

Agenzia e Distribuzione negli Stati Uniti aspetti legali e fiscali

avv. Marina Motta

CEIPIEMONTE 28.3.2014



Camera di Commercio
Alessandria



Camera di Commercio
di Asti



Camera di Commercio
Biella



Camera di Commercio
Cuneo



Camera di Commercio
Novara



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Camera di Commercio
Industria Artigianato
e Agricoltura del
Verbano Cusio Ossola



Camera di Commercio
Vercelli



CONTENUTI

La distribuzione dei prodotti italiani negli USA

- fase di negoziazione e accordi precontrattuali
- agenzia e distribuzione tramite soggetti indipendenti
- ✓ aspetti generali (nozione e legge applicabile) e principali clausole
- vendita
- ✓ aspetti generali (convenzione NU 1980) e principali clausole
- distribuzione mediante una propria società controllata
- ✓ aspetti generali e principali caratteristiche della 'corporation'
- ufficio di rappresentanza

FASE NEGOZIALE

Fase negoziale (responsabilità precontrattuale)

Italia

- *“Le parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, devono comportarsi secondo **buona fede**”* (artt. 1337 cod. civ.)
- **responsabilità precontrattuale per danni** (es. abbandono ingiustificato della trattativa, violazione del dovere di trasparenza, dell’obbligo di scambiarsi informazioni tali, per numero e qualità, da consentire di pervenire a un accordo consapevolmente)
- natura della responsabilità: tradizionalmente **extracontrattuale** ma recente giurisprudenza che la qualifica come **responsabilità da ‘contatto sociale’**, con relative conseguenze su onere della prova (a carico del danneggiante e non del danneggiato) e su prescrizione (10 anni e non 5)

USA

- attenzione che, se non è applicabile la legge italiana, nei Paesi di **common law** la situazione è diversa!

FASE NEGOZIALE

Norme UE per la determinazione della legge applicabile alla responsabilità pre-contrattuale

Reg. (CE) n. 864/2007 sulla legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali (c.d. “Roma II”)

- *“La legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali derivanti dalle trattative precontrattuali, a prescindere dal fatto che il contratto sia stato effettivamente concluso o meno, è la **legge** che si applica al contratto o **che sarebbe stata applicabile al contratto se lo stesso fosse stato concluso**”.*
- Quando la legge applicabile non può essere determinata in base a quanto sopra, il regolamento detta criteri suppletivi

FASE NEGOZIALE

Gli accordi sulla trattativa: Lettere di intenti (LOI), Memorandum of Understanding (MOU) ecc.

- hanno la funzione di stabilire le regole che disciplinano al trattativa
 - oggetto della trattativa
 - premesse e valore eventuali precedenti accordi
 - obiettivi
 - buona fede e obblighi di informazione
 - segretezza
 - eventuale esclusiva
 - attività a carico di ciascuna delle parti e relative tempistiche e spese
 - durata e scioglimento dell'accordo, eventuali proroghe e facoltà di recesso
- nonché i rimedi per la violazione di queste regole (penali, legge applicabile e autorità competente per la risoluzione delle controversie)

AGENZIA

Aspetti generali: nozione

- l'agente **promuove stabilmente** gli affari dell'impresa italiana nel territorio USA (la sua remunerazione è rappresentata dalle provvigioni sugli affari)
 - l'affare (es. vendita) è concluso dall'impresa italiana col cliente USA (non con l'agente)
- scelta agente vs. distributore
- vantaggi: minori costi, controllo del mercato
 - svantaggi: maggiori oneri e maggiori rischi connessi al rapporto diretto con i clienti del territorio

Inserire nome corso - nome docente (cliccando su
Inserisci - intestazione di pagina - piè di pagina-
applica tutte)

AGENZIA

Aspetti generali: legge applicabile

Norme di legge applicabili al contratto di agenzia

- regole Stati USA
 1. legge **scelta dalle parti** (clausola contrattuale)
 2. legge dello Stato che ha *'the most **significant relationships** with the transaction and the parties'* per la cui determinazione si considerano vari criteri di collegamento, tra i principali il luogo di esecuzione

- regole UE [reg. (CE) n. 593/2008]
 1. legge **scelta dalle parti** (clausola contrattuale)
 2. legge del Paese dell'agente (parte che deve effettuare la prestazione caratteristica del contratto)

Inserire nome corso - nome docente (cliccando su
Inserisci - intestazione di pagina - piè di pagina -
applica tutte)

AGENZIA

Principali clausole contrattuali

- obbligo di **promozione** (eventuali minimi) e eventuale potere di **rappresentanza**
- **zona** (territorio, clientela) e **prodotti**
- eventuale **esclusiva** e **divieto di concorrenza** (eventualmente anche post-contrattuale)
- **provvigioni** (ammontare e maturazione), eventuali rimborsi **spese**
- obbligo di **informativa** (su attività promozionale, solvibilità dei clienti, mercato, concorrenza, contraffazioni)
- obbligo di **segretezza** e uso e tutela **proprietà industriale** impresa italiana
- **assistenza tecnica**
- **durata** determinata (clausole risolutive espresse) o indeterminata (preavviso)
- **controversie** (Principi UNIDROIT e arbitrato)

