

*I contratti del  
commercio internazionale*

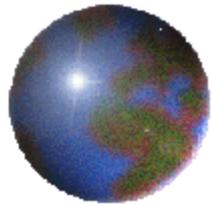
*Prof. Avv. Marco Tupponi*

*Studio Tupponi – De Marinis & Partners*

*Forlì*

## **BIBLIOGRAFIA:**

*a cura di Marco Tupponi con la collaborazione di Clizia Cacciamani, Giuseppe De Marinis, Alessandro Russo, Michele Lenoci, Eleonora Greppi, Dagoberto Pierluca Esposito, Anna Montefinese, Lara Piccinino “Manuale di Diritto Commerciale Internazionale” – Quarta Edizione marzo 2023 – Edizioni Giappichelli.*



# *Parte Generale*

# *Caratteristiche degli scambi internazionali*

- ⊕ Partner di Paesi diversi e distanti tra loro
- ⊕ Culture diverse
- ⊕ Valori diversi
- ⊕ Sistemi economici diversi
- ⊕ Ordinamenti giuridici diversi (Sistemi di Common Law e di Civil Law)
- ⊕ Leggi applicabili diverse

# *Utilità di un contratto internazionale*

- ⊕ Certezza sugli aspetti negoziali coinvolti nell'affare
- ⊕ Riduzione dei rischi legati a diverse interpretazioni dell'affare
- ⊕ Riduzione delle contestazioni pretestuose del partner
- ⊕ Riduzione dei rischi di inadempimento
- ⊕ Prevenzione delle liti

# *Sistema Autosufficiente*

- ❖ Assenza di un ordinamento giuridico internazionale che integri le lacune contrattuali
- ❖ Assenza di una chiara ed univoca disciplina uniforme in ambito internazionale
- ❖ Il contratto internazionale deve porsi quale strumento di disciplina completo ed autosufficiente di un rapporto giuridico
- ❖ Aspetto poco avvertito dal giurista non internazionalista, abituato alla certezza offerta dall'ordinamento interno

# *Elementi caratterizzanti*

- ⊕ Autonomia contrattuale
- ⊕ Libertà di Forma
- ⊕ Legge applicabile
- ⊕ Foro competente
- ⊕ Riconoscimento delle sentenze straniere
- ⊕ Validità di prassi e usi del commercio internazionale
- ⊕ Lingua del contratto

# Le fasi della negoziazione internazionale

## Analisi del contesto legale

- ⊕ individuare il quadro giuridico dell'ordinamento interessato e controllare se esistono norme imperative inderogabili
- ⊕ verificare se esistono altre norme che possano “influenzare” la fattispecie contrattuale (es. normative *antitrust*, norme di tutela della parte debole etc.)
- ⊕ valutazione della convenienza di una normativa rispetto ad un'altra e sulla sua possibilità di applicazione alla fattispecie
- ⊕ analisi delle problematiche relative alla risoluzioni di possibili controversie (riconoscimento delle sentenze straniere)

## *Possibili contenuti del contratto*

- ✚ utile il ricorso ai modelli di contratto internazionale pubblicati da vari organismi (ad esempio la ICC)
- ✚ Soluzioni - tipo ma che necessitano sempre di una verifica e di un adattamento al caso concreto

# *Le fonti del diritto internazionale*

- ⊕ assenza di una disciplina uniforme per i rapporti privati internazionali
- ⊕ assenza di un sistema di risoluzione delle controversie transnazionali autonomo cioè in grado di imporsi direttamente (senza necessità del coinvolgimento del sistema giurisdizionale nazionale)
- ⊕ ruolo essenziale dell'autonomia privata
- ⊕ il contratto deve essere il più chiaro e completo possibile in quanto definisce il quadro generale uniforme disciplinante il rapporto commerciale internazionale

# *Fonti potenzialmente applicabili*

- ⊕ Leggi nazionali
- ⊕ Legislazione europea
- ⊕ Convenzioni internazionali
- ⊕ Leggi Modello e Linee Guida
- ⊕ Usi del commercio internazionale
- ⊕ Lex mercatoria
- ⊕ I Principi Unidroit

# *Legislazione europea*

Nel contesto dell'Unione Europea assume chiaramente particolare rilevanza il diritto comunitario uniformemente applicabile all'interno dei confini della Comunità.

