



"Vendita di impianti e macchinari all'estero: come gestire al meglio i contratti" - Legnano, 19 ottobre 2016

Organizzatore Confindustria Alto Milanese, in collaborazione con Camera di Commercio di Milano, Unioncamere Lombardia e PROMOS

Tipologia Seminario gratuito

Titolo **"Vendita di impianti e macchinari all'estero: come gestire al meglio i contratti"**

Data **Mercoledì 19 ottobre 2016** dalle ore 9.00 alle ore 13.00

Sede Confindustria Alto Milanese - Via S. Domenico 1, Legnano

Obiettivi e contenuti Il seminario analizzerà le problematiche dei contratti di vendita di impianti e macchinari all'estero, esaminando in concreto alcune clausole tipiche e mettendo in evidenza vantaggi e rischi di possibili soluzioni. In particolare, sarà preso in considerazione il caso in cui oggetto del contratto è un prodotto realizzato su misura per il cliente, per il quale può essere necessario sviluppare clausole più opportune di assistenza al montaggio e messa in opera. Sarà inoltre affrontato l'aspetto (non sempre di immediata soluzione) della qualificazione di questo tipo di contratto: all'estero viene quasi sempre inquadrato come vendita di un prodotto da fabbricare, ma, sotto molti aspetti, rientra invece nell'appalto, come ad esempio il caso tipico del contratto chiavi in mano.

ore 9.00 Registrazione partecipanti

ore 9.15 Apertura lavori

ore 9.30 Servizi e strumenti per l'internazionalizzazione

ore 9.45 La redazione del contratto - lettere d'intenti (LOI), Memorandum of Understanding (MOU) e documenti simili:

- *L'uso dei modelli di contratto*

- *La lingua del contratto*

La legge applicabile: legge interna o Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale

L'applicazione delle norme sull'appalto e/o sulla vendita

Programma Esame di alcune clausole tipiche dei contratti di vendita impianti: forza maggiore, hardship, clausole penali, consegna e messa in funzione, prove di collaudo, limitazioni di responsabilità: mancata produzione, consequential damages, ecc

La fornitura chiavi in mano di un impianto di produzione. Forniture di impianti e trasferimento di tecnologia, redazione delle clausole di entrata in vigore. Montaggio e messa in funzione. Le prove di funzionamento, durata, materie prime, ecc

Conseguenze del mancato raggiungimento delle prestazioni garantite

Problemi relativi alle garanzie: repayment guarantee, performance guarantee, ecc

Analisi delle principali clausole del modello di contratto internazionale di vendita chiavi in mano elaborato dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC). I modelli Orgalime, FIDIC ecc

L'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (CCI, Stoccolma, Londra, ecc.) Come redigere la clausola. Come gestire l'eventuale controversia

ore 13.00 Conclusione dei lavori

Relatori

Silvia Bortolotti e Mariaelena Giorcelli, Esperti Unioncamere Lombardia

Destinatari

La partecipazione, libera e gratuita fino ad esaurimento posti, è riservata ai Titolari, manager e responsabili amministrativi e commerciali.

Modalità

iscrizione

Segnalare l'adesione **entro il 18 ottobre p.v.**

Contatti

Ulteriori informazioni possono essere richieste all'Area internazionalizzazione (int. 221).