MAGGI • BRANDL • KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE-

COME CERCARE DI PREVENIRE I CONTENZIOSI

Maggi Brandl Kathollnig RechtsanwaltsGmbH
STUDIO LEGALE

office@kanzlei-studiolegale.at
dr.maggi@kanzlei-studiolegale.at

www.kanzlei-studiolegale.at

St. Veiter Ring 21A
9020 KLAGENFURT
tel. +43 463 555 22
fax +43 463 555 22 4

PRINCIPI GENERALI

NECESSITA' DI REGOLAMENTAZIONE CONTRATTUALE

- Molti operatori del commercio ritengono erroneamente che, non regolando in forma scritta i propri rapporti con le controparti, evitino di assumere vincoli ed obblighi giuridici.
- ⇒ in tale modo viene confusa l'esistenza di un contratto, con la forma (scritta od orale) che ne esprime i contenuti.

- Nonostante in generale, per i contratti commerciali, viga il principio di libertà delle forme, **è sempre opportuno che i termini, le condizioni ed i contenuti di ogni accordo raggiunto vengano trasposti per iscritto nel documento contrattuale.**

PRINCIPI GENERALI PER LA REDAZIONE DEL CONTRATTO AL FINE DI EVITARE IL CONTENZIOSO

MAGGI • BRANDL • KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il testo contrattuale dovrà attenersi ai seguenti canoni:

- essere il più possibile **completo e dettagliato**;

- essere il più possibile **chiaro e di semplice comprensione** (la ridondanza dei riferimenti ad articoli di Legge ed a concetti generici come quello di "buona fede" nuoce alla chiarezza del testo);

- essere il più possibile **organico e coerente**, in modo da evitare sovrapposizioni e contraddizioni tra le proprie clausole;

- essere idoneo a guidare i contraenti passo dopo passo durante l'esecuzione del contratto, senza dare luogo ad una continua "micro-conflittualità;

- essere **equo**, cercare di dettare una disciplina contrattuale che offra un ragionevole contemperamento delle reciproche esigenze delle parti, senza addossare esclusivamente ad una di esse tutte le responsabilità conseguenti all'esecuzione del contratto;

- **non essere in contrasto con le norme della legge applicabile al contratto/con le norme di applicazione necessaria**.

PRINCIPI GENERALI PER LA REDAZIONE DEL CONTRATTO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Rispettando tali linee-guida, le parti contraenti:

- si metteranno al riparo da “sorprese”;
- ridurranno il rischio di equivoci o di contrasti interpretativi;
- faciliteranno il compito del Giudice nel decidere sulle controversie insorte fra le parti contraenti.

ERRORI COMUNI NELLA REDAZIONE DI UN CONTRATTO INTERNAZIONALE

MAGGI · BRANDL · KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- il testo contrattuale viene inteso come semplice „appendice“ di accordi verbali già raggiunti;
- il testo contrattuale predisposto in precedenza viene riutilizzato, senza essere adattato alle nuove realtà contrattuali (al nuovo business);
- il testo contrattuale non è coordinato con le norme inderogabili della Legge applicabile;
- si rimanda la soluzione di un certo problema ad un momento successivo alla sottoscrizione del contratto;
- si utilizza un testo ambiguo, illudendosi di potere gestire il futuro rapporto con il partner straniero sulla base di quella interpretazione che sembrerà più favorevole.

DEFINIZIONE DI CONTRATTO INTERNAZIONALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E‘ internazionale il contratto che presenta un qualche **elemento di estraneità** rispetto ad un dato ordinamento (es. le parti contraenti, il luogo di esecuzione delle prestazioni ….)

La suddivisione del testo contrattuale

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

→ **FORMULAZIONE DELLE PREMESSE**

Spesso, anche al fine di facilitare l'interpretazione del contratto, è opportuno inserire le cd. "Premesse". Esse, in particolare, richiamano:

- la descrizione dell'attività imprenditoriale svolta dalle parti contraenti;
- le ragioni che hanno indotto le parti ad addivenire alla trattativa;
- gli obiettivi che le parti si sono poste con la sottoscrizione del contratto;
- l'affidamento che le parti hanno fatto sulle reciproche affermazioni;
- la fase preliminare delle trattative;
- l'esistenza di strumenti/accordi propedeutici ovvero connessi al contratto (es. lettere di intenti, framework agreements, contratti preliminari….).

N.B. Affinché le Premesse siano considerate parti integranti del contratto, **è necessario che ad esse si faccia espressamente richiamo in un'apposita clausola contrattuale**.

La suddivisione del testo contrattuale

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

IL TESTO CONTRATTUALE

- evitare di concentrare in un'unica clausola la disciplina di più argomenti, anche se genericamente collegati;
- ogni clausola deve trattare uno specifico argomento e, se del caso, deve essere scomposta in sub-clausole;
- è utile redigere clausole brevi;
- è utile dare un titolo alle diverse clausole;
- a volte è utile, all'inizio del contratto, redigere un indice delle diverse clausole;
- il contratto può anche prevedere più Sezioni. Ciò non ha alcuna valenza giuridica, ma può rappresentare un modo efficace per rendere il testo contrattuale più comprensibile.

ENTRATA IN VIGORE DEL CONTRATTO

CONDIZIONI SOSPENSIVE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- normalmente il contratto entra in vigore al momento in cui si sia perfezionato il consenso;
- è possibile subordinare l'entrata in vigore all'avverarsi di una o più condizioni sospensive. In tali casi:

- occorre individuare precisamente gli eventi che devono verificarsi perchè il contratto possa dirsi efficace (es. l'ottenimento di una garanzia bancaria a prima richiesta; un'autorizzazione delle Autorità competenti....);

- è opportuno individuare l'arco temporale entro il quale tali eventi devono avverarsi;

- occorre disciplinare che cosa accada qualora questi eventi non si verifichino.

L'INDIVIDUAZIONE DELLE OBBLIGAZIONI ASSUNTE DALLE PARTI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- non lasciare nulla di implicito; delimitare compiutamente le obbligazioni che ognuna delle parti è chiamata ad eseguire;

- delimitare temporalmente l'esecuzione delle obbligazioni (inadempimento⇒risarcimento danni ovvero risoluzione del contratto e risarcimento danni nel caso di termine ESSENZIALE);

- necessità di regolamentare non solo le obbligazioni principali, ma anche quelle accessorie (es. nel caso del contratto di compravendita: modalità di imballaggio della merce; tipologia di garanzia tecnica offerta; fornitura di assistenza tecnica....).

LA TERMINATION DEL CONTRATTO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **by performance** (i contraenti hanno puntualmente adempiuto a tutti gli obblighi che si erano assunti);
- **expiry of the terms of validity** (senza che le parti abbiano inteso rinnovare il contratto);
- **expiry by a period of notice** (nei contratti a tempo indeterminato)⇒termination at will.

LA TERMINATION DEL CONTRATTO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- - nei contratti di durata, **la termination è possibile anche quando le condizioni di uno dei contraenti si modifichino in modo sostanziale** (es. fallimento/messa in liquidazione di una delle società contraenti; termination for change of control);

- **termination by default**

- occorre individuare quali inadempimenti diano luogo alla termination by default;
- in realtà, all'atto pratico, a volte l'elenco non può essere esaustivo; così può essere preferibile fare riferimento all'inadempimento di qualsivoglia obbligazione, dopo che sia trascorso un ragionevole periodo di mora senza che la parte inadempiente abbia posto rimedio all'inadempimento.

LE CONSEGUENZE DELLA RISOLUZIONE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- la early termination del contratto non fa necessariamente venire meno tutti gli obblighi ed i diritti previsti dal contratto;

- a volte è interesse di una delle parti che determinati obblighi continuino a rimanere in vigore (es. obblighi di segretezza; divieti di concorrenza).

LE CLAUSOLE DI FORZA MAGGIORE E *HARDSHIP*-LE CLAUSOLE DI ESONERO DELLA RESPONSABILITÀ

→l'adempimento di una obbligazione contrattuale stipulata tra le parti in perfetta buona fede diventa **successivamente impossibile** (**Forza Maggiore**), ovvero **particolarmente onerosa** (***Hardship***) per il debitore obbligato, in ragione del fatto che si sono verificati eventi indipendenti dalla sua volontà.

- **Le clausole di limitazione ed esonero della responsabilità**

→ le parti, al momento della stipula dell'obbligazione, prevedono una **casistica contrattualmente predeterminata** nell'ambito della quale la responsabilità del debitore obbligato viene limitata o addirittura esclusa

OCCORRE SEMPRE VERIFICARE LA LEGITTIMITA' DI TALI CLAUSOLE CON LA LEGGE APPLICABILE. (In Italia, vedi Art. 1229 c.c.)

I RIMEDI AI CASI DI PATOLOGIA CONTRATTUALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **Penali** (tipiche dei Paesi di Civil Law)⇒**comportano il pagamento della penale al semplice verificarsi dell'evento patologico** (es. qualora il venditore non riesca a completare la fornitura entro il termine, sarà tenuto al pagamento al compratore dell'importo di € ....., quale penale per detto inadempimento);

- **Liquidated damages** (tipiche dei Paesi di Common Law)⇒**presuppongono l'esistenza di un danno, esimendo unicamente le parti od il Giudice dalla sua quantificazione** (qualora il venditore sia inadempiente, il danno valutato come equo indennizzo per il compratore sarà rappresentato da un importo pari al ....% del valore delle merci consegnate in ritardo, e ciò per ogni settimana di ritardo).

I RIMEDI AI CASI DI PATOLOGIA CONTRATTUALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Cautela nella redazione della clausola penale/di liquidated damages: **esplicitare il diritto al risarcimento degli ulteriori danni**, in quanto alcuni sistemi giuridici -in carenza di espressa previsione contrattuale- precludono la possibilità di richiedere ulteriori danni.

  Es.

- Italia: vedi art. 1382, 1384 c.c.

I RIMEDI AI CASI DI PATOLOGIA CONTRATTUALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **PERFORMANCE BOND** (es. garantiti da Banche o Compagnie di Assicurazione)
  ⇒hanno funzione preventiva di „assicurazione“ contro l‘altrui inadempimento.

  Es.

- il venditore si impegna a mettere a disposizione del compratore entro ….gg una garanzia bancaria di buon adempimento, irrevocabile e pagabile a prima richiesta nella forma di cui all‘All. A) e per l‘importo di seguito indicato, per garantire il corretto adempimento da parte del venditore delle sue obbligazioni;
- il compratore si impegna a non escutere tale garanzia prima che siano decorsi …gg dall‘inoltro e ricezione da parte del venditore di una diffida ad adempiere, ove il compratore dovrà indicare la natura dell‘inadempimento del venditore;
- il compratore si impegna a non escutere la garanzia, qualora entro detto termine il venditore abbia provveduto a porre in essere comportamenti atti a rimediare in modo tempestivo e puntuale all‘inadempimento lamentato.

REDAZIONE DEL TESTO CONTRATTUALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

→ **LA LINGUA CONTRATTUALE**

- all'atto della redazione di un contratto internazionale, è sempre opportuno indicare in un'apposita clausola quale sia **la "lingua ufficiale" del contratto**; la stessa dovrà essere utilizzata anche per apportare eventuali modifiche al testo contrattuale;

- qualora le circostanze lo richiedano, le parti contraenti potranno precisare **quale sarà la lingua utilizzata nei rapporti quotidiani**.

N.B. Talvolta ciascuna parte contraente vuole vedere redatta la versione "ufficiale" del contratto nella propria lingua madre ⇒ **ciò comporta che le parti firmino più copie del contratto scritte in lingue diverse, attribuendo ad ognuna di essere veste ufficiale** ⇒ tale prassi è foriera di controversie interpretative (in Italia non esistono iter obbligatori per qualificarsi come interprete giurato, per cui questa qualifica non costituisce di per sé alcuna garanzia di certezza della effettiva rispondenza della traduzione al testo originario).

