



6 MODULI | 30 ORE

Inizio Corso: Venerdì 7 maggio 2021

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

ICC ITALIA
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

Ora più che mai l'export rappresenta per le imprese un fattore di crescita e di sviluppo: laddove il mercato nazionale, a seguito della pandemia da Covid-19, stenta ancora ad una solida ripresa, i mercati internazionali rappresentano un valido sbocco per la produzione nazionale. Un contratto ben costruito, equilibrato e coerente, è però alla base di un'operazione commerciale internazionale di successo. A tal fine, risulta fondamentale avere cognizione degli aspetti principali di un contratto internazionale e delle criticità che si possono incontrare al fine di predisporre reazioni adeguate.

L'Executive Course in Contrattualistica Internazionale offre agli operatori - professionisti e imprese - gli strumenti necessari affinché possano operare le scelte più opportune al momento della negoziazione e della redazione di un contratto internazionale, attraverso una visione complessiva degli elementi principali (clausole tipiche, legge applicabile e foro competente, arbitrato commerciale), con le loro peculiarità e criticità.

L'intero percorso di formazione prevede inoltre l'esame delle più diffuse tipologie contrattuali, a partire dalla vendita - anche attraverso Internet -, la distribuzione internazionale, il trasferimento di tecnologia e gli accordi di joint ventures, i contratti "chiavi in mano" e licenza di marchio.

Programma

> Modulo I | Venerdì 7 maggio 2021

IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

> Modulo II | Sabato 8 maggio 2021

L'ARBITRATO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

> Modulo III | Venerdì 14 maggio 2021

LA VENDITA INTERNAZIONALE

> Modulo IV | Sabato 15 maggio 2021

E-COMMERCE

> Modulo V | Venerdì 21 maggio 2021

LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

> Modulo VI | Sabato 22 maggio 2021

TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

ICC Italia Certificate in Contrattualistica Internazionale

A coloro che avranno frequentato tutti i moduli, dopo il superamento della Prova Finale, verrà rilasciato l'ICC Italia Certificate in Contrattualistica Internazionale.

Docenti

Fabio BORTOLOTTI
Silvia BORTOLOTTI
Andrea CARLEVARIS
Antonio COACCIOLI
Diego CORAPI
Claudio COSTA
Maria Beatrice DELI
Mariaelena GIORCELLI
Alessandro PACI
Claudio PERRELLA
Paolo SPACCHETTI

Quota di partecipazione

€ 1.200 Associati ICC Italia

€ 1.500 Non Associati

Singolo Modulo

€ 250 Associati ICC Italia

€ 300 Non Associati

E' possibile partecipare a singoli moduli.

Destinatari

Operatori del commercio internazionale, Imprese che operano con l'estero, Banche e istituzioni private, Avvocati, Professionisti, Consulenti.

Crediti Formativi

Sono stati richiesti i C.F. per gli avvocati all'Ordine degli Avvocati di Roma.

MODULO I - IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

Venerdì, 7 maggio 2021 ORE 13.30 - 19.00

Programma

IL CONTRATTO INTERNAZIONALE IN GENERALE

- Caratteri generali. Autonomia delle parti e legge. Norme derogabili e norme cogenti.
- I passaggi preliminari alla negoziazione del contratto internazionale: Informazioni di base. Il quadro legale. Uso dei modelli di contratto.
- La fase del negoziato: La proposta contrattuale. Ruolo del legale italiano e dei legali stranieri.
- La stipulazione del contratto: Conclusione tra presenti o mediante scambio di corrispondenza. Conclusione mediante condizioni generali. Efficacia delle clausole “vessatorie” (doppia firma).
- Problematiche tipiche del contratto internazionale: Contratto scritto o verbale. Lettere d'intenti, gentlemen's agreements e pattuizioni similari.

LE CLAUSOLE TIPICHE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

- Alcune clausole tipiche dei contratti internazionali in generale: Intestazione e nomi delle parti. Premessa o preambolo (whereas clauses). Clausole di entrata in vigore. Clausole di riservatezza: ICC model confidentiality clause. Clausole finali: modifiche, precedenti accordi, clausole nulle.
- Clausole di forza maggiore e hardship: La redazione delle clausole. La nuova ICC 2019 force majeure & hardship clause.

