



la Scuola di Alta Formazione Specialistica UIA – Comitato italiano
di concerto con
la Scuola Superiore dell'Avvocatura del Consiglio Nazionale Forense
e in convenzione con
il Dipartimento di Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi di Firenze

presentano

IL I° CORSO BIENNALE DI ALTA FORMAZIONE SPECIALISTICA IN
AREA INTERNAZIONALISTICA

DIRITTO DEGLI AFFARI E DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI

COMITATO SCIENTIFICO

Prof. Paola Lucarelli, *Università degli Studi di Firenze, Coordinatrice del Corso*

Prof. Ugo Draetta, *Università Cattolica di Milano*

Prof. Fabrizio Marrella, *Università Cà Foscari, Venezia*

Avv. Paolo Lombardi, *Foro di Torino, President, UIA Private International Law Commission*

Avv. Claudio Coggiatti, *Foro di Roma, Presidente Comitato nazionale italiano UIA*

Avv. Aldo Bulgarelli, *Foro di Verona, membro del Comitato Esecutivo UIA*

[*membro di nomina SSA in attesa di designazione*]

COMITATO DI GESTIONE

Avv. Carlo Mastellone, *Direttore, Foro di Firenze, membro del Comitato Esecutivo UIA*

Avv. Mario Napoli, *Vice-Direttore, Foro di Torino, membro del Comitato Esecutivo UIA*

Avv. Lavinia Savini, *Segretario, Foro di Bologna, membro del Comitato di Presidenza UIA*

Avv. Corrado DeMartini, *Tesoriere, Foro di Roma, già Presidente UIA*

[*membro di nomina SSA in attesa di designazione*]



Struttura: Corso biennale. Sei blocchi di moduli fine settimanali per ciascun anno (12 ore per ciascun modulo: 8 ore **venerdì h 09:30-13:30 e 14:30-18:30**), 4 ore **sabato h 09:30-13:30**); 32 ore di Legal English; almeno 24 ore (e fino ad un massimo di 60 ore) nel biennio mediante la frequenza di n. 2 seminari o corsi di formazione UIA Parigi (www.uianet.org) svolti all'estero, in lingua inglese o francese, da scegliere tra gli eventi calendarizzati da UIA Parigi ed "accreditati" a tal fine dal Comitato Scientifico della Scuola; inaugurazione, valutazione intermedia e finale.

Moduli di Legal English a cura del *British Institute of Florence*

Le lezioni si terranno a **Firenze presso il Plesso Universitario "La Torretta", via della Torretta 16** ed in videoconferenza interattiva con la presenza di un tutor nelle sedi decentrate c/o alcuni Ordini degli Avvocati "soci collettivi" dell'UIA (è in corso l'attivazione delle sedi presso gli Ordini di **Milano, Napoli, Roma, Torino e Verona**) purché venga raggiunto il numero minimo di 10 iscrizioni per sede.

PRIMO ANNO

13 settembre 2019 h 10:00-13:00

Inaugurazione del Corso

La formazione dell'avvocato nel contesto europeo ed internazionale: competenze specialistiche in una nuova dimensione culturale

Relazioni:

Il ruolo dell'UIA nella formazione dell'Avvocatura

Avv. Issouf Baadhio, *Presidente internazionale UIA – Union Internationale des Avocats*

Il diritto dell'Unione europea e il ruolo dell'Avvocato

[Relatore da confermare]

Il diritto commerciale internazionale oggi fra tradizione e nuove sfide

Prof. Ignacio Tirado, *Segretario Generale UNIDROIT*

Deontologia dell'avvocato in ambito europeo ed internazionale

Avv. Mario Napoli, *Foro di Torino, componente del CNF, membro del Comitato Esecutivo UIA, Vice-Direttore del Comitato di gestione della Scuola di alta formazione specialistica UIA (Comitato italiano)*

13 settembre 2019 pomeriggio e 14 settembre 2019 mattina (8 ore)

Legal English

The Legal Profession

Working in law

Making a claim in a civil court

Vocabulary in Legal English

Modern Letter Writing

The layout of a letter, dates, salutations, complimentary close

References, subject lines, the body of a letter, putting a letter together

The register of letter writing, the content of a letter, typical sentences in legal letters

Letter writing clinic and common mistakes

PARTE PRIMA - IL CONTRATTO INTERNAZIONALE

Modulo 1. - Redazione del contratto fra tecniche e problemi

11 - 12 ottobre 2019 (12 ore)

La nozione di contratto internazionale: un problema aperto.