• eventuale soluzione di compromesso: redazione del contratto nella lingua nazionale dell'organo chiamato a dirimere le eventuali controversie insorte.

REDAZIONE DEL TESTO CONTRATTUALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

→ **LA LEGGE APPLICABILE**

- In linea di principio, sia gli ordinamenti di Common Law sia quelli di Civil Law prevedono che le parti di un contratto possano **liberamente scegliere il diritto ad esso applicabile**.

LA PRASSI

- nel commercio internazionale vi è la tendenza (di derivazione anglosassone) a redigere contratti **cd. "*self-regulatory*"**, ossia contenenti una disciplina particolarmente dettagliata, tale da prevedere la risoluzione, in via preventiva, delle problematiche che possano sorgere nel corso del rapporto ⇒ nonostante ciò, **va realisticamente riconosciuto come un contratto, per quanto elaborato, non possa prevedere tutto.**

- la prassi tuttavia, dimostra che **le parti di un contratto internazionale raramente si preoccupano di individuare il diritto sostanziale applicabile allo stesso**, preferendo che tale questione venga risolta dai giudici (o dagli arbitri) al momento dell'insorgenza della controversia.

LE CLAUSOLE FINALI (MISCELLANEOUS)

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **Clausola di „ENTIRE AGREEMENT“**

  ⇒impone di **ricercare l‘identificazione degli obblighi e dei diritti dei contraenti nel testo contrattuale**, escludendo la possibilità di variarne il contenuto

- provando l‘inesistenza di accordi verbali modificativi del contratto scritto.

LE CLAUSOLE FINALI

Es. di Clausola di „ENTIRE AGREEMENT“

Il presente contratto, ivi inclusi tutti gli Allegati che ne fanno parte integrante, descrive tutti gli impegni, le garanzie, le condizioni e gli Accordi fra le Parti contraenti e rende inefficaci tutti gli accordi precedentemente intercorsi tra le Parti stesse.

Non esistono fra le Parti contraenti impegni, accordi, garanzie, dichiarazioni, condizioni od intese, sia scritte che verbali, diverse ed addizionali rispetto a quelle qui decritte.

LE CLAUSOLE FINALI

CLAUSOLE DI „NON WAIVER OF RIGHTS“

- a volte, nei contratti internazionali, può accadere che una parte, al verificarsi di una circostanza contrattualmente prevista, non eserciti immediatamente il correlato diritto che il contratto le attribuiva al verificarsi di detta circostanza;

- il problema che si può presentare è quello di accertare se il mancato esercizio di un qualche diritto contrattuale, a prescindere dalle sue ragioni, possa essere interpretato come una rinuncia a tale diritto.

LE CLAUSOLE FINALI

Es. di CLAUSOLE DI „NON WAIVER OF RIGHTS“

- il mancato o ritardato esercizio di un diritto contrattualmente attribuito ad una parte non costituisce e non può essere interpretato quale rinuncia a tali diritti e facoltà contrattuali;
- qualsivoglia rinuncia è efficace solo se effettuata espressamente per iscritto;
- la rinuncia ad una determinata facoltà non comporta la rinuncia ad altri diritti contrattualmente previsti in favore del contraente che ha effettuato la rinuncia.

LE CLAUSOLE FINALI

SEVERABILITY

⇒necessità di definire che cosa accada del contratto qualora una o più previsioni contrattuali risultino nulle, inefficaci od addirittura contra legem;

- le clausole di severability hanno lo scopo di assicurare la sopravvivenza del contratto anche in presenza di singole clausole che, dopo la sottoscrizione del contratto, dovessero risultare nulle od inefficaci.

LE CLAUSOLE FINALI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Es. di CLAUSOLA DI SEVERABILITY

- Qualora una qualsivoglia pattuizione del presente contratto dovesse rivelarsi invalida, illegale od inefficace sulla base della Legge applicabile, le Parti faranno quanto in loro potere per modificare detta previsione così da renderla congruente con quanto previsto dalla Legge applicabile.

In caso di mancato raggiungimento dell'accordo:

- p. es. ogni parte ha diritto di recesso;

oppure

- intervento del Giudice, che stabilirà il contenuto della clausola da sostituire (se possibile)

LE CLAUSOLE FINALI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

ENCLOSURES

⇒ è sempre opportuno inserire nel contratto una clausola riassuntiva degli Allegati ad esso acclusi; tali Allegati dovranno essere contraddistinti da una lettera o da un numero;

⇒è altresì opportuno estrapolare dal testo contrattuale tutto ciò che è qualificabile come „tecnico“, riservandolo ad allegati separati;

- ciò permette un più agevole aggiornamento dei dati contenuti nell‘Allegato, senza che ciò richieda ogni volta una modifica del contratto nel suo complesso.

LE CLAUSOLE FINALI

NOTICES

⇒è sempre opportuno indicare le modalità per effettuare le notifiche attinenti al contratto. Occorre specificare:

- i mezzi ammessi per fare la notifica;
- il linguaggio da utilizzare;
- il momento in cui una qualche comunicazione possa dirsi validamente notificata all'altro contraente.

LE CLAUSOLE FINALI

AMENDMENTS

- ⇒tale clausola tende a chiarire con quali modalità le parti possano, dopo avere sottoscritto il contratto, modificarne le pattuizioni, prevedendo che eventuali amendments debbano intendersi validi esclusivamente se fatti constare per iscritto e debitamente sottoscritti dai rappresentanti legali delle due società contraenti.

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

ACCORDO FIDUCIARIO

Con cui un Avvocato od un Notaio vengono incaricati da entrambe le parti contraenti di trasferire un importo di denaro solo al verificarsi di una determinata circostanza ed entro un prefissato arco temporale.

ESEMPI

LA LEGGE APPLICABILE

MAGGI • BRANDL • KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

IL DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO (conflict rules)

- In mancanza di scelta operata dalle parti contraenti, l'interprete (sia esso giudice od arbitro) **dovrà individuare il diritto applicabile sulla base del proprio Diritto Internazionale Privato**.

- N.B. le norme di diritto internazionale privato **variano da ordinamento ad ordinamento** (e quindi da Paese in Paese), per cui **la legge che in definitiva verrà ritenuta applicabile al contratto sarà evidentemente diversa a seconda del giudice che per primo verrà adito**, dato che quest'ultimo effettuerà la suddetta determinazione in base alle norme internazional-privatistiche del *suo* ordinamento giuridico.

LA CONVENZIONE DI ROMA

- Nell'ambito dell'Unione Europea, la materia della legge applicabile al contratto è regolata (per i contratti conclusi **prima del 17 dicembre 2009**) dalla ***Convenzione di Roma* (1980) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, la quale detta regole uniformi a livello europeo sui conflitti di legge in materia di contratti** (in Italia, l'art. 57 della legge 31 Maggio 1995, n. 218 rinvia espressamente alla Convenzione in questione, **stabilendo che i contratti con elementi di internazionalità sono disciplinati "in ogni caso" dalla Convenzione di Roma del 1980 del 19 Giugno 1980).**

LA LEGGE APPLICABILE

MAGGI • BRANDL • KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

L'art. 3 della Convenzione prevede che il contratto sia regolato dalle norme di diritto di un determinato Stato **scelto liberamente dalle parti**.

L'art. 3 della Convenzione di Roma prevede, inoltre, la possibilità, per le parti, di **assoggettare il contratto a più leggi nazionali diverse**.

Tale scelta deve essere:

- -espressa;
- -risultare con ragionevole certezza dalle pattuizioni contrattuali ovvero dalle singole circostanze del caso.

L'art. 7 della Convenzione, però, fa salve le disposizioni imperative della legge dello Stato con il quale il contratto presenti uno stretto collegamento.

- Es. Legge belga sui contratti di concessione di vendita: nonostante la eventuale differente scelta delle parti contraenti, il concessionario belga può agire in giudizio in Belgio in tema di indennità di fine rapporto; il giudice sarà tenuto ad applicare il diritto belga ⇒ legge di applicazione necessaria.

- Es. Ordinamento austriaco sui contratti di concessione di vendita: possibilie assimilazione ai contratti di agenzia.

LA LEGGE APPLICABILE

- In assenza di scelta della legge applicabile, l'art. 4 della Convenzione di Roma stabilisce come **criterio sussidiario l'applicazione al contratto della legge del paese con il quale il contratto presenta il "*collegamento più stretto*"**.

- Ai sensi del successivo comma, **si presume che il collegamento più stretto si abbia con il Paese in cui la parte che deve fornire la "prestazione caratteristica" ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o la propria amministrazione.**

Articolo 4
Legge applicabile in mancanza di scelta

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **1.** Nella misura in cui la legge che regola il contratto non sia stata scelta a norma dell'articolo 3, il contratto è regolato dalla legge del paese col quale presenta il collegamento più stretto. Tuttavia, qualora una parte del contratto sia separabile dal resto e presenti un collegamento più stretto con un altro paese, a tale parte del contratto potrà applicarsi, in via eccezionale, la legge di quest'altro paese.

- **2.** Salvo quanto disposto dal paragrafo 5, si presume che il contratto presenti il collegamento più stretto col paese in cui la parte che deve fornire la prestazione caratteristica ha, al momento della conclusione del contratto, la propria residenza abituale o, se si tratta di una società, associazione o persona giuridica, la propria amministrazione centrale. Tuttavia, se il contratto è concluso nell'esercizio dell'attività economica o professionale della suddetta parte, il paese da considerare è quello dove è situata la sede principale di detta attività oppure, se a norma del contratto la prestazione dev'essere fornita da una sede diversa dalla sede principale, quello dove è situata questa diversa sede.

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto è disciplinato dalla Legge del Paese della controparte**

⇒opportunità di non redigere un contratto „sintetico“; l‘impresa italiana spesso non è in grado di valutare in via preventiva gli eventuali rischi derivanti dalle peculiarità della legge locale.

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto, pur dovendo essere eseguito all'estero, è disciplinato dalla legge italiana**

⇒valutazione delle norme di applicazione necessaria;
Es.

- Belgio: nel caso di contratti di concessione di vendita, il Giudice chiamato a decidere una controversia tra concessionario locale e concedente straniero dovrà applicare la Legge belga (che prevede a carico del concedente –al sussistere di determinati presupposti- l'obbligo di corrispondere un'indennità di fine rapporto al concessionario);

⇒ verifica dell'opportunità di tale scelta tramite confronto;
Es. contratto di agenzia; se si applica la Legge italiana si deve corrispondere l'indennità di fine rapporto; se si applica la Legge di un Paese di Common Law (ma non più es. in Inghilterra), non è prevista alcuna indennità (MA ATTENZIONE ALLE NORME DI APPLICAZIONE NECESSARIA).

LA LEGGE APPLICABILE

- **il contratto è disciplinato da una Legge terza**

  ⇒occorre valutare le norme di applicazione necessaria del luogo in cui deve esere eseguito il contratto;

  ⇒entrambe le parti hanno scarsa conoscenza del diritto applicabile.

- Es. Nelle relazioni commerciali con i Paesi dell'Ex Unione Sovietica non è infrequente il riferimento alle Leggi svedese ed austriaca.

