

# USA: come affrontare contrattualmente il nodo dazi?

Webinar

14 aprile 2025





Chair of the International Bar Association  
Product Law & Advertising Committee



Ambassador of the European American  
Chamber of Commerce, Italian Chapter



Guest Panelist and Speaker on U.S. Legal  
Matters



Lecturer on Selected  
International Law Topics



Columnist on Domestic and  
International Legal Topics



Columnist on Domestic and  
International Legal Topics



Guest Commentator on  
International Legal Topics



Italian Member and Former Justinian  
Lawyer



Penn State  
University, LL.M.  
in Comparative  
Law  
(Louis F. Del  
Duca  
Scholarship)



Hamline School  
of Law, PG.Cs  
Arbitration,  
Mediation  
and Negotiation



PG.D. Business in  
China  
Università  
Bocconi  
MILANO



Master in  
Business and  
Economics



Juris  
Doctor Degree



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

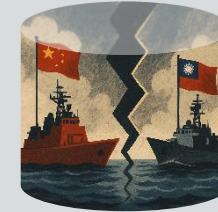
IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

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

*2025: un nuovo Black Swan?*



Guerra dei dazi



Strait Thunder 2025A e  
tensione Cina-Taiwan



Conflitto israelo-palestinese



2025



Crisi russo-ucraina e rischi di  
sanzioni secondarie

## 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 recedere legittimamente dal 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? |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|

