



CASA & ASSOCIATI

La compravendita internazionale (parte I)

La formazione del contratto, la legge applicabile, i rischi da mitigare

Avv.ti Valentino Durante e Michele Pertile
Dipartimento di diritto internazionale

27 febbraio 2025



Cominciamo da un vecchio detto cinese:

***« Compra dal paese e vendi al paese,
compra dal mondo e vendi al mondo. »***

**Vendere o comprare, dunque, a livello internazionale,
non rappresenta soltanto un eccezionale driver della crescita
di ogni azienda, ma un driver della crescita a livello globale.**



Vediamo alcune cifre.

Nel 2024 il **commercio globale** ha raggiunto la somma record di:

\$33 trillion

WTO raises trade outlook

A December report from the United Nations shows global trade in 2024 is set to hit a record **\$33 trillion**, up \$1 trillion from 2023, driven by 3.3% growth. Dec 18, 2024



The World Economic Forum

<https://www.weforum.org> › stories › 2024/12 › must-re... ⋮

Nel **2023, invece**, il valore totale del commercio globale era pari a:

US\$ 30.5 trillion

In 2023, world trade in goods and commercial services fell on average by 2% to **US\$ 30.5 trillion**, on a balance of payments basis.



World Trade Organization

<https://www.wto.org> › english › res_e › statis_e › statistic... ⋮

World Trade Statistics 2023 - WTO

Nonostante questa differenza, però, nel 2023 il valore complessivo del commercio mondiale rappresentava, comunque, una **percentuale** determinante della **ricchezza globale**.

E più esattamente:

Il **58%** della **ricchezza globale** (secondo le analisi condotte dalla World Bank)





Alla base del commercio c'è un contratto, in particolare.
La compravendita.

Pertanto, se consideriamo l'ampiezza del commercio globale,
ciò significa che:

la **compravendita internazionale** è, in assoluto,
la tipologia di contratto più diffusa al mondo.

E quella sulla quale dovremo necessariamente prestare
maggiore **attenzione**.

Struttura del webinar

Il nostro webinar si compone di 2 incontri, entrambi dedicati al tema della **compravendita internazionale**.

Nel primo webinar tratteremo la **compravendita** da un punto di vista più **genetico** (ad esempio, come si perfeziona questo tipo di contratto o quale legge si dovrà applicare ad esso); mentre nel secondo ci dedicheremo di più alla fase di **esecuzione** del contratto e alla sua **patologia**.

Argomenti

Nel corso di questo primo incontro affronteremo 3 argomenti principali:

1. la formazione del contratto di compravendita;
2. la legge applicabile alla compravendita;
3. i rischi più frequenti nella compravendita e il modo di mitigarli.

Prima di affrontare il nostro primo argomento, dobbiamo porci però due domande preliminari:

1. che cosa si intende per **contratto internazionale**?
2. che cosa si intende per **contratto domestico**?

Definizione di «contratto internazionale»

Per «contratto internazionale» s'intende generalmente:

un accordo o lo scambio di vicendevoli promesse vincolanti tra due o più parti appartenenti a diversi sistemi giuridici che hanno l'intenzione di realizzare una transazione commerciale.

Ad esempio: un produttore italiano di gioielli di lusso promette e accetta di vendere una sua intera collezione di anelli ad un dettagliante inglese gestore di una grande gioielleria ubicata nel centro di Londra.

Secondo questa definizione, dunque, il contratto o la compravendita si definiscono «**internazionali**» quando presentano:

- (a) uno o più **collegamenti** con territori sottoposti all'autorità di stati diversi (e quindi governati da leggi differenti tra di esse);
- (b) ovvero, quando le parti contraenti abbiano una **diversa nazionalità** o abbiano **sede** in Paesi diversi.

Definizione di «contratto» domestico

Per «contratto» domestico invece si intende generalmente (almeno secondo la legge italiana):

l'accordo tra due o più parti [appartenenti al medesimo ordinamento] per costituire, modificare o estinguere un rapporto giuridico patrimoniale (art. 1321 del c.c.).