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- a livello comunitario è stato emanato il Regolamento sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (il cd. Regolamento Roma I) adottato dal Parlamento europeo e dal Consiglio in data 17 giugno 2008 che è andato a sostituire, **a decorrere dal 17 dicembre 2009**, la Convenzione di Roma del 19 giugno 1980, sulla stessa materia, e si applica ai contratti conclusi successivamente a tale data;

- l'importanza del menzionato Regolamento deriva non solamente dalle novità normative dallo stesso introdotte, ma altresì dal differente procedimento legislativo che ha portato alla sua adozione. Mentre, infatti, la Convenzione di Roma rappresenta uno strumento giuridico di cooperazione interstatale, il Regolamento Roma I si inserisce nella **normativa comunitaria direttamente applicabile negli Stati membri dell'Unione Europea**, con **l'eccezione della Danimarca**, alla quale continuerà ad essere applicata la succitata Convenzione di Roma;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- si evidenzia che, in materia di obbligazioni contrattuali, il Regolamento Roma I non codifica in modo completo le disposizioni del diritto internazionale, venendo quest'ultimo completato da norme particolari contenute in altre fonti;

- fra gli **scopi precipui** del Regolamento Roma I si annovera quello di chiarire la legge applicabile a talune fattispecie contrattuali che, in passato, hanno creato alcuni dubbi interpretativi, cercando di conseguire lo scopo generale della certezza del diritto nello spazio giudiziario europeo, mediante l'attribuzione alle norme di conflitto di un alto grado di prevedibilità;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- l'Art. 3 n. 1, riafferma il principio, peraltro già previsto dalla Convenzione di Roma, secondo cui *"**il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti.** La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso"* → in ragione di tale disposizione, quindi, le parti contrattuali possono stabilire liberamente la legge applicabile al contratto, potendo scegliere la legge del Paese di una delle parti contraenti ovvero quella di un Paese terzo, anche privo di collegamenti particolari con il contratto;

- **nel caso in cui le parti contraenti non abbiano operato la scelta relativa alla legge applicabile al rapporto contrattuale, operano automaticamente i criteri previsti dall'Art. 4 del Regolamento Roma I.** A quest'ultimo riguardo, mentre la Convenzione di Roma faceva un generico riferimento all'applicazione della legge del Paese della residenza abituale del contraente che deve fornire la cd. prestazione caratteristica del contratto, il menzionato Art. 4 del Regolamento, nell'intento di dare maggiore certezza alla determinazione della legge applicabile in mancanza di scelta, stabilisce esplicitamente quale sia tale prestazione;

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- in particolare, viene stabilito quanto segue:

  a. il contratto di vendita di beni viene disciplinato dalla legge del Paese nel quale il venditore ha la residenza abituale;

  b. il contratto di prestazione di servizi (es. il contratto di agenzia, contratto di procacciamento d'affari, contratto di consulenza) viene disciplinato dalla legge del Paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale;

  c. il contratto di franchising è disciplinato dalla legge del Paese nel quale l'affiliato ha la residenza abituale;

  d. il contratto di distribuzione è disciplinato dalla legge del Paese nel quale il distributore ha la residenza abituale._in ragione di ciò, diventa assai importante per l'imprenditore italiano che ha uno o più distributori all'estero verificare se il sistema giuridico del Paese in cui ha sede il distributore preveda *in eventu* l'obbligo di pagare un'indennità di fine rapporto al distributore.

Il Regolamento CE n. 593/2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

- **Il contratto di trasporto di merci - Art. 5:** nella misura in cui la legge applicabile al contratto di trasporto di merci non sia stata scelta a norma dell'articolo 3, la legge applicabile è quella del paese di residenza abituale del vettore, a condizione che il luogo di ricezione o di consegna o la residenza abituale del mittente siano anch'essi situati in tale paese. Se tali condizioni non sono soddisfatte, si applica la legge del paese in cui si trova il luogo di consegna convenuto dalle parti;

- diversamente, se il contratto non rientra tra quelli specificamente indicati dal Regolamento Roma I ovvero se si tratta di un contratto misto o complesso (ossia riguardante, allo stesso tempo, diversi tipi contrattuali), sarà compito dell'interprete quello di individuare la prestazione caratteristica del contratto e, conseguentemente, la legge regolatrice del rapporto contrattuale.

LA LEGGE APPLICABILE SECONDO IL D.I. ITALIANO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **Legge 218/1995, Art: 57:** Le obbligazioni contrattuali sono in ogni caso regolate dalla **Convenzione di Roma del 19 giugno 1980** sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, resa esecutiva con la legge 18 dicembre 1984, n. 975, senza pregiudizio delle altre convenzioni internazionali, in quanto applicabili.

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

LA SCELTA DEL TRIBUNALE COMPETENTE A GIUDICARE SULLE LITI

- In generale, **le parti contraenti sono libere di scegliere quale Tribunale sarà competente a risolvere le eventuali controversie** che dovessero insorgere fra esse.
- ⇒ al fine di evitare l'automatica applicazione delle Convenzioni internazionali in materia di Giudice competente, è opportuno che l'opzione sul Tribunale competente sia espressa dalle parti contraenti.

  N.B. Ci sono eccezioni → casi in cui le parti non possono scegliere; l'eventuale accordo tra esse che indichi un Tribunale diverso da quello a cui è inderogabilmente riservata la competenza comporta l'invalidità della clausola.

- Es. Contratto di Agenzia (vedi Art. 409 cpc)

COMPETENZA DEL TRIBUNALE ITALIANO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- la L. n. 218 del 1995 (diritto internazionale privato) stabilisce che sussista **la competenza del Giudice italiano** se:

- (in assenza di patti contrari) il convenuto sia domiciliato o residente in Italia ovvero abbia in Italia un rappresentante autorizzato a stare in giudizio;

- le parti contraenti hanno concordato la competenza del Giudice italiano;

- il convenuto abbia la sede/residenza in un Paese firmatario della Convenzione di Bruxelles del 1968 e compaia in Italia senza eccepire nel primo atto difensivo il difetto di giurisdizione.

- N.B. La giurisdizione sussiste in base ai criteri di cui alla Convenzione di Bruxelles del 27 settembre 1968 **anche se il convenuto non sia domiciliato nel territorio di uno Stato contraente** (quando si tratti di una materia compresa nel campo di applicazione della Convenzione).

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

⇒ **la Convenzione di Bruxelles è stata sostituita dal Reg. n. 44 del 2001 a sua volta sostituito, dal 10/1/2015, dal Regolamento n. 1215 del 2012.**

⇒ Il Regolamento n. 1215 del 2012 si applica solo alle azioni proposte, agli atti pubblici formalmente redatti o registrati e alle transazioni giudiziarie approvate o concluse alla data o **successivamente al 10 gennaio 2015 (art. 66).**

Principi:

- **le persone domiciliate nel territorio di uno Stato membro sono convenute –a prescindere dalla loro nazionalità- davanti ai giudici di tale Stato membro;**

- **le persone domiciliate nel territorio di uno Stato membro possono essere convenute in un altro Stato membro IN MATERIA CONTRATTUALE:**

- davanti al Giudice del **luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita**;

- il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è:

  ⇒ nel caso di **compravendita di beni**, il luogo situato nell'UE in cui i beni sono stati od avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto;
  ⇒ nel caso di **prestazione di servizi**, il luogo situato nell'UE in cui i servizi sono stati od avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.

LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- L'art. 25 del Reg. n. 1215 del 2012 lascia comunque facoltà alle parti contraenti (di cui almeno una domiciliata nel territorio di uno Stato membro) di **scegliere liberamente il Giudice competente**.

- La clausola attributiva di competenza deve essere conclusa:
  a) **per iscritto o oralmente con conferma scritta**, o
  b) **in una forma ammessa dalle pratiche che le parti hanno stabilito tra di loro**, o
  c) nel commercio internazionale, **in una forma ammessa da un uso che le parti conoscevano o avrebbero dovuto conoscere** e che, in tale campo, è ampiamente conosciuto e regolarmente rispettato dalle parti di contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato.

- La forma scritta comprende qualsiasi comunicazione con mezzi elettronici che permetta una registrazione durevole della clausola attributiva di competenza.

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI DECISIONI RESE IN UNO STATO MEMBRO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il Reg. n. 1215 del 2012 (art. 36) stabilisce che le decisioni emesse in uno Stato membro sono riconosciute negli altri Stati membri, senza che sia necessario il ricorso ad alcun procedimento.

- Il Reg. n. 1215 del 2012 (art. 39) stabilisce altresì:
  La decisione emessa in uno Stato membro e ivi esecutiva e´esecutiva negli altri Stati membri **senza che sia necessaria una dichiarazione di esecutivitá**

  Il Regolamento n. 44 del 2001 (art. 38) invece stabilisce che:
- Le decisioni emesse in uno Stato membro e ivi esecutive **sono eseguite in un altro Stato membro dopo essere state ivi dichiarate esecutive su istanza della parte interessata**.

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI DECISIONI RESE IN UNO STATO MEMBRO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Solo nei seguenti casi (art. 45 Regolamento 1215/2012) le decisioni non sono riconosciute:

  1) se il riconoscimento è manifestamente **contrario all'ordine pubblico** dello Stato membro richiesto;

  2) se la domanda giudiziale od un atto equivalente **non è stato notificato o comunicato al convenuto contumace in tempo utile e in modo tale da poter presentare le proprie difese** eccetto qualora, pur avendone avuto la possibilità, egli non abbia impugnato la decisione;

  3) **se sono in contrasto con una decisione emessa tra le medesime parti nello Stato membro richiesto**;

  4) se sono in contrasto con una decisione emessa precedentemente tra le medesime parti in un altro Stato membro o in un paese terzo, in una controversia avente il medesimo oggetto e il medesimo titolo, **allorché tale decisione presenta le condizioni necessarie per essere riconosciuta nello Stato membro richiesto**.

  5) se la decisione è in contrasto con:
  a. le disposizioni del capo II sezioni 3,4,5 nella misura in cui il contraente dell'assicurazione, l'assicurato, il beneficiario di un contratto di assicurazione, la parte lesa, il consumatore o il lavoratore sia convenuto
  o
  b. le disposizioni del capo II sez. 6.

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DI DECISIONI RESE IN UNO STATO MEMBRO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Art. 46 Regolamento 1215/2012:

- Diniego della esecuzione: su istanza della parte contro cui é chiesta la esecuzione, l'esecuzione di una decisione é negata qualora sia dichiarata la sussistenza di uno dei motivi di cui all'art. 45.

Art. 47 Regolamento 1215/2012:

- Nella misura in cui non sia disciplinata dal presente Regolamento, la procedura per il diniego della esecuzione é disciplinata dalla Legge dello Stato membro richiesto

LA SCELTA DEL TRIBUNALE ITALIANO:

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E' opportuna?

- lungaggini della giustizia italiana;
- quid iuris nel caso in cui la sentenza italiana non possa essere riconosciuta nel Paese in cui si deve svolgere l'esecuzione?

IL RICONOSCIMENTO DELLA SENTENZA ITALIANA ALL'ESTERO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

⇒ occorre verificare se l'Italia ed il Paese Terzo abbiano **ratificato un trattato bilaterale di cooperazione giudiziaria**;

⇒ se sì, si può ottenere un atto di omologazione della sentenza (**delibazione**), che diverrà esecutiva.

N.B. **La determinazione del Tribunale competente non comporta automaticamente una scelta chiara anche del diritto applicabile**!

L'ARBITRATO

⇒ giudizio privato, al termine del quale l'arbitro o gli arbitri (in numero dispari) emettono un **LODO** (che ha lo stesso valore di una sentenza di secondo grado);

⇒ **il lodo è un documento esecutivo**;

⇒ il lodo può essere impugnato per motivi di nullità (dovuti principalmente a vizi formali) ovvero nell'ipotesi in cui non sia stato rispettato il diritto alla difesa.