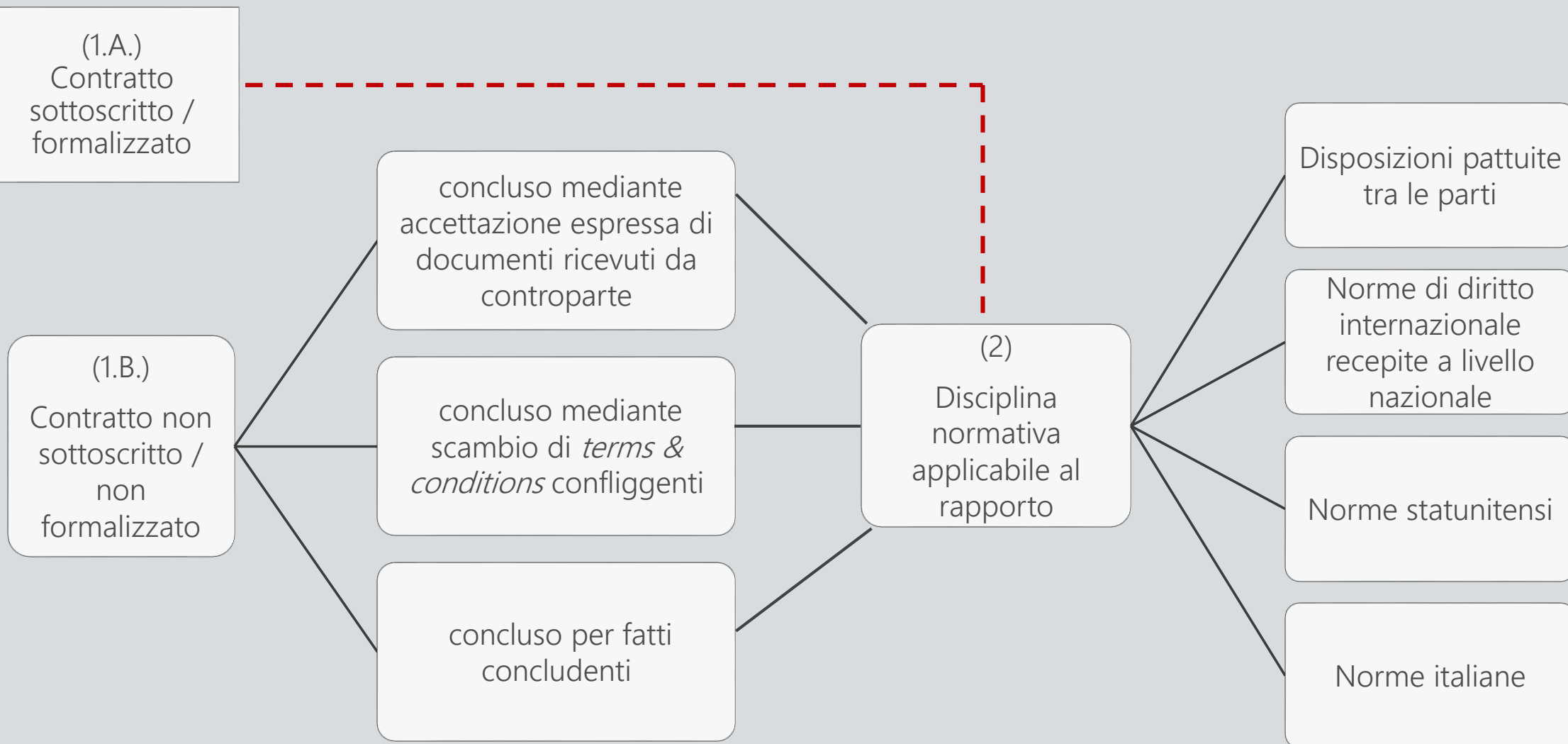


I. I rischi della congiuntura internazionale attuale nei rapporti tra Italia e Stati Uniti

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



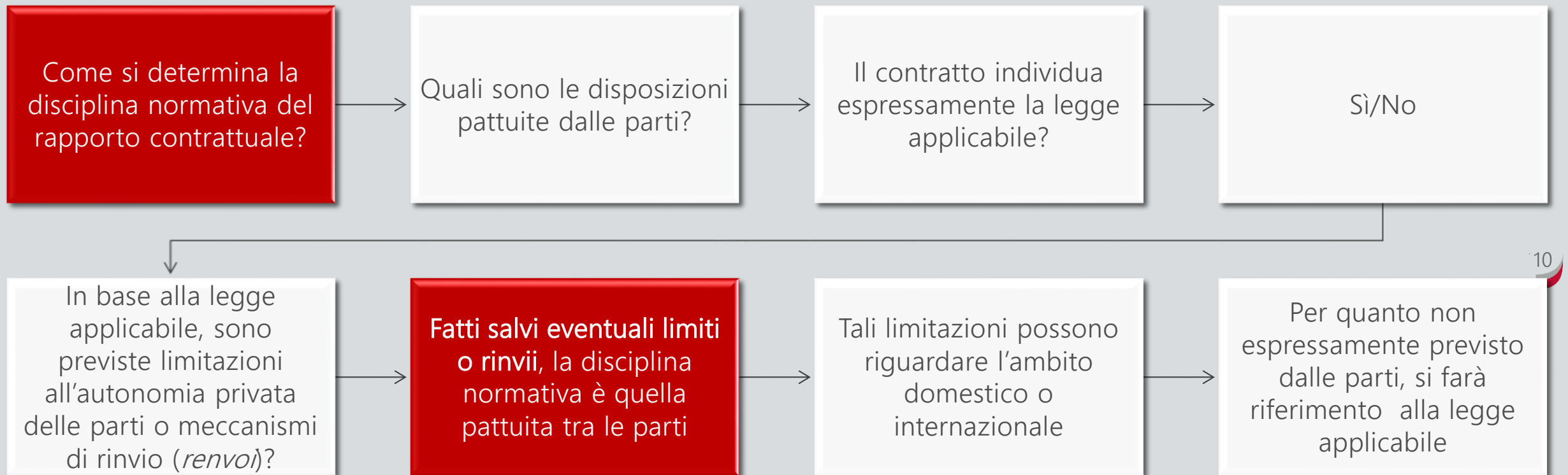




### 1.A. IL CONTRATTO SOTTOSCRITTO

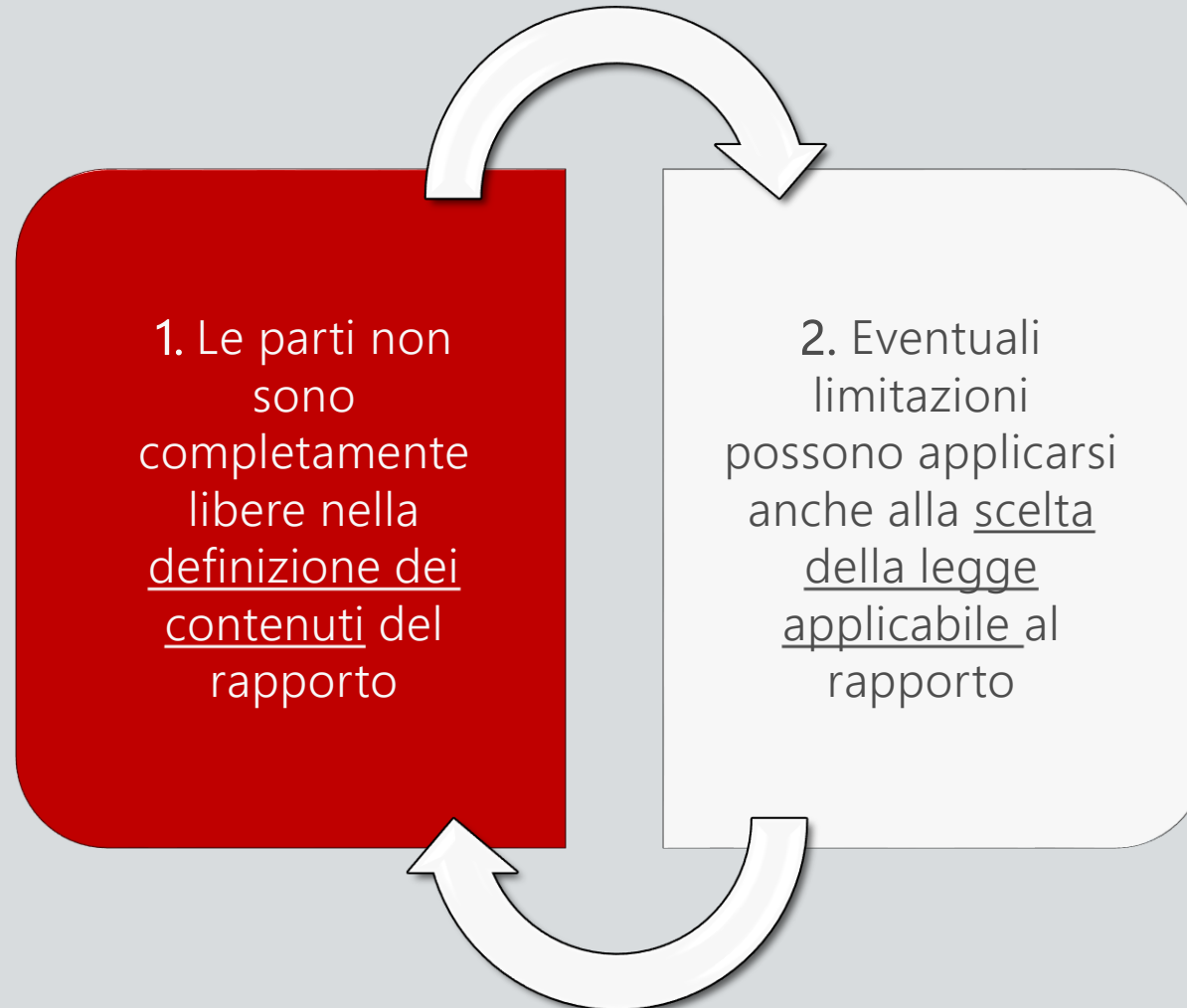
## II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

