

LA PRESENZA ALL'ESTERO:  
DALLA PRESENZA  
CONTRATTUALE ALLA  
PRESENZA STABILE

Avv. FRANCESCA FALBO



## Possibilità di operare all'estero:

- con presenza stabile all'estero (stabile organizzazione/filiale)
  - ✓ Sede fissa di lavoro
  - ✓ Persona che sottoscrive contratti per l'azienda
- senza presenza stabile all'estero
  - ✓ ufficio di rappresentanza (attività promozionale, di pubblicità, di informazione, di ricerca di mercato,...)
  - ✓ agenti/distributori indipendenti (rischio imprenditoriale deve essere proprio dell'agente)



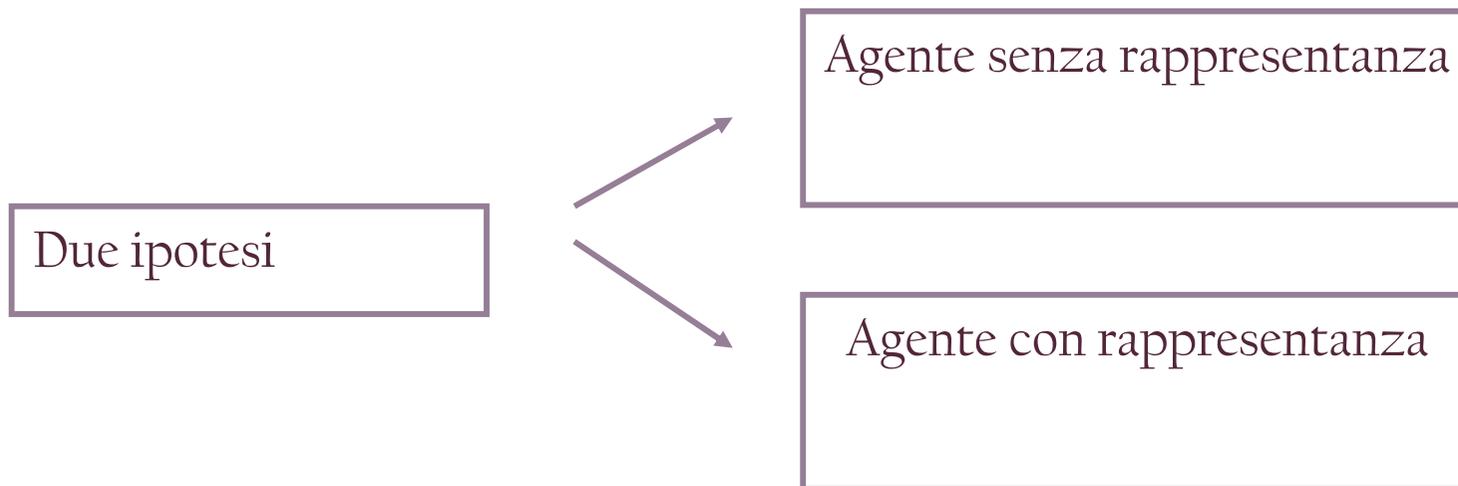
## IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Chi è un agente?



“Il soggetto che in qualità di intermediario indipendente è incaricato in maniera permanente di trattare per un'altra persona, chiamata preponente, la vendita o l'acquisto di merci ovvero di trattare e di concludere dette operazioni in nome e per conto del preponente”

# IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE



# IL CONTRATTO DI AGENZIA COMMERCIALE

Funzione dell'agente



- Rappresentare gli interessi di un imprenditore in una determinata zona
- Tentare, senza rischio, una penetrazione capillare in zone dove non l'imprenditore non è introdotto
- Meno oneroso dell'organizzazione di vendita con dipendenti diretti

## LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

ITALIA



- Codice Civile (artt. 1742 – 1753)
- Accordi Economici Collettivi del 2002 e del 2009

FONTI INTERNAZIONALI



- Direttiva 86/653/Cee
- Convenzione di Roma del 1980 e Reg. CEE 593/2008

# LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO DI AGENZIA

Direttiva 86/653 del 18  
dicembre 1986



- Armonizzazione delle legislazioni nazionali dei Paesi Membri dell'U.E.
- Eliminazione disparità in materia di previdenza, obblighi dell'agente, indennità in caso di risoluzione

