

## STRATEGIE SULL'USO DELLE CONDIZIONI GENERALI NELLA VENDITA INTERNAZIONALE

**Come evitare di subire cause all'estero  
Come gestire le contestazioni degli acquirenti stranieri**



**WEBINAR: 12 OTTOBRE 2023, H. 14:30 – 17:00**

*Disporre di adeguate condizioni generali di vendita all'esportazione costituisce un importante strumento di tutela per le imprese che vendono all'estero. Infatti, esse servono ad evitare o minimizzare una serie di rischi, come ad esempio quello di limitare la responsabilità per eventuali danni derivanti da difetti dei propri prodotti, da ritardi di consegna, ecc. Un altro aspetto critico è quello del luogo di consegna, la cui fissazione nelle condizioni generali può avere conseguenze determinanti sulla competenza giudiziaria in caso di controversia.*

*Poiché le condizioni generali molto spesso non vengono accettate per iscritto, è importante per l'operatore capire quando ed a che condizioni si conclude il contratto, quando ciò avvenga mediante scambio di documenti con la controparte (offerta, ordine, conferma d'ordine ecc.) e l'efficacia che le condizioni acquisiscono in tali circostanze.*

*È importante inoltre chiarire il quadro normativo nel quale le condizioni per l'estero si inseriscono, a seconda delle possibili norme applicabili e delle possibili strategie contrattuali: può essere opportuno sottoporre le condizioni generali alla Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale (CISG), anziché alla disciplina contenuta nel codice civile italiano? Quali differenze ed implicazioni? Come reagire a richieste della controparte di escludere l'applicazione della CISG?*

*Il webinar intende affrontare la materia in termini operativi attraverso la discussione degli aspetti più critici in vista della predisposizione di un testo il più possibile vicino alle reali esigenze delle imprese interessate.*

*Destinatari: imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager, responsabili amministrativi.*

### Relatori

**Avv. Silvia Bortolotti**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis; Vicepresidente e Segretaria Generale dell'International Distribution Institute (IDI)

**Avv. Mariaelena Giorcelli**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis; Presidente della Commissione UIA sulla Vendita Internazionale di Merci

### Programma

- L'uso delle condizioni generali di vendita: come renderle efficaci? Il problema dell'accettazione scritta e l'accettazione per fatti concludenti.
- Le clausole sui ritardi di consegna e l'applicazione delle penali per ritardo.
- La responsabilità per vizi nella vendita interna ed internazionale (Convenzione di Vienna - CISG). La differenza tra responsabilità legale e convenzionale: come coordinare i due aspetti per una migliore tutela del venditore. La redazione della garanzia convenzionale. La redazione delle clausole di limitazione di responsabilità per danni derivanti da difetti dei prodotti (mancato guadagno, mancata produzione).
- La responsabilità da prodotto difettoso (*product liability*): differenza sostanziale rispetto alla responsabilità per vizi; come limitare i rischi: assicurazione, informazione, ecc.
- Come premunirsi contro il regresso dei venditori finali che abbiano soddisfatto richieste dei consumatori?
- Clausole di forza maggiore e ICC Force Majeure 2020.
- Le clausole di deroga del foro. L'accettazione tramite "click", nei contratti di vendita on-line: la sentenza della Corte di giustizia CE del 21.05.2015, n. 322/14 e la giurisprudenza comunitaria e nazionale.
- Clausole sui termini di resa e individuazione del luogo di consegna: strategie per portare la controversia davanti ai giudici italiani; Gli Incoterms 2020: in particolare, i termini EXW e FCA. L'orientamento della Corte di Giustizia UE sui termini di resa: le note sentenze "Car Trim" del 25.2.2010 - causa C-381/08 - ed "Electrosteel" del 9.6.2011 - causa C-87/10, con riferimento al termine EXW ed il recente orientamento della Cassazione italiana.

### Iscrizioni

La partecipazione al Webinar è gratuita, previa iscrizione scrivendo a [info@bbmpartners.com](mailto:info@bbmpartners.com)