



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

Percorso verso l'Internazionalizzazione>**INDICE**>

INDICE

PRESENTAZIONE

SEZIONE I^ LA PARTNERSHIP INTERNAZIONALE

1) Premessa

1.1 Premessa

2) I Contratti di Joint Venture

2.1 I Contratti di Joint Venture

2.2 La risoluzione delle controversie

2.3 Il GEIE - Gruppo Europeo di Interesse Economico

2.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) I Contratti di trasferimento di tecnologia

3.1 I Contratti di trasferimento di tecnologia

3.2 La normativa comunitaria: il Reg. CE n. 772/2004

3.3 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) L'Appalto internazionale

4.1 Premessa e quadro normativo di riferimento

4.2 Il Contratto di appalto

4.3 Buon fine dell'affare

4.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE II^ LA COMPRAVENDITA

1) Premessa

1.1 Premessa

1.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

2) La Compravendita internazionale

2.1 La Compravendita internazionale

2.2 La Convenzione di Vienna

2.3 La conclusione del contratto

2.4 Proprietà della merce e rischi del trasporto

2.5 Garanzie per vizi e pagamento del prezzo

2.6 I termini di consegna - Incoterms

2.7 Dalla parte dell'importatore

2.8 L'accordo quadro e le condizioni generali del contratto

2.9 Termini di consegna e requisiti di qualità

2.10 Garanzie, reclami e salvaguardie

2.11 Consegna della merce

2.12 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) Il Contratto di trasporto

- 3.1 Il Contratto di trasporto: definizione
- 3.2 Le diverse tipologie di trasporto internazionale
- 3.3 I documenti accompagnatori della merce
- 3.4 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) Contratto chiavi in mano (Turn Key agreement)

- 4.1 Contratto chiavi in mano (Turn Key agreement)
- 4.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

5) I contratti di sub-fornitura

- 5.1 I contratti di sub-fornitura
- 5.2 Gli scopi della sub-fornitura
- 5.3 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE III^ I CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE

1) Premessa

- 1.1 Premessa

2) La Concessione di vendita internazionale

- 2.1 La Concessione di vendita internazionale
- 2.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

3) Il Contratto di Agenzia Internazionale

- 3.1 Il Contratto di Agenzia Internazionale
- 3.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

4) Il Commissionario ed il procacciatore di affari

- 4.1 Il Commissionario ed il procacciatore di affari

5) Il Franchising internazionale

- 5.1 Il Franchising internazionale
- 5.2 Il Master franchisee
- 5.3 I benefici del franchising
- 5.4 Normativa internazionale sul franchising
- 5.5 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

6) Il negozio mono-marca

- 6.1 Il negozio mono-marca
- 6.2 Qualche notizia in più: le domande più frequenti (FAQ)

SEZIONE IV^ LA NORMATIVA

SEZIONE V^ LA MODULISTICA

SEZIONE VI^ LE FAQ



PRESENTAZIONE

Il fenomeno della globalizzazione dei mercati determina quotidianamente una quantità rilevante di scambi di merci e di servizi, quantità sempre in costante crescita, data la continua ricerca da parte di imprese ed operatori commerciali di nuove fonti di approvvigionamento di prodotti e/o di sbocco per la vendita delle proprie merci.

Tale situazione ha implicazioni economiche, finanziarie, politiche ed, ovviamente, giuridiche. Queste ultime, in particolare, si riferiscono alla tipologia di accordi che gli imprenditori concludono per proiettare le attività della propria azienda oltre i confini nazionali.

Gli ordinamenti nazionali, nella maggior parte dei casi, non sono attualmente configurati in modo da assecondare la rapida evoluzione dei mercati e le strategie di “internazionalizzazione” delle imprese, né dimostrano ancora la capacità di agevolare l’avvio di rapporti economici tra soggetti aventi la loro sede d'affari in luoghi differenti, creando i presupposti affinché termini e condizioni di tali rapporti siano rispettati con certezza e individuando forme e modalità tali da assicurare una tutela generale, condivisa da sistemi giurisdizionali tra loro diversi, a fronte di possibili inadempimenti.

Le imprese, dunque, oltre che ricercare ed individuare gli strumenti contrattuali più idonei e funzionali agli obiettivi che intendono raggiungere proiettandosi oltre il proprio mercato domestico, devono soprattutto valutare con particolare attenzione i contenuti dei contratti, sotto il profilo della completezza e verificare preventivamente il quadro normativo di riferimento dell'accordo che formalizzeranno.

“Percorso verso l'internazionalizzazione”, costruito come una piattaforma di base, di semplice guida, si pone l'obiettivo di indicare e descrivere quei contratti ai quali più frequentemente fa ricorso l'imprenditore per perseguire, in maniera strutturata, stabile e continuativa sui mercati esteri:

- a) la penetrazione dei propri prodotti o servizi
- b) l'approvvigionamento di merci o servizi
- c) l'affermazione del proprio know-how, del proprio marchio oppure della propria tecnologia produttiva.

Percorso verso l'Internazionalizzazione>PRESENTAZIONE

Attraverso appositi link, dalle Sezioni che compongono il Documento si potrà agevolmente accedere alle FAQ, nonché alla normativa di riferimento. Quest'ultima, peraltro, è stata raccolta in un apposito "Allegato" al quale si può anche accedere direttamente.

Gli strumenti contrattuali che sono stati presi in considerazione sono quegli Accordi, dai contenuti più o meno articolati e complessi, che vengono solitamente attivati tra parti imprenditoriali aventi sede in Stati differenti.

Si tratterà, in particolare di:

- Joint Venture
- Accordi di licenza di tecnologia, di prodotto o di know-how
- Appalti internazionali
- Compravendita internazionale
- Sub-fornitura
- Fornitura e posa in opera
- Concessione di vendita internazionale
- Contratto d'agenzia internazionale
- Franchising Internazionale
- Negozio mono-marca.

Nel Documento non è invece stato trattato il tema della costituzione di Società all'estero attraverso le quali veicolare la commercializzazione dei propri beni o servizi. Infatti, il ricorso alla costituzione di una Società in un Paese straniero, il cui scopo sia rivendere o acquistare prodotti nell'interesse della società "madre", determina, più che la gestione di , una delocalizzazione pressoché definitiva dell'attività imprenditoriale, che quindi sarà regolata dalle norme vigenti nel paese in cui la Società sarà costituita e genererà soprattutto rapporti commerciali di natura "domestica".