Reg. UE 593/2008 (Roma I) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali

Regolamento (Ue) 1215/2012 - detto anche "Bruxelles I-bis", - avente ad oggetto la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale

Molto importanti, ma solo per le grandi imprese che superano determinate soglie comunitarie, sono le **normative antitrust**, di concorrenza sleale, di abuso di posizione dominante e di controllo delle concentrazioni previste dagli artt. 81 e ss. con le relative forti limitazioni ed esenzioni

# *Le convenzioni internazionali*

Esistono tre grandi categorie di convenzioni internazionali:

- ✦ convenzioni di diritto internazionale privato, volte a rendere uniformi i criteri statali di soluzione dei conflitti di legge (quale legge applicare al contratto?)  
Ciò al fine di evitare che ad una stessa fattispecie negoziale possano essere applicate discipline differenti (Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali)
- ✦ convenzioni di diritto materiale uniforme, volte a stabilire norme e principi comuni relativamente a singoli istituti o contratti, applicabili in tutti gli Stati aderenti. Si superano così il problema dell'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra (es. Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di merci)
- ✦ convenzioni di diritto processuale internazionale, volte a facilitare la risoluzione delle controversie (in tema di Arbitrato: Convenzione di New York del 1958 o di Ginevra del 1961 in materia di arbitrato commerciale internazionale)

# *Usi del commercio internazionale*

Uso Normativo: insieme di comportamenti che vengono adottati ripetutamente e volontariamente dagli operatori economici, con la consapevolezza di compiere degli atti obbligatori.

art. 9 Convenzione di Vienna del 1980 :

1. Le parti sono vincolate dagli usi ai quali hanno assentito e dalle abitudini stabilitesi fra di loro. 2. Salvo convenzione contraria delle parti, si ritiene che queste si siano tacitamente riferite nel contratto e per la sua elaborazione a qualsiasi uso di cui erano o avrebbero dovuto essere a conoscenza e che, nel commercio internazionale, è largamente conosciuto e regolarmente osservato dalle parti in contratti dello stesso genere, nel ramo commerciale considerato.

gli arbitri internazionali hanno in gran conto nelle loro decisioni degli usi del commercio riconoscendo ad essi importanza quasi paritetica rispetto alla legge.

## *Regole uniformi “private”*

codificazioni di usi esistenti (es. INCOTERMS e regole uniformi sui crediti documentari della ICC, Principi dei Contratti Commerciali Internazionali dell’Unidroit)

possono assumere forza vincolante solo se le parti ne fanno espresso richiamo nel loro contratto  
tuttavia è indiscutibile la loro valenza interpretativa soprattutto nei lodi arbitrali

# *Lex mercatoria*

- ❖ sistema di norme creato dal ceto imprenditoriale, senza la mediazione del potere legislativo degli Stati e formato da regole destinate a disciplinare in modo uniforme, al di là delle unità politiche degli Stati, i rapporti commerciali che si instaurano entro l'unità economica dei mercati”
- ❖ contorni della lex mercatoria ancora molto “sfumati” e, nonostante a livello sopranazionale sia forte l'esigenza di dare autonomia ed efficacia alla prassi commerciale internazionale uniforme, l'emersione di un uniforme e autonomo sistema giuridico a-nazionale è ancora molto lontana

# *Fonti della lex mercatoria*

- ✦ gli usi del commercio internazionale
- ✦ i principi generali del diritto (ad es. pacta sunt servanda, obbligo di buona fede nell'esecuzione del contratto etc.)
- ✦ i principi comuni a più ordinamenti (Principi Unidroit - che fanno proprio riferimento alla lex mercatoria nel loro preambolo - o i *Principles of European Contract Law* della “Commission on European Contract Law”)
- ✦ Convenzioni di diritto materiale uniforme (ed effettivamente ci sono sentenze arbitrali che applicano la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale quale normativa uniforme soprastatale e a prescindere dalla ratifica del singolo Stato)
- ✦ prassi commerciali “codificate” (quali gli INCOTERMS) i modelli contrattuali uniformi, sino alle clausole maggiormente utilizzate (quali ad. es. hardship o forza maggiore)

