

Sistema Puglia

Il Portale della Regione Puglia per lo sviluppo
e la promozione del territorio e delle imprese



Unione Europea



Regione Puglia
Assessorato allo
Sviluppo Economico



Percorso verso l'Internazionalizzazione

Istituto Finanziario Regionale Pugliese
FINPUGLIA

Internazionalizzazione

PERCORSO VERSO L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Coordinamento: *Alessandra De Luca*, responsabile servizi comunitari FINPUGLIA e responsabile progetto SistemaPuglia

COPYRIGHT

Tutti i marchi registrati e non, di prodotti o servizi, loghi, banner, testate, rubriche, domini, i testi e ogni altro segno distintivo che compaiono sul Portale SistemaPuglia e sul presente documento sono di proprietà della Regione Puglia. Tutti i diritti sono riservati. Essi possono essere utilizzati esclusivamente con il preventivo consenso scritto del titolare.

Ogni azione riservata al titolare dei diritti dalle leggi nazionali e internazionali in materia di marchi e segni distintivi compiuta senza la sua autorizzazione sarà perseguibile civilmente e penalmente.

Il download del presente documento è consentito unicamente per uso personale e non commerciale: pertanto ne è vietata la riproduzione, la modifica, la copia e l'utilizzo, anche parziale, per fini di lucro o per trarne una qualche utilità.

**SistemaPuglia è un Progetto realizzato nell'ambito del POR Puglia 2000/2006
Misura 6.2 Azione b**

Amministrazione responsabile:
Regione Puglia Assessorato allo Sviluppo Economico

Soggetto attuatore:
Istituto Finanziario Regionale Pugliese Finpuglia



SEZIONE VI

LE FAQ

Le FAQ

PARTNERSHIP

Perché dar vita ad una joint venture?

Le imprese possono decidere di dar vita a rapporti di collaborazione con altre imprese straniere, che posseggano capacità, conoscenze e risorse complementari rispetto alle loro, gestendo in comune una parte di attività, per esempio la ricerca e lo sviluppo o certe fasi di produzione al fine di ridurre i costi che entrambe, in ogni caso, avrebbero dovuto separatamente sostenere, permanendo l'autonomia economica e giuridica dei co-ventures.

Altre ragioni per stipulare accordi di joint venture possono essere schematizzate come segue:

- assenza di legami o contatti importanti con il governo del paese in cui si intende operare con la joint venture e gli organi locali,
- esistenza di agevolazioni delle quali si può fruire solo “associandosi” con determinati partner,
- assenza di “familiarità” con il paese scelto,
- creazione di una società industriale locale per superare restrizioni governative, fiscali, doganali, etc,
- accesso ai mercati di export.

Questi rapporti di collaborazione di solito avvengono tra imprenditori d'aree economicamente sviluppate e controparti che hanno sede in paesi in via di sviluppo. Molte economie emergenti hanno regolamentato queste joint venture, ma non con il fine di dettarne la disciplina giuridica (si tratta infatti di fattispecie atipiche), quanto piuttosto con lo scopo di regolare gli aspetti della collaborazione tra i due partner per proteggere gli interessi del socio locale, nonché per assicurare un controllo sugli investimenti stranieri, subordinandone l'operatività alla preventiva autorizzazione delle autorità governative del posto.

Quali benefici posso attendermi da una joint venture?

Scopo delle joint venture è mettere in comune risorse e conoscenze reciproche di più imprese, attraverso una cooperazione finalizzata all'ottenimento di un risultato che offra benefici a tutti i partner.

Tali benefici consistono di solito nell'allargamento della sfera di attività, nel raggiungimento di obiettivi troppo onerosi per essere conseguiti singolarmente e nella riduzione di costi e investimenti.

Quali svantaggi potrebbero derivare dalla costituzione di joint venture?

Un aspetto della costituzione di joint venture che potrebbe rivelarsi uno svantaggio è rappresentato dal fatto che molte delle decisioni normalmente adottate dall'imprenditore in maniera del tutto autonoma, devono essere condivise anche dagli altri partner. Inoltre, per la buona riuscita della collaborazione, le imprese partecipanti devono obbligarsi a non competere con l'attività della joint venture e con l'attività degli altri associati, con la conseguente preclusione ad operare su certi mercati o l'impossibilità di avviare future possibili collaborazioni con altri partner potenziali. Per questi motivi la chiarezza dei propri obiettivi e la successiva fase di negoziazione della joint venture sono molto importanti per la riuscita dell'operazione.

Qual è la differenza tra joint venture contrattuale e joint venture societaria?

La joint venture contrattuale consiste in una collaborazione tra partner basata esclusivamente su una serie di rapporti contrattuali. Si tratta di una associazione di due o più soggetti fondata su di un contratto che ne combini disponibilità finanziarie, esperienze, mezzi e altre risorse e che abbia come scopo un particolare progetto, dividendo i risultati e mantenendo un certo grado di controllo sulla stessa.

Nel caso di joint venture societaria si fa luogo invece ad una società separata, appositamente costituita per gestire le intese dei co-ventures i quali ne condividono la proprietà e gli utili. Lo schema societario riveste una funzione strumentale rispetto al sottostante accordo di joint venture dal quale deriva e al quale si adatta.

Quali sono le fasi della negoziazione in un rapporto di joint venture?

La negoziazione può essere suddivisa in tre fasi principali:

- Verifica delle condizioni del mercato in cui la joint venture opererà.
- In questa fase si verificheranno le condizioni del mercato, considerando gli aspetti relativi alla normativa applicabile agli investimenti stranieri; alle normative fiscali e doganale; al sistema bancario; ai principi contabili; alla normativa "industriale"; agli indicatori economici; al normativa ed al costo del lavoro.
- Fattibilità economica (Feasibility study) dell'operazione.
- Individuazione dei concorrenti, dei prodotti da essi commercializzati, delle condizioni di vendita e del sistema distributivo adottati.
- Trattativa con la controparte.

Questa ultima fase prevede la predisposizione di documenti pre-contrattuali, finalizzata alla formazione progressiva del consenso tra i partner. Si tratta nello specifico di:

- Accordi di segretezza. Garantiscono la segretezza delle informazioni scambiate; tutelano tali informazioni dal relativo utilizzo per fini diversi dalla valutazione della possibilità di dar corso alla joint venture; garantiscono la segretezza delle trattative.
- Lettere di intenti. Hanno lo scopo di organizzare la trattativa, fissando il perimetro della successiva negoziazione. Identificano, inoltre, i principi sulla base dei quali le parti potranno giungere ad un accordo e definiscono la tempistica della negoziazione. Nella predisposizione della lettera di intenti non dovrà essere anticipata la discussione sui contenuti del “deal”, e bisogna evitare che la lettera di intenti contenga tutti gli elementi essenziali del contratto, altrimenti essa si sostanzierebbe in un contratto vero e proprio o, quantomeno, in un contratto preliminare; invece a differenza del contratto vero e proprio, la lettera di intenti non è impegnativa né vincolante per le parti che la sottoscrivono.

Il Legislatore italiano ha previsto delle forme di joint venture?

Nell’ordinamento italiano sono disciplinate alcune ipotesi di collaborazione tra imprese. I consorzi, ad esempio, nascono tra più imprese operanti nello stesso settore che, piuttosto che agire in concorrenza reciproca, decidono di coordinare la loro attività. L’organizzazione consortile regola la produzione e/o gli scambi fissando il prezzo dei prodotti o il contingente di produzione spettante a ciascuna impresa consorziata.

Un’altra ipotesi disciplinata dal legislatore italiano è quella prevista nel caso di più imprese che singolarmente non avrebbero i mezzi tecnici e finanziari per partecipare all’appalto di grandi opere pubbliche e per questo si accordano tra loro al fine di presentare un’offerta comune e portare a termine il lavoro congiuntamente in caso d’aggiudicazione dell’appalto. Si tratta quindi di un accordo limitato ad un solo affare e temporalmente circoscritto, tramite il quale si regolano solamente i diritti e obblighi reciproci con riguardo alla collaborazione riferita a quel singolo affare.

Esistono rischi correlati all’uso delle clausole di buy out?

L’introduzione di tali clausole può provocare l’insorgenza di determinate problematiche:

- la vendita delle quote alla parte inadempiente potrebbe causare la perdita sia delle quote, sia del corrispettivo di vendita. A tal fine, sarà opportuno prevedere una garanzia sul pagamento del prezzo;
- il partner inadempiente potrebbe avvalersi di tali clausole per liberarsi dei propri impegni contrattuali. Rendendosi, infatti, appositamente inadempiente, sarebbe legittimato ad uscire dalla joint venture, lasciando agli altri partner l’onere di ripagargli le quote e di risanare successivamente l’impresa. Per evitare di incorrere in tale pericolo, è auspicabile che la parte inadempiente corrisponda una penale, o che la parte diligente intenzionata a rilevarne le quote, riconosca solo una data percentuale del valore di mercato (determinato tra le parti);

- nel caso di attivazione di una clausola di buy out a seguito del fallimento di uno dei partner, bisognerà preventivamente valutare se l'ordinamento straniero consenta al fallito di disporre delle proprie quote sociali. In caso contrario la clausola rischia di non avere alcun effetto.

