



SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE SPECIALISTICA UIA – COMITATO ITALIANO

SECONDO CORSO BIENNALE DI ALTA FORMAZIONE

**SETTORE DEL DIRITTO
INTERNAZIONALE
(art. 3 c. 1 lett. f) DM 144/2015
integrato dal DM 163/2020)**

Biennio 2024 -2025

Corso di Diritto del Commercio Internazionale

INTERNATIONAL BUSINESS LAW - COMMERCIAL CONTRACTS, FOREIGN INVESTMENTS & DISPUTE RESOLUTION METHODS

COMITATO SCIENTIFICO

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

Prof. Avv. Ugo Draetta, *Università Cattolica di Milano*

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

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

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

Avv. Aldo Bulgarelli, *Foro di Verona*

Avv. Giovanni Villari, *Foro di Messina, membro di nomina SSA*

COMITATO DI GESTIONE

Avv. Carlo Mastellone, *Direttore, Foro di Firenze, Vice-President UIA*

Avv. Mario Napoli, *Vice-Direttore, Foro di Torino*

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

Avv. Corrado DeMartini, *Tesoriere, Foro di Roma, Past-President UIA*

Avv. Giovanni Arena, *Foro di Messina, membro di nomina SSA*

STRUTTURA DEL CORSO

Corso biennale di **272 ore** complessive suddivise in **20 moduli di 12 ore** ciascuno il terzo fine settimana del mese (8 ore il **venerdì h 09:30-13:30 e 14:30-18:30**, e 4 ore il **sabato h 09:30-13:30**); **1 modulo di 8 ore** di Legal English a cura del British Institute of Florence; e **2 seminari, corsi di formazione o altri eventi formativi di UIA Parigi (www.uianet.org) di 12 ore l'uno 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; valutazione intermedia e valutazione finale.



I moduli si potranno svolgere sia in lingua italiana che in lingua inglese.

Per l'iscrizione al Corso è necessaria la conoscenza dell'inglese almeno a livello B2.

Le lezioni "in presenza" si terranno a **Firenze presso Villa Ruspoli, Piazza della Indipendenza 9, 50129 Firenze (Scuola di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Firenze)**

ed in **videoconferenza** interattiva con un tutor d'aula presso le sedi decentrate c/o gli Ordini degli Avvocati "soci collettivi" dell'UIA o altre sedi dedicate a **Milano, Roma, Torino e Verona** (da confermare comunque anche in dipendenza del numero minimo di iscritti presso ogni sede locale).

AVVERTENZA IMPORTANTE- CONDIZIONI PER IL CONSEGUIMENTO DEL TITOLO DI "AVVOCATO SPECIALISTA"

*[Il programma didattico del Corso è conforme alle linee guida per la formazione specialistica degli avvocati emanate dalla commissione permanente presso il ministero di giustizia emanate dal ministero della giustizia ex art. 7 comma 2 D. 144/2015, come modificato dal D.M. n. 163/2020, così come verificato da parte del ministero della giustizia ex art. 7 comma 1 DM cit. La partecipazione al Secondo Corso della Scuola UIA (Comitato italiano), pur garantendo l'alta formazione e qualificazione professionale degli avvocati e delle avvocate che si occupano del Settore del Diritto Internazionale, con focus specifico sul Diritto del commercio internazionale **non consente l'accesso automatico al titolo di "avvocato specialista" ai sensi del DM cit.]***

La frequenza al Corso ed il superamento degli esami finali costituiscono requisiti per la presentazione della domanda al Consiglio Nazionale Forense ai fini del conferimento del titolo di avvocato specialista previo superamento di una prova scritta e orale

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Il programma del corso costituisce alta formazione specialistica nel Settore del Diritto Internazionale ex art. 3 c. 1 lett. f) DM 144/2015 integrato dal DM 163/2020)

Il programma prevede una parte generale di durata non inferiore ad un anno e una parte speciale anch'essa non inferiore ad un anno, destinata all'approfondimento di temi comunque afferenti allo specifico settore di specializzazione.

È prevista una «didattica frontale» non inferiore a 100 ore.

