

🕒 4 moduli - 24 ore

€ ○○○

Padova, 22 Marzo 2019

## CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

**ICC** ITALIA  
INTERNATIONAL  
CHAMBER OF COMMERCE  
The world business organization



Con la collaborazione di



Il Corso mira ad offrire ad operatori di mercato gli strumenti necessari volti ad individuare le soluzioni più opportune per **redigere correttamente un contratto internazionale**, soffermandosi sui principali aspetti e possibili criticità che possono emergere durante le fasi di realizzazione del contratto (negoziazione, clausole tipiche, legge applicabile e foro competente, arbitrato commerciale). Durante il Corso saranno, inoltre, analizzate le peculiarità di alcune delle più diffuse tipologie contrattuali, quali la **vendita** e la **distribuzione internazionale**, il **trasferimento di tecnologia** e gli accordi di **joint ventures**.

### Modulo 1 IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

Venerdì, 22 Marzo 2019

### Modulo 2 LA VENDITA INTERNAZIONALE

Venerdì, 12 Aprile 2019

### Modulo 3 LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

Venerdì, 17 Maggio 2019

### Modulo 4 TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

Venerdì, 31 Maggio 2019

### Docenti

Fabio Bortolotti  
Silvia Bortolotti  
Antonio Coaccioli  
Claudio Costa  
Maria Beatrice Deli  
Maurizio Favaro  
Maria Elena Giorcelli  
Claudio Perrella

### Destinatari

Operatori del commercio internazionale, Aziende che operano con l'estero, Avvocati, professionisti, consulenti e funzionari pubblici e privati

### Quota di partecipazione

€ 1.600 + IVA 22%

€ 1.300 + IVA 22% Associati ICC Italia

e iscritti alle CCIAA del Veneto

### Singolo Modulo

€ 450 + IVA

€ 375 + IVA Associati ICC Italia

e iscritti alle CCIAA del Veneto

### Crediti formativi

Sono stati assegnati, per l'intero corso, **12 CF** per gli Avvocati dall'Ordine degli Avvocati di Padova

### Dove

Centro Conferenze alla "Stanga"  
Piazza Zanellato, 21 - Padova

# MODULO 1 - IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

Venerdì, 22 marzo 2019 ore 10.00 - 17.00

## Programma

### IL CONTRATTO INTERNAZIONALE IN GENERALE

#### Il contratto in generale

Autonomia delle parti e legge

Norme derogabili e norme cogenti

#### I passaggi preliminari alla negoziazione del contratto internazionale

Informazione di base sulla contrattualistica internazionale

Conoscenza del quadro legale in cui il contratto dovrà inserirsi

Individuazione dei punti da regolare: uso dei modelli di contratto

Individuazione delle soluzioni ottimali e dei margini di trattativa

#### La fase del negoziato

Necessità di partire con una proposta contrattuale

Ruolo del legale italiano e dei legali stranieri

#### La stipulazione del contratto internazionale

Conclusione tra presenti o mediante scambio di corrispondenza

Conclusione mediante condizioni generali

Il problema dell'efficacia delle clausole "vessatorie" (doppia firma)

#### Caratteristiche del contratto internazionale

Contratto scritto o verbale

Lettere d'intenti, gentlemen's agreements e pattuizioni similari

Caratteristiche generali: completezza, chiarezza, organicità

Il problema della lingua

#### 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 ICC force majeure and hardship clause 2003

La nuova clausola ICC 2019

### LA LEGGE APPLICABILE AL CONTRATTO

#### Il diritto internazionale privato

Assenza di norme sovranazionali sui contratti internazionali

Le norme sui "conflitti di legge"