Quali sono le problematiche che possono verificarsi in un contratto di Joint Venture?

La problematica più comune che si verifica nei contratti di Joint Venture riguarda l'incapacità di raggiungere un accordo su alcuni aspetti focali della partnership che si è creata: il mancato accordo tra i soci, tra i rappresentanti degli azionisti o tra i membri dell'organo di amministrazione degli azionisti. Tutti questi casi portano ad una situazione di stallo, che viene spesso indicata con l'espressione di origine anglosassone: deadlock situation.

Si può parlare di deadlock quando i membri del consiglio di amministrazione non approvano il piano aziendale all'unanimità?

Sì. Questa, infatti, è una delle situazioni determinanti una deadlock. Le altre problematiche che possono condurre alla deadlock riguardano la mancata approvazione del budget, la nomina del soggetto / dei soggetti che dovranno effettivamente gestire l'attività nella Joint venture, l'aumento di capitale e la determinazione della politica dei dividendi.

Come si risolve una situazione di deadlock?

L'approccio migliore è sicuramente quello di prevedere al momento della negoziazione e costituzione della Joint Venture tutti i possibili scenari che si potrebbero verificare tra i soci, inserendo così nel contratto clausole specificamente dedicate alla soluzione interna di eventuali situazioni di stallo.

In ogni caso, senza alcuna intenzione di voler essere esaustivi in materia, possono sommariamente delinearsi tre possibili metodi di soluzione definitiva delle situazioni di deadlock:

- Coinvolgimento di un terzo (arbitro o esperto) nella decisione della vicenda;
- Uscita di uno dei soci dalla joint venture, mediante vendita delle relative azioni all'altro socio;
- Scioglimento della joint venture company, attraverso la sua liquidazione.

Cosa si intende per contratto di licenza di brevetto? E per contratto di know-how?

Con un contratto di licenza di brevetto, il concedente concede al licenziatario il diritto di sfruttare conoscenze tecniche di cui il concedente ha il monopolio, per un periodo determinato di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo. Il licenziatario è messo così nelle condizioni di sfruttare l'invenzione brevettata compiendo atti che altrimenti costituirebbero una violazione del brevetto. Il contratto di know-how ha per oggetto un obbligo di fare del concedente, consistente nel trasmettere

al licenziatario determinate conoscenze tecniche. Sebbene l'oggetto dei due contratti sia differente, non essendoci nel contratto di know-how una concessione di alcun diritto riservato, nella pratica si usa per entrambi i tipi contrattuali lo schema tipico della licenza di brevetto.

Cosa si intende per contratto di licenza di fabbricazione?

Con un contratto di licenza di fabbricazione (package licence agreement), il concedente riconosce al licenziatario il diritto di produrre un determinato prodotto del quale possiede il diritto allo sfruttamento economico in esclusiva, per esempio in forza di diritti di privativa industriale, e si impegna, altresì, a mettere il licenziatario in condizione di fabbricare quel prodotto insegnandogli le tecniche più idonee e gli accorgimenti più opportuni, formando ed addestrando il suo personale, fornendogli la necessaria assistenza tecnica.

Quando si applica la normativa antitrust?

Nell'ambito dell'Unione Europea vige l'esigenza di rispettare nella negoziazione e gestione dei contratti tra parti aventi sede in Stati membri, i principi elaborati nel contesto della normativa antitrust comunitaria.

Qualora il contratto sottoscritto tra le parti abbia come effetto, o possa avere come effetto, di limitare la concorrenza sui mercati ove esso è destinato ad esplicare la propria efficacia, e sempre che le dimensioni del business contrattuale o delle parti coinvolte lo giustifichino, il contratto deve essere sottoposto al vaglio delle autorità Antitrust, nazionali o comunitarie a seconda che l'operazione rientri nella competenza delle une o delle altre, al fine di accertare la compatibilità del contratto stesso con le norme applicabili in materia di concorrenza.

In ambito comunitario tale compatibilità deve essere valutata alla luce di quanto disposto dall'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art.81 del Trattato U.E.), secondo cui sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano per oggetto di impedire, restringere o falsare la concorrenza nel mercato interno, e dall'articolo III-162, del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa (già art. 82 del Trattato U.E.) che sancisce il divieto di sfruttare abusivamente una posizione dominante sul mercato comune o su una parte di esso. Il divieto di cui all'articolo III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa può essere dichiarato inapplicabile ai singoli contratti, ove essi rispondano ai requisiti emanati da singoli regolamenti comunitari (regolamenti di esenzione di gruppo) o sulla base di una decisione della autorità comunitarie conseguente alla notifica del contratto, congiuntamente effettuata dalle parti. Nell'eventualità che il contratto rimanga al di sotto delle soglie individuate dal trattato, o qualora le parti ritengano che le clausole contrattuali siano del tutto conformi alle previsioni del Regolamento di esenzione di gruppo applicabile, non occorre procedere ad alcuna notificazione UE.

Cosa si intende per regolamento di esenzione di categoria?

A livello comunitario sono stati emanati nel corso degli anni una serie di regolamenti di esenzione dall'applicazione dell'articolo 81 par.1 (dal 1° novembre 2006, art. III-161 del Trattato che adotta una Costituzione per l'Europa) per alcune categorie di accordi commerciali tra soggetti aventi sede in differenti Stati membri, sulla base della considerazione che questi accordi rientrino nell'ambito di applicazione dell'articolo 81 par. 3 del Trattato e non diano luogo agli effetti richiamati dall'articolo 81 par.1 ovvero sia "impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza". L'articolo 81 par.3 del Trattato U.E. infatti recita: "Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese, a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi, b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi".

Negli appalti all'estero sono previste le possibilità di revisione del prezzo per onerosità o difficoltà sopravvenute, come disciplinato dall'art. 1664 del codice civile italiano?

Non sono molte le legislazioni nazionali che abbiano una disciplina specifica dell'appalto, così come regolata dal codice civile italiano o da norme quali, ad esempio, la Legge Merloni. In particolare, nei Paesi la cui legislazione si rifà ai modelli anglosassoni, per i quali spesso vige il principio del pacta sunt servanda (ovvero che gli accordi vanno rispettati, qualunque siano le circostanze che possono incidere sull'adempimento dello stesso), è necessario definire in contratto cosa s'intende per "Variazioni", per "Difficoltà di Esecuzione derivanti da cause esterne" (geologiche, atmosferiche, etc.), per "Circostanze Imprevedibili" che rendano l'opera più costosa e quale sia la soglia di onerosità sopravvenuta che dia all'appaltatore il diritto di richiedere la revisione del prezzo. Infine, è consigliabile allegare al contratto un "listino" di riferimento per stabilire, sin dalla stipula del contratto, quale sarà il prezzo di eventuali lavorazioni e materiali addizionali rispetto a quelli previsti nel capitolato dei lavori.

Ho vinto una gara d'appalto per l'esecuzione di un'opera all'estero e della quale mi viene chiesta la consegna in tempi molto ristretti, al punto che ritengo di dover impiegare le maestranze anche oltre le normali 8 ore di lavoro. E' ammesso il lavoro straordinario all'estero?

L'esecuzione di lavoro oltre i normali orari non ha una disciplina internazionale uniforme né esistono Convenzioni che prevedano un trattamento specifico, diverso da quello regolato dalle singole norme nazionali, nel caso si tratti di impresa straniera che esegua un'opera o gestisca uno stabilimento all'estero.

Pertanto sarà indispensabile che l'appaltatore si documenti, preferibilmente prima di presentare la propria offerta, su: esistenza di un orario di lavoro definito dalle leggi del paese oppure dai

regolamenti locali o sindacali, ammissibilità del superamento di tale limite orario (cd. straordinario), impiego dei lavoratori durante le giornate festive e la notte, maggior costo ed oneri economico-amministrativi che ciò comporta (per esempio, richiesta preventiva di autorizzazione o comunicazione ad Enti locali e tempi di loro risposta, se necessaria; sanzioni per il superamento dei limiti orari; etc.) nonché sul numero massimo di ore di lavoro giornaliero e/o settimanale consentito e sul numero di festività presenti nel calendario dello specifico territorio. Altrettanto importante sarà conoscere quali siano i salari minimi garantiti e gli oneri aggiuntivi (assicurazioni varie, contributi previdenziali ed assistenziali, etc.) dovuti ai lavoratori locali da impiegare nel cantiere e la possibilità di avvalersi delle proprie maestranze che l'appaltatore volesse portare con sé nella nazione in cui l'appalto dovrà eseguirsi.

Devo realizzare un appalto all'estero per l'esecuzione del quale avrò bisogno di portare con me alcuni macchinari ed attrezzature; come potrò evitare che le Autorità doganali considerino l'uscita di tali macchinari un'esportazione, tassandola di conseguenza?

La Temporanea Esportazione di strumenti, attrezzature e macchinari da utilizzare per l'esecuzione di lavori all'estero è disciplinata dal legislatore italiano. Per evitare il pagamento di oneri per l'esportazione sarà necessario, quindi, munirsi di specifica autorizzazione rilasciata dalle Autorità doganali per operazioni di questo genere.