*L'individuazione della disciplina applicabile al rapporto contrattuale*



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

*Limiti all'autonomia privata nei rapporti di natura internazionale*



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

### *Limiti all'autonomia privata nel diritto statunitense*



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

*Public Policy*

*Unconscionability*  
(clausole  
oppressive vietate  
da UCC §2-302)

*Illegality*  
(contratti con  
scopi illeciti)

*Mandatory  
statutes*  
(norme  
imperative  
federali o  
statali)

*Misrepresentation  
/ Fraud* (dolo,  
coercizione, false  
dichiarazioni)

*Preemption  
rules* (il diritto  
federale  
prevale sul  
diritto statale  
in alcuni  
ambiti)

## 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*

Es.: Quali sono i limiti nella scelta della legge applicabile ai rapporti B2B tra imprese italiane e statunitensi?

Normativa europea

Regolamento Roma I  
(Reg. CE n. 593/2008)

Normativa  
statunitense

*Restatement (Second) of  
Conflict of Laws*, UCC § 1-  
301 e normative statali

## 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*



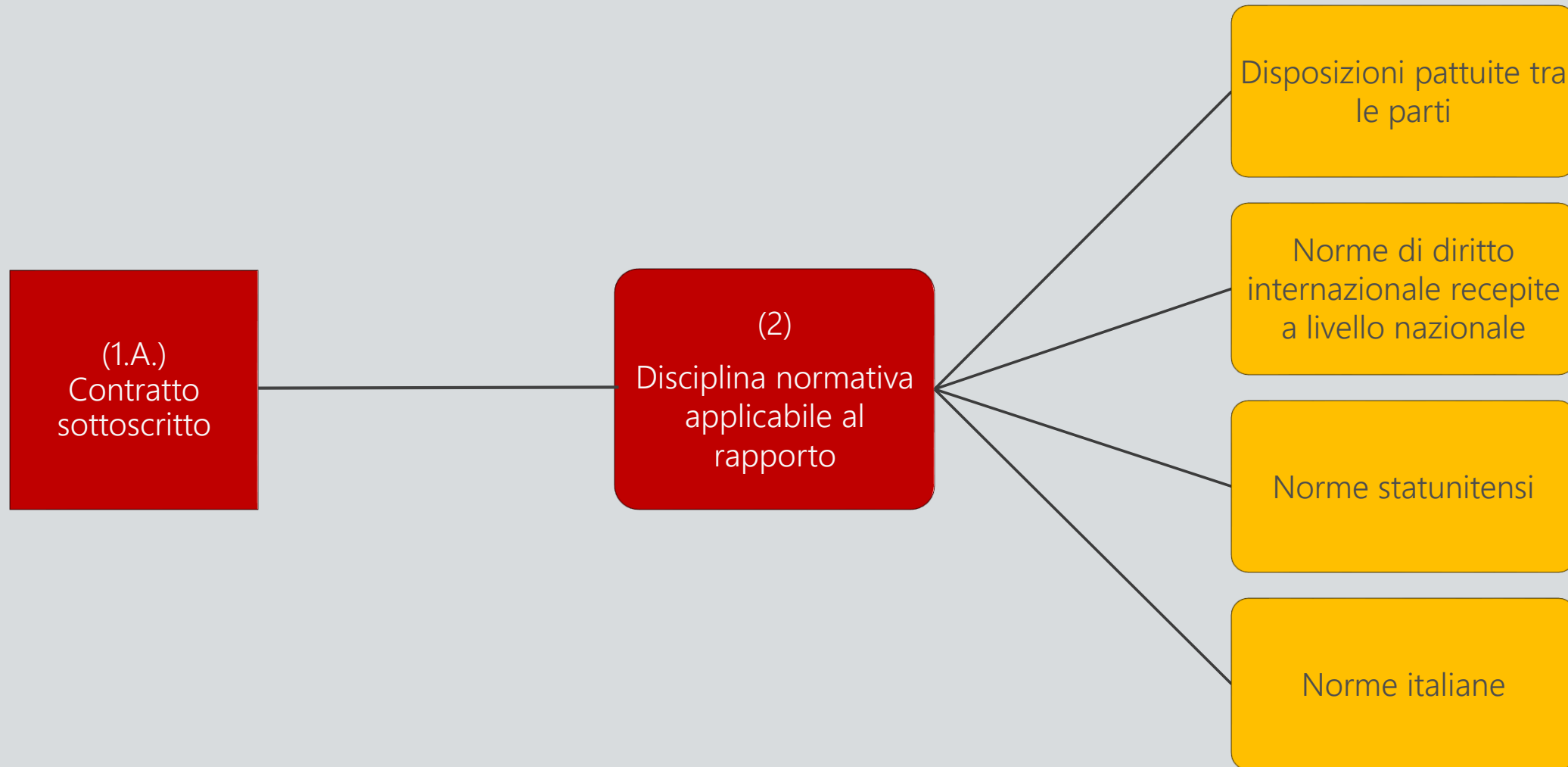
Modello di clausola per escludere espressamente il meccanismo del «renvoi»