La Convenzione di Roma del 1980 e il regolamento Roma I

#### La scelta della legge applicabile al contratto

Il principio di autonomia

La scelta della legge italiana

Scelta della legge del paese della controparte

Scelta della legge di un paese terzo

#### La scelta di norme transnazionali

La teoria della *lex mercatoria*

Lo studio ICC sulla scelta di principi transnazionali come legge applicabile

I Principi Unidroit

#### La redazione della clausola di scelta della legge applicabile

Casi in cui la scelta della legge applicabile è inefficace nel paese della controparte

Norme inderogabili e "ordine pubblico internazionale"

Norme di "applicazione necessaria" (*overriding mandatory rules*)

Esame dei possibili rimedi

### Docenti

#### Fabio Bortolotti

Partner Fondatore BBM, Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti e Mathis; Arbitro internazionale; Presidente Commissione CLP ICC Italia

#### Antonio Coaccioli

Studio Legale Coaccioli; Professore a contratto Università Politecnica delle Marche - Dipartimento di Economia - Sede di Ancona

#### Maria Beatrice Deli

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

### Pubblicazioni incluse

**Clausola di forza maggiore e hardship ICC 2003**

**ICC Model Confidentiality Agreement**

# MODULO 1 - IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

Venerdì, 22 marzo 2019 ore 10.00 - 17.00

## LA SCELTA DEL FORO COMPETENTE

### La competenza giurisdizionale internazionale

Mancanza di coordinamento a livello 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)

## L'ARBITRATO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

### L'arbitrato internazionale in generale

Analisi di vantaggi e svantaggi della soluzione arbitrale  
Materie in cui il ricorso all'arbitrato è meno opportuno  
Arbitrato e mediazione: il regolamento di mediazione ICC

### Convenzioni internazionali in materia arbitrale

Convenzione di New York del 1958  
Convenzione di Ginevra del 1961  
Paesi aderenti alle varie convenzioni

### I modi di organizzare la procedura arbitrale

Arbitrato ad hoc  
Arbitrato istituzionale (ad es. ICC, Stoccolma, Vienna, AIA, 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 della Camera di Commercio Internazionale (ICC)

Il regolamento ICC del 2017 e la procedura arbitrale  
La procedura accelerata  
I costi dell'arbitrato ICC

La redazione della clausola arbitrale

### Il riconoscimento dei lodi arbitrali

Casi in cui il riconoscimento può essere rifiutato  
Annullamento e sospensione del lodo

## Documentazione

Estratti da "Bortolotti, Il contratto internazionale, Padova 2012" su legge applicabile, risoluzione controversie e arbitrato internazionale.

Estratti da "Coaccioli, Manuale di Diritto internazionale Privato - Volume Primo"

Regolamento CE n. 593/2008 del 17 giugno 2008 (Roma I) sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali.

Principi Unidroit sui contratti commerciali internazionali 2016.

Documento ICC su "Developing neutral legal standards for international contracts".

Regolamento CE n. 1215/2012 del 12 dicembre 2012 sulla competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale.

Convenzione di New York del 1958 ed elenco dei paesi firmatari.

Regolamento di arbitrato e regolamento di mediazione ICC, 2017

## MODULO 2 - LA VENDITA INTERNAZIONALE

Venerdì, 12 Aprile 2019 ore 10.00 - 17.00

### Programma

#### LEGISLAZIONE SULLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE

##### La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale

Caratteristiche generali

Quando si applica la Convenzione?

È opportuno escludere la Convenzione?

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

#### GLI INCOTERMS DELLA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

##### Natura giuridica ed efficacia degli Incoterms

##### Gli Incoterms 2010

La revisione degli Incoterms

Gli Incoterms come usi commerciali

##### Analisi di alcuni termini più importanti

Criteri di classificazione degli Incoterms

Analisi di alcuni Incoterms utilizzati frequentemente

#### 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

### Docenti

#### Maurizio Favaro

Consulente e formatore

Commercio Internazionale,

UNIPRO Studio Associato;