## L' OBBLIGO DI REMUNERAZIONE

Retribuzione tipica dell'agente → Provvigione

Strettamente collegata ai risultati dell'attività svolta:

- Percentuale sul fatturato
- Importo fisso per ogni pezzo
- Percentuale crescente a fronte del raggiungimento di determinati obiettivi

## L' OBBLIGO DI REMUNERAZIONE

Presupposto

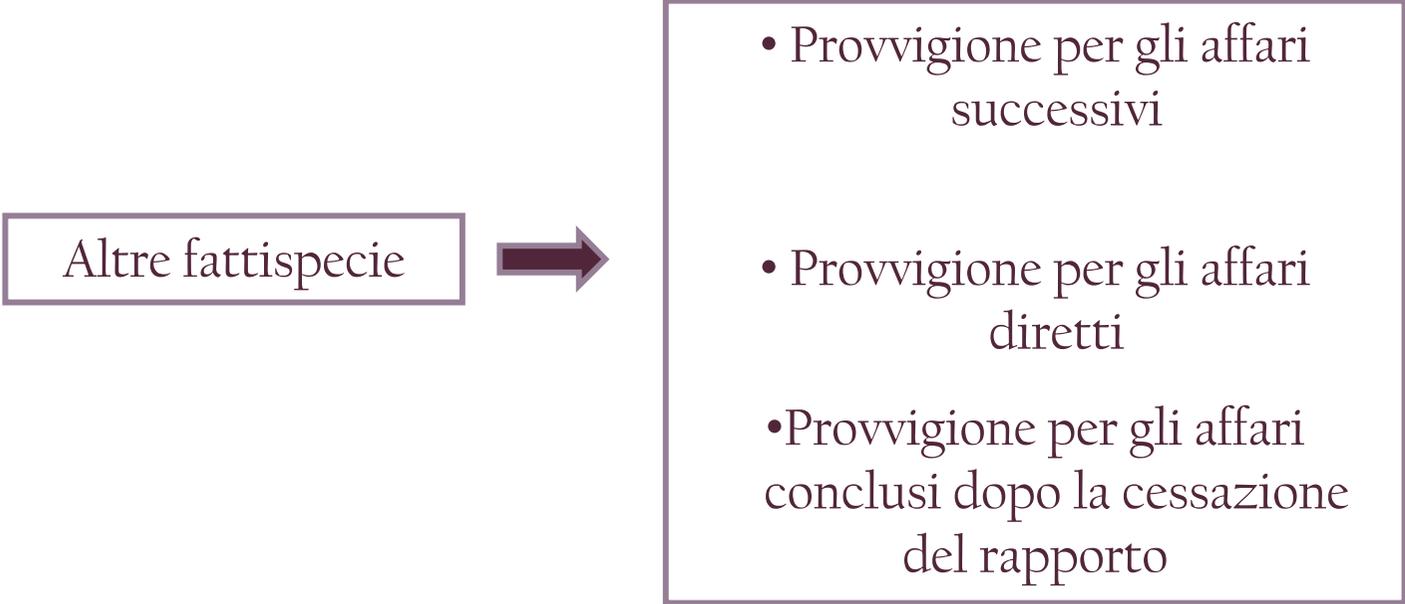


La conclusione dell'affare è  
riconducibile all'intervento  
dell'agente

*Situazione tipo: l'agente ha svolto la normale attività  
di promozione e trasmissione della proposta contrattuale*

## L' OBBLIGO DI REMUNERARE L'AGENTE

Altre fattispecie



- Provvigione per gli affari successivi
- Provvigione per gli affari diretti
- Provvigione per gli affari conclusi dopo la cessazione del rapporto

## OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Preponente → non può valersi contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività

Agente → non può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro

## OBBLIGO DI ESCLUSIVA (segue)

L'esclusiva è un *elemento naturale*, ma non *necessario*

*DIFFERENZA TRA ITALIA E ESTERO*



Deroga delle parti

## OBBLIGO DI ESCLUSIVA (segue)

Violazione dell'obbligo di esclusiva



Inadempimento contrattuale

- Risoluzione del contratto
- Risarcimento del danno

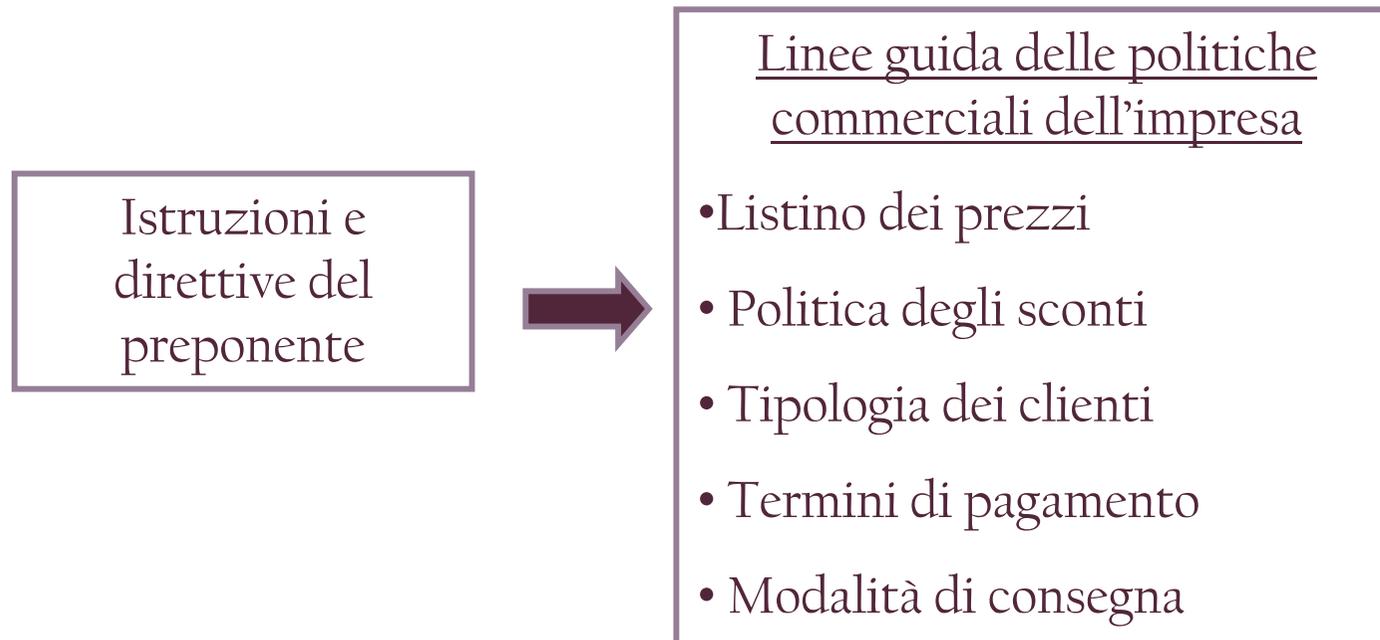
## I PRINCIPALI OBBLIGHI DELL'AGENTE

- a) Obbligo di promozione
  - b) Obblighi relativi alla solvibilità dei clienti
  - c) Obbligo di non concorrenza
  - d) Obbligo di informazione
-

