

I contratti per l'internazionalizzazione delle imprese

Avv. Raffaele Battaglini
Segretario Generale di AGICONSUL

STUDIO D'AVVOCATI
BATTAGLINI  DE SABATO

con il patrocinio di



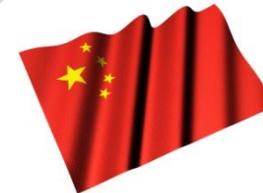
Internazionalizzazione:

- commercializzare prodotti e servizi sui mercati esteri
- ampliare il mercato geografico di riferimento
- aumentare il potenziale numero di clienti



Delocalizzazione:

- trasferire la produzione all'estero
- spostare ricchezza all'estero



Contratti a distanza

- Vendita
- Appalto
- Consorzi
- Reti di imprese

Presenza indiretta

- Agenzia
- Distribuzione
- *Franchising*

Presenza stabile

- Ufficio
- Filiale
- *Joint-Venture*
- *NewCo*

VENDITA E APPALTO

Contratti a
distanza

- Conclusione:
 - i. ordine/conferma d'ordine (+ GTCs)
 - ii. contratto negoziato
 - iii. bandi UE sopra soglia
- e-commerce (B2B / B2C):
 - i. diretto/indiretto
 - ii. piattaforma informatica per gestione ordini e pagamenti  **PayPal**
 - iii. accettazione clausole vessatorie
 - iv. privacy e cookies (Prov. 229 del 8 maggio 2014 Garante Privacy)

ATTENZIONE: normativa consumatori (recesso-foro-legge)

Pubblicità *online* fondamentale:



YouTube



CONSORZI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE E RETI DI IMPRESE

Contratti a
distanza

accordi aggregativi di diritto italiano per rafforzare le PMI

Consorzi per l'internazionalizzazione

- Dedicati a PMI
- Aperti anche a imprese grandi e imprese straniere
- Oggetto: diffusione internazionale di prodotti e servizi e supporto alla presenza nei mercati esteri
- Contributi per la copertura del 50% delle spese per progetti di l'internazionalizzazione (marketing)

Reti di imprese

- Scopo di accrescere capacità innovativa e competitività
- Programma comune di rete
- Può ottenere la personalità giuridica
- Modello standard
- Iscrizione nel Registro delle Imprese
- Abrogati le agevolazioni fiscali e i crediti di imposta dal 2014

AGENZIA

Presenza
indiretta

agente estero promuove contratti/affari per il preponente

- Contratti/Affari conclusi direttamente dal preponente
- Provvigione all'agente sugli affari conclusi

Marchio non
noto

Vantaggi

- Possibilità di testare il mercato
- Investimenti e costi contenuti
- Struttura contrattuale nota
- Rapporto flessibile
- Pubblicità gestita da agente

Rischi

- Dipendenza dall'agente
- Tutela della proprietà intellettuale
- Tutela della reputazione
- Indennità di fine rapporto
- Perdita clienti

DISTRIBUZIONE

Presenza
indiretta

distributore estero acquista i prodotti per rivenderli sul mercato concordato

- Contratti/Affari conclusi direttamente con il distributore
- Distributore vende i prodotti applicando un margine

Marchio poco
conosciuto

Vantaggi

- Rete vendita indiretta
- Investimenti e costi contenuti
- Struttura contrattuale nota
- Immediato ritorno (acquisti minimi)

Rischi

- Antitrust/concorrenza
- Tutela della proprietà intellettuale
- Tutela della reputazione
- Indennità fine rapporto (*i.e.* Olanda e Turchia)
- Costi pubblicità condivisi

FRANCHISING

Presenza
indiretta

affiliato estero acquista diritti per utilizzare il marchio e i prodotti da rivendere sul mercato concordato

- Contratti/Affari conclusi direttamente con affiliato+royalties
- Affiliato vende i prodotti applicando un margine

Marchio noto

Vantaggi

- Rete vendita indiretta
- Investimenti e costi contenuti
- Struttura contrattuale nota
- Immediato ritorno
- Pubblicità gestita da affiliato
- Controllo sull'immagine

Rischi

- Antitrust/concorrenza
- Tutela della proprietà intellettuale
- Marchio noto
- Costi per assistenza ad affiliato

UFFICIO DI RAPPRESENTANZA E FILIALE

Presenza
stabile

espressioni della società italiani su territorio estero

Ufficio di rappresentanza

- Sede fissa con codice fiscale
- Solo funzioni di promozione, ricerca, controllo qualità
- Bassi costi di costituzione e gestione
- Controllo diretto del mercato e dell'immagine
- No personalità giuridica
- Facilita ottenimento dei visti