GLI EVENTUALI VANTAGGI DELL'ARBITRATO

- LODO: documento esecutivo
- velocità nella risoluzione della controversia
- specializzazione degli arbitri
- libertà di scelta dell'arbitro di fiducia
- riservatezza
- elasticità nell'applicazione del diritto internazionale

L'ARBITRATO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

LA CONVENZIONE DI NEW YORK del 10 giugno 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali

⇒ fra gli Stati che hanno ratificato la Convenzione, ce ne sono alcuni che non hanno stipulato con l'Italia Trattati sul riconoscimento delle sentenze di tribunale, ma che riconoscono i lodi arbitrali italiani.

L'ARBITRATO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

LA NOMINA DEGLI ARBITRI

- 1 arbitro nominato su accordo delle parti od, in mancanza, da un'Autorità terza;
- 3 arbitri, uno nominato da ciascuna parte ed il terzo nominato dai due arbitri ⇒ costi elevati

- N.B. Gli arbitri devono accettare formalmente l'incarico che viene loro conferito.

→L'arbitro ha il dovere di essere neutrale!

→Gli arbitri hanno il potere di nominare un Consulente Tecnico d'Ufficio

→Gli arbitri decidono secondo diritto o secondo equità.

L'ARBITRATO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

LUOGO E LINGUA DELL'ARBITRATO

- In mancanza di accordo fra le parti, il luogo, la lingua dell'arbitrato è stabilito dagli arbitri.

Rischi:

- dilazione dei tempi;
- possibilità che gli arbitri stabiliscano un luogo a loro comodo.
- ⇒ opportunità che la clausola compromissoria stabilisca anche il luogo/la lingua dell'arbitrato.

ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTIONS

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Esempio di clausola che prevede MEDIAZIONE ed ARBITRATO

- Qualora insorga tra le parti una controversia in conseguenza od in connessione al presente contratto, alla sua esecuzione, validità od interpretazione, le parti faranno quanto possibile per trovare una soluzione di compromesso attraverso appositi negoziati. Nell'eventualità che esse non siano in grado di raggiungere un accordo, la questione sarà dapprima affidata ad una mediazione con un mediatore nominato da .....

- Qualora la controversia non sia stata risolta con la mediazione entro ....gg dalla data del suo inizio, la controversia sarà risolta da un Arbitro, secondo il Regolamento della Camera Arbitrale .....

- Il lodo arbitrale si intenderà definitivo e vincolante fra le parti.

Tavola 3.2 – **Convenzione di New York: elenco degli Stati firmatari** [1]

- ✔ Albania (27 giugno 2001)
- ✔ Algeria (7 febbraio 1989)
- ✔ Antigua and Barbuda (2 febbraio 1989)
- ✔ Argentina (14 marzo 1989)
- ✔ Armenia (29 dicembre 1997)
- ✔ Australia (26 marzo 1975)
- ✔ Austria (2 maggio 1961)
- ✔ Azerbaijan (29 febbraio2000)
- ✔ Bahrain (6 aprile 1988)
- ✔ Bangladesh (6 maggio 1992)
- ✔ Barbados (16 marzo 1993)
- ✔ Belarus (15 novembre 1960)
- ✔ Belgium (18 agosto 1975)
- ✔ Benin (16 maggio 1974)
- ✔ Bolivia (28 aprile 1995)
- ✔ Bosnia and Herzegovina (1 settembre 1993)
- ✔ Botswana (20 dicembre 1971)
- ✔ Brazil (7 giugno 2002)
- ✔ Brunei Darussalam (25 luglio 1996)
- ✔ Bulgaria (10 ottobre 1961)
- ✔ Burkina Faso (23 marzo 1987)
- ✔ Cambodia (5 gennaio 1960)
- ✔ Cameroon (19 febbraio1988)
- ✔ Canada (12 maggio 1986)
- ✔ Central African Republic (15 ottobre 1962)
- ✔ Chile (4 settembre 1975)
- ✔ China (22 gennaio 1987)
- ✔ Colombia (25 settembre 1979)
- ✔ Costa Rica (26 ottobre 1987)
- ✔ Côte d' Ivoire (1 febbraio1991)
- ✔ Croatia (26 luglio 1993)
- ✔ Cuba (30 dicembre 1974)
- ✔ Cyprus (29 dicembre 1980)
- ✔ Czech Republic (30 settembre 1993)
- ✔ Denmark (22 dicembre 1972)
- ✔ Djibouti (14 giugno 1983)
- ✔ Dominica (28 ottobre 1988)
- ✔ Dominican Republic (11 aprile 2002)
- ✔ Ecuador (3 gennaio 1962)
- ✔ Egypt (9 marzo 1959)
- ✔ El Salvador (26 febbraio1998)
- ✔ Estonia (30 agosto 1993)
- ✔ Finland (19 gennaio 1962)
- ✔ France (26 giugno 1959)
- ✔ Georgia (2 giugno 1994)
- ✔ Germany (30 giugno 1961)
- ✔ Ghana (9 aprile 1968)
- ✔ Greece (16 luglio 1962)
- ✔ Guatemala (21 marzo 1984)
- ✔ Guinea (23 gennaio 1991)
- ✔ Haiti (5 dicembre 1983)
- ✔ Holy See (14 maggio 1975)
- ✔ Honduras (3 ottobre 2000)
- ✔ Hungary (5 marzo 1962)
- ✔ Iceland (24 gennaio 2002)
- ✔ India (13 luglio 1960)
- ✔ Indonesia (7 ottobre 1981)
- ✔ Iran (Islamic Rep. of) (15 ottobre 2001)
- ✔ Ireland (12 maggio 1981)
- ✔ Israel (5 gennaio 1959)
- ✔ Italy (31 gennaio 1969)
- ✔ Jamaica (10 luglio 2002)
- ✔ Japan (20 giugno 1961)
- ✔ Jordan (15 novembre 1979)
- ✔ Kazakhstan (20 novembre 1995)
- ✔ Kenya (10 febbraio1989)
- ✔ Kuwait (28 aprile 1978)
- ✔ Kyrgyzstan (18 dicembre 1996)
- ✔ Lao People's Democratic Republic (17 giugno 1998)
- ✔ Latria (14 aprile 1992)
- ✔ Lebanon (11 agosto 1998)
- ✔ Lesotho (13 giugno 1989)
- ✔ Lithuania (14 marzo 1995)
- ✔ Luxembourg (9 settembre 1983)
- ✔ Madagascar (16 luglio 1962)
- ✔ Malaysia (5 novembre 1985)
- ✔ Mali (8 settembre 1994)
- ✔ Malta (22 giugno 2000)
- ✔ Mauritania (30 gennaio 1997)
- ✔ Mauritius (19 giugno 1996)
- ✔ Mexico (14 aprile 1971)
- ✔ Monaco (2 giugno 1982)
- ✔ Mongolia (24 ottobre 1994)
- ✔ Morocco (12 febbraio1959)
- ✔ Mozambique (11 giugno 1998)
- ✔ Nepal (4 marzo 1998)
- ✔ Netherlands (24 aprile 1964)
- ✔ New Zealand (6 gennaio 1983)
- ✔ Nicaragua (24 settembre 2003)
- ✔ Niger (14 ottobre 1964)
- ✔ Nigeria (17 marzo 1970)
- ✔ Norway (14 marzo 1961)
- ✔ Oman (25 febbraio1999)
- ✔ Pakistan (30 dicembre 1958)
- ✔ Panama (10 ottobre 1984)
- ✔ Paraguay (8 ottobre 1997)
- ✔ Peru (7 luglio 1988)
- ✔ Philippines (6 luglio 1967)
- ✔ Poland (3 ottobre 1961)
- ✔ Portugal (18 ottobre 1994)
- ✔ Qatar (30 dicembre 2002)
- ✔ Republic of Korea (8 febbraio 1973)
- ✔ Republic of Moldova (18 settembre 1998)
- ✔ Romania (13 settembre 1961)
- ✔ Russian Federation (24 agosto 1960)
- ✔ Saint Vincent and the Grenadines (12 settembre 2000)
- ✔ San Marino (17 maggio 1979)
- ✔ Saudi Arabia (19 aprile 1994)
- ✔ Senegal (17 ottobre 1994)
- ✔ Serbia and Montenegro (12 marzo 2001)
- ✔ Singapore (21 agosto 1986)
- ✔ Slovakia (28 maggio 1993)
- ✔ Slovenia (6 luglio 1992)
- ✔ South Africa (3 maggio 1976)
- ✔ Spain (12 maggio 1977)
- ✔ Sri Lanka (9 aprile 1962)
- ✔ Sweden (28 gennaio 1972)
- ✔ Switzerland (1 giugno 1965)
- ✔ Syrian Arab Republic (9 marzo 1959)
- ✔ Thailand (21 dicembre 1959)
- ✔ The former Yugoslav Republic of Macedonia (10 marzo 1994)
- ✔ Trinidad and Tobago (14 febbraio1966)
- ✔ Tunisia (17 luglio 1967)
- ✔ Turkey (2 luglio 1992)
- ✔ Uganda (12 febbraio1992)
- ✔ Ukraine (10 ottobre 1960)
- ✔ United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (24 settembre 1975)
- ✔ United Republic of Tanzania (13 ottobre 1964)
- ✔ United States of America (30 settembre 1970)
- ✔ Uruguay (30 marzo 1983)
- ✔ Uzbekistan (7 febbraio1996)
- ✔ Venezuela (8 febbraio1995)
- ✔ Vietnam (12 settembre 1995)
- ✔ Zambia (14 marzo 2002)
- ✔ Zimbabwe (29 settembre 1994)

IL CONTRATTO DI AGENZIA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Fonti: Direttiva Cee n. 86/653 del 18 dicembre 1986 sugli agenti di commercio ⇒ disciplina uniforme all'interno dell'UE.

- Paesi extra-UE: è necessario sempre verificare le specifiche disposizioni in materia.

I PRODOTTI CONTRATTUALI

Problema da affrontare: possibilità che la definizione dei *contractual product* possa variare durante la vigenza del contratto.

Possibili soluzioni:

- riferimento generico a "tutti i prodotti fabbricati o commercializzati dal preponente" ⇒ ciò potrebbe rappresentare un problema se, in un momento successivo, il preponente volesse allargare la propria attività, producendo e commercializzando prodotti diversi da quelli precedenti, non necessariamente destinati ad essere commercializzati dalla rete di vendita già esistente;

- completa identificazione dei prodotti contrattuali ⇒ ciò potrebbe rappresentare un problema se, in un momento successivo, il preponente cessi la fabbricazione di qualche prodotto esistente per sostituirlo con un nuovo prodotto. Quest'ultimo rientra nel mandato conferito all'agente?⇒ necessità di regolamentazione contrattuale.

IL TERRITORIO

- opportunità di disciplinare contrattualmente la materia, mediante un allegato.

IL MANDATO NON ESCLUSIVO

- per il preponente ⇒ è la scelta meno impegnativa
- per l'agente ⇒ è la scelta che meno lo coinvolge
- Ma ne vale la pena?

DIRITTO ALLE PROVVIGIONI UNIONE EUROPEA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Per un'operazione commerciale conclusa durante il contratto di agenzia, l'agente commerciale ha diritto alla provvigione:

quando l'operazione è stata conclusa grazie al suo intervento.

DIRITTO ALLE PROVVIGIONI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

2. Per un'operazione conclusa durante il contratto di agenzia l'agente commerciale ha parimenti diritto alla provvigione

- quando gode di un diritto **d'esclusiva** per una determinata zona o un determinato gruppo di persone, e l'operazione è stata conclusa con un cliente appartenente a tale zona o a tale gruppo (MANDATO ESCLUSIVO) ⇒ soluzione adottata da Inghilterra, Irlanda, Spagna, Portogallo;

- quando è incaricato di una determinata zona o di un determinato gruppo di persone (MANDATO NON ESCLUSIVO)⇒ soluzione adottata dagli altri Paesi UE (ad eccezione di Italia e Lussemburgo).

