

CURRICULUM VITAE DI ALESSANDRO ALBICINI

DATI ANAGRAFICI:

Nato a Castel di Casio (Bologna) l' 11 luglio 1960.

TITOLO DI STUDIO:

Laureato in Giurisprudenza "summa cum laude" presso l'Università di Bologna nell'anno accademico 1983 con tesi in diritto fallimentare, relatore prof. Raffaele Poggeschi, dal titolo "gli effetti del fallimento sui contratti di borsa".

CORSI POST - LAUREA:

Vincitore di borsa di studio nel 1984 per la partecipazione al Master sul "Terziario avanzato" avente per oggetto discipline aziendalistiche organizzato dall'Unione Italiana Camere di Commercio in Roma.

TITOLI PROFESSIONALI:

Iscritto dal 17.10.1988 all'albo degli Avvocati di Bologna.

Avvocato Cassazionista.

PRECEDENTI ESPERIENZE PROFESSIONALI:

Ha lavorato dal 1985 sino al luglio 1989 presso lo Studio di Consulenza Fiscale e Societaria di Bologna, corrispondente per i servizi fiscali dell'Arthur Andersen & Co. s.a.s.

E' stato collaboratore sino a tutto il 1991 del prof. avv. Alberto Caltabiano, titolare della cattedra di diritto industriale della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna.

ATTUALE POSIZIONE:

Dal 1992 ha aperto il proprio Studio in Bologna occupandosi prevalentemente di diritto societario e contrattualistica internazionale, acquisizioni societarie, diritto industriale e diritto commerciale.

E' consulente esperto di contrattualistica internazionale delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna e di Unioncamere Lombardia.

Lo Studio Albicini assiste una clientela rappresentata quasi esclusivamente da aziende aventi una elevata propensione all'export.

TIPOLOGIA DELLA PRATICA PROFESSIONALE SVOLTA:

- Acquisizioni societarie, due diligence legali e accordi di cessione di complessi aziendali;
- Joint venture societarie e contrattuali;
- Redazione contratti di franchising a livello internazionale e domestico;
- Redazione condizioni generali di vendita per export e mercato interno;
- Definizione accordi di fornitura di macchinari in ambito internazionale;

- Auditing contrattuale di accordi internazionali della distribuzione commerciale (agenzia, concessione di vendita, commissione di vendita, etc.);
- Assistenza nell'ambito di arbitrato amministrato dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi;
- Assistenza e consulenza in materia di contrattualistica internazionale;
- Consulenza ed assistenza in procedure concorsuali;
- Redazione contratti di licenza di marchio ed altri segni distintivi;
- Redazione contratti di licenza di brevetto e know-how;
- Redazione contratti bancari e di finanziamento;
- Redazione di trust;
- Assistenza e consulenza in materia societaria;
- Gestione contenzioso per azione di responsabilità nei confronti di amministratori di società e di natura societaria in genere;
- Assistenza in giudizio per responsabilità civile causa diffamazione a mezzo stampa.

ATTIVITA' EDITORIALE:

Co-autore con il dott. Riccardo Zavatta del libro *"il contratto internazionale di agenzia: aspetti tributari e contrattuali"*, Maggioli Editore, 1999 e 2003 (I^a e II^a edizione).

Autore, per la parte dedicata alla legislazione italiana, dell'opera *"International Charitable giving: laws and taxation"*, edito da Graham & Trotman / Martinns Nijhoppi.

Collaboratore per la contrattualistica internazionale delle riviste on-line di commercio internazionale *"International Tools"* e *"International Trade"*.

Autore di articoli in materia civilistica e tributaria.

LINGUE CONOSCIUTE:

Inglese e francese.

ATTIVITA' EROGATE A SUPPORTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO:

- Attività seminariale per le Camere di Commercio, prevalentemente dell'Emilia-Romagna, dal 1993 ad oggi;
- Attività di consulenza a favore del sistema delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna in forza di incarico conferito da Centro Estero Emilia-Romagna nel 1997;
- Risposta a quesiti nell'ambito del servizio info-export Unioncamere Emilia-Romagna dal 2004 al 2007.