*Il problema della lingua del contratto, del diritto applicabile e del giudice competente.
Studio di casi ed esercitazione*

Prof. Michael Joachim Bonell, *Professore Emerito Università di Roma I "La Sapienza"*
Prof. Avv. Fabio Bortolotti, *Foro di Torino BBM Studi Legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis, Presidente IDI - International Distribution Institute*
Prof. Olivia Lopes Pegna, *Università degli Studi di Firenze*
Prof. Fabrizio Marrella, *Università Cà Foscari, Venezia*
Prof. Paola Lucarelli, *Università degli Studi di Firenze*
Avv. Enrico Castaldi, *Foro di Milano e Avocat au Barreau de Paris, Castaldi Partners*
Avv. Paolo Lombardi, *Foro di Torino, President, UIA Private International Law Commission, ELEXI Studio Legale*

Modulo 2. - Il diritto applicabile dalla fisiologia alla patologia del rapporto

15 - 16 novembre 2019 (12 ore)

*Self-regulation e contratto incompleto. Le lettere di intenti.
Clausole contrattuali: dal preambolo alla regola fra stile e contenuto.
La struttura del contratto e le clausole tipiche dei contratti internazionali.
Le tecniche di redazione dei contratti nei sistemi di common law e di civil law.
Dalla teoria alla pratica: come negoziare e redigere un contratto internazionale.
Negoziazione di contratti complessi ed intese preliminari nella pratica del commercio internazionale.
Studio di casi ed esercitazione.*

Prof. Renzo Riccardo Cavalieri, *Università Cà Foscari, Venezia*
Prof. Paola Lucarelli, *Università degli Studi di Firenze*
Avv. Enrico Castaldi, *Foro di Milano e Avocat au Barreau de Paris, Castaldi Partners*
Avv. Pietro Galizzi, *Responsabile Legal and Regulatory Affairs, Eni gas e luce SpA*

13 dicembre 2019 (8 ore)

Legal English

The Language of Contract Law

A contract case

Elements of a contract

What is consideration?

Contract and statute

Reading contract law

The Language of Employment Law

Being an employer

An employment contract

Acting for an employer

Acting for an employee

An employment case

The Language of Tort

What is the law of tort?

Types of tort

The duty of care

Negligence

A famous case in English law

PARTE SECONDA - I CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI: TASSONOMIA E REGOLE

Modulo 3. - Vendita internazionale

17 - 18 gennaio 2020 (12 ore)

La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili (CVIM/CISG). Aspetti di diritto internazionale privato. Legge applicabile e ambito di applicazione. Materie escluse e disposizioni generali.

Clausole contrattuali e problemi operativi. Come negoziare e redigere un contratto internazionale di vendita di merce. La formazione del contratto. Effettività e validità delle condizioni generali di vendita (o di acquisto). Obblighi e rimedi.

I nuovi Incoterms.

Studio di casi ed esercitazione. La giurisprudenza italiana ed internazionale con riferimento a vizi e non conformità della merce. Criticità con riferimento alla risoluzione di controversie nei contratti internazionali di vendita. Come gestire un reclamo per difetti e non conformità della merce.

Prof. Anna Veneziano, *Segretario Generale Aggiunto UNIDROIT*

Prof. Avv. Marco Torsello, *Università di Verona*

Avv. Georgia Magno, *General Counsel, Turbomachinery and Process Solutions at Baker Hughes (GE Nuovo Pignone), Firenze*

Avv. Fabio Liguori, *Foro di Milano, Studio Legale Nunziante Magrone*

Prof. Dr. Jean-Paul Vulliét, *Lalive, Gèneve*

Prof. Burghard Piltz, *of Counsel Ahlers & Vogel, Hamburg*

Modulo 4. - Distribuzione commerciale

14 - 15 febbraio 2020 (12 ore)

Introduzione

La rete distributiva all'estero. Criticità nei contratti di distribuzione. Distribuzione vs. semplice contratto di fornitura di prodotti. La vendita B2B (da fornitore a distributore). Termini e condizioni di pagamento e rischi finanziari.

I modelli contrattuali: agenzia, distribuzione, franchising,

Agenzia internazionale. Aspetti di diritto europeo della concorrenza nei contratti di agenzia e di distribuzione. La concessione di diritti in esclusiva. Analisi di clausole di non concorrenza.

Normativa europea e legge nazionale. Scelta della legge applicabile di un paese terzo: il caso Ingmar.

Il contratto di trasporto.

Studio di casi ed esercitazione. Come redigere il contratto internazionale di agenzia e distribuzione commerciale. Clausole contrattuali e problemi operativi.

Prof. Avv. Fabio Bortolotti, *Foro di Torino BBM Studi Legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis, Presidente IDI - International Distribution Institute*

Prof. Avv. Ettore Maria Lombardi, *Università degli Studi di Firenze*

Nicole Van Crombrughe, *Foro di Bruxelles, Faber Inter Legal*

Avv. Alberto Venezia, *Foro di Milano*

Prof. Avv. Sergio Carbone, *Professore Emerito Università di Genova*

Avv. Paolo Zucconelli, *Foro di Verona, Dindo Zorzi & Associati*

Modulo 5. - Appalto internazionale e reti commerciali: Subfornitura, Franchising, Joint Venture

13 - 14 marzo 2020 (12 ore)

L'appalto internazionale. Modelli contrattuali internazionalmente uniformi.