Avv. Marina Motta

DISTRIBUZIONE

Aspetti generali: nozione

- il distributore è un imprenditore che **compra** i prodotti dell'impresa italiana e li **rivende** negli USA per conto proprio (la sua remunerazione è rappresentata dalla differenza tra prezzo di acquisto e quello di rivendita)
 - la vendita è conclusa dall'impresa italiana con il distributore USA il quale rivende ai clienti USA
- scelta distributore vs. agente
- vantaggi: minori oneri e minori rischi per esistenza 'cliente unico' (ma rischio concentrato!)
 - svantaggi: maggior costo e assenza controllo mercato

Inserire nome corso - nome docente (cliccando su
Inserisci - intestazione di pagina - piè di pagina-
applica tutte)

DISTRIBUZIONE

Aspetti generali: legge applicabile

Norme di legge applicabili al contratto di distribuzione

- regole Stati USA
 1. legge **scelta dalle parti** (clausola contrattuale)
 2. legge dello Stato che ha '*the most **significant relationships** with the transaction and the parties*' per la cui determinazione si considerano vari criteri di collegamento, tra i principali il luogo di esecuzione

- regole UE [reg. (CE) n. 593/2008]
 1. legge **scelta dalle parti** (clausola contrattuale)
 2. legge del Paese del distributore

Inserire nome corso - nome docente (cliccando su
Inserisci - intestazione di pagina - piè di pagina -
applica tutte)

DISTRIBUZIONE

Principali clausole contrattuali

- obbligo di **promozione** (eventuali minimi)
- **zona** (territorio, clientela) e **prodotti**
- eventuale **esclusiva e non concorrenza** (eventualmente anche post-contrattuale)
- eventuale partecipazione a spese pubblicitarie, promozionali (es. fiere) ecc.
- obbligo di **informativa** (su attività promozionale, mercato, concorrenza, contraffazioni)
- obbligo di **segretezza e uso e tutela proprietà industriale** impresa italiana
- **assistenza tecnica**
- **durata** determinata (clausole risolutive espresse) o indeterminata (preavviso)
- **controversie** (legge applicabile italiana e arbitrato)

VENDITA

Regole in parte uniformi grazie alla **Convenzione Nazioni Unite sulla vendita internazionale di beni mobili (Vienna 1980, ratificata dall'Italia e dagli USA nel 1986)**

VENDITA

Principali clausole contrattuali

- definizione dell'**oggetto** (allegato tecnico)
- termini di **consegna** (**luogo**: INCOTERMS ICC 2010; **tempo**: penale per i ritardi, diritti nei confronti del vettore/spedizioniere)
- condizioni di **garanzia** di conformità e di buon funzionamento (durata, procedura denuncia difetti, rimedi esclusivi, limitazione e esonero da responsabilità, franchigia, massimale, limite del dolo e colpa grave)
- **prezzo** (meccanismi di revisione)
- modalità di **pagamento** [mezzi e garanzie di pagamento, il coinvolgimento delle banche (lettera di credito e *stand by letter of credit*) e dei vettori (COD)]
- **riserva della proprietà** (clausola prevista per iscritto, confermata nelle singole fatture, oltre ad eventuali ulteriori adempimenti pubblicitari per la tutela dei terzi)
- durata, **recesso**, **clausola risolutiva espressa**
- clausola sulla **risoluzione delle controversie**
- **legge italiana** applicabile al contratto
- **arbitrato**

ARBITRATO

- arbitrato rituale e amministrato
- lodo ha efficacia di **sentenza**
- necessaria apposita **clausola** contrattuale (o, raro, compromesso successivo al sorgere della controversia)
- consigliabile nei rapporti con le controparti USA, grazie alla **Convenzione sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (New York 1958**, ratificata dall'Italia nel 1968 e dagli USA nel 1970) e per l'assenza di convenzioni bilaterali tra Italia e USA per il riconoscimento delle sentenze civili e commerciali
- alcune istituzioni arbitrali: Camera Arbitrale del Piemonte, Camera di Commercio Internazionale (CCI), American Arbitration Association (AAA)
- attenzione che in presenza di clausola arbitrale va comunque espressa la scelta della **legge applicabile**

CORPORATION

- “Inc.”, “Co”, “Corp” (attenzione a tutelare il Vostro marchio!)
- oggetto della normativa dei singoli Stati
- ha personalità giuridica
- responsabilità dei soci limitata al capitale sottoscritto
- non è previsto capitale minimo o comunque sono previsti minimi simbolici
- nella maggior parte degli Stati è ammesso un socio unico (anche rappresentato da una società)
- se socio locale, consigliabile contratto di *joint venture*

UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

- **privo di personalità giuridica**
- può svolgere attività di rappresentanza, di marketing, promozionali e di negoziazione di contratti
- **non** può importare beni (solo per esigenze proprie) nè essere intestatario di immobili
- deve essere registrato presso le autorità locali
- le obbligazioni eventualmente assunte fanno capo all'impresa italiana