

# CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO ESTERO

*Tecniche di redazione e prassi operativa nella redazione delle clausole dei più importanti contratti internazionali*

**SEDI e DATE** | Orario: 09.30 - 13.00 / 14.00 - 17.30

**Durata: 4 incontri**

<b>MILANO</b>	Hotel Michelangelo	15	marzo	2019	05	aprile	2019
		16	marzo	2019	06	aprile	2019

## PRESENTAZIONE

Il Master ha come obiettivo approfondire – con taglio assolutamente **pratico** - tutte le questioni tecnico-giuridiche dei principali **contratti internazionali**. Si analizzeranno pertanto gli **errori** più comuni in fase di **negoiazione** e gli aspetti più delicati della **fase pre-contrattuale**. Si passerà poi alla fase dedicata al **“saper fare”**, ovvero come impostare nel modo più efficace le più importanti **clausole di compravendita, distribuzione, i tender internazionali, joint venture e contratti di acquisizione**. Durante i singoli incontri i docenti, sulla base della loro esperienza, analizzeranno gli errori più comuni e le clausole caratteristiche delle singole tipologie contrattuali, di cui verranno offerti **esempi**, tanto in **Inglese** quanto in **Italiano**.

## PROGRAMMA

### *I Incontro* TECNICHE DI REDAZIONE E DI NEGOZIAZIONE

**Tecniche di redazione dei contratti internazionali: Common law v. Civil law**

- L'ambito giuridico dei contratti internazionali (Lex mercatoria, contratti ad autoregolamentazione, norme di diritto interno di applicazione necessaria, normativa antitrust comunitaria)
- Common Law's Contract v. Civil Law's Contracts: la diffusione delle drafting techniques anglosassoni nella pratica del commercio internazionale. Quali i motivi e i vantaggi?

#### **La struttura di un contratto internazionale**

- La struttura del testo contrattuale: identificazione delle fasi contrattuali e partizioni del testo contrattuale.
- Drafting: Gli errori più comuni nella redazione del testo di un contratto internazionale
- Problemi particolari: la lingua del contratto, la scelta della legge applicabile e della giurisdizione competente

#### **Avvio della negoziazione e documenti pre-contrattuali**

- Accordi di Segretezza (Confidentiality Agreement, Secrecy Agreement, Non-Disclosure Agreement)
  - check list ed esempi di clausole: Proprietary Information definition, Survival of obligations after termination, Exclusion of representations and warranties
- Lettere di Intenti (Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Statement of Principles)
  - check list ed esempi di clausole: Effect of the Letter of Intent, Binding and not binding provisions, No solicitation

#### **La negoziazione del contratto**

- Tecniche di negoziazione
- Gli errori più comuni nella negoziazione di un contratto internazionale

### *II Incontro* INTERNATIONAL CONTRACT TERMS, COMPRAVENDITA E CONTRATTI DI SOMMINISTRAZIONE

**International contracts' terms and clauses: analisi e spiegazione di termini e clausole (versione Inglese con traduzione italiana) tratte da contratti internazionali**

- data room - securitisation - performance bond - letter of credit - due diligence – limitation of liability - outsourcing - bring-along - put option – take or pay - hardship - know-how - spv (special purpose vehicle) – closing - infomemorandum - term sheet - deadlock - representations - liquidated damages - drag-along –rolling forecasts - lock-out - russian roulette - break-up fees - call option - mac – warranties -tag-along - selective distribution - exclusive distribution - disclosure letter - survival of terms - earn-out - romalpa clause - escrow - rolling forecast – royalties – resale price maintenance – condition precedent

**Sale and Purchase Agreements e Long Terms Supply Agreement - Contratti internazionali di compravendita e di somministrazione**

- Condizioni generali di contratto e “battle of forms”
- La “battle of forms” e le sue possibili soluzioni nei diversi sistemi giuridici: last shoot rule, knock-out rule, first shoot rule
- La limitata efficacia delle “prevail clauses”
- Sale and Purchase Agreements e Long Terms Supply Agreement
- Contratti internazionali di compravendita: struttura e clausole da non dimenticare.
  - Check list ed esempi di clausole: specifiche tecniche e di qualità, conformità a norme omologative e standard tecnici, passaggio della proprietà e retention of title, penali v. liquidated damages, Incoterms®/ICC
- I contratti internazionali di somministrazione: le peculiarità e le clausole dei Long-Term Supply Agreement e O.E.M. Supply Agreement
  - Check list ed esempi di clausole: rolling forecast, take or pay, lotti minimi di produzione, revisione prezzi
- Efficacia e limiti della Convenzione di Vienna