ASPETTI DI DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO DEI CONTRATTI

- Le norme sui “conflitti di legge”
- La Convenzione di Roma del 1980 e il regolamento Roma I. La scelta della legge applicabile al contratto. La redazione della clausola di scelta della legge applicabile. Il principio di autonomia.
- La scelta di norme transnazionali: La teoria della lex mercatoria. Lo studio ICC sulla scelta di principi transnazionali come legge applicabile; I Principi Unidroit.
- Norme inderogabili e “ordine pubblico internazionale”. Norme di “applicazione necessaria” (overriding mandatory rules); Esame dei possibili rimedi.

COMPETENZA GIURISDIZIONALE E SCELTA DI FORO COMPETENTE

- La competenza giurisdizionale internazionale. Convenzioni bilaterali sul riconoscimento delle sentenze; Il regolamento europeo 1215/2012.
- Criteri di scelta del foro: Sede dell'esportatore o della controparte. Sede dell'attore o del convenuto. Foro “neutrale”.
- Redazione delle clausole di deroga del foro: Efficacia della scelta del foro nel regolamento 1215/2012. Il requisito della forma scritta. Le clausole cd. Asimmetriche. Litispendenza e clausole di deroga del foro (la norma anti-torpedo).

Docenti

Fabio BORTOLOTTI

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC; Componente della Commissione Arbitrato ICC Italia.

Antonio COACCIOLI

Studio Legale Coaccioli; Professore a contratto presso l'Università delle Marche – dipartimento di Economia – Sede di Ancona; Componente della Commissione CLP Italia.

Diego CORAPI

Professore emerito di Diritto privato comparato, Università di Roma Sapienza; Studio Legale Corapi.

MODULO II - L'ARBITRATO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

Sabato, 8 maggio 2021 ORE 8.30 - 13.00

Programma

CARATTERI GENERALI DELL'ARBITRATO

- L'arbitrato internazionale in generale: vantaggi e svantaggi della soluzione arbitrale. Materie in cui il ricorso all'arbitrato è meno opportuno. Arbitrato e mediazione: il regolamento di mediazione ICC.
- I modi di organizzare la procedura arbitrale: Arbitrato ad hoc; Arbitrato istituzionale (ad es. ICC, Stoccolma, Vienna, CAM, AAA, LCIA, CIETAC, SIAK, HKIAC); Arbitrato semi-istituzionale (es. regolamento UNCITRAL).
- La redazione della clausola compromissoria: Scelta del tipo di arbitrato (rituale/irrituale, secondo equità); Scelta della sede dell'arbitrato; Il requisito della forma scritta.

L'ARBITRATO ICC

- L'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale (ICC): Il regolamento ICC del 2021 e la procedura arbitrale; La procedura accelerata; I costi dell'arbitrato ICC; La redazione della clausola arbitrale.
- Caratteristiche tipiche della procedura arbitrale internazionale: L'autonomia delle parti e degli arbitri nel fissare le regole di procedura; La fissazione preventiva di regole di procedura: le ordinanze; di procedura (procedural orders); L'atto di missione (terms of reference); Case management conference e calendario del procedimento (procedural time-table); Prove scritte e prove orali: civil law e common law a confronto; Witness statements e cross examination.

RICONOSCIMENTO ED ESECUZIONE DEI LODI STRANIERI

- Il riconoscimento dei lodi arbitrali: Casi in cui il riconoscimento può essere rifiutato; Annullamento e sospensione del lodo.
- Convenzioni internazionali in materia arbitrale: Convenzione di New York del 1958; Convenzione di Ginevra del 1961; Paesi aderenti alle varie convenzioni.

Docenti

Fabio BORTOLOTTI

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC; Componente della Commissione Arbitrato ICC Italia.

Andrea CARLEVARIS

Partner, BonelliErede with Lombardi. Presidente, Associazione Italiana per l'Arbitrato; Componente della Commissione Arbitrato ICC Italia.