ATTIVITA' SEMINARIALE:

Relatore, sia in Italia sia all'estero, su argomenti pertinenti le operazioni societarie e le tematiche della contrattualistica internazionale, tra cui: contratto di agenzia con l'estero, contratto di distribuzione, contratto di franchising, accordi di trasferimento di tecnologia, licenza di know-how, costituzione di joint-ventures, contratto di compravendita internazionale, contratto di rete nel processo di internazionalizzazione, tecniche di redazione del contratto internazionale.

Principali seminari tenuti:

- “Il contratto di agenzia” - seminario tenutosi presso l’Unione degli Industriali della Provincia di Ferrara – Ferrara, 18 ottobre 1992;
- “Profili operativi del contratto di agenzia con l’estero” – seminario tenutosi presso il Conexport - Consorzio dell’A.P.I. per l’esportazione di Modena - Modena, 8 febbraio 1993 e l’A.P.I. di Reggio Emilia - Reggio Emilia, 15 ottobre 1993;
- “Le fusioni e le scissioni di società” – seminario tenutosi presso l’Arthur Andersen di Bologna - 4 giugno 1993;
- “Il contratto di agenzia, di concessione di vendita e di franchising” – seminari tenutisi presso la Camera di Commercio di Forlì - 10 e 15 giugno 1993;
- “Acquisizioni di società in Italia” – seminario tenutosi presso la Mc-George University di Sacramento (USA) - 16 marzo 1993;
- “La negoziazione dei contratti internazionali” nell’ambito dell’ “International EXPO 93” - seminario organizzato dalla Camera di Commercio di Sacramento (USA) - 17 marzo 1993;
- “La responsabilità civile e penale nell’esercizio dell’attività di revisione” – seminario tenutosi presso l’Arthur Andersen di Bologna - 25 febbraio 1994;
- “Il contratto internazionale” – seminario tenutosi nell’ambito del corso di specializzazione per Agenti di sviluppo europeo organizzato dalla Camera di Commercio di Taranto – Taranto, 16-17 marzo 1994;
- “La realtà giuridica delle associazioni no-profit in Italia” - Conferenza internazionale “Profiting from no-profit making Associations”, organizzata dal Center for International Legal Studies, Waidring (Austria), 3-9 aprile 1994;
- “Il contratto di agenzia in Italia” – seminario tenutosi nell’ambito della manifestazione “Intrade ‘94” di Wembley (Gran Bretagna) – Londra, 22 giugno 1994;
- “Implicazioni del diritto comunitario sui contratti d’affari” – seminari tenutisi presso le Università californiane di San Francisco, Berkeley, Santa Clara e Mc-George di Sacramento e la sezione internazionale dell’Ordine degli Avvocati di Sacramento – 11,12,13 e 14 ottobre 1994;
- Conferenza internazionale “Strategic Alliances in the Information Age”, organizzata dal Center for International Legal Studies - Waidring (Austria), 22 e 28 gennaio 1995;
- “Recenti sviluppi nella legislazione pertinente la responsabilità del produttore di beni di consumo” - Conferenza “The internationalisation of Eu-law” organizzata dall’Università di Bologna, dal British Council e dalla British Italian Law Association - Bologna, 1° dicembre 1995;
- “Contratti per la commercializzazione dei prodotti all’estero” – seminario organizzato dall’Associazione degli Industriali e dalla Camera di Commercio di Campobasso – Campobasso, 19 dicembre 1995;
- “Opportunità nel commercio internazionale - Esportare e operare in Europa”, Conferenza organizzata dallo Stato del Michigan – Detroit (USA), 24 aprile 1996;
- “Come negoziare una joint venture internazionale” - programma estivo internazionale della Seaton Hall University, New Jersey (USA) - Parma, 2 luglio 1996;

