





# Aprirsi ai mercati esteri è un investimento che richiede:

l'impegno di risorse umane e finanziarie

delle competenze elevate

la strutturazione di un servizio attorno al prodotto offerto

In ogni caso, assicura la vendita essenzialmente dei prodotti di alta immagine e qualità



#### Aspetti commerciali

# Strategie possibili

presenza all'estero senza una propria organizzazione

presenza all'estero attraverso una organizzazione altrui

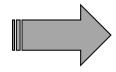
presenza all'estero con una propria autonoma struttura



# Aspetti contrattuali più importanti:



forma scritta



utilizzo di testi standard di contratto e/o di condizioni generali di vendita



parti accessorie (o variabili)



# Condizioni generali di vendita: vantaggi

- 1) impostare il "sistema operativo" per tutte le transazioni commerciali
- 2) tradurre in formulazioni chiare i principali elementi, riducendo lo spazio a possibili "contestazioni"
  - 3) regolamentare gli aspetti "accessori"
    - 4) affrontare da una posizione di forza un'eventuale controversia.

# 5 requisiti di un buon contratto

- 1) Chiarezza
- 2) Trasparenza
- 3) Coerenza
- 4) Completezza
- 5) Armonia (tra le clausole)



# Come orientarsi nella scelta della legge applicabile e nell'individuazione della giurisdizione in caso di controversia:







giurisdizione ordinaria (foro competente)



arbitrato internazionale

MILANO	ROMA	NAPOLI	NEW YORK
Via E. V. Venosta, 4	Via Nomentana, 257	Via S. Lucia, 15	750 Third Avenue
20122	00161	80132	9th floor, Suite 9115
Tel. +39 02.45.49.67.25	Tel. +39 06.44.25.89.38	Tel. +39 081.245.14.01	10017
Fax. +39 02.36.64.46.81	Fax +39 06.44.26.65.96	Tel. +39 081.245.14.03	Tel. +1 646.329.55.5
Fax. +39 02.45.49.87.49		Fax +39 081.245.13.94	Fax +1 646.786.44.8

www.limatolavvocati.it