*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.***





### 1.B. IL CONTRATTO NON SOTTOSCRITTO



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

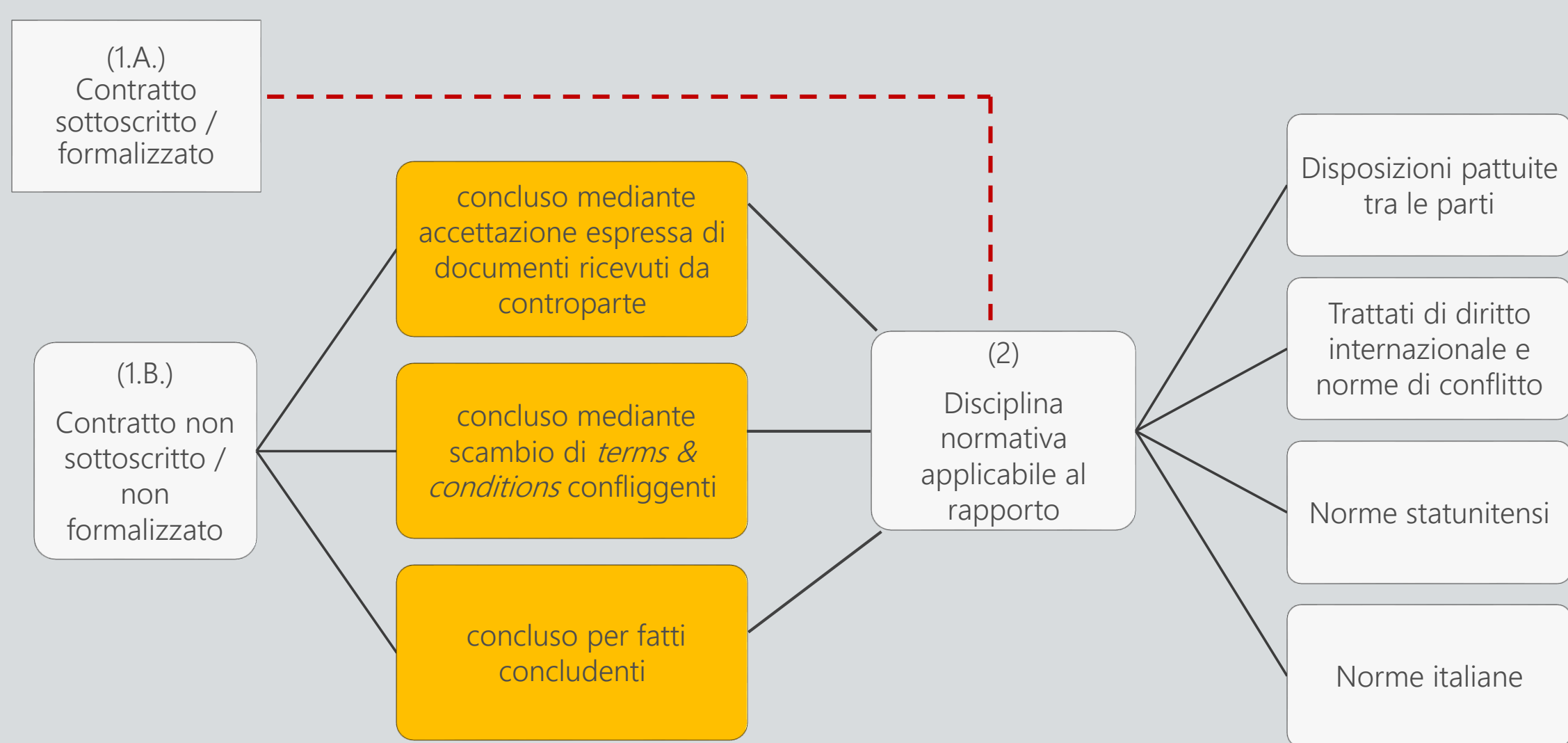
*Pluralità di ordinamenti giuridici a confronto*