Il corso di specializzazione persegue le seguenti generali finalità:

- a) sviluppo della formazione specialistica dell'avvocato che consente di conseguire una competenza tale da garantire all'assistito la più efficace assistenza tecnica sia giudiziale sia stragiudiziale nel settore del diritto commercio internazionale, assicurando al cliente la miglior consulenza specializzata;
- b) la trattazione di argomenti sia di diritto sostanziale che di diritto processuale;
- c) l'acquisizione di conoscenze teoriche e pratiche mediante approfondimento, a carattere avanzato, di temi, anche interdisciplinari, connessi all'attività pratica;
- d) l'approfondimento delle previsioni di cui al vigente Codice deontologico forense nonché in materia di deontologia a livello europeo ed internazionale;
- e) lo svolgimento di lezioni non soltanto frontali, ma che garantiscano l'interattività e la partecipazione attiva degli specializzandi.

Ogni modulo è suddiviso in una parte di **didattica frontale (8 ore)** ed una parte **(4 ore) riservata a studio di casi ed esercitazioni** (discussione individuale o di gruppo di casi pratici, esercitazioni scritte, simulazioni di procedimenti giudiziari ed extragiudiziari, per queste ultime, anche acquisendo la conoscenza delle tecniche di negoziazione e di mediazione), favorendo l'acquisizione della capacità di applicare le conoscenze sotto il profilo pratico, con particolare riferimento alla risoluzione di questioni e casi, anche a carattere complesso.

La didattica sposa un approccio in grado di coniugare metodologie di carattere tradizionale (quali le lezioni frontali, le discussioni, l'analisi di casi, le simulazioni) anche con metodologie di tipo innovativo (quali ad es. attività di carattere laboratoriale ed esperienziale, se possibile altresì sfruttando il potenziale di risorse online, applicazioni e tecnologie dedicate alla didattica).

Per assicurare l'interattività nel processo di apprendimento e la partecipazione attiva degli specializzandi, sono previsti momenti di discussione e confronto con il docente, in forma individuale e di gruppo. Inoltre, all'interno dei programmi viene dedicato un congruo numero di ore di lezione ad attività di carattere pratico, finalizzate a sviluppare e testare la capacità di applicare le conoscenze acquisite: in particolare, analisi e risoluzione di quesiti e casi, esercitazioni, simulazioni processuali,



redazione di atti e contratti, in forma individuale o di gruppo.

In sostanza ed in conclusione il programma include profili di diritto sostanziale e di diritto processuale, deontologia e ordinamento professionale; logica e ragionamento giuridico; interpretazione (es. legge, negozio, sentenza), ricerca legale; - scrittura giuridica (tecniche di redazione di atti e di contratti internazionali); - linguaggio giuridico (anche nella lingua inglese); - tecniche di argomentazione e discussione

PROGRAMMA

PRIMO ANNO

PARTE GENERALE

MODULO N. 1 – 12 ore

Gennaio 2024

Venerdì 19 gennaio 2024 (8h)

Sabato 20 gennaio 2024 (4h)

DEONTOLOGIA E ORDINAMENTO PROFESSIONALE IN AMBITO EUROPEO ED INTERNAZIONALE - SVILUPPI E CRITICITÀ - L'IMPATTO SULLA DEONTOLOGIA DELL'AVVOCATO DERIVANTE DAI PRINCIPI GUIDA DELLE NAZIONI UNITE IN MATERIA DI IMPRESE E DIRITTI UMANI (UNGP's), DAI FATTORI ESG - ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE, DAGLI OBIETTIVI DI SVILUPPO SOSTENIBILE (SDGs) E DAL CAMBIAMENTO CLIMATICO

Indipendenza della professione legale come nel requisito dello Stato di diritto; il conflitto di interesse; la riservatezza (Legal Professional Privilege/Confidentiality)

La Carta dell'Avana delle Nazioni Unite sui principi di base sul ruolo degli avvocati

La Carta dei Principi Fondamentali dell'Avvocato Europeo (CCBE)

Il Codice Deontologico degli Avvocati Europei (CCBE)

La bozza di Convenzione del Consiglio d'Europa sulla Professione dell'Avvocato

Avv. Aldo Bulgarelli, Foro di Verona

Le iniziative dell'UIA

UIA Core Principles of the Legal Profession (Porto Congress (Portugal), October 30, 2018)

UIA standards for lawyers establishing a legal practice outside their home country (Sydney Congress (Australia), October 27 to 31, 2002)

Turin Principles of professional Conduct for the Legal Profession on the 21st Century (Sydney Congress (Australia), October 27 to 31, 2002)