Maria Beatrice DELI

Professore di Diritto internazionale Università del Molise e di International Arbitration Roma Tre; Segretario Generale ICC Italia e AIA; Arbitro internazionale.

MODULO III - LA VENDITA INTERNAZIONALE

Venerdì, 14 maggio 2021 ORE 13.30 - 19.00

Programma

COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: NORME INTERNE E INTERNAZIONALI

- La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale: Caratteristiche generali; Applicazione o eventuale esclusione; Scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna.
- La disciplina della vendita nella Convenzione di Vienna: Contratti rientranti sotto la Convenzione; Obblighi del venditore: disciplina dei difetti di conformità; Passaggio della proprietà e dei rischi.

LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

- L'efficacia delle condizioni generali: Modi di conclusione del contratto mediante condizioni generali; Necessità di una accettazione della controparte; Necessità di approvazione scritta di certe clausole; Requisito della "doppia firma" in Italia
- Il contenuto delle condizioni generali di vendita: Consegna (termini e modalità; conseguenze in caso di ritardo); Garanzia per vizi; Garanzia di buon funzionamento; Denuncia dei vizi; Clausole di limitazione di responsabilità; *Product liability*; Clausole di revisione prezzo
- La riserva di proprietà: Paesi in cui può essere utile (es. Germania, Francia); Necessità di un'analisi preventiva

LE CONDIZIONI DI PAGAMENTO

- Condizioni di pagamento e protezione "giuridica" del venditore: Pagamento "sicuro" come alternativa ad un contratto scarsamente cautelativo; Condizioni di pagamento e solvibilità del cliente; Strumenti per ridurre il rischio commerciale.
- Vari tipi di condizioni di pagamento: Pagamento anticipato; Bonifico bancario; Vendita contro documenti; Pagamento posticipato.
- I crediti documentari: Caratteristiche generali; Norme ed usi uniformi della ICC; Precauzioni da prendere.

CONTRATTI DI SUBFORNITURA, OEM E RAPPORTI SIMILARI

- La subfornitura industriale e la sua disciplina
- I contratti di fornitura OEM

LA FORNITURA DI IMPIANTI E MACCHINARI

- La vendita di macchinari ed impianti: Problemi particolari collegati al tipo di prodotto: collaudi, montaggio, ecc.; Applicazione delle norme sulla vendita o appalto?
- Le condizioni contrattuali: Le condizioni ECE/ONU 188 per la fornitura all'esportazione di impianti e macchinari; Clausole tipiche: forza maggiore, *hardship*, clausole penali, consegna e messa in funzione, prove di collaudo; Limitazioni di responsabilità: mancata produzione, *consequential damages*, ecc.; Problemi relativi alle garanzie: *repayment guarantee*, *performance guarantee*, ecc.

GLI INCOTERMS® DELLA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

- Natura giuridica ed efficacia degli Incoterms®: Gli Incoterms® 2020; Gli Incoterms® come usi commerciali.
- Analisi di alcuni termini più importanti: Criteri di classificazione degli Incoterms®; Analisi di alcuni Incoterms® utilizzati frequentemente.

Docenti

Mariaelena GIORCELLI

Partner BBM Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC e della Commissione CLP Italia.

Alessandro PACI

Senior Associate RP Legal & Tax.

Claudio PERRELLA

Partner RP Legal & Tax Associazione Professionale; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC e della Commissione CLP Italia.

MODULO IV - E-COMMERCE

Sabato, 15 maggio 2021 ORE 13.30 - 19.00

Programma

VENDERE ON-LINE

- Come vendere su Internet: Vendita diretta dal proprio sito. Vendita tramite rivenditori, marketplaces, e-tailers.
- Le modalità di vendita: Rispetto delle normative a tutela dei consumatori. L'informativa precontrattuale ed il diritto di recesso. L'adeguamento alle norme dei paesi stranieri ai quali il sito si rivolge. Il sito web e la compliance con la normativa sulla protezione dei dati personali, alla luce del nuovo Regolamento UE 2016/679.
- Le condizioni generali di vendita on-line: Condizioni generali di vendita on-line (B2C). Accettazione mediante "click", alla luce della sentenza della Corte di Giustizia CE del 21.05.2015, n. 322/14 e della giurisprudenza comunitaria e nazionale.
- Il modello ICC di Online B2C General Conditions of sale.
- Coordinare le vendite su Internet con l'attività della propria rete: Clausole che escludono le vendite on-line dalle esclusive di agenti o concessionari. La strategia omni-channel. Come controllare le vendite su internet dei propri distributori. La legislazione antitrust europea: i casi Pierre Fabre e Coty.

