

Relatore : Avv. Marcello Mantelli

Operatività e modalità di lavoro con il Perù

*Progetto Integrato di Mercato –
PIM America Latina*

PIEMONTE

THE BEST OF
MADE IN ITALY



Investimenti esteri

- Parità di trattamento
- Iniziativa economica privata libera Non è richiesta la preliminare approvazione del governo per gli investimenti stranieri, salve eccezioni limitate.
- Possibile il rimpatrio profitti e capitali
- Accordi di stabilità
- Il Perù aderisce alle convenzioni di Washington 1965 e Seoul 1985 sulla protezione degli investimenti
- In vigore accordo bilaterale sulla protezione investimenti con l'Italia (15-12-1995).

Studio del mercato -Ricerca di un partner – trattative iniziali

Accordi di segretezza
(*Confidentiality agreement*),
Lettere di Intenti (*Letter of Intent*) e
Memorandum of Understanding
(*MOU*) e loro valore legale.
Due diligence sul partner

I contratti commerciali con i partner con sede in Perù

- Vendita
- Agenzia
- Distribuzione
- Franchising
- Joint-venture

Quadro legale: la vendita internazionale dal punto di vista dell'impresa italiana

Il venditore deve:

- 1) consegnare i beni,
- 2) trasferirne la proprietà
- 3) rilasciare i relativi documenti

Il compratore deve:

- 1) pagare il prezzo
- 2) prendere in consegna i beni

Quanto sopra secondo il contratto e la convenzione* (ved artt. 30 e 53
Convenzione Onu sui contratti di vendita Internazionale di merci, Vienna, 1980)

Quadro legale Italia Perù: la vendita internazionale di merci tra imprese

Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (cd CISG Vienna, 11 aprile 1980)

78 stati aderenti

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>

Stati Membri U.E - Croazia inclusa



Tutti gli stati membri dell'U.E hanno firmato la Convenzione ONU sulla vendita int. di merci (in seguito la "CISG"), fatta eccezione per:

Regno Unito, Irlanda, Malta e Portogallo

Tra gli altri RILEVANTI firmatari al di fuori della U.E:
Australia, Stati Uniti, Canada, Giappone, Russia e Cina.

La CISG è stata ratificata anche in Peru (dal 1/4/2000).

Conseguenze nei rapporti di compravendita tra imprese italiane e peruviane

Applicazione della Convenzione

a) Se le parti hanno sede d'affari in stati diversi entrambi firmatari della Convenzione ;

E' questo il nostro caso poiché sia l'Italia sia il Perù sono parti della Convenzione

b) Se le norme di diritto internazionale privato portano

all' applicazione della legge di uno stato contraente (Reg.Ce 593/2008)

c) Per volontà delle parti espressa nel contratto:

In ogni caso è consigliabile prevedere espressamente nel contratto di vendita l'applicazione della CISG e della legge italiana.

La legge applicabile al contratto in mancanza di scelta delle parti

Nell'UNIONE EUROPEA

Regolamento CE n.593/2008 del 17 giugno 2008 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Si applica ai contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009, per quelli precedenti vedi Convenzione di Roma, Roma 1980):

art.4 (a) «Il contratto di vendita è disciplinato dalla legge del paese nel quale il venditore ha la residenza abituale..»

art.4 (b) «Il contratto di prestazione di servizi è disciplinato dalla legge del paese nel quale il prestatore di servizi ha la residenza abituale»

Che cosa regola la CISG (art.3)

1. La vendita internazionale di beni inclusi:
Preliminare di vendita, vendita a consegne ripartite, fornitura, vendita e servizi correlati “non preponderanti (in valore) rispetto ai beni forniti”

Esempio hardware + software: appalto o vendita ?

2. I contratti aventi per oggetto la fornitura di merce da fabbricare sono considerate vendite
esempio: stampi, macchinari

Contratti non coperti dalla Convenzione

- contratti nei quali la parte preponderante degli obblighi della parte che fornisce la merce consiste nella prestazione di manodopera o altri servizi

Esempio: progettazione di una linea di produzione

Ex art.2 la Cisg non si applica:

...alle vendite di merce acquistata per uso personale, familiare o domestico, all'asta, fissate dall'autorità giudiziaria, di valori mobiliari, titoli di credito, di navi e aereomobili e di energia elettrica

Punti critici della vendita internazionale di merci ed effetti sul mancato pagamento

- Tempo della Consegna:
secondo il contratto ...
oppure entro un tempo ragionevole dalla
conclusione del contratto (art.33 CISG)
- Passaggio del rischio
- Rimedi pratici: Incoterms 2010 ® Camera di Commercio Internazionale

Punti critici della vendita internazionale di merci ed effetti sul mancato pagamento

Secondo la CISG la merce deve essere conforme per quantità, qualità e tipo **al contratto** (incluso l'imballo) oppure essere:

- idonea all'uso a cui viene destinata merce dello stesso tipo
- idonea ad un uso particolare espressamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore prima del contratto
- possedere le qualità del campione o modello
- essere imballata/confezionata secondo i criteri usuali per merce dello stesso tipo (o in maniera adatta)

Consiglio operativo: prevedere nel contratto con il partner peruviano i parametri di conformità tramite schede prodotto o riferimento a capitolati condivisi ed accettati.

