



Dazi statunitensi: profili giuridici per la tutela delle imprese nei rapporti B2B

Webinar

16 aprile 2025



INDICE

I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

INDICE

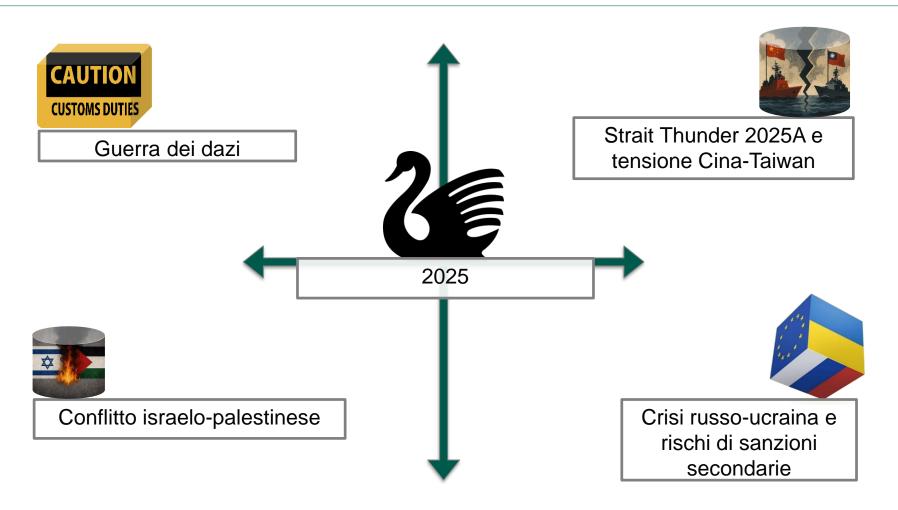
I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

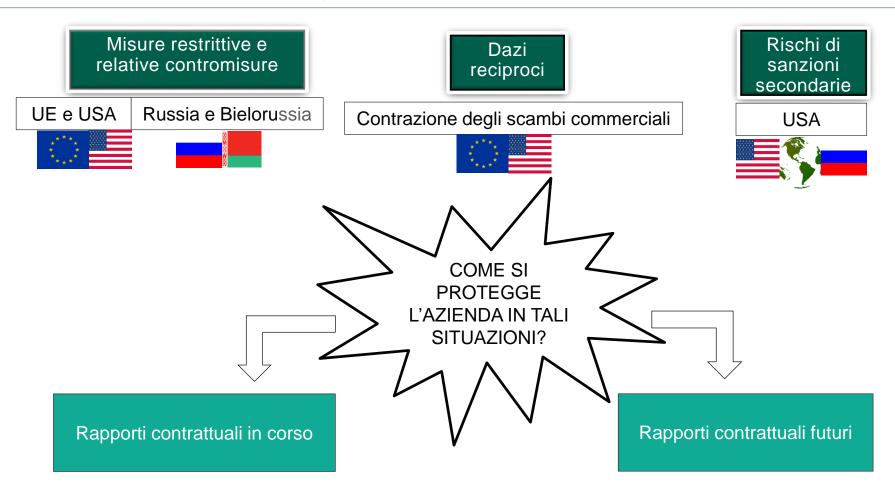
III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti – Un nuovo Black Swan?



I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia
 e Stati Uniti – Scenari geopolitici e azioni operative



 I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti – Domande d'attualità

Questioni contingenti nei rapporti B2B tra Italia e Stati Uniti

- 1. Gli oneri relativi ai nuovi dazi introdotti dall'Amministrazione statunitense sono a carico dell'acquirente o del venditore?
- 2. È possibile sciogliere legittimamente il rapporto qualora le obbligazioni assunte siano diventate troppo onerose o impossibili?
- 3. È possibile rinegoziare il rapporto e/o il prezzo già pattuito in alternativa al recesso dal rapporto?
- **4.** Quali sono le criticità principali di un contenzioso con una controparte statunitense?

 I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti – L'analisi giuridica

La risposta ai quesiti d'interesse presuppone



Analizzare le modalità di formazione del contratto



Individuare la
disciplina
normativa
(«legge») applicabile
al rapporto



Prevedere le conseguenze di eventuali inadempimenti attivi o passivi



Verificare se vi siano
eventuali limiti
normativi alle scelte
effettuate dalle parti
autonomamente



Valutare quali
istituti giuridici, in
base alla legge di
riferimento, siano
applicabili nella
fattispecie

INDICE

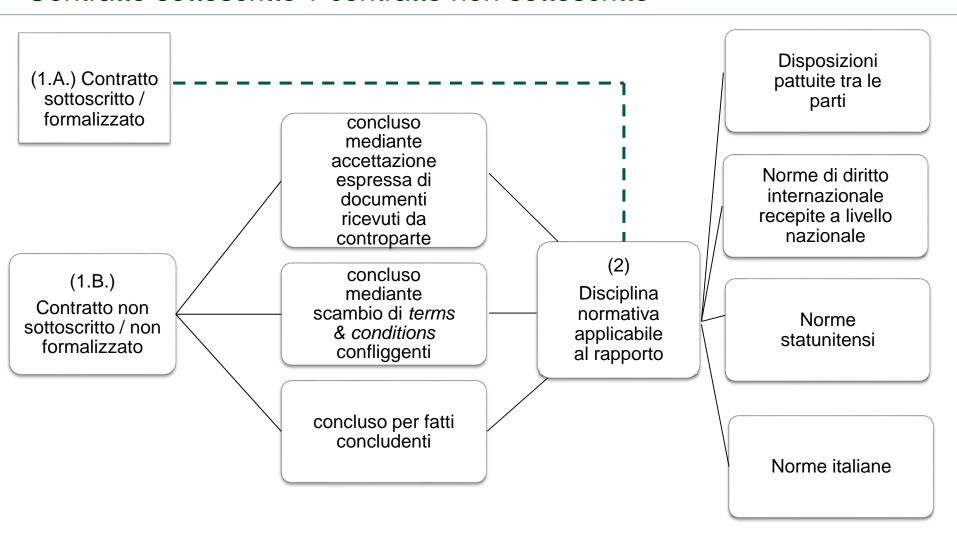
I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Contratto sottoscritto v contratto non sottoscritto



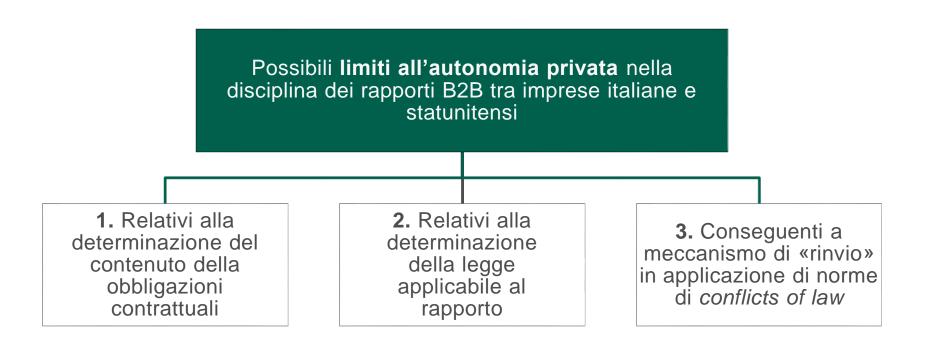
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – L'individuazione della disciplina applicabile al rapporto contrattuale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – II contratto sottoscritto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale

Quali sono i limiti principali all'autonomia privata nel determinare il contenuto di obbligazioni contrattuali ai sensi del diritto italiano? Alcuni esempi				
Ordine pubblico e buon costume	Norme imperative (es. lavoro, consumatori)	Divieto di patti leonini (art. 2265 c.c.)	Forma richiesta a pena di nullità	Tutela della parte debole (clausole vessatorie, contratti standardizzati)

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



1. Quali sono i limiti principali all'autonomia privata nel determinare il contenuto di obbligazioni contrattuali ai sensi del diritto europeo? Alcuni esempi

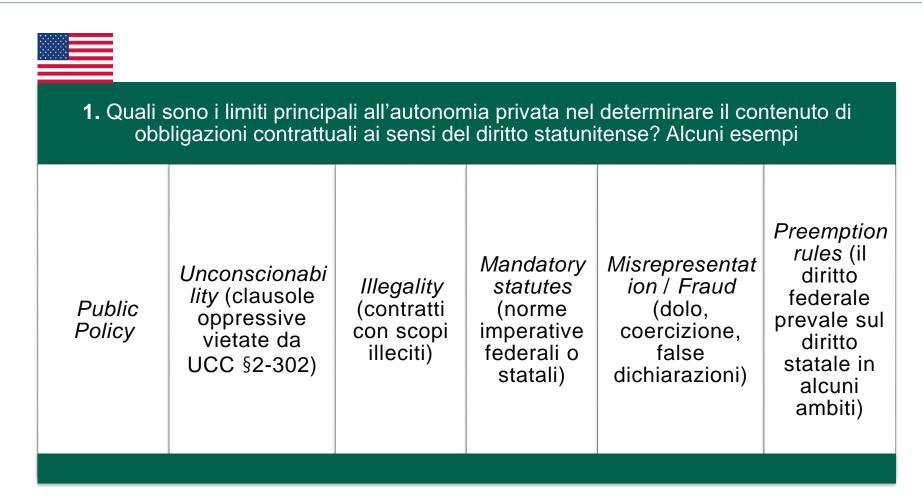
Regolamento (CE) n. 593/2008 - (c.d. Roma I) Art. 9 Norme di applicazione necessaria

- 1. Le norme di applicazione necessaria sono disposizioni il cui rispetto è ritenuto cruciale da un paese per la salvaguardia dei suoi interessi pubblici, quali la sua organizzazione politica, sociale o economica, al punto da esigerne l'applicazione a tutte le situazioni che rientrino nel loro campo d'applicazione, qualunque sia la legge applicabile al contratto secondo il presente regolamento.
- 2. Le disposizioni del presente regolamento non ostano all'applicazione delle norme di applicazione necessaria della legge del foro [...]