- Italia e Lussemburgo hanno lasciato all'**autonomia** delle parti stabilire in quali casi l'agente abbia diritto alla provvigione.
- Vedi art. 1748 c.c. (co. 2)

IL MANDATO ESCLUSIVO

spesso tali contratti prevedono le seguenti clausole:

- **obbligo per il preponente di trasmettere all'agente tutte le richieste prevenutegli da potenziali clienti con sede nella zona contrattuale**;

- **divieto per l'agente di promuovere attivamente la conclusione di contratti con clienti che risiedano fuori dalla zona contrattuale, con il contestuale impegno a trasmettere al preponente eventuali richieste di offerte fatte pervenire da clienti fuori zona**.

IL MANDATO ESCLUSIVO

- AGENTE ESCLUSIVO ⇒ pur godendo dell'esclusiva (relativa a prodotti-zone), può assumere mandati di rappresentanza da altre società, purchè il loro svolgimento non sia in contrasto od in concorrenza con la promozione dei prodotti contrattuali

- AGENTE MONOMANDATARIO⇒ l'agente si impegna a promuovere solo i prodotti del preponente.

POTERI DI RAPPRESENTANZA DELL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Di norma l'agente anche nella prassi internazionale non ha poteri di rappresentanza.

- N.B. l'esistenza di un agente straniero con pieni poteri di rappresentanza potrebbe essere utilizzato per sostenere che il preponente ha una **stabile organizzazione** in quel Paese ⇒ con il rischio di vedere sottoposti a tassazione in loco gli eventuali profitti derivanti dai contratti conclusi per il tramite dell'agente.

Potrebbe, quindi, essere opportuno

- **inserire nel contratto un'apposita clausola che escluda il potere di rappresentanza in capo all'agente**, imponendo a questi di non assumere comportamenti tali da ingenerare nei Terzi di b.f. affidamento in merito alla vincolatività -per il preponente- delle promesse formulate dall'agente;
- **ripetere la formulazione anche nelle condizioni generali di vendita** (per portarla a conoscenza dei Terzi acquirenti).

OBBLIGHI PRINCIPALI DELL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

⇒ promuovere la conclusione di contratti in favore del preponente.

E' opportuno precisare i seguenti aspetti nel contratto:

- l'organizzazione che l'agente si impegna ad avere ⇒precedentemente è auspicabile che il preponente predisponga un *business plan*, al fine di potere valutare l'organizzazione proposta dall'agente;

- le informazioni di mercato che l'agente deve fornire al preponente ⇒ è consigliabile specificare la periodicità e la tipologia di notizie che il preponente si aspetta di ricevere;

OBBLIGHI PRINCIPALI DELL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **il rapporto che l'agente deve avere con i clienti⇒ a meno che il preponente non voglia lasciare l'agente piuttosto libero, è opportuno il contratto precisi che**:
  - le condizioni contrattuali formulate dall'agente senza rappresentanza ad un potenziale cliente devono essere in tutto e per tutto conformi a quanto previsto dalle condizioni generali di vendita del preponente;
  - l'agente non può concedere ai clienti sconti sul prezzo fissato dal preponente, a meno che non sia espressamente a ciò autorizzato;

- **le specifiche attività promozionali richieste all'agente per promuovere le vendite dei prodotti contrattuali** ⇒ è opportuno:
  - precisare chi debba sopportare i costi;
  - se ciò spetta in parte od in toto all'agente, si può definire un importo minimo annuo di investimenti pubblicitari, in percentuale sulle commissioni maturate all'agente
  - consentire al preponente di accertarsi che i propri marchi vengano utilizzati in modo appropriato, magari riservandogli il diritto di approvare in via preventiva qualsiasi iniziativa promo-pubblicitaria ideata dall'agente.

OBBLIGHI PRINCIPALI DELL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **utilizzo del marchio del preponente ⇒ una clausola ad hoc regola la materia. Contenuti**:

  • il preponente autorizza l'agente ad utilizzare i propri marchi per la promozione dei prodotti;

  • l'agente si impegna a non registrare a nome proprio marchi simili a quelli del preponente o comunque tali da potere ingenerare confusione;

  • l'agente si impegna a segnalare al preponente qualsiasi utilizzo indebito del marchio da parte di Terzi;

  • l'agente si impegna a cessare immediatamente di usare il marchio al momento di cessazione del contratto di agenzia.

OBBLIGAZIONI EVENTUALI DELL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- modifica dello stare del credere (vedi art. 1746 co. 3 c.c.);
- obblighi di confidenzialità sul know-how del preponente.

Non è infrequente nei contratti di agenzia, specie in quelli conclusi in ambiti extra-europei, che l'agente svolga una molteplicità di attività per conto del preponente:

- garanzia ed assistenza tecnica;
- sdoganamento dei prodotti;
- consegna dei prodotti ai clienti;
- mantenimento in conto deposito di stock di prodotti contrattuali.

A fronte di tali attività, di norma l'agente riceve una retribuzione extra.

- **N.B. Per tutti i rapporti contrattuali per i quali è previsto il pagamento di un'indennità di fine rapporto, è opportuno tenere separate le commissioni maturate dall'agente dai compensi extra**.

OBIETTIVI MINIMI DI VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- il preponente ha interesse a che gli stessi siano vincolanti (binding);
- l'agente ha interesse che gli stessi rappresentino delle mere previsioni, limitando il proprio impegno a fare tutto quanto ragionevolmente necessario per raggiungerli (best efforts)
- Se tali obiettivi sono vincolanti, è opportuno prevedere quali siano le conseguenze del loro mancato raggiungimento ⇒ es. risoluzione anticipata del contratto.
- Un modo diverso di motivare l'agente è rappresentato dal collegare gli obiettivi minimi di vendita alle commissioni dovute all'agente, prevedendo fasce provvisionali progressive.

OBBLIGHI DEL PREPONENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- mettere a disposizione dell'agente **la documentazione tecnica relativa ai prodotti e quella promozionale**;
- informare preventivamente l'agente -entro un termine ragionevole- **qualora preveda che i volumi delle operazioni commerciali possano essere notevolmente inferiori** a quelli che l'agente avrebbe potuto aspettarsi;
- informare preventivamente l'agente -entro un termine ragionevole- qualora **intenda sostituire i prodotti contrattuali** con altri, ovvero quando intenda modificare i prezzi e le condizioni generali di vendita;
- mettere a disposizione dell'agente un **dettagliato estratto delle provvigioni maturate**;
- **pagamento delle provvigioni maturate dall'agente;**
- **pagamento dell'indennità di fine rapporto**.

PROVVIGIONI DOVUTE ALL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E' opportuno:

- stabilire **la valuta di pagamento** del corrispettivo dell'agente;
- stabilire **la percentuale** delle provvigioni;
- stabilire **il valore di riferimento in relazione a cui calcolare le provvigioni** (es. prezzo netto/lordo di vendita acquisito dal preponente);
- fissare **quando nasce il diritto al pagamento dell'agente** ⇒ la Direttiva n. 86/635 stabilisce che l'agente ha diritto alla provvigione al più tardi quando il Terzo abbia eseguito la sua parte dell'operazione od avrebbe dovuto eseguirla qualora il preponente avesse eseguito la sua.

PROVVIGIONI DOVUTE ALL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Una soluzione possibile per contemperare le esigenze delle due parti contraenti può essere la seguente (sempre che le norme imperative del diritto nazionale applicabile non prevedano altrimenti):

- la provvigione spetta all'agente nel momento in cui il cliente abbia effettivamente pagato il prezzo contrattualmente dovuto;

- l'agente ha comunque diritto alla provvigione se l'inadempimento del cliente è dovuto:

- ad inadempimento del preponente;
- a causa di forza maggiore (ma in questo caso l'equilibrio contrattuale richiede che la provvigione venga ridotta).

LIQUIDAZIONE DELLA PROVVIGIONE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Fuori ambito UE: periodicamente, come da contratto.

- In ambito UE: periodicamente e, comunque, entro l'ultimo giorno del mese successivo al trimestre nel quale è maturato il diritto dell'agente al pagamento della commissione dovutagli.

DIRITTO DEL PREPONENTE DI RIFIUTARE LA CONCLUSIONE DI CONTRATTI PROMOSSI DALL'AGENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- nel caso, per esempio, in cui il preponente conosca lo stato di insolvibilità del cliente

  ⇒ la Direttiva n. 86/635 impone al preponente di informare l'agente entro un termine ragionevole dell'accettazione o del rifiuto e della mancata esecuzione di un affare procurato dall'agente stesso.

PROVVIGIONI SUGLI AFFARI PROMOSSI DALL'AGENTE PRIMA DELLA CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI AGENZIA MA FORMALIZZATI OD ESEGUITI SUCCESSIVAMENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- ⇒ la Direttiva n. 86/635 stabilisce che l'agente abbia comunque diritto alla provvigione qualora:
- la proposta d'ordine effettuata dal cliente sia stata ricevuta dal preponente o dall'agente prima dell'estinzione del contratto di agenzia;

oppure

- la conclusione dell'affare da parte del preponente sia dovuta soprattutto al risultato dell'attività svolta dall'agente e l'operazione è conclusa entro un termine ragionevole dopo l'estinzione del contratto di agenzia.

- N.B. **E' opportuno stabilire contrattualmente che cosa si intenda per "termine ragionevole".**

CONTRATTO A TEMPO INDETERMINATO E TERMINE DI PREAVVISO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- La Direttiva n. 86/653 dispone che **il termine di preavviso sia di 1 m. per il primo anno; 2 m. per il secondo anno; 3 m. per il terzo anno e per gli anni successivi. Le parti NON possono prevedere TERMINI INFERIORI**.

La Direttiva prevede, inoltre, che

- le parti possano prevedere un termine di preavviso più lungo di quello sopra indicato, fermo restando che il termine di preavviso che il preponente deve rispettare non può essere più breve di quello che deve rispettare l'agente;

- gli Stati membri possono decidere di allungare i termini di preavviso fino a 4 m. per il quarto anno; 5 m. per il quinto anno; 6 m. per il sesto anno e per quelli successivi.

  N.B. Fra gli Stati UE che non hanno esteso i termini di preavviso ci sono Inghilterra ed Irlanda.

CESSAZIONE DEL CONTRATTO ED INDENNITA' DOVUTE ALL'AGENTE

CONTRATTI CON AGENTI AL DI FUORI DELL'UE

- Es. nei sistemi giuridici di common law (es. USA, Australia, Hong-Kong), sempre che le parti non abbiano stabilito diversamente, di norma **non esiste a carico del preponente alcun obbligo di pagare un'indennità od un risarcimento all'agente**.

- Tale obbligo sussiste solo nei casi di indebita termination del contratto.

CESSAZIONE DEL CONTRATTO ED INDENNITA' DOVUTE ALL'AGENTE

CONTRATTI CON AGENTI CON SEDE NELL'UE

- Secondo la Direttiva n. 86/653, gli Stati membri possono optare fra la corresponsione di un'indennità od il riconoscimento di un risarcimento.

  INDENNITA' ⇒ Italia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Germania, Grecia, Lettonia, Lussemburgo, Olanda, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia. Ungheria.

- L'agente ha 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 e il preponente abbia ancora sostanziali vantaggi derivanti dagli affari con tali clienti;
- - l'importo dell'indennità non può superare una cifra equivalente ad un'indennità annua calcolata sulla base della media annuale delle retribuzioni riscosse dall'agente commerciale negli ultimi cinque anni e, se il contratto risale a meno di cinque anni, sulla media del periodo in questione.
- - la concessione dell'indennità non priva l'agente della facoltà di chiedere un risarcimento dei danni.