Diverso, tuttavia, potrebbe essere il trattamento fiscale adottato dal Paese in cui i macchinari e gli strumenti giungeranno per l'esecuzione dei lavori; sarà pertanto consigliabile informarsi per tempo, al fine di evitare lunghe attese per il disbrigo di pratiche doganali alla frontiera d'arrivo oppure, addirittura, il rischio di pagare dazi molto elevati per un'operazione equiparata alla vendita di beni su quel particolare territorio.

Come è distribuita la responsabilità tra gli appaltatori in caso di imprese consorziate o subappalto?

In campo internazionale si è soliti disciplinare questo aspetto con clausole particolarmente articolate e complesse inserite nel testo dei contratti – tanto in quello tra i soggetti che eseguiranno l'appalto quanto in quello sottoscritto con il committente. Alcuni paesi tra i quali l'Italia, hanno regolato tale argomento con norme specifiche oppure mediante un indirizzo giurisprudenziale costantemente orientato in una determinata direzione. La risposta specifica a tale quesito può quindi essere data solo approfondendo il tema in base alle norme del luogo ove l'opera sarà eseguita o della nazione del committente. In Italia, ad esempio, la responsabilità dell'appaltatore nei confronti della stazione appaltante, in caso di imprese consorziate, è di tipo solidale e grava su tutte le imprese componenti il raggruppamento nonché nei confronti delle imprese subappaltanti e dei fornitori. Per gli assuntori di lavoro scorporabile la responsabilità è limitata all'esecuzione dei lavori di rispettiva competenza, ferma restando la responsabilità del mandatario o della capogruppo.

Nel caso di consorzio di imprese ex articolo 2615 c.c., per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio, per conto dei singoli consorziati rispondono questi ultimi solidalmente con il fondo

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE VI – LE FAQ** > *Partnership*

consortile. In caso di insolvenza, nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote di partecipazione.

In caso di subappalto, l'appaltatore, ai sensi dell'articolo 1670 c.c., per agire in regresso nei confronti dei subappaltatori deve comunicare ad essi la denuncia del committente entro 60 giorni dalla data di ricevimento della stessa. L'azione può essere intrapresa sia nei casi di vizi e difformità e sia nel caso di rovina e di grave difetto delle opere.

Caratteristica tipica del contratto di appalto e di subappalto è l'autonomia dell'appaltatore: in caso di subappalto, quindi, la responsabilità dell'appaltatore per i danni derivati ai terzi dall'attività esecutiva dell'opera commessa al subappaltatore può essere affermata solo nel caso in cui il primo abbia esercitato sull'attività del secondo una ingerenza così penetrante da averlo reso mero esecutore dei suoi ordini.

In quali casi si richiede una garanzia sul mantenimento dell'offerta (bid bond)?

Il Bid bond o garanzia dell'offerta si emette a tutela del committente di un appalto che abbia bandito una gara tra fornitori o appaltatori al fine di aggiudicarsi le condizioni di fornitura più vantaggiose per un determinato prodotto o servizio. Qualora il vincitore della gara venga meno al suo impegno di stipulare il contratto che regolerà le condizioni di quanto appaltato, il committente subirebbe un evidente pregiudizio, sia che decida di concludere l'intesa con altro dei partecipanti alla gara, di solito meno competitivo del primo vincitore, sia che preferisca bandire una nuova gara, ritardando così i tempi di consegna o di realizzazione dell'opera appaltata e facendo lievitare i propri costi.

L'escussione della garanzia ed il conseguente incasso della somma corrispondente permetterà di ridurre il pregiudizio subito e quindi la spesa per la rinnovazione della gara e per la successiva aggiudicazione.

L'ammontare del bid bond è stabilito, di solito, in una misura che varia tra l'1% e il 5% del valore del contratto, talvolta potrebbe raggiungere il 10% del medesimo. Può accadere anche che il contratto non garantisca un ammontare specifico (ma in tal caso sarà sempre indicato un ammontare massimo, pari ad una percentuale del valore del contratto per cui l'offerta viene presentata) bensì una somma pari alla differenza tra il prezzo indicato nell'offerta e quello maggiore cui il contratto verrà aggiudicato a seguito della rinuncia o, comunque sia, del venir meno del primo vincitore.

Importante è circoscrivere la validità temporale della garanzia. Essa dovrebbe coincidere al massimo con l'inizio dell'esecuzione del contratto o con la successiva prestazione di garanzie inerenti al perfetto adempimento delle obbligazioni contrattuali.

Per evitare il rischio di ingiustificate escussioni della garanzia, nella redazione di una clausola di bid bond bisogna stabilire quali siano i limiti della responsabilità discendente dalla mancata partecipazione alla gara; bisogna indicare che la validità del deposito della somma versata oppure della garanzia concessa da una banca o da una compagnia d'assicurazione è limitata al periodo della gara, evitando soprattutto l'instaurazione di automatismi in base ai quali ogni estensione temporale della gara potrebbe comportare una parallela e contemporanea estensione della durata

della garanzia; bisogna fissare la regola che l'escussione potrà avvenire soltanto in caso di rifiuto dell'ordinante, in quanto aggiudicatario della gara, di sottoscrivere il contratto, oppure nel caso in cui il contratto non possa entrare in vigore per mancata prestazione di una performance bond.

Si può garantire la corretta esecuzione dell'appalto?

La Garanzia di buona esecuzione o Performance bond è una garanzia prestata da una banca o da una compagnia di assicurazione al beneficiario di una prestazione (fornitura di merce e/o servizi, esecuzione di un appalto) da eseguirsi secondo i termini e le condizioni concordate con la controparte (fornitore/venditore o appaltatore). La banca o la compagnia di assicurazione si impegna a versare un determinato importo al beneficiario nel caso in cui il fornitore/venditore/appaltatore non esegua correttamente il proprio adempimento.

La garanzia può prevedere una obbligazione di pagamento di una certa somma di denaro a carico del garante, di solito compresa tra il 5% e il 20% del valore del contratto ma che può raggiungere anche il 100% del valore dell'opera appaltata o della fornitura ordinata.

Alla fine dell'anno sociale il GEIE da noi costituito ha chiuso in utile. Come dobbiamo procedere per il pagamento delle tasse? Il GEIE è soggetto ad imposta?

Il GEIE non è soggetto ad alcuna imposta, in quanto il reddito da esso conseguito deve essere imputato ai singoli membri ed è, pertanto, tassato in capo ad essi.

Il GEIE deve però presentare la propria dichiarazione dalla quale risulta il reddito globale da ripartirsi tra i soci membri, nella proporzione prevista dal contratto o, in mancanza, in parti uguali.

Ho venduto le mie quote di partecipazione, per cui non sono più membro del GEIE, sono ancora responsabile per le obbligazioni assunte precedentemente la vendita delle mie quote?

La responsabilità del membro che cessa di far parte del GEIE rimane illimitata e solidale per le obbligazioni assunte dal GEIE anteriormente alla sua uscita (art. 34 Reg. CEE 2137/85).

Il termine di prescrizione per le azioni esercitabili contro di lui è di 5 anni dalla pubblicazione della cessazione della sua qualità di socio.

Il nuovo membro subentrante risponde dei debiti del GEIE anche anteriori alla sua ammissione. Tuttavia può essere esonerato a seguito di espressa pattuizione in proposito formalizzata nel suo atto di ammissione al GEIE e pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea entro 30 giorni dall'iscrizione nel registro delle imprese.

Il GEIE è altresì tenuto ad effettuare le ritenute su tutte le retribuzioni o i compensi che corrisponde e a presentare la dichiarazione del sostituto di imposta.

COMPRAVENDITA

Qual è la differenza tra contratto di fornitura e di somministrazione?

La distinzione tra i due negozi giuridici è propria dell'ordinamento italiano e di pochi altri, di area civil law. Nel campo del commercio internazionale tale differenza è ignota ed i due termini si sovrappongono; anzi, a dire il vero, con il termine <contratto di fornitura> gli operatori economici fanno riferimento a quelle prestazioni tipiche del contratto di somministrazione regolato, in Italia, dall'art.1559 e seguenti cod. civ.. Esso, infatti, è il contratto con il quale una parte si obbliga, verso corrispettivo di un prezzo, a eseguire a favore di un'altra prestazioni periodiche o continuative di cose.

In forza di esso, il somministrante è tenuto ad effettuare diverse prestazioni connesse tra loro ma indipendenti l'una dall'altra, dirette a soddisfare bisogni periodici e continuativi seppure divisi da intervalli più o meno brevi e non già, come nella vendita a consegne ripartite dove l'obbligazione assunta è unica pur se frazionata nell'esecuzione.

Secondo il codice civile italiano, la differenza tra i due contratti è nel tipo di oggetto della prestazione periodica: se essa riguarda dei beni si è in presenza di un contratto di somministrazione, se invece è riferita a servizi il contratto si dice di fornitura.

Nella prassi commerciale quotidiana, come detto, tale distinzione terminologica ha perso di rilievo e con il termine <fornitura> si intende fare riferimento, indifferentemente, a merci e a servizi.

