

# I contratti di impresa

vendite on line

diritti dei consumatori

i contratti di distribuzione

(aspetti nazionali ed internazionali)

Avv. Roberto Forlani

Avv. Chiara Ceccolini

Rimini, Via Flaminia 134 N

T. 0541.85.76.74

E. [Info@forlaniconsulting.eu](mailto:Info@forlaniconsulting.eu)

w. [www.forlaniconsulting.eu](http://www.forlaniconsulting.eu)



# Argomenti

1. Cenni sul contratto in generale (l'accordo, la forma, il contenuto di un contratto)
2. Cenni sul contratto internazionale (legge applicabile, foro competente e arbitrato)
3. Il contratto di vendita (caratteristiche, forme, codice del consumo, vendite on line),
4. I contratti di distribuzione

# Parte 1

## Cenni sul contratto in generale

# Definizione di contratto

Il contratto è l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale (art. 1321 cc).

# Le fonti del contratto

I contratti (in Italia) sono regolati da:

- Codice Civile +
- Leggi specifiche (v. il caso della locazione) +
- Testo del contratto stipulato tra le parti (occhio alle Norme Imperative)

# Il contratto come accordo

- l'accordo consiste nell'incontro delle volontà delle parti che intendono legarsi tra loro.
- L'accordo può avvenire in maniera istantanea / tra presenti (le parti si siedono ad un tavolo e decidono di sottoscrivere un contratto) oppure differita / a distanza (una parte fa una proposta ed attende una accettazione) : quest'ultima è la normalità delle ipotesi

# Quando un contratto può ritenersi concluso (e quindi vincolante)

- Nel caso di contratto tra presenti, nel momento in cui vengono esternate le volontà
- Nel contratto a distanza, quando chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte (art. 1326 cc)
- NB: i documenti inviati successivamente alla conclusione del contratto non hanno efficacia (v. condizioni generali stampate sul retro della fattura).

# Cosa succede in caso di accettazione diversa dalla proposta

- Secondo il diritto italiano, una accettazione diversa dalla proposta, equivale a nuova proposta (e quindi necessità di una nuova accettazione da parte del primo proponente). Se manca tale ultima accettazione, il contratto non può ritenersi concluso.
- Si creda fenomeno descritto come Battle of forms per quanto concerne le condizioni generali
- Secondo altre normative, l'accordo è da ritenersi concluso solo per le parti comuni (v. convenzione di Vienna).



# L'accettazione per fatti concludenti

- Dare esecuzione ad una proposta (per esempio attraverso un pagamento o un invio di una merce) equivale ad accettazione della proposta ricevuta, nonché di tutti i documenti conosciuti.

# (Analisi de) I documenti pre-contrattuali

- Lettera di intenti / letter of intent
- Memorandum of understanding
- Non disclosure agreement
- Non competition agreement

# Forma del contratto

Contratto orale o contratto scritto

Nella maggior parte degli ordinamenti giuridici, per la maggior parte dei contratti, non è necessaria la forma scritta, e quindi sono validi i contratti conclusi oralmente.

# Perché è consigliabile redigere contratto per iscritto

- Perché siamo sicuri che tutte le clausole siano valide;
- Perché non avremo problemi nel provare le pattuizioni
- Perché possiamo inserire clausole che ci tutelano
- Perché attraverso il contratto si cerca di indicare anche una regolamentazione del rapporto (v. per esempio procedure per denuncia vizi).

# Il contenuto di un contratto

- Analisi del contenuto di un contratto (v. struttura del contratto)

# La pratica delle condizioni generali

- Spesso gli imprenditori utilizzano le cosiddette condizioni generali, ovvero condizioni standard utilizzate per una serie indefinita di controparti.
- Queste condizioni sono valide nella misura in cui la controparte conosce tali condizioni o avrebbe dovuto conoscerle secondo l'ordinaria diligenza.
- Possibile problema della “battle of form”

# Le clausole vessatorie

Art. 1341 cc, comma 2: In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti coi terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria

Nei contratti internazionali non sempre è necessaria la doppia firma (ex art. 1341), anche se i contratti sono regolati dalla legge italiana.

