



WEBINAR

LA REVISIONE PREZZI NEI CONTRATTI B2B

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

26 FEBBRAIO 2025 – ORE 9:30/13:30

Negli ultimi anni si è assistito ad una sempre maggiore imprevedibilità circa gli elementi essenziali dei contratti di fornitura, quali ad esempio: aumenti straordinari dei prezzi di 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, man mano che queste circostanze si ripetono nel tempo, la sussistenza del requisito dell'imprevedibilità - che consente di invocare l'applicazione di tali clausole - può essere messa in dubbio. Diventano quindi essenziali anche altri strumenti, quali ad esempio le clausole di revisione dei prezzi o altre clausole che introducano una maggiore flessibilità nel rapporto contrattuale.

Come può tutelarsi il venditore (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? 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? Come strutturare clausole adeguate di revisione prezzi?

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

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

Destinatari

Il seminario è rivolto a Imprenditori, Manager, Direttori/addetti marketing/vendite, Export manager, Direttori/addetti uffici legali.

Relatori

Avv. SILVIA BORTOLOTTI - *Silvia Bortolotti, partner degli Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino, è specializzata in transazioni commerciali internazionali, controversie transfrontaliere e arbitrati. La sua pratica stragiudiziale include la redazione, gestione, trattativa con controparti di contratti commerciali nazionali e internazionali. L'avvocato Bortolotti ha maturato una ventennale esperienza nella creazione e gestione di reti distributive (franchising, distribuzione esclusiva e selettiva, contratti di agenzia commerciale, ecc.); sia assistendo imprese italiane nello sviluppo e nella gestione delle loro reti in Italia e all'estero; sia come consulente di imprese straniere (europee ed extraeuropee) che entrano nel mercato italiano; oltre che nelle trattative e controversie giudiziali e stragiudiziali con controparti italiane e straniere, in queste materie.*

Silvia Bortolotti è membro fondatore, Vicepresidente e Segretario Generale dell'International Distribution Institute (IDI), una delle principali associazioni di avvocati e legali d'impresa che si occupa di diritto internazionale della distribuzione. È attualmente Tesoriere dell'International Franchising Committee dell'International Bar Association (IBA) e membro della Commission on Commercial Law and Practice (CLP) della Camera di Commercio Internazionale di Parigi (ICC). Silvia Bortolotti è inoltre la rappresentante italiana di EuroFranchise Lawyers (EFL), l'associazione che riunisce i migliori avvocati europei, specialisti in franchising ed è consulente di diverse associazioni italiane, quali Assofranchising, Associazioni territoriali di Confindustria in varie città del nord e centro Italia, Associazioni nel settore degli impianti e macchinari (Federmacchine, UCIMU, ACIMAC ecc.) Unioncamere Lombardia e Promos - Camera di Commercio di Milano. Silvia è attualmente riconosciuta da Who's Who Legal come uno degli avvocati di franchising più raccomandati in Italia.

Silvia Bortolotti tiene regolarmente conferenze e corsi di formazione su contratti commerciali internazionali, agenzia commerciale, distribuzione, franchising, contenzioso e arbitrato transfrontaliero, a livello nazionale e internazionale.

Avv. MARIAELENA Giorcelli - *Mariaelena Giorcelli è partner degli Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis di Torino. Da oltre 20 anni è specializzata in contratti commerciali internazionali e cross border litigation. Ha esperienza, in particolare, in materia di contratti di vendita internazionale, condizioni generali di vendita, vendita di impianti e macchinari, contratti "chiavi in mano", subfornitura, agenzia commerciale e distribuzione, intermediari occasionali, contratti di cessione o licenza di marchi, brevetti, know-how, software e trasferimento di tecnologia. È inoltre esperta di e-commerce e privacy.*

Attualmente, è presidente della Commissione "International Sale of Goods" dell'Union Internationale des Avocats (UIA), è membro della Commission on Commercial Law and Practice dell'ICC ed è stata Presidente della task force sulla redazione del nuovo modello delle condizioni generali di vendita online B2C dell'ICC, recentemente aggiornato nel 2022.

Mariaelena è membro dell'Anwaltskooperation Wirtschafts- und Vertriebsrecht, un'associazione di avvocati di lingua tedesca specializzati in agenzia e distribuzione, e del Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände (CDH), la principale associazione tedesca degli agenti di commercio.

Fornisce consulenza e interviene spesso come relatore durante corsi di formazione organizzati da varie associazioni italiane di costruttori di impianti e macchinari, tra cui, ad esempio, UCIMU-Sistemi per Produrre, AMAPLAST, ACIMAC e UCIMA.

Durata e modalità di svolgimento

26 febbraio, dalle ore 9:30 alle ore 13:30, Live Webinar

Modalità e quota di iscrizione

1. Quota di partecipazione: Associato ANIE € 250,00+IVA – Non associato € 350,00+IVA
2. [Iscrizione on-line](#)
3. Pagamento: con carta di credito o con bonifico bancario.
Per pagamento con bonifico bancario inviare copia del pagamento a formazione@anieservizintegrati.it e amministrazione@anieservizintegrati.it
In mancanza dell'invio della distinta di pagamento, l'iscrizione non si perfeziona.
4. Successivamente saranno inviate le modalità di partecipazione al webinar.

PROGRAMMA

9.30- 13.00

- 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.

13.00 sessione Q&A

13.30 Chiusura lavori