Cosa si intende per fornitura in esclusiva?

Il contratto di fornitura è un contratto di durata con il quale una parte si obbliga verso corrispettivo ad eseguire, a favore dell'altra, prestazioni periodiche o continuative di cose. La fornitura si distingue dalla vendita a consegne ripartite che ha ad oggetto un'unica prestazione con pluralità di atti esecutivi di consegna e si distingue anche dall'appalto che ha ad oggetto la prestazione di un'opera o di un servizio.

Di solito nei rapporti internazionali si preferisce stipulare un accordo di fornitura "in esclusiva", sia per limitare la concorrenza di imprese terze che svolgano la stessa attività sia per garantire una continuità della fornitura del prodotto. Se l'esclusiva è in favore del fornitore, sarà l'acquirente a non poter ricevere da altre imprese prestazioni della stessa natura ed a non poter provvedere con mezzi propri alla produzione delle cose che formano oggetto del contratto. Se invece l'esclusiva è a favore dell'acquirente, il fornitore non potrà compiere nella zona in cui l'esclusiva è concessa e per la durata del contratto prestazioni della stessa natura di quelle che formano oggetto del contratto. Inoltre, in un contratto di fornitura in esclusiva a favore dell'acquirente è frequente che quest'ultimo pretenda di disciplinare le specifiche del prodotto, le sue qualità intrinseche, l'immagine del prodotto e della sua confezione, l'etichetta o le modalità di fabbricazione.

Cosa sono le Condizioni generali di contratto e in quale caso possono essermi utili?

Se un imprenditore, per l'attività che svolge, stipula una serie di contratti sulla stessa materia e dello stesso tipo (ad esempio con i fornitori o con la clientela) piuttosto che ricorrere ogni volta ad una contrattazione specifica può avere interesse a mantenere uniforme la contrattazione, predisponendo unilateralmente una serie più o meno ampia di clausole contrattuali che si intendono inserite nei futuri contratti che andrà a stipulare con altri contraenti, sempre che gli altri contraenti le conoscano o avrebbero dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.

L'articolo 1341 del codice civile italiano recita: "Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell'altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l'ordinaria diligenza.

In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificatamente approvate per iscritto, le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospendere l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente scadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con i terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie, o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria".

Nelle condizioni generali di solito gli imprenditori inseriscono quelle clausole che regolamentano quegli elementi contrattuali che seguono procedure più o meno standard all'interno della azienda; per esempio la necessità che i fornitori nella esecuzione della fornitura si attengano a normative, non solo nazionali o internazionali, ma anche aziendali, oppure la regolamentazione delle modalità di fatturazione, di consegna dei beni, delle modalità di imballaggio della merce, di trasporto, dei diritti di proprietà industriale e intellettuale.

E' anche possibile, e ciò dipenderà dalla grandezza della azienda e dalla sua organizzazione, che il documento non sia unico ma sia diversificato a seconda del reparto aziendale che dovrà usarlo. Per esempio, una distinzione rilevante è quella tra fornitura del materiale necessario alla produzione, e fornitura del materiale che non entra nel ciclo produttivo. E' chiaro che le condizioni generali di vendita del materiale legato alla produzione saranno molto più tecniche e scenderanno in dettagli che invece un documento più generale non può prevedere, rischiando infatti di essere inadeguato alle molteplici esigenze di una azienda.

Ho concordato con il venditore che sarà mia cura ritirare la merce. Per ragioni personali sto ritardando la presa in consegna. Se nel frattempo la merce dovesse deperire o rovinarsi per cause non imputabili al venditore, il pregiudizio che deriva da tale situazione resta sempre in capo al venditore sino a che la merce è presso il suo magazzino?

No, in questo caso, il pregiudizio non resta in capo al venditore, ma è subito dal compratore. Infatti, se il compratore ritarda a prendere in consegna la merce, sebbene il venditore l'abbia messa a disposizione del compratore e il compratore si sia impegnato a ritirarla, il rischio si trasferisce nel momento in cui l'alienante abbia messo la merce a disposizione del compratore.

La formula di pagamento che la ns. azienda normalmente adotta per le compravendite interne è il pagamento contestuale alla consegna. E' una procedura attuabile anche nella compravendita internazionale?

Il pagamento contestuale (cash delivery o COD) è di difficile attuazione nelle compravendite internazionali, vista la distanza che intercorre tra le sedi delle parti. Nella maggior parte dei casi, infatti, ci si avvale di un vettore che si occupi della consegna della merce all'acquirente, solitamente estraneo alla struttura organizzativa aziendale. Pertanto è preferibile evitare di dare a quest'ultimo anche l'incarico di ricevere il corrispettivo della fornitura.

In cosa consiste l'incasso documentario dal punto di vista operativo?

Il venditore spedisce, contestualmente all'invio della merce, i documenti rappresentativi della stessa tramite la propria banca ad una banca estera. Il compratore dovrà recarsi in quest'ultima banca dove verserà il prezzo pattuito per la merce acquistata e riceverà in cambio i documenti rappresentativi di quanto comprato. Presenterà, infine, tali documenti al vettore per ricevere la consegna della merce.

Qual è la formula di pagamento più simile al pagamento contestuale?

L'incasso documentario (cash against documents) si può considerare come una formula di pagamento contestuale che subordina il pagamento dell'importo pattuito al trasferimento dei documenti rappresentativi della merce.

In quali rischi potrebbe incorrere l'esportatore che si avvallesse dell'incasso documentario?

L'esportatore potrebbe incorrere nel rischio che la merce raggiunga la località d'arrivo prima che i documenti siano giunti in banca e questo determinerebbe disagi relativi allo sdoganamento, stoccaggio, conservazione e custodia della merce pronta per la consegna. Potrebbe inoltre accadere che l'acquirente cambi idea in merito all'acquisto, non versando la somma pattuita. In questo caso il venditore dovrà preoccuparsi del destino della fornitura.

Anche per l'acquirente, però, esiste il rischio che, dopo aver pagato il corrispettivo, a fronte della relativa documentazione, la merce consegnata risulti incompleta o danneggiata.

Esiste una formula di pagamento che offra maggiori garanzie rispetto all'incasso documentario?

Il credito documentario è un mezzo di pagamento che, grazie all'intermediazione di un istituto bancario, garantisce maggiore sicurezza. L'istituto bancario, infatti, su richiesta dell'acquirente assume un impegno verso il venditore, emettendo una lettera di credito a favore dello stesso con la quale si obbliga a farsi carico del corrispettivo della fornitura qualora il venditore adempia alle proprie prestazioni. La lettera di credito richiamerà il contratto di compravendita con i relativi termini e

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE VI – LE FAQ > *Compravendita***

condizioni. Il venditore potrà incassare il credito provando l'avvenuto adempimento delle proprie obbligazioni nei confronti dell'acquirente, tramite presentazione alla banca della documentazione che evidenzia l'eseguita prestazione.

Cosa si intende per credito documentario confermato?

Può accadere che il beneficiario, non sentendosi adeguatamente garantito del buon fine del pagamento da parte di una banca estera scelta dal compratore, indichi una banca di propria fiducia imponendo al compratore che dia istruzioni alla banca emittente il credito documentario di prendere accordi con la banca di fiducia di esso venditore affinché sia quest'ultima ad assolvere all'impegno di pagamento al posto della banca emittente.

In questo caso, si parlerà di credito documentario "confermato" dalla banca di gradimento del beneficiario.

In cosa consistono le garanzie di adempimento?

Le garanzie d'adempimento, dette anche lettere di garanzia o garanzie contrattuali, consistono in un impegno assunto da una banca o da una compagnia di assicurazione ad effettuare un pagamento a favore di un beneficiario, creditore di una prestazione da parte di un terzo, qualora quest'ultimo, obbligato alla prestazione principale, non adempia ai suoi impegni, così come descritti nella garanzia stessa.

Nella sostanza, l'acquirente/committente, attendendo una prestazione da parte di un terzo (fornitura o consegna di una certa merce, appalto per la realizzazione di un'opera, dei quali possa eventualmente aver già pagato parzialmente o integralmente il corrispettivo), richiede a questi di presentare una garanzia prestata da una banca o da una compagnia d'assicurazione (cd. bid bond, performance bond, advanced payment bond, maintenance bond) che, in maniera autonoma, s'impegnino a pagare un certo importo qualora l'obbligato alla prestazione principale non adempia secondo i termini convenuti.

Quale strumento posso utilizzare per garantirmi dal mancato pagamento della merce che fornisco, qualora l'acquirente non intenda aprire un credito documentario?

E' possibile far ricorso alla lettera di garanzia di mancato pagamento (payment guarantee) che è una garanzia emessa da una banca a favore del venditore. In questo modo la banca emittente, che di solito si identifica con la banca dell'acquirente, si impegna in prima persona, per un determinato periodo di tempo, ad eseguire il pagamento al venditore a semplice richiesta della banca presso cui è stata aperta la garanzia, nel caso in cui l'acquirente non adempia al pagamento della fornitura nei termini previsti contrattualmente. Il venditore, beneficiario della garanzia, ha la sicurezza che il credito vantato nei confronti del compratore sarà comunque pagato dalla banca che ha emesso la garanzia.