Regolamento (CE) n. 593/2008 - (c.d. Roma I) Art. 21 Ordine pubblico del foro

L'applicazione di una norma della legge di un paese designata dal presente regolamento può essere esclusa solo qualora tale applicazione risulti manifestamente incompatibile con l'ordine pubblico del foro.

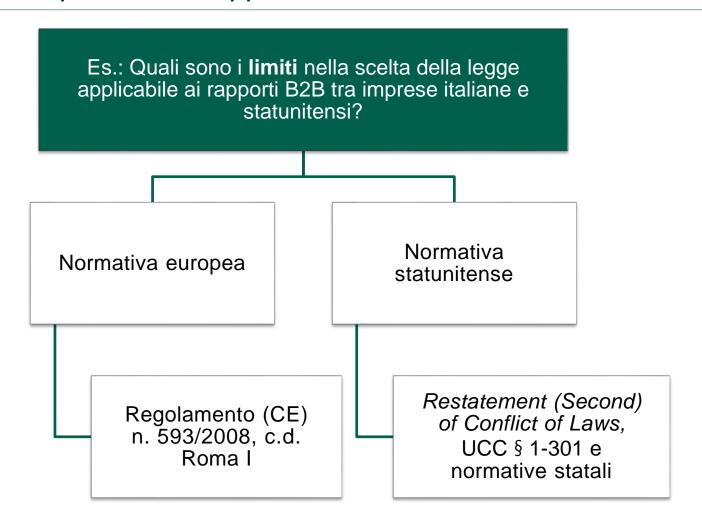
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale





Art. 3 Regolamento Roma I

Il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti. La scelta è espressa o risulta chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso. Le parti possono designare la legge applicabile a tutto il contratto ovvero a una parte soltanto di esso.

Restatement (Second) of Conflict of Laws, § 187 § 188

[...] (2) The law of the state chosen by the parties to govern their contractual rights and duties will be applied, even if the particular issue is one which the parties could not have resolved by an explicit provision in their agreement directed to that issue, unless either (a) the chosen state has no substantial relationship to the parties or the transaction and there is no other reasonable basis for the parties' choice, or (b) application of the law of the chosen state would be contrary to a fundamental policy of a state which has a materially greater interest than the chosen state in the determination of the particular issue and which, under the rule of § 188, would be the state of the applicable law in the absence of an effective choice of law by the parties.

UCC § 1-301

Nei rapporti B2B è possibile scegliere la legge applicabile, pur in assenza di legami con le parti o la transazione, purché tale scelta **ragionevole**.

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



New York Consolidated Laws, General Obligations Law - GOB § 5-1401. Choice of law

- 1. The parties to any contract, agreement or undertaking, contingent or otherwise, in consideration of, or relating to any obligation arising out of a transaction covering in the aggregate not less than two hundred fifty thousand dollars, including a transaction otherwise covered by subsection (a) of section 1-301 of the uniform commercial code, may agree that the law of this state shall govern their rights and duties in whole or in part, whether or not such contract, agreement or undertaking bears a reasonable relation to this state. This section shall not apply to any contract, agreement or undertaking (a) for labor or personal services, (b) relating to any transaction for personal, family or household services, or (c) to the extent provided to the contrary in subsection (c) of section 1--301 of the uniform commercial code.
- 2. Nothing contained in this section shall be construed to limit or deny the enforcement of any provision respecting choice of law in any other contract, agreement or undertaking

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale





Art. 20 Regolamento Roma I

Qualora il presente regolamento prescriva l'applicazione della legge di un paese, esso si riferisce all'applicazione delle norme giuridiche in vigore in quel paese, ad esclusione delle norme di diritto internazionale privato, salvo che il presente regolamento disponga altrimenti.

Meccanismo del «renvoi» escluso

Norme statali

Alcune corti statali, considerando i principi di conflicts of law parte del «diritto sostanziale» del rapporto, potrebbero operare un «renvoi» ad una legge diversa rispetto a quella espressamente indicata dalle parti.

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale



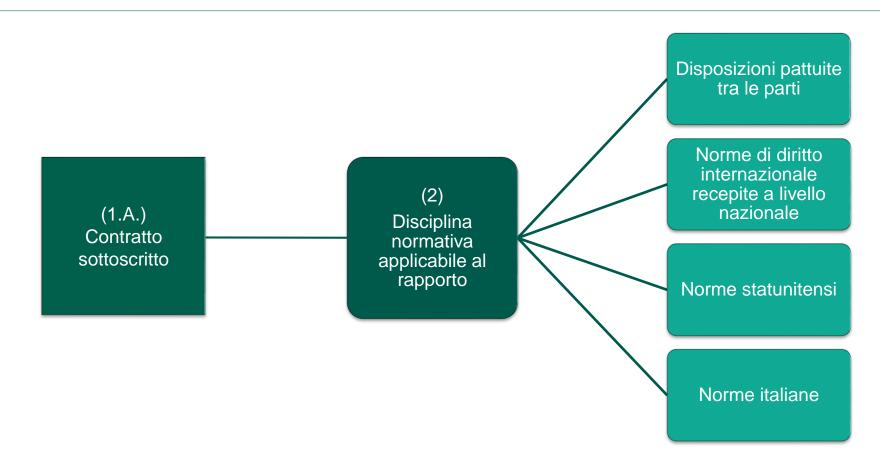
Modello di clausola per escludere espressamente il meccanismo del «renvoi»

This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the substantive law of the State of New York, excluding its conflict of laws rules or principles.

oppure

The parties agree that the **choice of law does not include any rules that would apply the laws of another jurisdiction**.

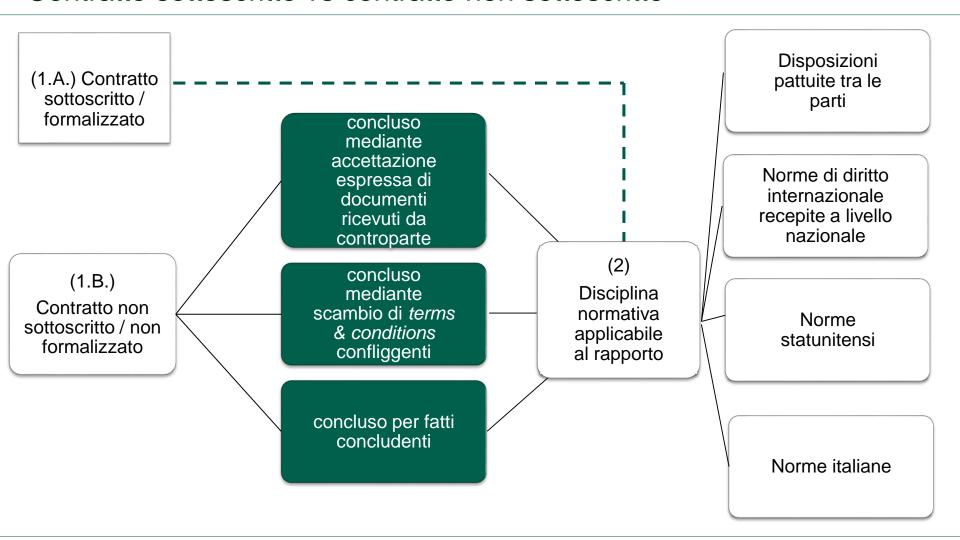
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – II contratto sottoscritto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – II contratto non sottoscritto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Contratto sottoscritto vs contratto non sottoscritto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Pluralità di ordinamenti giuridici a confronto

Il problema della disciplina applicabile al rapporto in assenza di contratto scritto si fa più complessi nei rapporti commerciali globali

Mentre in ambito domestico, infatti, la normativa è unitaria e generalmente conosciuta (art. 1326 cod. civ.)



In ambito internazionale, infatti, la disciplina non è unitaria, mettendo a confronto normative nazionali tra loro spesso diverse

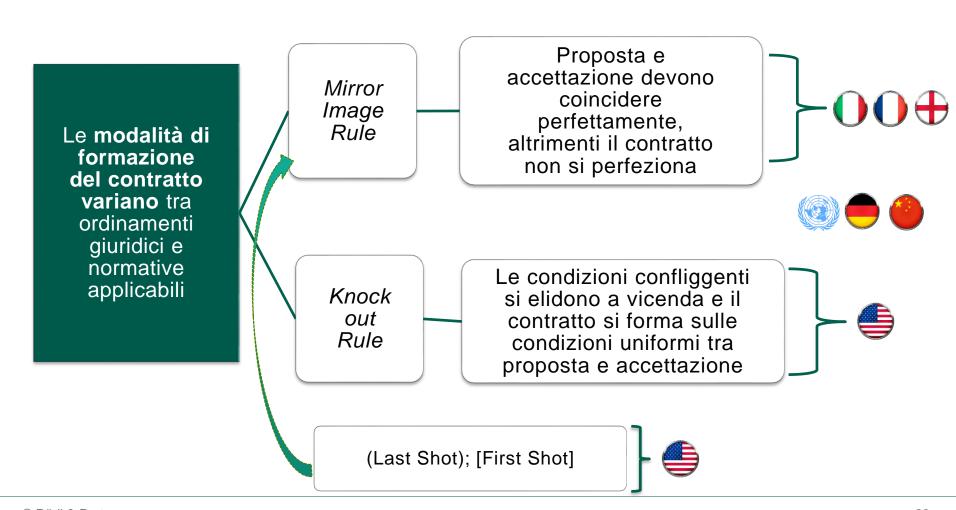
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Presunzioni errate

Le norme che
regolano le modalità
di formazione del
contratto sono di
primaria importanza
per disciplinare i
rapporti commerciali di
natura internazionale,
soprattutto in assenza
di un contratto
sottoscritto ad hoc.

Ciò nondimeno, tali regole, nella prassi dell'attività d'impresa, sono spesso applicate erroneamente e i loro effetti giuridici sono spesso trascurati o ignorati, se non addirittura sconosciuti.



II. L'analisi del legal framework contrattuale sui rapporti B2B – La formazione del contratto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – La formazione del contratto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG

La Convenzione di Vienna è stata adottata in 97 Stati su circa 193 Stati membri delle Nazioni Unite e, quindi, da circa la **metà degli Stati del mondo**.



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG

La CISG si applica quando:

- le parti hanno la loro sede in Stati contraenti (art. 1, par. 1, lett. a);
 Tutti gli Stati membri dell'Unione europea sono Stati contraenti la CISG (tranne Malta);
- le norme di diritto internazionale privato individuano la legge di uno Stato contraente (art. 1, par. 1, lett. b);
 - Ad es.: venditore italiano e acquirente inglese concludono un contratto di vendita contenente una clausola sulla scelta della legge spagnola.

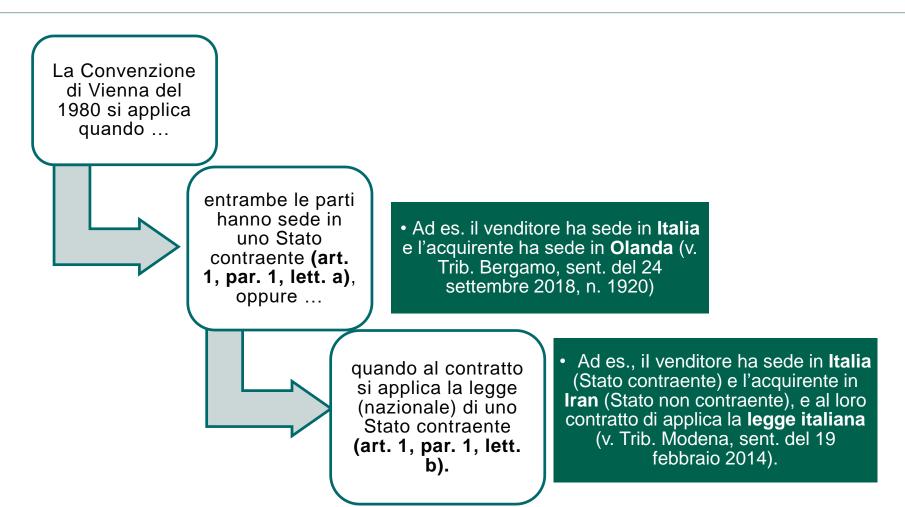
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG

La CISG non si applica:

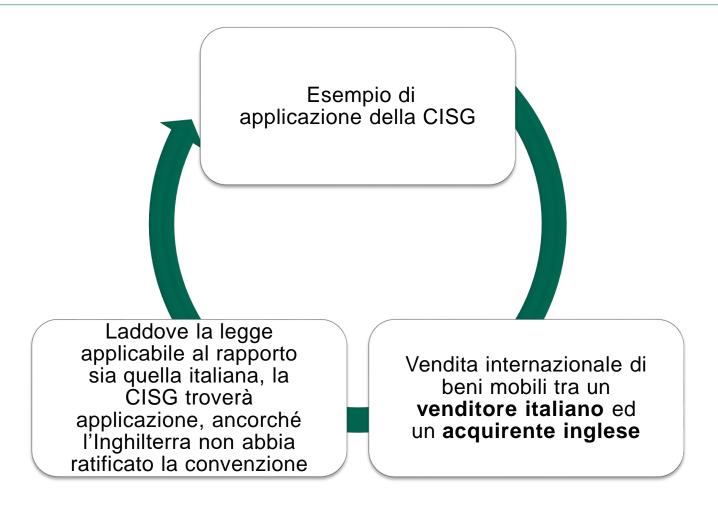
- alle vendite di beni per uso personale, all'asta, su pignoramento, ecc. (art. 2);
- quando le parti abbiano escluso l'applicazione della CISG (art. 6);
 - le parti di alcuni Paesi (ad esempio, la Germania) sembrano essere propense a escludere l'applicazione della CISG, preferendo che il contratto sia disciplinato dalla (propria) legge nazionale.
 - "Si applica il diritto della Repubblica federale tedesca. La Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci dell'11 aprile 1980 è esclusa" ("Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11.04.1980 wird ausgeschlossen")

Aspetti non disciplinati (ad es. trasferimento della proprietà, obbligo di solidarietà nel caso di comproprietari della cosa venduta, tasso di interessi, ecc.) → diritto internazionale privato → legge (nazionale) applicabile

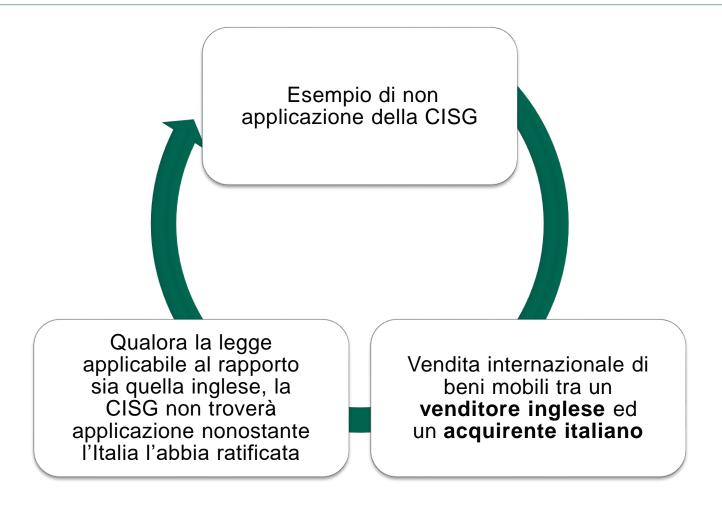
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Focus sulla CISG



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – *Carve-Out* per escludere l'applicazione della CISG

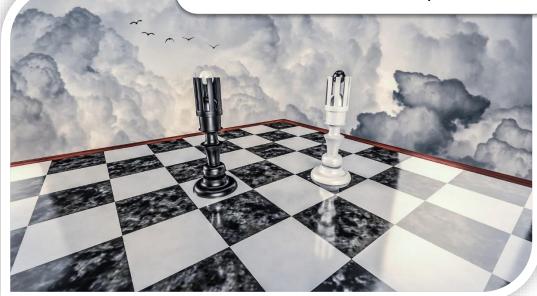
Governing Law. The Parties agree that this Agreement shall be deemed to have been entered into in the State of Italy, regardless of where it was negotiated, implemented or executed, and that all questions arising hereunder, including questions concerning the validity, interpretation, or performance of any of its terms, or of any contractual rights or obligations of the Parties, shall be governed by and resolved in accordance with the laws of the Republic of Italy, without giving effect to conflict of law principles. The Parties hereby acknowledge and agree that the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods will not apply to this Agreement, including each purchase and sale transaction entered into by the Parties pursuant to this Agreement.

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – La *Battle of the Forms*

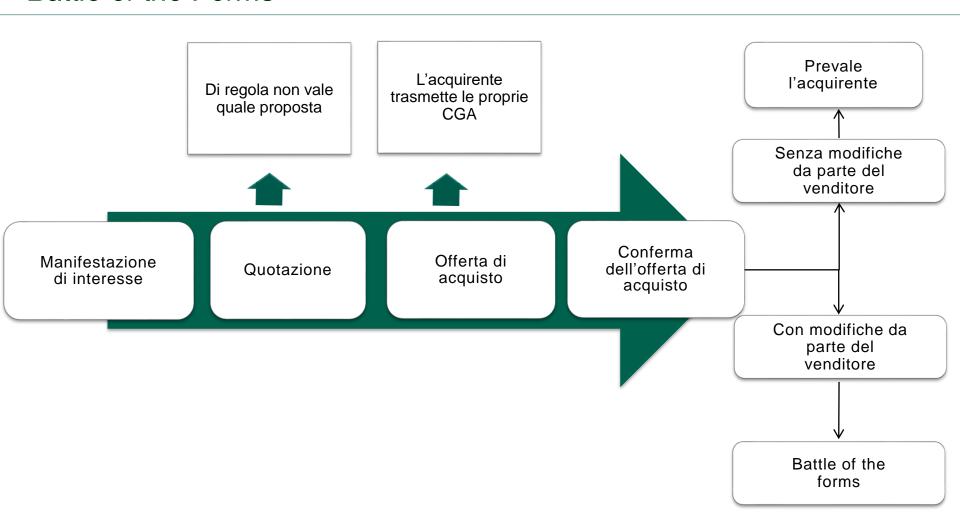
Il tema relativo alla formazione del contratto si complica laddove le parti si avvalgano di condizioni di vendita e di acquisto nelle trattative dei loro rapporti commerciali



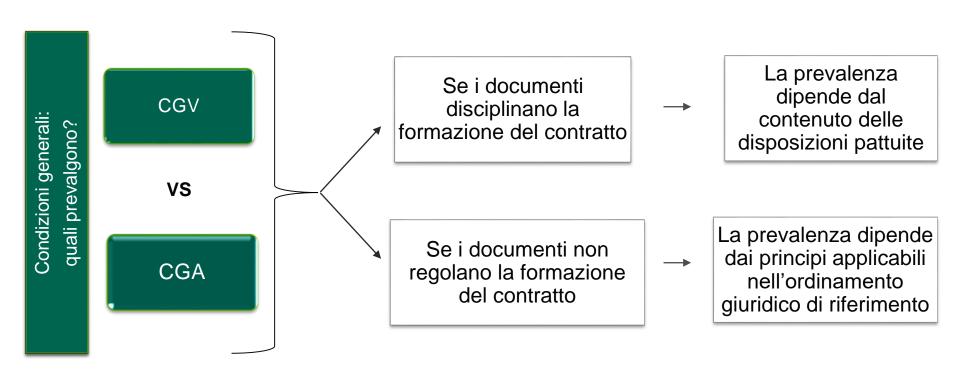
Ne deriva, infatti, una situazione di incertezza denominata *«battle of the forms»*, all'esito della quale, generalmente, la parte più preparata in materia e scaltra prevale



