

Avv. Antonio Giulio Alagna

Master di Alta Formazione Manageriale
in
GIURISTI D'IMPRESA

FOCUS DI SPECIALIZZAZIONE :
La Contrattualistica di Impresa

“Il contratto di diritto internazionale. Metodo e Prassi”

Nessuna responsabilità derivante da un utilizzo improprio dei contenuti del presente lavoro potrà essere imputata all'autore

Per segnalazioni di errori o incongruenze e per richieste di informazioni riguardo questo lavoro siete pregati di contattare direttamente l'autore al suo indirizzo email: info@studiolegalealagna.eu

**Tutti i diritti di quest'opera sono riservati e di esclusiva proprietà dell'autore
Ottobre 2020**

Durante la mia esperienza professionale ...

*Ho visto manager con due/tre lauree fare perdere
alle aziende centinaia di posti di lavoro.*

*Ed ho visto gente con la quinta elementare salvare
migliaia di posti di lavoro e la propria azienda.*

I primi avrebbero voluto diventare leader.

I secondi, leader, ci sono nati.

Ringraziamenti e dedica

*Dedico questo mio lavoro alla mia dolce metà,
alla mia compagna di vita.*

All'architetto Valentina Marconi.

Al nostro Amore ...

*Che quotidianamente ed in ogni singolo gesto
riusciamo a viverci.*

INDICE

INTRODUZIONE pag. 6

Paragrafo I - La Convenzione di Vienna: ambito di applicazione e contenuti.

Paragrafo II - Individuazione della legge applicabile al contratto: ICC– International Chamber Of Commerce – UNIDROIT – Aspetti Organizzativi e Doganali.

Paragrafo III - Diritto dei mercati internazionali. (UNIDROIT)

Paragrafo IV- Formazione dei contratti : A) La lettera di intenti; B) La full corporate offer (FCO).

Paragrafo V – Bozza di contratto, Lettera di Credito e La proposta irrevocabile.

Paragrafo VI –La gestione dei pagamenti internazionali.

Paragrafo VII – La principali Garanzie Bancarie.

Paragrafo VIII - Modi di risoluzione delle eventuali controversie.

Conclusioni .

INTRODUZIONE

A seguito della globalizzazione e dell'apertura dei mercati mondiali si è assistito ad una grande opportunità. Tale è la circostanza secondo cui anche la più piccola delle imprese può effettuare una vendita o un acquisto di un determinato prodotto al di fuori dai confini nazionali.

Questi avvertono la necessità di utilizzare contratto in linea con questi tipi scambi commerciali.

Questo vuole semplicemente dire che chi si è diretto verso i mercati esteri non solo e solamente ne ha tratto profitto ma tende a migliorarsi.

È importante rilevare e sottolineare che l'approccio a strumenti contrattuali internazionali implica soluzioni ben più semplici (per chi li sa utilizzare) rispetto agli scambi commerciali che si succedono all'interno del confine italiano.

I problemi e le preoccupazioni non mancano di certo. Ma queste aziende (mie assistite e non) che "guardano" verso i mercati internazionali hanno un ottimismo diverso. Hanno un senso degli affari cosmopolita. Nell'accezione più intima del termine: "Chi riconosce o rivendica come patria il mondo".

Una cosa è certa. Abbiamo tutti la percezione che prodotti tipici italiani ben sono valorizzati all'estero. Siamo ancora il "Bel Paese" che tutti ci invidiano e cercano di imitare.

Siamo consapevoli che i rapporti commerciali con altri paesi ben potrebbero superare un momento di crisi aziendale.

L'internazionalizzazione di procedure e di procedimenti è alla portata di tutti, se ben strutturata e seguita da professionisti esperti e preparati.

Le paure e le domande di questi operatori, così si possono riassumere:

Quale legge regolerà i rapporti tra le parti? In caso di controversie chi giudicherà? Quali tutele ho se non ricevo il compenso pattuito? Come faccio per la consegna delle merce?

Questo focus di specializzazione vuole fare luce sulle principali problematiche di carattere generale che si possono presentare a chi negozia prodotti esteri, provando ad illustrare le soluzioni possibili da adottare, nonché diventare una dispensa a beneficio e conforto di quanti appassionati agli scambi commerciali internazionali cercano un primo approccio a delle linee guida schematizzate nella prassi internazionale.

Paragrafo I - La Convenzione di Vienna: ambito di applicazione e contenuti.

La Convenzione sui contratti per la vendita internazionale di beni mobili (Convention on Contracts for the International Sale of Goods - "CISG") è un trattato internazionale adottato nell'ambito delle Nazioni Unite.

Predisposto dalla Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale, che disciplina i contratti di vendita di beni mobili stipulati da parti che risiedono in Stati diversi.

La CISG è stata adottata da un'assemblea diplomatica nel 1980 a Vienna ed è entrata in vigore il 1° gennaio 1988. Essa facilita il commercio internazionale ponendo delle norme comuni che si sostituiscono alle norme di diritto interno che regolano il contratto di vendita e che si applicano in caso di vendite che rientrano nei requisiti della convenzione.

La CISG consta di quattro parti, relative a:

Ambito di applicazione e disposizioni generali: si applica alle vendite internazionali, cioè a quelle vendite i cui contraenti appartengono a paesi diversi tra loro. Per sapere se la controparte con cui stiamo contrattando appartenga o meno ad uno stato contraente consultare oppure consultare questo URL (Uniform Resource Locator)

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

Formazione del contratto: Costituisce una proposta contrattuale quella che indica i beni oggetto dell'offerta e ne fissa esplicitamente o implicitamente la quantità e il prezzo. Tuttavia, l'articolo 55 CISG permette, qualora il prezzo non sia stato determinato di far riferimento "al prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per beni dello stesso tipo venduti in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato." Il contratto si conclude quando l'accettazione conforme alla proposta giunge al proponente. A nulla valgono come accettazione sia il silenzio che l'inerzia.