E-COMMERCE: ASPETTI LEGALI E DI MARKETING

- Ruolo delle piattaforme nelle operazioni di e-commerce.
- Regimi delle responsabilità delle parti, denuncia dei vizi, logistica e gestione dei resi.
- Giurisdizione, legge applicabile e risoluzione delle controversie.
- Scenario digitale del marketplace B2C, B2B, Key Takeaways: il mercato cinese.
- Impatto culturale, linguistico e Great Firewall in Cina: esempi e case history.

Docente

Mariaelena GIORCELLI

Partner BBM Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC e della Commissione CLP Italia.

Paolo SPACCHETTI

Studio legale Spacchetti, Professore a contratto presso la facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Camerino, Componente della Commissione CLP Italia.

MODULO V - LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

Venerdì, 21 maggio 2021 ORE 13.30 - 19.00

Programma

I VARI TIPI DI INTERMEDIARI/DISTRIBUTORI

- I procacciatori d'affari
- Gli agenti di commercio
- I distributori o concessionari
- Contratti con rivenditori al dettaglio

I CONTENUTI TIPICI DI UN CONTRATTO DI AGENZIA O DI CONCESSIONE INTERNAZIONALE

- Gli elementi essenziali del contratto: Definizione dei prodotti contrattuali e del territorio; Clienti contrattuali; Esclusiva e deroghe alla stessa (clienti riservati, vendite dirette); Obbligo di non concorrenza ed eventuali deroghe; Eventuali modifiche unilaterali.
- Minimi di fatturato. Determinazione del minimo nel corso del rapporto: determinazione unilaterale, criteri oggettivi. Conseguenze del mancato raggiungimento: Risoluzione rapporto, perdita esclusiva, riduzione territorio, risarcimento danni.
- Provvigione (agenti): Affari su cui spetta (buon fine); Provvigioni variabili; Modifica unilaterale; Star del credere.
- Disciplina delle vendite al concessionario: Rinvio alle condizioni generali del fornitore; Condizioni di pagamento - garanzie; Assistenza e garanzia ai clienti finali.
- Durata e scioglimento del contratto: Contratto a tempo determinato o indeterminato? Contratto a termine con rinnovo automatico; Indennità di mancato preavviso; Problemi collegati alla risoluzione (uso marchi e nome, stock di prodotti e/o ricambi, assistenza alla clientela).
- L'indennità di clientela degli agenti di commercio: La direttiva europea; La legge italiana (art. 1751 c.c.) e quella di altri Paesi; Estensione del diritto all'indennità a concessionari/rivenditori.

FRANCHISING E DISTRIBUZIONE SELETTIVA

- Il contratto di franchising (affiliazione): La disciplina del franchising in Italia in base alla legge 129/2004. Normative straniere sul franchising, con particolare riferimento agli obblighi di disclosure. Il franchising sui mercati esteri: master franchising e area development agreements. La redazione del contratto di franchising. Il modello ICC.
- Il contratto di distribuzione selettiva: Distribuzione selettiva e distribuzione attraverso rivenditori autorizzati. Il divieto di vendere fuori rete. Come difendersi dai free riders.

CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E LEGISLAZIONE UE SULLA CONCORRENZA

- Pericoli derivanti dall'inosservanza della legislazione "antitrust" della UE: Nullità del contratto; Ammende.
- Il regolamento 330/2010 della Commissione.
- Le clausole vietate: Divieti di esportazione; Prezzi imposti.
- Limitazioni quanto alla clientela. Limitazioni alle vendite su internet dei rivenditori (concessionari, membri di una rete selettiva).
- Le clausole vietate: Divieti di esportazione; Prezzi imposti; Limitazioni quanto alla clientela; Limitazioni alle vendite su Internet dei rivenditori (concessionari, membri di una rete selettiva)

Docenti

Fabio BORTOLOTTI

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC; Componente della Commissione Arbitrato ICC Italia.

