricevimento della stessa. L'azione può essere intrapresa sia nei casi di vizi e difformità e sia nel caso di rovina e di grave difetto delle opere.

Caratteristica tipica del contratto di appalto e di subappalto è l'autonomia dell'appaltatore: in caso di subappalto, quindi, la responsabilità dell'appaltatore per i danni derivati ai terzi dall'attività esecutiva dell'opera commessa al subappaltatore può essere affermata solo nel caso in cui il primo abbia esercitato sull'attività del secondo una ingerenza così penetrante da averlo reso mero esecutore dei suoi ordini.

In quali casi si richiede una garanzia sul mantenimento dell'offerta (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 fornitura 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, di solito meno competitivo del primo vincitore, sia che preferisca bandire una nuova gara, ritardando così i tempi di consegna o di realizzazione dell'opera appaltata e facendo lievitare i propri costi.

L'escussione della garanzia ed il conseguente incasso della somma corrispondente permetterà di ridurre il pregiudizio subito e quindi la spesa per la rinnovazione della gara e per la successiva aggiudicazione.

L'ammontare del bid bond è stabilito, di solito, in una misura che varia tra l'1% e il 5% del valore del contratto, talvolta potrebbe raggiungere il 10% del medesimo. Può accadere anche che il contratto non garantisca un ammontare specifico (ma in tal caso sarà sempre indicato un ammontare massimo, pari ad una percentuale del valore del contratto per cui l'offerta viene presentata) bensì una somma pari alla differenza tra il prezzo indicato nell'offerta e quello maggiore cui il contratto verrà aggiudicato a seguito della rinuncia o, comunque sia, del venir meno del primo vincitore.

Importante è circoscrivere la validità temporale della garanzia. Essa dovrebbe coincidere al massimo con l'inizio dell' esecuzione del contratto o con la successiva prestazione di garanzie inerenti il perfetto adempimento delle obbligazioni contrattuali.

Per evitare il rischio di ingiustificate escussioni della garanzia, nella redazione di una clausola di bid bond bisogna stabilire quali siano i limiti della responsabilità discendente dalla mancata partecipazione alla gara; bisogna indicare che la validità del deposito della somma versata oppure della garanzia concessa da una banca o da una compagnia d'assicurazione è limitata al periodo della gara, evitando soprattutto l'instaurazione di automatismi in base ai quali ogni estensione temporale della gara potrebbe comportare una parallela e contemporanea estensione della durata

della garanzia; bisogna fissare la regola che l'escussione potrà avvenire soltanto in caso di rifiuto dell'ordinante, in quanto aggiudicatario della gara, di sottoscrivere il contratto, oppure nel caso in cui il contratto non possa entrare in vigore per mancata prestazione di una performance bond.

Si può garantire la corretta esecuzione dell'appalto?

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.

La garanzia può prevedere una obbligazione di pagamento di una certa somma di denaro a carico del garante,di solito compresa tra il 5% e il 20% del valore del contratto ma che può raggiungere anche il 100% del valore dell'opera appaltata o della fornitura ordinata.

Alla fine dell'anno sociale il GEIE da noi costituito ha chiuso in utile. Come dobbiamo procedere per il pagamento delle tasse? Il GEIE è soggetto ad imposta?

Il GEIE non è soggetto ad alcuna imposta, in quanto il reddito da esso conseguito deve essere imputato ai singoli membri ed è, pertanto, tassato in capo ad essi.

Il GEIE deve però presentare la propria dichiarazione dalla quale risulta il reddito globale da ripartirsi tra i soci membri, nella proporzione prevista dal contratto o, in mancanza, in parti uguali.

Ho venduto le mie quote di partecipazione, per cui non sono più membro del GEIE, sono ancora responsabile per le obbligazioni assunte precedentemente la vendita delle mie quote?

La responsabilità del membro che cessa di far parte del GEIE rimane illimitata e solidale per le obbligazioni assunte dal GEIE anteriormente alla sua uscita (art. 34 Reg. CEE 2137/85).
Il termine di prescrizione per le azioni esercitabili contro di lui è di 5 anni dalla pubblicazione della cessazione della sua qualità di socio.

Il nuovo membro subentrante risponde dei debiti del GEIE anche anteriori alla sua ammissione. Tuttavia può essere esonerato a seguito di espressa pattuizione in proposito formalizzata nel suo atto di ammissione al GEIE e pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea entro 30 giorni dall'iscrizione nel registro delle imprese.