# Il contratto internazionale

Una definizione:

Quando le parti hanno sede in diversi paesi o quando la prestazione (consegna di un bene / svolgimento di un servizio) deve avvenire in un paese diverso da quello in cui hanno sede le parti.

Principali problematiche connesse ai contratti internazionali

- Quale legge si applica?
- In caso di controversie, a quale giudice ci si rivolge?



# La clausola relativa alla scelta della legge

- Generalmente la questione della legge applicabile (e del foro competente) vengono trattate come aspetti finali / accessori del contratto.
- Invece essi costituiscono aspetti essenziali, da valutare prima di avviare un rapporto contrattuale.

- Esempio di clausola:

Il presente Contratto stipulato tra le Parti è regolato dalla legge italiana e interpretato sulla base della stessa. La Convenzione delle Nazioni Unite del 1980 per la Vendita Internazionale di beni mobili non dovrà essere applicata al Contratto.

# Quale legge scegliere?

- Generalmente ciascuna parte cerca di applicare la legge del proprio paese, perché la conosce già. Prevarrà la parte che ha più potere contrattuale.
- Ma non sempre la legge del nostro paese è quella più conveniente (vedi caso dell'azienda italiana che nomina agente australiano, laddove la normativa australiana non prevede obbligo di corrispondere indennità di fine rapporto).
- Inoltre, tale scelta va operare concordemente con la scelta del foro competente, al fine di scongiurare il rischio di rendere eccessivamente complicata l'azione giudiziaria.

# Alcune eccezione alla possibilità di scelta della legge ed alla disciplina del rapporto

- Ricordarsi tuttavia che non sempre la scelta della legge italiana garantisce la non applicazione della legge straniera. Vi sono infatti norme imperative “Le cosiddette “mandatory rules” “che non possono essere disapplicate

# Cosa succede se non scegliamo la legge applicabile:

In Europa: si applicano le normative che prevedono quale legge vada applicata al contratto, in caso di mancata scelta. In particolare, il Regolamento cosiddetto Roma 1 prevede:

- • Per i contratti di vendita: la legge del paese dove ha sede il venditore;
- • Per i contratti di fornitura di servizi: la legge del paese dove il prestatore di servizi ha sede;
- • Per i contratti di distribuzione: la legge del paese dove il distributore ha sede;
- • Per i contratti con i consumatori: la legge del paese dove il consumatore ha sede, sempre che il fornitore abbia svolta attività specifica in tale paese. Le parti possono comunque scegliere una legge diversa rispetto a quella del consumatore, ma tale scelta non può privare i diritti riconosciuti al consumatore in tale paese.

E fuori dall'Europa? La situazione si complica: si dovrà accertare cosa prevede la normativa di diritto privato internazionale dello stato in cui viene avviato un eventuale contenzioso (introduzione al concetto del forum running).

# La scelta della legge italiana

Ricordarsi che non sempre la legge italiana è quella più conveniente. Vedi caso in cui.

- La legge straniera è più conveniente
- Il foro competente è straniero

# Foro competente e arbitrato

- Esempio di clausola

Tutte le controversie derivanti o comunque connesse con il presente contratto (comprese quelle relative alla validità, all'interpretazione, all'esecuzione e all'inadempimento) saranno devolute in via esclusiva al Tribunale di

\_\_\_\_\_ .

Any disputes arising from, or in connection with this contract (including those related to its validity, interpretation, carrying out and non-fulfillment) shall be exclusively submitted to the

\_\_\_\_\_ .

- (ex. Italian jurisdiction – Bologna Court).

# La scelta del foro competente deve essere coerente con quella della legge applicabile

Se in una determinata causa un giudice deve applicare la legge straniera, la procedura diviene molto complicata, necessitando il giudice della consulenza di un esperto nella legge straniera, con conseguente aumento dei tempi e dei costi.

# Cosa succede se non scegliamo il foro competente

In Europa: vige in prima battuta il foro del convenuto (reg. 44/2001).