La valutazione di impatto ambientale nella realizzazione di piani, programmi e progetti da realizzare all'estero. Project Financing.

Ufficio di rappresentanza, società controllata all'estero, Joint-Venture.

Subfornitura internazionale.

Clausole contrattuali e problemi operativi. Studio di casi ed esercitazione

Prof. Avv. Giovanni Meruzzi, *Università di Verona*

Prof. Renzo Riccardo Cavalieri, *Università Cà Foscari, Venezia*

Avv. Diego Saluzzo, *Foro di Torino, Grande Stevens Studio Legale Associato*

Avv. Andrea Grazzini, *Foro di Firenze*

Prof. Paola Lucarelli, *Università degli Studi di Firenze*

3 aprile 2020 (8 ore)

Legal English

Understanding Contracts (1)

The style of written contracts

Understanding formal expressions, technical words, archaic terms, common words

The structure of a contract

Understanding Contracts (2)

More typical contract clauses

Important commercial vocabulary

Termination clauses

Intellectual property clauses

Retention of title clauses

Warranty, indemnity and force majeure clauses

Modulo 6. - Regimi di garanzia e modelli di pagamento nei contratti commerciali internazionali

17 aprile 2020 (8 ore)

Clausola di riserva della proprietà. Lettera di patronage transnazionale. Fideiussione. Contratto autonomo di garanzia. Stand-by Letter of Credit. Pagamento anticipato, posticipato o contestuale. Bonifico internazionale. Assegno nazionale e su banca estera. Cambiale estera. pagamento contestuale (COD). Incasso contro documenti (CAD). Incasso documentario transnazionale tramite banca. Il credito documentario negli scambi internazionali: struttura ed operatività del credito documentario. Clausole contrattuali e problemi operativi. Strumenti di finanza agevolata Studio di casi ed esercitazione

Prof. Alessandro Nigro *Università di Roma La Sapienza*
Prof. Anna Veneziano, *Segretario Generale Aggiunto UNIDROIT*
Avv. Alessandro Russo *Docente a contratto Alma mater Studiorum Bologna*
Avv. Giovanni Lombardi *General Counsel, illimity bank*

18 aprile 2010 (4 ore) - Valutazione intermedia

SECONDO ANNO

Modulo 1. - Contratti commerciali internazionali e proprietà intellettuale

18 - 19 settembre 2020 (12 ore)

*La protezione internazionale di marchi, disegni/modelli e brevetti.
La protezione internazionale. Il made in Italy fra fattispecie e tutele.
Contratti internazionali di trasferimento della tecnologia
Studio di casi e esercitazione.*

Prof. Vincenzo Di Cataldo, *Università degli Studi di Catania*
Prof. Massimiliano Granieri, *Università degli Studi di Brescia*
Avv. Claudia Del Re, *Foro di Firenze*
Avv. Germana Mentil, *General Counsel, Salvatore Ferragamo S.p.A.*
Avv. Pierfrancesco C. Fasano, *Foro di Milano, Fasano Paulovics Società tra Avvocati*
Avv. Gianluca Pojaghi, *Foro di Milano*
Avv. Stefano Dindo, *Foro di Verona, Dindo Zorzi & Associati*

PARTE TERZA - LA GESTIONE DEL CONTENZIOSO COMMERCIALE INTERNAZIONALE

Modulo 2. - Giurisdizione, Arbitrato, Autonomia

16 - 17 ottobre 2020 (12 ore)

*La strada giurisdizionale. Aspetti processuali della gestione del contenzioso con l'estero.
I criteri di giurisdizione: il riparto della giurisdizione. Il foro giurisdizionalmente competente.*

*Focus sulla giurisdizione in materia di vendita di beni o di prestazione di servizi.
Ingiunzione e altri procedimenti speciali europei.
Il procedimento europeo per controversie di modesta entità.
Il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati.
Il sequestro europeo di conti correnti.
La notifica estera.
L'esecuzione all'estero. Esecuzione della decisione di un tribunale italiano.*

Atti e procedure. Studio di casi e esercitazione.