Il GEIE è altresì tenuto ad effettuare le ritenute su tutte le retribuzioni o i compensi che corrisponde e a presentare la dichiarazione del sostituto di imposta.

COMPRAVENDITA

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 <contratto di fornitura> 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 <fornitura> 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.

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 subìto 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 avvalesse 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 evidenzi 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 (ovverosia 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?

Si, 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?

Si, 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.

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.

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).

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.

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.

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.

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.

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

Vorrei esportare i miei prodotti con una certa continuità e non con vendite singole ed episodiche, ma non conosco i territori, né i mercati esteri. Esiste un modo per "iniziare"?

La soluzione adatta ad "affacciarsi" sui mercati esteri è quella della Concessione di vendita. Si tratta di una formula contrattuale in grado di agevolare l'espansione di un'impresa su un territorio straniero di cui spesso non si conosce il mercato potenziale. L'imprenditore (Concedente), può così decidere di affidare la vendita del proprio prodotto/servizio ad un Concessionario (distributor/dealer) che conosca il territorio e che possa anche occuparsi di tutte le attività spesso necessarie a supporto della vendita.

La Concessione di vendita è lo strumento contrattuale che, teoricamente, assicura minore complessità ed onerosità di gestione per un esportatore che scelga di distribuire su base continuativa e non episodica i propri prodotti in un paese straniero.

Che tipo di contratto è la Concessione di vendita?

La Concessione di vendita è un contratto atipico che regola un rapporto di collaborazione pressoché costante, organizzato e strutturato; può essere a tempo determinato o a tempo indeterminato. Si tratta di un contratto particolarmente articolato e complesso, da redigere con completezza e particolare attenzione per evitare equivoci interpretativi soprattutto per quanto attiene il contenuto delle prestazioni che ciascuna delle parti deve assolvere, i rispettivi limiti e la relativa "linea di demarcazione".

Cosa si intende per Concessione in esclusiva?

La Concessione in esclusiva presuppone, in genere, l'obbligo da parte del concedente a non vendere ad altri compratori situati nel territorio i prodotti venduti al concessionario. Se prevista anche a carico del concessionario, obbliga quest'ultimo a non acquistare da terzi prodotti identici o concorrenti a quelli del concedente.

Quali sono i parametri per determinare il criterio di esclusiva?

L'esclusiva può essere:

- Territoriale: cioè circoscritta ad una determinata area geografica (un'intera Nazione, una parte di essa, più Stati, un intero Continente).
- Per tipologia di prodotto o di marchio (è il caso di aziende che commercializzino più prodotti, eventualmente con marchi diversi, ad es. capi d'abbigliamento, calzature, occhiali, prodotti per la cura della persona e che non ritengano di avvalersi dello stesso agente per la loro promozione).

- Per tipologia di clientela nel caso in cui i prodotti vengano commercializzati presso clienti appartenenti a settori distributivi tra loro diversi, ad es. supermercati, negozi tradizionali ma anche mense aziendali, enti pubblici, ecc.).

Posso chiedere al concessionario che partecipi a fiere locali?

Il concedente può pretendere, purché lo abbia previsto in contratto, che il concessionario partecipi a fiere o a manifestazioni di settore, con oneri a proprio carico, e che faccia investimenti pubblicitari per promuovere la notorietà del marchio e le vendite dei prodotti.

L'assistenza post-vendita potrebbe risultare di difficile gestione in un Paese estero. Come strutturarla?

Generalmente, quando il concedente decide di espandersi su un mercato straniero non è organizzato per assistere gli acquirenti dei propri prodotti nelle necessità che potrebbero insorgere al momento dell'acquisto e, successivamente, ad acquisto avvenuto. E' importante, quindi, che il concedente possa avvalersi di un soggetto che conosca il territorio e che sia in grado di affrontare ogni possibile evenienza legata all'ingresso di un nuovo prodotto in uno Stato straniero. Dunque è opportuno richiedere al concessionario che si strutturi con risorse umane e tecniche, oltre che con spazi e macchinari adeguati, per offrire i cd. servizi di assistenza post-vendita e di garanzia, mantenendo un relativo stock di prodotti.

Quali sono gli svantaggi della Concessione di vendita?