In quali casi si richiede il Bid bond?

Il Bid bond o Garanzia dell'offerta si emette a tutela del committente di un appalto che abbia bandito una gara tra fornitori o appaltatori al fine di aggiudicarsi le condizioni di vendita più vantaggiose per un determinato prodotto o servizio. Qualora il vincitore della gara venga meno al suo impegno di stipulare il contratto che regolerà le condizioni di quanto appaltato, il committente subirebbe un evidente pregiudizio, sia che decida di concludere l'intesa con altro dei partecipanti alla gara (quasi certamente meno competitivo), sia che preferisca bandire una nuova gara, ritardando così i tempi di fornitura o di realizzazione dell'opera da appaltare e facendo lievitare i relativi costi.

L'escussione della garanzia ed il conseguente incasso della somma corrispondente permetterà di ridurre, quanto meno sotto l'aspetto economico, il pregiudizio subito.

E' possibile garantire la corretta esecuzione di una prestazione?

La Garanzia di buona esecuzione o Performance bond è una garanzia prestata da una banca o da una compagnia di assicurazione al beneficiario di una prestazione (fornitura di merce e/o servizi, esecuzione di un appalto) da eseguirsi secondo i termini e le condizioni concordate con la controparte (fornitore/venditore o appaltatore). La banca o la compagnia di assicurazione si impegna a versare un determinato importo al beneficiario nel caso in cui il fornitore/venditore/appaltatore non esegua correttamente il proprio adempimento.

In cosa consiste l'Advance payment bond?

La Garanzia di restituzione dell'acconto o Advance payment bond è un impegno della banca o della compagnia di assicurazione che opera allorché il fornitore/venditore/appaltatore abbia ricevuto dall'acquirente/committente un acconto sul corrispettivo per la propria prestazione e non adempia a quanto concordato neppure per una parte il cui valore equivalga alla somma versata come acconto.

Esiste una garanzia che tuteli anche le operazioni di post-vendita?

La Garanzia dell'esecuzione di interventi d'assistenza o di manutenzione (Maintenance bond) si può applicare nei casi in cui il fornitore sia tenuto ad eseguire un'attività di manutenzione oppure d'assistenza su un certo prodotto (bene, macchinario o impianto) in virtù di un accordo concluso con l'utilizzatore di tale prodotto. Qualora il fornitore non vi provveda nei termini concordati, il destinatario di tale prestazione, normalmente caratterizzata da esigenze di tempestività d'intervento e specifico know-how tecnologico, sarà costretto a rivolgersi a terzi, dovendo farsi carico di costi probabilmente molto più elevati in conseguenza della particolare urgenza necessaria per l'intervento e della mancanza di un accordo preesistente tramite il quale siano state adeguatamente negoziate le condizioni economiche. L'escussione del maintenance bond ed il conseguente incasso del corrispondente ammontare potrà lenire il pregiudizio subito dal beneficiario.

Esiste un Incoterm equivalente al FOB, ma che regoli il trasporto via terra?

Questo termine è il FCA (Free Carrier). Esso può essere usato per qualsiasi tipo di trasporto, anche il trasporto multimodale (ovverosia una combinazione di diversi modi di trasporto: ferroviario, aereo, stradale, marittimo).

A differenza che nel FOB, ove il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto, con il termine FCA il venditore si impegna a consegnare la merce al vettore designato dal compratore, nel luogo concordato.

Se la consegna è effettuata nei locali del venditore, questi è tenuto al caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile delle operazioni di carico e/o scarico.

Esiste un Incoterm, simile al CIF ma che non impegni il venditore a stipulare un contratto di assicurazione a copertura dei rischi di perdita o danno alla merce in favore del compratore?

Sì, questo termine è il CFR (cost and freight) utilizzabile esclusivamente nell'ipotesi di trasporto via mare e il CPT (carriage paid to) per qualsiasi altra ipotesi di trasporto.

Il venditore effettua la consegna rispettivamente quando la merce supera la murata della nave nel porto d'imbarco oppure rimettendola al vettore da lui designato.

Il venditore sopporta le spese necessarie per il trasporto della merce ma, sin dal momento della consegna al vettore, i rischi di perdita o di danni alla merce si trasferiscono al compratore.

Non è previsto che il venditore fornisca una copertura assicurativa nei confronti del compratore.

Esiste un Incoterm equivalente al CIF, ma che regoli il trasporto via terra?

Sì, questo termine è il CIP (carriage and insurance paid to). Con questo termine il venditore effettua la consegna rimettendo la merce al vettore da lui stesso designato, però deve sopportare le spese per il trasporto della merce al luogo di destinazione convenuto. I rischi, invece, passano al compratore dal momento della consegna al vettore. Nel CIP, come nel CIF, il venditore deve fornire una copertura assicurativa nei confronti del compratore per i rischi di perdita o danno alla merce.

Mi capita spesso di inviare a tergo della mia proposta d'ordine ad un fornitore le mie condizioni generali di acquisto. Anche il fornitore mi invia le sue condizioni generali di vendita con la fattura. Se dovessero sorgere delle contestazioni, quali condizioni generali troverebbero applicazione?

Nel caso di specie troverebbero applicazione le condizioni generali di acquisto predisposte dal compratore. Infatti la fattura è un documento contabile che viene inviato alla controparte di un contratto di acquisto quando oramai l'accordo tra le parti è stato già concordato e concluso, per cui le condizioni generali ad esso documento allegate non avrebbero nessuna efficacia contrattuale.

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE VI – LE FAQ** > *Compravendita*

Sono un buyer di una azienda italiana, mi capita di sottoscrivere dei contratti di fornitura ma mi sono reso conto che nelle condizioni generali di acquisto predisposte dalla mia azienda è previsto che i contratti di fornitura sono da considerarsi validi solo se sottoscritti dal legale rappresentante della mia azienda. Quali implicazioni ha questa previsione su i contratti con i fornitori siglati da me?

Nella maggior parte dei casi, e per una prassi che si è andata diffondendo a cominciare dai paesi anglosassoni, vige il principio dell'apparenza, secondo il quale è valido ed efficace un contratto che sia stato negoziato e controfirmato con chi aveva, agli occhi della controparte, l'apparenza di poter contrattare. La previsione delle condizioni generali, indicata in domanda, non potrà essere usata né dall'azienda dell'acquirente, né dal venditore allo scopo di rendere invalido un contratto, alla cui esecuzione non si è più interessati e che è stato sottoscritto da chi all'apparenza aveva i poteri di contrattare.

Ho intenzione di acquistare un prodotto coperto da brevetto. Come posso assicurarmi, a livello contrattuale, che il venditore è titolare del brevetto ed ha quindi facoltà di cederlo?

Per assicurarsi sulla titolarità del brevetto ceduto conviene chiedere al venditore di esibire o di allegare al contratto documenti attestanti la registrazione del brevetto e la sua estensione e copertura territoriale.

Si è anche soliti introdurre nel contratto una espressa dichiarazione da parte del venditore che la cessione del prodotto in questione non viola alcun diritto di proprietà intellettuale di parti terze. A maggior tutela, e onde evitare di dover sopportare costi per eventuali azioni di terzi dirette all'accertamento della titolarità del brevetto, si può prevedere l'impegno del venditore a tenere manlevato l'acquirente da qualsiasi danno o risarcimento o spesa che a seguito di un'eventuale sentenza pronunciata a seguito di azione del terzo possa ricadere a carico del acquirente/licenziatario.

Le merci che intendo importare in Italia possono entrare nel nostro mercato solo se accompagnate da particolari certificati. Incombe su di me o sul venditore l'onere di occuparsi delle procedure per il rilascio di tali certificati e quindi di sostenere i relativi costi?

Tale questione è lasciata alla trattativa tra le parti. A tal proposito bisogna distinguere il tipo di documenti e certificati di cui si chiede il rilascio o l'esibizione. In linea di principio qualora si tratti di certificazioni e documenti che normalmente accompagnano il prodotto indipendentemente dal paese in cui devono essere esportati sarà il venditore a farsene carico; diversamente, se si tratta di certificazioni specifiche richieste dal paese di arrivo dei prodotti, sarà onere del compratore ottenere i documenti necessari.

Prima di procedere al pagamento della merce, vorrei avere la certezza che la merce che mi viene consegnata non sia diversa da quella che ho ordinato.

A tal fine è possibile convenire in contratto che l'acquirente proceda ad una ispezione preventiva della merce, da effettuarsi prima dell'imbarco di merce consegnata, per esempio, FOB o CIF. Si prevederà allora che il fornitore, con congruo anticipo rispetto al giorno concordato tra le parti per la consegna della merce, invii all'acquirente un avviso di merce pronta. In tal modo l'acquirente avrà il tempo di ispezionare personalmente o per mezzo di persona di sua fiducia la conformità della merce a quanto concordato prima che questa gli venga consegnata. In caso di non conformità, l'acquirente può rifiutarsi di accettare la merce e di farla caricare sul mezzo del vettore.