CESSAZIONE DEL CONTRATTO ED INDENNITA' DOVUTE ALL'AGENTE

RISARCIMENTO ⇒ Francia, Inghilterra, Irlanda

E' dovuto qualora la cessazione del rapporto:

- privi l'agente delle provvigioni che avrebbe ottenuto con la normale esecuzione del contratto, procurando al tempo stesso al preponente vantaggi sostanziali in connessione con l'attività dell'agente commerciale;
- e/o quando l'agente non abbia potuto ammortizzare gli oneri e le spese sostenuti per l'esecuzione del contratto dietro raccomandazione del preponente.

- Il diritto all'indennità e/o il diritto alla riparazione del pregiudizio sorgono anche quando l'estinzione del contratto avvenga in seguito al decesso dell'agente.

INDENNITÁ IN CASO DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO SECONDO IL DIRITTO ITALIANO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **Art. 1751 c.c.:** “All'atto della cessazione del rapporto, il preponente e' tenuto a corrispondere all'agente un'indennità se ricorrono le seguenti condizioni:

  -l`agente abbia procurato nuovi clienti al preponente o abbia sensibilmente sviluppato gli affari con i clienti esistenti e il preponente riceva 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 perde e che risultano dagli affari con tali clienti”.

CASI IN CUI L'AGENTE NON HA TITOLO PER RICEVERE UN'INDENNITA' ALLA CESSAZIONE DEL CONTRATTO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

(previsti dalla Direttiva n. 86/653)

- a) quando il preponente risolve il contratto per **un'inadempienza imputabile all'agente commerciale**, la quale giustifichi, in virtù della legislazione nazionale, la risoluzione immediata del contratto;

- b) **quando l'agente commerciale recede dal contratto, a meno che il recesso sia giustificato da circostanze attribuibili al preponente o da circostanze attribuibili all'agente commerciale**: età, infermità o malattia per le quali non può più essergli ragionevolmente chiesta la prosecuzione dell'attività;

- c) quando, ai sensi di un accordo con il preponente, **l'agente commerciale cede ad un terzo i diritti e gli obblighi che ha in virtù del contratto d'agenzia**.

PATTO DI NON CONCORRENZA DOPO LA CESSAZIONE DEL CONTRATTO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

(previsto dalla Direttiva n. 86/653)

- Il preponente **può** imporre all'agente un patto di non concorrenza alle seguenti condizioni:

  a) il patto sia stipulato **per iscritto**; e

  b) riguardi il settore geografico o il gruppo di persone e il settore geografico affidati all'agente, nonché le merci di cui l'agente commerciale aveva la rappresentanza ai sensi del contratto.

  c) il patto di non concorrenza è valido solo per un periodo massimo di **due anni dopo l'estinzione del contratto**.

  Alcuni Stati (come l'Italia) hanno previsto che l'agente abbia titolo **ad un corrispettivo a fronte dell'obbligo di non concorrenza**.

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Il foro competente

In Italia: il tribunale del luogo ove risiede l'agente

- Nel caso del contratto di agenzia, **quando l'agente è una persona fisica** (o una società di persone in cui l'attività personale dell'agente risulti prevalente) è affetta da nullità la clausola contrattuale con cui viene derogata la competenza del tribunale del luogo ove ha il proprio domicilio l'agente-persona fisica.

- Tale nullità è insanabile per contrarietà ad una norma imperativa di legge. Opera inoltre il meccanismo dell'integrazione automatica previsto dall'art. 1419, comma 2°, c.c.
  Quindi, se nel contratto con un agente-persona fisica italiano si inserisce una clausola attributiva della competenza a favore del giudice del luogo ove ha sede il preponente, il contratto rimane valido, ma tale clausola deve considerarsi cassata e sostituita dalla corrispondente norma di legge.

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Il foro competente

- I diritti spettanti all'Agente sono „disponibili"?

- Caso di Preponente italiano con agente straniero: **potrebbe accadere che un giudice italiano**, investito di una controversia tra un preponente italiano ed un agente - persona fisica straniero, **decida di non decidere la causa nel merito malgrado il contratto tra tali parti gli attribuisca la competenza a farlo**. E a tale conclusione un nostro tribunale potrebbe giungere in forza del diritto italiano o, se del caso, di quello straniero.

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

SCELTA DELLA LEGGE APPLICABILE

- Impossibilità di eludere la normativa inderogabile posta a tutela dell'agente per il tramite della scelta di una legge "più favorevole".
- Sentenza CdG 9 novembre 2000, causa c-381/98, Ingmar GB Ltd. v. Eaton Loenard Technologies Inc
- Preponente USA
- Agente Inghilterra
- Legge applicabile: California (che non prevede l'indennità di fine rapporto).

SUNTO

Prima di procedere alla nomina di un agente straniero è opportuno:

- verificare la normativa del Paese di residenza dell'agente;
- porsi i seguenti quesiti:

  - esiste un obbligo di registrazione dell'agente?
  - l'eventuale mancata registrazione dell'agente comporta l'annullabilità del contratto?
  - è possibile per il preponente procedere alla nomina di più agenti?
  - è possibile nominare più di un agente nel medesimo territorio?
  - in caso di vendite dirette del preponente o di altri agenti, la legge locale prevede comunque il diritto dell'agente ad una provvigione per invasione di zona?
  - tale provvigione può essere ridotta rispetto a quella normalmente spettante all'agente?
  - vige lo star del credere? se sì, l'agente ha diritto ad un corrispettivo per l'assunzione di un tale obbligo?
  - è possibile stipulare contratti a tempo determinato?
  - il preponente può risolvere anticipatamente il contratto?
  - la normativa locale impone a carico del preponente l'obbligo di pagare un risarcimento / un`indennità all'agente all'atto della cessazione del contratto?
  - l'indennità è dovuta anche nel caso in cui il contratto sia anticipatamente risolto per inadempimento dell'agente?
  - come vengono calcolate le indennità eventualmente dovute all'agente all'atto della cessazione del rapporto?
  - quali previsioni locali possono essere derogate per volontà delle parti e quali sono le norme inderogabili, comunque applicabili al rapporto con un agente locale?

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- il procacciatore d‘affari é un soggetto – di norma persona fisica- incaricato da un preponente di promuovere la conclusione di contratti tra il preponente stesso e soggetti terzi, potenzialmente interessati alla conclusione di contratti;
- Il procaciatore d‘affari svolge una **attivitá saltuaria ed occasionale** ; ció differenzia il contratto di agenzia dal contratto di procacciamento di affari;
- Tale figura non é disciplinata dalla Legge né dalla normativa collettiva, ma é frutto di una elaborazione giurisprudenziale e dottrinale, che ha recepito una prassi commerciale particolarmente diffusa;
- Compatibilmente con la peculiaritá del rapporto, si applicano per analogia le norme in materia di agenzia (ad es. si esclude il richiamo alla indennitá di fine rapporto e le disposizioni degli accordi collettivi per agenti/rappr. di commercio);

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il procacciatore é normalmente un lavoratore autonomo;
- Il procacciatore assume l‘incarico di far concludere un affare tra preponente e terzo;
- Il rapporto di procacciamento puó avere durata a tempo **determinato o indeterminato**; per il contratto a tempo indeterminato, secondo la dottrina e la giurisprudenza maggioritarie, é esclusa la applicazione analogica dei termini minimi di preavviso previsti per l‘agente;

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- É molto importante **evidenziare nel contratto la occasionalitá del rapporto**, al fine di evitare che l‘attivitá del procacciatore possa assumenre, ad esempio, le caratterististiche di stabilitá proprie dell‘agente;

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- sono tuttavia ritenuti generalmente compatibili con il contratto di procacciamento d‘affari, in analogia con il contratto di agenzia, le seguenti clausole:

  - zona ed esclusiva;
  - clausola „salvo approvazione della casa“
  - volume d‘affari minimo;
  - obbligo di informazione;
  - rimborsi spese.

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il procacciatore non é generalmente assoggettato ad un potere direttivo del preponente; lo stesso é libero di decidere autonomamente le modalitá con cui contattare i clienti ed i tempi lavorativi con cui organizzare tali contatti;
- Il procacciatore , nel silenzio delle parti, ha diritto a ricevere la provvigione solo per gli affari **andati a buon fine** e solo nel momento in cuio il prepondente ed il terzo hanno *in toto* eseguito il contratto procacciato; é tuttavia possibile prevedere acconti a favore del procacciatore o stabilire un termine massimo entro il quale il procacciatore ha diritto ad incassare il compenso;
- in linea di principio, non é generalmente prevista per il procacciatore un provvigione per i cd. affari diretti, quelli cioé conclusi direttamente dal preponente: tale previsione per il contratto di agenzia é di norma collegata alla assegnazione di un territorio in esclusiva;

Il contratto di procacciamento d‘affari

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il contratto di procacciamentio d‘affari puó cessare per le seguenti cause:

  - scadenza del termine;

  - recesso di una delle parti in caso di contratto a tempo indeterminato;

  - grave inadempimento di una delle parti – recesso per giusta causa, in analogia con il contratto di agenzia → è sempre consigliabile a tal proposito inserire nel contratto una clausola risolutiva espressa.

IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Norma uniforme: The United Nations Conventions on Contracts for the International Sale of Goods (CIGS) del **1980 ⇒ Convenzione di Vienna sulla Vendita Internazionale di Beni Mobili**.

- Scopo della Convenzione: agevolare le transazioni commerciali internazionali, **riducendo il rischio d'incognita** in merito alla legge applicabile al contratto (che comunque permane per gli aspetti non disciplinati dalla Convenzione).

- A seguito della ratifica, **il contenuto della CIGS è diventato parte dell'ordinamento nazionale di ciascuno Stato aderente, tanto da essere direttamente applicabile alle compravendite internazionali**.

IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Articolo 1 CIGS (Campo di applicazione)

- La presente Convenzione si applica ai contratti di vendita di merci **fra parti aventi la loro sede di affari in Stati diversi**:

  a) **quando questi Stati sono Stati contraenti**;
  oppure

  b) **quando le norme di diritto internazionale privato rimandano all'applicazione della legge di uno Stato contraente**.

- La nazionalità delle parti, non viene presa in considerazione per l'applicazione della presente Convenzione.

N.B. L'art. 6 della CIGS permette alle parti contraenti di escludere espressamente l'applicazione della Convenzione.

IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

ESCLUSIONE DI APPLICAZIONE

- La CIGS (art. 2) **non disciplina le vendite di merce acquistata**:
  a)**per uso personale**, familiare o domestico, a meno che il venditore, in un qualsiasi momento anteriore alla conclusione o al momento della conclusione del contratto, non sapesse e non fosse tenuto a sapere che tali merci erano comprate per tale uso;
  b)**all'asta**;
  c) **su pignoramento** o effettuata in qualsiasi altro modo per ordine del giudice;
  d)di valori mobiliari, effetti commerciali e valute;
  e)di navi, battelli, aliscafi o aeronavi;
  f)**di elettricità**.

- Inoltre la CIGS non si applica (art. 3) neppure a contratti di vendita ove la prestazione di mano d'opera sia prevalente rispetto alla fornitura del bene (e che siano, quindi, connotabili come contratti di appalto).

IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA MOBILIARE INTERNAZIONALE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

N.B. **La CIGS governa solo alcuni aspetti del contratto di compravendita**.

- Non sono regolati dalla CIGS, ad esempio, i seguenti aspetti:
- - la validità del contratto;
- - i vizi del consenso;
- - l'illiceità della causa;
- - l'ammissibilità ed il limite della clausola penale;
- - la capacità delle parti a negoziare;
- - gli effetti che il contratto ha sulla proprietà.

Sunto: **nei casi in cui si applica la CIGS, tutti gli aspetti dalla stessa non regolati saranno disciplinati secondo la legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato**.