Prof. Avv. Paolo Biavati, *Università di Bologna*
Prof. Avv. Caterina Silvestri, *Università di Firenze*
Dr. Avv. Bernd Reinmueller, *Bory & Associés, Geneve, Former President, UIA*
Avv. Verena Moll, *Director of Legal Education UIA, Zschunke Avocats / Rechtsanwälte / Avocat, Paris*
Avv. Paolo Lombardi, *Foro di Torino, President, UIA Private International Law Commission UIA, ELEXI Studio Legale*
Prof. Avv. Maria Beatrice Deli, *Università degli Studi del Molise, Segretario Generale AIA e ICC Italia*

Modulo 3. - Arbitrato internazionale, Mediazione e Negoziazione

13 - 4 novembre 2020 (12 ore)

*Dalla clausola di arbitrato alla procedura. Profili cruciali dell'arbitrato internazionale.
Negoziazione privata e soluzione concordata della crisi del rapporto. Tecniche di negoziazione.
La mediazione come soluzione concordata delle controversie commerciali internazionali.
Mediazioni amministrative e organismi services providers.*

Dalla clausola alla procedura. Studio di casi esercitazione.

Avv. Andrea Carlevaris, *Foro di Roma, Bonelli Errede, Già Segretario Generale della Corte Internazionale di Arbitrato della Camera di Commercio Internazionale (ICC) di Parigi*
Prof. Avv. Paola Piroddi, *Università degli Studi di Cagliari*
Patricia Peterson, *Chartered Arbitrator, FCI Arb, CEDR Accredited Mediator, Member of the Paris, Ontario and Quebec Bars, Solicitor of the Senior Courts of England and Wales*
Prof. Paola Lucarelli, *Università degli Studi di Firenze*
Avv. Laura Ristori, *Foro di Firenze, Studio Legale Associato Stanghellini Ristori Vigoriti, Firenze*
Avv. Michael McIlwrath, *Global Litigation Counsel at Baker Hughes, Firenze*
Prof. René A. Pfromm, *Universität Bonn*

11 dicembre 2020 (8 ore)

Legal English

The Language of Business Law

Sole traders

Partnerships

A partnership agreement

Limited liability partnerships

Companies

Public and private limited companies

Incorporating a company

The Language of Company Law
Who runs a company?
Areas of company law
Directors
Company meetings
Company finance – a case study
Closing a company
Insolvent companies

PARTE QUARTA – DIRITTO PUBBLICO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Modulo 4. - Profili di diritto fiscale, doganale, normativa antiriciclaggio, sanzioni economiche e misure di contrasto al terrorismo. Sviluppo sostenibile **15 - 16 gennaio 2021 (12 ore)**

Contesto normativo internazionale, UE e nazionale. Contrasto di riciclaggio e terrorismo da parte di intermediari bancari e finanziari. Regime sanzionatorio. Lotta al terrorismo e alla criminalità online.

Commercio internazionale e sviluppo sostenibile.

Prof. Fabrizio Marrella, *Università Cà Foscari, Venezia*

Avv. Fabio Moretti, *Foro di Venezia, membro del comitato esecutivo UIA, Moretti Burgio , Milano - Venezia - Firenze*

Avv Antonella Centra, *EVP General Counsel, Corporate Affairs and Sustainability, Gucci*

Dott.ssa Rossella Ravagli, *Head of sustainability, Gucci*

Avv. Giuseppe de Marinis, *Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, Roma*

Prof. Sergio Carbone, *Professore Emerito Università di Genova*

Modulo 5. - Diritto della concorrenza e contratti commerciali internazionali **12 - 13 febbraio 2021 (12 ore)**

Disciplina europea e diritto extra UE

Normativa ed attività antitrust in paesi extra-Ue: focus su Cina e USA

Studio di casi. Esercitazione

Prof. Avv. Francesco Munari, *Università di Genova*

Prof. Avv. Lorenzo Federico Pace , *Università degli Studi del Molise*

Prof Avv. Francesco Bestagno, *Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano*

Prof. Mads Andenas, *Faculty of Law, the University of Oslo*

Avv. Simon Hotte, *Fidal, Lyon*

Avv. Susanne Margossian, *General Counsel and Head of Legal Department, UP International, Geneva*

PARTE QUINTA – FOCUS PAESE

Modulo 6. - Cina, India, Stati Uniti, Brasile. Investimenti esteri.

12 - 13 marzo 2021 (12 ore)

Studio di casi ed esercitazioni

Cina: Avv. Roberto Luzi Crivellini, *Macchi di Cellere Gangemi, Verona*

Brasile: Avv. Eduardo Lorenzetti Marques, *Studio Lorenzetti Marques, São Paulo, Milano, Buenos Aires, President, UIA Foreign Investment Commission*

USA: *[docenti da confermare]*

India:, *Amal K Ganguli , Senior Advocate, Supreme Court of India , New Delhi*

Giugno 2021 – Valutazione finale

Ottobre 2019 / giugno 2021

n. 2 eventi formativi (seminari o corsi di formazione della durata di una giornata e mezza ciascuno) UIA Parigi (www.uianet.org) svolti all'estero, in lingua inglese o francese, da scegliere tra gli eventi calendarizzati da UIA Parigi ed "accreditati" a tal fine dal Comitato Scientifico della Scuola