



Suggerimenti per la negoziiazione di un contratto internazionale

tommasini & martinelli



Nel momento di negoziare e redigere un contratto, soprattutto se di carattere internazionale, è opportuno curare particolarmente alcuni aspetti.

Ricerca l'equilibrio tra le parti
Perseguire la soddisfazione delle esigenze di entrambe le parti, con equivalenti concessioni reciproche; Un contratto equilibrato favorisce una relazione corretta e duratura tra i contraenti.

Comportarsi secondo buona fede nelle trattative

Il comportamento di correttezza e buona fede nelle trattative è richiesto espressamente da alcuni ordinamenti, tra cui quello italiano. In mancanza, la parte che ne abbia subito conseguenze pregiudizievoli, può chiedere il loro risarcimento.

Anche ove non prescritto, è a garanzia della corretta impostazione del contratto e della relazione che ne scaturisce.

Tenere conto delle differenze culturali

Se si negozia con partner distanti culturalmente, è opportuno tenere conto di questa diversità, di eventuali temi di particolare delicatezza per l'interlocutore e dei propri presupposti e convincimenti culturali che possono influenzare le trattative, così come delle eventuali diverse pratiche di negoziazione.

Adottare un taglio pratico nella redazione dei documenti

Il contratto e i documenti correlati devono essere uno strumento di lavoro, in cui le parti possono ritrovare facilmente quali sono gli adempimenti a cui sono chiamate e i diritti che spettano loro, in modo da individuare quali comportamenti devono adottare; è consigliabile cercare la sintesi e la chiarezza terminologica.

Scegliere la lingua di negoziiazione e redazione

È consigliabile scegliere una lingua di cui le parti abbiano pari dimestichezza, in modo che nessuna sia favorita o sfavorita nel dialogo. Lo stesso vale per la lingua di redazione dei documenti: nel caso essi siano predisposti in più lingue, è opportuno indicare quale di esse è la vincolante.

Individuare gli obiettivi delle parti

È necessario avere chiari i propri obiettivi rispetto alla negoziazione e individuare il più precisamente possibile quali sono quelli del proprio interlocutore; questo garantirà una più efficace trattativa.

Adottare documenti preliminari

È consigliabile sottoscrivere accordi che riportino sommariamente gli obiettivi principali e i modi e tempi di negoziazione; utili anche accordi di riservatezza e non divulgazione delle informazioni che le parti si scambiano durante le trattative.

Individuare il contesto giuridico
È consigliabile scegliere di comune accordo a quale legge nazionale o a quale convenzione internazionale o corpus di norme convenzionali affidare la disciplina del contratto. Se infatti esistono apposite norme che aiutano a individuare quale sia la legge applicabile al contratto, le parti sono libere di decidere di comune accordo di fare riferimento a una legge, convenzione, norme d'uso.

Scegliere il metodo e la sede di risoluzione delle controversie

Anche in questo caso esistono norme che individuano il giudice competente ma le parti possono scegliere di comune accordo sia di adottare sistemi alternativi di risoluzione delle controversie (arbitrato, mediazione), sia un giudice diverso da quello individuato dalla legge.

Utilizzare consapevolmente gli Incoterms® in caso di contratti di vendita

Si tratta di undici termini commerciali che non indicano solamente il luogo di resa dei beni bensì stabiliscono le obbligazioni, i rischi e le spese che venditore e compratore devono sostenere. Se ben utilizzati, contribuiscono a disciplinare aspetti rilevanti del contratto.

Trovare coperture al rischio di mancato pagamento

Istituti bancari e assicurativi possono fornire strumenti a copertura del rischio del mancato pagamento dell'altro contraente (ad es. lettere di credito, assicurazioni del credito); è opportuno valutare l'adozione di questi strumenti.

Adottare clausole di gestione degli imprevisti

Non è sempre possibile immaginare a priori quali eventi pregiudizievoli possono colpire la relazione commerciale; alcune clausole contrattuali contribuiscono a gestire questi eventi, ad esempio forza maggiore e hardship (approfonditi in altri contenuti disponibili sulla pagina [tommasini&martinelli](#))

Prevedere il recesso e la risoluzione

È consigliabile prevedere ipotesi per le quali una parte può legittimamente recedere dal contratto – e quindi abbandonare la relazione instaurata con esso – o risolvere il contratto – e quindi scioglierlo per inadempimento dell'altra parte; inserire queste ipotesi nel contratto permette maggiore snellezza nell'interruzione del rapporto e può evitare il ricorso al contenzioso.

Il contenuto di questo documento ha mero scopo informativo e non costituisce parere professionale sul tema trattato. Si sconsiglia di intraprendere qualsiasi attività legale o imprenditoriale sulla base di quanto riportato in questo elaborato. Per ulteriori informazioni contattaci all'indirizzo studioATtommasinimartinelli.it. È consentita la diffusione parziale purché ne sia citata la fonte.