Filiale

- Sede fissa con partita IVA (stabile organizzazione)
- Funzioni commerciali
- Costi medi di costituzione e gestione
- Controllo diretto del mercato e dell'immagine
- No personalità giuridica
- Facilita ottenimento dei visti
- Soggetto a tassazione

JOINT-VENTURE

Presenza
stabile

collaborazione / partnership stabile con un operatore locale

JV Contrattuale

- Contratto con operatore locale
- Obbligazioni e responsabilità creati contrattualmente
- No meccanismi di legge a protezione del funzionamento del rapporto

JV Societaria

- Costituzione società con operatore locale
- Obbligazioni e responsabilità creati contrattualmente e per legge
- Meccanismi di legge che regolano il funzionamento della JV

governance – investimenti – exit strategy

NEWCO

Presenza
stabile

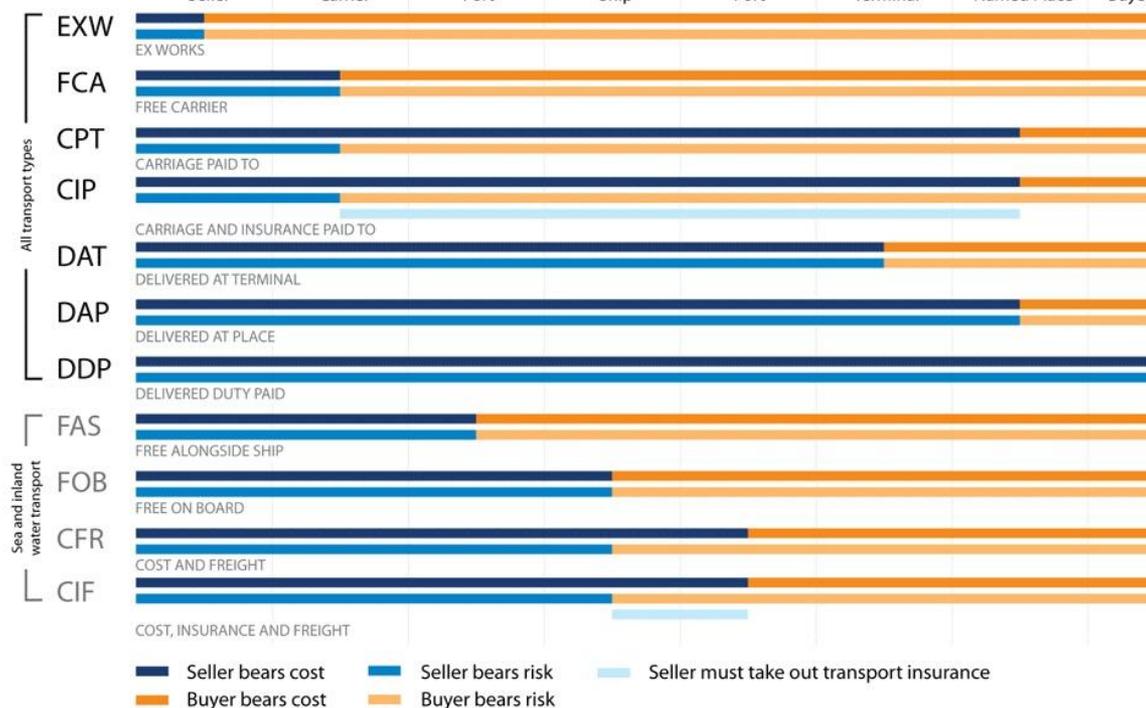
costituzione di una società controllata nel Paese straniero

- Commerciale/Industriale
- Alti costi di costituzione e gestione
- Richiede analisi del sistema paese dal punto di vista economico, giuridico, fiscale e culturale
- Soggetta al diritto locale (diritto del lavoro, autorizzazioni, conformità, tassazione)
- Può essere necessaria la presenza di soci (*i.e.* UAE) o amministratori (*i.e.* Australia) locali
- Controllo diretto del mercato, dei clienti e dell'immagine

INCOTERMS



- dedicati al commercio internazionale
- precisare versione (attuale 2010)
- indicare la località



CONTROVERSIE

Legge applicabile

- scelta della parti (Principi UNIDROIT / Stato / *lex mercatoria*)
- contratti *self-regulatory*
- UE → Regolamento Roma I
- extra-UE → Convenzione di Vienna



Organo decisorio

- scelta della parti (Tribunale / Arbitrato)
- Arbitrato amministrato / non amministrato
- UE → Regolamento Bruxelles I
- extra-UE → diritto internazionale

Si ringrazia per l'attenzione

I contratti per l'internazionalizzazione delle imprese

Avv. Raffaele Battaglini
Segretario Generale di AGICONSUL

battaglini@battaglinidesabato.com

STUDIO D'AVVOCATI
BATTAGLINI  DE SABATO