Consulenza per l'internazionalizzazione e il contratto internazionale

Posted by Maurizio Verona on 27 March 2014 at 12:00 AM

Oggi si sente sempre più parlare di consulenza per l'**internazionalizzazione** che può essere presa in considerazione dalle aziende per trarre diversi vantaggi, tra cui :

1. nuovi mercati di sbocco
2. benefici fiscali
3. ambiente esterno più favorevole
4. minore burocrazia
5. tempi di incasso più vantaggiosi
6. tempi della giustizia accettabili
7. inserimento in distretti industriali e commerciali.

Prima di intraprendere la strada per internazionalizzare l'azienda, che può significare costituire una nuova attività estera o aprire delle sedi fuori dalla nazione d'origine, bisogna verificare i seguenti aspetti:

- Sistema fiscale
- Normativa di riferimento del settore
- Agevolazioni sugli investimenti
- Finanziamenti e costo del denaro
- Responsabilità dell'amministratore e dei soci nelle società
- Normativa sulle compravendite immobiliari
- Contratti di lavoro dipendente (normativa e aspetti fiscali e contributivi) ed altre forme di collaborazione
- Costo della vita (stipendio medio, affitti, paniere spesa, ecc)
- Economia locale, settori più sviluppati ed in via di sviluppo
- Moneta locale e Valore di scambio
- Costo medio di un commercialista per la gestione di una società
- Spese di costituzione di una società
- Tasse di registro per l'acquisto di immobili
- Rapporti fiscali e normativa con il paese di origine
- Collegamenti, viabilità, logistica, poli e distretti industriali, commerciali ecc
- Sistema giudiziario (costo di una causa e tempi medi di durata)
- Lingue parlate
- Autorizzazioni, licenze, abilitazioni professionali, norme igienico sanitarie, ecc. per l'avvio di una nuova attività
- Personale qualificato di settore (commerciale, professionisti, ecc.)
- Aziende che si occupano di import-export
- Contatti e partnership con aziende di settore (potenziali clienti e fornitori)
- Normativa sui tempi di permanenza e sulle condizioni di lavoro di lavoratori stranieri

Se si desidera intraprendere una esperienza con un paese estero bisogna conoscere la normativa sui contratti Internazionali, che rappresentano l'accordo tra due o più parti appartenenti a diversi Paesi.

Senza dubbio a monte, prima di accingersi alla redazione di un contratto internazionale, oltre alla legge applicabile, vanno individuate quelle norme che sono state create con lo scopo di disciplinare i rapporti del commercio internazionale e che si trovano all'interno di specifiche Convenzioni internazionali, come i Principi UNIDROIT dei Contratti Commerciali Internazionali.

In secondo luogo va scelta la lingua ufficiale in cui verrà scritto il contratto e poi andrà stabilito come dovranno essere risolte eventuali controversie, se per mezzo di un giudizio ordinario o per mezzo dell'arbitrato e ciò anche e soprattutto alla luce di valutazioni preliminari inerenti la possibilità e facilità o meno di eseguire una sentenza piuttosto che un lodo arbitrale nel Paese del soggetto destinatario del provvedimento.

Nel diritto inglese il contratto è genericamente definito come "an agreement which will be enforced by the law".

Il nostro Codice prevede gli elementi essenziali del contratto all'art.1325: accordo delle parti, causa, oggetto, forma quando essa è prescritta dalla legge a pena di nullità.

Senza dubbio si può dire che la prima grossa differenza tra contratto nazionale e internazionale è data dalla dimensione puramente "nazionale" del primo i cui effetti si producono esclusivamente su tale territorio.

Altre differenze si riscontrano poi negli aspetti culturali, comportamentali, politici e giuridici che caratterizzano i diversi interlocutori commerciali. Questi fattori sono determinanti nelle scelte che si fanno quando si devono formulare determinate clausole come ad esempio quelle di hardship o di force majeure.

