

SISTEMA ITALIA NEL MONDO: SGUARDO VERSO L'INDIA (II° parte)

A posteriori, molte imprese avviano processi inversi di ridimensionamento dell'alleanza. A volte tale passaggio è indolore, in altri casi invece, comporta un costo non indifferente. Pertanto, riteniamo che la formazione e la riflessione su tali aspetti, sullo strumento giuridico più adatto alle caratteristiche dei Partner coinvolti e alle loro effettive esigenze commerciali, i continui inviti a valutare nella fase iniziale e di pre-avvio del rapporto, siano e rappresentino un importante supporto per meglio implementare e riuscire nei processi di internazionalizzazione. E' proprio in tale direzione che con l'ICE abbiamo avviato varie iniziative e percorsi formativi sui temi della contrattualistica internazionale, della tecnica doganale del commercio estero e dei pagamenti internazionali.

Fatte queste importanti considerazioni sulla necessità di ben valutare i risvolti giuridici dello strumento contrattuale posto in essere con la controparte, va altresì prestata adeguata attenzione a quelle che sono le difficoltà derivanti dal fatto che, come nel caso dell'India, si opera con ordinamenti giuridici di common law e con i quali, ad apparenti affinità di concetti giuridici, corrispondono differenti interpretazioni date dalla giurisprudenza locale.

Ad essa, va aggiunta la difficoltà linguistica che nel diritto assume valenza fondamentale (il misunderstanding nei contratti internazionali è sempre in agguato).

A ciò si aggiunga che non sempre, come nel caso dell'India, esistono convenzioni bilaterali/multilaterali per il riconoscimento delle eventuali sentenze ottenute dal foro italiano. Mentre infatti il discorso precedente riguarda progetti che vedono cooperazioni più complesse (joint ventures), il problema che stiamo considerando riguarda anche la semplice attività di import-export (contratto di compravendita internazionale), nonché i contratti di distribuzione commerciale (agenzia commerciale, distribuzione ecc.) e i contratti di licenza in genere.

Un rischio da considerare è l'impossibilità o l'enorme difficoltà, soprattutto per le PMI o per progetti a basso investimento, ad esempio di recuperare un credito in India oppure chiedere un risarcimento per inadempimento contrattuale. Anche in questo ambito

registriamo nella nostra attività di consulenza percentuali rilevanti di mancato incasso e/o in generale inadempimenti delle controparti (indiane e non) alle quali non possiamo che consigliare, fatto salvo il tentativo di conciliazione o transizione, l'opportunità di non avviare nessun processo di risoluzione delle controversie, soprattutto se riscontriamo l'assenza di un'adeguata redazione contrattuale.

Lo scopo dei tanti progetti formativi messi in atto dall'ICE come anche la strategia dello studio Tupponi, De Marinis & Partner è di ridurre il rischio dei contenziosi attraverso un approccio strategico nella fase di redazione dei contratti.

Può sembrare strano ma sempre più spesso nei contratti di agenzia commerciale internazionali gli Agenti indiani accettano molto volentieri "l'imposizione" da parte del Preponente italiano della legge italiana, spesso impropriamente consigliata alle PMI. Se è vero infatti che, laddove possibile (dall'analisi degli aspetti giuridici) la legge italiana e il foro italiano sono da preferire alla legge e al foro straniero, in molti casi, come questo, la consapevolezza da parte dell'agente indiano che la normativa italiana ed europea in generale riconosce all'agente adeguate indennità e compensation fa sì che quella che apparentemente sembra una forza contrattuale dell'impresa italiana, nei fatti è totalmente a favore dell'agente indiano. Un altro esempio si può fare con il contratto di compravendita internazionale: l'aver previsto quale legge applicabile e foro competente quello italiano (perché inseriti in modelli contrattuali standard dell'impresa) fa sì che, di fronte a un mancato pagamento o altro inadempimento contrattuale da parte dell'indiano, l'avvio di un contenzioso in Italia e la sentenza eventualmente a suo favore non potrebbe essere resa esecutiva in India per la mancanza, ad oggi, di una Convenzione per il riconoscimento delle sentenze straniere. Ecco allora che da questi due esempi si evince l'importanza della conoscenza per competere nei mercati internazionali, in India in questo caso, ormai sempre più distanti dal contesto europeo.

Giuseppe De Marinis
demarinis@commercioestero.net