Bisogna tenere a mente che la verifica della merce è, in generale, una facoltà del compratore e non una condizione sospensiva cui risulta assoggettata la formalizzazione del contratto. Ciò comporta che in assenza di verifiche nei tempi e nei modi pattuiti, il compratore decadrà dal beneficio di poter opporre contestazione alcuna al venditore, presumendosi accettata la merce oggetto di fornitura. Tale presunzione, e in ogni caso la disciplina adottata per l'accettazione della merce, non si estende di norma ai vizi occulti, cioè non facilmente individuabili dal compratore. Per questi ultimi il termine per muovere contestazioni decorre dalla data della scoperta, sebbene sia a volte previsto contrattualmente che il compratore deve adoperarsi per rendere tale scoperta possibile entro un termine ragionevole dalla consegna della merce.

Cosa si intende per vettore?

Il Vettore o Carrier è colui che, a fronte di un corrispettivo, si obbliga ad eseguire un trasporto di merci (o di persone, art. 1678 c.c.) ed è responsabile delle perdite e delle avarie delle cose consegnategli, dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna.

Cosa si intende per Shipper?

Lo Shipper è il mittente della merce, ovvero colui il quale spedisce la merce che dovrà essere trasportata; non necessariamente coincide con il soggetto che ha dato l'incarico al vettore di eseguire il trasporto.

Spetta al mittente dare tutte le indicazioni relative al trasporto, in particolare, quelle che, in considerazione del genere di merce oggetto di trasporto e di quanto disposto dall'art. 1683 c.c., attengono:

- al nome del destinatario;
- al luogo di destinazione;
- alla natura della merce da trasportare;
- al peso della merce da trasportare;

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE VI – LE FAQ > *Compravendita***

- al numero delle cose da trasportare qualora non si tratti di merce sfusa (ad. es. cereali, carbone, argilla, petrolio, ovvero le cd. “rinfuse”);
- alla quantità delle cose da trasportare;
- ad altre informazioni necessarie all’esecuzione del trasporto.

Solitamente tali indicazioni sono contenute nella “lettera di vettura” che il vettore si fa rilasciare dal mittente, affinché possa conservare la prova delle disposizioni ricevute e delle condizioni convenute per il trasporto.

Destinatario della merce è invece il Consignee, colui al quale, appunto, è diretta la merce oggetto del trasporto; può essere anche colui che ha effettivamente incaricato il vettore del trasporto ma non necessariamente il proprietario/l’acquirente della merce.

C’è differenza tra uno Spedizioniere e un Vettore?

Lo Spedizioniere detto anche Freight Forwarder o Forwarding Agent è colui che ha il compito di concludere il contratto di trasporto in nome proprio ma per conto del suo mandante e di compiere altre operazioni accessorie.

Lo spedizioniere è di solito contattato per l’affidamento dell’incarico di ricercare il/i vettore/i con cui concordare il trasporto, nonché di curare le attività di sdoganamento delle merci, la ricerca di compagnie di assicurazione che assicurino le merci trasportate per danni e/o perdite, i rapporti con le imprese che procederanno al carico o allo scarico delle merci sul mezzo di trasporto di volta in volta individuato (cd. stivadores).

Lo spedizioniere agisce, secondo il diritto italiano, in qualità di mandatario, assumendo l’obbligo di concludere in nome proprio e per conto del mandante (per es. l’esportatore o l’importatore) uno o più contratti di trasporto e di compiere una o più operazioni a ciò necessarie (art. 1737 c.c).

Per l’apertura di un credito documentario molto spesso la Banca mi chiede l’originale dei documenti che accompagnano le merci. Come posso fare, considerato che l’originale del documento deve viaggiare insieme alle merci?

Solitamente, è sufficiente richiedere un documento sostanzialmente equivalente, per esempio un estratto della lettera di vettura, ovvero un certificato di presa in consegna o un delivery order da esibire alla banca per ottenere il pagamento del credito.

Le figure di Spedizioniere e di Vettore sono sovrapponibili?

Qualora lo Spedizioniere assuma, in prima persona, l’impegno di effettuare il trasferimento delle merci da una località ad un’altra, anche se solo per una parte dell’intero tragitto, muta nella sostanza il proprio ruolo divenendo di conseguenza responsabile dei danni e ritardi occorsi nell’esecuzione del

Percorso verso l'Internazionalizzazione > **SEZIONE VI – LE FAQ > *Compravendita***

trasporto, come accadrebbe per qualsiasi vettore. La figura dello “spedizioniere-vettore”, prevista dall’art. 1741 c.c., è ravvisabile soltanto quando un soggetto assuma, nei confronti del committente, l’unitaria obbligazione della esecuzione, in piena autonomia, del trasporto della merce, con mezzi propri o altrui, verso un corrispettivo commisurato al rischio normale inerente al risultato finale della prestazione complessiva.

Il conducente del mezzo con cui deve viaggiare la merce che sto vendendo al momento del carico ha espresso delle riserve sulla documentazione accompagnatoria circa lo stato della merce o del suo imballaggio. Non so se farla partire o meno.

E’ sconsigliabile procedere alla spedizione in caso di riserve importanti manifestate a proposito di vizi e danni al carico da parte del vettore. Infatti, anche se quest’ultimo intenda partire, non vi sarebbe alcuna garanzia che la merce non arrivi a destino ulteriormente deteriorata, determinando una contestazione per inadempimento e/o vizi della cosa venduta da parte del destinatario.

Ho acquistato un macchinario con obbligo in capo al venditore anche della messa in opera. Non riesco, però, a definire con il venditore quale sarebbe l’ammontare della penale, in caso di ritardata consegna, atteso che questo macchinario andrà a rimpiazzare uno da me utilizzato e, senza la messa in funzione del nuovo, la mia attività produttiva sarebbe bloccata. Come uscire da tale situazione d’impasse?

Raggiungere un’intesa sul contenuto di una clausola penale è solitamente abbastanza complicato, tenuto conto degli interessi contrapposti delle parti e del rischio che esso possa essere considerato eccessivamente oneroso dal giudice chiamato ad esprimersi in proposito. Per tale ragione e nell’ipotesi indicata, potrebbe essere consigliabile, sempre che sia possibile, prevedere che il venditore, qualora ritardi la consegna del macchinario funzionante alla data convenuta, si faccia carico dei costi che l’acquirente sosterrà per affidare a terzi in grado di eseguire la stessa attività produttiva esercitata dall’acquirente le lavorazioni che egli non potrà eseguire a causa del ritardo, oppure che si accoli i costi degli oneri vari (lavoro straordinario, usura macchine, consumo energia, etc.) che l’acquirente dovesse sostenere per supplire alla mancata produzione mediante l’uso di altri macchinari di cui disponga ed in grado di compiere le stesse lavorazioni. Ancora, si potrebbe fissare il principio che il venditore si faccia carico delle penali che l’acquirente, a sua volta, dovrebbe pagare ai propri clienti per ritardate consegne. Tanto, fatto salvo, in ogni caso, il diritto al risarcimento del maggior danno subito.

Qual è il trattamento fiscale e doganale della merce inviata ad un sub-fornitore estero per l’esecuzione di lavorazioni?

Secondo le norme italiane, la merce inviata all’estero in conto lavoro non andrà fatturata come vendita al sub-fornitore né sdoganata definitivamente per l’esportazione. Sarà considerata merce in temporanea esportazione e presente in magazzino merci all’estero del committente. Trascorso un determinato periodo, però, qualora la merce non dovesse rientrare in Italia, il committente dovrà considerarla come cessione di beni ed assoggettarla al trattamento fiscale e doganale dei prodotti esportati. Sarà necessario, comunque, verificare le normative doganali e fiscali del luogo in cui la

merce dovrà essere lavorata per appurare il trattamento da esse riservato ai prodotti in conto lavorazione sul loro territorio.

Il contratto di sub-fornitura può essere visto come un contratto di sub-appalto?

Accanto all'ipotesi della sub-fornitura industriale, è presente anche la fattispecie della sub-fornitura intesa come sub-contratto. Ed è questa l'ipotesi in cui si potrebbe ravvisare, soprattutto in un'ottica nazionale, un contratto di sub-appalto.

Infatti, per il nostro diritto interno, il contratto di sub-fornitura, con cui un soggetto, obbligato contrattualmente a realizzare un'opera per un terzo, incarica un altro soggetto dell'esecuzione di una parte dei lavori in questione, può essere visto come un contratto di sub-appalto, atteso che quest'ultimo contratto si pone in un rapporto di dipendenza economica e giuridica rispetto al contratto il cui oggetto è la realizzazione dell'opera.

Se nel contesto nazionale questo tipo di sub-contratto va effettivamente inquadrato nella fattispecie del sub-appalto, in campo internazionale, però, l'equazione non è sempre così pacifica, poiché è possibile che taluni contratti di sub-fornitura per la realizzazione di un'opera destinata ad un terzo, non siano inquadrabili nella fattispecie del sub-appalto. Tanto, perché non è detto che il contratto principale per la realizzazione dell'opera sia definibile come un contratto di appalto, dipendendo ciò dal fatto che esistono altre fattispecie a livello internazionale che trovano sovente applicazione. Ad esempio, il contratto principale potrebbe essere un "contratto chiavi in mano" (figura non riconducibile semplicemente alla fattispecie dell'appalto, in quanto implica la vendita di impianti, la prestazione di servizi e il trasferimento di tecnologia) oppure potrebbe trattarsi di una di quelle ipotesi contrattuali ai confini tra appalto e vendita che rientrano nell'ambito applicativo della Convenzione di Vienna e sono pertanto qualificate come vendite e non come appalti.