# *I Principi Unidroit*

Publicata la prima edizione nel 1994 possono essere considerati una sorta di esperimento di codificazione di un emergente regime giuridico sovranazionale delle transazioni commerciali internazionali.

elaborati in seno ad UNIDROIT – International Institute for the Unification of Private Law – organizzazione internazionale indipendente, il cui scopo è la, “Progressiva Codificazione del Diritto del Commercio Internazionale”.

L’obiettivo era quello di individuare i principi comuni alla maggior parte dei sistemi giuridici esistenti e di elaborare una normativa comune applicabile ai contratti internazionali per semplificare i rapporti giuridici che coinvolgono più ordinamenti spesso molto diversi fra loro

ciò al fine di sviluppare uno strumento utile per la 'denazionalizzazione' del regime giuridico cui devono essere soggetti gli scambi transnazionali.

# *Legge applicabile*

- ❖ Criterio “principe”: libertà di scelta delle parti. Prevale su ogni altro criterio previsto dalle Convenzioni internazionali
- ❖ Norme dell’ordinamento cui il contratto è connesso in base ai *criteri di collegamento/prestazione caratteristica*.
- ❖ Influiranno sul contenuto del contratto integrandolo nelle sue inevitabili lacune e condizionandone l’intera applicazione.

# *Criteri di collegamento*

Nella U.E. il riferimento è il **Regolamento 593/2008 (Roma I)**

Ha portata universale in quanto può designare anche la legge di un paese che non è parte contraente (si veda però la connessione con la clausola del «foro competente»).

La Convenzione privilegia in primo luogo la scelta delle parti, riconoscendo ad esse un'ampia libertà

In mancanza di scelta, il **criterio alternativo** fa riferimento alla legge che presenta il collegamento più stretto con il contratto o dove si svolge la prestazione caratteristica.

Tale collegamento più stretto si presume, in ambito UE, essere con la legge del luogo ove ha residenza la parte che compie la **prestazione caratteristica**, ovvero la prestazione che caratterizza il rapporto contrattuale (nella vendita, l'obbligazione del venditore) che normalmente NPN coincide con l'obbligazione pecuniaria.

# *Foro competente: giudice o arbitro?*

## Giudice Ordinario

1. tempi lunghi
2. il G.O. tende a prediligere la parte connazionale
3. esistenza di un Trattato per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze
4. costi ridotti

## Arbitrato

1. maggiore rapidità e riservatezza del lodo
2. maggiore neutralità dell'organo
3. maggiore competenza tecnica
4. procedimento più flessibile
5. costi elevati

# *Arbitrati rituali*

- ✦ È consigliabile sempre servirsi di arbitrati rituali amministrati da organizzazioni di prestigio, che hanno il vantaggio di prevedere regolamenti e procedure pre-definite e mezzi per superare tattiche ostruzionistiche, dando corso all'arbitrato anche contro i desideri di una delle parti.
- ✦ Tra questi arbitrati vanno citati quelli delle Camere Arbitrali presso alcune Camere di Commercio, quello della Camera di Commercio Internazionale e quello dell'Associazione Italiana per l'Arbitrato.
- ✦ *Clausola compromissoria: «Tutte le controversie eventualmente derivanti dal presente contratto saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento di conciliazione e di arbitrato della Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento».*

# *Esecuzione del lodo arbitrale*

Il lodo arbitrale dovrà essere eseguito in un certo Paese; ed è a tal fine importante verificare che il paese cui appartiene la controparte straniera abbia ratificato un **accordo internazionale in materia**.