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

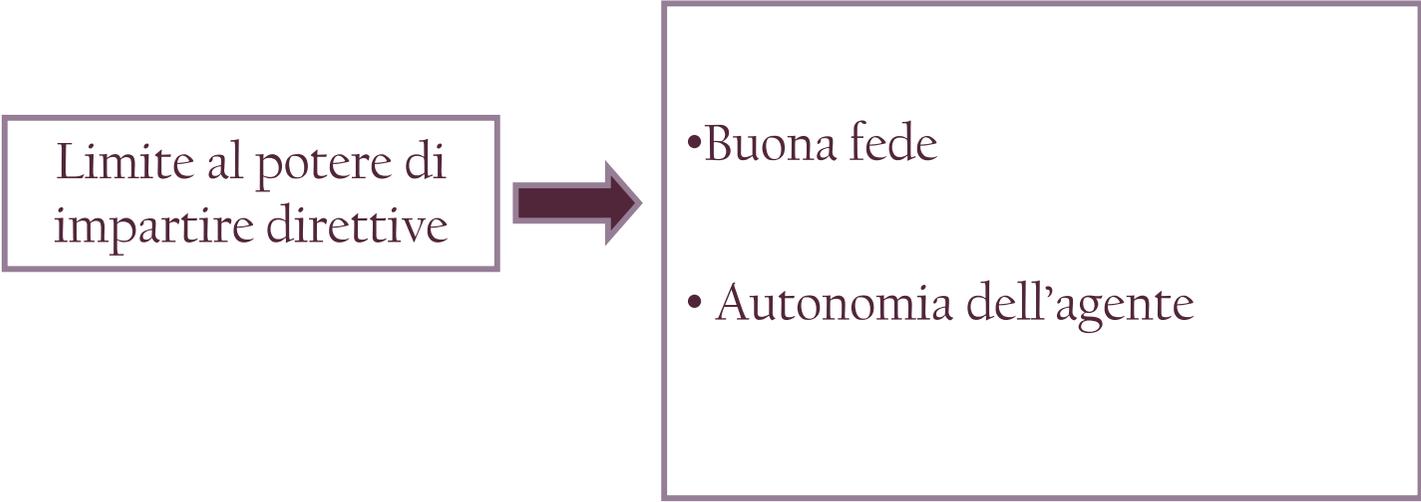
1. Tutela degli interessi del preponente
  2. Lealtà e buona fede
  3. Conformità alle istruzioni ricevute
-

## OBBLIGO DI PROMOZIONE (segue)



## OBBLIGO DI PROMOZIONE (segue)

Limite al potere di  
impartire direttive



- Buona fede
- Autonomia dell'agente

## OBBLIGHI RELATIVI ALLA SOLVIBILITÀ DEI CLIENTI

STAR DEL CREDERE → pattuizione con cui l'agente assume parzialmente il rischio di insolvenza del cliente

Nell'ordinamento italiano tale clausola è *vietata*

## OBBLIGHI RELATIVI ALLA SOLVIBILITÀ DEI CLIENTI (segue)

Ipotesi residuali di  
star del credere



- Eccezionalità
- Concordata di volta in volta
- Singoli affari, di particolare natura ed importanza
- Obbligo di garanzia non superiore alla provvigione
- Corrispettivo *ad hoc*

## OBBLIGO DI NON CONCORRENZA

L'agente non può assumere l'incarico di trattare gli affari di più imprese in concorrenza tra loro

- nella stessa zona
- e per lo stesso ramo

## DURATA E FINE DEL RAPPORTO DI AGENZIA

a) Durata del contratto

b) Risoluzione anticipata del rapporto

## DURATA DEL CONTRATTO

Contratto a tempo  
determinato



Se continua ad essere  
eseguito alla scadenza del  
termine, si trasforma in  
contratto a tempo  
indeterminato

Contratto a tempo  
indeterminato



Ciascuna parte può  
recedere con preavviso nel  
termine stabilito in via  
inderogabile in caso di  
rapporto in U.E. e da  
stabilire fra le parti  
nell'extra U.E.

# RISOLUZIONE ANTICIPATA DEL RAPPORTO

1. Giusta causa
  2. Clausola risolutiva espressa
-

## GIUSTA CAUSA

Istituto tipico del lavoro subordinato → Applicabile per analogia al rapporto di agenzia

Contratto a tempo  
determinato



Recesso prima dello  
scadere del termine

Contratto a tempo  
indeterminato



Recesso senza preavviso

## GIUSTA CAUSA (segue)

Causa che non consente la prosecuzione, neanche provvisoria, del rapporto



Legame di fiducia

## GIUSTA CAUSA (segue)

Inadempimento di particolare gravità



Apprezzamento del giudice

## CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA

Le parti sottraggono al giudice l'apprezzamento della sussistenza nel caso concreto della giusta causa

Individuazione nel contratto delle obbligazioni particolarmente importanti



La loro violazione dà alla parte non inadempiente la facoltà di recesso immediato

## CLAUSOLA RISOLUTIVA ESPRESSA

Ruolo del giudice



- Valutazione sull'imputabilità dell'inadempimento
- Astensione da qualsiasi valutazione nel merito

# INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Direttiva 86/653/Cee



Possibilità di scelta per gli Stati membri tra due modelli:

- a) Modello tedesco
- b) Modello francese

## MODELLO TEDESCO



## MODELLO FRANCESE

Risarcimento per le provvigioni perdute dall'agente a causa della fine del rapporto



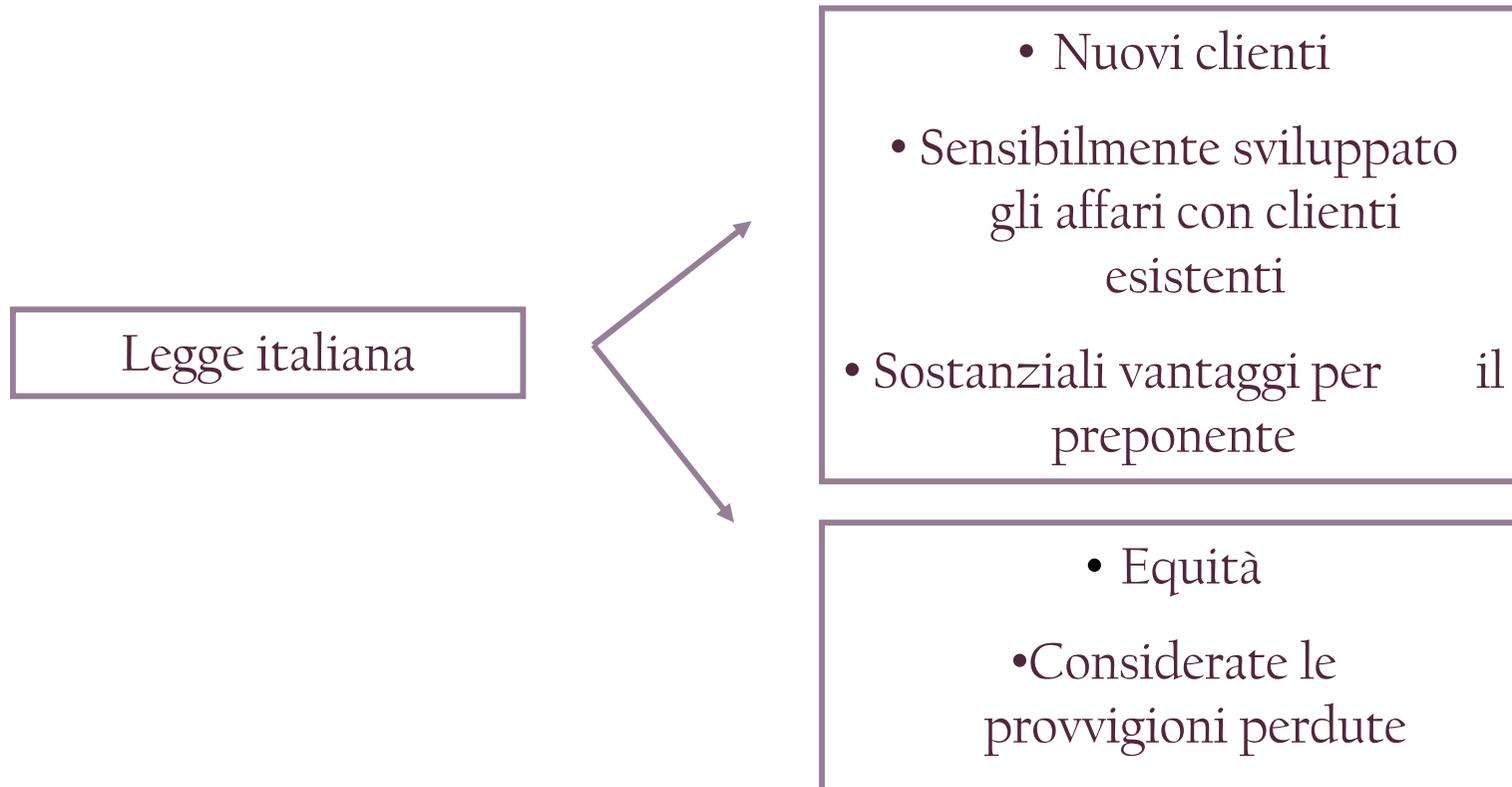
L'agente non ha avuto tempo e modo di ammortizzare le spese sostenute