FORMAZIONE DEL CONTRATTO-CIGS (artt. 14-24)

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Sono enucleabili i seguenti principi:

- necessità di **precise indicazioni in merito alla natura dei beni, alle loro caratteristiche ed al prezzo**, affinché un'offerta possa essere considerata proposta contrattuale e non mero invito ad offrire rivolto alla controparte;
- **può essere revocata fino al momento dell'accettazione** la proposta che non sia stata espressamente connotata come irrevocabile;
- **l'accettazione (espressa od attraverso fatti concludenti) deve essere conforme alla proposta**;
- è tale anche l'accettazione che non contenga modifiche od aggiunte aventi natura sostanziale, salvo che ad esse il proponente non obietti;
- **sono da considerarsi sostanziali le modifiche che interessino la qualità e la quantità della merce, il prezzo e le modalità di pagamento; il luogo e le modalità di consegna, le reciproche obbligazioni e responsabilità delle parti; le modalità di risoluzione delle controversie**.

IL CORRISPETTIVO DELLA VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E' sempre opportuno stabilire il prezzo di vendita, precisando quali siano gli elementi inclusi, con particolare riguardo a:

- imposte, oneri doganali, oneri fiscali gravanti sul trasferimento del bene;
- imballaggio;
- costi di consegna, carico e scarico, magazzinamento;
- oneri assicurativi.

- **Una revisione del prezzo da parte del venditore deve essere espressamente pattuita**, indicando in detta sede anche i criteri da adottare e le ipotesi che possono comportare questa variazione.

- Il compratore, in tale caso, vorrà esercitare il suo controllo sulla possibilità di aggiornamento del prezzo, assoggettando la variazione al proprio consenso espresso ovvero riservandosi la facoltà di recedere dal contratto.

- Il contratto dovrà sempre prevedere **la data entro la quale il pagamento dovrà essere fatto**.

GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

1) **LA CONSEGNA DELLA MERCE** alla data e nel luogo pattuito, tenendo manlevato il compratore da danni ascrivibili alla ritardata consegna.

I termini di consegna possono essere **"essenziali"**, in quanto correlati (vedi art. 1457 c.c.)

- ad obbligazioni assunte dal compratore con Terzi relativamente alla rivendita dei prodotti forniti;
- a processi produttivi del compratore, in cui la fornitura venga ad inserirsi
- ⇒ possibile risoluzione del contratto.

GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

2) LA CONFORMITA' DELLA MERCE: il venditore deve garantire al compratore la conformità della merce alle caratteristiche QUANTITATIVE e QUALITATIVE concordate contrattualmente

⇒ necessità che il contratto contenga una descrizione quanto più dettagliata e completa della merce, se del caso rinviando ad un apposito allegato contrattuale.

- **La non conformità può rappresentare titolo per rifiutare il ritiro delle merci da parte del compratore**.

N.B. **Sia la verifica di quanto consegnato sia le contestazioni devono essere effettuate e comunicate al venditore entro un lasso di tempo prefissato**.

GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Nei casi in cui è applicabile la Convenzione di Vienna, il venditore è chiamato a garantire:

- la conformità tecnica di quanto fornito;
- la conformità qualitativa, quantitativa;
- la conformità dell'imballaggio a quello utilizzato per merce di tale natura;
- l'idoneità all'uso al quale di norma la merce di tale natura viene adibita (merchantable quality) ovvero l'idoneità all'uso al quale il compratore intende adibirla (fit for purpose).

DENUNCIA DEI VIZI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E' sempre bene **stabilire contrattualmente i termini per denunciare i vizi di conformità della merce**:

- entro un determinato termine dalla consegna (se trattasi di vizi apparenti);
- entro un determinato termine dalla scoperta (se trattasi di vizi occuti).

Vedi art. 1495 c.c.; art. 132 D LES. 6 Settembre 2005 n. 206.

La Convenzione di Vienna (art. 39) si limita a parlare di "termini di ragionevolezza" (limite 2 anni).

- Fra le tutele previste a favore del compratore vi è quella di rifiutare la merce non conforme.
- Nel caso, però, in cui il compratore si rifiuti immotivatamente di prendere in consegna la merce, egli risponderà per i danni arrecati al venditore.

- Per siffatti casi, è opportuno prevedere contrattualmente che il venditore possa alternativamente:
  -depositare la merce a spese del compratore;
  -disporne liberamente.

DENUNCIA DEI VIZI

RIMEDI CONTRO L'INADEMPIMENTO DEL VENDITORE

vedi art. 1492 e 1494 c.c.

- Il compratore è legittimato a chiedere (anche secondo le disposizioni della Convenzione di Vienna-artt. 45-52):
- la sostituzione della merce;
- la riparazione dei vizi;
- la riduzione del prezzo;
- la risoluzione del contratto in caso di inadempimento di particolare importanza;
- il risarcimento del danno.

DENUNCIA DEI VIZI

- **Art. 1495 Termini e condizioni per l'azione**

  Il compratore decade dal diritto alla garanzia, se non denunzia i vizi al venditore entro otto giorni dalla scoperta (1511), salvo il diverso termine stabilito dalle parti o dalla legge.

  La denunzia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del vizio o l'ha occultato.

  L'azione si prescrive, in ogni caso, in un anno dalla consegna; ma il compratore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può sempre far valere la garanzia, purché il vizio della cosa sia stato denunziato entro otto giorni dalla scoperta e prima del decorso dell'anno dalla consegna (1522; att. 172).

- **Art. 1497 Mancanza di qualità**

  Quando la cosa venduta non ha le qualità promesse ovvero quelle essenziali per l'uso a cui è destinata, il compratore ha diritto di ottenere la risoluzione del contratto secondo le disposizioni generali sulla risoluzione per inadempimento (1453 e seguenti), purché il difetto di qualità ecceda i limiti di tolleranza stabiliti dagli usi.

  Tuttavia il diritto di ottenere la risoluzione è soggetto alla decadenza e alla prescrizione stabilite dall'**art. 1495 (att. 172).**

DENUNCIA DEI VIZI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Art.130 Codice del consumo - Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206

- Il venditore e' responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformita' esistente al momento della consegna del bene.
  2. In caso di **difetto di conformita**', il consumatore ha diritto al ripristino, senza spese, della conformita' del bene mediante riparazione o sostituzione, a norma dei commi 3, 4, 5 e 6, ovvero ad una riduzione adeguata del prezzo o alla risoluzione del contratto, conformemente ai commi 7, 8 e 9.
  3. Il consumatore puo' chiedere, a sua scelta, al venditore di **riparare il bene o di sostituirlo**, senza spese in entrambi i casi, salvo che il rimedio richiesto sia oggettivamente impossibile o eccessivamente oneroso rispetto all'altro.
  4. Ai fini di cui al comma 3 e' da considerare eccessivamente oneroso uno dei due rimedi se impone al venditore spese irragionevoli in confronto all'altro, tenendo conto:
  a) del valore che il bene avrebbe se non vi fosse difetto di conformita';
  b) dell'entita' del difetto di conformita';
  c) dell'eventualita' che il rimedio alternativo possa essere esperito senza notevoli inconvenienti per il consumatore.

DENUNCIA DEI VIZI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- 5. Le riparazioni o le sostituzioni devono essere effettuate entro un congruo termine dalla richiesta e non devono arrecare notevoli inconvenienti al consumatore, tenendo conto della natura del bene e dello scopo per il quale il consumatore ha acquistato il bene.
  6. Le spese di cui ai commi 2 e 3 si riferiscono ai costi indispensabili per rendere conformi i beni, in particolare modo con riferimento alle spese effettuate per la spedizione, per la mano d'opera e per i materiali.
  7. Il consumatore puo' richiedere, a sua scelta, una **congrua riduzione** del prezzo o la risoluzione del contratto ove ricorra una delle seguenti situazioni:
  a) la riparazione e la sostituzione sono impossibili o eccessivamente onerose;
  b) il venditore non ha provveduto alla riparazione o alla sostituzione del bene entro il termine congruo di cui al comma 5;
  c) la sostituzione o la riparazione precedentemente effettuata ha arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.
  8. Nel determinare l'importo della riduzione o la somma da restituire si tiene conto dell'uso del bene.
  9. Dopo la denuncia del difetto di conformita', il venditore puo' offrire al consumatore qualsiasi altro rimedio disponibile, con i seguenti effetti:
  a) qualora il consumatore abbia gia' richiesto uno specifico rimedio, il venditore resta obbligato ad attuarlo, con le necessarie conseguenze in ordine alla decorrenza del termine congruo di cui al comma 5, salvo accettazione da parte del consumatore del rimedio alternativo proposto;
  b) qualora il consumatore non abbia gia' richiesto uno specifico rimedio, il consumatore deve accettare la proposta o respingerla scegliendo un altro rimedio ai sensi del presente articolo.
  10. Un difetto di conformita' di lieve entita' per il quale non e' stato possibile o e' eccessivamente oneroso esperire i rimedi della riparazione o della sostituzione, non da' diritto alla risoluzione del contratto.

DENUNCIA DEI VIZI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Art. 132 Codice del consumo Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206

- 1.Il venditore e' responsabile, a norma dell'articolo 130, quando il difetto di conformita' si manifesta entro il termine di **due anni** dalla consegna del bene.
  2. Il consumatore decade dai diritti previsti dall'articolo 130, comma 2, se non denuncia al venditore il difetto di conformita' entro il termine di **due mesi dalla data in cui ha scoperto il difetto**. La denuncia non e' necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del difetto o lo ha occultato.
  3. Salvo prova contraria, si presume che i difetti di conformita' che si manifestano entro **sei mesi** dalla consegna del bene esistessero gia' a tale data, a meno che tale ipotesi sia incompatibile con la natura del bene o con la natura del difetto di conformita'.
  4. L'azione diretta a far valere i difetti non dolosamente occultati dal venditore si' prescrive, in ogni caso, nel termine di **ventisei mesi** dalla consegna del bene; il consumatore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, puo' tuttavia far valere sempre i diritti di cui all'articolo 130, comma 2, purche' il difetto di conformita' sia stato denunciato entro due mesi dalla scoperta e prima della scadenza del termine di cui al periodo precedente.

ULTERIORI RIMEDI

- **rilascio di garanzie bancarie di buona esecuzione** (*performance bonds*) commisurate in termini percentuali alle prestazioni da eseguire ed escutibili in caso di inadempimento;

- pattuizioni di clausole penali ⇒ occorre sempre verificare se la legge applicabile prevede la validità di tali penali.

GLI OBBLIGHI DEL VENDITORE

3) **TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA' DELLA MERCE AL COMPRATORE**: il venditore è tenuto a trasferire al compratore la proprietà della merce, insieme a tutta la documentazione funzionale alla transazione ed all'utilizzo della merce, tenendo manlevato il compratore da eventuali pretese di Terzi.

N.B. opportunità di prevedere contrattualmente il momento in cui si trasferisce la proprietà. (Vedi Art. 66 e ss. CIGS – consegna della merce necessaria per trasferimento del rischio). Occorre tenere presente che il momento in cui avviene il passaggio della proprietá puó variare in base alla Legge applicabile

LE OBBLIGAZIONI DEL COMPRATORE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- **IL PAGAMENTO DELLA MERCE** ⇒ al fine di scongiurare un inadempimento contrattuale, è sempre opportuno definire contrattualmente in modo chiaro **l'entità del corrispettivo, i tempi e le modalità di pagamento**.

  Laddove applicabile, la Convenzione di Vienna stabilisce che (artt. 60-65):

- il compratore deve collaborare con il venditore per il ritiro della merce;
- il mancato adempimento del compratore permette al venditore di metterlo in mora, fissando un termine per l'adempimento;
- il perdurante inadempimento consente al venditore di risolvere il contratto;
- fatta salva l'ipotesi di inadempimento essenziale, che legittima l'immediata risoluzione contrattuale.