- “I contratti di intermediazione commerciale: profili operativi in Europa e negli Stati Uniti” - Convegno organizzato dall’Ervet s.p.a con Aster s.cons. a r.l. e Centro Estero delle Camere di Commercio dell’Emilia-Romagna - Bologna, 3 e 23 luglio 1996;
- “Opportunità di investimento Italia-Usa” - Conferenza organizzata dalla Camera di Commercio Italiana e dal World Trade Center di Chicago – Chicago (USA), 20 Novembre 1996;
- “Le joint ventures tra le imprese italiane e americane: investire negli Stati Uniti” - Conferenza organizzata dall’Ervet s.p.a., Aster s.cons. a r.l. e dal Centro Estero delle Camere di Commercio dell’Emilia-Romagna - Bologna, 16 luglio 1997;
- “Offerta dei prodotti all’estero: contratti di agenzia e di distribuzione – profili contrattuali e fiscali” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forlì e Cesena – Cesena, 2 Aprile 1998;
- “Il contratto di agenzia con l’estero: profili contrattuali e aspetti fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara – Ferrara, 8 Aprile 1998;
- “Il contratto di agenzia con l’estero: profili contrattuali e aspetti fiscali” – seminario organizzato dal Centro Estero Camere di Commercio dell’ Emilia–Romagna – Bologna, 10 Giugno 1998;
- “Il contratto di concessione di vendita e il contratto di franchising: profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario organizzato dal Centro Estero Camere di Commercio dell’Emilia Romagna – Bologna, 16 Giugno 1998;
- Prestazioni di insegnamento in materia di diritto e contrattualistica internazionale relative al corso n. 98/FO/417 organizzato dal Consorzio Formazione Professionale di Forlì-Cesena, svolte nel periodo ottobre/novembre 1998;
- “Il contratto di compravendita internazionale – profili contrattuali e trasporto merci” – seminario organizzato dall’Istituto Nazionale per il Commercio Estero – Forlì, 29 Ottobre 1998;
- “L’offerta dei prodotti all’estero – il contratto di agenzia e di distribuzione commerciale: profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena Promec s.r.l.- Modena, 27 Novembre 1998;
- “Cautele in sede di definizione dei rapporti contrattuali tra imprese” – seminario organizzato da CERFORM – Sassuolo, 5 Novembre e 3 Dicembre 1998;
- “Accordi di trasferimento e di licenza di know-how in un’ottica internazionale: profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia – SINIM – Reggio Emilia, 9 Dicembre 1998;
- “Accordi di trasferimento e di licenza di know-how in un’ottica internazionale: profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara - Ferrara, 16 Dicembre 1998;
- “Accordi di trasferimento e di licenza di know-how in un’ottica internazionale: profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forlì - Forlì, 9 Marzo 1999;
- “Il contratto di compravendita internazionale: profili contrattuali e trasporto merci” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – Ravenna, 18 Febbraio 1999;
- “Il contratto internazionale di agenzia: aspetti contrattuali e profili tributari” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna – Bologna, 18 febbraio 1999;
- “Il contratto di compravendita internazionale: profili contrattuali e trasporto” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forlì – Forlì, 14 Ottobre 1999;

