



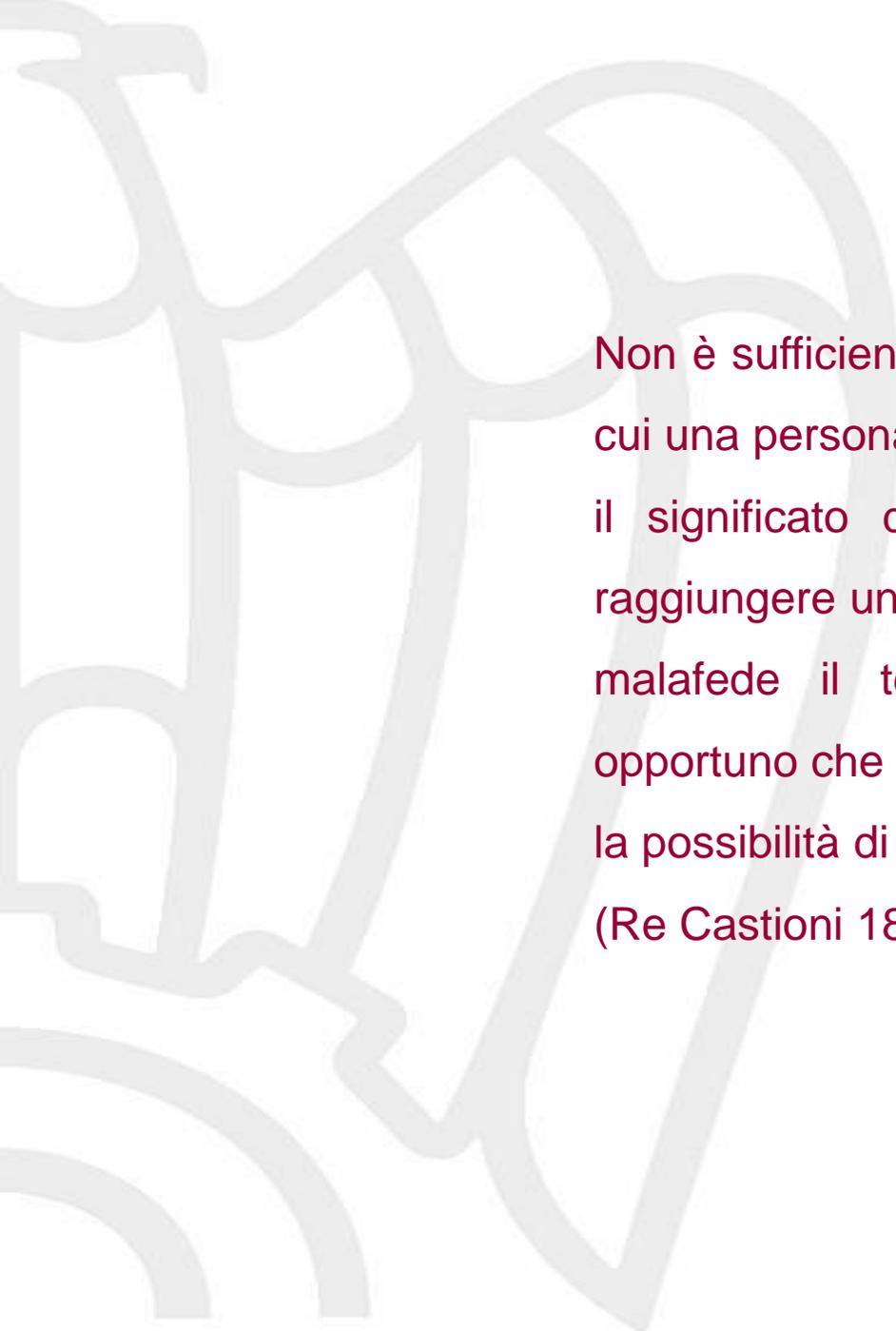
ASSOLOMBARDA

# Come negoziare e redigere un contratto internazionale

Speaker

Andrea Leoni

22.06.2023



Non è sufficiente raggiungere un grado di precisione tale per cui una persona che legga in buona fede possa comprendere il significato di quanto scritto, ma è invece necessario raggiungere un livello di precisione per cui anche chi legge in malafede il testo non possa fraintenderlo. E' sempre opportuno che in tal caso un interprete di malafede non abbia la possibilità di pretendere di fraintendere il testo.

