

Prot. nr. MZ/AMB/ct/nr 1.277      Brescia, 6 settembre 2012

**La Camera di Commercio di Brescia**, attraverso l'azienda speciale **Pro Brixia**, organizza, in collaborazione con Unioncamere Lombardia e come da programmi allegati, **quattro seminari di formazione all'export**. Tali seminari si svolgeranno a Brescia, presso la sede di Via Einaudi 23, Sala C – I piano **dalle ore 09.30 alle ore 13.30**.

**INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE      25 Settembre 2012**

**Obiettivo**

Offrire nelle sue linee essenziali una visione complessiva dei principali temi della contrattualistica internazionale (legge applicabile, scelta del foro competente, arbitrato, ecc.) insieme ad un'analisi sommaria dei contratti utilizzati più frequentemente nel commercio internazionale.

**Contenuti**

- Il contratto internazionale: caratteristiche e problematiche
- Lettere d'intenti (LOI), memorandum of understanding (MOU) e documenti simili
- L'uso dei modelli di contratto e le lingue del contratto
- Clausole tipiche: forza maggiore, hardship, clausola penale, confidenzialità
- Legge applicabile, foro competente e arbitrato
- Vendita internazionale: convenzione di Vienna, Incoterms® 2010, redazione di condizioni generali
- Contratti con agenti, distributori, procacciatori d'affari
- Joint ventures, trasferimento di tecnologia e vendita d'impianti

*Docenti: Prof. Avv. Fabio Bortolotti – Avv. Andrea Antognini*

**NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI CON AGENTI ALL'ESTERO      17 Ottobre 2012**

**Obiettivo**

Fornire gli elementi necessari per un corretto approccio al problema, attraverso l'analisi delle varie problematiche generali (scelta della legge applicabile e del foro) e l'esame di clausole contrattuali in grado di tutelare adeguatamente l'esportatore.

**Contenuti**

- Il contratto di agenzia commerciale
- La disciplina della direttiva europea
- L'importanza della scelta della legge applicabile
- La disciplina dell'indennità di cessazione nella legge italiana (AEC e art. 1751 codice civile)
- La disciplina dell'agenzia in alcuni paesi extra UE: Medio Oriente, America Centrale, ecc.
- Analisi di una check-list delle principali clausole da inserire nel contratto.

*Docenti: Prof. Avv. Fabio Bortolotti – Avv. Andrea Antognini*

**VENDERE SU INTERNET: OPPORTUNITA' E LIMITI      14 Novembre 2012**

**Obiettivo**

Offrire una preventiva analisi dei più importanti profili contrattuali, legali e fiscali dell'attività di e-commerce, senza trascurare gli aspetti della tutela della proprietà industriale (marchi, nomi a dominio, brevetti, design, know-how) e della privacy. Verranno inoltre esaminati i principali aspetti relativi agli adempimenti fiscali ed amministrativi dell'e-commerce (fiscalità diretta, IVA).

**Contenuti**

- I limiti che i distributori e i fornitori possono incontrare nell'ambito delle vendite on line
- Gli adempimenti da osservare nella vendita on line
- Le principali regole da considerare nei rapporti di vendita on line con i consumatori
- La proprietà industriale in rete
- Principali aspetti fiscali del commercio elettronico

*Docenti: Avv. Paolo Lombardi – Avv. Andrea Antognini – Dott. Gian Luca Giussani*

**Obiettivo**

Illustrare le nuove problematiche che si presentano agli esportatori in relazione alle indennità di fine rapporto introdotte in diversi stati e, ad integrazione, quei temi che l'esportatore deve da sempre affrontare quando redige e negozia contratti con agenti o distributori all'estero, alla luce di esempi pratici di clausole contrattuali.

**Contenuti**

- La negoziazione e redazione del contratto con l'agente o distributore
- Le clausole tipiche: l'oggetto del contratto, i termini di consegna e di pagamento, la riserva di proprietà, la durata e le possibilità di risolvere il contratto, la zona, l'esclusiva e i minimi garantiti, attività promozionali e forme di pubblicità concordata, marchi e segni distintivi, segreti aziendali e commerciali, obblighi di non concorrenza
- Le tendenze in Europa verso il riconoscimento di un'indennità ai concessionari/distributori. Gli orientamenti giurisprudenziali in Italia, Germania e Spagna. La legislazione belga.

*Docenti: Avv. Paolo Lombardi – Avv. Andrea Antognini*

**Il costo di partecipazione a suddetti seminari è di:**

- **Euro 60,00 + 21% IVA** per singolo seminario
- **Euro 110,00 + 21% IVA** per due seminari
- **Euro 150,00 + 21% IVA** per tre seminari
- **Euro 180,00 + 21% IVA** per quattro seminari

L'importo dovrà essere bonificato sul conto corrente intestato a Pro Brixia: BANCA POPOLARE DI SONDRIO Agenzia di Brescia, Via Benedetto Croce 22; C/C n. 6100/83 Codice IBAN: IT44 A056 9611 2000 0000 6100X83.

Per informazioni contattare la Dr.ssa Camilla Tosi (tel 030/3725.290, e-mail [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it)).

Per visionare il programma completo delle iniziative promosse da Pro Brixia, consultare il sito [www.probrixia.it](http://www.probrixia.it).

---

**Scheda di adesione da restituire compilata entro il 18 settembre 2012**

Si ricorda di barrare i seminari di interesse e di effettuare contestualmente, inviandone copia a Pro Brixia al fax 030/3725330 o per email [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it), il relativo bonifico.

- INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE - 25/9/2012**
- NEGOZIARE E REDIGERE CONTRATTI CON AGENTI ALL'ESTERO - 17/10/2012**
- VENDERE SU INTERNET: OPPORTUNITA' E LIMITI - 14/11/2012**
- ORGANIZZARE UNA RETE DI DISTRIBUZIONE ALL'ESTERO - 29/11/2012**

Ragione sociale dell'impresa \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

C.F. \_\_\_\_\_ P. Iva \_\_\_\_\_

Attività \_\_\_\_\_

Nome partecipante \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Timbro e firma \_\_\_\_\_