Docente di Master in

logistica e gestione dei

trasporti in IUAV e Università

di Padova

#### Maria Elena Giorcelli

Partner BBM Studi Legali

Associati Buffa, Bortolotti e

Mathis

#### Claudio Perrella

Socio LS Lexjus Sinacta

Studio Legale

### Pubblicazioni incluse

*Modello ICC di  
contratto di vendita  
internazionale*

*Norme e Usi Uniformi  
ICC sui crediti  
documentari*

*Incoterms 2010*

## MODULO 2 - LA VENDITA INTERNAZIONALE

Venerdì, 12 Aprile 2019 ore 10.00 - 17.00

### 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

### VENDERE SU INTERNET

#### Come vendere su Internet

Vendita diretta dal proprio sito  
Vendita tramite rivenditori, *marketplaces*, *e-tailers*  
Rispetto delle normative a tutela dei consumatori  
Il sito web e la compliance con la normativa sulla protezione dei dati personali, alla luce del nuovo Regolamento UE 2016/679  
Condizioni generali di vendita on-line (B2C)

#### 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

### 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 e 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.

### Documentazione

Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (Vienna 11 aprile 1980)

General Conditions for the Supply of Mechanical, Electrical and Electronic Products, Orgalime

Condizioni ECE/ONU 188 per la fornitura all'esportazione di impianti e macchinari



## MODULO 3 - LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

Venerdì, 17 Maggio 2019 - Ore 10.00 - 17.00

### Programma

#### I VARI TIPI DI INTERMEDIARI/DISTRIBUTORI

##### Panoramica delle varie alternative

Agenti e rappresentanti, Procacciatori d'affari, Viaggiatori (agenti subordinati), Concessionari/distributori

Contratti di "franchising"

Distribuzione selettiva

Filiale, succursale o società di vendita all'estero

##### I procacciatori d'affari

Distinzione rispetto agli agenti

Procacciatori per un singolo affare o per più affari

Precauzioni a livello contrattuale (non esclusiva, limiti di tempo)

I Non-Circumvention & Non-Disclosure agreements (NCND)

Il Modello ICC di Occasional Intermediary

##### Gli agenti di commercio

Caratteristiche generali dell'agente di commercio

Agenti con o senza rappresentanza

Agenti e lavoratori subordinati (in diritto italiano e non)

Agenti e commissionari

Differenze con la nozione di agency in common law

##### I distributori o concessionari

Concessionari "importatori" e concessionari "al dettaglio"

Concessione di vendita e contratti di fornitura continuativi

Differenze salienti rispetto ai puri intermediari (rischi, oneri)

I contratti misti "rivenditore-intermediario"

##### Contratti con rivenditori al dettaglio: franchising, distribuzione selettiva

Contratti di franchising

Contratti di distribuzione selettiva

Contratti con rivenditori autorizzati

#### LA NEGOZIAZIONE DEL CONTRATTO INTERNAZIONALE

##### Contratto verbale o scritto

Pericoli del contratto verbale

Contratti con patto di prova

Necessità di un contratto dettagliato

L'uso dei modelli di contratto, con particolare riferimento ai Modelli ICC

La lingua usata nel contratto

##### La scelta della legge applicabile

Necessità di una valutazione preventiva del problema

Esame di legislazioni particolarmente onerose

L'indennità di clientela degli agenti in Francia, Belgio, Germania, Svizzera

L'estensione del diritto all'indennità ai concessionari/distributori

Come evitare l'applicazione della legge straniera

#### Docenti

##### Fabio Bortolotti

Partner Fondatore BBM,  
Studi Legali Associati  
Buffa, Bortolotti e Mathis;  
Arbitro internazionale;  
Presidente Commissione  
CLP ICC Italia

##### Silvia Bortolotti

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

#### Pubblicazioni incluse

*ICC Model Contract  
Distributorship*

## MODULO 3 - LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

Venerdì, 17 Maggio 2019 - Ore 10.00 - 17.00

### La scelta del foro competente o il ricorso all'arbitrato

La determinazione del foro competente in assenza di scelta: pericoli per il proponente/concedente