Il più importante è certamente **la Convenzione multilaterale di New York del 10 giugno 1958** sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (ratificata in Italia con legge n.162 del 19 gennaio 1968). Aderiscono alla Convenzione oltre 160 Paesi, tra cui tutti quelli industrializzati.

**Convenzione di Ginevra sull'arbitrato commerciale internazionale del 21 Aprile 1961**. (L'Italia l'ha ratificata con legge n° 418 del 10 Maggio 1970). Ad essa partecipano praticamente tutti i Paesi Europei

## *Foro Competente: Giudice Ordinario*

Necessario verificare l'efficacia della sentenza nel Paese di controparte

L'Italia ha sottoscritto pochi accordi – poco più di 40 - di riconoscimento reciproco delle sentenze (es. con Svizzera, Norvegia, Argentina, Brasile, Egitto, Turchia...).

Aderisce tuttavia alle principali convenzioni multilaterali in materia

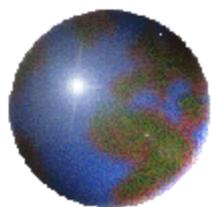
# *Convenzioni multilaterali*

- ⊕ **La Convenzione di Bruxelles del 1968** sul riconoscimento delle sentenze commerciali (nell'Unione Europea) - ratificata in Italia con la L. 804/1971
- ⊕ **La Convenzione di Lugano del 1988** sul riconoscimento reciproco delle sentenze commerciali con i Paesi EFTA (Islanda, Norvegia, Liechtenstein, Svizzera)
- ⊕ **Il Regolamento n. 44/2001 del 22 dicembre 2000** che ha sostanzialmente riprodotto i principi delle Convenzioni sopracitate assorbendone la funzione in ambito comunitario.

# *Criteria legali*

In materia di foro competente la regola fondamentale è la libera scelta delle parti prevista in Italia anche nella Legge di riforma di diritto internazionale privato ( **art. 4 Legge n. 218/1995**)

- ✦ In caso di mancata previsione delle parti Per i **Paesi UE il Regolamento 1215/2012** prevede quale principio generale il foro del convenuto secondo il quale “le persone domiciliate nel territorio di un determinato Stato membro sono convenute, a prescindere dalla loro nazionalità, davanti ai giudici di tale Stato membro”.
- ✦ E’ poi prevista una competenza speciale secondo la quale la parte contrattuale domiciliata nel territorio di un determinato Stato Membro può essere convenuta “davanti al giudice del luogo in cui l’obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita”.
- ✦ Ai fini della presente disposizione il regolamento precisa che “salvo diversa convenzione, il luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è: - nel caso della compravendita di beni, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto; - nel caso della prestazione di servizi, il luogo, situato in uno Stato membro, in cui i servizi sono stati o avrebbero dovuto essere prestati in base al contratto.”



# *Parte Speciale*

*Il contratto di compravendita  
internazionale*

# *Definizione compravendita*

- ❖ Contratto attraverso il quale un soggetto detto venditore, trasferisce la proprietà di un bene ad un altro soggetto, detto compratore, che si obbliga a pagare un prezzo come corrispettivo.
- ❖ Nella compravendita internazionale le parti appartengono a Paesi diversi

## *Le condizioni generali di contratto*

- ⊕ Contratti standard, adottati per accordi a distanza, in grado di comprendere una molteplice varietà di situazioni
- ⊕ Adatte a scambi aventi ad oggetto beni di valore limitato ed utilizzabili per una serie indefinita di scambi successivi
- ⊕ Onde evitare equivoci e continui rinvii (*battle of forms*) è sempre opportuno inserire le condizioni generali di contratto nell'accordo che si va a sottoscrivere ed evitare rinvii ad altri documenti.
- ⊕ Esigenza delle parti di integrare la disciplina generale con regole contrattuali particolari per il caso di specie, dettate anche dalla situazione delle stesse parti (fiducia reciproca, affidabilità commerciale, solvibilità finanziaria)