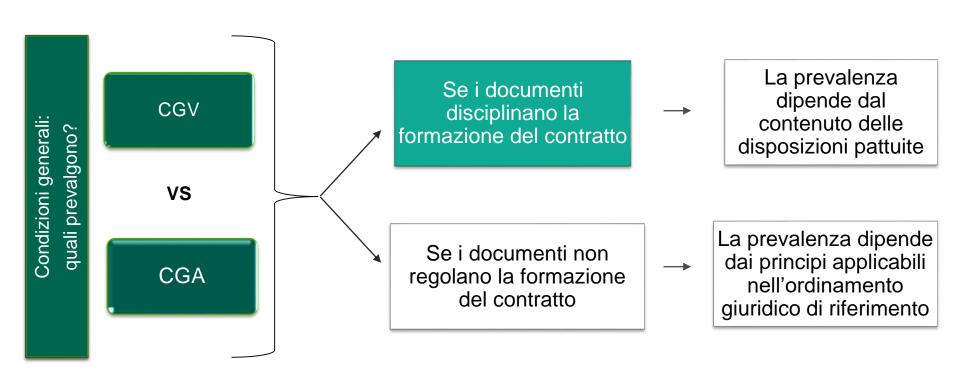
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – La *Battle of the Forms*



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – I contenuti della documentazione scambiata tra le parti



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – I documenti scambiati disciplinano la formazione del contratto

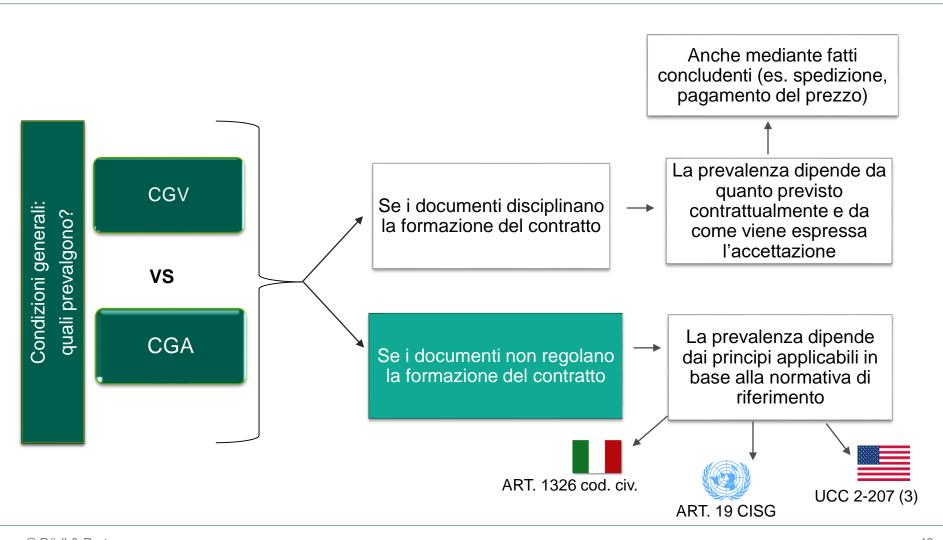


II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – I documenti scambiati disciplinano la formazione del contratto

CLAUSOLA DI CONDIZIONI DI VENDITA CHE DISCIPLINA LA FORMAZIONE DEL CONTRATTO

Acceptance and Formation of Contract. If we accept to enter into a contract, we will do so only pursuant to the provisions set forth in this Terms and Conditions (the "Terms"). Any preprinted terms and conditions on any offer or other form document provided by Seller shall be without force and effect. We deem material and object to and reject any terms and conditions which are additional to or different from these Terms. Unless Seller sooner notifies us in writing, any conduct by Seller recognizing the existence of a contract pertaining to the subject matter hereof will constitute the Seller's acceptance of these Terms [...]

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – I documenti scambiati non disciplinano la formazione del contratto



II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – Codice civile italiano e CISG



Art. 1326 cod. civ.



Art. 19 CISG

Il contratto si forma con l'accordo delle parti, che si manifesta attraverso una proposta e un'accettazione.

L'accettazione di una proposta deve essere conforme alla proposta stessa. Se l'accettazione contiene modifiche, essa costituisce una nuova proposta.

Se l'accettazione è tardiva o contiene modifiche sostanziali, l'accettazione è considerata come una nuova proposta.

Un contratto è valido quando tutte le condizioni sono soddisfatte, compresa l'accettazione senza riserve.

Una risposta a un'offerta che comporti modifiche sostanziali dell'offerta costituisce una controfferta e non un'accettazione.

Tuttavia, una risposta che comporta modifiche irrilevanti all'offerta non costituisce una controfferta, ma un'accettazione, se l'offerta non rifiuta le modifiche.

Le modifiche sostanziali riguardano, in particolare, quelle che:

- a) cambiano l'oggetto del contratto,
- b) alterano i termini di pagamento,
- c) limitano i diritti del destinatario o ampliano gli obblighi.

Se il destinatario di un'offerta modifica una parte dell'offerta che riguarda l'oggetto del contratto o il termine per l'esecuzione, l'offerta è comunque considerata come non accettata.

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – *Uniform Commercial Code statunitense*

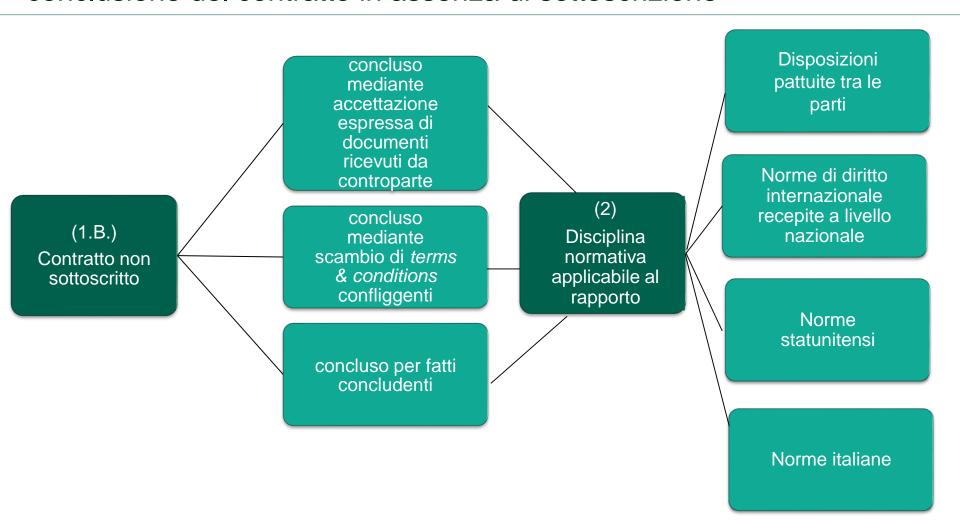


(1) definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance though states even terms additional to or different from those offered or agreed upon. unless acceptance expressly made conditional on assent to the additional or different terms.

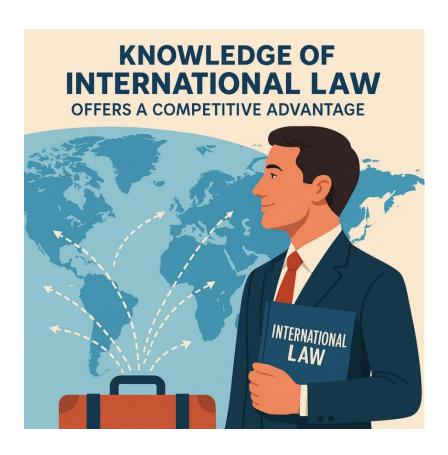
(2) The additional terms are to be construed as proposals for addition to the contract. Between merchants such terms become part of the contract unless: (a) the offer expressly limits acceptance to the terms of the offer; (b) they materially alter it; or (c) notification of objection to them has already been given or is given within a reasonable time after notice of them is received.

(3) Conduct by both parties which recognizes the existence of a contract is sufficient to establish a contract for sale although the writings of the parties do not otherwise establish a contract. In such the of the case terms particular contract consist of those terms on which the writings of the parties agree. together with any supplementary terms incorporated under any other provisions of this Act.

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – La conclusione del contratto in assenza di sottoscrizione

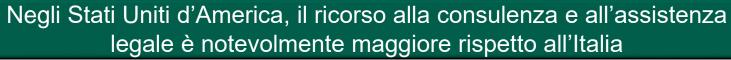


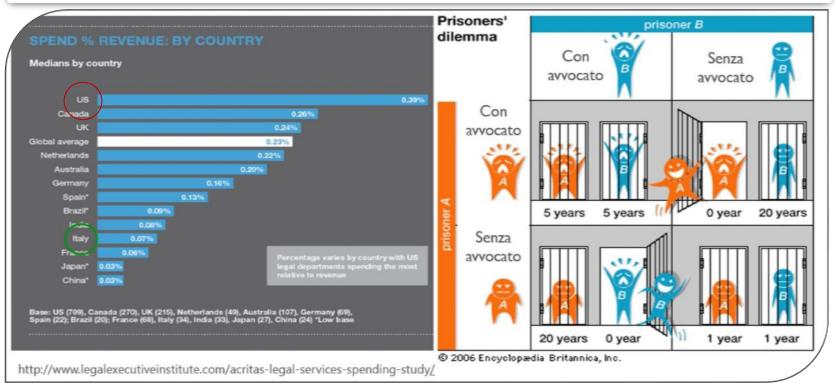
II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – L'importanza della conoscenza del diritto internazionale





II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B – L'importanza della consulenza legale





