

PROTOCOLO DE INTERNACIONALIZACIÓN

1. ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD CON BUFETE EIRANOVA.

Este documento se firma con el objetivo de preservar la confidencialidad de la información que ambas partes van a compartir. Mediante este documento se comprometen a mantener en secreto toda la información confidencial y a no revelarla a ningún tercero. Podrán encontrar un modelo tipo de Contrato de confidencialidad en nuestra página web.

2. PROPUESTA HONORARIOS SEGÚN SERVICIO SOLICITADO.

El Bufete Eiranova elaborará cuidadosamente una propuesta de honorarios por sus servicios que dependerá de los servicios que se soliciten del mismo y del seguimiento de las diferentes fases de internacionalización.

3. GESTION DE AGENDAS DE CONTACTO.

Gestión de agendas de contactos para búsqueda productiva de: clientes, proveedores internacionales, intermediarios comerciales, distribuidores, importadores, socios etc.,

4. CARTA DE INTENCIONES.

La carta de intenciones recoge el entendimiento común de las partes del negocio futuro. Esta carta fundamenta las condiciones del negocio entre comprador y vendedor, incluyendo la oferta del comprador, las consecuencias de no llevarse a cabo negocio alguno etc. Pero también puede recoger la intención de dos empresas de unirse bajo diferentes formas jurídicas con el objetivo de internacionalizarse, o incluso puede recoger las condiciones de una futura colaboración, etc.

5. NEGOCIACIÓN CON LAS PARTES INTERESADAS.

6. FORMAS JURIDICAS PARA LA INTERNACIONALIZACION.

El contrato de agencia es el contrato en virtud del cual una persona natural o jurídica (el agente) asume de forma estable y permanente el encargo, en nombre y por cuenta de otro y a cambio de una retribución, de promover y concluir contratos como intermediario

independiente, sin asumir por ello, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de dichas operaciones.

En el contrato de distribución en cambio, el distribuidor actúa como un intermediario independiente respecto del fabricante exportador, actuando en nombre propio y como comprador final a todos los efectos. El distribuidor siempre opera asumiendo el riesgo de la operación, el agente, por el contrario, casi siempre actúa por cuenta ajena a no ser que se pacte lo contrario, cosa que no suele ocurrir en la práctica.

El Contrato de Franquicia es un acuerdo entre el "franquiciador" o "franquiciante" y el destinatario o "franquiciado" por virtud del cual el primero cede al segundo la explotación de una franquicia. Hay varios elementos importantes que componen la "franquicia". Por una parte la marca comercial que distingue el franquiciador, un determinado "saber hacer" (o know-how) y la formación impartida a los franquiciados. A cambio de la cesión, el franquiciador recibe una regalía, royalty o canon que podrá retribuir la cesión de la marca comercial, el know-how cedido y la tasa de formación y asesoramiento. La franquicia se concede, por lo general, por un período determinado y para un determinado "territorio". Puede ser una franquicia exclusiva o no exclusiva. Varios tangibles e intangibles, tales como servicios de apoyo nacionales o internacionales de publicidad, formación, y otros se hacen disponible comúnmente por el franquiciador. Los acuerdos suelen durar entre cinco y treinta años, con la posibilidad de cancelación o terminación anticipada mediante un preaviso.

La Joint-Venture es una figura utilizada en los negocios para describir al acción de juntarse o asociarse dos o más empresas para la consecución de un proyecto común. Es el resultado de un compromiso entre dos o más sociedades, cuya finalidad es realizar operaciones complementarias en un negocio determinado.

La Unión Temporal de Empresas (UTE) es un sistema por el cual dos o más empresas se unen para realizar una obra o prestar un servicio determinado. Se constituyen como una única empresa temporalmente mientras dure la obra o servicio.

7. VALORACIONES FISCALES. OPTIMIZACIÓN. IVA, IMPUESTOS ESPECIALES, etc.

Planificación de las operaciones y optimización de los costes Fiscales.

8. COMPRAVENTA INTERNACIONAL. CONTRATO.

Contrato mediante el que se establecen las obligaciones de las partes en relación con el negocio:

- Las obligaciones principales del vendedor son: la entrega de la mercancía, la transmisión de la propiedad y la entrega de los documentos relacionados con el negocio.

- En cuanto a las obligaciones del comprador son: La recepción de la mercancía y el pago del precio.

9. TRÁMITES Y DOCUMENTACION DE EXPORTACIONES.

Gestión integral de las exportaciones de acuerdo con Documento *“Trámites y Documentación Exportación”*.

10. FORMAS DE PAGO.

Existen varios, aunque los más comunes son los siguientes:

La “Standby Letter of Credit” es una orden de pago pura y simple dada por una entidad de crédito como garantía en favor del acreedor destinatario, para ser ejecutada simplemente alegando que el deudor no ha cumplido, sin necesidad de tener que acreditar dicho incumplimiento.

El Depósito en garantía: el comprador deposita el precio de la cosa en una cuenta bancaria a la que tendrá acceso el comprador mediante firma conjunta de las partes del negocio o bien mediante firma de un tercero (que suele ser el mismo banco) previa presentación de documentación acordada.

La letra avalada por un banco es un método de pago que permite al comprador pagar el precio al vendedor con aval bancario. Dichas Letras son emitidas con una fecha determinada pactada por las partes.

El Crédito Documentario: el Banco Emisor, el banco del Comprador u Ordenante, es el encargado, una vez comprobada la recepción de determinados documentos, de llevar a cabo el pago. Podrá llevar a cabo el pago al vendedor o a un tercero designado por el mismo, o bien aceptar o negociar las letras o efectos que libre dicho beneficiario del pago, pero también podrá autorizar el pago o que los giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, llamado Banco corresponsal.

11. DECLARACION INVERSIONES EN EL EXTRANJERO.

Operaciones sujetas a Declaración. Las sociedades que inviertan en el extranjero o en las que participe algún inversor extranjero tienen una serie de obligaciones de declaración de las operaciones relativas a dichas inversiones ante el Registro de Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.