Punti critici della vendita internazionale di merci ed effetti sul mancato pagamento

- Responsabilità del venditore per difetti di conformità:

Denuncia dei difetti, precisandone la natura, **entro un termine ragionevole** a partire dal momento in cui vengono rilevati...

difetti apparenti – difetti occulti

tempo limite: entro due anni dalla consegna

inadempimento essenziale

risoluzione del contratto

Superamento dei punti critici della vendita internazionale: il contratto tra le parti

Proposta ed accettazione

es.ordine e conferma d'ordine

Accettazione con modifiche non sostanziali

Accettazione con modifiche sostanziali=
controproposta

Modifiche sostanziali: prezzo, pagamento, qualità e quantità merce, luogo e tempo di consegna, l'estensione responsabilità di una parte e risoluzione delle controversie (art.19 3° co.Conv.).

La CISG è derogabile

E' pertanto consigliabile regolare il rapporto commerciale attraverso:

1. Conferma d'ordine accettata dal cliente: clausole base + scheda prodotto o servizio; o
2. Contratto *ad hoc* per la specifica operazione ; o
3. Condizioni generali di vendita

= **Riduzione del rischio d'impresa**

Il contratto di agenzia in Perù

Non esiste una regolamentazione specifica sull'agenzia in Peru.

Si applicano le regole sul mandato previste nel codice civile agli art.1790 e ss e le regole previste nel codice commerciale sul commissionario

Non vi sono disposizioni imperative locali che regolano il rapporto di mandato.

E' quindi consigliabile regolare il rapporto con l'agente locale sulla base di un contratto completo con le norme d'uso nei rapporti con gli agenti europei prevedendo un patto di prova iniziale e minimi d'affari.

NB: La giurisprudenza peruviana tende a considerare gli agenti che operano per un solo preponente come dipendenti.

Distribuzione e Franchising in Peru

Non esiste una regolamentazione specifica né sulla distribuzione né sul franchising.

Si applicano tuttavia i principi generali del diritto civile e commerciale, le norme sulla concorrenza e sulla protezione della proprietà intellettuale.

E' consigliabile regolare il rapporto con il distributore locale sulla base di un contratto completo che includa le condizioni di vendita da adattare al caso concreto.

Creare un 'impresa in Perù –principali tipologie per gli investitori

Impresa individuale a responsabilità limitata: una sola persona, denominata E.I.R.L.

Società commerciale a responsabilità limitata: da due a 20 soci, denominata S.R.L.

Società anonima chiusa: da due a 20 azionisti, denominata S.A.C.

capitale minimo d'uso 300€ da aumentare poi secondo le necessità della società

Società anonima: minimo due azionisti , senza limite massimo di azionisti, denominata S.A

26 giorni per completare la procedura di costituzione (Doing Biz 2013)

Protezione dal rischio di mancato pagamento

- Chiedere informazioni sulla situazione economico-patrimoniale del debitore, ad esempio tramite l'ICE (Competente Ice di Santiago, Chile).
- Monitorare il cliente chiedendo informazioni periodiche
- Regolare il rapporto con un contratto chiaro e completo (cd contratto autoregolato) non basandosi preferibilmente su testi proposti dal partner
- Predisporre il testo contrattuale con il proprio legale e proporlo al cliente (vedi sopra sulla legge applicabile)
- Pattuire modalità di pagamento «sicure» tramite lettera di credito o assistere il pagamento pattuito con garanzie bancarie a prima richiesta secondo norme uniformi CCI.
- Nel caso si pattuisca un pagamento mediante bonifico, prevedere un congruo acconto all'atto del ricevimento della conferma d'ordine accettata al fine dell'entrata in vigore del contratto. Pattuire un mezzo di pagamento sicuro (o una garanzia) per il residuo.

La lite in Perù ed i tempi di giustizia

Presupposti: sede parti, vendita merci, valore domanda è pari al 200% del reddito pro-capite, richiesto procedimento cautelare ante causa, si disputa la conformità delle merci con nomina di un CTU, il giudice decide in favore del venditore, non c'è appello e, infine, il venditore esegue la sentenza pignorando i beni mobili del compratore

Tempo: 428 giorni (Lima) = 115° posto
(Italia, Roma: 1210gg = 160° posto)

Costo legali 30% della domanda, spese di giustizia 4,7%.

Fonte: doing business 2013

L'arbitrato internazionale come alternativa alla lite davanti al giudice peruviano

La clausola arbitrale nel contratto tra le parti
Arbitrato ad hoc / arbitrato amministrato

Vantaggi dell'arbitrato / punti deboli

La Convenzione di New York (NY, 1958) sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri

Spazio giuridico di applicazione: 147 paesi

Il Peru aderisce alla Convenzione di NY dal 1996.

L'arbitrato internazionale come alternativa alla lite davanti al giudice peruviano

La clausola arbitrale nel contratto tra le parti
Arbitrato ad hoc / arbitrato amministrato

Vantaggi dell'arbitrato / punti deboli

La Convenzione di New York (NY, 1958) sul riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri

Spazio giuridico di applicazione: 147 paesi

Il Perù aderisce alla Convenzione di NY dal 1996.

Grazie per l'attenzione
Avv. Marcello Mantelli
www.imantelli.eu



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione