

Vendere all'estero: il contratto di compravendita internazionale

Le regole essenziali, le clausole da non dimenticare e una checklist pronta all'uso per proteggere le vostre vendite internazionali.

A cura di **Avv. Stefano Meani** — Docente NIBI, esperto in diritto del commercio internazionale

In questa guida

- 01 I rischi della vendita internazionale
- 02 La Convenzione di Vienna (CISG)
- 03 Quando si applica (e quando no)
- 04 Opt-out e libertà di forma
- 05 La regola d'oro: legge applicabile
- 06 Formazione del contratto
- 07 Battle of forms e documenti
- 08 Obblighi delle parti
- 09 Conformità, ispezione e vizi
- 10 Rimedi per inadempimento
- 11 Vendite intra-UE: legge e foro
- 12 Vendite extra-UE e arbitrato
- 13 Forza maggiore e hardship
- 14 Riserva di proprietà
- 15 Incoterms® 2020
- 16 Garanzie e limitazioni
- 17 Lingua e termini "pericolosi"
- 18 Checklist pre-firma

PARTE I

Inquadramento e disciplina applicabile

Perché servono regole specifiche e qual è il quadro normativo di riferimento.

1. I rischi della vendita internazionale

Vendere a un cliente estero non è come vendere in Italia. Quattro rischi devono essere gestiti *prima* di firmare qualsiasi accordo:

⚠ I 4 RISCHI CHIAVE

Legge applicabile — Quale diritto nazionale regola il contratto? L'incertezza è il primo pericolo.

Foro competente — In quale Paese si litiga? Costi e tempi cambiano radicalmente.

Condizioni generali — Le vostre CGV o quelle del cliente? Il conflitto tra moduli è una trappola frequente.

Prova documentale — Senza un contratto scritto, dimostrare gli accordi diventa molto difficile.

2. La Convenzione di Vienna (CISG)

La **Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Compravendita Internazionale di Beni Mobili** (Vienna, 11 aprile 1980) è il trattato fondamentale per il commercio internazionale. Disciplina la vendita di beni mobili tra parti con sede in Stati diversi, fornendo regole uniformi su formazione del contratto, obblighi delle parti e rimedi in caso di inadempimento.

NUMERI CHIAVE

97 Paesi aderenti (circa 2/3 del commercio mondiale: USA, Cina, gran parte d'Europa — no UK). In vigore in Italia dal 1° gennaio 1988, recepita con [Legge n. 765/1985](#). Le parti possono escluderla in tutto o in parte [art. 6 CISG](#).

La CISG **disciplina**: formazione del contratto, obblighi di venditore e compratore, passaggio del rischio, rimedi, forza maggiore [artt. 1-88](#).

La CISG **non disciplina**: validità delle clausole, trasferimento di proprietà, responsabilità per prodotto difettoso, tasso degli interessi, prescrizione, giurisdizione [artt. 4-5](#). Per queste materie serve la legge nazionale.

3. Quando si applica la CISG (e quando no)

La CISG si applica **automaticamente** quando entrambi i Paesi (venditore e compratore) hanno ratificato la Convenzione [art. 1\(1\)\(a\)](#), oppure quando le norme di diritto internazionale privato rinviano alla legge di uno Stato aderente [art. 1\(1\)\(b\)](#).

✓ SI APPLICA A

Vendite B2B di beni mobili materiali tra imprese con sede in Stati diversi. Anche contratti misti (fornitura + installazione) se la componente "beni" è preponderante [art. 3](#).

✗ NON SI APPLICA A

Vendite B2C, aste, vendite giudiziarie, titoli mobiliari, navi/aeromobili, energia elettrica, servizi preponderanti [art. 2](#).

ESEMPI PRATICI

Italia-USA (entrambi aderenti) → CISG si applica automaticamente.

Italia-India (India non aderente), scelta legge italiana → CISG si applica come parte della legge italiana.

Italia-Germania con esclusione espressa → solo Codice Civile italiano.

Consulenza IT con hardware accessorio → servizi > beni, CISG esclusa.

4. L'opt-out e la libertà di forma

Le parti possono **escludere la CISG** con una clausola esplicita [art. 6](#). Attenzione: se scegliete la legge di uno Stato aderente senza escludere espressamente la CISG, questa si applica automaticamente.

§

«Il presente contratto è regolato dalla legge italiana, con esclusione della Convenzione di Vienna del 1980 (CISG).»

La CISG ammette anche contratti orali [art. 11](#), ma nella pratica è **sempre consigliabile formalizzare per iscritto**: un contratto scritto è la vostra polizza assicurativa per la prova e la certezza dei termini.