Dal punto di vista economico si tratta comunque di una categoria di contratti caratterizzata dal collegamento funzionale tra il contratto principale e il sub-contratto, dovuto alla circostanza che il secondo è finalizzato all'adempimento del primo. Il legame economico tra i due contratti inciderà sicuramente sulla disciplina dei rapporti tra le parti del sub-contratto, per esempio sulla disciplina della ripartizione degli obblighi e delle responsabilità, e sui termini di pagamento.

Il contratto di sub-fornitura può essere risolto perché il sub-fornitore non accetta le modifiche contrattuali che il committente vorrebbe imporre?

L'interruzione delle relazioni contrattuali in atto, se non adeguatamente giustificata in punto di fatto o di diritto, rappresenta un abuso di dipendenza economica e, come tale, vietata ai sensi dell'art. 9 della Legge n. 192/98. Il Giudice ordinario, se adito dal sub-fornitore, potrà inibire il comportamento vietato e condannare l'impresa che ha abusato dello stato di dipendenza economica del sub-fornitore al risarcimento del danno.

I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

Vorrei esportare i miei prodotti con una certa continuità e non con vendite singole ed episodiche, ma non conosco i territori, né i mercati esteri. Esiste un modo per “iniziare”?

La soluzione adatta ad “affacciarsi” sui mercati esteri è quella della Concessione di vendita. Si tratta di una formula contrattuale in grado di agevolare l’espansione di un’impresa su un territorio straniero di cui spesso non si conosce il mercato potenziale. L’imprenditore (Concedente), può così decidere di affidare la vendita del proprio prodotto/servizio ad un Concessionario (distributor/dealer) che conosca il territorio e che possa anche occuparsi di tutte le attività spesso necessarie a supporto della vendita.

La Concessione di vendita è lo strumento contrattuale che, teoricamente, assicura minore complessità ed onerosità di gestione per un esportatore che scelga di distribuire su base continuativa e non episodica i propri prodotti in un paese straniero.

Che tipo di contratto è la Concessione di vendita?

La Concessione di vendita è un contratto atipico che regola un rapporto di collaborazione pressoché costante, organizzato e strutturato; può essere a tempo determinato o a tempo indeterminato. Si tratta di un contratto particolarmente articolato e complesso, da redigere con completezza e particolare attenzione per evitare equivoci interpretativi soprattutto per quanto attiene il contenuto delle prestazioni che ciascuna delle parti deve assolvere, i rispettivi limiti e la relativa “linea di demarcazione”.

Cosa si intende per Concessione in esclusiva?

La Concessione in esclusiva presuppone, in genere, l’obbligo da parte del concedente a non vendere ad altri compratori situati nel territorio i prodotti venduti al concessionario. Se prevista anche a carico del concessionario, obbliga quest’ultimo a non acquistare da terzi prodotti identici o concorrenti a quelli del concedente.

Quali sono i parametri per determinare il criterio di esclusiva?

L’esclusiva può essere:

- Territoriale: cioè circoscritta ad una determinata area geografica (un’intera Nazione, una parte di essa, più Stati, un intero Continente).
- Per tipologia di prodotto o di marchio (è il caso di aziende che commercializzino più prodotti, eventualmente con marchi diversi, ad es. capi d’abbigliamento, calzature, occhiali, prodotti per la cura della persona e che non ritengano di avvalersi dello stesso agente per la loro promozione).

- Per tipologia di clientela nel caso in cui i prodotti vengano commercializzati presso clienti appartenenti a settori distributivi tra loro diversi, ad es. supermercati, negozi tradizionali ma anche mense aziendali, enti pubblici, ecc.).

Posso chiedere al concessionario che partecipi a fiere locali?

Il concedente può pretendere, purché lo abbia previsto in contratto, che il concessionario partecipi a fiere o a manifestazioni di settore, con oneri a proprio carico, e che faccia investimenti pubblicitari per promuovere la notorietà del marchio e le vendite dei prodotti.

L'assistenza post-vendita potrebbe risultare di difficile gestione in un Paese estero. Come strutturarla?

Generalmente, quando il concedente decide di espandersi su un mercato straniero non è organizzato per assistere gli acquirenti dei propri prodotti nelle necessità che potrebbero insorgere al momento dell'acquisto e, successivamente, ad acquisto avvenuto. E' importante, quindi, che il concedente possa avvalersi di un soggetto che conosca il territorio e che sia in grado di affrontare ogni possibile evenienza legata all'ingresso di un nuovo prodotto in uno Stato straniero. Dunque è opportuno richiedere al concessionario che si strutturi con risorse umane e tecniche, oltre che con spazi e macchinari adeguati, per offrire i cd. servizi di assistenza post-vendita e di garanzia, mantenendo un relativo stock di prodotti.

Quali sono gli svantaggi della Concessione di vendita?

La decisione di veicolare le proprie esportazioni in un determinato territorio attraverso un concessionario comporta, per il concedente, scarse possibilità di pretendere aumenti di prezzo, revisione delle condizioni di vendita, termini di pagamento, ecc. E' escluso inoltre il diretto contatto tra il concedente e il cliente finale. Questo può determinare la mancata fidelizzazione. E' fondamentale quindi il modo in cui il concessionario gestisce la vendita ai fini della determinazione della customer satisfaction.

Quali sono i margini di guadagno?

Questa tipologia contrattuale prevede per il concedente un utile non elevato sul prezzo di vendita al concessionario, al fine di permettere a quest'ultimo di applicare, sul proprio prezzo di rivendita, un ricarico adeguatamente remunerativo delle attività svolte.

In cosa consiste il contratto di Agenzia?

Uno strumento che lascia maggiori margini di manovra all'esportatore, sia dal punto di vista del numero di clienti da fornire che delle condizioni da applicare, è il ricorso ad agenti di commercio per

la promozione dei propri affari in un determinato paese. L'Agente è un intermediario indipendente, incaricato in maniera permanente da un imprenditore (Preponente) di procacciare acquirenti dei prodotti/servizi del preponente, senza vincoli di dipendenza da quest'ultimo.

Quando è preferibile avvalersi di tale contratto?

Qualora l'esportatore ritenga di poter rifornire più di un cliente all'estero, anche per ordinativi di dimensioni non rilevanti, è consigliabile che si avvalga di agenti, i quali ricercheranno potenziali clienti per i prodotti dell'esportatore, secondo le condizioni di vendita proposte da quest'ultimo. Il vantaggio di questa formula contrattuale sta nella maggiore autonomia del preponente che può vendere i propri prodotti ad un numero più o meno elevato di clienti locali, adottando liberamente le proprie strategie di marketing. Questo gli consente di applicare prezzi di vendita più alti rispetto a quelli che applicherebbe ad un concessionario.

Di quali aspetti relativi alla vendita si occupa l'agente?

E' opportuno precisare che l'incarico dell'agente può riguardare anche il trattare acquisti e non solo vendite per conto del preponente.

Infatti è molto frequente che il preponente richieda all'agente di organizzare la partecipazione del preponente stesso a determinate fiere o manifestazioni locali, di occuparsi delle contestazioni dei clienti verificandone la natura e la fondatezza, di assistere esso preponente nel recupero dei crediti per forniture non pagate, ecc. Tali prestazioni, come evidente, trascendono il semplice <<trattare affari su base continuativa, per conto del preponente>> che è l'oggetto tipico dell'attività di un agente.

Il contratto di agenzia deve essere formulato per iscritto?

L'esperienza internazionale suggerisce vivamente di redigere il contratto in forma scritta, anche in considerazione del fatto che il preponente potrebbe richiedere all'agente l'adempimento di determinate prestazioni, spesso non comprese tra quelle usualmente svolte dall'agente nel proprio paese d'origine.

In base a quali parametri si stabilisce il compenso dell'agente?

L'agente ha diritto ad essere retribuito per l'attività svolta con un compenso, la cd. provvigione, la cui misura è calcolata in percentuale sul valore degli affari da esso trattati e che il preponente abbia concluso. Il preponente e l'agente dovranno concordare se la provvigione sia dovuta 1) quando il preponente e il terzo abbiano concluso l'affare "intermediato" dall'agente; 2) quando il preponente abbia dato esecuzione al contratto che ha concluso grazie all'attività dell'agente; 3) quando il terzo abbia eseguito la sua prestazione verso il fornitore/preponente (pagato il prezzo se si tratti di vendita, consegnata la merce se si tratti d'acquisto).

E' possibile prevedere un compenso fisso per l'agente?

Anche in un contratto d'agenzia internazionale, come in quello domestico, il compenso può essere versato in misura fissa, sotto forma di acconto sulle provvigioni future oppure di parziale rimborso spese.