- “Il contratto internazionale di agenzia: aspetti tributari e contrattuali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – Ravenna, 18 Novembre 1999;
- “ Il contratto di distribuzione commerciale e franchising: aspetti contrattuali e tributari” – seminario organizzato dal Centro Estero Camere di Commercio dell’Emilia–Romagna – Bologna, 24 Novembre 1999;
- “Il contratto di compravendita internazionale: trasporti e profili contrattuali” – seminario organizzato dal Centro Estero Camere di Commercio dell’Emilia–Romagna – Modena, 1° Dicembre 1999;
- “Negotiating, Drafting and Understanding International Commercial Agreement” – seminari organizzati da Hawksmere, Londra, 31 Luglio - 2 Agosto 2000;
- “Obiettivo Europa: l’approccio delle imprese americane” – serie di conferenze patrocinate dal Dipartimento del Commercio U.S.A., dall’Ambasciata Italiana degli Stati Uniti e dal World Trade Center – Southfield e Ann Arbor, Michigan, 5 Agosto 1997; Lansing, Michigan, 6 Agosto 1997; Grand Rapids, Michigan, 7 Agosto 1997; Lake County, Illinois, 11 Agosto 1997; Chicago, Illinois, 12 Agosto 1997; Rockford, Illinois, 13 Agosto 1997; Baltimora, Maryland, 20 Agosto 1997;
- “I contratti di fornitura di impianti all’estero” – seminari tenutisi presso la Danieli s.p.a. (Udine) – 14 e 15 Settembre 2000;
- “Negotiating, Drafting and Understanding International Commercial Agreement” – seminari organizzati da Hawksmere, Londra, 9 Ottobre e 11 Ottobre 2000;
- “Contratto internazionale di agenzia” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 15 Febbraio 2001;
- “L’offerta dei prodotti all’estero: il contratto internazionale di agenzia e di distribuzione” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forli-Cesena – 22 Febbraio 2001;
- “Negotiating, Drafting and Understanding International Commercial Agreement” – seminario organizzato da Hawksmere, Londra, 13 Marzo 2001;
- “Tecniche contrattuali di commercializzazione dei prodotti all’estero” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia - 12 Aprile 2001;
- “Il contratto internazionale di agenzia” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Parma - 22 maggio 2001;
- “L’offerta dei prodotti all’estero. Contratti di agenzia e distribuzione commerciale. Profili contrattuali e problematiche fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 17 Ottobre 2001;
- “Il contratto di agenzia: profili civilistici e fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia – 13 Novembre 2001;
- “La presenza nei mercati esteri attraverso la costituzione di una filiale o di una stabile organizzazione”- seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forli – 15 Novembre 2001;
- Lezioni di contrattualistica internazionale – Corso per responsabile commerciale ufficio estero – seminari tenutisi presso Nuova Didactica di Modena - 21 e 30 Novembre 2001;
- “Il contratto di agenzia con l’estero” – seminario tenutosi presso Assoservizi Milano – Milano, 17 Aprile 2002;
- “Tecniche di redazione del contratto internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 16 Maggio 2002;

- “Il contratto di concessione di vendita con l'estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Parma - 6 Giugno 2002;
- “Il prezzo nella compravendita internazionale” – seminario tenuto presso la Camera di Commercio di Rimini – 12 Giugno 2002;
- “I modelli contrattuali per l'estero” - seminario tenutosi presso Assoservizi Milano – Milano, 24 Settembre 2002;
- “Il contratto di distribuzione commerciale con l'estero” – seminario tenuto presso la Camera di Commercio di Ferrara – 2 Ottobre 2002;
- “Il contratto internazionale di agenzia” - seminario tenutosi presso Assoservizi Milano – Milano, 8 Ottobre 2002;
- “Il pagamento del prezzo nella vendita internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara – 30 Ottobre 2002;
- “I contratti di distribuzione commerciale con l'estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 12 Novembre 2002;
- “Gli accordi di distribuzione commerciale con l'estero. Problematiche contrattuali e riflessi tributari del contratto di agenzia, di concessione di vendita e del consignment stock agreement” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 27 Novembre 2002;
- “Tecniche contrattuali di commercializzazione dei prodotti all'estero. I contratti di distribuzione commerciale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Campobasso – 3 Dicembre 2002;
- Lezioni di contrattualistica internazionale nell'ambito del corso “Scuola biennale di commercio estero” organizzato da IFOA di Reggio Emilia – 9,12,16, e 18 Dicembre 2002;
- “Internazionalizzazione d'impresa” – seminario tenutosi presso IFOA di Reggio Emilia – 28 Marzo 2003;
- “Tecniche contrattuali per la commercializzazione dei prodotti all'estero: profili contrattuali e problematiche tributarie” – seminario organizzato dalla Camera di Commercio di Ravenna - Faenza, 15 Aprile 2003;
- “Il contratto di compravendita e le nuove regole del trasporto internazionale. Incoterms 2000” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna – 17 Aprile 2003;
- “Internazionalizzazione d'impresa” – seminario tenutosi presso IFOA di Reggio Emilia – 18 Aprile 2003;
- “Gli accordi di distribuzione commerciale con l'estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forlì – 29 Maggio 2003;
- “La compravendita internazionale: la tutela preventiva in sede di redazione del contratto” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 4 Giugno 2003;
- “Vendere all'estero” - Corso di perfezionamento tenutosi presso la Camera di Commercio di Bari, 1° Ottobre 2003;
- “L'offerta dei prodotti all'estero: gli accordi della distribuzione commerciale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara – 12 Novembre 2003;
- “La compravendita internazionale: la tutela preventiva in sede di redazione del contratto” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 24 Febbraio 2004;