5. La regola d'oro: scegliete sempre la legge applicabile

In assenza di scelta, la legge sarà determinata dalle norme di diritto internazionale privato del foro adito — uno scenario imprevedibile che dovete evitare.

→ COSA FARE SEMPRE

Inserite una **clausola di legge applicabile**. Specificate se la CISG si applica o no. Se la mantenete, indicate la legge nazionale integrativa per le materie escluse.

§

«Il presente contratto è regolato dalla CISG e, per le materie da essa non disciplinate, dalla legge italiana.»

PARTE II

Formazione del contratto e obblighi delle parti

Come nasce il contratto internazionale, come evitare trappole e cosa devono fare venditore e compratore.

6. Offerta e accettazione

Il contratto si forma con **offerta** e **accettazione**. L'offerta deve indicare beni, quantità e prezzo (anche determinabili) e l'intenzione di vincolarsi [art. 14](#). L'accettazione ha effetto quando perviene al proponente — il silenzio non vale come accettazione [art. 18](#).

Attenzione: **iniziare a eseguire** il contratto (es. spedire la merce) può costituire accettazione vincolante [art. 18\(3\)](#).

Se l'accettazione contiene **modifiche sostanziali** (prezzo, pagamento, quantità, consegna,

responsabilità, foro), è una controproposta [art. 19\(3\)](#) . Modifiche non sostanziali? Il contratto è concluso con le modifiche, salvo opposizione tempestiva.

→ CONSIGLIO PRATICO

Indicate **sempre una scadenza** nell'offerta per proteggervi da accettazioni tardive. Non lasciate mai punti chiave in sospeso: affrontateli prima della conclusione.

7. Battle of forms e documenti contrattuali

La *battle of forms* è il conflitto tra le CGV del venditore e le CGA del compratore. Ciascuna parte allega le proprie condizioni e pretende di applicarle.

⚠ COME GESTIRE IL RISCHIO

Non ignorate le condizioni dell'altra parte: contestate subito per iscritto le clausole inaccettabili. L'ideale è un **documento unico** firmato da entrambi. Inserite una clausola di prevalenza e tenete traccia di tutta la corrispondenza.

Le forme contrattuali possibili: contratto di vendita completo (ideale), ordine + conferma d'ordine, contratto quadro + ordini esecutivi, allegati tecnici richiamati e firmati. Non affidatevi mai a semplici email o fatture pro-forma.

Per il diritto italiano, alcune clausole onerose (foro derogato, limitazioni di responsabilità) richiedono **approvazione specifica per iscritto** [artt. 1341-1342 c.c.](#) — e la CISG non deroga a questa regola perché la validità resta materia della legge nazionale [art. 4](#) .

8. Obblighi delle parti

VENDITORE

Consegnare beni conformi per quantità, qualità, tipo e imballaggio [art. 35](#) . Rimettere i documenti.
Consegnare beni liberi da diritti di terzi [artt. 41-42](#) . In sintesi: merce giusta, momento giusto, luogo giusto, documenti giusti.

COMPRATORE

Pagare il prezzo e prendere in consegna le merci [art. 53](#) . Compiere tutti gli atti necessari per il pagamento (L/C, garanzie bancarie) [art. 54](#) . Compiere gli atti ragionevolmente attesi per permettere la consegna [art. 60](#) .

PARTE III

Conformità, rimedi e vendite intra-UE

Gestire i vizi, le contestazioni e il quadro giuridico europeo.

9. Conformità, ispezione e denuncia dei vizi

I beni devono corrispondere al contratto per quantità, qualità e imballaggio [art. 35](#) . Il compratore deve **ispezionare la merce nel più breve tempo possibile** [art. 38](#) e denunciare i vizi entro un **termine ragionevole** dalla scoperta, precisandone la natura [art. 39\(1\)](#) .

⚠ **DECADENZA**

Il compratore perde il diritto di contestare la non conformità se non la denuncia entro **2 anni** dalla consegna [art. 39\(2\)](#) . La giurisprudenza internazionale indica generalmente 1-4 settimane dalla scoperta come "termine ragionevole".

→ **CONSIGLIO**

Definite contrattualmente il termine esatto, es. «entro 30 giorni dalla scoperta e non oltre 12 mesi dalla consegna». Ispezionate immediatamente alla consegna e documentate tutto con foto e report.

