



Carenza materie prime ed aumento dei prezzi: l'impatto sui contratti in corso. Come tutelarsi?

Webinar

7 giugno 2021 – ore 14:30

Obiettivi

L'attuale carenza e **difficoltà di reperimento delle materie prime** e della **componentistica** ed il notevole **aumento dei prezzi** delle stesse stanno causando **gravi problemi** alle aziende italiane, rallentando la ripresa in un momento già molto difficile. **Come gestire i contratti in corso**, in assenza di specifiche clausole contrattuali che prevedano una **tutela per il venditore italiano** in tali circostanze? Se ed in che misura l'impresa italiana può **far valere la forza maggiore o la "hardship"** per **giustificare eventuali ritardi di consegna**, ovvero **ottenere la modifica o la rinegoziazione dei prezzi**?

Il presente webinar intende **analizzare la disciplina legale** e le **clausole contrattuali più diffuse** a livello interno ed internazionale, in modo da permettere ai partecipanti di valutare ed **elaborare possibili strategie contrattuali (forza maggiore, eccessiva onerosità sopravvenuta, hardship ecc.)** per affrontare e gestire tali situazioni.

Destinatari

Responsabili legali interni alle imprese, export manager e imprese che operano con l'estero, responsabili commerciali, responsabili ufficio acquisti.

Relatori

Silvia Bortolotti è specializzata in contratti internazionali e cross border litigation. È partner fondatore e segretaria generale di IDI, è attiva in associazioni internazionali come IBA (attualmente officer nella International Franchise Committee), ABA, ICC e EFL ed è attualmente riconosciuta da Who's Who Legal come il più stimato avvocato di franchising in Italia. È consulente e collabora con varie associazioni territoriali confindustriali italiane, di Promos, Unioncamere Lombardia e di associazioni come AMAPLAST, ACIMAC/UCIMA, Confindustria Ceramica, UCIMU, Assonime, ANIE, Assofranchising.

Arianna Ruggieri è specializzata in contratti commerciali internazionali e litigation. È membro della Commissione ADR dell'Ordine degli Avvocati di Torino, volta a diffondere la conoscenza e a promuovere l'uso dei mezzi alternativi di risoluzione delle controversie. È consulente di Promos, Unioncamere Lombardia e di associazioni come AMAPLAST, ACIMAC/UCIMA, UCIMU.

Durata e modalità di svolgimento

7 giugno, dalle ore 14:30 alle ore 16:30, **webinar**.

Modalità e quota di partecipazione

1. Quota di partecipazione: associato ANIE € 150,00+IVA – non associato € 180,00+IVA
2. Per pagamento con bonifico bancario: inviare copia del pagamento a formazione@anieservizintegrati.it
3. Successivamente verranno inviate le modalità di partecipazione al webinar.

PROGRAMMA

14:30 Apertura lavori

- ✓ La forza maggiore: nozione e disciplina; la disciplina dettata dalla Convenzione di Vienna (CISG) sulla vendita internazionale di beni mobili del 1980. Quali sono i requisiti della forza maggiore? In quali casi un evento può giustificare il mancato adempimento dei propri obblighi?
- ✓ La normativa interna italiana sulla forza maggiore (artt. 1218, 1256, 1463 ss. c.c.) e l'eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 c.c.).
- ✓ L'applicazione della forza maggiore ad ipotesi di ritardi di consegna, dovuti a impossibilità/difficoltà di reperimento di materie prime.
- ✓ Analisi di alcune clausole tipiche presenti nei modelli di contratto internazionali elaborati dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC) e da alcune associazioni di categoria: hardship e forza maggiore.
- ✓ Le clausole di revisione prezzi.
- ✓ Casi pratici e problematiche operative nei principali contratti interni ed internazionali.

16:30 Q&A

PARTECIPA

Coordinamento Scientifico	Segreteria Organizzativa
ANIE Federazione– Alessandra Toncelli	ANIE Servizi Integrati srl – Tiziana Arioli
Tel. 02 3264.272 - legale@anie.it	Tel. 02 3264.396 – formazione@anieservizintegrati.it