Vendita di beni mobili

La CISG enuncia esplicitamente le obbligazioni delle parti. Che qui si riassumono :
il venditore ha l'obbligo di consegnare i beni, trasferirne la proprietà e rilasciare tutti i documenti relativi ad essi.

Il compratore ha l'obbligo di pagare il prezzo dei beni e di prenderli in consegna.

Il sistema dei rimedi è comune per gli inadempimenti sia del compratore che del venditore ed è ispirato al principio del *favor contractus*, ovvero alla sopravvivenza degli effetti del contratto laddove possibile.

Disposizioni finali

Permettono una serie di dichiarazioni che modificano l'applicazione della Convenzione.

(Ma a ben vedere quella che apparentemente sembra la soluzione in realtà rappresenta l'inizio di questa trattazione).

La Convenzione di Vienna al suo articolo 6 così stabilisce :

"Le parti possono escludere l'applicazione della presente Convenzione o, con riserva delle disposizioni dell'art. 12, derogare a una qualsiasi delle sue disposizioni o modificarne gli effetti".

Quindi la Convenzione non si applica se le parti ne hanno escluso l'applicazione.

Chi viaggia per lavoro oltre le mura italiane conosce benissimo l'opinione che hanno gli operatori economici della Giustizia Italiana.

Una volta un collega avvocato Spagnolo quando io eccepi che la normativa applicabile ben poteva essere quella italiana indicando quale Tribunale competente un foro Italiano mi rispose:

“Aqui viene la noche” come a volermi dire: Si fa notte!!!

Durante il proseguito della conversazione ebbe a dirmi che di certo non potevamo aspettare 8/10 anni di processo per risolvere un eventuale problema.

Ho notato col tempo che mentre tutto il mondo va veloce negli scambi commerciali noi italiani siamo ancorati a lentezze inaudite. Io dovevo tutelare il cliente. Tutelarlo in quella fase significava fargli concludere quanti più contratti esteri con una sicurezza che avrebbe riscosso quanto pattuito ed evitato quanti più problemi possibili.

Stavo andando verso una conoscenza che avrebbe cambiato il mio modo di approcciare alla contrattualistica di azienda e non lo sapevo ancora.

Stavo per rivoluzionare ogni cosa a beneficio dei miei clienti e lo stavamo facendo insieme a loro. Nei momenti di indecisione, i miei tutelati, facevano capire che era la strada giusta. Stavo migliorando ed affinando le tecniche di redazione della contrattualistica di azienda.

Romanticamente incancellabile nel mio cuore la frase dell’avvocato degli avvocati Piero Calamandrei:

“Che vuol dire «grande avvocato»?

Vuol dire avvocato utile al cliente per aiutarlo a far valere le proprie ragioni”

Invero vedersi disapplicati durante la contrattazione sia la Convenzione di Vienna che il Diritto Italiano iniziavo la ricerca di una strada maestra per la migliore tutela dei diritti dei miei assistiti

Paragrafo II - Individuazione della legge applicabile al contratto: ICC– International Chamber Of Commerce – UNIDROIT – Aspetti Organizzativi e Doganali .

Definizione e differenza: Unidroit è un istituto internazionale che si occupa di emanare principi base macro sulla applicazione ed interpretazione dei contratti commerciali internazionali; **la ICC è la Camera di Commercio** dove ci sono tutte le attività classiche, tra cui anche i vari uffici arbitrato e supporto alle aziende.

Curiosità vuole che mentre la fonte di Diritto principale applicabile alla contrattualistica aziendale di Diritto Internazionale è la consuetudine nel diritto Italiano, la consuetudine ha un ruolo di fanalino di coda. Infatti l’articolo 1 delle “DISPOSIZIONI SULLA LEGGE IN GENERALE ” dette anche preleggi o disciplina preliminare al codice civile così stabilisce

CAPO I

Delle fonti del diritto

Art. 1 Indicazione delle fonti

Sono fonti del diritto:

- 1) le leggi (Cost. 70 e seguenti, 117, 138; prel. Cod. Civ. 2, 10 e seguenti);
- 2) i regolamenti (prel. Cod. Civ. 3 e seguenti);
- 3) (*)
- 4) gli usi e consuetudini (prel. Cod. Civ. 8 e seguenti).

Nel nostro ordinamento gli usi e consuetudini costituiscono una fonte del diritto di tipo terziario, originata dalla ripetizione generale, uniforme e costante di pratiche osservate da soggetti nella libera convinzione di ottemperare a norme giuridicamente vincolanti.

In altri termini gli usi trovano fondamento giuridico nella ripetizione costante e uniforme di un dato comportamento da parte dei consociati (componente oggettiva della norma consuetudinaria), che agiscono con la convinzione di essere vincolati giuridicamente a tenere quel determinato comportamento (componente soggettiva della norma consuetudinaria).

Mentre nel nostro ordinamento sono “un fanalino di coda” risultano essere le più antiche forme di regolamentazione, negli ordinamenti di Common Law ed in particolare modo negli scambi commerciali tra soggetti appartenenti a Paesi diversi.

PARAGRAFO III - Diritto dei mercati internazionali (UNIDROIT) .

“UNIDROIT” è l’Istituto Internazionale per l’unificazione e del diritto privato, istituito nel 1926, ha sede a Roma. Compie studi di diritto comparato al fine di elaborare progetti di Convenzioni di diritto uniforme. Recentemente ha elaborato anche strumenti non vincolanti, tra cui, in particolare, i *principi Unidroit sui contratti commerciali internazionali*. Essi sono stati elaborati nel 1994 e revisionati nel 2004

Funzioni e principi UNIDROIT

- ⊙ Strumento di interpretazione o integrazione del diritto applicabile;
- ⊙ Strumento di interpretazione del diritto internazionale uniforme;
- ⊙ Fonte (non esaustiva) di cognizione e strumento di codificazione (parziale) della nuova *Lex Mercatoria*;
- ⊙ Vera e propria legge applicabile nel contesto arbitrale;
- ⊙ Modello per il legislatore nazionale e per convenzioni internazionali;
- ⊙ Guida nella redazione dei contratti;
- ⊙ Strumento di individuazione degli usi contrattuali.

