

Corso -

La revisione dei prezzi nei contratti B2B

Forza maggiore e hardship: come prevenire e gestire impedimenti ed eccessiva onerosità sopravvenuti

Obiettivi

Negli ultimi anni si è assistito ad una sempre maggiore imprevedibilità circa gli elementi essenziali dei contratti di fornitura, per esempio: aumenti straordinari dei prezzi delle materie prime, dei costi di trasporto e dell'energia, carenze di materie prime, difficoltà di approvvigionamento di componentistica.

Tali circostanze hanno un impatto importante sui contratti di durata conclusi non solo a livello interno italiano, ma anche internazionale; in particolare, contratti di fornitura continuativa, vendita di impianti industriali ed, in generale, contratti in relazione ai quali il venditore si impegna a mantenere ferme determinate condizioni per un certo periodo di tempo: tipicamente, il prezzo o i tempi di consegna.

In tali situazioni, sono importanti le clausole di forza maggiore e di hardship. Tuttavia, con il ripetersi di queste circostanze si ripetono nel tempo, la sussistenza del requisito dell'imprevedibilità può essere messo in dubbio. Diventano quindi essenziali anche altri strumenti, quali le clausole di revisione dei prezzi o altre clausole che introducano una maggiore flessibilità nel rapporto contrattuale.

Come può tutelarsi l'azienda italiana esportatrice in tali circostanze?

Come gestire i contratti in corso, in assenza di specifiche clausole contrattuali che prevedano una tutela per il venditore italiano in tali circostanze?

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?

Come strutturare clausole adeguate di revisione prezzi?

Quali strategie negoziali adottare nei casi in cui l'acquirente abbia una maggiore forza contrattuale?

Il corso 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 (clausole sui ritardi, forza maggiore, clausole di revisione prezzi, eccessiva onerosità sopravvenuta, hardship ecc.) per affrontare e gestire tali situazioni.

Programma

- I contesti nei quali sorge l'esigenza di rinegoziare determinate clausole dei contratti di fornitura a livello italiano ed internazionale: difficoltà di approvvigionamento di materie prime e componentistica; ritardi nelle consegne dei propri fornitori; aumento dei prezzi delle materie prime, dei componenti, dell'energia, dei costi di trasporto; altre circostanze
- La disciplina degli istituti giuridici rilevanti in diritto italiano e nella vendita internazionale e la tutela contrattuale
- 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 (CISG). Quali sono i requisiti della forza maggiore? In quali casi un evento può giustificare il mancato adempimento dei propri obblighi?
- L'eccessiva onerosità sopravvenuta (hardship), nel contesto giuridico italiano ed internazionale
- Clausole di revisione prezzi
- Meccanismi di rinegoziazione del contratto
- Casi pratici e problematiche operative nella vendita interna ed internazionale.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Titolari, direzione commerciale, export manager, affari legali di imprese costruttrici di macchine e impianti.

Durata

2 ore

Quota di adesione:

200,00 € + IVA a persona per le aziende associate

250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108