



CONFINDUSTRIA
Bergamo

News

28 Gennaio 2016

FISCO E DIRITTO D'IMPRESA
LAVORO E PREVIDENZA
DOGANE
DIREZIONE
FORMAZIONE

Corso: Il contratto internazionale di agenzia (2/4 giornate)- 3 marzo 2016

Per info

Maggioni Noemi
Tel. 340 421 05 22
n.maggioni@serviziconfindustria.it

Allegati

[FIS.07.pdf](#)

Il corso ha la finalità di supportare l'azienda nel capire quali siano le possibili scelte contrattuali in relazione alle diverse e sempre mutevoli operazioni di compravendita internazionale che l'azienda pone in essere.

Operare sui mercati internazionali richiede i corretti strumenti giuridici. Ogni impresa che agisce in un paese diverso da quello in cui risiede, trovandosi ad effettuare operazioni con soggetti posti fuori dai confini nazionali, deve stipulare dei veri e propri contratti internazionali.

A seconda della specifica operazione, potrà trattarsi di semplici contratti di vendita di merci, di agenzia o distribuzione, oppure di transazioni più complesse quali i contratti di licenza di know how, brevetti o marchi.

Posto che il negoziare, stendere e stipulare contratti internazionali comporta il coinvolgimento di sistemi giuridici differenti, è bene ricorrere ad accordi che permettano di risolvere a priori problemi che possono sorgere nell'operare con imprese estere.

Quando si perfeziona il contratto? Quando si realizza il passaggio di proprietà della merce? Quali sono gli obblighi e le responsabilità in capo alle parti? Se recedo dal contratto devo pagare delle penali? Quale legge regolerà i rapporti fra le parti? Quale sarà l'autorità giudiziaria chiamata a risolvere le possibili controversie che potrebbero sorgere?

L'insieme dei quattro corsi di seguito descritti, si pone l'obiettivo di mettere in luce le principali problematiche di carattere generale che si presentano a chi stipula contratti internazionali, illustrando le soluzioni adottate nella prassi contrattuale e rispondendo agli interrogativi più frequenti.

La compravendita di beni tra due imprese residenti in paesi diversi rappresenta senz'altro la tipologia di rapporto contrattuale più diffusa negli scambi internazionali.

In una realtà commerciale nella quale compratore e venditore risiedono in paesi diversi, è necessario ammettere l'utilità di conoscere alcune regole fondamentali quali il momento di perfezionamento della vendita delle merci, gli obblighi gravanti sulle parti, la scelta della legge che regola il rapporto e il giudice competente a decidere su eventuali controversie.