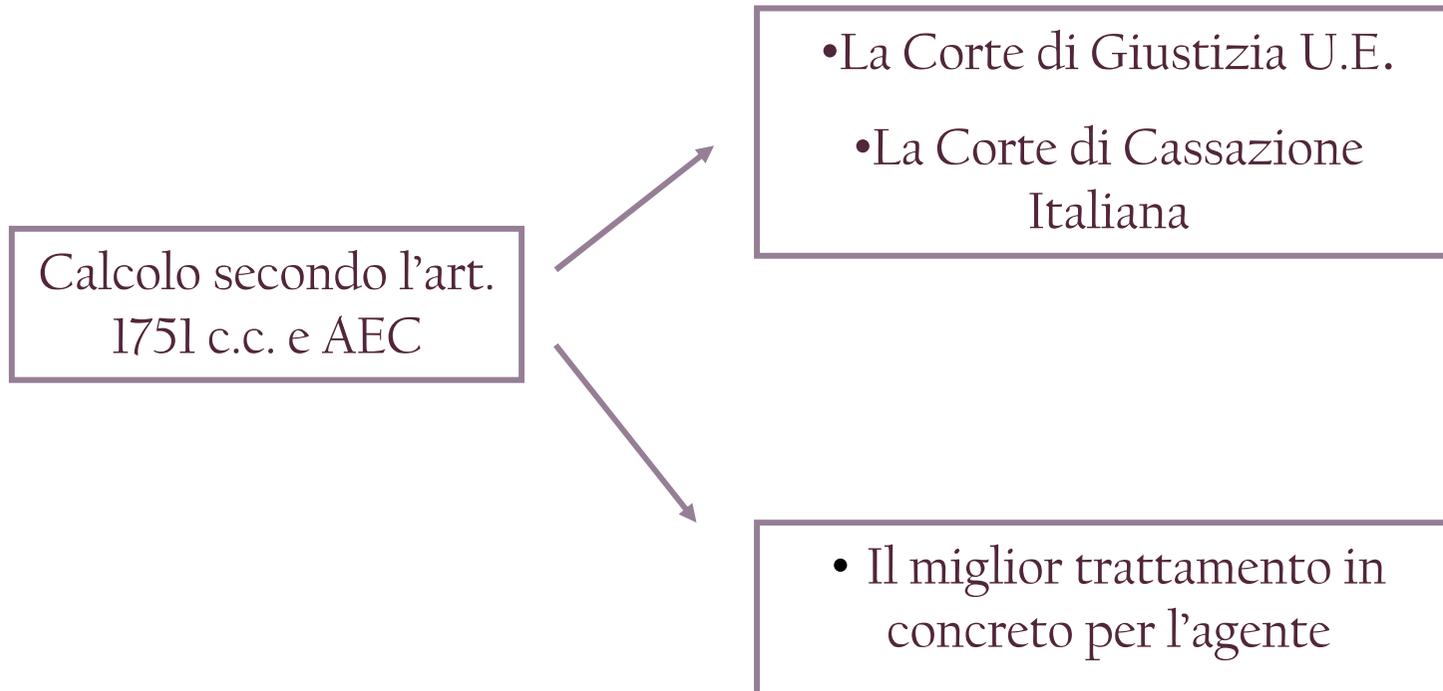
La perdita, in rapporto ai vantaggi che derivano al preponente, è considerevole

Ormai unanimemente la giurisprudenza francese quantifica l'indennità nella *SOMMA DELLE ULTIME DUE ANNUALITÀ DI PROVVISIONI PERCEPITE DALL'AGENTE*

# INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO



## INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO



# LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

---

# LA DISTRIBUZIONE

I. Definizione

II. Obblighi del DISTRIBUTORE

III. Obblighi del concedente

---

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

Quali sono gli  
OBIETTIVI e le  
MODALITÀ della  
promozione?



Fiere  
Pubblicità

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

Sono stati definiti gli  
STRUMENTI della  
promozione



Agenti  
Sub-agenti

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

E' stato previsto uno specifico divieto, per il concessionario, di PROMUOVERE e di RIVENDERE prodotti in concorrenza con quelli del concedente?