La decisione di veicolare le proprie esportazioni in un determinato territorio attraverso un concessionario comporta, per il concedente, scarse possibilità di pretendere aumenti di prezzo, revisione delle condizioni di vendita, termini di pagamento, ecc. E' escluso inoltre il diretto contatto tra il concedente e il cliente finale. Questo può determinare la mancata fidelizzazione. E' fondamentale quindi il modo in cui il concessionario gestisce la vendita ai fini della determinazione della customer satisfaction.

Quali sono i margini di guadagno?

Questa tipologia contrattuale prevede per il concedente un utile non elevato sul prezzo di vendita al concessionario, al fine di permettere a quest'ultimo di applicare, sul proprio prezzo di rivendita, un ricarico adeguatamente remunerativo delle attività svolte.

In cosa consiste il contratto di Agenzia?

Uno strumento che lascia maggiori margini di manovra all'esportatore, sia dal punto di vista del numero di clienti da fornire che delle condizioni da applicare, è il ricorso ad agenti di commercio per

la promozione dei propri affari in un determinato paese. L'Agente è un intermediario indipendente, incaricato in maniera permanente da un imprenditore (Preponente) di procacciare acquirenti dei prodotti/servizi del preponente, senza vincoli di dipendenza da quest'ultimo.

Quando è preferibile avvalersi di tale contratto?

Qualora l'esportatore ritenga di poter rifornire più di un cliente all'estero, anche per ordinativi di dimensioni non rilevanti, è consigliabile che si avvalga di agenti, i quali ricercheranno potenziali clienti per i prodotti dell'esportatore, secondo le condizioni di vendita proposte da quest'ultimo. Il vantaggio di questa formula contrattuale sta nella maggiore autonomia del preponente che può vendere i propri prodotti ad un numero più o meno elevato di clienti locali, adottando liberamente le proprie strategie di marketing. Questo gli consente di applicare prezzi di vendita più alti rispetto a quelli che applicherebbe ad un concessionario.

Di quali aspetti relativi alla vendita si occupa l'agente?

E' opportuno precisare che l'incarico dell'agente può riguardare anche il trattare acquisti e non solo vendite per conto del preponente.

Infatti è molto frequente che il preponente richieda all'agente di organizzare la partecipazione del preponente stesso a determinate fiere o manifestazioni locali, di occuparsi delle contestazioni dei clienti verificandone la natura e la fondatezza, di assistere esso preponente nel recupero dei crediti per forniture non pagate, ecc. Tali prestazioni, come evidente, trascendono il semplice <<trattare affari su base continuativa, per conto del preponente>> che è l'oggetto tipico dell'attività di un agente.

Il contratto di agenzia deve essere formulato per iscritto?

L'esperienza internazionale suggerisce vivamente di redigere il contratto in forma scritta, anche in considerazione del fatto che il preponente potrebbe richiedere all'agente l'adempimento di determinate prestazioni, spesso non comprese tra quelle usualmente svolte dall'agente nel proprio paese d'origine.

In base a quali parametri si stabilisce il compenso dell'agente?

L'agente ha diritto ad essere retribuito per l'attività svolta con un compenso, la cd. provvigione, la cui misura è calcolata in percentuale sul valore degli affari da esso trattati e che il preponente abbia concluso. Il preponente e l'agente dovranno concordare se la provvigione sia dovuta 1) quando il preponente e il terzo abbiano concluso l'affare "intermediato" dall'agente; 2) quando il preponente abbia dato esecuzione al contratto che ha concluso grazie all'attività dell'agente; 3) quando il terzo abbia eseguito la sua prestazione verso il fornitore/preponente (pagato il prezzo se si tratti di vendita, consegnata la merce se si tratti d'acquisto).

E' possibile prevedere un compenso fisso per l'agente?

Anche in un contratto d'agenzia internazionale, come in quello domestico, il compenso può essere versato in misura fissa, sotto forma di acconto sulle provvigioni future oppure di parziale rimborso spese.

Nel calcolo della provvigione devo considerare anche i costi di trasporto riportati in fattura oppure considerarli inclusi nel prezzo di vendita?

Tecnicamente la provvigione va calcolata solo sul prezzo "vivo" della merce oggetto della compravendita, con esclusione di quanto previsto per costi di trasporto, assicurazioni, imposte doganali, materiali per imballaggi speciali. E' opportuno che questo venga precisato sul contratto per fugare equivoci in merito.

