

La Camera di Commercio di Brescia, attraverso l'Azienda speciale Pro Brixia, organizza, in collaborazione con Unioncamere Lombardia, **quattro seminari di formazione all'export**, che si svolgeranno a Brescia, presso la sede di Via Einaudi 23, Sale B e C – I° piano come da calendario che segue:

INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

17 Aprile 2013
orario 13.30 - 17.30

Obiettivo

Offrire una visione complessiva dei principali temi di contrattualistica internazionale (legge applicabile, scelta del foro competente, arbitrato ed alcune clausole tipiche), insieme ad un'analisi di alcuni contratti specifici generalmente adottati nei rapporti commerciali con partner esteri. Saranno esaminati gli accordi preliminari al business vero e proprio (lettere di intenti, memorandum of understanding) e i contenuti dei contratti specifici utilizzati nel commercio internazionale: contratto di fornitura/subfornitura, contratti Original Equipment Manufacturer (OEM), accordi di trasferimento di tecnologia, di know-how, cessione/licenza internazionale di marchio, accordi di segretezza. Verranno fatti anche cenni anche ai contratti con gli agenti ed i procacciatori di affari.

Contenuti

- Il contratto internazionale (caratteristiche e problematiche);
- Clausole tipiche: forza maggiore, hardship, clausola penale, confidenzialità;
- Legge applicabile, foro competente e arbitrato;
- Lettere d'intenti (LOI), Memorandum of understanding (MOU) e documenti simili;
- Contratti di fornitura, subfornitura, OEM;
- Contratti di gestione know-how, trasferimento di tecnologia e cessione/licenza di marchio;
- Accordi di segretezza;
- Cenni sui contratti con gli agenti ed i procacciatori di affari.

Docenti: Avv. Cristina Martinetti – Avv. Andrea Antognini

CONTRATTI DI VENDITA MACCHINARI ED IMPIANTI

24 Settembre 2013
orario 9.30 - 13.30

Obiettivo

Illustrare gli aspetti fondamentali dei contratti di vendita di macchinari e impianti e fornire spunti utili per l'individuazione e la corretta gestione delle problematiche derivanti dai profili internazionalistici, con riferimento alla fase di negoziazione e redazione dei testi contrattuali e alla risoluzione delle eventuali controversie. Verranno fatti anche cenni all'acquisto di macchinari ed impianti.

Contenuti

- Cenni sulla disciplina internazionale della vendita;
- Esame di alcune clausole tipiche dei contratti di vendita di impianti: clausole penali, consegna e messa in funzione, prove di collaudo;
- Limitazioni di responsabilità: mancata produzione, *consequential damages*, ecc.;
- Fornitura chiavi in mano di un impianto di produzione; redazione delle clausole di entrata in vigore; montaggio e messa in funzione; prove di funzionamento (durata, materie prime, ecc.). Conseguenze del mancato raggiungimento delle prestazioni garantite;
- Gli Incoterms® 2010;
- La scelta della legge applicabile ed il modo di risoluzione delle controversie;
- L'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (CCI, Stoccolma, Londra, ecc.); come redigere la clausola e come gestire l'eventuale controversia.

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

CONTRATTO DI RETE INTERNAZIONALE

9 Ottobre 2013
orario 13.30 - 17.30

Obiettivo

Illustrare la figura del contratto di rete alla luce delle recenti modifiche, offrendo informazioni sulla costituzione di una rete di imprese, sulla redazione di un contratto di rete, sulle agevolazioni fiscali di cui la rete beneficia e sui possibili usi pratici del modello. L'istituto del contratto di rete rappresenta il più moderno e versatile strumento attraverso il quale più imprese possono condividere risorse e know-how per svolgere un'attività di comune interesse, rafforzando la propria capacità competitiva su mercati esteri.

Contenuti

- Premessa: strategie aziendali, mercato, reti, filiere, internazionalizzazione;
- Gli strumenti normativi per «fare rete»: il modello del consorzio;
- La nozione di «contratto di rete» e le sue caratteristiche;
- La funzione del «contratto di rete»;
- I vantaggi del «contratto di rete»;
- I contenuti del «contratto di rete» e l'importanza del programma comune;
- Brevi cenni sui profili fiscali;
- Dall'impresa alla «rete»; procedure ed adempimenti per la costituzione di una rete.

Docenti: Prof. Avv. Stefano Cerrato – Avv. Andrea Antognini

RECUPERO CREDITI INTERNAZIONALI E NOVITA' NORMATIVE IN MATERIA DI PAGAMENTI

13 Novembre 2013
orario 9.30 - 13.30

Obiettivo

Definire il quadro di insieme delle norme sui pagamenti nei vari settori; esaminare le novità normative in materia di lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali nei vari settori in ambito italiano, comunitario ed extra-comunitario. Analizzare le strategie preventive da adottare per evitare l'insorgenza di problematiche legate al ritardo o al mancato pagamento e gli strumenti utilizzabili in giudizio per gestire nella maniera più efficace il recupero dei propri crediti, quando ormai il rapporto con il cliente è deteriorato. Illustrare il funzionamento delle lettere di credito e delle garanzie bancarie nella prassi del commercio internazionale.

Contenuti

- Definizione del quadro d'insieme della materia;
- Le novità normative rilevanti in materia di pagamenti, e non solo;
- Azioni preventive: informazioni sul cliente, condizioni di pagamento, responsabilizzazione degli intermediari;
- Il contratto: le clausole per facilitare il pagamento del dovuto;
- I pagamenti: le lettere di credito e le garanzie bancarie;
- Il risarcimento del danno;
- Le strategie e gli strumenti utilizzabili in giudizio.

Docente: 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).

Per visionare il programma completo delle iniziative promosse da Pro Brixia, consultare il sito www.probrixia.it.

Scheda di adesione da restituire compilata entro il 9 aprile 2013

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

- INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE - 17/4/2013**
- CONTRATTI DI VENDITA MACCHINARI ED IMPIANTI - 24/9/2013**
- CONTRATTO DI RETE INTERNAZIONALE - 9/10/2013**
- RECUPERO CREDITI INTERNAZIONALI E NOVITA' NORMATIVE PER I PAGAMENTI - 13/11/2013**

Ragione sociale dell'impresa _____

Indirizzo _____ Cap _____ Città _____

Tel _____ Fax _____ e-mail _____

C.F. _____ P. Iva _____

Attività _____

Nome partecipante _____ Cell _____

Data _____ Timbro e firma _____