Le fonti dei contratti internazionali hanno origine dalla Convenzione di Bruxelles del 1968 del diritto internazionale processuale, la quale detta criteri uniformi in merito a competenza giurisdizionale ed esecuzione delle sentenze.

Successivamente, la convenzione di Roma del 1980 sulle obbligazioni contrattuali ha reso possibile un sistema di diritto internazionale privato più omogeneo.

Vi è poi la normativa comunitaria, qualora le parti siano entrambe appartenenti all'Unione Europea, in particolare, da un lato i regolamenti CE, di carattere generale, obbligatori e direttamente applicabili negli stati membri, e dall'altro direttive CE che sono vincolanti per gli stati membri solo per quanto riguarda un determinato risultato da raggiungere.

Vi sono anche gli usi del commercio internazionale e raccolte normative "private" di principi o usi del commercio internazionale come INCOTERMS 2010 e i summenzionati Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali.

Vanno infine ricordati i modelli contrattuali uniformi riconosciuti a livello internazionale ICC (International Chamber of Commerce) e FIDIC (Federation Internationale des Ingenieurs-Conseils) quest'ultimo vero e proprio punto di riferimento, elaborato da associazioni di categoria internazionali per i contratti d'appalto internazionale.

La scelta della legge da applicare al contratto è di fondamentale importanza nei contratti internazionali, se le parti non la indicano, la scelta della proper law sarà rimessa alle norme di diritto internazionale.

La forma è un altro aspetto di grande importanza, essa deve essere scritta solo se espressamente previsto dalla legge, ciò significa che in tutti in casi in cui tale condizione non è prevista anche un accordo verbale ha piena efficacia vincolante tra le parti.

La lingua è un altro elemento da non sottovalutare, perché può dare adito a interpretazioni difformi tra le parti difficilmente gestibili durante un contenzioso.

Oltre ai predetti aspetti il contratto deve disciplinare altri aspetti essenziali che possono essere cosi sinteticamente individuati: premesse, dati delle parti, entrata in vigore dell'accordo, descrizione delle prestazioni di ciascuna parte, individuazione dei possibili casi di inadempimento, clausole limitative o che esonerano la responsabilità, force majeure e hardship, rimedi a disposizione della parte adempiente, liquidated damages, may good, performance bonds oltre agli strumenti di risoluzione delle controversie arbitrato o giudizio ordinario e naturalmente il corrispettivo consideration e gli allegati.

Da quanto sopra esposto, si evince che svolgere attività internazionale è alquanto complesso, ed è consigliabile affidarsi a consulenti che conoscano le dinamiche dei paesi in cui si vuole operare, ma soprattutto deve essere preceduta da una attenta analisi dei fattori che influiscono il proprio business.

Anche il sistema di pagamento è alquanto rischioso, infatti solo le lettere di credito internazionali garantiscono il buon fine della transazione, mentre altri sistemi di garanzia, come le lettere di patronage, non sono sicure per il venditore in quanto sono solo delle dichiarazioni di solidità finanziaria rilasciate prevalentemente da banche, ma che non si impegnano al pagamento in caso di inadempimento da parte dell'acquirente.

I tipi di garanzie più diffusi, quanto meno nei contratti d'appalto internazionale, sono i bid bonds garanzie richieste ad una società che partecipa alla gara d'appalto e servono a mostrare la serietà e l'effettiva volontà di partecipare alla gara nonché la solvibilità della società stessa; i performance bonds hanno il fine di garantire il committente ad esempio per il buon funzionamento dell'opera o, comunque, della buona esecuzione di quanto dedotto in contratto; gli advance payment bonds vengono richiesti dal committente all'appaltatore, nel caso il primo debba effettuare dei pagamenti anticipati, prima dell'esecuzione dell'opera in modo che tali somme gli vengano restituite qualora le attività previste nel contratto non vengano poi eseguite.

Maurizio Verona

Dottore Commercialista e revisore dei conti

.