

## **EXPORT IN PILLOLE – Aprile 2026**

### **Contratti e tutele: proteggere la tua azienda nei mercati internazionali**

Quando si avvia una relazione commerciale all'estero, la parola chiave è chiarezza. Troppe volte, infatti, le incomprensioni nascono non da cattive intenzioni, ma da dettagli trascurati o mal definiti. Un contratto ben scritto non serve solo a tutelarsi legalmente, ma soprattutto a prevenire equivoci e a consolidare la fiducia reciproca tra le parti. Stabilire fin dall'inizio diritti, doveri e responsabilità contribuisce a costruire una partnership solida, riduce il rischio di conflitti e crea le basi per una collaborazione duratura e proficua. In un contesto internazionale, dove culture, prassi e normative possono differire notevolmente, la trasparenza contrattuale diventa un vero e proprio strumento strategico: comunica serietà, professionalità e rispetto reciproco. In altre parole, un contratto chiaro non è solo carta, ma un ponte di fiducia tra aziende.

“Verba volant, scripta manent”

**Oggetto e condizioni di vendita:** È fondamentale specificare in modo chiaro e dettagliato l'oggetto del contratto. Questo include:

- **Prodotto:** descrivere con precisione caratteristiche, modello, specifiche tecniche e eventuali varianti disponibili.
- **Quantità:** indicare esattamente il numero di unità o il volume richiesto, evitando formule vaghe come “quantità da definire” o “secondo necessità”.
- **Tempi di consegna:** stabilire date precise, eventuali scadenze intermedie e modalità per la gestione di ritardi o imprevisti.
- **Modalità di pagamento:** definire chiaramente importi, valute, tempi e strumenti di pagamento accettati (bonifico, lettera di credito, ecc.), comprese eventuali penali per ritardi nei pagamenti.

È consigliabile evitare clausole generiche o rimandi a “usi commerciali locali”, che possono creare ambiguità o controversie. La precisione nella descrizione dell'oggetto e delle condizioni di vendita non è solo una misura di protezione legale: serve anche a creare trasparenza, ridurre possibili fraintendimenti e costruire una relazione commerciale basata sulla fiducia reciproca. In contesti internazionali, dove differenze culturali e normative possono generare malintesi, questo livello di chiarezza diventa un vero e proprio strumento strategico: stabilisce regole certe, responsabilità condivise e una base solida per future collaborazioni.

### **Legge applicabile e foro competente**

Quando si stipula un contratto internazionale, è essenziale indicare chiaramente quale normativa regola il rapporto tra le parti. Questo significa stabilire fin dall'inizio se il contratto sarà soggetto alla legge italiana, alla legge del Paese del partner commerciale o a un altro ordinamento riconosciuto. La scelta della legge applicabile non è solo una formalità: influisce sulla validità delle clausole contrattuali, sui diritti e obblighi delle parti e sulle modalità di esecuzione del contratto.

Allo stesso modo, è fondamentale definire il foro competente, ossia il tribunale o l'autorità che avrà giurisdizione in caso di controversie. Specificare il foro evita incertezze e conflitti successivi e permette alle parti di sapere in anticipo dove e come risolvere eventuali problemi.

In alternativa, è possibile prevedere forme di risoluzione alternativa delle controversie, come l'arbitrato internazionale. Organismi come la Camera di Commercio Internazionale (ICC) o altre istituzioni riconosciute offrono procedure rapide, neutre e flessibili, spesso più adatte alle transazioni internazionali rispetto ai tribunali ordinari. L'arbitrato consente inoltre di mantenere la riservatezza e ridurre i rischi di scontri legali prolungati che possono compromettere la relazione commerciale.

In sintesi, chiarire legge applicabile e foro competente è una misura preventiva fondamentale: protegge entrambe le parti, riduce i rischi di malintesi e contribuisce a costruire una collaborazione stabile e trasparente.

### **Incoterms**

Gli Incoterms (International Commercial Terms) sono regole standard internazionali che definiscono con precisione la ripartizione di costi, rischi e responsabilità tra venditore e compratore nel trasporto delle merci. La scelta dell'Incoterm giusto è fondamentale perché influisce su chi paga il trasporto, chi si occupa dell'assicurazione e in quale punto del percorso la responsabilità del bene passa da una parte all'altra.

È importante selezionare l'Incoterm più adatto in base al proprio ruolo nella transazione commerciale e alla propria capacità logistica. Ad esempio, se l'azienda ha esperienza e risorse per gestire spedizioni internazionali, può assumersi più responsabilità (come con DDP – Delivered Duty Paid). Se invece il partner estero gestisce il trasporto, conviene scegliere termini più favorevoli al venditore (come EXW – Ex Works).

Una scelta consapevole degli Incoterms non solo previene controversie e equivoci durante il trasporto, ma contribuisce a ottimizzare costi e tempi, migliorando la pianificazione commerciale e rafforzando la fiducia reciproca tra le parti.

### **Tutela della proprietà intellettuale**

Quando si intraprende una relazione commerciale internazionale, la protezione della proprietà intellettuale diventa un elemento strategico. Se condividi disegni, brevetti, know-how o altre informazioni riservate con il partner estero, è consigliabile prevedere la firma di un accordo di riservatezza (NDA – Non Disclosure Agreement). Questo documento definisce chiaramente cosa può essere condiviso, come deve essere protetto e quali sono le conseguenze in caso di violazione.

Oltre all’NDA, è fondamentale registrare marchi e brevetti nel Paese del partner commerciale. Le normative sulla proprietà intellettuale variano da Paese a Paese, e la registrazione locale garantisce protezione legale in caso di utilizzo non autorizzato. Valutare questi aspetti fin dall’inizio riduce il rischio di appropriazione indebita di know-how, tutela il valore del proprio prodotto e crea un rapporto di fiducia con il partner. La combinazione di contratti chiari, NDA e registrazioni locali rappresenta quindi un vero e proprio strumento strategico per proteggere l’innovazione, salvaguardare investimenti e costruire collaborazioni commerciali sicure e durature.

### **Il consiglio pratico**

Un contratto semplice, redatto in doppia lingua e coerente con la prassi internazionale, vale molto più di un testo lungo e complicato che rischia di generare confusione. La chiarezza e la semplicità sono strumenti di prevenzione: aiutano entrambe le parti a comprendere con precisione diritti, obblighi e responsabilità, riducendo il rischio di equivoci e controversie future. Meglio investire qualche ora di consulenza legale nella fase di redazione del contratto, per assicurarsi che ogni clausola sia chiara, completa e compatibile con le normative del Paese partner, piuttosto che dover affrontare mesi di contenzioso e spese legali in seguito. Un contratto ben costruito non è solo uno strumento di difesa legale, ma anche un elemento di fiducia e credibilità: comunica professionalità, serietà e rispetto reciproco, creando le basi per una collaborazione duratura e proficua.

In sintesi, la semplicità, la chiarezza e l’allineamento agli standard internazionali non solo proteggono le parti, ma diventano un vero e proprio investimento strategico per lo sviluppo del business all’estero.

### **Conclusione**

L’export è fatto di opportunità, ma anche di regole. Conoscere e gestire le tutele giuste permette all’impresa di crescere all’estero con sicurezza e continuità.

*Nel prossimo numero (maggio 2026): pagamenti internazionali – come ridurre i rischi e garantire gli incassi.*