I principi Unidroit sono organizzati come un sistema normativo, pur essendo stati predisposti come norme contrattuali destinate ad applicarsi in virtù di un richiamo alle stesse nel contratto.

Si è così voluto fare in modo che i principi possano applicarsi anche autonomamente come legge che disciplina il contratto.

Analizziamo la struttura

1. Disposizioni generali;
2. Formazione e rappresentanza;
3. Validità;
4. Interpretazione;
5. Contenuto e contratto a favore di terzi;
6. Adempimento;
7. Inadempimento;
8. Compensazione;
9. Cessione dei crediti, trasferimento delle obbligazioni, cessione dei contratti;
10. Prescrizione.

Di particolare importanza sono le Disposizioni generali.

In queste viene stabilito infatti la *Libertà contrattuale*: (Articolo 1.1.) Le parti sono libere di concludere un contratto e di determinarne il contenuto. La *Libertà di forma* (Articolo 1.3) Nessuna disposizione di questi Principi richiede che un contratto, dichiarazione o qualunque altro atto sia fatto o provato in una forma particolare. Esso può essere provato con qualsiasi mezzo, inclusi i testimoni.

Usi e pratiche: (Art. 1.9): Le parti sono vincolate dagli usi che hanno accettato e dalle pratiche che si sono instaurate tra loro. Le parti sono vincolate dagli usi che sono generalmente conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale nel particolare settore commerciale considerato, salvo quando l'applicazione di tali usi sia irragionevole.

Incoterms ICC 2020 - Incoterms è la contrazione di International commercial terms.

Si tratta di una serie di termini utilizzabili nel campo delle importazioni ed esportazioni, valida in tutto il mondo, che definisce in maniera univoca e senza possibilità di errore ogni diritto e dovere competente ai vari soggetti giuridici coinvolti in un'operazione di trasporto di beni in campo internazionale. L'attuale versione degli incoterms è datata 2020. Ogni sigla dovrà essere seguita dal luogo: EXW Hong Kong, DEQ Genova, FOB mumbai, ecc.

Analizziamo quelli più utilizzati nella prassi

EXW Ex works (franco fabbrica) EXW Ex works (franco fabbrica).

Il venditore deve consegnare nei propri locali la merce al compratore. I rischi passano al compratore con la messa a disposizione della merce nei locali del venditore. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal compratore a proprie spese dalla sede del venditore.

FCA Free carrier (franco vettore).

Il venditore deve consegnare la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal compratore nel luogo convenuto. I rischi passano al compratore con la consegna della merce al vettore nel luogo convenuto. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal compratore a proprie spese a partire dal luogo convenuto.

FAS Free alongside ship (Franco lungo bordo).

Il venditore deve consegnare la merce, sdoganata all'esportazione, sottobordo (a fianco) della nave nel porto di imbarco convenuto. I rischi passano al compratore con la consegna della merce sottobordo della nave nel luogo di caricamento indicato dal compratore. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal compratore a proprie spese a partire dal luogo convenuto.

FOB Free on board (franco a bordo).

Il venditore deve mettere la merce, sdoganata all'esportazione, sulla nave nel porto di imbarco. Lo sdoganamento è a carico del venditore. I rischi passano al compratore quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal compratore a proprie spese a partire dal porto d'imbarco convenuto.

CFR Costo and Freight (costo e nolo).

Vengono separati il momento di passaggio dei rischi da quello in cui i costi cominciano ad essere a carico del compratore. Il venditore deve portare la merce, non sdoganata all'esportazione, al porto di consegna e partenza. I rischi passano al compratore quando la merce viene consegnata e lo sdoganamento della merce all'esportazione spetta al compratore. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

CIF Cost, insurance and freight (costo, assicurazione e nolo) .

Simile al CFR, ma il venditore deve anche fornire un'assicurazione contro il rischio del compratore di perdita o di danni alla merce durante il trasporto. I rischi passano al compratore quando la merce arriva al porto e viene consegnata, ma il venditore paga l'assicurazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

CPT Carriage paid to ... (Trasporto pagato fino a ...).

Il venditore sopporta tutte le spese di trasporto della merce fino al luogo di destinazione, ma la consegna si effettua quando la merce viene consegnata al vettore designato dal venditore. I rischi passano al compratore quando la merce viene consegnata al vettore. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

CIP Carriage and insurance paid to ... (trasporto e assicurazione pagati fino a ...).

Simile al CPT, ma il venditore deve anche fornire un'assicurazione contro il rischio del compratore di perdita o di danni alla merce durante il trasporto. La consegna ha luogo quando la merce viene consegnata al vettore designato dal venditore. I rischi passano al compratore quando la merce viene consegnata al vettore, ma il venditore paga l'assicurazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

DAF Delivered at frontier (reso frontiera).

Il venditore deve mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore nel luogo convenuto alla frontiera. I rischi passano al compratore quando la merce è messa a sua disposizione nel luogo convenuto alla frontiera. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al luogo convenuto alla frontiera.

DES Delivered ex ship (reso ex ship).

Il venditore deve mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce è messa a sua disposizione nel porto di destinazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

DEQ Delivered ex quay (reso banchina).

Il venditore deve mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore sulla banchina nel porto di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce è messa a sua disposizione sulla banchina nel porto di destinazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al porto di destinazione convenuto.

DDU Delivered duty unpaid (reso non sdoganato).

Il venditore deve mettere la merce, non sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore nel luogo convenuto nel paese di importazione. I rischi passano al compratore quando la merce è messa a sua disposizione nel luogo convenuto nel paese di importazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al luogo convenuto nel paese di importazione.

DDP Delivered duty paid (reso sdoganato).

Il venditore deve mettere la merce, sdoganata all'importazione, a disposizione del compratore nel luogo convenuto nel paese di importazione. I rischi passano al compratore quando la merce è messa a sua disposizione nel luogo convenuto nel paese di importazione. Il contratto di trasporto dovrà essere stipulato dal venditore a proprie spese fino al luogo convenuto nel paese di importazione.

Analizzati questi punti e per chi si appropria ad utilizzarli l'esperienza mi consiglia di suggerire che **INDIFFERENTEMENTE QUALE SIA LA FORMULA PIU' CONVENIENTE** (da individuarsi a seconda delle necessità e delle caratteristiche dell'azienda nonché della conoscenza dei mercati in cui la merce si troverà a transitare)) ciò che veramente conta indifferentemente che si riveste il ruolo di acquirente o venditore è: **comprare la merce già SDOGANATA – vendere la merce già SDOGANATA.**

Come ci insegna "il business di strada": " il Paese è del Paesano".

Sia mai che acquistiamo prodotti in un paese in cui non abbiamo nessun tipo di contatto sul luogo e siamo noi che dobbiamo procedere allo Sdoganamento.

Paragrafo IV- Formazione dei contratti : A) La lettera di intenti; B) L'OFFERTA – FCO (Full Corporate Offer to)

A) La lettera di intenti -LOI.

La lettera di intenti è quello strumento contrattuale che ci permette di manifestare le nostre intenzioni ed il come lo vogliamo realizzare . La lettera di intenti è il cuore della contrattazione internazionale. Procediamo ad analizzare quella che qui si riporta.

Come ben può essere notato subito (In allegato 2) la stessa è connotata da chiarezza, semplicità, praticità. È veloce, breve. Non ci sono chiacchiere inutili, fronzoli. BENE! Se avete notato tutto questo, allora la strada del commercio nei mercati internazionali vi si sta aprendo davanti

Guardando come la stessa è strutturata si noterà subito che niente è lasciato al caso:

1) La lettera di intenti apre indicando l'oggetto del prodotto ricercato.

Nel caso che qui si analizza (Si veda allegato 2 "LOI") è stata redatta per l'acquisto di olio di Palma biologico (detto anche biodiesel).

2) Manifestazione di interesse all'acquisto

3) Tipo di imballaggio richiesto.

Il tipo di imballaggio riveste molta importanza sia per il trasporto sia per lo stoccaggio presso i magazzini del destinatario. Infatti questo è sottoposto a determinate norme e leggi circa la conservazione dei prodotti che preferirebbero alcuni tipi di imballaggi ed escluderebbero altri. Si pensi al settore alimentare e alla conservazione dei prodotti ad una determinata temperatura. In buona sostanza alcuni tipi di imballaggi mal conserverebbero le temperature richieste dalla normativa. O alle norme che impongono al mercato del Sushi per il consumo del pesce crudo.

Invero e secondo la normativa vigente: Il pesce, per poter essere consumato crudo, deve prima essere "abbattuto"; questo significa che deve permanere nell'abbattitore per almeno 24 ore ad una temperatura non superiore a -20°C

4) **Quantità ricercata con un margine del 5 % (inferiore o superiore) di variabilità.**

Lasciare un certo margine è una prudenza non poco importante. Infatti ben può variare la richiesta che abbiamo di quel prodotto all'atto della conclusione dell'affare.

Immaginiamo che noi compriamo per rivendere. Se viene meno qualche nostro compratore un acquisto in eccesso fa aumentare i costi del trasporto, della conservazione e non è detto che una volta pervenuto nei nostri locali riusciamo a "piazzarlo" in breve tempo.

5) **Il luogo in cui deve essere consegnata.**

Nei casi concreti ricevere un'offerta di acquisto compresa dei costi del trasporto ci può ben fare comparare se i servizi ed i prezzi dei nostri vettori sono più appetibili.

6) **L'arco temporale in cui deve essere consegnata.**

È importante introdurlo perché concorre a formare il prezzo. Se non può essere consegnata entro il termine da noi indicato magari non ci servirà più. Oppure e magari altri venditori (nostri fornitori) a parità di tempi di consegna ci farebbero una migliore prezzo.

7) **Il tipo di trasporto.**

Rimane chiaro che se nelle vicinanze dei nostri magazzini è presente un porto mercantile sicuramente è la scelta ottimale.

8) **Il termine ultimo di validità della Lettera di intenti.**

Tenere ferma una offerta equivale a "bloccare il prezzo" per un determinato periodo di tempo

Segue al punto 9) **Il soggetto che vuole acquistare.**

10) La banca che provvederà al pagamento.

È consigliabile optare negli acquisti internazionali per un istituto bancario solido e presente in tutto il mondo. Una Banca territorialmente presente solo in territorio Italiano non offre visibilità e solidità negli accordi

11) **I saluti con timbro della società.**

Alcune precisazioni a parere dello scrivente serviranno per familiarizzare con la stessa.

La LOI - Lettera di Intenti è di solito presentata da molti intermediari come il documento principe dell'informazione commerciale.

È opportuno precisare però che nel "**commercio internazionale pratico**" l'uso comunemente accettato del termine **LOI** sta per **Lettera di Indennizzo**.

La Lettera di Intenti non è un documento impegnativo. E' in realtà una indagine commerciale, **non vi è assolutamente niente di formalmente impegnativo, in nessuna maniera, in una Lettera di Intenti**, per la semplice ragione che essa prova solamente una intenzione.

Un esempio chiarirà il senso: Possiamo metterci tranquillamente al lavoro per scrivere una lettera di intenti per comperare la "Fontana di Trevi" rimanendo pur sempre un documento non impegnativo.