Avv. Mario Napoli, Foro di Torino

Business & Human Rights e l'impatto sulla professione dell'avvocato del Global Compact, degli UN Guiding Principles on Business and Human Rights (UNGPs), dei fattori ESG - Environment, Social and Governance e degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs)

Prof. Anita Ramasastry, University of Washington School of Law

I Model Rules of Professional Conduct della ABA - American Bar Association - Sviluppi e criticità

Freedom to choose clients; Attorney-client privilege; No duty to report; Conflict-of-interest/concept of transparency in the remuneration; Compulsory AML/FT in monitoring and the lawyer's duty of care

La difesa della difesa – interventi ed iniziative in favore di avvocati stranieri privati del diritto di esercitare la professione di avvocati – casistica (Turchia, Afghanistan, Egitto, Tunisia, Singapore, Iran,)

Steven M. Richman, Clark Hill PLC, Princeton, NJ 08540 (USA) Deputy Director UIA/IROL (Institute for the Rule of Law)

Le iniziative del CCBE in materia di ambiente e cambiamento climatico

Avv. Jean-Marc Gollier, Chair of CCBE Environment and Climate Change Committee/ Comité Environnement et changement climatique, Chairperson of the Environment and Climate Change Committee of the CCBE (and past active member of the CSR



Committee of the CCBE),

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

The Unsuspected Binding Nature of the UN Guiding Principles on Business and Human Rights through Selected Legislative Initiatives in Europe

Sylvain Savolainen, Partner, Savolainen Avocats, Ginevra

MODULO N. 2 – 12 ore

Febbraio 2024

Venerdì 16 febbraio 2024 (8h)

Sabato 17 febbraio 2024 (4h)

LE NORME QUADRO DEL DIRITTO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE LE ORGANIZZAZIONI ECONOMICHE INTERNAZIONALI E LE FONTI INTERNAZIONALI DEL DIRITTO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Il WTO (World Trade Organisation/Organizzazione Mondiale del Commercio)

Accordo istitutivo del WTO e funzioni del WTO, organi del WTO (Ministerial Conference, General Council, Dispute Settlement Body, Director-General, Secretariat), funzionamento e meccanismi decisionali

Dal GATT al WTO

La clausola della nazione più favorita e del trattamento nazionale nel GATT e nel WTO, *eccezioni e deroghe*

Il “single package” del WTO

Il General Agreement on Trade in Services (GATS)

Il Trade-Related Investment Measures (“TRIMs Agreement”)

Il Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (“TRIPS”)

La Dispute Settlement Understanding (“DSU”)

Tutela diretta ed indiretta dei singoli e la questione dell’effetto diretto degli Accordi GATT e dell’Accordo WTO

Prof. Aldo Ligustro, Università degli Studi di Foggia

Prof. Federico Ortino, The Dickson Poon School of Law, King’s College London

Il FMI (Fondo Monetario Internazionale)

Accordo istitutivo, funzioni, organi, (Board of Governors, Executive Board, international monetary and financial committee, Managing Director) funzionamento e meccanismi decisionali

Lo statuto e le norme del Fondo Monetario Internazionale

Il Gruppo delle Banche – accordo istitutivo, funzioni, organi, funzionamento e meccanismi decisionali e intergovernative del Gruppo: International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), International Development Agency (IDA), International Finance Corporation (IFC) e Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)

Le organizzazioni intergovernative e carattere regionale

L’Unione europea dopo il trattato di Lisbona

Altri enti internazionali

UNIDROIT

UNCITRAL

Conferenza permanente dell’Aja per il diritto internazionale privato

UNCTAD

Dal G7 al G20

Clubs di Parigi e di Roma

Altri organismi internazionali a competenza specializzata

Organizzazioni non governative

La Camera di Commercio Internazionale



Le Convenzioni Internazionali di diritto uniforme
Prof. Avv. Fabrizio Marrella, Università Cà Foscari, Venezia

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

MODULO N. 3 – 12 ore

Marzo 2024

Venerdì 22 marzo 2024 (8h)

Sabato 23 marzo 2024 (4h)

IL DIRITTO INTERNAZIONALE DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

La definizione di investitore estero; gli standard di trattamento, protezione e garanzia degli investimenti esteri; la garanzia degli investimenti italiani all'estero, accordi bilaterali - BIT extra-UE, BIT intra-UE; il trattato UE-Cina sugli investimenti; la legge italiana sulla salvaguardia degli assetti proprietari in settori strategici e di interesse nazionale; la condizione di reciprocità ex art 16 disp. prel. c.c.

