

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

Principali clausole, criticità e soluzioni
Le Regole Incoterms®2010 e la gestione operativa della consegna

ICC Italia
Via Barnaba Oriani, 34
Roma, 2 dicembre 2014

Obiettivo

Negoziare e redigere contratti e/o condizioni generali di vendita da utilizzare nel commercio internazionale comporta una serie di problematiche poco familiari ai non addetti ai lavori: individuazione ed eventuale scelta della normativa applicabile, scelta del foro o dell'arbitrato, predisposizione di clausole adatte al contesto internazionale, scelta dei termini di resa.

Per quanto riguarda la normativa applicabile, il seminario si baserà principalmente sull'analisi della legge uniforme sulla vendita internazionale di cui alla Convenzione di Vienna del 1980, in vigore in Italia e in moltissimi Stati stranieri (tutti i paesi europei, con la sola eccezione del Regno Unito e del Portogallo), tra cui USA, Canada, Argentina, Cina, Russia. Verrà anche esaminato il recente progetto europeo di un diritto comune sulla vendita (Common European Sales Law).

Saranno poi analizzate le principali questioni critiche connesse alla vendita, come ad esempio, la responsabilità per ritardi o per difetti dei beni venduti con le eventuali limitazioni di tale responsabilità, la distinzione tra trasferimento della proprietà e passaggio del rischio, i modi di risoluzione di eventuali controversie, ecc..

Particolare attenzione sarà data alla scelta delle condizioni di resa (Incoterms®2010), le condizioni di pagamento nonché l'individuazione delle soluzioni contrattuali più adeguate.

I relatori guideranno i partecipanti attraverso i vari temi, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

Destinatari: Imprenditori, Manager, Direttori Marketing/Vendite, Export Manager

Documentazione

- Modello di contratto internazionale di vendita ICC
- Incoterms®2010
- Estratti da "Bortolotti, *Il contratto internazionale*, Padova 2012" su legge applicabile, risoluzione controversie e vendita internazionale
- Testo della convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di merci
- Schema riassuntivo degli Incoterms®2010
- Esempi di clausole di contratto internazionale di vendita

Programma

Registrazione Partecipanti: ore 9.30
Inizio Lavori: ore 10.00

- La normativa esistente (Convenzione di Vienna) il progetto di "Diritto comune europeo della vendita" (*Common European Sales Law – CESL*)
- La conclusione del contratto di compravendita e l'efficacia di eventuali condizioni generali
- La redazione del contratto di vendita e/o delle condizioni generali di vendita (garanzia per vizi, esclusione di responsabilità, forza maggiore, condizioni di pagamento)
- Il trasferimento di proprietà ed il passaggio del rischio
- La scelta dei termini di consegna e conseguenze di un uso non corretto degli stessi
- Le regole Incoterms®2010
- Problematiche fiscali e doganali relative alla consegna
- Il rapporto tra condizioni di resa e condizioni di pagamento
- Modalità e garanzie del pagamento: le operazioni documentarie (incassi e crediti documentari) e lo scambio dei documenti commerciali
- La disciplina delle controversie (scelta del foro o arbitrato). Come gestire le controversie
- Come evitare che il compratore possa iniziare un'azione nel proprio paese?
- Analisi delle principali clausole del modello di contratto internazionale di vendita elaborato dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC)

Chiusura lavori: ore 17.00

Docenti

Prof. Avv. Fabio BORTOLOTTI

Partner Fondatore degli Studi Legali Associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis
Presidente della Commissione Commercial Law and Practice di ICC
Arbitro Internazionale

Dr.ssa Giovanna BONGIOVANNI

Esperta in Trasporti e Pagamenti Internazionali
Componente dei Gruppi di Lavoro Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari e Incoterms®2010 di ICC
Italia

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE
Principali clausole, criticità e soluzioni
Le Regole Incoterms® 2010 e la gestione operativa della consegna

Roma, 2 dicembre 2014

Scheda di iscrizione

DATI PARTECIPANTE

Nome Cognome
Carica Azienda

DATI FATTURAZIONE

Nome e Cognome.....
Ragione Sociale.....
P. Iva / C.F.
IndirizzoCap /CittàProv.....
Tel. Fax e-mail

- ASSOCIATI ICC ITALIA
 ASSOCIATI AIA

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 350 + IVA 22%

Modalità di Iscrizione

La quota comprende le Pubblicazioni ICC n. **738 Modello ICC di Contratto di Vendita Internazionale**, n. **715 Incoterms®2010**, il materiale didattico e il quick lunch.

Per la partecipazione si prega di compilare e sottoscrivere la scheda in tutte le sue parti ed inviarla a icc@iccitalia.org o eventi@iccitalia.org - Fax: **06.4882677**

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria ICC Italia ai numeri 06 42034320/21

Per i Soci ICC Italia e AIA è previsto uno sconto del 20%.

Per iscrizioni multiple della stessa azienda è previsto uno sconto del 10% sulla quota a partire dal secondo partecipante.

Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a:

Camera di Commercio Internazionale
Intesa Sanpaolo SpA Filiale 6799 - Viale Parioli, 16/E 00197 Roma
IT 18A 03069 05077 003815410296

Il numero è limitato a 25 partecipanti.

I nominativi dei partecipanti possono essere sostituiti in qualsiasi momento.

In caso di rinuncia pervenuta oltre i 10 gg precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 100%, tra i 10 e i 6 gg precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 50% mentre nei 5 gg precedenti la data dell'evento o in caso di mancata partecipazione la quota non sarà rimborsata.

Informativa ai sensi D.Lgs. Del 30 giugno 2003 n.196

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. del 30 giugno 2003 n. 196, del Codice in materia del trattamento dei dati personali, si comunica che i dati inseriti nella presente scheda di iscrizione saranno trattati nel rispetto delle condizioni e limiti posti dall'art. 11 del decreto citato per tutti gli adempimenti connessi all'iscrizione al seminario e future comunicazioni inerenti eventi formativi ICC

Data.....

Firma.....