

Export: paese che vai contratto che trovi

Pubblicato: Mercoledì 24 Settembre 2014



Sapete che per fare affari in **Cina** è più sicuro adottare clausole contrattuali che fanno riferimento alla legislazione locale o che in **Germania**, a differenza di gran parte dell'Europa, sui contratti solitamente non si fa riferimento alla Convenzione delle Nazioni Unite in tema di commercio internazionale sottoscritta a **Vienna nel 1980**?

Basta adottare qualche piccolo accorgimento, magari inserendo una clausola “**giusta**” nei contratti, per evitare di correre rischi in quelle attività di commercio internazionale oggi sempre più importanti per lo sviluppo delle nostre imprese. Ne hanno avuto la consapevolezza le oltre settanta aziende, di settori variabili tra la meccanica e l'informatica come pure l'agricoltura, che a **MalpensaFiere**, mercoledì 24 settembre, hanno partecipato al seminario “Clausole negoziali di tutela e recupero credito – Focus su Unione Europea, Usa e Cina” svoltosi su iniziativa di **Camera di Commercio e Provex**, il consorzio per l'internazionalizzazione a disposizione di tutte le imprese varesine, e in collaborazione con **UnionCamere Lombardia**.

Grazie un'esperta in contrattualistica internazionale quale **Antonella Versaci**, gli operatori intervenuti hanno potuto cogliere dei passaggi importanti per la loro attività quotidiana. E così, per ritornare agli esempi fatti in precedenza, nonostante che **Italia e Cina** abbiano sottoscritto un accordo nel 1991, entrato in vigore quattro anni dopo, nei rapporti con le aziende di **Pechino** o **Shanghai** è meglio premunirsi adottando nei contratti le normative locali. Questo perché in Cina è difficilissimo vedersi riconosciuta l'efficacia di una sentenza straniera. In Germania, poi, la tendenziale non applicazione della Convenzione di Vienna ha radici profonde nella storia: il diritto tedesco è infatti rimasto fedele a quello romano, dove il passaggio di proprietà si concretizza solo quando il bene arriva nella mani dell'acquirente. La Convenzione sottoscritta nel **1980 su input delle Nazioni Unite** fa invece riferimento, come succede nella gran parte dei paesi europei compresa l'Italia ed esclusa la Gran Bretagna, al Codice Napoleonico, per il quale nel passaggio di proprietà è sufficiente la sottoscrizione del contratto. Ecco perché le aziende tedesche, nel loro approccio al commercio internazionale, preferiscono rimanere fedeli al modello teutonico, diretto erede di quello latino.

L'incontro di **MalpensaFiere** ha quindi analizzato diversi altri elementi necessari alle imprese anche nel recupero del credito, oltre ad aver dato la possibilità ai partecipanti di un contatto diretto con la relatrice per un confronto su casi individuali.

L'attività formativa di Provex, con la sua struttura sempre a disposizione per una consulenza a 360° in

tema di export, proseguirà con nuovi incontri. Sono infatti già stati programmati per **mercoledì 15 ottobre un seminario sulle operazioni commerciali negli Stati Uniti** e una settimana dopo un incontro sulla contrattualistica internazionale, fissato per il 22 ottobre sempre a MalpensaFiere.

Per ulteriori informazioni è possibile rivolgersi allo stesso **consorzio Provex**, la cui sede è all'interno di MalpensaFiere, contattando gli uffici al numero telefonico 0331/774377 oppure via mail: **provex@provex.it**

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it