Come dice il suo nome, questo documento esprime una intenzione. E le intenzioni non sono condizioni contrattualmente impegnative.

Ciò che è anche in uso in luogo della LOI è la “RFQ”, **Richiesta Di Quotazione**. Ad una RFQ il venditore risponde con una quotazione oppure con una offerta ferma.

B) L’OFFERTA – FCO (Full Corporate Offer)

Una precisazione è d’obbligo. Quella che in Italia si chiama “Offerta” nella contrattualistica internazionale prende il nome di “FULL CORPORATE OFFER”. Essa è la procedura (o lo strumento), diretta ad un acquirente con cui si regolamentano tutti i termini e le condizioni di vendita .

Nella Full Corporate Offer c’è tutto quello che necessita di sapere del bene oggetto di contrattazione. Origine del prodotto; quantità, termine di validità dell’offerta (quotazione); totale della quantità con percentuale; l’imballaggio; il prezzo; le modalità di pagamento; il luogo di partenza e quello di destinazione; le modalità di ispezione del prodotto; la scheda prodotto (indispensabile per verificare se risponde alle caratteristiche del prodotto che stiamo cercando).

Per ultimo ma non per ordine di importanza viene sancita tutta la procedura per la conclusione del contratto.

(n.d.r. Ed è quanto di più pratico nella mia carriera di professionista addetto alla contrattualistica internazionale io abbia mai visto. Senza alcun fronzolo, senza clausole di stile, senza rinvii ad altri documenti, ad altre leggi o norme. In estrema sintesi pare la FCO dica: Questo è il prodotto queste le condizioni. E’ così ch si crea il business. Col risparmio del tempo)

Per un approfondimento della struttura della FCO (Full Corporate offer) si allega il documento in Allegato Doc. 3

Paragrafo V – Bozza di contratto, Lettera di Credito e La proposta irrevocabile.

Avvenuto lo scambio delle reali intenzioni segue la bozza di contratto definitivo sul quale avuto il parere positivo si forma la proposta irrevocabile.

La bozza di contratto nella prassi commerciale è seguita dalla dichiarazione (a firma dell’ Istituto bancario del compratore che effettuerà il pagamento) della esistente e reale disponibilità economica dell’acquirente. Questo documento prende il nome **di lettera di credito**.

È importante sapere che soventemente la banca è partner dell’acquirente in determinati tipi di affari

In questi casi è la banca a farsi garante del pagamento. Esistono uffici (nella banche che operano nei mercati internazionali) che studiano gli andamenti e le quotazioni.

Se il cliente sta comprando a prezzi bassi, venderà a sua volta a condizioni vantaggiose. L’Istituto bancario ben può partecipare all’acquisto ed alla vendita.

L’esempio pratico è volto a far cogliere che esiste un mercato che il più delle volte si sconosce ma alla portata di tutti se utilmente consigliati e seguiti.

Anche il piccolo degli artigiani italiani, come qualsiasi altro produttore ha con la globalizzazione una grande opportunità economica.

L’esempio è quello della vendita del cannolo siciliano nel mondo.

Sempre più idee imprenditoriali si sono spinte a scomporre il cannolo in più parti . la cosiddetta . Scorcìa (che è l'involucro), la ricotta lavorata, i canditi , e lo zucchero a velo. Così facendo si mantiene la fragranza del prodotto nel luogo di arrivo. Scartato e composto nelle sue parti (in un piccolo laboratorio di cucina adatto) può essere servito in ogni angolo del mondo. Nei migliori Hotel, eventi, ricevimenti, bar.

Sulla linea del discorso immaginiamo se un gruppo di pasticcerie siciliane si riunissero in un Consorzio o in una rete per la valorizzazione e la vendita del cannolo nel mondo.

Trovrebbero di sicuro partner bancari in grado di finanziarli. E così per ogni prodotto autoctono

Ed è opportuno rilevare che partner bancari solidi ben potrebbero essere alleati nel commercio internazionale. Questi tipi di “uffici” preposti si trovano spesso nelle banche a più respiro mondiale.

L'esempio appena fatto serve anche a far cogliere al lettore che le banche non vivono dei nostri conti correnti. Il vero loro affare è ben altro ...

Alla bozza di contratto , ed alla lettera di credito, segue la proposta irrevocabile.

Se la proposta irrevocabile viene accettata nessuno delle parti si può più tirare indietro. Nessuna. In particolar modo la banca del compratore alla prima richiesta di pagamento dovrà provvedere al pagamento alla banca del venditore

(Si allega per una migliore comprensione : Bozza di contratto in Italiano (In Allegato 4) – In questo caso le parti seppur entrambe con sede legale in Italia hanno preferito applicare la contrattualistica internazionale per la rapidità e la sicurezza del pagamento.

La proposta irrevocabile

Come la stessa si definisce la “proposta irrevocabile” di vendita stabilizza e cristallizza i rapporti economici sino a quel momento intervenuti e per un periodo di tempo ben determinato coincidente con la durata di tutta l'esecuzione del contratto. Da questo momento in poi l'affare è concluso ed iniziano a lavorare le banche. Il Venditore si limiterà a far pervenire il prodotto. il Compratore si limiterà a riceverlo. In altri termini si limiteranno ad eseguire quanto è stato stabilito nella proposta irrevocabile

Paragrafo VI - La gestione dei pagamenti internazionali.

Nelle transazioni commerciali internazionali una delle fasi più delicate è certamente quella dell'incasso. In questo momento si scontrano infatti due forti esigenze: quella del venditore di tutelarsi contro il rischio di mancato pagamento, e quella del compratore di trattenere quanto più a lungo possibile la liquidità, pagando soltanto di fronte alla certezza di ricevere la merce.

Non esiste una forma di pagamento migliore per ogni circostanza: la sua scelta deve quindi essere ponderata sulla base del caso specifico e basata su un'attenta valutazione della controparte e del paese con cui si sta trattando.