- “Il contratto internazionale di agenzia” – seminario tenutosi presso l’Associazione Industriali della Provincia di Forlì-Cesena – Forlì, 25 Marzo 2004;
- “Gli accordi di trasferimento di tecnologia” – seminario tenutosi presso l’Associazione Industriali della Provincia di Forlì-Cesena - Forlì, 14 Aprile 2004;
- “Il contratto internazionale di agenzia alla luce delle recenti modifiche normative. Esame delle problematiche tributarie nei rapporti interni ed internazionali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 20 Aprile 2004;
- “Il contratto internazionale di agenzia alla luce delle recenti modifiche normative. Esame delle problematiche tributarie nei rapporti interni ed internazionali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 12 Maggio 2004;
- “Tecniche contrattuali per la commercializzazione di prodotti negli USA e responsabilità civile riguardo ai prodotti alimentari” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia - 7 Luglio 2004;
- “L’accordo di Joint Venture: esempi di successo; analisi contrattuale e veicolo di business” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna - 8 Luglio 2004 ;
- “Gli accordi internazionali della distribuzione commerciale (agenzia, concessione di vendita, franchising)” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara - 11 Novembre 2004;
- “Il franchising alla luce della nuova normativa e le problematiche contrattuali e tributarie degli accordi di licenza di brevetti, know-how e marchi d’impresa” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 22 febbraio 2005;
- “L’offerta dei prodotti all’estero: gli accordi della distribuzione commerciale” – seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia - 30 Marzo 2005;
- “Gli strumenti contrattuali per le reti di vendita dei prodotti italiani all’estero: problematiche legali e fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 29 Settembre 2005;
- “Veicoli contrattuali per l’offerta dei prodotti all’estero: gli accordi della distribuzione commerciale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 15 Novembre 2005;
- “Gli accordi di distribuzione commerciale con l’estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Piacenza - 23 Novembre 2005;
- “Esame di un testo di contratto internazionale di concessione di vendita: problematiche contrattuali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 22 Febbraio 2006;
- “Gli strumenti contrattuali per l’offerta dei prodotti italiani all’estero e la gestione dei rapporti commerciali con controparti straniere” – seminario organizzato da CNA di Porretta Terme (Bologna), 18 Marzo 2006;
- Lezione su “I contratti della distribuzione commerciale in ambito internazionale” tenuta per il corso di perfezionamento in “Tecniche dell’Esportazione per le imprese” organizzato dall’Università di Macerata - 29 Aprile 2006;
- “Il contratto di fornitura di macchinari in ambito internazionale: la regolamentazione finanziaria e accortezze contrattuali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 5 Luglio 2006;
- “Gli strumenti contrattuali per le reti di vendita dei prodotti italiani all’estero” – seminario tenutosi presso CIS -Associazione Industriali di Reggio Emilia - 28 Novembre 2006;

- “I contratti di subfornitura internazionale: aspetti contrattuali e fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna - 13 dicembre 2006;
- “I contratti della distribuzione commerciale” – seminario tenutosi presso l’Università di Macerata - 23 Marzo 2007;
- “Il contratto di concessione di vendita all’estero: problematiche contrattuali e tributarie” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forli-Cesena - 27 Marzo 2007;
- “Il contratto internazionale di agenzia”- seminario tenutosi presso la FNAARC – Federazione Nazionale Associazioni Agenti e Rappresentanti di Commercio – Bologna, 29 Maggio 2007;
- “Problematiche contrattuali e fiscali dei contratti di deposito all’estero” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna - 6 Giugno 2007;
- “Il contratto di agenzia nella prassi della contrattualistica internazionale – esame delle problematiche tributarie nei rapporti interni ed internazionali” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 11 Ottobre 2007;
- “Esame di un testo di un contratto internazionale di agenzia: problematiche contrattuali e tributarie” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 24 Ottobre 2007;
- “Veicoli contrattuali per l’offerta dei prodotti all’estero: gli accordi della distribuzione commerciale” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Parma - 18 Marzo 2008;
- “Pagamenti con l’estero, Incoterms e contrattualistica commerciale internazionale” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Forli-Cesena - 27 Marzo 2008;
- "I contratti di subfornitura internazionale. Aspetti contrattuali e fiscali" - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 9 Luglio 2008;
- "Investire negli USA" – seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia - 17 Luglio 2008;
- "Problematiche contrattuali e fiscali dei contratti di deposito all'estero" - seminario tenutosi presso Unindustria Bologna - 22 Luglio 2008;
- "Innovazione e internazionalizzazione: i marchi e i brevetti nel commercio internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna - 30 Settembre 2008;
- "Il new deal del made in Italy: come e perché investire negli USA” - seminario tenutosi presso Unioncamere Emilia Romagna – Bologna, 9 Ottobre 2008;
- "Il contratto di compravendita internazionale" - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Bologna - 26 Novembre 2008;
- “Dalla negoziazione del contratto al pagamento: gestire con successo la compravendita internazionale” – seminario organizzato da Wolters Kluwer Italia - Padova, 16 Dicembre 2008;
- “I contratti per la gestione degli acquisti delle imprese” - seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia - 7 Aprile 2009;
- “Perché e quando fare un contratto di agenzia con l’estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena - 6 Maggio 2009;
- “Dalla stipula del contratto all’incasso del credito: come gestire con successo rischi e punti di criticità” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Belluno - 11 Giugno 2009;
- “Dalla negoziazione del contratto al pagamento: gestire con successo la compravendita internazionale” – seminario organizzato da Wolters Kluwer Italia - Padova, 16 Giugno 2009;

- “I contratti di subfornitura internazionale: aspetti contrattuali e fiscali” – seminario tenuto presso la Camera di Commercio di Forlì-Cesena – 13 maggio 2010;
- “Dalla stipula del contratto all’incasso del credito” – seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia – 15 Luglio 2010;
- “Il contratto di agenzia internazionale nei suoi aspetti legali e fiscali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara – 22 Settembre 2010;
- “Gli aspetti giuridici della compravendita internazionale: esame del testo del modello della Camera di Commercio Internazionale – CCI” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 12 Ottobre 2010;
- “Il contratto di agenzia nella prassi della contrattualistica interna ed internazionale” – seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia – 29 Marzo 2011;
- “Il contratto di rete e altre fattispecie contrattuali nel processo di internazionalizzazione dell’impresa” – seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia – 28 Giugno 2011;
- “Come gestire la chiusura di un contratto con una controparte straniera” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 25 Ottobre 2011;
- “L’alleanza tra imprese in ambito internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ferrara – 9 Novembre 2011;
- “Le condizioni di fornitura di beni in ambito internazionale: accorgimenti e pratiche contrattuali” - seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia – 25 Maggio 2012;
- “Come tutelarsi dai principali rischi contrattuali all’estero” - seminario organizzato da Federmanager – Cremona, 10 Ottobre 2012;
- “Veicoli contrattuali per l’offerta dei prodotti all’estero: gli accordi della distribuzione commerciale e le cautele commerciali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 13 Novembre 2012;
- “Come tutelarsi dai principali rischi contrattuali all’estero” – seminario organizzato da Federmanager – Vicenza, 23 Novembre 2012;
- “Veicoli contrattuali per l’offerta dei prodotti all’estero: gli accordi della distribuzione commerciale e le cautele negoziali” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia - 30 Novembre 2012;
- “La responsabilità tributaria degli operatori nei contratti di appalto e subappalto: riflessi civilistico – contrattuali e fiscali” - seminario tenutosi presso Unindustria Bologna – 29 Gennaio 2013;
- “Progetto innovazione e internazionalizzazione: i contratti in ambito internazionale” - seminario tenutosi presso CIS - Associazione Industriali di Reggio Emilia – 30 Gennaio 2013;
- “I contratti che servono alle imprese per vendere all’estero” – seminari organizzati dalla Banca di Credito Cooperativo Alto Reno - Porretta Terme (Bologna), 27 Settembre 2013 – 11 Ottobre 2013 – 25 Ottobre 2013;
- “Esame di un testo di condizioni generali di vendita per l’estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia – 13 Novembre 2013;
- “Perché e quando fare un contratto di agenzia con l’estero” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 19 Novembre 2013;

