

## Presupposti economico -commerciali del commercio internazionale e loro influenza sul contratto

---

Posted by Sara Martucciello on 25 June 2014 at 12:00 AM

---

Parlare di contatti internazionali implica il dover intraprendere una ricerca intersettoriale complessa, poiché sono coinvolti profili giuridici diversi che hanno assunto autonomia didattica e scientifica nel tempo e che comprendendo elementi di diritto pubblico internazionale, diritto processuale e privato, diritto civile, commerciale, tributario ed altri.

Il commercio internazionale non può e non deve mai fare almeno del contratto, poiché questo è lo strumento proprio del commercio internazionale il quale tiene conto dei presupposti e subisce l'influenza di quelli che condizionano l'interscambio tra le diverse giurisdizioni.

Il contratto è il vestito che si dà ad un rapporto di carattere economico che prende in considerazione ed individua gli elementi economici del rapporto che si vuole instaurare (scopi, paesi con i quali si vuole interagire ecc.ecc.) fornendo la risposta del tipo di contratto, della sua struttura e dei soggetti da coinvolgere.

Per fare affari con l'estero in modo sicuro ed efficace e senza incorrere in rischi imprevedibili non è sufficiente che un'impresa abbia delle buone prospettive di sviluppo ma è necessario tener conto innanzitutto dei diversi rischi legati al commercio internazionale.

Infatti ai rischi che caratterizzano l'attività di tutte le aziende si aggiungono quelli tipici delle operazioni svolte con l'estero e che sono dovuti principalmente:

- alla distanza geografica tra i contraenti che non hanno di solito la possibilità di esaminare la merce e di stabilire in modo esauriente le condizioni di negoziazione;
- all'alto valore delle negoziazioni poiché nel commercio con l'estero si scambiano in genere partite di merce di notevole entità;
- alle operazioni di trasporto che si svolgono in genere su percorsi lunghi (molte volte si rende necessario l'intervento di più mezzi di trasporto con conseguenti operazioni di trasporto della merce dall'uno all'altro);
- al lungo periodo che intercorre normalmente tra la fase di stipula del contratto e quella di esecuzione materiale, in tale periodo possono manifestarsi infatti sfavorevoli oscillazioni dei prezzi o possono verificarsi fatti da ridurre o addirittura annullare i calcoli di convenienza fatti inizialmente;
- alle possibili variazioni nel corso dei cambi (per il commercio fuori Europa);

Uno dei modi per cercare di ridurre al minimo questi rischi e quello di stipulare un buon contratto che di volta in volta venga redatto per soddisfare le esigenze delle singole problematiche e che si adatti al singolo caso concreto.

Bisognerà pertanto tenere conto sempre della lingua del contratto, potrà essere difficile per l'azienda italiana reperire informazioni riguardo l'affidabilità del contraente straniero per cui si dovrà ricorrere ad una serie di accorgimenti contrattuali e se necessario anche assicurativi, per cautelare le brutte sorprese.

Bisognerà dichiarare quale legge regolerà il contratto nella redazione delle clausole contrattuali, si dovrà tenere conto del ruolo rivestito dal suo assistito in quanto il venditore e l'acquirente sono portatori di interessi diversi.

Si deve poi tenere conto delle clausole che riguardano il trasporto delle merci e vanno previste anche le penali per il ritardo e le clausole che regolino le conseguenze di una eccessiva onerosità sopravvenuta, dovuta per esempio ad una variazione nei cambi e poi va sempre regolamentata l'ipotesi in cui dovesse insorgere una controversia tra le parti.

Le problematiche che si devono affrontare ogni volta che si dovrà redigere un contratto internazionale sono legate prevalentemente, alla sua negoziazione.

Durante questo delicato processo si dovrà far molta attenzione al diritto, alla tecnica, alla psicologia, alla politica ed all'economia.

La negoziazione è fondamentale perché in base ad essa possono sorgere responsabilità precontrattuali e perché ci sono molti più fattori che possono influire sul rischio contrattuale.

E' quindi opportuno che i contraenti ed i consulenti legali, tengano ben presente una distinzione in tre fasi, quali quelle:

- della pre trattativa;
- della negoziazione vera e propria;
- della redazione finale.

Durante la prima fase si dovrà tenere ben conto di alcuni elementi essenziali che sono:

- la raccolta di tutti i dati metagiuridici (economici, sociali, politici, ecc. ecc.);
- l'individuazione di chi negozia, di come lo fa e all'interno di quale tecnica e conoscenza dell'ambiente legale ci si deve muovere;
- l'individuazione dei ruoli dei tecnici e dei legali.

**Avv. Sara Martucciello**

Avvocato in Salerno