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

Gli accordi multilaterali (International Investment Agreements)

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

Il meccanismo unionale del controllo degli investimenti esteri diretti nell'Unione Europea

Prof. Nicole Lazzerini, Università degli Studi di Firenze

Meccanismi di risoluzione delle controversie tra Stati e privati stranieri in materia di investimenti esteri, l'arbitrato ICSID Case Study in materia di investimenti esteri

Prof. Filip Balcerzak, Adam Mickiewicz University in Poznań, SSW Pragmatic Solutions, Warsaw

Il "sistema paese" italiano per il commercio internazionale

CIPE - Comitato internazionale per la programmazione economica sostenibile

Cabina di regia per internazionalizzazione

Dal Ministero del commercio internazionale al Ministero dello sviluppo economico al Ministero delle imprese e del Made in Italy

Il Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale

ICE e l'Agenzia per la promozione all'estero internazionalizzazione

SACE e SIMEST, Cassa Depositi e Prestiti, Agenzia delle Dogane dei monopoli, Camera di commercio, Regioni e INVIITALIA

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

Relatori

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONI

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

MODULO N. 4 – 12 ore

Aprile 2024

Venerdì 19 aprile 2024 (8h)

Sabato 20 aprile 2024 (4h)



LE NORME DI DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO E PROCESSUALE

La cooperazione giudiziaria in materia civile: caratteri generali

Prof. Avv. Alberto Malatesta, Università Cattaneo-LIUC di Castellanza

Il coordinamento delle fonti del diritto internazionale privato

Prof. Olivia Lopes Pegna, Università degli Studi di Firenze

Diritto internazionale privato e mercato interno

Prof. Giacomo Biagioni, Università degli Studi di Cagliari

L'interpretazione del diritto internazionale privato dell'Unione

Prof. Chiara Tuo, Università degli Studi di Genova

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Giurisprudenza dell'Unione. Analisi e risoluzione di quesiti e casi.

MODULO N. 5 – 12 ore

Maggio 2024

Venerdì 17 maggio 2024 (8h)

Sabato 18 maggio 2024 (4h)

LA LEGGE APPLICABILE ALLE OBBLIGAZIONI CONTRATTUALI ED EXTRA-CONTRATTUALI: REGOLAMENTI ROMA I E ROMA II

La qualificazione della fattispecie ed il relativo inquadramento: il caso della responsabilità pre-contrattuale

Prof. Paolo Bertoli, Università degli Studi dell'Insubria

Il primato della optio iuris (forma, ambito). I criteri di collegamento legislativo oggettivamente precostituiti (prestazione caratteristica, luogo dell'evento dannoso) e il riferimento empirico al c.d. "collegamento più stretto"; L'accertamento del diritto straniero richiamato in assenza di una disciplina regolamentare

Prof. Sara Tonolo, Università degli Studi di Trieste

Norme di applicazione necessaria e norme imperative di Stati terzi. Il limite dell'ordine pubblico e ricorso, se del caso, ad altre leggi applicabili

Prof. Francesco Salerno, Università di Ferrara

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Giurisprudenza dell'Unione. Analisi e risoluzione di quesiti e casi, esercitazione

Prof. Giacomo Biagioni, Università degli Studi di Cagliari

MODULO N. 6 – 12 ore

Giugno 2024

Venerdì 21 giugno 2024 (8h)

Sabato 22 giugno 2024 (4h)

LA REDAZIONE DEL CONTRATTO INTERNAZIONALE FRA TECNICHE E PROBLEMI



Relazione introduttiva

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

Il contratto internazionale fra diritto e prassi

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

La nozione di contratto internazionale: un problema aperto

Avv. Enrico Castaldi, Foro di Milano e Avocat au Barreau de Paris, Castaldi Partners

La redazione del contratto internazionale fra tecniche e problemi

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

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Avv. Paolo Lombardi, Foro di Torino, Past-President, UIA Private International Law Commission, ELEXI Studio Legale

MODULO N. 7 – 12 ore

Luglio 2024

Venerdì 19 luglio 2024 (8h)

Sabato 20 luglio 2024 (4h)

IL DIRITTO APPLICABILE DALLA FISILOGIA ALLA PATOLOGIA DEL RAPPORTO

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.