10. I rimedi per inadempimento

La CISG offre un sistema graduato di rimedi, con una forte preferenza per la **conservazione del contratto**:

I 5 RIMEDI CISG

- 1. Adempimento** — Esigere l'esecuzione della prestazione [artt. 46/62](#) .
- 2. Nachfrist** — Termine supplementare: se scade senza adempimento, si apre la via alla risoluzione [artt. 47/63](#) .
- 3. Risoluzione** — Solo per inadempimento fondamentale: un pregiudizio che priva sostanzialmente la parte di ciò che si aspettava [artt. 25, 49, 64](#) .
- 4. Riduzione del prezzo** — In proporzione alla differenza di valore tra beni conformi e difettosi [art. 50](#) .
- 5. Risarcimento danni** — Danno emergente + lucro cessante, nei limiti della prevedibilità. Obbligo di mitigazione [artt. 74-77](#) .

Gli interessi di mora sono dovuti [art. 78](#) , ma il tasso va determinato dalla legge applicabile sussidiaria.

11. Vendite intra-UE: legge applicabile e foro

All'interno dell'UE, il quadro è chiaro e armonizzato grazie a due regolamenti:

Legge applicabile — Le parti scelgono liberamente [art. 3 Roma I](#) . In difetto, si applica la legge del Paese del venditore [art. 4\(1\)\(a\) Roma I](#) . Se è uno Stato aderente CISG, la Convenzione si applica salvo esclusione espressa.

Foro competente — Foro del convenuto [art. 4 Bruxelles I-bis](#) oppure luogo di consegna della merce [art. 7\(1\)](#) . Le parti possono concordare un foro esclusivo [art. 25](#) .

IL GRANDE VANTAGGIO UE

Le sentenze sono **immediatamente esecutive** in tutti gli Stati membri senza formalità (abolizione dell'exequatur). Un'enorme sicurezza giuridica rispetto ai rapporti extra-UE.

§

Best practice: «Legge italiana, con esclusione CISG. Foro esclusivo: Tribunale di Milano.»

12. Vendite extra-UE e arbitrato

Fuori dall'UE tutto cambia: Bruxelles I-bis non si applica, le sentenze non sono automaticamente eseguibili, il rischio di procedimenti paralleli è concreto. **Mai omettere clausole su legge e foro.**

La CISG funge da "ponte giuridico" nei rapporti extra-UE: terreno neutrale riconosciuto da 97 Paesi.

ARBITRATO INTERNAZIONALE

Lodo eseguibile quasi ovunque (Conv. New York 1958, 170+ Paesi). Neutralità, riservatezza, competenza settoriale. Costi potenzialmente elevati.

ICC, CAM Milano, LCIA, SIAC, HKIAC.

FORO STATALE

Costi inferiori, misure cautelari dirette, appello, decreto ingiuntivo. Ma sentenza difficile da eseguire all'estero e possibile bias locale.

→ RACCOMANDAZIONE

Per controversie extra-UE, **l'arbitrato è fortemente consigliato**, specie per importi elevati o Paesi con sistemi giudiziari poco prevedibili.

13. Forza maggiore e hardship

L' [art. 79 CISG](#) esonera dalla responsabilità per inadempimento dovuto a un impedimento indipendente dalla volontà della parte, imprevedibile e inevitabile. Obbligo di notifica tempestiva all'altra parte.

ESEMPI SÌ

Embargo, disastri naturali, pandemie, guerre, sanzioni internazionali.

ESEMPI NO

Aumento costi materie prime, variazioni tasso di cambio, scioperi prevedibili.

→ COSA PREVEDERE NEL CONTRATTO

Una clausola di forza maggiore dettagliata: elenco eventi, notifica entro X giorni, sospensione obblighi, risoluzione se l'impedimento supera 60-90 giorni. Valutate anche una **clausola di hardship** (ICC) per squilibri economici sopravvenuti che non raggiungono l'impossibilità.

14. Riserva di proprietà

Clausola per cui i beni restano di proprietà del venditore fino al pagamento integrale

artt. 1523-1526 c.c. . La CISG non regola il trasferimento di proprietà art. 4(b) : la validità dipende dalla legge del luogo dove si trovano i beni (*lex rei sitae*).

→ CONSIGLI OPERATIVI

Inserite la clausola se concedete pagamento dilazionato. Verificate i requisiti di registrazione nel Paese del compratore. In UE, la Dir. 2000/35/CE impone il riconoscimento. In Germania, ad esempio, può essere necessaria la registrazione.

15. Incoterms® 2020

Gli Incoterms® definiscono obblighi, costi e rischi di trasporto tra venditore e compratore, il momento e luogo del passaggio del rischio, e chi si occupa di trasporto, sdoganamento e assicurazione. Indicate sempre: Incoterm + luogo specifico + anno.