## III Incontro

### CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE E JOINT VENTURE Agency Agreements (Contratti di Agenzia)

- Agenzia v. Concessione: i pro e i contro
- L'approccio dei diversi sistemi giuridici: Agenzia (UE) v. Sales Representative (Common Law) v. Local Agent (PVS)
- Contratti di Agenzia: la Direttiva 86/653/CEE (cenni). In particolare le diverse soluzioni adottate dai singoli Stati UE in tema di indennità dovute all'agente al termine del rapporto contrattuale: indennità v. risarcimento

### Distributorship / Dealership agreement (Contratti di concessione)

- Contratti di concessione e sistemi distributivi (sistemi aperti, distribuzione esclusiva, distribuzione selettiva qualitativa e quantitativa, sistemi distributivi multi-livello)
- Contratti di Concessione e normativa Antitrust UE: il Reg. UE 330/2010 e le relative Linee Diretrici in tema di accordi verticali (clausole vietate e vendite a mezzo internet)
- Contratti di Concessione extra-EU: esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale e re-importazioni non autorizzate all'interno della UE

### Joint Venture Agreement (Contratti di Joint Venture)

- Joint venture contrattuali e joint venture societarie: pro e contro
- Dall'ideazione all'esecuzione: le domande da fare ai nostri clienti
- La struttura di un contratto di equity joint venture: check list e clausole contrattuali
- La mission della JVCo e gli obiettivi dei venturer,
- La costituzione della JVCo e le contribuzioni dei soci, condizioni sospensive/autorizzazioni preventive
- La costituzione degli organi sociali e la gestione del processo decisionale della JVCo, gli strumenti di tutela del socio di minoranza (unanimous consent/qualified majority)
- Termination, e clausole di way out. Le clausole di co-vendita nella prassi internazionale e nel diritto Italiano

## IV Incontro

### ACQUISITION AGREEMENTS

- Quale target dell'acquisizione? Assets (l'azienda) v. Equity (la Società)
- Le informazioni che il venditore mette a disposizione dei potenziali acquirenti (Data Room e Due Diligence)
- Il Contratto di compravendita ("lo SPA" il Sale and Purchase Agreement)
  - dal punto di vista del venditore: il prezzo e le modalità di pagamento
  - al punto di vista del compratore: le garanzie ("reps, warranties and indemnifications")

### INTERNATIONAL TENDERS - APPALTO INTERNAZIONALE

- Gli obiettivi, gli attori e lo svolgimento di un International Tendering Process
- Valutazione e Management dei rischi contrattuali in un appalto internazionale.
- I modelli contrattuali elaborati in sedi internazionali (es. FIDIC, ENAA, ICC)
- La figura del General Contractor e sue principali responsabilità.
- Le clausole tipiche di un Engineering, Procurement & Construction Contract.
- La Dispute Resolution negli Appalti Internazionali.

## COORDINATORE SCIENTIFICO

### Avv. Bianchi Marco

Avvocato – Studio Legale CastaldiPartners, ove si occupa di contratti internazionali e di processi di internazionalizzazione delle imprese Italiane - Già General Counsel del gruppo Iveco, dove ha coordinato i vari uffici legali "in-house" del gruppo, in Europa e nel mondo – General Counsel di Fiat Group Purchasing (FGP), dove ha collaborato alla predisposizione di standard contrattuali di gruppo nell'area procurement e supply chain e dove diviene membro dell'Organismo di Vigilanza e partecipa alla redazione delle Linee Guida in tema di Corporate Social Responsibility e Sostenibilità del Gruppo Fiat. Membro dell'Organismo di Vigilanza della Brembo S.p.A. (2011-2017).

## CORPO DOCENTE

### Laura Furlanetto

Avvocato – Senior Contracts Negotiator Direzione Affari Legali e Contratti del Gruppo Maire Tecnimont ne coordina inoltre lo start-up delle società di progetto e dei consorzi in diversi Paesi nel mondo. Ha maturato una consolidata esperienza in Mergers & Acquisitions e Project Finance presso lo Studio legale Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners. Dal 2005 è socia AIGI, in cui ha altresì ricoperto i ruoli di responsabile della Sezione Lombardia-Liguria (2007-2010) e membro del Consiglio Generale dell'Associazione (2010-2016). Nel 2014 acquisisce il titolo di "Certified Project Management Associate" IPMA, (level D).