# *Convenzione di Vienna (CISG) 1980*

- ✿ Convenzione di Vienna del 1980 (CISG) sulla compravendita internazionale di beni mobili ratificata dall'Italia con la Legge dell'11-12-86
- ✿ Raro esempio di disciplina uniforme del commercio internazionale adottata ad oggi da 94 Paesi nel mondo
- ✿ Grande sforzo di armonizzazione dell'UNCITRAL per uniformare aspetti di sistemi giuridici notevolmente diversi (civil law e common law)
- ✿ **Ricorso a nozioni molto vaghe ed elastiche per determinare reciproci obblighi e diritti delle parti** (es. sostituz. termini perentori con termini “ragionevoli”) in grado di meglio adattarsi alle diverse culture giuridiche

# *Ambito di applicazione*

- ❖ Vendite internazionali ovvero stipulate tra parti aventi sede in Paesi diversi
- ❖ Applicazione automatica se entrambe le parti risiedono in Stati contraenti
- ❖ Applicazione per rinvio qualora uno dei due Stati non l'abbia ratificata ma le norme di diritto internazionale privato (Convenz. dell'Aja del 1955) rinviano all'applicazione della legge di uno Stato contraente
- ❖ La CISG non si applica qualora le parti ne abbiano espressamente escluso l'applicazione, scegliendo di sottoporre il contratto ad una legge diversa
- ❖ La CISG è altresì esclusa in una serie di ipotesi particolari (contratti BtC, vendite all'asta, vendite giudiziarie, di navi, di energia elettr.)

# *Materie escluse*

- ❖ La CISG disciplina solo aspetti relativi alla formazione del contratto e agli obblighi e diritti delle parti
- ❖ Clausola di salvaguardia che indichi la legge applicabile per le materie non coperte dalla CISG (validità ed efficacia del contratto) In caso di mancata previsione delle parti restano validi i principi generali di collegamento previsti dal diritto internaz. privato (In Italia la L. 31 maggio 1995, n. 218)
- ❖ La CISG non si applica ai casi di responsabilità del venditore per morte o lesioni personali causati dalla merce, al fine di evitare conflitti con norme nazionali che disciplinano la responsabilità del produttore

# *Formazione del contratto*

- ❖ La CISG prevede il principio universalmente riconosciuto secondo cui il contratto si ritiene concluso quando ad una proposta segue un'accettazione non difforme.
- ❖ Un'accettazione modificativa equivale ad una controproposta che deve a sua volta essere accettata.
- ❖ Il principio si applica anche alle condizioni generali di contratto, con la conseguenza che, in caso di successivi rinvii a condizioni generali contrapposte (**battle of forms**) prevarranno quelle spedite per ultime ed accettate attraverso un comportamento concludente della controparte.

# *Forma del contratto*

- ❖ Art 11 della CISG stabilisce che il contratto non necessita di forma scritta.
- ❖ Art. 12 prevede però la possibilità per, gli Stati che richiedono la forma scritta, di non applicare il principio della libertà di forma. Di tale possibilità si sono avvalsi ad esempio Argentina, Bielorussia, Cile, Estonia, Lettonia, Lituania Ucraina, Ungheria.
- ❖ La CISG equipara espressamente il telegrafo ed il telex alla forma scritta; nulla dice in merito al telefax ed all'e-mail certificata ma la ratio della norma porta a ritenerne l'applicazione per analogia.

# *Obblighi del venditore*

- ❖ Consegnare la merce nel luogo e alla data pattuiti (Exw, entro un termine ragionevole CISG art. 31-33)
- ❖ Consegnare merce conforme a quanto richiesto, con garanzia di buon funzionamento (art. 35)
- ❖ Consegnare merce libera da diritti e pretese di terzi
- ❖ Consegnare i documenti relativi alla merce
- ❖ Trasferire la proprietà della merce

# *Difetti di conformità*

- ❖ Il compratore deve denunciare eventuali vizi di conformità della cosa venduta, precisandone la natura entro un termine “ragionevole” dal momento in cui li scopre o avrebbe potuto scoprirli, **con un limite massimo di due anni dalla consegna.**
- ❖ Tale termine può essere superato da una ragionevole giustificazione per non aver effettuato tempestivamente la denuncia. In tal caso però potrà richiedere solo la riduzione del prezzo ed il risarcimento del danno.

