**Corso -**

# Carenza e/o aumento dei prezzi delle materie prime

## L'impatto sui contratti di vendita e come tutelare le aziende italiane esportatrici di tecnologia

### Obiettivi

La carenza e la difficoltà di reperimento di materie prime e componentistica, unito al notevole aumento dei prezzi delle stesse (dovuti anche ai conflitti geo-politici sparsi nel mondo) impattano pesantemente sull'esecuzione dei contratti di vendita nazionali ed internazionali. Come gestire i contratti in corso, in assenza di specifiche clausole contrattuali che prevedano una tutela per il venditore italiano in tali circostanze? Se e 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? Obiettivo del corso è 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 (clausole sui ritardi, forza maggiore, clausole di revisione prezzi, eccessiva onerosità sopravvenuta, hardship ecc.) per affrontare e gestire tali situazioni.

### Programma

- Carenze di materie prime e le ripercussioni sui contratti in corso. La tutela contrattuale; clausole sui ritardi;
- La possibilità di invocare la forza maggiore: le clausole di forza maggiore; la disciplina legale della forza maggiore;
- La disciplina dettata dalla Convenzione di Vienna 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?
- L'aumento dei costi di materie prime e le ripercussioni sui contratti in corso. La tutela contrattuale: clausole di revisione prezzi, clausole di hardship.
- La possibilità di invocare l'eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione.casi pratici e problematiche operative nella vendita interna ed internazionale.

### Destinatari

Direttori marketing e addetti alle vendite, export manager, affari legali

### Durata

3 ore

### Quota di adesione:

**180,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

280,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.