Incoterm	Rischio passa al...	A carico del venditore
EXW	Fabbrica / magazzino	Minimo: mette a disposizione la merce
FCA	Consegna al vettore	Consegna al vettore nel luogo indicato
FOB	A bordo nave (porto partenza)	Sdoganamento export + carico a bordo
CIF	A bordo nave (partenza)	Costo + assicurazione + nolo fino a destinazione
DAP	Destinazione (pronto scarico)	Trasporto fino al luogo di destinazione
DDP	Destinazione (sdoganato)	Massimo: tutto incluso, dazi e tasse compresi

16. Garanzie, limitazioni e clausole penali

Garanzie — Definite nel contratto: durata (es. 12 mesi dalla consegna), estensione (ricambi, manodopera), esclusioni (usura, uso improprio), procedura di reclamo con termine chiaro, rimedi (riparazione, sostituzione).

Limitazioni di responsabilità — Esclusione danni indiretti, tetto al risarcimento, eccezioni per dolo e colpa grave (inderogabili). Clausola vessatoria: va controfirmata art. 1341 c.c. .

Clausole penali — Importo predeterminato per inadempimento specifico (es. ritardo: 0,5%/settimana).

Devono essere proporzionate. Il giudice italiano può ridurle [art. 1384 c.c.](#) . In common law, le *penalties* non sono enforceable, i *liquidated damages* sì. Ponete un cap totale (es. max 10% del valore contratto).

17. Lingua del contratto e termini "pericolosi"

Scegliete una lingua comune (spesso l'inglese). Se bilingue, inserite una clausola di prevalenza. Affidate le traduzioni a specialisti in diritto commerciale.

⚠ TERMINI INGLESI CON SIGNIFICATI DIVERSI

Gross Negligence — In Italia = colpa grave (art. 1229 c.c.); in UK/USA la soglia può variare molto.

Consequential Damages — Escluderli può significare escludere anche il lucro cessante, ma non in tutti gli ordinamenti.

Indemnify and Hold Harmless — In Italia ≈ manleva; in common law può creare obblighi molto più ampi (spese legali, difesa, pagamento anticipato).

Regola: definite sempre i termini nel contratto. Se non definiti, il loro effetto dipende dalla legge applicabile.

PARTE IV

Checklist pre-firma

I 16 punti da verificare prima di firmare qualsiasi contratto di vendita internazionale.

18. La vostra checklist operativa

- ☐ **Parti e forma** — Denominazione legale completa, indirizzi, registro imprese. Poteri del firmatario verificati.
- ☐ **Oggetto** — Beni descritti con specifiche tecniche, standard, codici, quantità. Allegati tecnici firmati e richiamati.
- ☐ **Prezzo e valuta** — Prezzo unitario e totale, valuta, criteri di revisione, sconti.
- ☐ **Pagamento** — Modalità (L/C, bonifico), termini (acconto + saldo), garanzie (stand-by L/C, SACE), interessi di mora.
- ☐ **Consegna e Incoterm** — Incoterm 2020 + luogo specifico, data/periodo, conseguenze del ritardo.
- ☐ **Documenti di spedizione** — Fattura, packing list, certificato d'origine, polizza di carico, certificati qualità.
- ☐ **Garanzia e qualità** — Durata, estensione, esclusioni, procedura reclamo, termine denuncia vizi.
- ☐ **Limitazioni responsabilità** — Tetto risarcimento, esclusione danni indiretti, eccezioni dolo/colpa grave, cap penali.
- ☐ **Riserva di proprietà** — Se pagamento dilazionato: verificare validità nel Paese del compratore.
- ☐ **Forza maggiore** — Lista eventi, notifica, sospensione, risoluzione dopo X giorni. Valutare hardship.
- ☐ **Legge applicabile** — Indicata chiaramente. CISG inclusa o esclusa? Legge integrativa per materie escluse.
- ☐ **Foro o arbitrato** — Foro esclusivo oppure clausola arbitrale completa (istituzione, sede, lingua, numero arbitri).
- ☐ **Lingua** — Lingua contrattuale, clausola di prevalenza se bilingue.

- ☐ **Clausole vessatorie** — Controfirma specifica su foro, limitazioni, arbitrato (art. 1341 c.c.).
- ☐ **Coerenza interna** — No clausole duplicate o in conflitto. Allegati richiamati e firmati. Date e numeri coerenti.
- ☐ **Conservazione** — Copie firmate archiviate in formato immutabile. Tracciabilità della corrispondenza.

Avv. Stefano Meani — Docente NIBI · Diritto del commercio internazionale

Guida redatta sulla base del webinar "*Vendere all'estero: il contratto di compravendita internazionale*"

Questa guida ha finalità informativa e divulgativa. Non costituisce parere legale. Per l'analisi del caso specifico è necessario il supporto di un professionista qualificato.