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

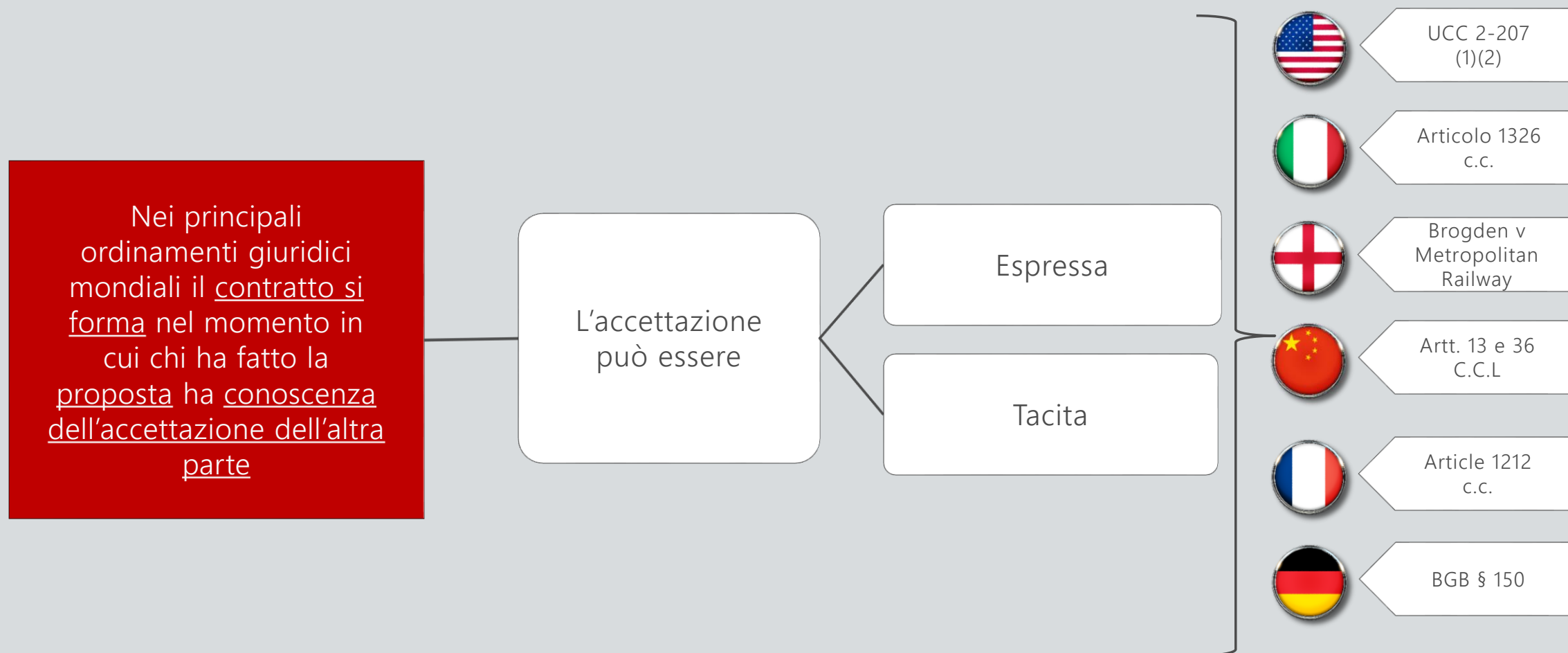




Le norme che regolano le modalità di formazione del contratto sono di importanza fondamentale per disciplinare i rapporti commerciali di natura internazionale, soprattutto in assenza di un contratto sottoscritto ad hoc.

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 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

