

ProBrixia, Azienda speciale della Camera di Commercio di Brescia, nell'ambito delle proprie attività a favore dell'internazionalizzazione delle imprese bresciane organizza, in collaborazione con Unioncamere Lombardia, **due seminari di formazione all'export**. Tali seminari si svolgeranno a Brescia, presso la sede di Via Einaudi 23, Sala C – I piano **dalle ore 14.00 alle ore 18.00**.

LA STRATEGIA DISTRIBUTIVA ALL'ESTERO E LE REGOLE ANTITRUST: CONTRATTO INTERNAZIONALE DI DISTRIBUZIONE
17 Maggio 2011

Obiettivo

Presentare le sue linee essenziali i vari elementi da considerare per la stesura di un contratto, legge applicabile e foro competente, indennità di fine rapporto

Contenuti

- Il contratto come elemento essenziale della strategia di distribuzione all'estero: caratteristiche del contratto di distribuzione internazionale e norme antitrust della UE
- L'indennità di fine rapporto con attenzione alle legislazioni e alle giurisprudenze più problematiche per l'impresa italiana

Docente: Avvocato Roberto Salini

IL RECUPERO DEI CREDITI ALL'ESTERO: DAL CONTRATTO ALLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO STRAGIUDIZIALE E GIUDIZIALE
24 Maggio 2011

Obiettivo

Fornire conoscenze al fine di ridurre il rischio di mancato pagamento, strategie contrattuali per una migliore gestione del recupero del credito e procedure giudiziali per il recupero crediti nell'UE, ingiunzione di pagamento contro il debitore straniero

Contenuti

- La legge applicabile ai contratti di compravendita internazionale
- Principali riferimenti normativi: la Convenzione di Vienna
- Le obbligazioni del compratore
- Clausole rilevanti per la tutela del credito nelle condizioni generali di contratto
- Recupero dei crediti in via giudiziale e stragiudiziale
- Modalità recupero crediti nei paesi dell'UE

Docente: Avvocato Antonella Versaci

Il costo di partecipazione a suddetti seminari è di:

- **Euro 60,00 + 20% IVA** per il singolo seminario
- **Euro 100,00 + 20% IVA** per entrambi i 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 Mariacristina Prisco - Project Manager (tel 030/3725.337, e-mail fiere@probrixia.camcom.it) e, per visionare il programma completo di ciascun seminario, consultare il sito www.probrixia.it.

Scheda di adesione da restituire compilata entro il 9 maggio 2011

Si ricorda di barrare i seminari di interesse e di effettuare contestualmente, inviandone copia a ProBrixia al fax 030/3725330, il relativo bonifico bancario.

**LA STRATEGIA DISTRIBUTIVA ALL'ESTERO
IL RECUPERO DEI CREDITI ALL'ESTERO**

Ragione sociale dell'impresa _____

Indirizzo _____ Cap _____ Città _____

Tel _____ Fax _____ e-mail _____

C.F. _____ P. Iva _____

Attività _____

Persona partecipante _____

Data _____ Timbro e firma _____

LA STRATEGIA DISTRIBUTIVA ALL'ESTERO E LE REGOLE ANTITRUST: CONTRATTO INTERNAZIONALE DI DISTRIBUZIONE

17 Maggio 2011 ore 14-18

Obiettivi

- Esaminare i vari elementi da considerare nella stesura del contratto, in un'ottica di prevenzione e di corretta gestione dei possibili conflitti fra le parti
- Presentare i contenuti delle principali clausole da inserire nel contratto, con particolare riferimento alla legge applicabile ed al foro competente
- Affrontare il problema dell'indennità di fine rapporto, illustrando gli orientamenti legislativi e giurisprudenziali al riguardo in alcuni paesi europei ed extra-europei

Programma

IL CONTRATTO COME ELEMENTO ESSENZIALE DELLA STRATEGIA DI DISTRIBUZIONE ALL'ESTERO - CARATTERISTICHE DEL CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE E NORME ANTITRUST DELLA UE

- Il concessionario di vendita (distributore, importatore)
- Principali clausole contrattuali: zona, prodotto, esclusiva, condizioni di pagamento, durata, minimi di fatturato, attività promozionali, marchi e segni distintivi, segreti aziendali e commerciali, obblighi di non concorrenza.
- Norme antitrust della UE
- Il problema delle importazioni parallele
- Clausole di esclusiva e di non concorrenza post-contrattuale
- Clausole di prezzo imposto
- Rischio di insolvenza del distributore e precauzioni da prendere

L'INDENNITA' DI FINE RAPPORTO CON ATTENZIONE ALLE LEGISLAZIONI E ALLE GIURISPRUDENZE PIU' PROBLEMATICHE PER L'IMPRESA ITALIANA

- La legislazione belga
- Gli orientamenti giurisprudenziali in ambito UE (Germania, Spagna, Austria, Francia e Paesi Bassi) e in ambito extra UE (focus su Svizzera e Israele)

IL RECUPERO DEI CREDITI ALL'ESTERO: DAL CONTRATTO ALLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO STRAGIUDIZIALE E GIUDIZIALE

24 Maggio 2011 ore 14 - 18

Obiettivi

- evidenziare i principali fattori da considerare quando si vende all'estero per ridurre al minimo il rischio di mancato pagamento: dall'assenza di un quadro giuridico di riferimento certo e uniforme alla situazione economico-finanziaria del Paese sino alle maggiori difficoltà di recupero del credito
- delineare le strategie per una migliore gestione del recupero del credito all'estero, già dalla negoziazione della vendita. A tal fine saranno esaminate anche le previsioni contrattuali tipiche che consentono all'azienda un più facile recupero dei propri crediti all'estero
- illustrare, facendone un primo bilancio, le procedure giudiziali per il recupero dei crediti nell'Unione europea, oltre che la possibilità, per il creditore avente sede in Italia, di ottenere da un giudice italiano (ove competente), un'ingiunzione di pagamento contro un debitore straniero.

Programma

- La legge applicabile ai contratti di compravendita internazionale.
- Nozioni giuridiche fondamentali e riferimenti normativi: la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili

- Le obbligazioni del compratore: il pagamento della merce e le garanzie correlate
- Analisi di alcune clausole rilevanti per la tutela del credito nelle condizioni generali di contratto: le clausole di riserva di proprietà, i termini di resa, la garanzia per vizi e per il buon funzionamento del prodotto, la legge applicabile e la risoluzione delle controversie
- Il recupero dei crediti in via stragiudiziale
- Il recupero dei crediti in via giudiziale. L'individuazione del Giudice competente; le clausole di scelta del Foro
 - Le modalità di recupero dei crediti nei paesi appartenenti all'Unione Europea. Cenni alle nuove procedure: Regolamento CE 805/2004 sul titolo esecutivo europeo; Regolamento CE 1896/2006 sul decreto ingiuntivo europeo; Regolamento CE 861/2007 sulle controversie di modesta entità
- Case studies