Negoziare di contratti complessi ed intese preliminari nella pratica del commercio internazionale

Clausole contrattuali: dal preambolo alla regola fra stile e contenuto. “Acquisition contracts”

Avv. Enrico Castaldi, Foro di Milano e Avocat au Barreau de Paris, Castaldi Partners

I contratti commerciali di durata - Analisi economica e proposta di analisi giuridica

Avv. Laura Ristori, Foro di Firenze, Studio Legale Associato Stanghellini Ristori Vigoriti

I contratti commerciali di durata nella prospettiva internazionale

Avv. Giovanni Minuto, Bonelli Erede, Milano

Negoziare di contratti complessi e intese preliminari nella pratica del commercio internazionale.

Avv. Roberto Calabresi, Foro di Firenze

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

La negoziazione e redazione delle intese preliminari nella pratica del commercio internazionale con la Cina: – LOI, NDA, Memorandum of Understanding

Prof. Avv. Renzo Riccardo Cavalieri, Università Cà Foscari, Venezia, Studio legale Bonelli Erede, Milano



MODULO N. 8 – 12 ore

Settembre 2024

Venerdì 20 settembre 2024 (8h)

Sabato 21 settembre 2024 (4h)

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

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.

La Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili (CVIM/CISG). Introduzione, formazione del contratto. Principi UNIDROIT

Prof. Anna Veneziano, Segretario Generale Aggiunto UNIDROIT

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.

Prof. Avv. Marco Torsello, Università degli Studi di Verona

Battle of forms. Obligations and Remedies of the Buyer. Damages, Force majeure and Hardship

Prof. Dr. Jean-Paul Vulliét, Des Gouttes & Partners, Genève

Details of the Primary Obligations and Remedies of the seller. Why to avoid an even valid exclusion of the CISG?

The new Incoterms (2020)

Prof. Burghard Piltz, Partner Piltz Legal, Berlin

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.

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

MODULO N. 9 – 12 ore

Ottobre 2024

Venerdì 18 ottobre 2024 (8h)

Sabato 19 ottobre 2024 (4h)

I CONTRATTI DI INTERMEDIAZIONE E DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

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).

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

Il contratto di distribuzione internazionale di merci - Aspetti di diritto europeo della concorrenza. La concessione di diritti in esclusiva. Clausole di scelta della legge applicabile e di risoluzione dei conflitti

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



Il contratto di franchising internazionale

Avv. Silvia Bortolotti, Foro di Torino, BBM Studi Legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis

Il contratto di agenzia internazionale

Avv. Alberto Venezia, Foro di Milano

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Analisi e risoluzione di quesiti e casi, esercitazioni, simulazioni processuali, redazione di atti e pareri, in forma individuale o di gruppo

Come redigere il contratto internazionale di agenzia e distribuzione commerciale

Avv. Alberto Venezia, Foro di Milano

MODULO N. 10 – 12 ore

Novembre 2024

Venerdì 22 novembre 2024 (8h)

Sabato 23 novembre 2024 (4h)

IL TRASPORTO INTERNAZIONALE DELLE MERCI

Il contratto di trasporto. Il contratto tra diritto uniforme e diritto statale. In particolare: 1) il contratto di trasporto marittimo; 2) il diritto applicabile; 3) clausole di giurisdizione e arbitrato

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

L'organizzazione del trasporto tra contratto di spedizione e contratto di trasporto.

Il trasporto multimodale. Il trasporto di merci su strada

Avv. Alberto Pasino, Zunarelli Studio Legale Associato, Sede di Trieste, President, UIA Transportation Law Commission

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

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Avv. Alberto Pasino

Avv. Paolo Zucconelli

IL CONTRATTO INTERNAZIONALE REGOLATO DAL DIRITTO INGLESE

Avv. Steven Sprague, *Castaldi Partners Milano*

VALUTAZIONE INTERMEDIA

Dicembre 2024

Venerdì 13 dicembre 2024



SECONDO ANNO

PARTE SPECIALE

MODULO N. 11 – 12 ore

Gennaio 2025

Venerdì 17 gennaio 2025 (8h)

Sabato 18 gennaio 2025 (4h)

LA REDAZIONE DEL CONTRATTO INTERNAZIONALE (APPROFONDIMENTO)

DIGITALIZZAZIONE E CONTRATTI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Il diritto del commercio internazionale oggi fra tradizione e nuove sfide

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

Profili di diritto internazionale privato

Prof. Avv. Roberta Clerici, Università degli Studi di Milano Statale

Piattaforme digitali e diritto globale? In che direzione sta andando l'unificazione del diritto?

