

40

LEGALE E FISCALE

Durata

8 ore

Formazione a distanza

19 e 26 febbraio – mattino

6 e 13 giugno – mattino

Quota di partecipazione

300,00 € + IVA az. associate

360,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

La contrattualistica commerciale internazionale risente nelle proprie regole e clausole dei diversi sistemi giuridici operanti a livello globale. La difficoltà nel redigere un buon contratto internazionale sta nel decidere quale clausola inserire contestualizzandola a seconda della legge applicabile, del foro competente e dell'oggetto del contratto. In questo breve corso si danno gli strumenti metodologici per cercare di comprendere la basi normative differenti nella redazione di un contratto con valenza internazionale.

Obiettivi

- Abituarsi a ragionare direttamente sulle fonti giuridiche
- Comprendere la ratio dell'inserimento delle singole clausole nelle varie tipologie di contratto sapendole adattare di volta in volta al caso concreto e alle esigenze dell'impresa

Contenuti

- Common Law e Civil Law (Code Napoleon e BGB – Diritto Civile e Diritto Commerciale)
- Fonti del diritto del Commercio Internazionale
 - Convenzioni internazionali
 - Lex mercatoria
 - Norme di diritto internazionale privato
 - Principi Unidroit
- Il contratto e la sua disciplina nei rapporti del commercio internazionale:
 - Proposta, accettazione, invito a proporre per i contratti off line e per i contratti on line
 - I Principi di freedom of the contract e freedom of the forms
 - Il momento di conclusione del contratto (principio di conoscenza, di ricezione e di spedizione
 - Mirror image rule e battle of the forms
 - La letter of intent
 - L'esecuzione del contratto: le principali clausole (la gross disparity e le clausole vessatorie, limitazione di responsabilità, liquidate damages, forza maggiore, hardship, down payment)
 - La risoluzione per inadempimento – fundamental breach
 - Foro competente e legislazione di competenza: la Convenzione di Roma ed il Reg. n° 593 CE 17 giugno 2008 in tema di obbligazioni commerciali
- Esame di alcuni contratti utilizzati nel Commercio Internazionale:
 - La compravendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980
 - Il Contratto di Agenzia Int.le ed il concetto di Agent
 - Il Contratto di Distribuzione
 - Il contratto di Joint Venture: contractual e corporation

Docente

Marco Tupponi, specializzato in Diritto Commerciale, Diritto Commerciale Internazionale, Technology Law. Fondatore nel 1991 dello STUDIO TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS. Svolge attività di formazione manageriale e consulenza e di TEM sulle tematiche di internazionalizzazione, contratto di rete e del diritto applicato all'informatica per conto di Agenzia ICE e numerosi enti camerali e Associazioni territoriali di categoria.