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

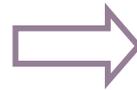
Il concessionario ha il diritto di apporre il proprio MARCHIO sul prodotto?

## OBBLIGO DI PROMOZIONE

E' stato previsto uno specifico controllo del concedente sulla PUBBLICITÀ? In quali casi?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

Esistono PIANI DI  
ACQUISTO dei prodotti  
del concedente?



- Piani annuali
- Piani semestrali
- Piani trimestrali

## OBBLIGO DI ACQUISTO

Esiste un MECCANISMO DI REVISIONE dei prezzi dei prodotti?

# OBBLIGO DI ACQUISTO

Esiste una clausola DI FORZA MAGGIORE?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

E' stata prevista una specifica modalità di  
PAGAMENTO?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

Il concessionario ha prestato **GARANZIE** sul pagamento o sugli ordini?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

E' stato stabilito un MINIMO DI VENDITA annuo dei prodotti?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

E' stato previsto un divieto per il concessionario di  
RIVENDERE fuori dal territorio assegnatogli?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

E' stato previsto un obbligo di seguire le direttive del concedente sui PREZZI e sulle CONDIZIONI DI RIVENDITA?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

E' stato previsto un divieto di acquistare e rivendere prodotti CONCORRENTI con quelli del concedente?

## OBBLIGO DI ACQUISTO

Il concessionario produce PRODOTTI SIMILI a quelli vendutigli dal concedente?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

E' previsto un obbligo del concessionario di effettuare una precisa ASSISTENZA POST-VENDITA?



- Modalità
- Corsi di formazione del personale del concessionario?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

E' previsto un obbligo del concessionario di INFORMARE il concedente sui problemi tecnici dei clienti finali?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

E' prevista la possibilità di un intervento diretto di ASSISTENZA TECNICA DEL CONCEDENTE presso il cliente finale?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

Esiste un obbligo per il concessionario di mantenere SEGRETE le informazioni tecniche e/o commerciali ricevute dal fabbricante?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

Esiste un obbligo del concedente di fornire PEZZI DI RICAMBIO anche dopo la scadenza del contratto?

## OBBLIGO DI ASSISTENZA AI CLIENTI

Esiste un obbligo del concessionario di tenere informato il concedente sugli *STANDARD TECNICI* in uso e sulle regole tecniche (e altre norme legali) relative al prodotto?

## OBBLIGHI DEL CONCEDENTE

- a) Obbligo di esclusiva
  - b) Obbligo di vendita
  - c) Obbligo di qualità dei prodotti
-

# OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Per quale TERRITORIO?

# OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Per quali PRODOTTI?

## OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Per quale DURATA?

# OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Con quale OBIETTIVO?

## OBBLIGO DI ESCLUSIVA

Vale anche per il CONCEDENTE o soltanto per gli altri concessionari/agenti?

## OBBLIGO DI VENDITA

In quale QUANTITÀ?

Quali CONSEGUENZE in caso di mancato raggiungimento della quantità stabilita?

## OBBLIGO DI VENDITA

Con quali SCADENZE?

## OBBLIGO DI VENDITA

Esiste un MAGAZZINO?

Di proprietà di chi?

Gestito come?

## OBBLIGO DI VENDITA

E' stato previsto un obbligo del concedente di riacquistare tale magazzino al termine del contratto? A quali condizioni?

## OBBLIGO DI QUALITA' DEI PRODOTTI

Quale garanzia fornisce il concedente per i  
DIFETTI dei prodotti?

## OBBLIGO DI QUALITA' DEI PRODOTTI

Quali sono gli *STANDARD* TECNICI del paese del concessionario?

