

**PROGRAMMA DEL CORSO SPECIALISTICO PER GIOVANI AVVOCATI  
IN ASSISTENZA E CONSULENZA LEGALE PER LE AZIENDE DEL  
SETTORE BIOMEDICALE**

**Modulo 1 – Contrattazione internazionale  
Programma Definitivo**

**Obiettivi**

In virtù della forte vocazione internazionale che caratterizza il distretto biomedicale, con specificità legate alle notevoli differenze tra clienti e fornitori pubblici e privati e alla gestione efficace delle gare, il modulo intende focalizzarsi sui principali aspetti connessi all'export.

**Durata**

**Dal 23 febbraio al 31 marzo 2018:** venerdì pomeriggio dalle 14.30 alle 19.00; sabato mattina dalle 8.30 alle 13.00.  
Ore totali 48.

**Sede**

Ordine Avvocati Modena, Via San Giovanni del Cantone 28 - Modena

**Contenuti**

<b>DATE</b>	<b>Contenuti</b>	<b>ore</b>	<b>Docente</b>
Venerdì 23/2	<b>1. Le tecniche di redazione di un contratto internazionale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- La nozione di contratto internazionale;</li><li>- Le fonti del diritto commerciale internazionale;</li><li>- La scelta del foro competente e altri metodi di risoluzione delle controversie;</li><li>- I principi Unidroit;</li><li>- Legge applicabile;</li><li>- Clausole ricorrenti nei contratti internazionali;</li><li>- Clausole di risoluzione anticipata e i meccanismi di interruzione del rapporto contrattuale;</li><li>- Clausole di hardship e forza maggiore;</li><li>- La lingua del contratto.</li></ul>	4	Avv. Alessandro Albicini
Sabato 24/2	<b>2. Profili contrattuali della compravendita internazionale</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Contratto di compravendita nella prassi della contrattualistica internazionale;</li><li>- Disciplina e casi di applicabilità della Convenzione di Vienna alla vendita internazionale di beni mobili;</li><li>- Modalità di conclusione del contratto di compravendita mediante condizioni generali;</li><li>- Efficacia e contenuto delle condizioni</li></ul>	4	Avv. Alessandro Albicini

	<p>generali di vendita;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabilità del venditore in materia di garanzia per vizi della merce;</li> <li>- Responsabilità del compratore per il pagamento del prezzo della merce;</li> <li>- Passaggio dei rischi di perimento della merce venduta;</li> <li>- Clausole di revisione del prezzo;</li> <li>- Clausola di riserva di proprietà;</li> <li>- Altri diritti ed obblighi del venditore e del compratore;</li> <li>- Fornitura di macchinari, Test di collaudo e obbligo di presa in consegna del bene venduto;</li> <li>- Tutela del consumatore;</li> <li>- Legge applicabile e modi per risolvere le controversie.</li> </ul>		
Venerdì 2/3	<p><b>3. La consegna delle merci e le regole Incoterms® 2010: linee guida per chi lavora con l'estero</b></p> <p>La consegna delle merci nella contrattualistica internazionale e le regole Incoterms® della International Chamber of Commerce : Obblighi delle parti relativi a: luogo di consegna, stipulazione contratto di trasporto, trasferimento del rischio di danni alle merci trasportate, adempimento formalità doganali di esportazione e di importazione, operazioni di caricazione e scaricazione, altre obbligazioni minori.</p> <p>L'affidamento delle merci al vettore : Il rapporto tra venditore- spedizioniere/vettore compratore e l'influenza degli Incoterms ®- I soggetti che operano nei vari settori del trasporto ciclo trasportistico- spedizionieri, vettori, consolidatori e operatori logistici - Contratto di spedizione e di trasporto a confronto La gestione della spedizione internazionale , le diverse fasi, svolgimento operativo e relative prestazioni- l'evoluzione delle tecniche di movimentazione delle merci ed il cambiamento del punto di consegna.</p>		Avv. Giovanna Bongiovanni
Sabato 3/3	<p><b>4. Il trasporto internazionale : i soggetti che vi operano, disciplina applicabile e relativa documentazione</b></p> <p>Il trasporto internazionale della merci : La disciplina convenzionale del trasporto di merci via mare, via aerea e su strada (CMR- Convenzione di Bruxelles , Regole di Amburgo. Convenzione di Varsavia e</p>		Avv. Bongiovanni