Ad esempio: un rivenditore di vini s'impegna a consegnare una partita vini pregiati a un ristoratore, che si impegna, a sua volta, ad acquistare dal rivenditore tutte le bottiglie di vino pregiato che effettivamente riuscirà a vendere ai propri clienti, restituendo tutte quelle non consumate.

La logica e la struttura del **contratto domestico** e del **contratto internazionale** sono, dunque, simili, sebbene vi sia questa importante differenza:

nel contratto internazionale le parti sono inizialmente collegate a leggi diverse tra di esse e tali leggi, pertanto, potrebbero prevedere effetti differenti rispetto ai desiderata di ciascuna parte.

Un esempio significativo di questo «*clivage*» è dato, in particolare, dalla **buona fede**: mentre per il diritto italiano, infatti, l'esecuzione del contratto deve sempre essere improntata a **buona fede** (art. 1375 c.c.), nel diritto inglese la nozione di **buona fede** non esiste e qualora le parti non abbiano previsto uno specifico obbligo di cooperazione nel corso dell'esecuzione del loro contratto, una condotta scorretta di una delle due parti non potrà essere considerata immediatamente una condotta illecita.

Formazione del contratto di compravendita internazionale

Il contratto di compravendita internazionale potrà essere concluso:

1. per iscritto (anche in forma elettronica);
2. oralmente;
3. per fatti concludenti.

Formazione del contratto di compravendita internazionale /2

In particolare, il contratto di compravendita internazionale potrà essere concluso **per iscritto** mediante:

- a. la formazione di un regolamento negoziale recante la sottoscrizione di tutte le parti coinvolte nella transazione commerciale;
- b. lo scambio di lettere o comunicazioni elettroniche contenenti proposta e accettazione ed aventi un identico oggetto del volere.

In ambito internazionale, il contratto di compravendita a livello B2B si conclude, in realtà, pressoché sempre per iscritto; e ciò in quanto vi è bisogno che le parti definiscano in modo preciso e dettagliato le proprie volontà.

Di frequente, però, accade anche che il contratto si formi solo attraverso lo scambio di un **ordine e delle relativa conferma**: il contratto è di per sé valido, sebbene non di rado questa forma contrattuale dia adito a vari dubbi dal momento che molti aspetti del rapporto non vengono regolamentate esplicitamente.

Altre volte, invece, il contratto si forma anche solo attraverso l'invio di un ordine, a cui non segue alcuna conferma, sostituita dall'immediata messa in esecuzione dell'ordine ricevuto dal venditore. Anche in questo caso il contratto è valido e si ritiene concluso per **facta concludentia**. Tuttavia, anche in simili casi è frequente che possano sorgere delle dispute tra le parti dal momento che l'assenza della conferma d'ordine renderà alquanto difficile provare i termini e le condizioni effettive del rapporto contrattuale.

Sono validi i contratti internazionali formati attraverso sistemi di messaggistica istantanea di tipo elettronico (ad esempio, Whatsapp)?

Per la giurisprudenza italiana, i messaggi istantanei scambiati elettronicamente tra le parti (se debitamente documentati) possono essere considerati comunicazioni valide ai fini della formazione di un contratto (Trib. Milano, sentenza del 10.08.2021)

Per il diritto della common law, invece, un «text message» può essere considerato vincolante a patto che contenga tutti gli elementi tipici di un contratto. In tutti i casi, le comunicazioni istantanee (anche qui solo se documentate) possono costituire fonte di prova della volontà delle parti (*Lucy v. Zhemer, Virginia Supreme Court*).

I **contratti verbali** (e, vale a dire, convenuti solo oralmente) sono di regola validi. Tuttavia, la frequente difficoltà nel provare in modo certo quali siano i termini e le condizioni effettive applicabili al rapporto insorto tra le parti, fa di essi una forma sempre più desueta, residuale e non applicata nelle relazioni B2B.