Incasso documentario e lettera di credito: punti d'incontro e differenze

A) Incasso documentario

Se si sceglie la forma di pagamento dell'incasso documentario, il primo adempimento da effettuare è la spedizione della merce, in seguito alla quale il venditore entra in possesso del documento di trasporto; unitamente alla fattura e al documento di assicurazione, il documento di trasporto viene presentato dal venditore alla propria banca, detta trasmittente. Questa, a sua volta, invia i documenti alla banca del compratore, detta presentatrice. In seguito al pagamento a vista o all'accettazione di

tratte, cambiali o altri documenti finanziari pagabili a scadenza, la banca presentatrice consegna al compratore i documenti necessari per il ritiro della merce.

In questa modalità di pagamento le banche si limitano quindi ad esercitare il ruolo di intermediari, trasmettendo documenti e denaro tra le parti e verificando che le prescrizioni dell'incasso documentario risultino rispettate. Permane per il venditore il rischio che il compratore non si presenti a ritirare i documenti e di conseguenza la merce, o che riesca a ritirare la merce senza i necessari documenti, soprattutto nei paesi ad elevato grado di corruzione. La scelta dell'incasso documentario presuppone dunque che si operi all'interno di un sistema amministrativo che può svolgere un ruolo di garanzia.

B) Lettera di credito

Nel credito documentario la prima operazione dal punto di vista cronologico spetta al compratore, che richiede alla sua banca l'emissione di una lettera di credito a favore del venditore; in questo contesto la banca del compratore svolge quindi il ruolo di banca emittente. La lettera di credito viene emessa soltanto dietro la presentazione di adeguate garanzie¹, e successivamente trasmessa alla banca del venditore, detta avisante, la quale a sua volta ne notifica il beneficiario.

Si precisa che con l'emissione di una lettera di credito, la banca del compratore si sta direttamente impegnando a pagare il venditore, se questo rispetta i tempi e le modalità previste dalla lettera stessa. Dietro richiesta della banca emittente, un'ulteriore banca può aggiungere il suo impegno ad onorare il credito: si individua così una banca confermante.

Garantito dalla lettera di credito, il venditore spedisce la merce e, a fronte della consegna dei documenti richiesti presso la banca designata², riceve da quest'ultima la somma dovuta; come nel caso dell'incasso documentario. I documenti in questione sono la fattura, il documento di trasporto ottenuto dallo spedizioniere e il documento che prova l'avvenuta assicurazione della merce, ai quali si aggiunge eventuale ulteriore materiale documentale la cui produzione è di competenza del venditore.

Se i documenti presentati risultano regolari, è la banca designata a pagare il venditore, prima di aver ottenuto materialmente il denaro dal compratore; soltanto in un secondo momento la banca designata invia l'addebito alla banca emittente che, dietro proficuo esame dei documenti, la rimborsa. In ultima istanza la banca emittente addebita il compratore.

Come nel caso dell'incasso documentario, il pagamento da parte del compratore consente a quest'ultimo di ottenere i documenti necessari a ritirare la merce.

Contrariamente al caso dell'incasso documentario, con l'utilizzo della lettera di credito è raro che nella fase finale del processo si manifesti un'inadempienza da parte del compratore, ovvero che egli non si presenti a ritirare i documenti: la motivazione risiede nelle garanzie che il compratore ha dovuto fornire alla sua banca in sede di richiesta della lettera di credito, e che in caso di inadempienza perderebbe.

Si tratta quindi del metodo di pagamento maggiormente sicuro per entrambe le parti coinvolte, da preferire quando si tratta con paesi o controparti di comprovato rischio. In particolare il venditore risulta pienamente tutelato, in quanto è certo di ricevere il pagamento dalla banca se si attiene alle modalità di riscossione del credito contrattualmente previste.

Il ruolo delle banche (emittente e confermante) risulta fondamentale in questa forma di pagamento, in quanto esse forniscono alle parti, e soprattutto al venditore, un'indispensabile garanzia che consente di operare in tranquillità e sicurezza. Gli svantaggi di questa forma di pagamento riguardano i maggiori costi e la maggiore complessità dell'operazione, rispetto ad altri metodi comparativamente più agili e veloci.

1. Deposito in denaro o titoli, o eventuale concessione di un finanziamento.

2. La banca designata è quella banca presso la quale il credito documentario può essere utilizzato. Essa viene nominata dalla banca emittente ed è indicata nella lettera di credito. Per ragioni di semplicità, nell'infografica riportata in questo articolo la banca designata coincide con la banca del venditore.

Paragrafo VII – La principali Garanzie Bancarie Internazionali

(Le ICC “Uniform Rules for Demand Guarantees”)

I principali tipi di garanzia internazionali sono

- 1) Bid Bond
- 2) Advance Payment Bond
- 3) Performance Bond
- 4) Retention Money Bond
- 5) Maintenance Bond
- 6) Customs Bond

1) Bid Bond

La garanzia dell’offerta “BID BOND” costituisce l’obbligo di pagare una somma determinata qualora l’APPALTATORE (Ordinante), in caso di aggiudicazione della GARA (bid) NON adempia le condizioni d’asta:

- Firmare il contratto
- Rilasciare garanzia di buona esecuzione ecc.

È un deterrente per limitare la partecipazione alle gare solo a quelle aziende realmente interessate

2) Advance Payment Bond

Garantisce al Committente la restituzione delle somme da questi anticipate nell’esecuzione del contratto commerciale

- E’ pari al 100 % dell’importo pagato
- Viene gradualmente recuperato tramite deduzione sullo Stato d’Avanzamento Lavori o spedizione della merce.