(Re Castioni 1891, 1 QB 149)

## **Il contratto internazionale**

«Contratti in cui le parti hanno sede d'affari in Stati differenti»

«Quei contratti che presentano da un punto di vista fattuale e sociale un collegamento con sfere territoriali sottoposte all'autorità di Stati diversi»

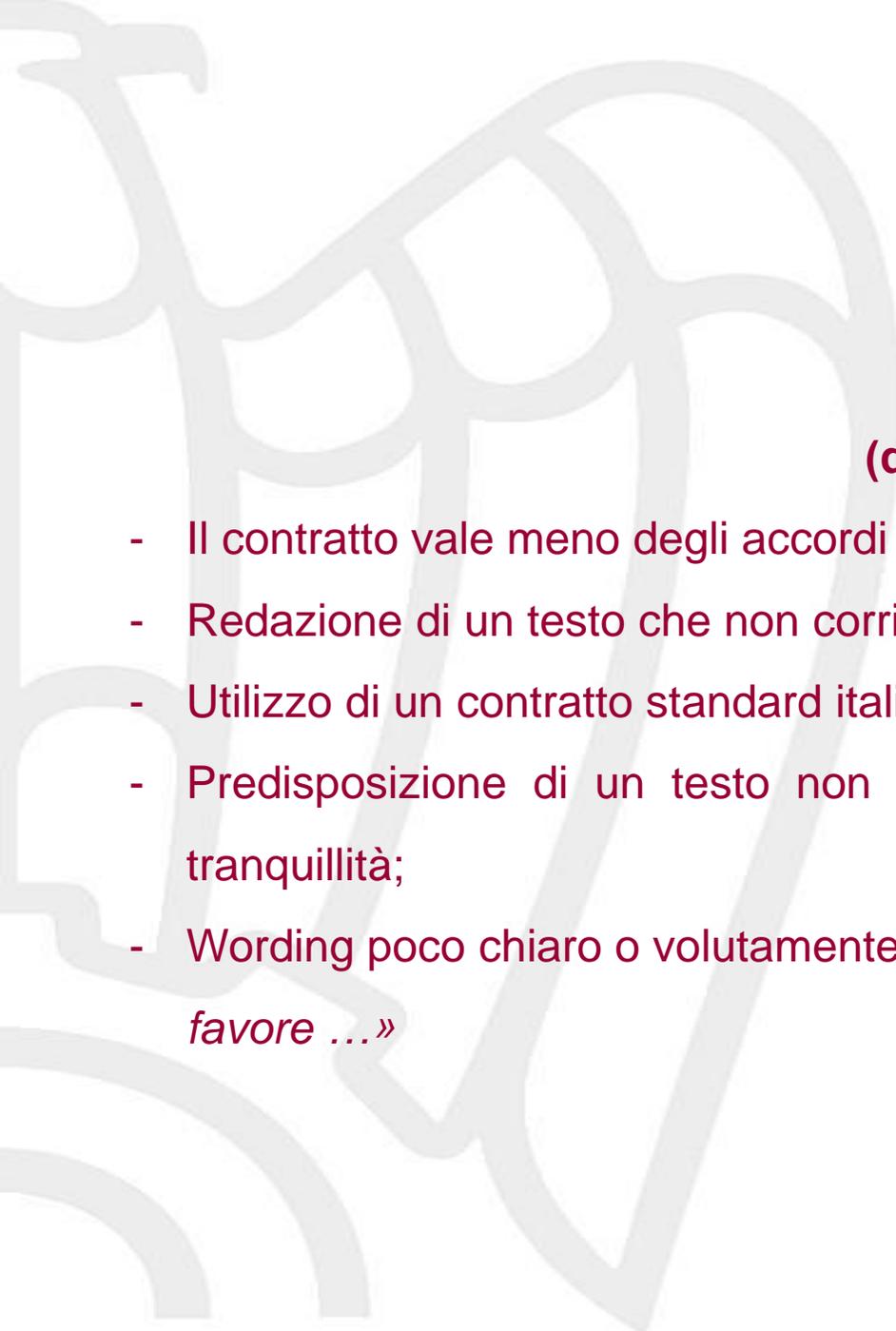
«I contratti sono internazionali quando non sono destinati ad esaurirsi nell'alveo di un unico ordinamento statale»

«Un contratto può dirsi internazionale se ed in quanto, sulla base delle norme di diritto internazionale privato proprie dell'ordinamento giuridico di riferimento, esso presenti degli elementi di collegamento con più ordinamenti giuridici»

## **La redazione di un contratto internazionale**

Alcune domande preliminari:

- Chi e come utilizzerà il contratto;
- Elementi particolari del contratto rispetto a quelli tipici del nostro ordinamento;
- Quale valore economico del contratto;
- Quali sono i rischi insiti nel rapporto contrattuale;
- Legge applicabile, risoluzione delle controversie, due diligence legale, norme di applicazione necessaria.