Prof. Avv. Maria Chiara Malaguti, Presidente UNIDROIT

L'iniziativa della ICC sulle vendite on-line B2C., Direttive EU e Linee guida su siti Internet non-EU

Avv. Mariaelena Giorcelli, Presidente Commissione UIA Vendita Internazionale di Merce, Studio Legale Bortolotti, Mathis & Associati, Torino

CONTRATTI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E DIRITTI UMANI

Supply Chain and the Protection of Human Rights

Martijn Scheltema, Partner at Pels Rijcken, Professor Erasmus University School of Law, Rotterdam, co-chair of the European Prof. Model Clauses Project, The Hague, Netherlands

La "Due Diligence" dei diritti umani/Human Rights Due Diligence

Avv. Maria Pia Sacco, Senior Advisor Pillar Two, Board Member Human Rights International Corner.

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Contractual clauses and operational issues. How to negotiate and draft an international contract for the sale of goods

Avv. Georgia Magno, VP & General Counsel, Industrial & Energy Technology, Baker Hughes

Typical clauses of an international commercial contract

Dr. Christoph Oertel. Maître en Droit (Paris I), LL.M. (Köln/Paris), Rechtsanwalt

President, UIA Contracts Law Commission,

Brödermann Jahn Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Hamburg, Germany

MODULO N. 12 – 12 ore

Febbraio 2025

Venerdì 21 febbraio 2025 (8h)

Sabato 22 febbraio 2025 (4h)

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE (APPROFONDIMENTO)



Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale (CVIM/CISG); L'inadempimento degli obblighi derivanti dal contratto e la risoluzione del contratto di vendita internazionale.

Avv. Mariaelena Giorcelli, Presidente Commissione UIA Vendita Internazionale di Merce, Studio Legale Bortolotti, Mathis & Associati, Torino

Payment and delivery conditions; Delivery: terms and conditions: consequence in case of delay; Payment conditions; negotiation of the price in case of modification, and/or the occurrence of new conditions of execution of the contract.

Nathalie Cazeau, Cazeau & Associés, Parigi, Vice President of the UIA Commission on International Sale of Goods

Transfer of risks and transfer of title. Retention of title clauses. Liability of the parties under the UN Convention on International Sales of goods (CVIM/CISG) Negotiation and drafting limitation liability clauses.

Michal Roszak, Partner Berg & Moll International Lawyers, Kolegial Kancelaria Prawna, Warsaw
Member of the UIA Commission on International Sale of Goods

La vendita internazionale di macchinari e impianti: Problemi particolari collegati al tipo di prodotto, collaudi, montaggio ecc. Clausole tipiche: consegna e messa in funzioni, prove di collaudo, problemi relativi alle garanzie.

Prof. Avv. Fabio Bortolotti, Presidente IDI - International Distribution Institute, Studio Legale Bortolotti, Mathis & Associati, Torino

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Workshop sulla negoziazione di un contratto internazionale di vendita in lingua inglese. I partecipanti saranno divisi in due gruppi e dovranno negoziare un contratto internazionale di vendita. Ai partecipanti verrà fornito un modello di contratto internazionale di vendita che servirà quale base per la negoziazione.

Avv. Mariaelena Giorcelli – Prof. Avv. Fabio Bortolotti

MODULO N. 13 – 12 ore

Marzo 2025

Venerdì 21 marzo 2025 (8h)

Sabato 22 marzo 2025 (4h)

I CONTRATTI PER L'ESECUZIONE DI OPERE O SERVIZI: APPALTO INTERNAZIONALE, RETI COMMERCIALI, SUB-FORNITURA INTERNAZIONALE E SUPPLY CHAIN, JOINT VENTURE

L'appalto internazionale e il Project Financing. Modelli contrattuali internazionalmente uniformi

Avv. Michele Ius, Group Head of Contracts - Danieli & C. Officine Meccaniche SpA

Reti di imprese e internazionalizzazione

Prof. Avv. Giovanni Meruzzi, Ordinario di Diritto commerciale dell'Università di Verona, Avvocato in Verona

