**Corso - 05/05/2026**

# Vendita e fornitura di impianti e macchinari all'estero

## Prevenzione e gestione dei rischi più frequenti e degli eventi sopravvenuti

### Obiettivi

Negoziare e redigere **contratti internazionali** di **vendita** di impianti e macchinari comporta una serie di problematiche (quali l'uso delle **condizioni generali**, il valore del **collaudo**, le **penali** per ritardi nelle **forniture** ecc.), ancora più evidenti nel caso di **contratti chiavi in mano**, con cui il fornitore si impegna a consegnare un impianto comprensivo di tutto il necessario (montaggio, formazione del personale ecc.) per permettere all'acquirente di avviare la **produzione**.
Le problematiche che le aziende italiane si trovano ad affrontare riguardano, ad esempio, l'uso di condizioni generali, il valore del collaudo, la gestione delle **contestazioni**, i **ritardi** nella fornitura, i **pagamenti**.
Se l'acquirente è una società straniera, le **norme applicabili** potranno poi essere notevolmente diverse da quelle italiane.
Particolare attenzione verrà dedicata alla gestione degli **eventi sopravvenuti** che impediscono o rendono eccessivamente onerosa l'esecuzione degli **obblighi** di una delle parti e alla conseguente importanza di poter disporre di **clausole standard** di qualità.
Il corso esamina le clausole tipiche di tali contratti, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

### Programma

·Le diverse tipologie contrattuali. Macchinario standard o prodotto su specifiche del cliente. Vendita di impianto con montaggio e/o messa in funzione. Vendita di impianto chiavi in mano con garanzia di performance. Contratto interno o internazionale. Distinzione tra appalto e vendita.
·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. Legge italiana, legge del paese della controparte, legge di un paese terzo (Inghilterra, Svizzera), Lex mercatoria e Principi UNIDROIT. L'applicazione delle norme sull'appalto e/o sulla vendita.
·La risoluzione di (eventuali) future controversie. La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria (tribunali statali).
·L'arbitrato internazionale. La scelta dell'istituzione arbitrale (ICC, Camera arbitrale di Milano, London Court of Arbitration, Stoccolma, Hong Kong, Singapore). Come redigere la clausola. Come gestire l'eventuale controversia. I costi dell'arbitrato.
·Vendita mediante condizioni generali. Quando si applicano le condizioni generali richiamate (o allegate). Il problema delle condizioni generali confliggenti. Le clausole che richiedono l'approvazione scritta.
·Contratti negoziati individualmente. Negoziazione contratto ad hoc.
·Contenuti del contratto di vendita di impianti. Le varie fasi e gli aspetti rilevanti.
·Esame di alcune clausole tipiche dei contratti di vendita di impianti: 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. Fornitura 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.
·Denuncia dei vizi e garanzie.
·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, Federmacchine, ecc..
·Forza maggiore e hardship: due diversi approcci al problema
·Requisiti della forza maggiore nei contratti internazionali
·Imprevedibilità: rifiuto autorizzazioni governative, cambiamenti della situazione di mercato, eventi naturali ricorrenti, disordini, movimenti insurrezionali
·Evento fuori dal controllo: problemi finanziari
·Impossibilità/irresistibilità: mancanza di soluzioni alternative (anche se più onerose)
·Eventi rientranti nella sfera di rischio della parte che invoca la FM: procurement risk
·L'obbligo di notifica dell'evento e conseguenze della mancata notifica
·Gli effetti della forza maggiore: esonero da responsabilità; no risarcimento maggiori costi o oneri
·Possibilità di risolvere il contratto in seguito ad eventi di forza maggiore
·La redazione della clausola di forza maggiore: la ICC Force Majeure Clause 2020
·La redazione della clausola di hardship: la ICC Hardship Clause 2020
·Esempi concreti: difficoltà di approvvigionamento di materie prime, conseguenti ritardi di fornitura, invio di personale all'estero (è possibile in Russia o in Ucraina?); lockdown; sanzioni internazionali; l'impatto dei dazi sui contratti.

**Ulteriori informazioni**
La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

**Destinatari**
Titolari, direzione commerciale, export manager, affari legali di imprese costruttrici di macchine e impianti.

**Durata**
8 ore

**Quota di adesione:**
**350,00 € + IVA a persona per le aziende associate**
440,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**
05/05/2026 09.00-13.00 - ONLINE
07/05/2026 09.00-13.00 - ONLINE