	<p>Montreal)- Le responsabilità vettoriali -          Clausole di esonero a beneficio del vettore-          La limitazione del debito del vettore per          perdite e avarie alle merci trasportate.</p> <p>I documenti di comune utilizzo nella prassi          del trasporto internazionale : la lettera di          vettura del trasporto stradale- La lettera di          vettura del trasporto aereo- Il trasporto          marittimo di linea e sua evoluzione: i servizi          di trasporto a mezzo containers, il trasporto          multimodale, la documentazione risultante e          la terminologia utilizzata (FCL-LCL-CY-          CFS)-I documenti del trasporto marittimo          ( polizza di carico, lettera di vettura          marittima non negoziabile) Il documento di          trasporto multimodale – La figura dello          shipper e gli adempimenti per la VGM          previsti dalla normativa Solas.</p>		
Venerdì 9/3	<p><b>5. Il contratto di agenzia nella prassi della          contrattualistica internazionale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La scelta del contratto di agenzia in          alternativa agli altri contratti di distribuzione          e di intermediazione commerciale          (concessione di vendita e franchising);</li> <li>- Distinzione tra l’agente e le altre figure di          intermediari commerciali (mediatori,          procacciatori d’affari, commissionari);</li> <li>- La normativa italiana di recepimento della          direttiva CEE n. 653/1986;</li> <li>- L’indennità di fine rapporto;</li> <li>- Il momento di maturazione del diritto alle          provvigioni;</li> <li>- Esclusiva;</li> <li>- L’indennità per il patto di non concorrenza          post-contrattuale;</li> <li>- L’abolizione dello “star del credere”</li> </ul>	4	Avv. Alessandro Albicini
Sabato 10/3	<p><b>6. Perché e quando gestire per l’azienda          italiana un accordo di concessione di          vendita con l’estero</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qual è il ruolo operativo di un          concessionario di vendita in un mercato          estero?</li> <li>- Quali sono i parametri da considerare per          determinare l’ampiezza del diritto di          esclusiva del concessionario?</li> <li>- Quali sono le differenze tra la figura del          concessionario e quella di altri intermediari          commerciali?</li> <li>- Come disciplinare la figura dell’agente –          concessionario?</li> <li>- Come gestire la clausola del prezzo di</li> </ul>	4	Avv. Alessandro Albicini

	<p>rivendita dei prodotti nel contratto con un concessionario straniero?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quali “mansioni” di natura commerciale affidare al concessionario straniero?</li> <li>- Come garantire gli interventi in garanzia presso la clientela tramite un concessionario straniero?</li> <li>- Quale apporto può dare il concessionario straniero ai fini dell'immissione in commercio del prodotto fabbricato da un'impresa italiana?</li> <li>- Il concessionario ha diritto di percepire alla chiusura del contratto un'indennità di fine rapporto così come avviene per il contratto di agenzia?</li> </ul>		
Venerdì 16/3	<p><b>7. Accordi di trasferimento e di licenza di tecnologia in ambito internazionale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'oggetto dei contratti di trasferimento di tecnologia: brevetto e know-how;</li> <li>- L'identificazione del know-how secondo la normativa comunitaria;</li> <li>- Cessione e concessione di licenza di tecnologia;</li> <li>- Esclusiva e sub-licenza;</li> <li>- Obblighi del licenziante e del licenziatario;</li> <li>- Clausole di segretezza;</li> <li>- Determinazione del corrispettivo: le royalties;</li> <li>- Clausole di garanzia;</li> <li>- Legge applicabile;</li> <li>- Metodi di composizione delle liti.</li> </ul>	4	Avv. Alessandro Albicini
Sabato 17/3	<p><b>8. I contratti di joint-venture: dinamiche contrattuali e gestione operativa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Joint-venture societaria;</li> <li>- Joint-venture contrattuale;</li> <li>- Accordi parasociali;</li> <li>- Gestione dei rischi e garanzie contrattuali;</li> <li>- Ripartizione dei ruoli tra partners;</li> <li>- Modalità di risoluzione del rapporto contrattuale;</li> <li>- Gestione e risoluzione delle controversie.</li> </ul>	4	Avv. Alessandro Albicini
Venerdì 23/3	<p><b>9. Le fonti del diritto doganale e gli accordi internazionali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Il Codice Doganale dell'Unione, con particolare analisi delle disposizioni in materia di:</li> <li>- obbligazione doganale;</li> <li>- sistema delle decisioni doganali;</li> <li>- garanzie ;</li> <li>- rappresentanza doganale;</li> <li>- Controlli extra- tributari.</li> </ul>	4	Avv. Rosanna Perna