## LA LEGGE APPLICABILE ALLA CONCESSIONE DI VENDITA INTERNAZIONALE

Regolamento CE 593/2008 che sostituisce la  
Convenzione di Roma del 1980 sulla legge  
applicabile alle obbligazioni contrattuali

- Possibilità di scelta della legge
- In caso di mancanza di scelta: legge del Paese  
del DISTRIBUTORE

CONSEGUENZE A SECONDA DELLE LEGGI DEI DIVERSI  
PAESI

---

## SUBSIDIARY

### Profili generali:

- E' una *entità legale* distinta e separata dalla società madre italiana
- E' soggetta al diritto dello Stato estero (*governance*, capitale, contabilità, ecc.)
- Il reddito prodotto dall'impresa estera è soggetto alla **potestà impositiva esclusiva** dello Stato estero (salvo deroghe speciali)
- Se istituita in uno Stato coperto da Convenzione contro le doppie imposizioni con l'Italia, si applicano le norme convenzionali (anti doppia tassazione, ritenute ridotte su *royalty*, dividendi, interessi, ecc.)
- Ai fini della *residenza fiscale* è soggetta al test della *esterovestizione ex art. 73, co. 5-bis, Tuir*
- E' soggetta alla applicazione delle *CFC Rules* (artt. 167 e 168 del Tuir) in caso di Stato incluso nella *black list* o produce *passive income*

## SUBSIDIARY

### Principali opportunità della società di diritto estero

- Può consentire di lavorare in *joint venture* con altri *partners*
- Può consentire di separare le responsabilità per le attività svolte dall'impresa estera (se gode della responsabilità limitata)
- Può consentire di assoggettare i redditi prodotti dall'impresa alla sola tassazione dello Stato estero (salvo applicazione norme anti abuso – i.e. *Cfc*)
- Può consentire di beneficiare di ritenute ridotte (o esenzione) per pagamenti di flussi finanziari: interessi, dividendi, *royalty*

### Principali limiti della società di diritto estero

- Non consente (se non con “consolidato fiscale mondiale”) di dedurre dal reddito della società madre le perdite dell'impresa estera
- Ha i costi di gestione di una entità legale

## BRANCH

### Profili generali:

- La stabile organizzazione (o *branch*) è una nozione prettamente fiscale che consente allo Stato ove l'impresa viene svolta di assoggettare a tassazione i redditi prodotti da un soggetto non residente
- L'entità legale è sempre la società di diritto italiano, unico soggetto di diritto: la stabile organizzazione (*branch*) è il suo braccio operativo nel territorio estero
- Lo Stato estero assoggetta ad imposte il reddito prodotto dalla *branch*. Tale reddito è tassato anche in Italia ove è riconosciuto un credito d'imposta per le imposte pagate all'estero (con certe limitazioni).

Principali aspetti civilistici e contabili della *branch* estera:

- Sede secondaria con rappresentanza stabile della società: adempimenti al Registro imprese (art. 2197, c.c.) e indicazione nella Relazione sulla gestione (art. 2428, c.c.)
- Unicità del bilancio rilevante verso i terzi: consolidamento diretto sulla società dei dati dell'impresa estera

Presso la *branch* estera: adeguamento alle disposizioni locali (registri contabili, valuta, lingua, ecc.)

## *Branch*

### Pro

- Semplificazione societaria
- No capitale minimo iniziale
- No ritenute su “*passive incomes*”
- Consolidamento della perdita estera con reddito della società italiana

### Contro

- No limite responsabilità
- Tassazione Ires del reddito estero in Italia
- Limiti al recupero dell’imposta assolta all’estero
- Gestione contabile separata presso la contabilità della società italiana

## *Subsidiary*

### Pro

- Costituzione di *joint ventures*
- Limite della responsabilità
- Assoggettamento a tassazione del reddito estero solo nello Stato estero

### Contro

- Costi societari e di *governance*
- Assoggettamento a *test* esteroinvestizione e *Cfc rules*
- Non consolidamento della perdita estera
- Ritenute su *passive incomes*

ALTERNATIVE	VANTAGGI	SVANTAGGI
<p>1. Ufficio di rappresentanza (UR)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Struttura più flessibile (in termini di tempi e costi) in sede di apertura, di mantenimento e di chiusura.</li> <li>● Non rileva ai fini delle imposte dirette</li> <li>● Non rileva ai fini degli obblighi IVA</li> <li>● Centro di costo</li> <li>● Obblighi civilistici limitati (no redazione di un bilancio o di un conto economico)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Può svolgere un'attività limitata solo alle funzioni ausiliarie e preparatorie come definite in ambito convenzionale o, in assenza, dalla norma domestica.</li> <li>● Responsabilità illimitata dell'impresa relativamente ad inadempienze o danni causati dall'UR</li> </ul>