INDICE

I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

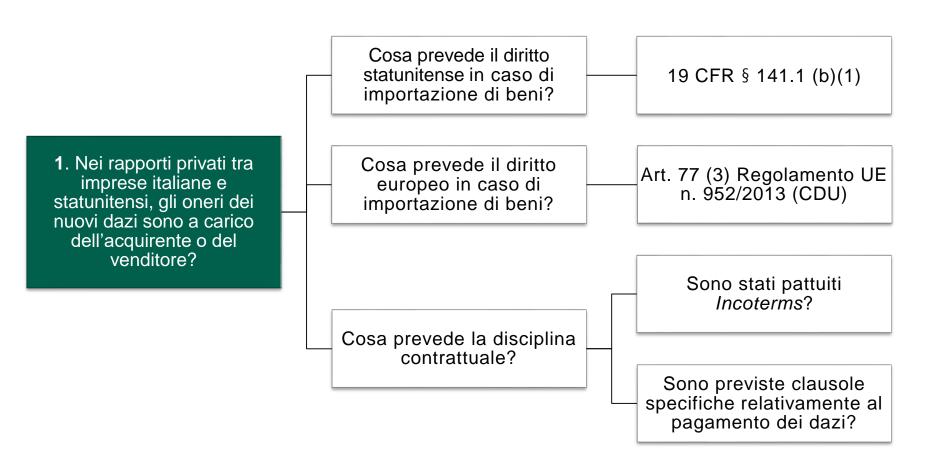
III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Possibili effetti conseguenti all'introduzione dei nuovi dazi



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Domande d'attualità



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Disposizioni relative agli oneri sui nuovi dazi



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – *Liability* of importer for duties negli Stati Uniti



19 CFR § 141.1 - Liability of importer for duties

(b) Payment of duties — (1) Personal debt of importer. The liability for duties, both regular and additional, attaching on importation, constitutes a personal debt due from the importer to the United States which can be discharged only by payment in full of all duties legally accruing, unless relieved by law or regulation. Payment to a broker covering duties does not relieve the importer of liability if the duties are not paid by the broker. The liability may be enforced notwithstanding the fact that an erroneous construction of law or regulation may have enabled the importer to pass his goods through the customhouse without payment. Delivery of a Customs bond with an entry is solely to protect the revenue of the United States and does not relieve the importer of liabilities incurred from the importation of merchandise into the United States.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – *Liability* of importer for duties in Europa



Art. 77 Regolamento UE n. 952/2013 (CDU)

- 1. Un'obbligazione doganale all'importazione sorge in seguito al vincolo di merci non unionali soggette a dazi all'importazione a uno dei regimi doganali seguenti: a) immissione in libera pratica, compreso il regime dell'uso finale; b) ammissione temporanea con parziale esonero dai dazi all'importazione.
- 2. L'obbligazione doganale sorge al momento dell'accettazione della dichiarazione in dogana.
- 3. Il debitore è il dichiarante. In caso di rappresentanza indiretta, è debitrice anche la persona per conto della quale è fatta la dichiarazione in dogana.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'onere dei dazi in base agli *Incoterms*



Delivered Duty Paid (DDP): Il venditore è responsabile del pagamento di tutti i dazi e tariffe doganali.

Free on Board (FOB) Ex Works (EXW):

L'acquirente è responsabile per il pagamento dei dazi, oltre che per gli incombenti di importazione della merce. Cost, Insurance, and Freight (CIF): Il venditore copre i costi fino all'arrivo della merce al porto, ma l'acquirente è responsabile dei dazi e delle tariffe doganali.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Clausole contrattuali sui dazi

Clausole contrattuali sui dazi

[In favore del venditore] Unless otherwise agreed in writing by Seller, all prices quoted by Seller for the Goods purchased do not include any national, state, or local sales, taxes, customs duties, or similar tariffs and fees. Buyer shall be responsible and liable for the payment of any taxes, customs duties, or other government fees and tariffs applicable to the Goods, except for any income related taxes for which Seller is directly liable, except when Buyer has provided Seller with an exemption resale certificate in the appropriate form. Buyer agrees to indemnify Seller for any claim for taxes, customs duties, or other government fees and tariffs applicable to the Goods that may be levied on Seller.

[In favore dell'acquirente] Any and all payments by or on account of any obligation of Buyer under this Agreement shall be made free and clear of and without deduction for any taxes, levies, imposts, duties, tariffs deductions, charges or withholdings imposed by any governmental authority, which shall be exclusively borne by Seller.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Domande d'attualità



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La rilevanza della legge applicabile al rapporto

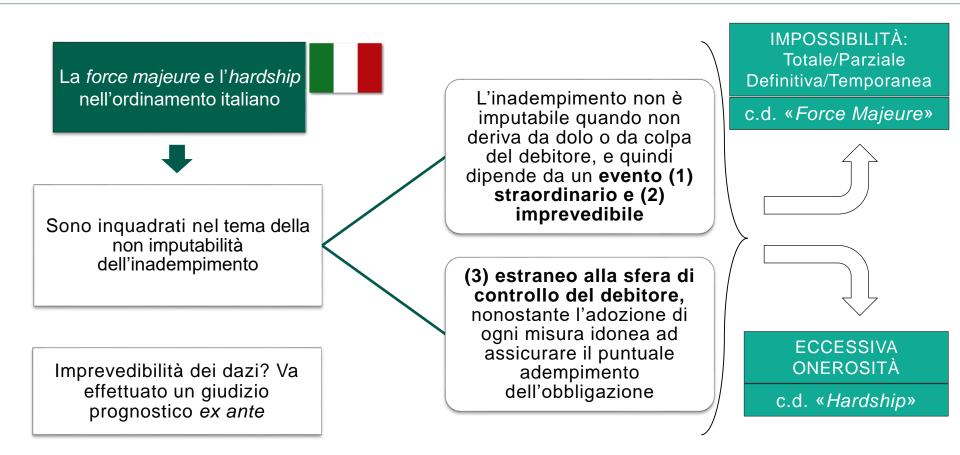


III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'applicabilità della *force majeure* e dell'*hardship* rispetto ai dazi

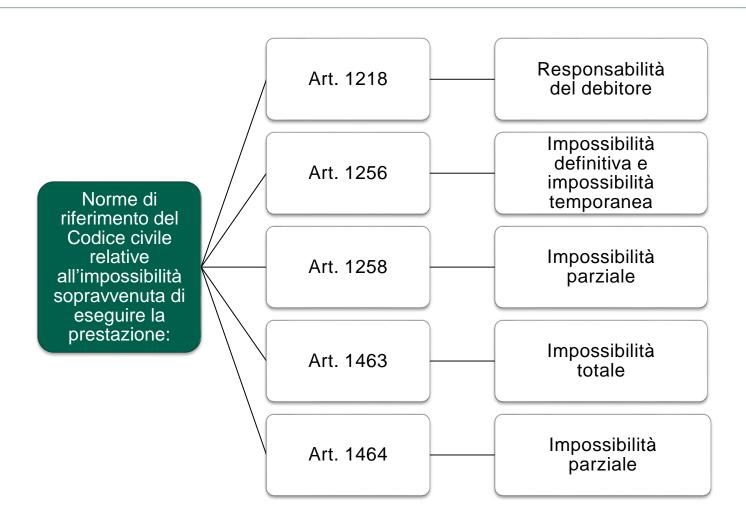
Con riferimento ai nuovi dazi doganali, potrebbe assumere maggior rilievo il principio dell' hardship per invocare possibili rimedi di tutela in favore della parte che ne subisce l'onere

Il principio di force majeure potrà essere richiamato solo eccezionalmente (ad esempio qualora un governo introduca l'obbligo di licenze, precedentemente non previste, per l'esportazione di alcuni beni)

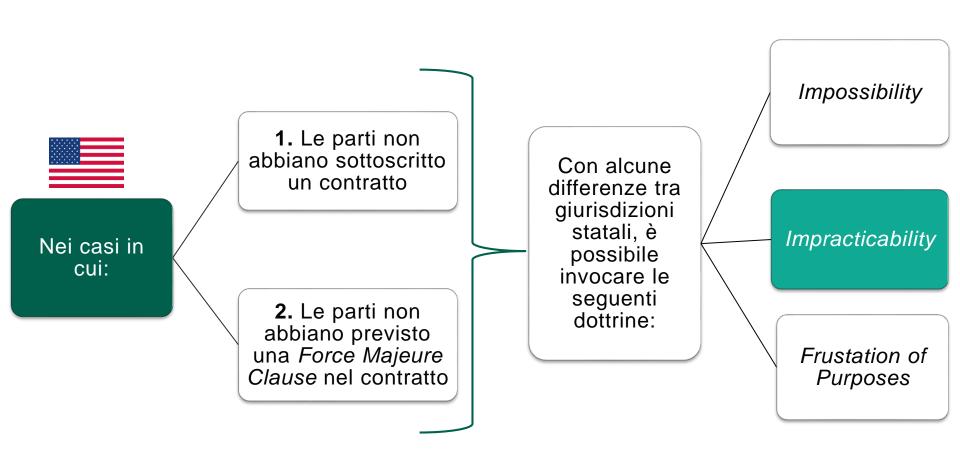
III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Forza maggiore v eccessiva onerosità



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Riferimenti codicistici



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La forza maggiore nell'ordinamento statunitense



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La forza maggiore nell'ordinamento statunitense



NY UCC § 2-615 (2024): Excuse by Failure of Presupposed Conditions

Except so far as a seller may have assumed a greater obligation and subject to the preceding section on substituted performance:

- (a) Delay in delivery or non-delivery in whole or in part by a seller who complies with paragraphs (b) and (c) is not a breach of his duty under a contract for sale if performance as agreed has been made impracticable by the occurrence of a contingency the non-occurrence of which was a basic assumption on which the contract was made or by compliance in good faith with any applicable foreign or domestic governmental regulation or order whether or not it later proves to be invalid.
- (b) Where the causes mentioned in paragraph (a) affect only a part of the seller's capacity to perform, he must allocate production and deliveries among his customers but may at his option include regular customers not then under contract as well as his own requirements for further manufacture. He may so allocate in any manner which is fair and reasonable.
 - (c) The seller must notify the buyer seasonably that there will be delay or non-delivery and, when allocation is required under paragraph (b), of the estimated quota thus made available for the buyer.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La forza maggiore nella CISG