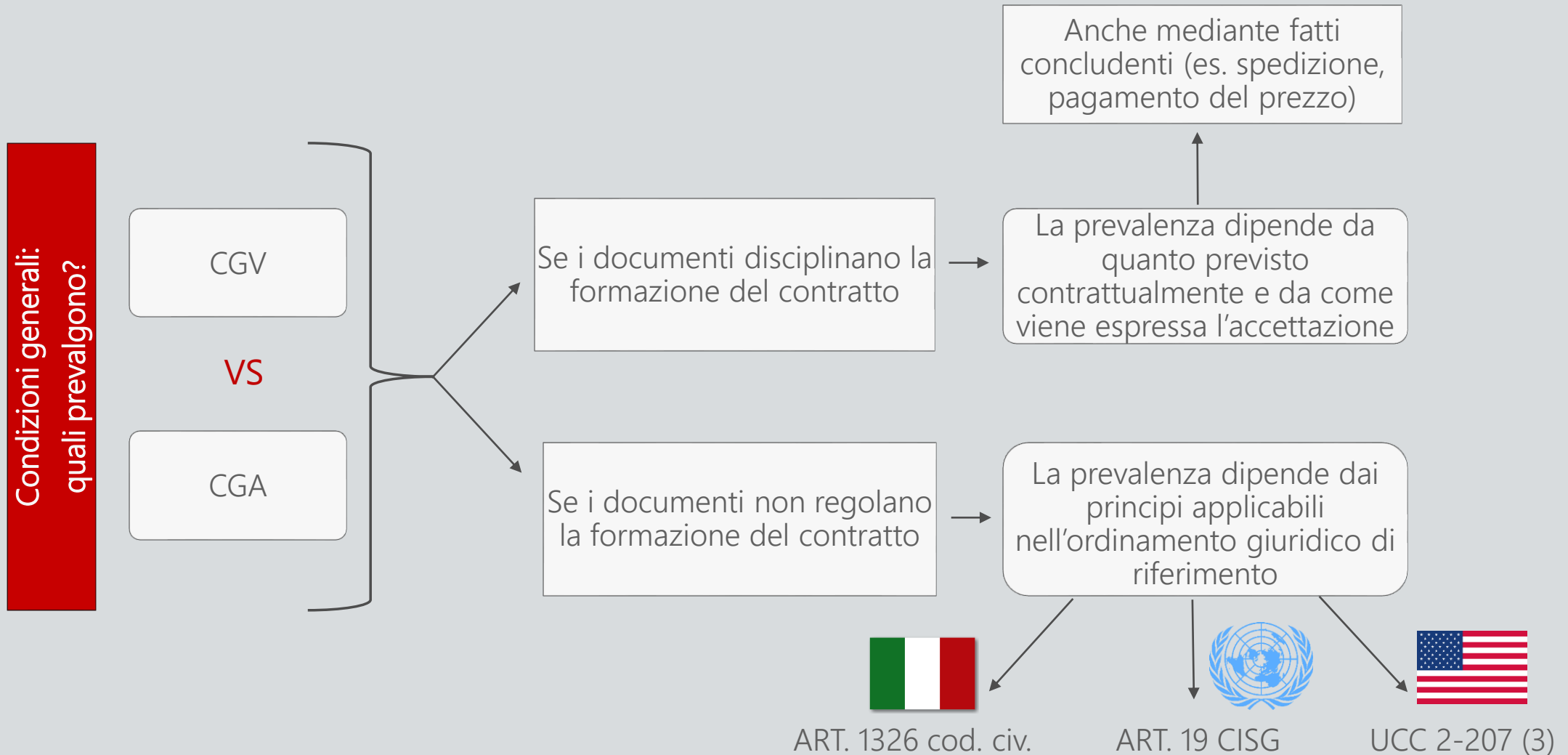






## II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

*I documenti scambiati non disciplinano la formazione del contratto*



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

### *La conclusion del contratto in assenza di sottoscrizione*



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

*L'importanza della conoscenza del diritto internazionale*



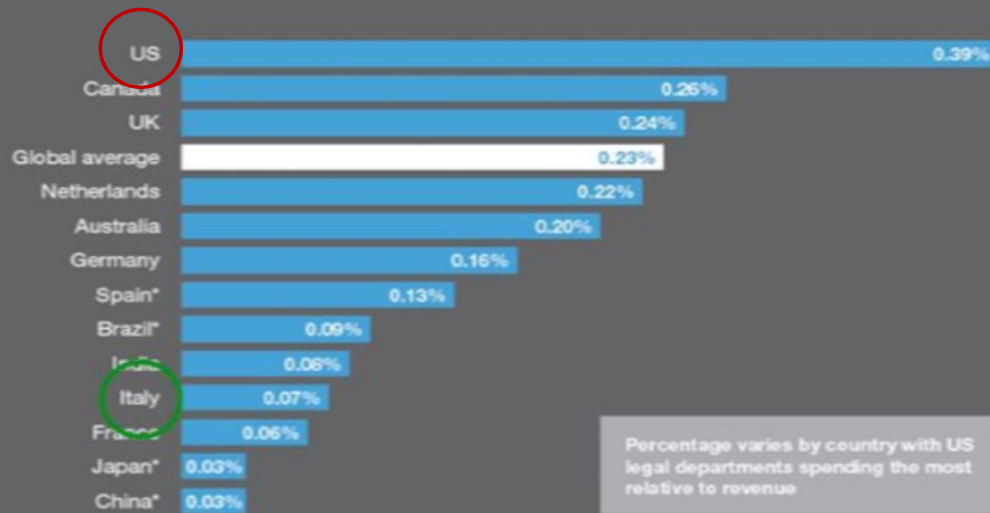
## II. L'analisi del *legal framework* contrattuale sui rapporti B2B

*L'importanza della consulenza legale*

Negli ordinamenti di *common law*, il ricorso alla consulenza e all'assistenza legale è notevolmente maggiore rispetto all'Italia