Sabato 24/3	<p><b>10. CLASSIFICA, ORIGINE E VALORE DELLE MERCI, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Classificazione delle merci e corretto uso dei relativi sistemi;</li> <li>- ITV;</li> <li>- Origine delle merci : non preferenziale e preferenziale;</li> <li>- IVO;</li> <li>- Valore delle merci;</li> <li>- Introduzione ed uscita delle merci dal territorio doganale della UE, con particolare analisi delle disposizioni in materia di: adempimenti dichiarativi.</li> </ul>	4	Avv. Rosanna Perna
Venerdì 30/3	<p><b>11. REGIMI E PROCEDURE DOGANALI, CON PARTICOLARE ANALISI DELLE DISPOSIZIONI IN MATERIA DI:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- regimi doganali;</li> <li>- procedure di importazione ed esportazione: regole e documenti;</li> <li>- regimi speciali.</li> </ul>	4	Avv. Rosanna Perna
Sabato 31/3	<p><b>12. Accertamento doganale e contenzioso, con particolare analisi delle disposizioni in materia di:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- controlli doganali e procedimento di accertamento;</li> <li>- revisioni dell'accertamento ;</li> <li>- gli strumenti di definizione agevolata delle controversie;</li> <li>- il contenzioso tributario.</li> </ul>	4	Avv. Rosanna Perna
48			

## **Modulo 2 – Diritto industriale e tutela della proprietà industriale** **Programma Provvisorio**

### **Obiettivi**

Il modulo intende affrontare i temi legati ai diversi strumenti di valorizzazione e gestione degli asset aziendali immateriali e alla tutela della proprietà industriale, con riferimento ai brevetti a tutela dell'idea e del prodotto, in considerazione delle specificità geografiche delle aziende produttrici, dei prodotti, dei rischi paese nei diversi mercati.

### **Durata**

**Dal 6 aprile al 19 maggio 2018:** venerdì pomeriggio dalle 14.30 alle 19.00; sabato mattina dalle 8.30 alle 13.00.

Ore totali 50.

### **Sede**

Ordine Avvocati Modena, Via San Giovanni del Cantone 28 - Modena

### **Contenuti**

DATE	Contenuti	ore	Docente
da definire	▪ Marchi, brevetti e segni distintivi		da definire
da definire	▪ Marchio italiano, comunitario, internazionale		da definire
da definire	▪ Tutela, gestione strategica e valorizzazione della proprietà industriale e dei brevetti		da definire
da definire	▪ Brevetti e convenzioni internazionali		da definire
		50	

**Modulo 3 – Regolamenti interni, contrattualistica e norme standard internazionali**  
**Programma Provvisorio**

**Obiettivi**

Il modulo intende offrire una panoramica dei fondamentali regolamenti interni, comunitari e internazionali di riferimento nel settore biomedicale, finalizzati a garantire la sicurezza e l'efficacia del prodotto, della salute pubblica, della qualità, puntando alla conformità di prodotto nei diversi mercati di riferimento.

**Durata**

Ore totali 60.

**Dal 25 maggio al 20 luglio 2018:** venerdì pomeriggio dalle 14.30 alle 19.00; sabato mattina dalle 8.30 alle 13.00.

**Sede**

Ordine Avvocati Modena, Via San Giovanni del Cantone 28 - Modena

**Contenuti**

DATE	Contenuti	ore	Docente
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Regolamenti interni e contrattualistica interna, con focus su:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Rapporti di lavoro (relazione impresa-lavoratore in tema di proprietà industriale)</li><li>○ Contratti di gestione dei transfer price intercompany (fisco e finanza)</li></ul></li></ul>		da definire
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Codice etico e legal claim</li></ul>		da definire
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Qualità e conformità di prodotto, procedure interne e standard internazionali (ISO 9001, ISO 13485)</li></ul>		da definire
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Qualità, ambiente, sicurezza (ISO 14001, ISO 18001)</li></ul>		da definire
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Aspetti regolatori di accesso ai mercati UE ed extra UE</li></ul>		da definire
	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ D.Lgs. 231/2001:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Impatto e armonizzazione della 231 con regolamenti e usi del settore biomedicale</li><li>○ Integrazione con i modelli organizzativi aziendali (anche di sicurezza)</li></ul></li></ul>		da definire
		60	