



Export e internazionalizzazione

IL COVID-19 e gli effetti sulla contrattualistica internazionale

Il percorso formativo si articola in due moduli è rivolto ad aziende operanti sui mercati esteri dal punto di vista commerciale e/o produttivo.

L'obiettivo del corso è fornire strumenti utili a ridurre i rischi legati ai contratti internazionali nel periodo della pandemia.

Il corso prevede l'analisi e la discussione di casi pratici e il coinvolgimento attivo dei partecipanti, che potranno interagire con i docenti e formulare quesiti su problemi concreti di loro interesse.



Export e internazionalizzazione

Il COVID-19 e gli effetti sulla contrattualistica internazionale

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 13 e 15 ottobre 2020

Formula: 2 giornate da 2 ore ciascuna

Orario: 14.30-16.30

Luogo: Web attraverso la piattaforma Team

COSTI

Per i soci: € 75,00 + iva

Per i non soci: € 90,00 + iva

DESTINATARI

Vertici aziendali

Direzione HR

Area legale

Area amministrativa

Area Commerciale

DOCENTI

Avv. Andrea Orciani - Studio Legale e Tributario MDM

Dott. Angelo Arcuri - Confindustria Firenze

CONTATTI

Viviana Bugatti

+39 055 2707234

viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

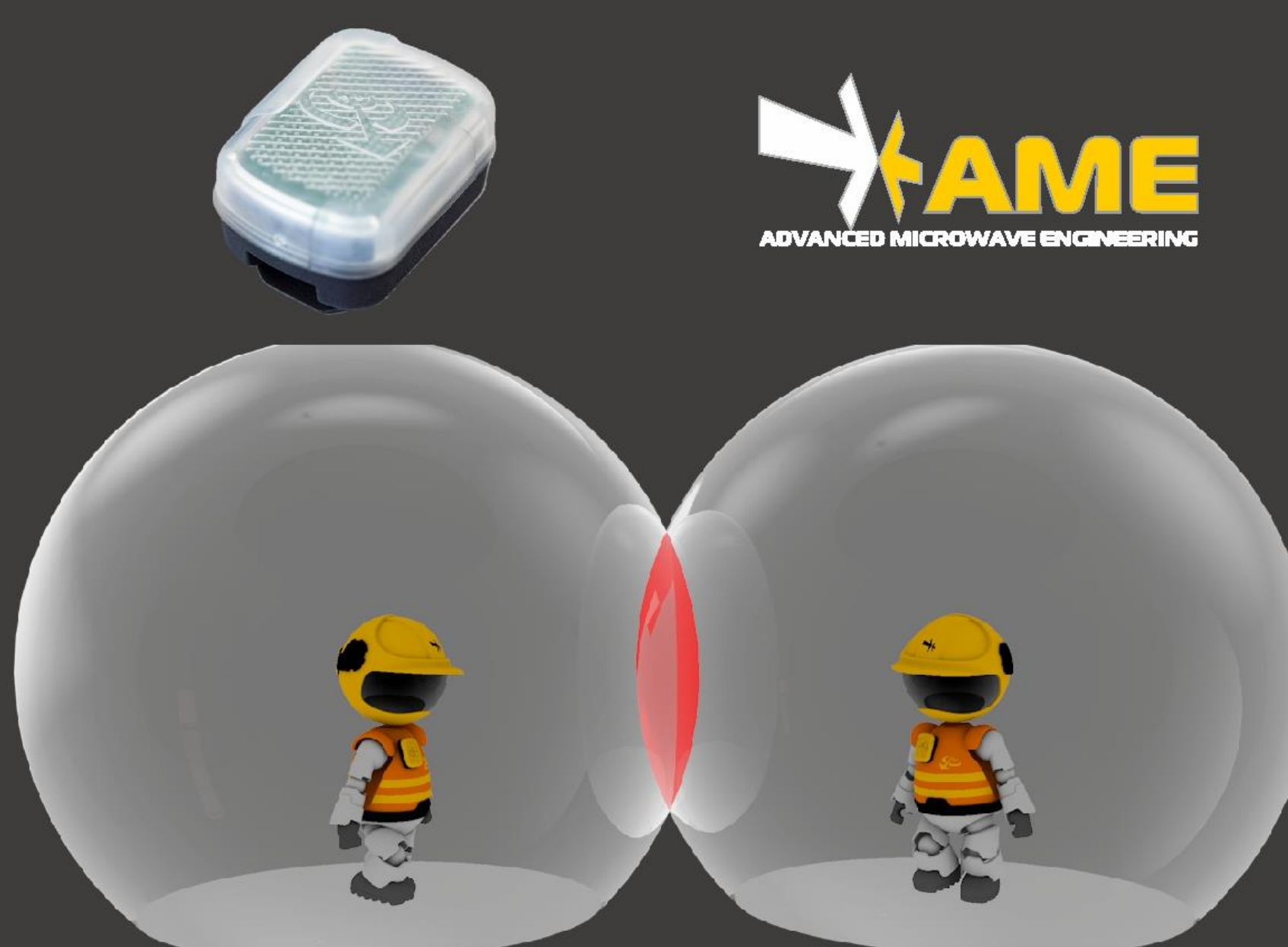
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma “residenziale”
- Il corso si realizza con un minimo di 5 partecipanti