Subfornitura internazionale e Supply Chain

Prof Alberto Musso, Università di Bologna

La Joint-Venture internazionale

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

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

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



MODULO N. 14 – 12 ore

Aprile 2025

Venerdì 11 aprile 2025 (8h)

Sabato 12 aprile 2025 (4h)

REGIMI DI GARANZIA E MODELLI DI PAGAMENTO NEI CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI - CONTRATTI DI FINANZIAMENTO INTERNAZIONALI E CREDITO ALL'ESPORTAZIONE

Il diritto dei pagamenti internazionali - 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

Prof. Avv. Francesco D'Angelo, Università degli Studi di Firenze

Le garanzie mobiliari non possessorie nel commercio internazionale

Prof. Anna Veneziano, Segretario Generale Aggiunto UNIDROIT

Le garanzie del commercio internazionale.

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

Strumenti di pagamento internazionali, Credito Documentario e Stand-by Letter of Credit

Alfonso Santilli, Presidente Credimpex Italia

Blockchain e diritto internazionale privato

Avv. Benedetta Cappiello, Dipartimento di Diritto Pubblico Italiano e Sovranazionale, Università Statale di Milano

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Contratti di finanziamento internazionali; credito all'esportazione

Avv. Arnaldo Mitola, Allen & Overy Luxembourg

MODULO N. 15 – 12 ore

Maggio 2025

Venerdì 23 maggio 2025 (8h)

Sabato 24 maggio 2025 (4h)

CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI E PROPRIETÀ INTELLETTUALE

La protezione internazionale di marchi, disegni/modelli e brevetti

Prof. Alberto Musso, Università di Bologna

Contratti internazionali di trasferimento della tecnologia

Prof. Avv. Massimiliano Granieri, Università degli Studi di Brescia

Il Made in Italy fra fattispecie e tutele

Avv. Claudia Del Re, Foro di Firenze, Professore a contratto

Università degli Studi di Firenze



La tutela dei nomi a dominio.

Avv. Pierfrancesco C. Fasano, Foro di Milano, Aria Grace Law CIC

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Avv. Gianluca Pojaghi, Foro di Milano

Avv. Stefano Dindo, Foro di Verona, Dindo Zorzi & Associati

MODULO N. 16 – 12 ore

Giugno 2025

Venerdì 20 giugno 2025 (8h)

Sabato 21 giugno 2025 (4h)

APPROFONDIMENTO SULLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO COMMERCIALE INTERNAZIONALE DAVANTI AL GIUDICE NAZIONALE; LE CORTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

La strada giurisdizionale. Aspetti processuali della gestione del contenzioso con l'estero

Prof. Avv. Paolo Biavati, Università degli Studi di Bologna

Prof. Avv. Caterina Silvestri, Università degli Studi di Firenze

Managing International Disputes in International Commercial Matters - A Practical Approach

Prof. Dr. Bernd Reinmüller, Past-President UIA, avvocato in Ginevra e Francoforte, Professore nella Università di Colonia, Lecturer, "DeutscheAnwaltsAkademie" per Corsi di specializzazione in International Business Law

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Avv. Paolo Lombardi, Foro di Torino, Past-President, UIA Private International Law Commission, ELEXI Studio Legale

MODULO N. 17 – 12 ore

Luglio 2025

Venerdì 25 luglio 2025 (8h)

Sabato 26 luglio 2025 (4h)

APPROFONDIMENTO SULLA GESTIONE DEL CONTENZIOSO COMMERCIALE INTERNAZIONALE: NEGOZIAZIONE, MEDIAZIONE ED ARBITRATO INTERNAZIONALE

Dalla clausola di arbitrato alla procedura. Profili cruciali dell'arbitrato internazionale

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

Avv. Andrea Carlevaris, Foro di Roma, Bonelli Erede, Presidente AIA Assoc. Italiana Arbitrato, già Segretario Generale della Corte Internazionale di Arbitrato della Camera di Commercio Internazionale (ICC) di Parigi

Avv. 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

Negoziazione privata e soluzione concordata della crisi del rapporto. Tecniche di negoziazione

Avv. Michael McIlwrath, MDisputes, Chair - Governing Body for Dispute Resolution Services ICC, Professore a contratto Università Bocconi