### SPEND % REVENUE: BY COUNTRY

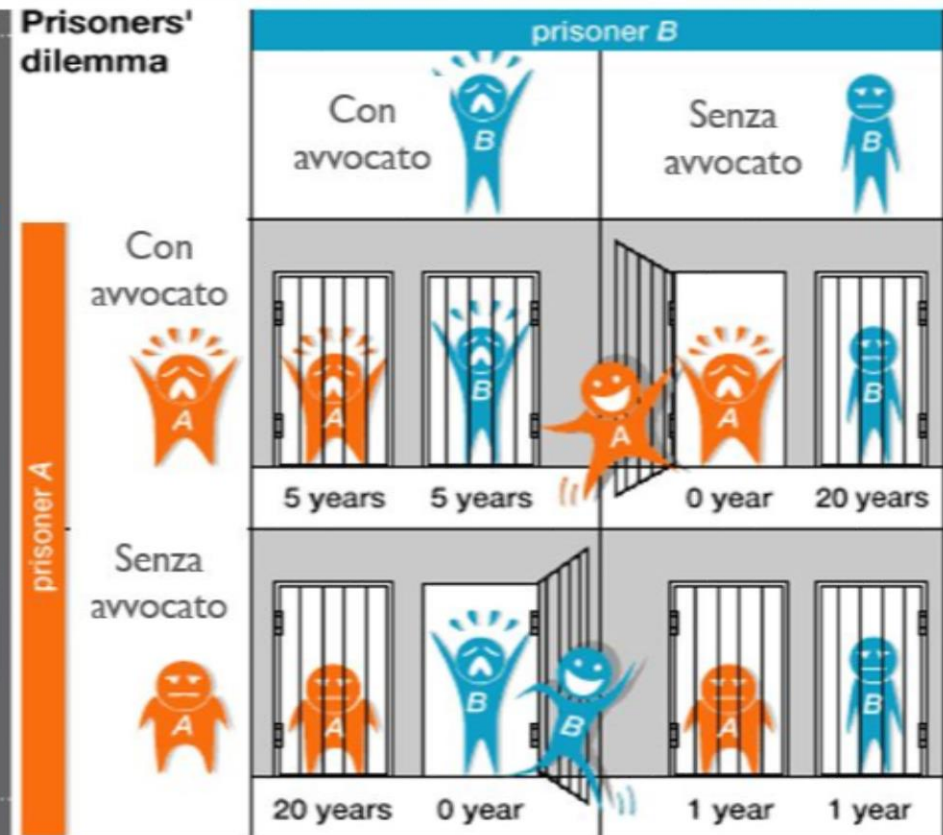
Medians by country



Base: US (709), Canada (270), UK (215), Netherlands (49), Australia (107), Germany (69), Spain (22), Brazil (20), France (68), Italy (34), India (33), Japan (27), China (24) \*Low base

<http://www.legalexecutiveinstitute.com/acritas-legal-services-spending-study/>

### Prisoners' dilemma



© 2006 Encyclopædia Britannica, Inc.

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

#### 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?

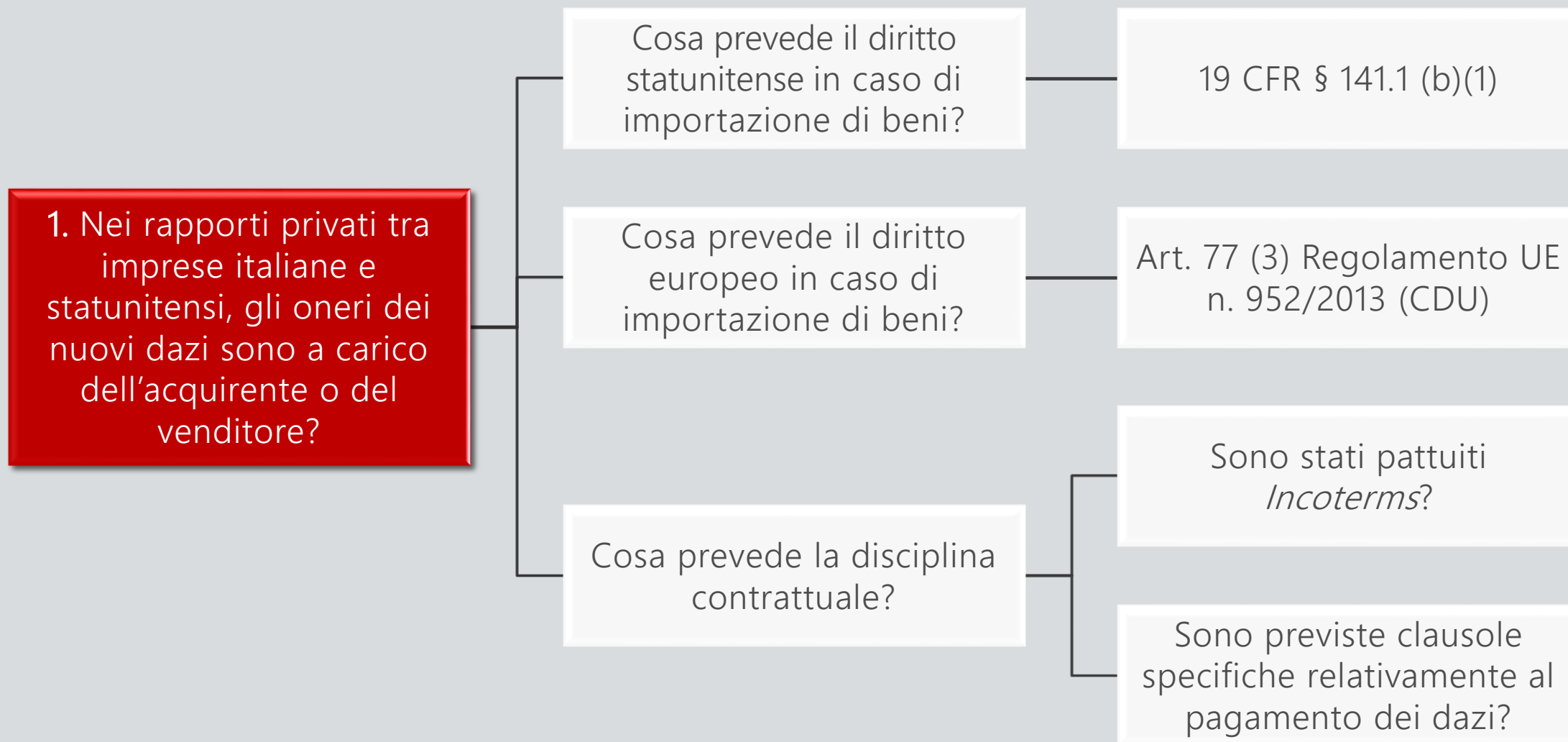
2. È possibile recedere legittimamente dal rapporto qualora le obbligazioni assunte siano diventate troppo onerose o impossibili?