La forza maggiore nella CISG: artt. 79-80 CISG

Impedimento all'adempimento dell'obbligazione, indipendente dalla volontà delle parti, imprevedibile al momento della stipula del contratto e inevitabile anche nelle conseguenze

può essere fatto valere anche qualora l'inadempimento del contratto derivi a sua volta dall'inadempimento, per forza maggiore, di un terzo esonera da responsabilità la parte che provi la (1)
estraneità dell'accadimento dalla sfera di controllo dell'obbligato; la (2)
insormontabilità del fatto impedente o dei suoi esiti; e la (3) non prevedibilità dell'evento al momento della stipulazione del contratto

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La forza maggiore nella Lex Mercatoria e nei principi Unidroit

Trans-Lex Principle No. VI.3



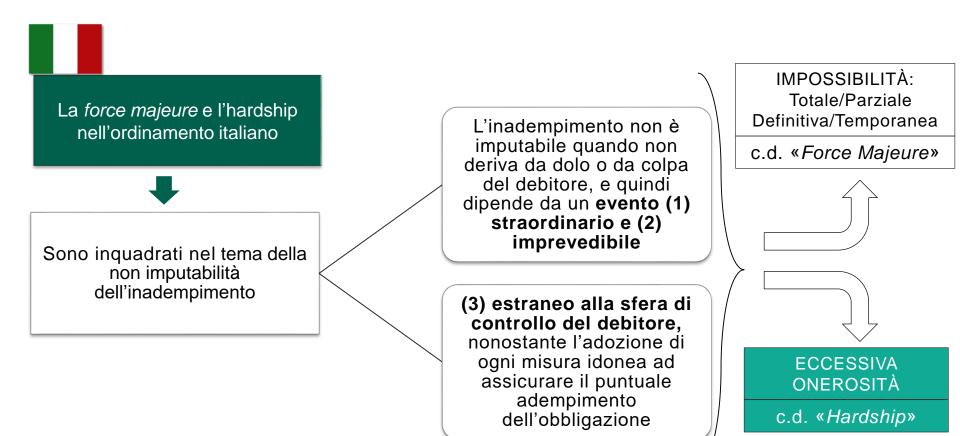
Art. 7.1.7. Principi Unidroit

Force majeure. (a) If non-performance of a party is -- i) caused by an impediment which is beyond the non-performing party's typical sphere of control, and ii) which occurs after the conclusion of the contract (...) or iii) which existed at that time but was not known [or could have not been reasonably known] (...), and iv) the effects of the impediment could not have been avoided or overcome (...), and v) the non-performing party did not assume (...) the risk of the existence or occurrence of the impediment, then that party's non-performance is excused. [...] (c) If non-performance (...) is temporary, performance of the contract is suspended (...) If the period of non-performance becomes unreasonable (...) the other party may claim damages and terminate the contract. (d) The party who fails to perform must give notice to the other party (...) (e) (...) (f) (...)

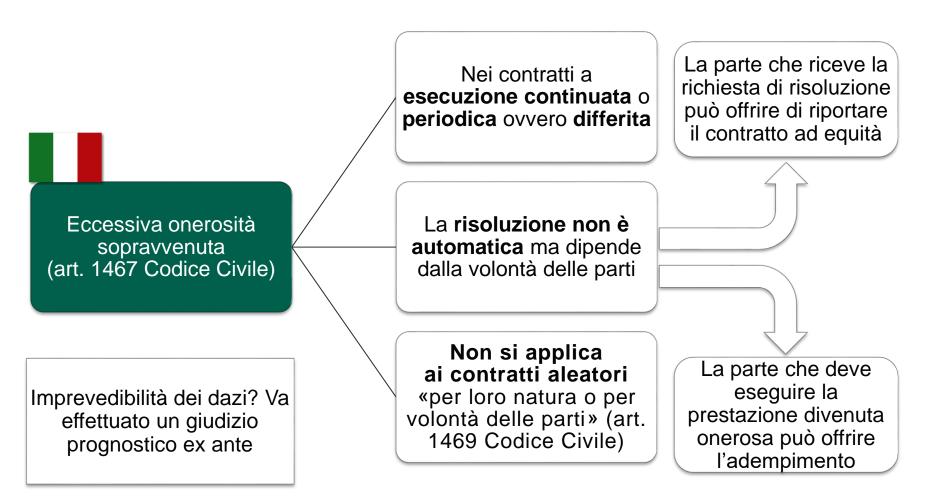
(Forza maggiore) (1) La parte inadempiente è esonerata da responsabilità se prova che l'inadempimento era dovuto ad un impedimento derivante da circostanze estranee alla sua sfera di controllo e che non era ragionevolmente tenuta a prevedere tale impedimento al momento della conclusione del contratto o ad evitare o superare l'impedimento stesso o le sue conseguenze.

(2) Se l'impedimento è solo temporaneo, l'esonero produce effetto soltanto per quel lasso di tempo che appare ragionevole, avuto riguardo all'effetto dell'impedimento sull'esecuzione del contratto. [...] (4) Nessuna disposizione di questo articolo impedisce all'una o all'altra parte di esercitare il diritto di risolvere il contratto, di sospendere la prestazione o di richiedere gli interessi sulle somme di denaro dovute.

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'eccessiva onerosità sopravvenuta nell'ordinamento italiano



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'eccessiva onerosità sopravvenuta nell'ordinamento italiano



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'hardship nell'ordinamento statunitense



Lo UCC e il *commow law* non contemplano un vero e proprio principio autonomo di hardship

Tentativi di riconduzione al principio di:

Commercial Impracticability (UCC §2-615)

La maggiore onerosità della prestazione è tuttavia generalmente ricondotta al rischio ordinario d'impresa e, pertanto, non dà generalmente luogo a meccanismi di esenzione dalla prestazione

Effetto:

Nessun diritto automatico alla rinegoziazione

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'hardship nella CISG



L' <i>hardship</i> nella CISG		
Principi rilevanti:	Viene talvolta sussunto in via analogica sotto il disposto dell'articolo 79 della CISG, riferito	Effetto:
Assenza di una disciplina	Assenza di obbligo di rinegoziazione	Sospensione o esonero
esplicita	Possibilità di fare riferimento ai Principi UNIDROIT (Art. 6.2.2–6.2.3)	Assenza di un sistema di adattamento automatico del contratto

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – L'hardship nella Lex Mercatoria e nei principi Unidroit

Trans-Lex Principle No. VIII.1 e VIII.2



Art. 6.2.2. Principi Unidroit

Hardship: Requirements. [Hardship is an] event of legal, economic, technical, political, financial or similar nature -- i) (...) beyond the typical sphere of control of the disadvantaged party, and ii) which occurs after the conclusion of the contract (...) or iii) which existed at that time but was not known [or could have not been reasonably known] by the disadvantaged party (...), and iv) which causes a fundamental alteration of the equilibrium of the contractual obligations, thereby rendering the performance of the contract excessively onerous for that party, and v) for which the disadvantaged party did not assume (...) the risk (...) -- constitutes hardship.

Hardship: **Legal consequences**. 1. Request to renegotiate; 2. If the parties fail to renegotiate, the parties may apply to court or tribunal in order to have the contract: i) adapted or ii) terminated

Ricorre l'ipotesi di *hardship* quando si verificano eventi che alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto, o per l'accrescimento dei costi della prestazione di una delle parti, o per la diminuzione del valore della controprestazione, e (a) gli eventi si verificano, o divengono noti alla parte svantaggiata, successivamente alla conclusione del contratto; (b) gli eventi non potevano essere ragionevolmente presi in considerazione dalla parte svantaggiata al momento della conclusione del contratto; (c) gli eventi sono estranei alla sfera di controllo della parte svantaggiata; e (d) (1) il rischio di tali eventi non era stato assunto dalla parte svantaggiata.

[Art. 6.2.3. Effetti dell'hardship]

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Domande d'attualità

Questioni contingenti nei rapporti B2B tra Italia e Stati Uniti 2. È possibile 3. È possibile 1. Gli oneri relativi ai recedere sciogliere rinegoziare il 4. Quali sono le nuovi dazi introdotti legittimamente il rapporto e/o il criticità principali di dall'Amministrazione rapporto qualora le prezzo già un contenzioso con obbligazioni assunte statunitense sono a pattuito in una controparte alternativa al carico dell'acquirente o siano diventate statunitense? del venditore? troppo onerose o recesso dal impossibili? rapporto?

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – La rinegoziazione del contratto

La possibilità di rinegoziare gli elementi del contratto e, in particolare, il prezzo dipendono principalmente dalla presenza di clausole ad hoc che lo consentono

Analogamente, anche nel diritto statunitense non è previsto un obbligo generale di rinegoziare il contratto a fronte dell'alterazione del sinallagma contrattuale

Infatti, nel codice civile italiano non esiste un obbligo giuridico di rinegoziare il rapporto, salvo che ciò non sia previsto da leggi speciali

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Rinegoziazione del contratto ai sensi della legge italiana



Principi che possono essere invocati nel tentativo di rinegoziare il contratto

Eccessiva onerosità sopravvenuta (cfr. supra)

Non è un diritto alla rinegoziazione, ma un meccanismo di riequilibrio che può portare a una modifica del prezzo o del contenuto

2. Principio di buona fede (art. 1375 c.c.)

Parte della dottrina della e giurisprudenza sostengono che, in alcune fattispecie limitate, la buona fede possa imporre una riapertura del dialogo negoziale, ma non impone un obbligo di rinegoziare né di concludere un nuovo accordo

La rinegoziazione richiede comunque accordo

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Rinegoziazione del contratto ai sensi della normativa statunitense



Principi che possono essere invocati nel tentativo di rinegoziare il contratto

1. Doctrine of impracticability (cfr. supra)

UCC § 2-615 per contratti di vendita

2. Doctrine of frustration of purpose (cfr. supra)

3. "Modification"
under UCC § 2209 Consente la
modifica di un
contratto di
vendita senza
nuova
controprestazione
ma solo se
entrambe le parti
sono d'accordo