### Alessia Oddone Wales

Avvocato e Solicitor inglese - E' consulente di CastaldiPartners dal 2017. Da oltre vent'anni opera in contesti internazionali e multiculturali, sia in studi legali sia in aziende come giurista d'impresa, avendo maturato una vasta esperienza nel settore della produzione e vendita di beni industriali e di consumo, contratti internazionali, diritto della concorrenza e programmi di compliance. Alessia ha conseguito la laurea in giurisprudenza presso l'Università di Genova (Italia) ed un Masters degree (LL.M.) in International Business Law presso l'Università di Londra (Regno Unito).

### Steven Glen Sprague

Solicitor of the Supreme Court of Judicature (ora Senior Courts) of England and Wales - Avvocato stabilito all'Ordine di Milano - Studio Legale CastaldiPartners - Mediator dalla CEDR di Londra – Nominato dalla Commissione Europea come "leader" del primo gruppo di esperti comunitari del settore energy per la trasformazione del settore energetico del Kazakhstan (1992), maturando interesse e esperienza particolare per i paesi in via di sviluppo e del est Europa.

## MATERIALE DIDATTICO



Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)

- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE RISERVATA SOCI AIGI

€ 630,00 + IVA (anzichè € 900,00 + IVA)

Quota valida fino a 10 giorni prima della data d'inizio evento. Non cumulabile con altri sconti.

# SCHEDA DI ISCRIZIONE MASTER RISERVATA SOCI AIGI

Da compilare per ogni singolo partecipante e inoltrare con copia del pagamento via e-mail a [formazioneforense@euroconference.it](mailto:formazioneforense@euroconference.it) o via fax al n. 045 583111  
Si prega di compilare in stampatello, in modo chiaro e leggibile

Confermo l'iscrizione al Master

Nella sede di **M I L A N O**

248MAV CONTRATTUALISTICA NEL COMMERCIO ESTERO

Data inizio

 /  / 

## PARTECIPANTE (da compilare per singolo nominativo - tutti i campi sono obbligatori)

0909 004 F40

Cognome  Nome

Ordine di appartenenza  Avvocati  Dottori Commercialisti ed Esperti contabili  CDL  Albo di

Altro (specificare) →

Codice Fiscale  Numero Cellulare

E-mail  @

E-mail PEC\*  @

\*usata solo per comunicazioni urgenti di natura non commerciale

## Destinatario fattura (Euroconference provvederà ad inviare la fattura in via elettronica)

Ditta/Studio  Codice Privilege

Indirizzo  Numero civico  /

CAP  Comune  Provincia

Telefono  FAX

Partita IVA  Codice Fiscale

E-mail per invio fattura  @

E-mail PEC\*  @

\*usata solo per comunicazioni urgenti di natura non commerciale

## LEGAL FIDELITY PROGRAM

## CASSA FORENSE

Le quote d'iscrizione con Cassa Forense e Legal Fidelity non sono cumulabili con altri sconti e altre offerte in corso

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE - CODICE UNIVOCO

SPLIT PAYMENT

Si allega copia dell'avvenuto pagamento di €  ,  Intestato a: Gruppo Euroconference S.p.a.

Bonifico bancario anticipato su Intesa Sanpaolo SpA - IBAN IT 97 R 03069 18468 10000003695 ad inizio causale indicare il proprio numero di P.IVA

Nel caso in cui sia già attivo un mandato SEPA e non venga selezionato il pagamento anticipato tramite bonifico bancario, l'acquisto sarà gestito con RID (costo a carico del cliente € 2,00 + IVA)

**MODALITÀ DI DISDETTA:** Eventuali disdette dovranno essere comunicate entro dieci giorni antecedenti l'inizio del corso a mezzo fax al n. 045 583111. In caso contrario verrà trattenuta o richiesta l'intera quota di partecipazione ed inviato, successivamente, il materiale didattico. Ai sensi dell'Art.1341 C.C. con l'iscrizione viene approvata espressamente la clausola relativa alla disdetta.

Il sottoscritto dichiara di aver preso visione della privacy sul sito [www.euroconference.it/privacy](http://www.euroconference.it/privacy) ed delle condizioni generali di contratto pubblicate su [www.euroconference.it/termini\\_e\\_condizioni\\_di\\_acquisto](http://www.euroconference.it/termini_e_condizioni_di_acquisto).

Data  /  /

Firma