## **Gli errori più frequenti (del cliente e dell'avvocato)**

- Il contratto vale meno degli accordi verbali già raggiunti;
- Redazione di un testo che non corrisponde al reale rapporto sottostante;
- Utilizzo di un contratto standard italiano («*tanto in UE le norme sono le stesse*»);
- Predisposizione di un testo non equilibrato per ottenere una sensazione – ingiustificata – di tranquillità;
- Wording poco chiaro o volutamente ambiguo («*... nel caso lo interpretiamo come vogliamo a nostro favore ...*»)



## **REGOLE BASE**

Keep short

Scrivere in forma attiva

Usare i termini corretti (soprattutto in caso di utilizzo di una lingua straniera)

Individuare da subito la legge applicabile e i metodi di risoluzione delle controversie (non sempre la legge italiana e i tribunali italiani sono la scelta migliore)

Prevedere l'imprevedibile

## **La lingua del contratto**

Premesso che la prassi è quella di utilizzare l'inglese come lingua comune occorre considerare le seguenti questioni:

- Non tradurre un contratto italiano in inglese (termini dal significato non equivalente);
- Non scrivere il contratto in italiano e poi tradurlo in inglese (mantenete le espressioni immutabili nella lingua originale);
- Necessità (in alcuni paesi) di un testo bilingue (quale testo prevale?).

## **Legge applicabile e risoluzione delle controversie**

- La scelta deve essere chiara e precisa, deve fare riferimento a ordinamenti giuridici esistenti e a norme reali ed effettive (no a formule quali «*Il diritto contrattuale europeo*», «*le norme del diritto internazionale sul contratto di vendita/agenzia etc*»);
- La scelta deve essere espressa;
- Non esiste una legge «migliore» dell'altra;
- La scelta della legge applicabile deve essere coordinata con quella sul modo di risoluzione delle controversie (giustizia ordinaria, arbitrato *ad hoc*, arbitrato amministrato, mediazione);
- Legge e giudici italiani non sono sempre la scelta migliore.

## Negoziazioni e documenti precontrattuali

- Confidentiality agreements (NDA, Secrecy Agreement);
- Lettere di intenti (definiscono l'ambito della negoziazione regolandone l'organizzazione):
  - La LOI non vincola le parti alla firma del contratto (clausola da prevedere espressamente);
  - Alcune previsioni della LOI sono vincolanti e «*binding*»: esclusiva, comunicazioni, costi, legge applicabile e giurisdizione.

## **LOI o MOU**

- La LOI non deve avere troppi contenuti del contratto definitivo;
- La LOI non deve creare una situazione di vantaggio sull'altra parte da essere replicata nel successivo contratto;
- La LOI serve per valutare e negoziare un affare in buona fede;

## **Contratto di compravendita internazionale**

I contratti molto spesso sono conclusi a distanza mediante scambio di email commerciali (ordine e conferma d'ordine) e tecniche (disegni, specifiche) raramente con condizioni generali.

In questi casi ogni parte confida nelle proprie condizioni generali di vendita/acquisto, spesso dettate per il mercato interno di riferimento senza sapere o conoscere le condizioni generali della controparte e senza sapere quali norme si applicano (Convenzione di Vienna del 1980).

## **Contratto di compravendita internazionale**

Incoterms: non equivalgono ad un modo di determinare o scegliere la legge applicabile al contratto di compravendita, ma sono regole relative ai termini e ai modi di consegna della merce, al luogo di consegna, al passaggio del rischio ed agli obblighi delle parti in merito alla consegna.

Devono essere individuati esattamente (ultima versione INCOTERMS 2020), senza modifiche, aggiunte o interpretazioni.



ASSOLOMBARDA

[www.assolombarda.it](http://www.assolombarda.it)  
[www.genioeimpresa.it](http://www.genioeimpresa.it)  
Seguici su