La rinegoziazione richiede comunque accordo

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Rinegoziazione del contratto ai sensi della CISG



Principi che possono essere invocati per tentare di rinegoziare il contratto ai sensi della CISG

1. Forza maggiore ex artt. 79-80

(cfr. supra)

Non è un diritto alla rinegoziazione, ma un meccanismo di riequilibrio che può portare a una modifica del prezzo o del contenuto

2. Principio di buona fede (art. 7.1)

Non è un diritto alla rinegoziazione

La rinegoziazione richiede comunque accordo

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Domande d'attualità



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – I rischi di contenzioso





I contenziosi negli Stati Uniti sono complessi, particolarmente onerosi e soggetti a norme molto diverse da quelle italiane In assenza di pattuizione contrattuale espressa, inoltre, le spese legali sostenute non saranno generalmente rimborsate in caso di esito positivo della controversia



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Fattori di rischio nei processi civili USA

Processi civili e fattori di rischio propri del sistema giuridico statunitense

Presenza
costante degli
avvocati nei
rapporti
d'impresa;
litigiosità elevata
e risarcimenti
ingenti (rischio
punitive
damages)

Assenza di un principio codificato di rifusione delle spese in caso di soccombenza:
ciascuna parte sostiene le proprie spese legali, salvo che il contratto non preveda diversamente

Presenza della giuria: decisioni influenzate da elementi emotivi o extragiuridici, rendendo l'esito del contenzioso incerto e meno prevedibile

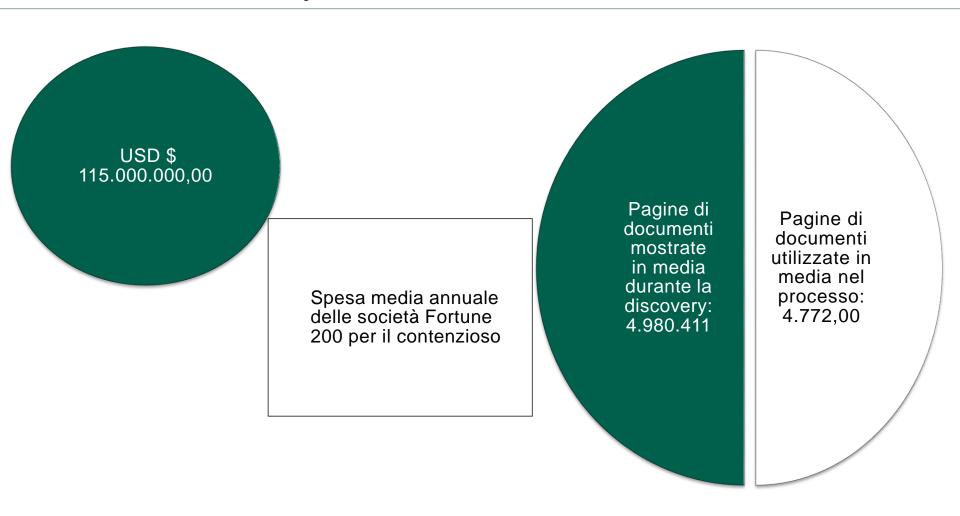
accusatorio (cross examination):
 interrogatori
 incrociati serrati,
 con esposizione
 diretta dei testimoni
 al confronto
 pubblico e alla
 pressione degli
 avvocati avversari

Presenza del

sistema

Attività giudiziali svolte solo parzialmente in aula: intensa attività di discovery, con costi elevati e obbligo di produrre varia documentazione

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – I numeri della *discovery*



III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Ricorso per decreto ingiuntivo v *Summary Judgment*



Possibile problema di riconoscimento negli USA se concesso «inaudita altera parte» (assenza di due process of law)

Ricorso per decreto ingiuntivo

 Procedimento speciale utilizzato per ottenere rapidamente un titolo esecutivo in presenza di un credito certo, liquido ed esigibile. Si tratta di un atto unilaterale introduttivo, che avviene in assenza di un contraddittorio iniziale e può portare a un provvedimento esecutivo se non viene opposto



Summary Judgment

 Una delle parti chiede al giudice di decidere anticipatamente la causa sulla base della documentazione già prodotta. È dunque uno strumento volto a evitare il processo completo, ma avviene sempre nel pieno contraddittorio tra le parti (è raro, tuttavia, che il summary judgment venga concesso in assenza di discovery, almeno parziale)

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Termini di prescrizione in ambito contrattuale nell'ordinamento italiano



Termini di prescrizione

Nel sistema giuridico italiano, i termini di prescrizione sono disciplinati in modo uniforme dal Codice Civile, offrendo maggiore certezza alle parti circa i tempi per l'esercizio dei diritti

Ai sensi dell'art. 2946 c.c., il termine ordinario di prescrizione è fissato in dieci anni; si applica a tutte le obbligazioni per le quali non sia prevista una prescrizione più breve (ad es., risarcimento del danno derivante da fatto illecito)

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Termini di prescrizione in ambito contrattuale nell'ordinamento statunitense



Termini di prescrizione

Nel sistema giuridico statunitense, non esiste un termine di prescrizione civile uniforme a livello federale. La materia è infatti regolata a livello statale, il che comporta una notevole eterogeneità normativa da uno Stato all'altro

I termini di prescrizione variano in base a diversi fattori, tra cui la natura del diritto azionato, il tipo di contratto, ecc. In molti Stati, ad esempio, il termine per agire in giudizio è più lungo se il contratto è scritto (spesso 4-6 anni), rispetto a un contratto concluso oralmente (2-4 anni)

Questa variabilità introduce un elemento di incertezza giuridica, soprattutto nei rapporti transnazionali, dove è fondamentale determinare con precisione la legge applicabile e lo Stato competente, per evitare decadenze o azioni intempestive

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere – Processi civili e fattori di rischio



Processi civili e fattori di rischio propri del sistema giuridico statunitense

Non esiste alcuna
convenzione
internazionale tra Stati
Uniti e Italia che preveda
il riconoscimento
automatico delle
rispettive sentenze
civili

Le decisioni italiane
non sono
immediatamente
esecutive negli USA:
per essere riconosciute,
devono superare un
giudizio di exequatur
secondo i criteri di diritto
statunitense, che
variano da Stato a Stato

Le sentenze civili statunitensi possono essere riconosciute in Italia purché rispettino i requisiti previsti dall'art. 64 della Legge 218/1995

La Cassazione a
Sezioni Unite (n.
16601/2017) ha
ammesso il
riconoscimento anche
delle decisioni
contenenti «punitive
damages», aprendo
così la strada a un
principio di
riconoscibilità «esteso»
delle sentenze USA in
Italia

INDICE

I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti

II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

III. Gli effetti dei nuovi dazi sui rapporti contrattuali in essere

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Aspetti a cui prestare attenzione

ACCORGIMENTI DA VALUTARE IN RELAZIONE ALLA FATTISPECIE DI RIFERIMENTO

- 1. Previsione di clausole specifiche per gestire le problematiche contingenti
- 2. Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto
- 3. Individuazione di modalità adeguate di risoluzione delle controversie
- **4.** Ipotesi ulteriori da verificare in base alle caratteristiche della fattispecie

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Le clausole di durata e di scioglimento anticipato

Un anno fa, l'azienda Alfa ha concluso un accordo quadro di vendita con Beta, cliente statunitense, di durata triennale 3 anni. Le parti hanno pattuito che l'onere economico dei dazi ricada su Alfa. Alfa e Beta intendono trasformare a tempo indeterminato il rapporto ma Beta non intende revisionare l'intesa già raggiunta sull'onere dei dazi. Alfa, ritenendo strategico il rapporto con Beta in futuro, vuole preservare la trattativa e chiede assistenza legale prima di sottoscrivere il contratto finale.



L'a.d. di Alfa, in particolare teme, da un lato, che (1) siano introdotti dazi su prodotti al momento non interessati dai nuovi provvedimenti statunitensi e (2) vuole evitare che i dazi già previsti possano rendere antieconomico il rapporto nel lungo periodo. Prima di sottoscrivere il contratto finale (a termine indeterminato), l'a.d. di Alfa chiede consulenza circa le modalità di tutela legale.





(1)

Termination for Change in Law. Supplier shall be entitled to terminate this Agreement, or any related statement of work or purchase order, by giving sixty (60) days' written notice to Purchaser, in the event that any change in applicable law, regulation, or the imposition of any customs duties, tariffs, taxes, binding obligations or restrictions by a Governmental Authority affects Products that have not been subject to an increase of such changes within the last sixty (60) days from the date execution of this Agreement.





IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Indicizzazione del prezzo, rinegoziazione e risoluzione

L'a.d. di Gamma intende rinegoziare il proprio rapporto con Delta, fornitore statunitense di componenti, in modo tale da poter revisionare il prezzo concordato nei mesi scorsi laddove i dazi che l'Unione Europea intende introdurre alterassero il sinallagma pattuito. In base alle intese implicite pregresse, l'onere relativo ai dazi, infatti, è a carico di Gamma. Gamma chiede consulenza per la redazione di una clausola che

disciplini questa eventualità.



Hardship. Taking into account the degree of instability in the current international custom regulatory framework, the Parties agree that, if any change in applicable laws, regulations, governmental acts, or administrative measures -- including but not limited to the imposition or increase of customs duties, tariffs, import/export restrictions, or trade sanctions affecting the Goods -- occurs during the Term (a "Hardship Event") and such Hardship Event has a material adverse effect on the Purchaser's ability to perform its obligations hereunder, or increases the cost of such performance by more than [-] %, then Purchaser shall promptly notify Supplier in writing, providing reasonable detail regarding the nature and impact of the Hardship Event. Upon receipt of such notice, the Parties shall engage in discussions to renegotiate the terms of this Agreement as may be necessary to restore the commercial balance originally contemplated by the Parties, including but not limited to adjustments in pricing, delivery terms, or scope of supply. If the Parties are unable to reach a mutually acceptable resolution within [-] days following receipt of such notice, Purchaser shall have the right to suspend performance of its obligations affected by the Hardship Event, or, if the Hardship Event renders continued performance commercially impracticable or impossible, to terminate forthwith this Agreement upon delivery of a written notice to the Supplier.



IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Aspetti a cui prestare attenzione

ACCORGIMENTI DA VALUTARE IN RELAZIONE ALLA FATTISPECIE DI RIFERIMENTO

- **1.** Previsione di clausole specifiche per gestire le problematiche contingenti
- 2. Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto
- 3. Individuazione di modalità adeguate di risoluzione delle controversie
- 4. Ipotesi ulteriori da verificare in base alle caratteristiche della fattispecie

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto

Contratti di vendita e di somministrazione

Contratti di distribuzione e franchising

Nel caso della **vendita** e della **somministrazione**, la valutazione va fatta di volta in volta nella consapevolezza che la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di merci, diversamente dal diritto italiano, richiede, da un lato, che la denuncia della non conformità della merce compravenduta sia specifica e sia effettuata in termini ragionevoli, anziché entro 8 giorni ex art. 1495 cod. civ. I rimedi di tutela offerta sono più "moderni" in ipotesi di non conformità.

In materia di concessione di vendita (distribuzione), nell'ottica del concedente Italiano, potrebbe essere maggiormente favorevole l'applicazione della legge italiana che, diversamente dalla legge di altri Paesi, non contempla il diritto del distributore ad un'indennità di fine rapporto. Nel caso, invece, dei contratti di *franchising*, norme di ordine pubblico possono imporre scelte obbligate, soprattutto in alcune giurisdizione statunitensi. La scelta, pertanto, è da valutare, caso per caso, prevendendo eventualmente il ricorso al "depeçage".

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto - *Depeçage*

Esempio

Section 11

- Section 11(a). Applicable Law. The Parties expressly agree that the validity, construction, interpretation, and enforcement of this Agreement, including all rights and obligations arising hereunder, shall be governed by and construed in accordance with the laws of the State of Italy, without regard to any conflict of law rules and principles that may determine the application of the substantive laws of another jurisdiction [NdA: esclusione espressa del rinvio].
- Section 11(b). Depeçage. As a limited exception to Section 11(a) above, the Parties expressly agree that the validity, interpretation, enforcement, and performance of Sections 9(c) and (d), shall be governed by the laws of the State of New York without regard to any conflict of law rules and principles that may determine the application of the substantive laws of another jurisdiction.

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto

Contratti di *outsourcing* e appalto

Per i contratti di *outsourcing* ed appalto è opportuno valutare di volta in volta la disciplina applicabile in relazione alle caratteristiche della fattispecie e alla posizione contrattuale interessata (committente, appaltatore, subappaltatore ecc.). Negli Stati Uniti sono previsti *lien statutes* che consentono alle parti in linea di principio "deboli" del rapporto di far valere strumenti di tutela molto efficaci in caso di inadempimento della controparte.

Contratti di consignment stock

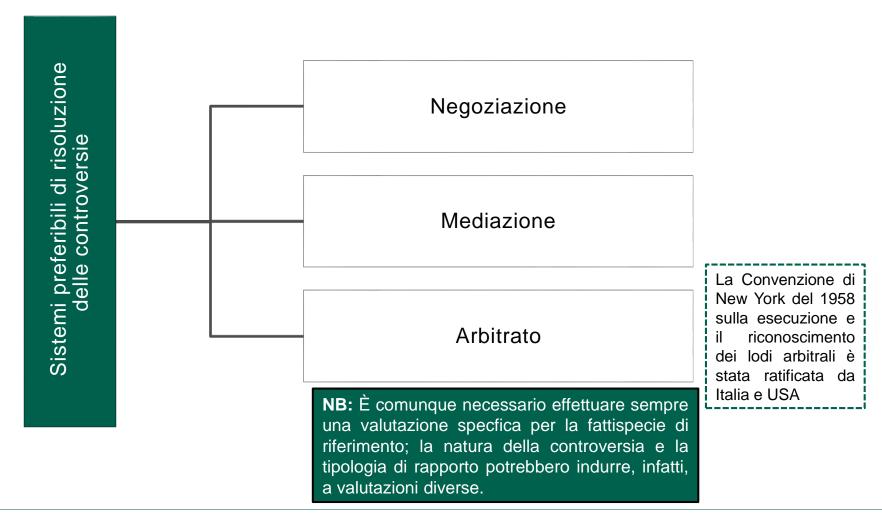
Con riferimento al contratto di consignment stock, la scelta della legge del luogo in cui la merce è situata è generalmente preferita, in quanto, secondo i principi di d.i.p. generalmente applicabili, la proprietà dei beni mobili è determinata in base alla legge del Paese in cui tali beni si trovano. La scelta della lex rei sitae consente altresì di attivare più rapidamente e efficacemente eventuali azioni giudiziali a tutela (soprattutto se si è ottenuto un security interest ex § 9 UCC).

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Aspetti a cui prestare attenzione

ACCORGIMENTI DA VALUTARE IN RELAZIONE ALLA FATTISPECIE DI RIFERIMENTO

- 1. Previsione di clausole specifiche per gestire le problematiche contingenti
- 2. Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto
- 3. Individuazione di modalità adeguate di risoluzione delle controversie
- **4.** Ipotesi ulteriori da verificare in base alle caratteristiche della fattispecie

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Sistemi di risoluzione delle controversie nei rapporti B2B



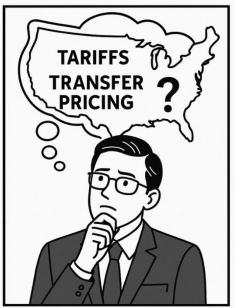
IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Aspetti a cui prestare attenzione

ACCORGIMENTI DA VALUTARE IN RELAZIONE ALLA FATTISPECIE DI RIFERIMENTO

- **1.** Previsione di clausole specifiche per gestire le problematiche contingenti
- 2. Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto
- 3. Individuazione di modalità adeguate di risoluzione delle controversie
- **4.** Ipotesi ulteriori da verificare in base alle caratteristiche della fattispecie

IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri – Ipotesi ulteriori da verificare in base alle caratteristiche della fattispecie





Eventuali ipotesi ulteriori riguardano principalmente dinamiche di rapporti infragruppo, previo accertamento della legittimità, anche mediante richiesta di *advance ruling* al CBP (*Customs and Border Protection*), delle possibili configurazioni percorribili per ottimizzare l'onere del pagamento dei dazi.

È sottointeso – ma è opportuno segnalarlo espressamente – che **ogni scelta effettuata dovrà** ovviamente **essere conforme a tutte le normative applicabili**, senza costituire un tentativo di elusione delle stesse.

Avv. DANIELE FERRETTI, Esq. (New York)

Of Counsel Chair of the International Bar Association PL&A Committee

Professional background	– Expertise	References
 LL.M. Penn State University Post-graduate certificates in Negotiation, Mediation and Arbitration (Hamline University) Master in Business & Economics Louis F. Del Duca Scholarship University of Florence, J.D. Degree Licensed in Italy (2005) and New York State (2009) Chair of the International Bar Association PL&A Committee 	 Corporate and Finance M&A Buy-Outs, Carve-Out and Spin-Off Transactions SPACs & ESOPs Private Equity & Venture Capital Asset Management, Strategic Investments and ESG IP and Technology Estates, Trusts and Private Clients International Business & Trade Litigation, Mediation and Arbitration Insolvency and Restructuring Global Mobilty & Employment 	 Author, industry spokesperson and trusted partner on strategies for establishing and expanding business operations worldwide. Successfully represented domestic and international clients in business contracts, corporate governance, mergers and acquisitions, joint ventures, corporate reorganizations, arbitrations and global mobility. Worked across various industries and sectors, including fashion, jewelry, luxury, beauty and cosmetics, consumer products, furniture, technology, industrial machinery, equipment and tools, real estate and construction, hospitality, logistics services, e-commerce, sporting goods, food and beverage.
Media Mentions		Languages
 Milano Finanza, Le Fonti, Italia Economy, Lombardia Economy, Toscana Economy La Nazione, Il Tirreno, NT+ Diritto, Global Legal Chronicle, Top Legal, Diritto 24, Legal Community, D-commerce, Law Talks, etc. 		- Italian - English



Rödl & Partner
Via Francesco Rismondo 2/E
35131 Padova
T +39 049 8046 911
+39 049 8046 920
daniele.ferretti@roedl.com

Gli uffici italiani di Rödl & Partner sono ubicati a **Milano, Padova, Bolzano e Roma**. Per eventuali comunicazioni si prega di scrivere a <u>daniele.ferretti@roedl.com</u>, oppure di contattare il numero +39 049 8046 911.

Grazie per la cortese attenzione!



AVVERTENZA: La presentazione che precede contiene informazioni generali e non intende essere esaustiva, né sostituire una consulenza professionale; pertanto non deve essere considerata o utilizzata come base per qualsiasi decisione o azione da parte Vostra. Pur avendo verificato il contenuto delle diapositive, non è possibile assicurare che tutte le informazioni contenute in questa presentazione siano accurate e aggiornate alla data odierna. Qualsiasi utilizzo è fatto esclusivamente a vostro rischio. In assenza di preventiva autorizzazione scritta da parte dell'avv. Daniele Ferretti, autore e titolare esclusivo di tutti i diritti di proprietà sui contenuti che precedono, le informazioni contenute nella presente presentazione non possono essere riprodotte, trasferite o altrimenti ridistribuite, in tutto o in parte, in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo, elettronico o meccanico, compresa la fotocopiatura, la trasmissione via fax, la registrazione o la trascrizione, o l'utilizzo di qualsiasi altro mezzo per registrare, recuperare o riutilizzare le relative informazioni. Il contenuto della presentazione è protetta ai sensi delle leggi nazionali e internazionali in materia di copyrights.