N.B. in entrambe le ultime due soluzioni, resta salvo il risarcimento dei danni

RIMEDI ALL'INADEMPIMENTO DEL COMPRATORE

GLI INTERESSI DI MORA PER IL RITARDATO PAGAMENTO

Si può pattuire l'applicazione di interessi di mora

- in misura convenzionalmente stabilita con riferimento ad un determinato tasso interbancario pertinente alla transazione;

- stabilendo modalità chiare per mettere in mora il debitore e fare decorrere da quella data l'obbligo di effettuare il pagamento maggiorato degli interessi.

L'ammontare degli interessi e la loro ragionevolezza dovranno essere valutati secondo il diritto applicabile.

LA RISERVA DELLA PROPRIETA'

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- (artt. 1523c.c. e 1524 c.c.) **secondo la quale il compratore acquista la proprietà della merce con il pagamento dell'ultima rata di prezzo, ma assume i rischi dal momento della consegna**.

  PROBLEMATICA: in poche legislazioni è possibile opporre la riserva di proprietà ad acquirenti di buona fede.

  Eventuali integrazioni ancillari della riserva:

- - elencazione di **eventi che legittimano il ricorso a tale clausola, in ipotesi volti ad anticiparne l'esercizio** ad un tempo in cui il credito non potrebbe ancora essere considerato esigibile (es. quando, non essendo ancora intervenuto un procedimento concorsuale, il compratore manifesti già situazioni di insolvenza –da specificare- tali da fare presagire che non farà fronte alle proprie obbligazioni);
- - assunzione da parte del compratore **dell'obbligo di tenere separata in magazzino la merce sottoposta a riserva della proprietà**;
- - previsione di un espresso diritto del venditore di accedere al magazzino del compratore.

IL CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Nella quasi totalità degli ordinamenti internazionali, il contratto di concessione di vendita non trova una definizione e nemmeno una disciplina specifica dettata dal legislatore (es. Belgio fa eccezione).

⇒ opportunità di una disciplina scritta quanto più analitica possibile!

DEFINIZIONE:

- contratto di durata,
- dove il produttore/concedente si obbliga a fornire con continuità determinati prodotti ad un rivenditore/concessionario,
- che si obbliga a sua volta ad acquistare detti prodotti ed è chiamato a promuoverne ed effettuarne con continuità la vendita in nome proprio, a proprio rischio, per conto proprio, nei confronti di una clientela allocata in un determinato territorio.

⇒ **il concessionario acquista la merce in proprio, sostiene i rischi ed i costi connessi al detenerla in stock, la rivende ai propri clienti, traendo la propria remunerazione dal margine rappresentato dalla differenza fra prezzo di acquisto e di rivendita**.

CONTRATTO DI CONCESSIONE DI VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Differenze fra il contratto di concessione di vendita e

- il contratto di franchising (trasferimento know how e segni distintivi- royalties)

- il contratto di agenzia (il preponente conclude gli affari e il concessionario rivende la merce per conto proprio)

Vantaggi del contratto di concessione di vendita rispetto al contratto di agenzia:

- addossare ad un operatore locale il rischio di insolvenza dei clienti finali;
- interporre un rivenditore che si accolla in proprio i problemi di garanzia ed assistenza post vendita;
- trovarsi raramente a corrispondere indennità di fine rapporto (ma vedi eccezioni: es. Paesi del Medio-Oriente e dell'Africa del Nord, ma anche Belgio e Germania).

I PRODOTTI CONTRATTUALI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- E' sempre opportuno identificare chiaramente i prodotti oggetto del contratto, preferibilmente nell'ambito di un allegato contrattuale.

- Incombono sul concessionario:
- le obbligazioni di garanzia e di buon funzionamento ⇒ con possibilità di rivalsa sul concedente;
- le obbligazioni in tema di conformità alla normativa vigente nel Paese.

TERRITORIO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

E' sempre opportuno identificare chiaramente il territorio affidato al concessionario, preferibilmente nell'ambito di un allegato contrattuale (preferibile il riferimento a criteri fisici e non politici → es. Cipro).

L'ESCLUSIVA TERRITORIALE

- Il contratto di concessione di vendita può prevedere oppure no un'esclusiva territoriale (più o meno ampia) a beneficio del concessionario, assicurandogli che nel territorio affidato

  - sarà l'unico distributore ⇒ in tali casi, il concessionario di norma si obbliga ad acquistare i propri fabbisogni di prodotti contrattuali unicamente dal concedente;
  - commercializzerà i prodotti insieme al concedente;
  - commercializzerà in concorrenza con un numero limitato di concorrenti, appartenenti alla rete distributiva del concedente.

TERRITORIO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- A parte talune eccezioni, in linea di principio non è lecita la clausola con cui il concedente si impegni non solo a rifornire unicamente il concessionario nel territorio ed a non effettuarvi vendite dirette, ma anche a fare sì che gli altri suoi concessionari siano espressamente tenuti a non vendere nel territorio: un tale accordo potrebbe essere ritenuto distorsivo del libero mercato;
- E' lecito, invece, limitare le vendite del concessionario al di fuori del territorio tramite l'imposizione di un divieto di promozione attiva delle vendite (vietando, per es., al concessionario di creare strutture di vendita extra-territoriali).

SUB-RETE DISTRIBUTIVA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Il concessionario è di norma libero di costituire una propria sub-rete distributiva, ove peraltro può essere rimessa al concedente:

- la definizione di un numero minimo di sub-distributori;
- il vaglio sulla sussistenza dei requisiti minimi richiesti ai distributori di secondo grado;
- la stipula di un diretto accordo con i sub-distributori in relazione all'uso del marchio.

STOCK

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Di norma il distributore dispone di uno stock di prodotti contrattuali

- od in proprietà;
- od in conto deposito ⇒ in tale caso, è opportuno che le obbligazioni contrattuali impongano al concessionario di separare nettamente i beni di sua proprietà da quelli di cui è depositario in ragione del contratto estimatorio.

SERVIZIO DI POST-VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Mettere a disposizione un servizio di assistenza post-vendita è una delle obbligazioni primarie del concessionario.
- Ciò può comportare la necessità di adottare un sistema di distribuzione selettivo (il concessionario deve ottemperare a requisiti qualitativi minimi in termini di disponibilità di personale qualificato, attrezzature, ricambi originali, strutture informatiche….).

PUBBLICITA' ED ATTIVITA' PROMOZIONALI

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Un'obbligazione accessoria del contratto di concessione è rappresentata dall'obbligo del concessionario di promuovere i prodotti contrattuali, anche attraverso campagne pubblicitarie da effettuare a proprie spese.

N.B.

- è sempre opportuno che il concedente si riservi la facoltà di visionare in anticipo i contenuti della campagna pubblicitaria;

- è possibile che il concedente sia obbligato dal contratto a mettere a disposizione materiale promo-pubblicitario a proprie spese.

PRIVATIVE INDUSTRIALI E MARCHI DI TITOLARITA' DI CONCEDENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

⇒ è opportuno che l'utilizzo da parte del concessionario sia oggetto di espressa licenza nell'ambito del contratto di distribuzione, chiarendo:

- titolarità delle privative;
- oggetto e limiti della licenza concessa;
- obblighi all'utilizzo del marchio;
- obbligo di notifica di violazioni ed inadempimenti da parte di Terzi;
- divieto espresso per il concessionario di fare proprie le privative ovvero di utilizzarle nella promozione di beni diversi da quelli contrattuali.

OBIETTIVI MINIMI DI ACQUISTO/VENDITA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Spesso i contratti di concessione di vendita contengono una disciplina atta ad incentivare l'attività del distributore e, se del caso, a penalizzarne l'inerzia.

Es. Clausole che prevedono

- impegno del concessionario ad **effettuare acquisti** per quantitativi minimi nell'ambito di un determinato arco temporale;
- impegno del concessionario a **vendere sul territorio** a lui concesso quantitativi minimi nell'ambito di un determinato arco temporale.

OBBLIGHI DEL CONCEDENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

→ **mettere a disposizione del concessionario con continuità i prodotti oggetto del contratto**

- ⇒ il concessionario può riservarsi il diritto di non accettare taluni ordini
- per ragioni interne (mancanza di stock, non adeguata capacità produttiva);
- per ragioni riconducibili al concessionario (che non presti le garanzie finanziarie richieste);

→ **mettere a disposizione del concessionario tutta la documentazione necessaria per la commercializzazione dei prodotti** (è opportuno specificare se tale documentazione al termine del rapporto debba essere restituita dal concessionario, ovvero sia divenuta di sua proprietà);

- → (eventuale) **essere chiamato ad effettuare attività di formazione a favore del personale del concessionario**.

DURATA

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

CONTRATTI A TEMPO DETERMINATO

- al compimento del termine pattuito il contratto viene meno, senza necessità di previe comunicazioni;
- se le parti continuano l'attività commerciale, il rapporto di norma si trasforma a tempo indeterminato;
- a meno che il contratto non preveda l'eventuale rinnovo del contratto per un periodo di tempo prefissato.

CONTRATTI A TEMPO INDETERMINATO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Ciascuna delle parti ha diritto di recedere con ragionevole preavviso ⇒ opportunità di disciplinare tale aspetto a livello contrattuale.

N.B. In taluni Paesi (es. Germania) ci si rifà per analogia ai termini stabiliti per il contratto di agenzia.

INDENNITA' DOVUTE AL CONCESSIONARIO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Di norma i sistemi giuridici non hanno avvertito la necessità di tutelare il concessionario come l'agente.

  N.B. Ci sono Paesi che fanno eccezione. Es. Belgio.

- E' ovviamente possibile prevedere contrattualmente l'erogazione di indennità dovute al concessionario al termine del rapporto, stabilendo i criteri per determinarne il valore.

INDENNITA' DOVUTE AL CONCESSIONARIO

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

Esempio: Belgio

In Belgio è in vigore una legge che regola in maniera specifica i contratti di concessionee sclusiva di vendita (Legge 27 luglio 1961, come modificata dalla Legge 13 aprile 1971).

Si tratta di una normativa a favore dei distributori poiché prevede un'indennità:

- sia in caso di contratto a tempo indeterminato
- sia in caso di contratto a tempo determinato (che dovrà, in ogni caso, essere rinnovato per almeno una volta).

Nel caso in cui una parte volesse recedere dal contratto potrà farlo soltanto con un congruo preavviso (eccetto che nei casi di grave inadempimento).

In caso di controversia, qualora l'azione sia esperita in Belgio, il giudice belga sarà obbligato ad applicare soltanto la legge belga poiché tale legge è ritenuta norma d'applicazione necessaria.
Ne deriva che ogni qualvolta il giudice belga è competente a decidere una causa, la legge belga trova applicazione indipendentemente dalla diversa scelta operata dai contraenti.

- Quindi, al fine di evitare qualsiasi rischio, i fornitori italiani che intrattengono rapporti con distributori belgi dovranno sempre **fare attenzione** non solo **alla scelta** della legge applicabile, ma anche a quella **del giudice competente** a decidere in caso di controversia.

RIACQUISTO DELLA MERCE DA PARTE DEL CONCEDENTE

MAGGI·BRANDL·KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

- Al venire meno del rapporto di concessione, l'ex concessionario troverà non poche difficoltà a continuare a commercializzare i prodotti contrattuali sino ad esaurimento delle scorte di magazzino.

Soluzioni:

- autorizzazione al concessionario di collocare i prodotti a prezzi di realizzo, nonostante l'avvenuto spirare dei rapporti contrattuali;
- riacquisto facoltativo dello stock del concessionario da parte del concedente.

MAGGI · BRANDL · KATHOLLNIG
RechtsanwaltsGmbH
Studio Legale

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Avv. Enrica Maggi