

## IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

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

ICC Italia  
Roma, 2 dicembre 2014

### Obiettivo

**N**egoziare 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**

**R**egistrazione Partecipanti: ore 9.30  
**I**nizio 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)

**C**hiusura 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. ....  
Indirizzo .....Cap /Città .....Prov.....  
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. **756 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](mailto:icc@iccitalia.org) o [eventi@iccitalia.org](mailto: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  
**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.....