Devo corrispondere la provvigione all'agente anche per le vendite che ho concluso senza avvalermi della sua intermediazione?

Nel caso sia stata riconosciuta all'agente l'esclusiva territoriale, il preponente sarà tenuto a corrispondere all'agente il relativo compenso anche per le vendite concluse con clienti aventi sede all'interno del territorio concesso in esclusiva all'agente.

Posso chiedere all'agente di trattare affari solo per me?

Si può richiedere che l'agente tratti affari solo per il preponente e non per altri mandanti (agente monomandatario), specificando tale opzione nel contratto.

Vi sono dei vantaggi nella scelta di un agente plurimandatario?

Il preponente può considerare utile anche per sé la circostanza che l'agente sia ben introdotto in uno specifico segmento di mercato o in un settore commerciale ed abbia la possibilità di promuovere le vendite ad un più vasto numero di clienti ai quali solitamente promuove gli altri prodotti che rappresenta.

Quanto può durare un contratto di agenzia?

Il contratto d'agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato. In entrambi i casi può essere soggetto ad un periodo di prova, anche se è molto più frequente che il preponente e l'agente concordino tale possibilità in presenza di un contratto d'agenzia della durata non determinata.

La risoluzione di un contratto di agenzia a tempo indeterminato prevede un preavviso?

Quando il contratto d'agenzia è a tempo indeterminato ciascuna delle parti può risolverlo osservando un certo preavviso.

Di quanto tempo deve essere il preavviso?

I termini del preavviso dipenderanno dalla legge nazionale che regola il contratto. Una soluzione potrebbe essere l'applicazione dei periodi di preavviso indicati dal legislatore italiano ed in linea con la normativa comunitaria (Dir. CE 653/86) recepita in modo conforme al codice civile italiano (art. 1742 e ss.) e alle norme degli altri Paesi membri dell'Unione Europea.

Cosa comporta lo scioglimento di un contratto di agenzia?

Allo scioglimento del contratto, sarà dovuta all'agente un'indennità in calcolata in proporzione del numero dei clienti da lui introdotti o dell'incremento delle vendite - con clientela del preponente già preesistente all'inizio del rapporto d'agenzia - determinatosi grazie alla sua attività, e purché di tali risultati il preponente continui a beneficiare anche dopo il termine del contratto.

In cosa consiste il franchising?

Nel caso in cui un imprenditore decida di radicare il proprio marchio su un territorio in maniera visibile ed immediata, può avvalersi della formula contrattuale del Franchising che gli consentirà di creare una catena di punti vendita uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.
Con il contratto di franchising un imprenditore (franchisor) avvia una forma di collaborazione stabile e continuativa con un altro imprenditore giuridicamente indipendente (franchisee) per la distribuzione dei propri prodotti. In virtù di questo contratto il franchisor affilia alla sua impresa un franchisee al quale concede la licenza di usare il proprio marchio e di accedere al proprio know-how, in cambio di un corrispettivo finanziario.

In base a quali parametri si stabilisce il corrispettivo dell'affiliante?
Il corrispettivo del franchisor/affiliante ovvero quello che egli richiede al franchisee/affiliato in cambio del franchising può essere di due tipi. Il corrispettivo diretto è rappresentato, in genere, da una quota fissa d'entrata (entry fee o, più semplicemente, fee) e da una quota variabile proporzionale al giro d'affari realizzato (royalty).

Spetta al franchisor stabilire il prezzo finale di vendita?

No, i prezzi di vendita agli utilizzatori finali sono fissati dal franchisee, su consiglio del franchisor. Il franchisee, però, osserverà le procedure indicate dal franchisor per la somministrazione di beni e servizi, attenendosi al rispetto del lay-out e dell'immagine prevista dal franchisor.

In un contratto di franchising che funzione ha il master franchisee?

Nei contratti di franchising internazionale, per ovviare ai problemi relativi alla distanza tra il franchisor ed i franchisees che ostacola la prestazione di assistenza e la collaborazione costante che tra i due soggetti si instaura con tale tipo d'accordo, il franchisor solitamente tende a nominare un master franchisee. I compiti di tale soggetto sono di norma i seguenti: aprire e gestire il negozio "pilota" che il franchisor avvierà sul mercato straniero per testare localmente il suo sistema di franchising; selezionare ed individuare i potenziali franchisees locali ed assisterli nell'apertura dei negozi; fornire ai franchisees locali (in tutto o in parte) il supporto ed i servizi che il franchisor presta agli affiliati nel territorio in cui ha la propria sede. In cambio il master franchisee riceve, in tutto o in parte, l'ammontare della fee d'ingresso o la royalty che gli affiliati sono tenuti a pagare. Il master franchisee tra l'altro, potrà avere il diritto di aprire più negozi o attività affiliati nell'ambito territoriale indicato nel suo contratto di "master franchising".

