



Forlì, 5 aprile 2017

**ALLE IMPRESE ASSOCIATE
ALLE IMPRESE INTERESSATE**

LORO SEDI

INTERNAZIONALIZZAZIONE

**ALLA CORTESE ATTENZIONE DEL TITOLARE E DEGLI UFFICI ESTERO, LEGALE
E COMMERCIALE**

OGGETTO: Percorso formativo **Kit per l'Internazionalizzazione** – 2° Incontro “**Le modalità di presenza nei mercati esteri: vendita diretta, agenzia, distribuzione**” - Forlì, 20 aprile 2017.-

Il nostro **Gruppo di Lavoro Internazionalizzazione** ha ideato un percorso formativo denominato “**Kit per l'Internazionalizzazione**” che si svilupperà attraverso **8 incontri di studio nel corso di tutto il 2017** con l'obiettivo di offrire alle imprese Associate gli elementi formativi e gli strumenti operativi per **affrontare con successo i mercati esteri e migliorare la competitività** (si allega la locandina con tutti gli incontri previsti).

Il **2° incontro**, di taglio pratico e concreto, sarà incentrato sul tema della **CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE** e si terrà il **20 aprile 2017**.

La compravendita di beni tra soggetti residenti in Paesi diversi rappresenta la tipologia di rapporto contrattuale più diffusa negli scambi internazionali e spesso comporta per gli operatori economici una serie di difficoltà ed incertezze dovute alla scelta della **migliore forma contrattuale, alla determinazione della legge applicabile e alla stesura delle condizioni generali di vendita**.

**LE MODALITA' DI PRESENZA NEI MERCATI ESTERI:
VENDITA DIRETTA, AGENZIA, DISTRIBUZIONE**

che si svolgerà

**GIOVEDÌ 20 APRILE 2017
dalle ore 9,00 alle 13,00**

presso la nostra sede sita in Forlì

(Via Punta di Ferro n° 2/A - Palazzo di Vetro – adiacente i Padiglioni Fieristici)

. / .



Questa iniziativa, destinata agli Imprenditori ed ai loro collaboratori delle funzioni “estero”, “legale” e “commerciale”, intende fornire un quadro complessivo delle peculiarità relative alle **tipologie di contratti utilizzabili per essere presenti sui mercati esteri**, con particolare riguardo alla predisposizione di documenti contrattuali corretti.

L'incontro si svolgerà secondo il seguente **programma**:

- ✓ Le singole figure contrattuali: vendita, agenzia e distribuzione internazionali
- ✓ Le condizioni generali di vendita
- ✓ La vendita internazionale e gli altri contratti internazionali di fornitura di merci o servizi: in particolare, i contratti OEM, i contratti di fornitura d'impianti
- ✓ Le clausole contrattuali più ricorrenti: clausola di legge applicabile, clausola di risoluzione delle controversie, clausola *liquidated damages*, clausola di *force majeure*, clausole di limitazione di responsabilità
- ✓ Soluzioni contrattuali per evitare il recupero dei crediti

Relatore dell'incontro sarà l'**Avv. Michele Massironi** dello **Studio LexJus Sinacta** – avvocati e commercialisti di Bologna, esperto in contrattualistica internazionale, diritto del commercio internazionale, tecniche di negoziazione e risoluzione delle controversie.

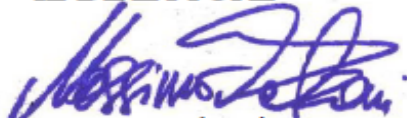
Si sottolinea che per le nostre imprese Associate la **partecipazione a tutti gli incontri previsti nel “Kit per l'Internazionalizzazione” è gratuita**, ma per ragioni organizzative, è necessario che le aziende comunichino di volta in volta la loro partecipazione.

E' necessario confermare la presenza **entro e non oltre mercoledì 19 aprile 2017**, restituendo l'allegata scheda di adesione alla Segreteria (fax 0543/798482 o v.bombardi@unindustria.fc.it).

Per eventuali ulteriori chiarimenti, è possibile contattare la nostra **Responsabile Servizio Internazionalizzazione** (Dott.ssa Valentina Bugani, tel. 0543/727701; e-mail: v.bugani@unindustria.fc.it).

Nell'augurarci che questa iniziativa trovi un'adesione rispondente all'importanza degli argomenti in programma, porgiamo i più cordiali saluti.

IL DIRETTORE


Dott. M. Balzani



Allegati n. 1
VB/bv.