Silvia BORTOLOTTI

Partner BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC e della Commissione CLP Italia.

MODULO VI - TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

Sabato, 22 maggio 2021 ORE 8.30 - 13.00

Programma

LA TECNOLOGIA. PROTEZIONE E TRASFERIMENTO

- La tecnologia: bene immateriale molto importante per l'impresa. Come si acquisisce: sviluppo interno – acquisizione da terzi. Contratti di ricerca e sviluppo – licenze. La gestione del portafoglio tecnologico.
- La protezione della tecnologia: diritti di proprietà industriale: Tecnologie brevettate e non brevettate (*know-how*). Il brevetto: diritto esclusivo – deposito. Il segreto (*know-how*), diritto non esclusivo.
- Il licensing: Licenza di brevetto/cessione di brevetto. Tipologie di licenze. Licenza di tecnologia + fornitura macchinari/vendita di macchinari + tecnologia.
- Legislazione UE sulla libera concorrenza: Sviluppi della giurisprudenza. Regolamento di esenzione per categoria 3016/2014. La disciplina del *know-how*.

IL TRASFERIMENTO GLOBALE DI TECNOLOGIA (LICENZE DI FABBRICAZIONE)

- I possibili contenuti delle licenze di fabbricazione: Brevetti; Know-how; Assistenza Tecnica; Marchi; Impianti e macchinari; Componenti; Prodotti finiti.
- Necessità di delimitare i prodotti e la tecnologia oggetto del contratto: Esclusione di nuovi sviluppi tecnologici; Cessione delle innovazioni (continuing know-how).
- La remunerazione: Come calcolarla. Somme forfettarie (lump sum) e royalties. Altre fonti di guadagno (es. vendita componenti). Minimi garantiti.
- Le garanzie del concedente: Garanzia che la tecnologia è completa e adeguata per la fabbricazione di prodotti di qualità equivalente a quella del concedente; Garanzia che la licenza non viola diritti di terzi.
- Analisi del modello ICC di trasferimento di tecnologia: Entrata in vigore; Esclusiva; Limitazioni territoriali/Divieti di esportazione; Normativa antitrust europea: regolamento 316/2014; Obbligo di non concorrenza; Fornitura di know-how, assistenza tecnica addestramento personale; Fornitura di componenti; Remunerazione; Assistenza nella commercializzazione.

I CONTRATTI DI VENDITA “CHIAVI IN MANO” DI IMPIANTI INDUSTRIALI

- Oggetto del contratto: Fornitura di un impianto/linea di produzione. Contratti “chiavi in mano” e “prodotto in mano”. Pericolo di definizioni troppo generali. Il problema della garanzia di risultato. Clausole limitative di responsabilità.
- Obblighi del fornitore: Predisposizione del progetto; Documentazione tecnica; Opere civili; Fornitura dei macchinari; Montaggio (o supervisione al montaggio); Formazione del personale; Trasferimento tecnologia (licenze di brevetto e/o know-how).
- Obblighi del cliente: Autorizzazioni, licenze esportazione, ecc.; Allacciamenti, materie prime, ecc.; Lavori non assunti dal fornitore; Messa a disposizione di personale ed attrezzature.
- Il collaudo dell'impianto: Collaudo di macchinari singoli presso il fabbricante; Presa in consegna di macchinari; Collaudo finale; Conseguenze del mancato superamento.

Docenti

Fabio BORTOLOTTI

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC; Componente della Commissione Arbitrato ICC Italia.

Silvia BORTOLOTTI

Partner BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Componente della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) di ICC e della Commissione CLP Italia.

Claudio COSTA

Consulente Legale Studio Torta; Professore a contratto di Diritto Privato dell'Informatica Università degli Studi del Piemonte Orientale; Docente al Master International Trade Law ONU ILO, Università di Torino.