

**Il Team per l'Internazionalizzazione presenta:**

## **COMMERCIO ELETTRONICO E DIRITTI DELL'IMPRESA SUL WEB**

**17 dicembre 2015 ore 14 - Sala "L'Oltrepo' Mantovano"  
Centro congressi Mantova Multicentre Antonino Zaniboni  
Largo Pradella 1/b - Mantova**

Nell'attuale mondo degli affari la presenza sul web è divenuta per l'impresa quasi necessaria.

Internet non ha soltanto eliminato le barriere geografiche ed accorciato le distanze ma rappresenta per l'impresa un'importante opportunità per farsi conoscere e presentarsi ai propri potenziali clienti professionisti ed ai propri fornitori in modo più diretto e con maggiore facilità.

Attraverso il sito web l'impresa può infatti cambiare le modalità con le quali fornire i prodotti ai propri clienti o approvvigionarsi delle materie prime.

Nel corso del seminario saranno pertanto illustrate le principali regole per organizzare la vendita dei prodotti tramite il proprio sito web e sarà effettuata una panoramica delle nuove forme di approvvigionamento delle merci on line (e-procurement, piazze di mercato digitali, aste on line) ed illustrate le principali tipologie di contratti BtoB (o B2B).

In tale contesto sarà offerta una panoramica generale delle problematiche legali e contrattuali connesse alla conclusione dei contratti tramite internet nei rapporti tra imprese ed illustrata disciplina del documento informatico.

Con particolare riferimento alla conclusione di contratti di vendita internazionale sarà fatto cenno anche ai problemi relativi alla determinazione della legge nazionale applicabile al contratto e della giurisdizione alla luce dei principi di diritto internazionale privato applicabili.

Saranno inoltre effettuati alcuni cenni alla problematica della distribuzione dei prodotti on line secondo la normativa comunitaria in materia di concorrenza. In base al Reg. UE 330/2010, infatti, l'utilizzo di un sito web e di Internet ai fini della vendita, considerato un modo ragionevole di consentire ai clienti di raggiungere il distributore (e pertanto dal punto di vista del distributore una forma di vendita passiva), deve essere in linea di principio consentito a qualsiasi distributore e non può essere limitato da parte del produttore.

Infine una breve analisi sarà effettuata anche in relazione agli strumenti di tutela dei diritti di proprietà intellettuale ed industriale sulla rete, soprattutto con riferimento alla tutela delle immagini e dei segni distintivi, tra cui i nomi di dominio; in particolare sarà illustrato il caso "Adwords" e la responsabilità nell'ambito del keywords advertising.

Saranno infine illustrati alcuni casi di concorrenza sleale tra imprese tramite il web.



## Programma

- Introduzione alla disciplina del commercio elettronico e del sito internet
- La vendita on line, Business to Business (B2B) e Business to Consumer (B2C): inquadramento
- La formazione del contratto on line e la disciplina del documento informatico
- Le firme elettroniche e la firma digitale dopo la riforma del Codice dell'amministrazione digitale del 2010
- L'esecuzione del contratto, le modalità e gli strumenti di pagamento on line e off line
- Il contratto telematico in ambito internazionale: la legge applicabile ed la giurisdizione in caso di controversia
- La normativa antitrust (Reg. UE 330/2010) e la recente giurisprudenza della Corte di Giustizia UE: la distribuzione on line
- Aspetti generali di proprietà industriale ed intellettuale sulla rete: i marchi, i conflitti tra segni distintivi ed i nomi di dominio.
- Il caso "Adwords" e la responsabilità nell'ambito del keywords advertising
- La concorrenza sleale sul web.

**Relatrice:** Avv Antonella Versaci

## ISCRIZIONI ON LINE

**Convenzione MAMU: sconto del 20% al parcheggio Quick Mondadori. Chiedi la tessera alla reception del seminari**