# *Rimedi in caso di inadempimento*

- ⊕ Richiesta di adempimento totale o parziale, con eventuale sostituzione di merce non conforme in caso di inadempimento “essenziale” del venditore
- ⊕ Riparazione della merce salvo che la richiesta non appaia irragionevole
- ⊕ Risoluzione del contratto, con conseguente restituzione delle prestazioni già effettuate, solo in caso di inadempimento essenziale o in caso di mancata consegna entro un termine supplementare ragionevole fissato dal compratore
- ⊕ Riduzione del prezzo in caso di non conformità. Rimedio escluso qualora il venditore rimedia al difetto.
- ⊕ Risarcimento del danno (danno emergente e lucro cessante)

# *Obblighi del compratore*

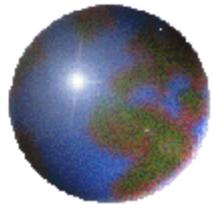
- ✿ Pagamento del prezzo e presa in consegna della merce nei modi nel luogo e alla data pattuita
- ✿ La CISG (art. 54-58) detta regole suppletive in caso di mancata previsione delle parti (Pagamento presso il venditore alla consegna)
- ✿ In caso di inadempimento del compratore il venditore può richiedere l'adempimento o la risoluzione del contratto. Quest'ultima solo in caso di inadempimento essenziale del compratore ovvero in caso di rifiuto al pagamento o di presa in consegna della merce entro un ragionevole periodo supplementare fissato dal venditore.
- ✿ Il venditore può, in ogni caso, chiedere il risarcimento del danno.

# *Passaggio della proprietà e del rischio*

- ❖ La CISG non regola il passaggio di proprietà che sarà, pertanto, disciplinato dalla legge del luogo in cui si trova la merce.
- ❖ Il trasferimento del rischio, in caso di trasporto a carico del venditore, si determina al momento della consegna, al compratore o al vettore, nel luogo previsto dal contratto. Se le parti non hanno disposto in merito al luogo della consegna, il rischio si trasferisce con la consegna al primo trasportatore.
- ❖ In caso la vendita non implichi il trasporto, il rischio passa con la consegna al compratore. Se questi non provvede o ritardi in modo ingiustificato il ritiro della merce, il rischio si trasferisce dal momento in cui la merce viene identificata e posta a sua disposizione.

# *Sospensione e risoluzione anticipata del contratto*

- ❖ La CISG prevede ex art. 71 la possibilità di sospendere l'esecuzione del contratto ed anche di risolverlo prima dell'adempimento in presenza di circostanze tali da far prevedere con certezza il futuro inadempimento
- ❖ Rimedio posto a tutela del venditore in caso di manifesta insolvibilità del compratore
- ❖ Il venditore sarà tenuto a proseguire l'adempimento solo se il compratore fornisce adeguate garanzie di pagamento



*Il contratto di agenzia  
commerciale  
internazionale*

# *L'Agent*

- ❖ *Il concetto di Agent al di fuori dell'UE acquista normalmente un significato molto più ampio di semplice Agente di commercio.*
- ❖ *Questo termine a seconda della legge che governa il contratto può significare anche contratto di distribuzione, di mandato ed addirittura di franchising come negli Emirates*

# *L'Agente di commercio in senso limitativo: generalità*

## ✚ DIRITTO COMUNITARIO: IPER TUTELA

- ✚ E' uno degli strumenti per la creazione di una rete commerciale all'estero, attraverso il ricorso all'organizzazione altrui
- ✚ Utilizzato per rapporti duraturi (diff. con procacciatore) reciproco forte interesse delle parti per un dato mercato
- ✚ Possibile preludio a partnership più strutturate (J.V. contrattuali o societarie)
- ✚ Indennità di fine rapporto a favore dell'agente quale prezzo che l'impresa deve pagare per essere stata introdotta in un mercato grazie al lavoro "stabile" dell'agente