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

La mediazione come soluzione concordata delle controversie commerciali internazionali. Simulazione

Prof. Paola Lucarelli, Università degli Studi di Firenze

Avv. Laura Ristori, Foro di Firenze, Studio Legale Associato Stanghellini Ristori Vigoriti, Firenze



MODULO N. 18 – 12 ore

Settembre 2025

Venerdì 19 settembre 2025 (8h)

Sabato 20 settembre 2025 (4h)

DIRITTO DELLA CONCORRENZA E CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

*Introduzione sul ruolo del diritto della concorrenza nei trattati EU e nel processo di integrazione europea
Il rapporto Tra diritto europeo antitrust e diritto nazionale.*

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

I divieti contenuti negli articoli 101 e 102 TFUE. I profili applicativi delle norme antitrust. Le nuove sfide del diritto antitrust

Prof. Avv. Francesco Munari, Università degli Studi di Genova, Partner Deloitte Legal

Avv. Emilio Cucchiara, Partner Deloitte Legal

Anti-Trust Rules and Activities - Study of Cases and Practical Aspects

Current global trends in competition law enforcement. Impact of competition law on day-to-day business

Competition law compliance (including design & implementation of compliance programs)

Aleksander Stawicki, President UIA Competition Law Commission, WKB Wiercinski, Kwiecinski, Baehr, Warsaw

Practical aspects related to distribution - The Block Exemption on vertical agreements and the corresponding Commission's Guidelines. Focus on resale price maintenance, export prohibitions and non-compete clauses

Susanne Margossian, Past-President, UIA International Sale of Goods Commission, General Counsel and Head of Legal Department, UP International, Geneva

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Focus sui contratti di vendita online

Avv. Paolo Lombardi, Foro di Torino, Past-President, UIA Private International Law Commission, ELEXI Studio Legale

MODULO N. 19 – 12 ore

Ottobre 2025

Venerdì 17 ottobre 2025 (8h)

Sabato 18 ottobre 2025 (4h)

PROFILI DI RILEVANZA PUBBLICISTICA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: PROFILI DI DIRITTO FISCALE, DOGANALE, NORMATIVA ANTICORRUZIONE, SANZIONI ECONOMICHE E MISURE DI CONTRASTO AL TERRORISMO

Contesto normativo internazionale - strumenti internazionali anticorruzione e loro applicabilità alla governance di impresa

Prof. Leonardo Borlini, Università Bocconi di Milano

International Trade Compliance

Avv. Antonio Ciavatta, Executive Counsel, Int. Trade Compliance & TPS Compliance Leader Baker Hughes, Firenze

Sanzioni internazionali

Avv. Marco Padovan, Foro di Milano

Profili di diritto doganale

Avv. Piero Bellante, Foro di Verona

Profili di fiscalità internazionale nei contratti e negli investimenti

Avv. Pietro Mastellone, Foro di Firenze

STUDIO DI CASI ED ESERCITAZIONE

Diritto della fiscalità internazionale e diritto doganale: analisi e risoluzione di quesiti e casi, esercitazioni, simulazioni



processuali, redazione di atti e pareri, in forma individuale o di gruppo
Avv. Piero Bellante, Foro di Verona
Avv. Pietro Mastellone, Foro di Firenze

MODULO N. 20 – 12 ore

Novembre 2025

Venerdì 21 novembre 2025 (8h)

Sabato 22 novembre 2025 (4h)

FOCUS PAESE

CINA, INDIA, STATI UNITI, BRASILE

INVESTIMENTI ESTERI

Cina

Avv. Roberto Luzi Crivellini, Macchi di Cellere Gangemi, Verona

India

Ashu Thakur, Ashu Thakur & Associates Advocates & Solicitors, Mumbai

Avninder Singh, Visiting professor with the International University College, Torino, Cicero Chambers, New Delhi

Stati Uniti d'America

Giovanni Spinelli, Managing Partner, Pavia & Harcourt LLP, New York

James D. Rosener, Former President, UIA Corporate Law and Mergers & Acquisitions Commission, Pepper Hamilton LLP, New York

Brasile

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

Prof. Avv. Vicente Bagnoli, Mackenzie University - Law School, Vicente Bagnoli Advogados, São Paulo

VALUTAZIONE FINALE

Dicembre 2025

Venerdì 12 dicembre 2025