3) “PERFORMANCE BOND”

Ha lo scopo di garantire al Committente la BUONA ESECUZIONE del contratto e delle forniture e può richiedere in utilizzo:

- una somma di denaro (come indennizzo)
- l’esecuzione di una prestazione, cioè completare o far completare l’opera

E’ pari normalmente al 10 % del valore del contratto complessivo a garanzia dell’esecuzione del contratto totale, oppure al 2% del valore delle spese sostenute dal committente (Letter of Credit)

- Dura fino all’esecuzione totale o parziale del contratto
- Non è soggetto a riduzioni d’importo

4) “RETENTION MONEY BOND”

Nel caso di opere edilizie, ai vari Stati di Avanzamento Lavoro (SAL), una parte degli importi da pagare all’Appaltatore (pari a circa il 10 %) dovrebbe essere trattenuto dal Committente per garantirsi da spese impreviste e relative a **difetti occulti di costruzione**. Tali importi vengono poi corrisposti a collaudo avvenuto.

Molto spesso però queste somme vengono pagate durante l’esecuzione del contratto, quindi si rende necessario per il Committente **garantirsi sull’eventuale restituzione di tali importi “anticipati”**. E’ questo lo scopo del “Retention Money Bond”

5) “MAINTENANCE BOND”

Ha lo scopo di garantire il Committente per i difetti “non apparenti” emersi dopo la chiusura del cantiere e non rilevati al momento dell'accettazione provvisoria. Non supera di norma il 7 - 10 % dell'importo dell'opera e dura per l'intero periodo di manutenzione (circa 1 anno)

6) “CUSTOMS BOND”

Garantiscono l'eventuale pagamento di dazi doganali per macchine importate per l'esecuzione dell'opera che poi per vari motivi non dovessero più essere riesportati. Come garanzia può coprire anche costi doganali importazione merci. La durata è speculare all'esecuzione dei lavori ed è necessario far attenzione a macchine con durata fisica limitata inferiore a quella di esecuzione del contratto principale.

Si osserva sul punto che la La Camera di Commercio Internazionale ha predisposto una serie di norme/regole uniformi in materia di garanzie contrattuali e controgaranzie utilizzabili nell'ambito di transazioni commerciali tra soggetti non residenti nel medesimo Paese.

• La **Pubblicazione ICC n.325 del 1978**

(Norme Uniformi per le Garanzie Contrattuali) ha avuto una limitata utilizzazione pratica per la natura sostanzialmente accessoria delle garanzie emesse con riferimento a tali norme.

L'escussione del beneficiario deve infatti essere accompagnata o dall'accordo scritto dell'ordinante – debitore principale (il che, evidentemente, si verificherà raramente), oppure da una sentenza (o da un lodo) che giustifichi la richiesta.

Pubblicazione N. 458 - Revisione 1992

Trovano applicazione soltanto se ed in quanto **espressamente richiamate** nei testi contrattuali

- Molte banche italiane hanno ritenuto al momento di non recepire – almeno in linea di principio – le norme suggerite dalla Camera di Commercio Internazionale

- Non si esclude però l'applicabilità di tali Norme, eventualmente previo opportuni approfondimenti in ordine al profilo di rischio connesso all'accettazione del testo della garanzia di cui trattasi

- La richiesta di pagamento della Garanzia dovrà essere redatta per iscritto e dovrà (in aggiunta agli altri documenti che fossero previsti nella Garanzia) essere corredata da una attestazione scritta (contenuta nella stessa richiesta di pagamento o in documento separato o in documenti che accompagnano la richiesta stessa e che ad essa si riferiscono), che dichiari:

- Che l'Ordinante non ha adempiuto alle sue obbligazioni relative al contratto sottostante o, nel caso di garanzia di offerta, alle condizioni dell'offerta, e rispetto a che cosa l'Ordinante è inadempiente;

- La richiesta di pagamento di una Controgaranzia deve essere corredata da un'attestazione scritta indicante che il Garante ha ricevuto una richiesta di pagamento della Garanzia in conformità ai suoi termini ed a quelli di questo Articolo.

d) Questo articolo non limita in alcun modo l'applicazione degli articoli 2(b) e 2(c), 9 e 11.

STAND BY LETTER OF CREDIT

La Stand-by Letter of Credit è una forma particolare di credito documentario, il cui scopo è analogo a quello della garanzia, in quanto serve ad assicurare il pagamento in caso di inadempienza da parte dell'ordinante.

- Rispetto alla garanzia, la lettera di credito Stand-by ha il vantaggio di essere regolata dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari mentre la garanzia è normalmente regolata da una legge nazionale.

- La Lettera di credito “Stand-by è una forma particolare di obbligazione che, diversamente dal credito documentario, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermante) a pagare, accettare o negoziare, ma un impegno di pagamento che la banca emittente rilascia a favore di un beneficiario dandogli la possibilità di attivarla nel caso in cui l'operazione garantita non sia stata regolata direttamente dal debitore

- A partire dal 1 gennaio 1999 è operativa una apposita normativa della Camera di Commercio Internazionale denominata ISP98

(International Stand-by Practices - poco applicata)

Il Credito Documentario e la Stand-by Letter Of Credit sono consigliabili nei seguenti casi:

– primo rapporto con la controparte.

– fornitura di impianti e macchinari.

predisposti in base a precise specifiche tecniche dell'acquirente e quindi difficilmente vendibili a terzi in caso di mancato ritiro da parte dell'ordinante.

– impossibilità di attivare altre forme di copertura/garanzia.

– esportazioni in paesi lontani, di mentalità diversa o nei quali il credito documentario è abituale – importo della fornitura rilevante.

Rispetto al credito documentario, la Stand-by differisce perché:

– La presentazione dei documenti viene effettuata solo nel caso in cui l'ordinante non abbia adempiuto alla prestazione prevista (es. pagamento di una fornitura mediante rimessa diretta). Infatti il documento che è sempre richiesto in utilizzo di una lettera di credito Stand-by è una dichiarazione di inadempienza dell'ordinante.

– I documenti normalmente richiesti in utilizzo sono una dichiarazione di inadempienza e una copia/fotocopia della fattura e del documento di trasporto;

Paragrafo VIII- Modi di risoluzione delle eventuali controversie.