- Sono inoltre previste giurisdizioni speciali laddove:
- Per i contratti di vendita, è competente il giudice del luogo dove i beni devono essere consegnati,
- Per i contratti di fornitura di servizi, è competente il giudice del luogo dove i servizi devono essere resi,
- Per i contratti con consumatori. Il consumatore può agire dove ha sede il fornitore, oppure nel proprio stato, mentre il fornitore può agire solo nel paese in cui ha sede il consumatore

E fuori dall'Europa? La situazione si complica: si dovrà vedere cosa prevede la normativa di diritto privato internazionale dello stato in cui viene avviato un eventuale contenzioso (concetto del forum running).



# La scelta del giudice italiano

- Ricordarsi che non sempre la scelta del giudice italiano è quella più conveniente (v. difficoltà di esecuzione della sentenza fuori Europa).

# L'arbitrato

- Cosa è:

L'arbitrato è una procedura per la risoluzione delle controversie privata, e quindi alternativa a quelli dei giudici nazionali.

La decisione dell'arbitrato (il lodo) ha la stessa efficacia di una sentenza emessa dal tribunale.

# Quando si applica l'arbitrato

- Sono le parti che devono scegliere (per iscritto) di devolvere la controversia agli arbitri.
- Posso farlo prevedendo una clausola specifica nel testo del contratto (cd. Clausola Arbitrale) oppure prevedendo un patto nel momento in cui sorge la controversia.

# Arbitrato rituale ed arbitrato irrituale

- Attenzione: vi sono due tipi di arbitrato, rituale e irrituale.
- In quello irrituale la decisione non vale come sentenza, ma come obbligazione contrattuale. Se la parte soccombente non rispetta la decisione, sarà necessario adire il giudice.

# Arbitrato ad hoc ed arbitrato amministrato

- Le parti possono decidere di determinare esse stesse le regole della procedura arbitrale (arbitrato ad hoc) oppure possono prevedere l'applicazione delle regole previste dalle camere arbitrali (arbitrato amministrato)

# I vantaggi dell'arbitrato

- Celerità: la procedura arbitrale richiede tempi più ristretti
- Professionalità degli arbitrati: gli arbitri chiamati sono generalmente scelti tra persone con specifica esperienza nella materia oggetto della controversia;
- Circolazione: il lodo arbitrale può essere messo in esecuzione molto più facilmente rispetto alle sentenze (spiegazione principali aspetti della Convenzione di New York del 1958);

# I principali svantaggi dell'arbitrato

Costi elevati: gli arbitri sono professionisti, quindi vanno pagati come tali.

Tra l'altro, generalmente gli arbitri tendono a compensare le spese del procedimento, indipendentemente dall'esito della controversia.

Consigli.

- Se la controversia non è di significativo valore, è consigliabile scegliere un unico arbitro,
- Sempre consigliabile inoltre l'arbitrato amministrato.

# Esempio di clausola arbitrale

- 1) ARBITRATION CLAUSE – SETTLEMENT OF DISPUTE
  - 1.1) Any disputes arising from, or in connection with these GCS or with each Contract entered into between the Parties (including those related to its validity, interpretation, carrying out and non-fulfillment) shall be settled by arbitration in accordance with the Rules of the Milan Chamber of Arbitration;
  - 1.2) The dispute shall be settled by a single arbitrator to be appointed according to the above-mentioned Rules;
  - 1.3) The place of arbitration shall be Milan (Italy);
  - 1.4) The language of arbitration shall be Italian;
  - 1.5) “The Rule of Costs Following the Event”: Arbitration costs, including arbitrator fees, shall be settled by the parties according to Art. 91 of the Italian Code of Civil Procedure.
  - 1.6) It is, however, granted only in favor of ALFA, the unconditional right to start legal proceedings, as plaintiff, before the national judicial court within the competent place of jurisdiction where Client has its legal seat.



# Parte 2: il contratto di vendita

## Oggetto del contratto di vendita / definizione

Il contratto di compravendita, ai sensi dell'art. 1470 c.c., è quel contratto mediante il quale una parte (che viene definita venditore, o alienante), trasferisce la proprietà di un bene, o altro diritto, ad un'altra (definita compratore, o acquirente), la quale si obbliga a pagare un corrispettivo, detto prezzo.