Nel calcolo della provvigione devo considerare anche i costi di trasporto riportati in fattura oppure considerarli inclusi nel prezzo di vendita?

Tecnicamente la provvigione va calcolata solo sul prezzo "vivo" della merce oggetto della compravendita, con esclusione di quanto previsto per costi di trasporto, assicurazioni, imposte doganali, materiali per imballaggi speciali. E' opportuno che questo venga precisato sul contratto per fugare equivoci in merito.

Devo corrispondere la provvigione all'agente anche per le vendite che ho concluso senza avvalermi della sua intermediazione?

Nel caso sia stata riconosciuta all'agente l'esclusiva territoriale, il preponente sarà tenuto a corrispondere all'agente il relativo compenso anche per le vendite concluse con clienti aventi sede all'interno del territorio concesso in esclusiva all'agente.

Posso chiedere all'agente di trattare affari solo per me?

Si può richiedere che l'agente tratti affari solo per il preponente e non per altri mandanti (agente monomandatario), specificando tale opzione nel contratto.

Vi sono dei vantaggi nella scelta di un agente plurimandatario?

Il preponente può considerare utile anche per sé la circostanza che l'agente sia ben introdotto in uno specifico segmento di mercato o in un settore commerciale ed abbia la possibilità di promuovere le vendite ad un più vasto numero di clienti ai quali solitamente promuove gli altri prodotti che rappresenta.

Quanto può durare un contratto di agenzia?

Il contratto d'agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato. In entrambi i casi può essere soggetto ad un periodo di prova, anche se è molto più frequente che il preponente e l'agente concordino tale possibilità in presenza di un contratto d'agenzia della durata non determinata.

La risoluzione di un contratto di agenzia a tempo indeterminato prevede un preavviso?

Quando il contratto d'agenzia è a tempo indeterminato ciascuna delle parti può risolverlo osservando un certo preavviso.

Di quanto tempo deve essere il preavviso?

I termini del preavviso dipenderanno dalla legge nazionale che regola il contratto. Una soluzione potrebbe essere l'applicazione dei periodi di preavviso indicati dal legislatore italiano ed in linea con la normativa comunitaria (Dir. CE 653/86) recepita in modo conforme al codice civile italiano (art. 1742 e ss.) e alle norme degli altri Paesi membri dell'Unione Europea.

Cosa comporta lo scioglimento di un contratto di agenzia?

Allo scioglimento del contratto, sarà dovuta all'agente un'indennità in calcolata in proporzione del numero dei clienti da lui introdotti o dell'incremento delle vendite - con clientela del preponente già preesistente all'inizio del rapporto d'agenzia - determinatosi grazie alla sua attività, e purché di tali risultati il preponente continui a beneficiare anche dopo il termine del contratto.

In cosa consiste il franchising?

Nel caso in cui un imprenditore decida di radicare il proprio marchio su un territorio in maniera visibile ed immediata, può avvalersi della formula contrattuale del Franchising che gli consentirà di creare una catena di punti vendita uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.

Con il contratto di franchising un imprenditore (franchisor) avvia una forma di collaborazione stabile e continuativa con un altro imprenditore giuridicamente indipendente (franchisee) per la distribuzione dei propri prodotti. In virtù di questo contratto il franchisor affilia alla sua impresa un franchisee al quale concede la licenza di usare il proprio marchio e di accedere al proprio know-how, in cambio di un corrispettivo finanziario.

In base a quali parametri si stabilisce il corrispettivo dell'affiliante?

Il corrispettivo del franchisor/affiliante ovvero quello che egli richiede al franchisee/affiliato in cambio del franchising può essere di due tipi. Il corrispettivo diretto è rappresentato, in genere, da una quota fissa d'entrata (entry fee o, più semplicemente, fee) e da una quota variabile proporzionale al giro d'affari realizzato (royalty).

Spetta al franchisor stabilire il prezzo finale di vendita?

No, i prezzi di vendita agli utilizzatori finali sono fissati dal franchisee, su consiglio del franchisor. Il franchisee, però, osserverà le procedure indicate dal franchisor per la somministrazione di beni e servizi, attenendosi al rispetto del lay-out e dell'immagine prevista dal franchisor.

In un contratto di franchising che funzione ha il master franchisee?

Nei contratti di franchising internazionale, per ovviare ai problemi relativi alla distanza tra il franchisor ed i franchisees che ostacola la prestazione di assistenza e la collaborazione costante che tra i due soggetti si instaura con tale tipo d'accordo, il franchisor solitamente tende a nominare un master franchisee. I compiti di tale soggetto sono di norma i seguenti: aprire e gestire il negozio "pilota" che il franchisor avvierà sul mercato straniero per testare localmente il suo sistema di franchising; selezionare ed individuare i potenziali franchisees locali ed assisterli nell'apertura dei negozi; fornire ai franchisees locali (in tutto o in parte) il supporto ed i servizi che il franchisor presta agli affiliati nel territorio in cui ha la propria sede. In cambio il master franchisee riceve, in tutto o in parte, l'ammontare della fee d'ingresso o la royalty che gli affiliati sono tenuti a pagare. Il master franchisee tra l'altro, potrà avere il diritto di aprire più negozi o attività affiliati nell'ambito territoriale indicato nel suo contratto di "master franchising".

Quali problemi potrebbe causare l'interruzione del contratto di master franchising?

Nel franchising internazionale si corre il rischio che, nel caso di risoluzione del contratto di master franchising, si riveli difficoltoso per il franchisor dover gestire direttamente i rapporti con i franchisees locali, abituati ad interfacciarsi con il master franchisee e con i suoi incaricati e ad osservare procedure consolidate nei loro rapporti.

Quali sono, in definitiva, i vantaggi del franchising?

La formula del franchising consente una rapida affermazione nei mercati stranieri, potendo disporre in breve tempo e senza farsi carico di eccessivi investimenti, di una catena di punti vendita, gestita da personale locale dipendente del franchisee, uniforme ed omogenea per immagine e prodotti/servizi offerti.

Come va regolato il diritto del compratore, titolare di un negozio mono-marca, ad usare i segni distintivi del venditore?

Nella pratica tale diritto può essere disciplinato sotto forma di autorizzazione oppure di licenza all'uso di detti segni distintivi, previsto in una specifica clausola del contratto o con un separato accordo.

E' possibile prevedere un impegno minimo d'acquisto di prodotti a carico del gestore di negozi mono-marca?

Non solo è possibile, ma è molto frequente che l'esportatore/venditore inserisca nel contratto un articolo che contempli l'obbligo da parte del compratore ad acquistare e rivendere una determinata quantità di prodotti entro un certo tempo. Di solito, l'inadempimento di tale obbligo comporta l'applicazione di una clausola risolutiva, nel caso essa sia stata espressamente disciplinata nel contratto.

La concessione all'uso dei marchi e/o segni distintivi è gratuita oppure il venditore/concedente ha diritto ad un corrispettivo?

Pur non potendosi escludere il caso che il venditore richieda un canone dal compratore in cambio dell'autorizzazione all'uso temporaneo dei segni, è più frequente che venga prevista la gratuità dell'uso di tali marchi e/o segni distintivi, anche sotto forma di concordato, sicché il venditore possa revocare in qualsiasi momento il diritto del compratore ad avvalersene, specie in caso di abusi o di impiego diverso dalle modalità concordate.

Chi decide, in un contratto per l'apertura di negozi mono-marca, l'assortimento degli articoli da vendere, il colore, il prezzo, ecc.?

Quanto al prezzo di rivendita al pubblico dei prodotti forniti dal venditore, il compratore è libero di applicare quelli che ritiene e lo stesso vale per l'applicazione di sconti; tutt'al più dovrà osservare il "range" di prezzo consigliato dal fornitore, se esistente.

Invece l'assortimento delle merci è spesso deciso dal fornitore, specialmente quando, trattandosi di articoli da esportare, essi vengano realizzati tenendo conto di stagioni, gusti dei consumatori, taglie ecc., troppo diversi dagli standard del fornitore che, quindi, non è disponibile a modificare la tipologia della propria produzione per pochi capi oppure con eccessiva frequenza, Ciò tuttavia comporta che il compratore, a sua volta, pretenda di ricevere la merce ordinata "in conto vendita" e, quindi, di pagare solo quanto riuscirà a vendere; i prodotti invenduti saranno restituiti oppure, se così voluto dal fornitore, venduti a prezzi e condizioni di particolare favore.

Le merci che intendo esportare verso i negozi che vendono esclusivamente miei articoli non saranno oggetto di cessione al rivenditore sino a quando lui non le abbia vendute. Come andranno trattate queste merci da un punto di vista amministrativo-fiscale e doganale?

Questo tipo di operazione, allorché la merce spedita all'estero venisse qualificata come <merce esportata per tentarne la vendita>, potrebbe essere disciplinata come Temporanea Esportazione e, quindi, solo ad avvenuta vendita essa sarà considerata in Esportazione Definitiva ed assoggettata alle dovute imposte.

Il procedimento è analogo a quello applicato per la merce esposta in fiera, per i campionari mandati in visione oppure per fare in modo che su di essa siano condotti studi, analisi e collaudi.