In caso di controversia, ICC (La camera di Commercio Internazionale di Parigi) offre a imprese e operatori la possibilità di avvalersi di una serie di metodi per la risoluzione delle controversie. Si tratta di procedure amministrative come alternativa alla giustizia ordinaria che consentono di dirimere controversie a carattere nazionale e internazionale in **modo rapido, imparziale ed efficiente.**

Niente a che vedere con la lentezza della Giustizia Italiana che non fa altro che allontanare dal nostro bel Paese possibili investitori e utilizzatori del nostro Diritto.

Ciò che più sovente avviene è che nei contratti in cui assisto clienti italiani il contraente estero espressamente non vuole in materia alcuna che si applichi il Diritto Italiano ed il Foro Italiano che a ben vedere sono cose ben diverse tra loro.

Noi che abbiamo inventato con gli Antichi Romani "il Diritto" ma ancor di più il "Diritto degli scambi commerciali" siamo fanalino di coda degli scambi commerciali esteri

I modi di risoluzione delle Controversie internazionali è l'Arbitrato:

L'**arbitrato ICC** è oggi il metodo più comunemente adottato a livello internazionale per la risoluzione delle controversie di natura commerciale e la Corte Internazionale di Arbitrato ICC, con sede a Parigi, è la principale istituzione arbitrale al mondo.

Dalla sua costituzione nel 1923 fino ad oggi, la Corte ha amministrato oltre 23.000 controversie che hanno coinvolto parti provenienti da circa 142 Paesi.

Il ricorso all'arbitrato ICC è in forte aumento, tanto che il 77% delle procedure arbitrali svoltesi nel 2017 è stato amministrato dalla Corte Internazionale di Arbitrato ICC.

Con la nuova versione del **Regolamento di Arbitrato ICC**, entrata in vigore il 1 marzo 2017, il procedimento arbitrale è stato reso ancora più efficiente, rapido e trasparente, così da soddisfare al meglio le esigenze delle parti coinvolte. Per tutte le controversie di valore inferiore a 2 milioni di dollari è stata introdotta la

Expedited Procedure, un procedimento semplificato, con un arbitro unico, decisamente più rapido e più economico. Inoltre, affinché le parti possano ottenere una prima stima delle spese che dovranno essere sostenute in caso di Arbitrato ICC, è disponibile online il **Cost Calculator**, strumento che permette di prevedere, in base al valore della controversia e al numero di arbitri, una stima delle spese di arbitrato (spese amministrative e compensi degli arbitri).

(Per eventuali approfondimenti: <https://www.iccitalia.org/arbitrato-e-adr/>)

Conclusioni

Per riassumere la trattazione le fasi per la conclusione di un contratto internazionale sono i seguenti

1. **RFQ** - Richiesta Di Quotazione, OPPURE una LOI
2. Il venditore risponde con una **Quotazione**. Il Compratore accetta la quotazione, e richiede un'Offerta.
3. Il venditore risponde con una **offerta ferma** o piena (la cosiddetta FCO - Full Corporate Offer, nel gergo degli intermediari). Il compratore accetta l'offerta. La legge è differente, nel diritto Inglese, in quello Americano, e nei paesi che applicano la Common Law, in merito a QUANDO una quotazione è impegnativa o QUANDO un'offerta è impegnativa, ma **una RFQ NON E' mai impegnativa**.
4. All'**accettazione dell'Offerta** segue o un **contratto** o una **fattura pro-forma**.
5. Dal momento che l'Offerta è impegnativa una volta che è stata accettata, se è dettagliata può fare le veci, e spesso ciò avviene, del contratto. Nella pratica l'offerta d'acquisto costituisce di solito il contratto stesso.

Ricordate:

- **Quotazione**, non impegnativa nella maggior parte dei casi – LOI e RFQ
- **Offerta**, impegnativa
- **Contratto**, VERAMENTE impegnativo

Da questo momento in poi iniziano a dialogare la banca dell'acquirente e la Banca del venditore

Per gli imprenditori che vogliono un approccio alla contrattualistica di impresa per tentare la strada della commercializzazione internazionale dei propri prodotti si consiglia di rivolgersi ad un esperto, un professionista abilitato idoneo

Il presente lavoro vuole soddisfare le curiosità iniziali.

Una linea maestra si ricorda è la ICC – Camera di Commercio Internazionale di Parigi. E' composta da commissioni tecniche per il business internazionale .

Nonché punto di partenza è sempre contattare la camera di Commercio estera in Italia in cui ha sede la nostra controparte contrattuale e chiedere loro tutte le informazioni

Un ulteriore ottimo alleato si può riscoprire nel sito della ICC nella sezione Commissioni: <https://www.iccitalia.org/commissioni/>

Si trova tutto quello che c'è da sapere e aprendo le varie commissioni nel Link che ci interessa seguire.

Tali sono : Ambiente ed Energia, Anticorruzione e CSR, Arbitrato Internazionale e ADR, Bancaria, Concorrenza, Digital Economy, Diritto e pratiche del commercio internazionale, Dogane & Trade Facilitation, Fiscale, Food, Marketing & Advertising, Politiche per il commercio e l'internalizzazione delle imprese, Proprietà intellettuale

Per i professionisti italiani che vogliono approcciarsi a questo lavoro si consiglia di non improvvisarsi ma seguire un Master, tenersi aggiornato con corsi di specializzazione, webinar, work shop esteri .

Alle imprese italiane si possano risollevere dalla grave crisi che ha colpito tutti i mercati auguro tutto il bene di questo mondo. Un giorno torneremo ad essere il bel paese che tutti hanno invidiato e sognato poterci vivere.

Sperando che questo lavoro possa risultare utile ...

Best regards

Avvocato Antonio Giulio Alagna
info@studiolegalealagna.eu