- “Vendere all'estero: come fare” – seminario tenutosi presso la Confcommercio di Lugo di Romagna (Ravenna) – 9 Aprile 2014;
- “Come operare negli Stati Uniti: opportunità e strategie per i manager e le imprese italiane” – seminario organizzato dalla Federmanager Academy – Bologna, 15 Ottobre 2014;
- “Vademecum contrattuale dell'azienda che esporta” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 20 Maggio 2015;
- “Esame di un testo di condizioni generali di vendita per l'estero” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia – 3 Luglio 2015;
- “Il contratto di agenzia nella prassi della contrattualistica internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 14 Ottobre 2015;
- “Vademecum contrattuale dell'azienda che esporta” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 24 Novembre 2015;
- “Incoterms® 2010 e compravendita internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 21 Settembre 2016;
- “I contratti di subfornitura internazionale” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Reggio Emilia – 16 Novembre 2016;
- “Come gestire la chiusura di un contratto con la controparte estera” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 29 Novembre 2016;
- “Il settore agroalimentare negli Stati Uniti: approccio al mercato, nuove regole, opportunità e previsioni” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Rimini - 14 Dicembre 2016.
- “Esame di un testo di condizioni generali di vendita per l'estero” - seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 28 Febbraio 2017;
- “Scegli Bruxelles” – seminario organizzato da Bruxelles Invest & Export – Bologna, 15 Giugno 2017;
- “Riflessi fiscali in materia di IVA e imposte dirette dei contratti per la vendita di prodotti all'estero” seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Modena – 19 Luglio 2017;
- “Dalle Alpi alle montagne rocciose nuovi panorami di internazionalizzazione per l'economia della Valle” – seminario organizzato dalla Regione Autonoma Val d'Aosta – Aosta, 24 Luglio 2017.
- “I contratti per l'acquisto di prodotti e semilavorati esteri” – seminario tenutosi presso la Camera di Commercio di Ravenna – 30 Gennaio 2018.

PUBBLICAZIONI:

ARTICOLI PUBBLICATI SU “INTERNATIONAL TRADE”

- *"Il patto di esclusiva in un contratto di distribuzione"*, n. 01/Gennaio 2005, sez. Lo Speciale, pag. 11;
- *"Gli obblighi informativi dell'agente nel contratto di agenzia"*, n.05/15 Marzo 2005, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 4;
- *"Check-list di un contratto internazionale di agenzia"*, n. 09/15 Maggio 2005, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"L'agente: intermediario indipendente o lavoratore subordinato?"*, n. 11/15 Giugno 2005, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Quali le norme in materia di garanzia sui prodotti nella vendita a concessionari francesi di macchinari agricoli e da giardinaggio?"*, n. 14-15 Agosto 2005, sez. Lo Speciale, pag. 13;

- *"Il patto di riserva di proprietà"*, n. 3/1 Febbraio 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 4;
- *"Il patto di riserva di proprietà nella legislazione straniera: la normativa europea"*, I parte, n. 6/15 Marzo 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il patto di riserva di proprietà nella legislazione straniera: i paesi dell'Unione Europea"*, II parte, n. 7/1 Aprile 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 5;
- *"Il patto di riserva di proprietà nella legislazione straniera: i paesi dell'Unione Europea"*, III parte, n. 8/15 Aprile 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 4;
- *"Il patto di riserva di proprietà nella legislazione straniera: i paesi dell'Unione Europea"*, IV parte, n. 9/1 Maggio 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 5;
- *"Il patto di riserva di proprietà nella legislazione straniera: i paesi extra UE"*, V parte, n. 10/15 Maggio 2006, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"L'agente ed il procacciatore d'affari"*, n. 19/1° Ottobre 2006", sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Gli agenti stranieri, la legge italiana e il foro competente"*, n. 3/1° Febbraio 2007, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 6.