# Obbligazioni del venditore

- Consegnare il bene oggetto di compravendita al compratore;
- Consentire al compratore di acquistarne la proprietà;
- Garantire il compratore dall'evizione e dalla mancanza di conformità della cosa venduta;

# Obbligazioni del compratore

- Provvedere al pagamento del prezzo;
- Ricevere la consegna della merce vendutagli

# Le vendite istantanee e continuative

- Contratto di vendita
- Contratto di fornitura
- Condizioni generali di vendita
  
- Rapporto tra ordine e condizioni generali di vendita

# Parte 3

## il codice del consumo

- Principali obblighi del fornitore
- Principali diritti del consumatore
- Il codice del consumo nei contratti internazionali

# Parte 4

## Le vendite online

- Quando si ritiene concluso un contratto?
- Obbligo di conferma d'ordine (art. 13)
- Obbligo per il prestatore di servizi di fornire info su prodotti (art. 12)
- Privacy e cookies

# Parte 5

## il contratto di agenzia

Definizione:

Attraverso il contratto di agenzia una parte (detta agente) assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto di un'altra (detta preponente) e contro retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata.

# Principali obblighi dell'agente

- Promuovere diligentemente gli affari del preponente, curandone gli interessi;
- Mantenere segretezza riguardo le informazioni che apprende in forza del rapporto di agenzia;
- Mantenere un rapporto leale nei confronti del preponente, evitando di trarre vantaggi personali dal rapporto con la clientela;
- Non svolgere attività per imprese in concorrenza con quelle del preponente;



# Principali obbligazioni del preponente

- Corrispondere un compenso all'agente;
- Fornire le informazioni necessarie all'esecuzione del contratto;
- Corrispondere un'indennità di fine rapporto all'agente;
- Agire con lealtà e buona fede nei confronti dell'agente;

# Contratto di Procacciamento di affari

Il contratto di procacciamento di affari è quel contratto mediante il quale una parte (detta preponente) conferisce ad un'altra (detta procacciatore di affari) il compito di individuare e segnalare opportunità commerciali ed affari, senza carattere di continuità e stabilità\* e, solitamente, senza una delimitazione specifica del territorio in cui operare.

\*Differenza con il contratto di agenzia: Il procacciatore di affari si distingue dall'agente, pur avendo tratti in comune, per la mancanza della stabilità dell'incarico.

# Contratto di mediazione

- Con il contratto di mediazione un soggetto (detto mediatore) mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere collegato ad esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.
- Differenze con il contratto di agenzia: Il mediatore assume una peculiare posizione di spiccata autonomia, che vale a differenziarlo dalla figura dell'agente, talvolta vincolato al preponente da un rapporto qualificabile come parasubordinato.
- Inoltre, il mediatore non conclude alcun contratto (il suo ruolo è solamente quello di “porre in contatto” le due parti che provvederanno poi a concludere l'accordo) e non è vincolato a nessun ambito di zona.

# Contratto di distribuzione

La concessione di vendita è quel contratto con il quale un soggetto (il concedente) acconsente di fornire certi beni, a determinate condizioni, ad un altro soggetto (il concessionario, o distributore), affinché questi provveda alla loro rivendita, lucrando il proprio compenso fra il prezzo di rivendita e quello di acquisto e sottostando ad obbligazioni volte a soddisfare le esigenze distributive del primo contraente.

# Principali obbligazioni del concessionario

- Commercializzare (rivendere) i prodotti acquistati dal concedente, secondo le esigenze distributive di quest'ultimo;
- Promuovere le vendite.

# Principali obbligazioni del produttore

- Fornire i prodotti contrattuali al concessionario;
- Rispettare l'esclusiva

# Disclaimer

Il contenuto del presente Documento è a scopo esclusivamente informativo / didattico e non può essere considerato esaustivo né costituire parere o consulenza professionale, né è inteso a fini commerciali, di relazione o di transazione con i clienti.

Si declina quindi ogni responsabilità in merito ad azioni od omissioni basate sull'utilizzo delle informazioni contenute nel presente Documento.

# grazie per l'attenzione

Avv. Roberto Forlani

Avv. Chiara Ceccolini

Rimini, Via Flaminia 134 N

T. 0541.85.76.74

E. [Info@forlaniconsulting.eu](mailto:Info@forlaniconsulting.eu)

w. [www.forlaniconsulting.eu](http://www.forlaniconsulting.eu)