Garantisci le distanze

con **EGOpro Social Distancing**

Il TAG SD è un Dispositivo Elettronico anti-Covid che segnala, vibrando e illuminandosi, che è **stata superata la distanza minima consentita**, garantendo così la sicurezza del lavoratore.

EGOpro Safety | Soluzioni di Sicurezza e Prevenzione Attiva
AME - www.ameol.it



PER I SOCI
CONFINDUSTRIA FIRENZE:

20% DI SCONTO SULL'ACQUISTO
DEL DISPOSITIVO

INFORMAZIONI:
francesco.bellitta@confindustriafirenze.it
tel. 055.2707341



Export e internazionalizzazione

Il COVID-19 e gli effetti sulla contrattualistica internazionale

1° Modulo - 13 ottobre ore 14.30 - 16.30

Il Tema

Durante il corso verranno approfonditi elementi teorici sull'aspetto "forza maggiore"

Programma

- Il COVID 19 e la forza maggiore: cause fondate su un fenomeno epidemiologico e su decisioni di autorità governative nazionali ed internazionali.
- Come interpretare il contratto per verificare le ipotesi di forza maggiore in esso inserite e stabilire una strategia per sospendere, rinegoziare e/o risolvere un contratto internazionale.
- Indicazioni in merito alla gestione formale e pratica di ipotesi contrattuali di: sospensione, rinegoziazione e risoluzione per forza maggiore-COVID
- Analisi di clausole tipo di contratti internazionali quali: clausola di forza maggiore, compensazione, modalità di pagamenti, modalità esecutive dell'appalto internazionale e/o della compravendita internazionale.
- Cosa è la forza maggiore e modalità operative per la comunicazione dell'evento.

2° Modulo- 15 ottobre ore 14.30 - 16.30

Il Tema

Durante il corso verranno approfonditi alcuni aspetti pratici relativi alla contrattualistica internazionale, con analisi di casi frequenti.

Programma

- Consigli pratici per la gestione delle vendite internazionali. Analisi di problematiche e ripercussioni sui pagamenti.
- La Convenzione di Vienna dell'11 Aprile 1980 in merito ai contratti per la vendita internazionale di beni mobili riferita al COVID-19.
- Analisi della clausola standard redatta dalla Camera di Commercio internazionale (ICC) nel recente modello del 2020 allo scopo di adeguare e/o revisionare i contratti internazionali per il futuro, tenendo presente possibili pandemie.
- Cenni sull'arbitrato internazionale: vantaggi e svantaggi rispetto alla legge applicabile e al foro competente.
- Come redigere un contratto internazionale: accorgimenti e cautele.