ARTICOLI PUBBLICATI SU "INTERNATIONAL TOOLS"

- *"La legge applicabile al contratto - I contratti con controparti estere: quali le attenzioni"*, n. 0 Novembre 2001, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Le condizioni generali di vendita"*, n. 1 Giugno 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Modelli contrattuali per l'estero"*, n. 2 Luglio 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Modello di contratto di vendita internazionale"*, n. 3 Settembre 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"La riserva di proprietà nel contratto di compravendita"*, n. 4 Ottobre 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"La legislazione sulla clausola di riserva di proprietà"*, n. 5 Novembre 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il contratto di Security Agreement"*, n. 6 Dicembre 2002, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"La conclusione del contratto a distanza"*, n. 7 Gennaio 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"La definizione di rapporti contrattuali con una controparte cinese"*, n. 8 Febbraio 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Più rapido il recupero dei crediti verso clienti stranieri: il decreto ingiuntivo "viaggia all'estero"*, I parte, n. 9 Marzo 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il decreto ingiuntivo viaggia all'estero"*, II parte, n. 10 Aprile 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il difetto di conformità dei prodotti forniti nella vendita internazionale di beni mobili"*, I parte, n. 11 Maggio 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il difetto di conformità dei prodotti forniti nella vendita internazionale di beni mobili"*, II parte, n. 1 Giugno 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il contratto di fornitura OEM"*, n. 2 Luglio 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Lo scioglimento dei contratti di concessione di vendita con distributori belgi"*, n. 3 Settembre 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"Il contratto di concessione di vendita in Belgio e la cooperazione giudiziaria nell'Unione Europea"*, n. 4 Ottobre 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- *"La durata e lo scioglimento dei contratti di intermediazione commerciale con l'estero"*, I parte, n. 5 Novembre 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;

- “*La durata e lo scioglimento dei contratti di intermediazione commerciale con l'estero*”, II parte, n. 6 Dicembre 2003, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- “*La durata e lo scioglimento del contratto di agenzia*”, I parte, n. 7 Gennaio 2004, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- “*La durata e lo scioglimento del contratto di agenzia*”, II parte, n. 8 Febbraio 2004, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- “*Clausole di esclusiva nei contratti della distribuzione commerciale*”, I parte, n. 9 Marzo 2004, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2;
- “*Clausole di esclusiva nei contratti della distribuzione commerciale*”: I parte, n. 10 Aprile 2004, sez. Contrattualistica Internazionale, pag. 2.

ARTICOLI PUBBLICATI SU "ITALIAN AMERICAN BUSINESS"

- “*La normativa Usa antidumping e i pericoli per le società italiane*”, con Charles R. Bernardini, IAB 5-6/1999, pag. 12.

ARTICOLI PUBBLICATI SU “MERCATO GLOBALE”

- “*Garanzia su macchinari agricoli*”, n. 14/anno II;
- “*Agente straniero: quale il foro competente?*”, n. 7/anno II;
- “*L'esecuzione all'estero del decreto ingiuntivo*”;
- “*Legge applicabile: la Convenzione di Roma*”;
- “*Il contratto con un agente straniero*”;
- “*I privilegi del distributore belga*”.

Il sottoscritto dichiara di aver preso atto dell'informativa ai sensi dell'art. 13 del d. lgs. 196/2003, compresi i diritti allo stesso spettanti ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge.

Il sottoscritto esprime il consenso affinché i propri dati personali possano essere trattati, nel rispetto della legge sopra richiamata, per le finalità indicate dall'informativa, e che gli stessi possano essere oggetto di comunicazione ai soggetti indicati nell'informativa medesima.

* * *

Bologna, 31 Gennaio 2018

In fede

Avv. Alessandro Albicini