Efficacia della deroga del foro in base al Regolamento 1215/2012

Necessità della forma scritta

Opponibilità alla controparte della deroga del foro

Il ricorso all'arbitrato internazionale

### 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.)

Altri paesi

Estensione del diritto all'indennità a concessionari/rivenditori

### Documentazione

Direttiva 86/653 su agenti di commercio

Norme italiane sul contratto di agenzia

Regolamento EU 330/2010

## MODULO 3 - LA DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE

Venerdì, 17 Maggio 2019 - Ore 10.00 - 17.00

### 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 CEE

Nullità del contratto

Ammende

#### Il regolamento 330/2010 della Commissione CEE

##### 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)



## MODULO 4 - TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

Venerdì, 31 Maggio 2019 - Ore 10.00 - 17.00

### Programma

#### LA TIPOLOGIA DEI CONTRATTI DI TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA

##### I singoli tipi di contratto

Licenza di brevetto  
Licenza di know-how  
Licenza di marchio  
Assistenza tecnica

##### Il trasferimento globale di tecnologia

Possibili contenuti  
Collegamento con vendita di impianti e macchinari  
Pericoli di un approccio globale  
Necessità di delimitare esattamente l'oggetto del contratto (rispetto a futuri sviluppi)

#### I CONTENUTI DEI CONTRATTI DI TRASFERIMENTO GLOBALE DI TECNOLOGIA (LICENZE DI FABBRICAZIONE)

##### Possibili contenuti

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

##### Garanzie del concedente

Garanzia che la tecnologia è completa ed 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

### Docenti

#### Fabio Bortolotti

Partner Fondatore BBM,  
Studi Legali Associati  
Buffa, Bortolotti e Mathis;  
Arbitro internazionale;  
Presidente Commissione  
CLP ICC 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

### Pubblicazioni incluse

*ICC Model Contract - Joint  
Venture*

## MODULO 4 - TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

Venerdì, 31 Maggio 2019 - Ore 10.00 - 17.00

### 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

## I CONTRATTI DI LICENZA DI MARCHIO

### La funzione del marchio e la sua tutela

Crescente importanza del marchio come strumento concorrenziale  
Registrazione del marchio e commercio internazionale  
Cautele nei rapporti con distributori  
Licenza di marchio in generale

### Licenza di marchio per prodotti diversi da quelli del titolare (*merchandising*)

Il Modello ICC  
I prodotti licenziati: progettazione e sviluppo  
Fabbricazione e controllo qualità  
Licenza esclusiva e non  
Pagamenti del licenziatario

## LEGISLAZIONI DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO A TUTELA DEL LICENZIATARIO

Autorizzazione dei contratti (potere discrezionale delle autorità competenti)  
Clausole tipicamente vietate (divieti di esportazione, divieto di usare la tecnologia dopo la fine del contratto, non contestazione, non concorrenza)

## LEGISLAZIONE CEE SULLA LIBERA CONCORRENZA

Sviluppi della giurisprudenza  
Regolamento di esenzione per categoria 316/2014  
La disciplina del know-how

## TRASFERIMENTO DI TECNOLOGIA E JOINT VENTURES

Partecipazione alla società comune e remunerazione della tecnologia  
Entità dell'investimento  
Affidabilità della controparte  
Possibili contratti collaterali (buy-back)  
La società controllata in comune: costituzione e gestione

## Documentazione

Estratto da Bortolotti, Il contratto internazionale, sui contratti di trasferimento di tecnologia

Estratto da Bortolotti, Il contratto internazionale, sui contratti di joint venture

## Info

Per maggiori informazioni contattare:

ICC Italia

Tel. +39 0642034320

email: [icc@iccitalia.org](mailto:icc@iccitalia.org)

**REGISTRATI**