# *Disciplina dell'agenzia internazionale*

- ❖ Assenza di una disciplina internazionale uniforme con gravi effetti sulle certezze della disciplina del rapporto
- ❖ Dir CEE. Direttiva 86/653 attuata in Italia con il D.Lgs 65 del 15/02/99 lascia ampi margini di differenziazione della disciplina da Stato a Stato (es. indennità di clientela)
- ❖ Esiste anche un modello di contratto predisposto dalla CCI

# *Definizione*

- ❖ Un soggetto detto agente di commercio si impegna stabilmente a promuovere la conclusione di affari o a concluderli egli stesso (agenti con o senza rappresentanza) per conto di un altro soggetto detto preponente, verso il corrispettivo di una provvigione, normalmente in termini di percentuale sugli affari promossi
- ❖ Il preponente conserva il controllo del mercato, vende direttamente alla clientela, ne conosce esigenze e bisogni

## *Forma del contratto*

- ❖ Non è richiesta la forma scritta. L'esistenza del rapporto può essere provata anche attraverso circostanze di fatto (attività svolta dall'agente, remunerazione percepita etc)
- ❖ In caso di interruzione del rapporto l'agente può legittimamente richiedere l'indennità di fine rapporto, se la normativa statale la prevede, anche in assenza di contratto scritto

# *La provvigione*

- ⊕ Percentuale sugli affari promossi o conclusi dall'agente quale remunerazione dell'attività svolta
- ⊕ Forma caratteristica e prevalente di remunerazione dell'agente che può tuttavia essere accompagnata da un elemento retributivo fisso
- ⊕ La presenza di tale elemento fisso può però indurre a qualificare il rapporto come lavoro subordinato, escludendo la disciplina del rapporto di agenzia
- ⊕ E' fondamentale che le parti determinino non solo la percentuale, ma anche la base di calcolo della provvigione dalla quale vanno esclusi gli sconti al cliente, e gli oneri accessori alla vendita (trasporto, assicurazione)

# *La provvigione*

- ❖ Il diritto alla provvigione permane in capo all'agente anche dopo un ragionevole termine dallo scioglimento del rapporto con il preponente, qualora la conclusione dell'affare sia riconducibile alla sua attività di promozione
- ❖ La provvigione deve essere corrisposta all'agente al più tardi entro il mese successivo al trimestre in cui è maturato il diritto
- ❖ Il pagamento deve essere accompagnato dall'estratto conto sulla cui base è stata effettuata la liquidazione del compenso

# *L'indennità di fine rapporto*

- ⊕ Il criterio di calcolo prevalente prevede che l'indennità sia calcolata sulla base dell'effettivo apporto di nuova clientela, con il limite massimo di un anno di provvigioni
- ⊕ Un secondo criterio non prevede un tetto massimo, essendo l'indennità considerata un ristoro per il mancato guadagno dell'agente conseguente all'interruzione del rapporto
- ⊕ In Italia trova applicazione il primo criterio con la precisazione che l'ammontare dell'indennità dovrà tener conto delle provvigioni non percepite dall'agente e riconducibili al suo operato

# *Legge applicabile e foro competente*

- ❖ In assenza di indicazione delle parti si applicherà la legge del luogo di residenza dell'agente in applicazione del Reg. 593/2008 che rimanda alla legge del Paese della parte che eroga la “prestazione caratteristica”, in questo caso rappresentata dall'agente
- ❖ Anche il foro competente a dirimere eventuali controversie sarà, nel silenzio delle parti, quello del luogo di residenza dell'agente

*Grazie per l'attenzione*

*Avv. Prof. Marco Tupponi*

*Tupponi – De Marinis – Russo  
& Partners*

*Tel. 0543 33006*

*fax 0543 21999*

*Via Famiglia Bruni, 1 –  
47121 Forlì*

*tupponi@tupponi-demarinis.it*

*www.tupponi-demarinis.it*