Quali problemi potrebbe causare l'interruzione del contratto di master franchising?

Nel franchising internazionale si corre il rischio che, nel caso di risoluzione del contratto di master franchising, si riveli difficoltoso per il franchisor dover gestire direttamente i rapporti con i franchisees locali, abituati ad interfacciarsi con il master franchisee e con i suoi incaricati e ad osservare procedure consolidate nei loro rapporti.

Quali sono, in definitiva, i vantaggi del franchising?

La formula del franchising consente una rapida affermazione nei mercati stranieri, potendo disporre in breve tempo e senza farsi carico di eccessivi investimenti, di una catena di punti vendita, gestita da personale locale dipendente del franchisee, uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.

Come va regolato il diritto del compratore, titolare di un negozio mono-marca, ad usare i segni distintivi del venditore?

Nella pratica tale diritto può essere disciplinato sotto forma di autorizzazione oppure di licenza all'uso di detti segni distintivi, previsto in una specifica clausola del contratto o con un separato accordo.

E' possibile prevedere un impegno minimo d'acquisto di prodotti a carico del gestore di negozi mono-marca?

Non solo è possibile, ma è molto frequente che l'esportatore/venditore inserisca nel contratto un articolo che contempli l'obbligo da parte del compratore ad acquistare e rivendere una determinata quantità di prodotti entro un certo tempo. Di solito, l'inadempimento di tale obbligo comporta l'applicazione di una clausola risolutiva, nel caso essa sia stata espressamente disciplinata nel contratto.

La concessione all'uso dei marchi e/o segni distintivi è gratuita oppure il venditore/concedente ha diritto ad un corrispettivo?

Pur non potendosi escludere il caso che il venditore richieda un canone dal compratore in cambio dell'autorizzazione all'uso temporaneo dei segni, è più frequente che venga prevista la gratuità dell'uso di tali marchi e/o segni distintivi, anche sotto forma di concordato, sicché il venditore possa revocare in qualsiasi momento il diritto del compratore ad avvalersene, specie in caso di abusi o di impiego diverso dalle modalità concordate.

Chi decide, in un contratto per l'apertura di negozi mono-marca, l'assortimento degli articoli da vendere, il colore, il prezzo, ecc.?

Quanto al prezzo di rivendita al pubblico dei prodotti forniti dal venditore, il compratore è libero di applicare quelli che ritiene e lo stesso vale per l'applicazione di sconti; tutt'al più dovrà osservare il "range" di prezzo consigliato dal fornitore, se esistente.

Invece l'assortimento delle merci è spesso deciso dal fornitore, specialmente quando, trattandosi di articoli da esportare, essi vengano realizzati tenendo conto di stagioni, gusti dei consumatori, taglie ecc., troppo diversi dagli standard del fornitore che, quindi, non è disponibile a modificare la tipologia della propria produzione per pochi capi oppure con eccessiva frequenza, Ciò tuttavia comporta che il compratore, a sua volta, pretenda di ricevere la merce ordinata "in conto vendita" e, quindi, di pagare solo quanto riuscirà a vendere; i prodotti invenduti saranno restituiti oppure, se così voluto dal fornitore, venduti a prezzi e condizioni di particolare favore.

Le merci che intendo esportare verso i negozi che vendono esclusivamente miei articoli non saranno oggetto di cessione al rivenditore sino a quando lui non le abbia vendute. Come andranno trattate queste merci da un punto di vista amministrativo-fiscale e doganale?

Questo tipo di operazione, allorquando la merce spedita all'estero venisse qualificata come <merce esportata per tentarne la vendita>, potrebbe essere disciplinata come Temporanea Esportazione e, quindi, solo ad avvenuta vendita essa sarà considerata in Esportazione Definitiva ed assoggettata alle dovute imposte.

Il procedimento è analogo a quello applicato per la merce esposta in fiera, per i campionari mandati in visione oppure per fare in modo che su di essa siano condotti studi, analisi e collaudi.