Formazione del contratto di compravendita internazionale /3

Il contratto di compravendita internazionale potrà dirsi concluso **solo nel momento in cui:**

- a. la parte proponente l'acquisto o la vendita riceva - e sia venuto a conoscenza - di una chiara e precisa manifestazione di volontà (e consenso) ad opera della controparte;
- b. nella common law inglese, tuttavia, sussiste ancora una dottrina in base alla quale sarebbe sufficiente dare prova di aver inviato la propria manifestazione di consenso (benché non ancora ricevuta dal destinatario) per poter validare la formazione di un contratto (c.d. *mail box doctrine*).

Gli errori più comuni da evitare:

- 1) fare uso durante la negoziazione di un contratto di espressioni gergali che un giudice non sarà mai in grado di comprendere: manifestare, infatti, in modo chiaro la propria volontà negoziale è la prima tutela in ambito internazionale;
- 2) ricordarsi sempre che quanto comunicato alla controparte per telefono non ha alcun valore: qualora si debba comunque avere di frequente delle conversazioni telefoniche con l'altra parte è fondamentale inviare subito dopo una e-mail di «recap» specificando su cosa le parti abbiano discusso o deciso;
- 3) se la controparte subordina l'acquisto o la vendita alle proprie **condizioni generali di contratto** è buona norma almeno leggerle e, se possibile, discuterle prima di approvarle.

Gli elementi imprescindibili di un contratto di compravendita internazionale:

- 1) le parti
- 2) l'oggetto (e le sue specifiche);
- 3) il prezzo;
- 4) i termini di consegna;
- 5) i termini di pagamento.

La legge applicabile al contratto di compravendita internazionale

Il contratto di compravendita internazionale potrà essere regolato:

1. dalla legge scelta dalle parti per iscritto; o
2. dalla legge individuata in base alle norme di conflitto vigenti al momento della stipula del contratto.

La legge applicabile al contratto di compravendita internazionale /2

Operare una chiara e precisa scelta della legge applicabile al contratto è, in realtà, l'unico modo per:

1. evitare i rischi derivanti dall'incertezza legata all'interpretazione del contratto; e
2. usufruire, in molti casi, di maggiori strumenti di tutela previsti da norme di legge che possono superare la volontà delle parti o supplire alle loro stesse dimenticanze.

La legge applicabile al contratto di compravendita internazionale /3

Nel caso in cui, tuttavia, la scelta della legge applicabile al contratto non sia possibile o la scelta sia caduta su una legge «sconosciuta», è opportuno e raccomandabile che le parti:

1. redigano un regolamento contrattuale dettagliato; e
2. introducano nel medesimo una clausola con cui stabilire espressamente che il contratto debba innanzitutto essere interpretato in base alle sue stesse clausole e, comunque, in modo ragionevole perseguendo le originarie volontà delle parti.

La legge applicabile al contratto di compravendita internazionale /4

La forza del contratto di compravendita, così come di ogni altro contratto internazionale, deriva, in particolare, proprio dalla possibilità delle parti di decidere autonomamente quale sia la legge applicabile al contratto.

Rinunciare pertanto a tale possibilità può divenire spesso un errore foriero di un sensibile aumento dei rischi contrattuali.

Al contempo, battersi affinché il contratto sia necessariamente regolato dalla legge italiana potrebbe anch'esso rivelarsi una mossa sbagliata in quanto vi sono molti altre leggi europee ed extra-europee che sono perfettamente in grado di proteggere molto bene sia il venditore che il compratore (come, ad esempio, la legge francese o quella svizzera). Oltre al fatto che, in molti ipotesi, il diritto applicabile alla compravendita non sarà statale, ma sovranazionale, come nel caso della Convenzione di Vienna (CISG).

La Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti internazionali di compravendita di merci (CISG)

Benché si tratti di uno dei trattati internazionali più importanti in materia commerciale – e, come tale, sottoscritto ad oggi da 95 Paesi al mondo, ad eccezione del Regno Unito – questa particolare disciplina delle vendite internazionali continua a non godere di buona visibilità.

In realtà, questo trattato che introduce norme di carattere sostanziale che si sovrappongono a quelle dei singoli stati aderenti andando a costruire un diritto **uniforme della compravendita** è un trattato molto utile e che fa leva su molte regole di buon senso.

Inoltre, esso si applica, a meno che le parti non ne abbiano espressamente escluso l'applicabilità, sia ai contratti di vendita tra parti aventi la loro sede di affari in stati contraenti, sia quando le norme di diritto internazionale privato rimandano all'applicazione di della legge di uno stato contraente.

I rischi contrattuali

I principali rischi legati alla compravendita internazionale sono i seguenti:

- Ritardo di consegna
- Rischio di cambio
- Mancato pagamento
- Vizi della merce

I rischi contrattuali /2

Per fronteggiare tali rischi è opportuno che le parti facciano ricorso a strumenti contrattuali o extra-contrattuali, evitando tuttavia di considerare tali rischi come un semplice costo «nascosto» o addirittura un pericolo del tutto «remoto».

In particolare, si raccomanda che le parti provino a mitigare tali occorrenze attraverso delle adeguate strategie contrattuali.

I rischi contrattuali /3

Con riferimento al rischio da ritardo di consegna, si suggerisce di adottare clausole contrattuali ad hoc tra cui:

- l'apposizione del termine essenziale
- l'applicazione della regola di cooperazione nell'esecuzione del contratto
- il riconoscimento di scontistica sugli ordini futuri, o
- l'inserzione di KPI (Key Performance Indicators) quali strumenti di mitigazione del rischio economico

In via non contrattuale, il ricorso ad una copertura assicurativa concessa dallo stesso trasportatore potrebbe anch'essa risultare una strategia in grado di mitigare questa tipologia di rischio.

I rischi contrattuali /4

Quanto al rischio di cambio (che consiste nell'incertezza sul prezzo derivante dalle fluttuazioni del valore delle valute) si suggerisce di includere nel regolamento contrattuale apposite clausole per compensare le eventuali perdite superanti certi limiti o soglie concordate tra le parti.

Oppure, fare ricorso a strumenti finanziari puri come le operazioni a termine o le opzioni.

I rischi contrattuali /5

Per fronteggiare invece i pericoli di mancato pagamento, oltre a dover sempre valutare bene il profilo finanziario della controparte, si può suggerire quale strumento rafforzativo il ricorso a mezzi non contrattuali quali:

- La fideiussione (bancaria o assicurativa)
- La lettera di credito
- La lettera di patronage
- L'uso del factoring o delle assicurazioni sul credito (come Allianz Trade, Sace, etc.).

I rischi contrattuali /6

Con riferimento infine ai vizi della merce, molto dipende dalla tipologia dei beni oggetto della compravendita: quando i beni hanno basso valore aggiunto un uso sapiente delle strategie di back up delle scorte dovrebbe essere sufficiente a contrastare i rischi derivanti da penali o riduzioni eccessive del prezzo.

Qualora invece i beni abbiano un alto valore aggiunto e il rischio possa anche configurarsi come «epidemico», negoziare un'opportuna copertura assicurativa può risultare uno strumento efficace, come pure introdurre clausole contrattuali ad hoc per la cooperazione tra le parti per la mitigazione dei danni diretti e indiretti.

Anche il ricorso alla clausola di «**expert determination**» potrebbe in molti casi contribuire a evitare che tra le parti intervenga una lite dispendiosa e eccessivamente lunga in materia di vizi della merce.



Ci fermiamo qui, per il momento.
E come ultima parola vi porgiamo il nostro:

Grazie !

valentino.durante@casaeassociati.it
michele.pertile@casaeassociati.it