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?

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

*Oneri dei nuovi 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.*



#### 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 recedere legittimamente dal 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?

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

*L'applicabilità delle clausole di force majeure e di 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*



La *force majeure* e  
l'*hardship* nell'ordinamento  
italiano



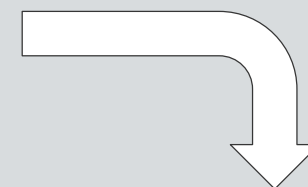
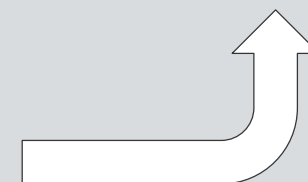
Sono inquadrati nel tema della  
non imputabilità  
dell'inadempimento

Imprevedibilità dei  
dazi? Va effettuato un  
giudizio prognostico *ex  
ante*

L'inadempimento non è  
imputabile quando non deriva  
da dolo o da colpa del debitore,  
e quindi dipende da un **evento**  
**(1) straordinario e (2)**  
**imprevedibile**

**(3) estraneo alla sfera di  
controllo del debitore,**  
nonostante l'adozione di ogni  
misura idonea ad assicurare il  
puntuale adempimento  
dell'obbligazione

IMPOSSIBILITÀ:  
Totale/Parziale  
Definitiva/Temporanea  
c.d. «*Force Majeure*»



ECCESSIVA ONEROSITÀ  
c.d. «*Hardship*»

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

*La forza maggiore nell'ordinamento statunitense (3/3)*



#### 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

*Le clausole di force majeure e di hardship nell'ordinamento italiano*



La *force majeure* e  
l'*hardship* nell'ordinamento  
italiano

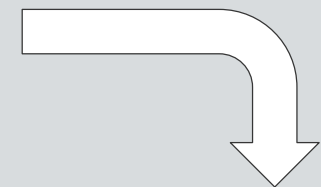
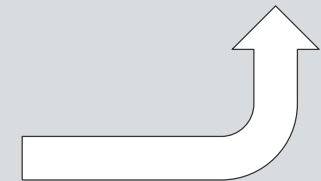


Sono inquadrati nel tema della  
non imputabilità  
dell'inadempimento

L'inadempimento non è  
imputabile quando non deriva  
da dolo o da colpa del debitore,  
e quindi dipende da un **evento**  
**(1) straordinario e (2)**  
**imprevedibile**

**(3) estraneo alla sfera di  
controllo del debitore,**  
nonostante l'adozione di ogni  
misura idonea ad assicurare il  
puntuale adempimento  
dell'obbligazione

IMPOSSIBILITÀ:  
Totale/Parziale  
Definitiva/Temporanea  
c.d. «*Force Majeure*»



ECCESSIVA ONEROSITÀ  
c.d. «*Hardship*»

### 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 propria 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

#### 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 recedere legittimamente dal 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?

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

*Rinegoziazione del contratto*





#### 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 recedere legittimamente dal 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?

# 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

<p>Presenza costante degli avvocati nei rapporti d'impresa; risarcimenti giudiziali molto elevati (rischio <i>punitive damages</i>)</p>	<p>Assenza di un principio codificato di rifusione delle spese in caso di <b>soccombenza</b>: <u>ciascuna parte sostiene le proprie spese legali</u>, salvo che il contratto non preveda diversamente</p>	<p>Presenza della giuria: decisioni influenzate da elementi emotivi o extragiuridici, rendendo l'esito del contenzioso incerto e meno prevedibile</p>	<p>Presenza del sistema accusatorio (<i>cross examination</i>): interrogatori incrociati serrati, con esposizione diretta dei testimoni al confronto pubblico e alla pressione degli avvocati avversari</p>	<p>Attività giudiziali svolte solo parzialmente in aula: intensa attività di <i>discovery</i>, con costi elevati e obbligo di produrre varia documentazione</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

*Termini di prescrizione*



#### 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

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

### 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 alla caratteristiche della fattispecie

## IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

### *Le clausole di durata e di scioglimento anticipato*

Due anni fa, l'azienda Alfa ha concluso un accordo quadro di vendita con Beta, cliente statunitense, prevedendo che l'onere economico dei dazi sia su Alfa. L'accordo sta per scadere; 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 il perdurare dei dazi attualmente in vigore possa rendere la commessa anti-economica. 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.*



(2)

*Term. This Agreement shall commence on the Effective Date and shall remain in effect for an indefinite term, unless terminated earlier in accordance with the termination provisions hereunder. If the current applicable customs duties, tariffs, or other import or export charges affecting the Products will not be lifted within ten (10) months from the Effective Date, Supplier shall be entitled to terminate this Agreement for convenience by providing at least thirty (30) days' prior written notice to the other Party.*

47

## IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

### *Le clausole di hardship, indicizzazione e rinegoziazione (1/2)*

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

*Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto (1/2)*

### Contratti di vendita e di somministrazione

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 prevede che, in caso di vizi, la denuncia sia specifica e sia effettuata in termini ragionevoli, anziché entro 8 giorni ex art. 1495 cod. civ. I rimedi di tutela previsti dalla CISG in favore del venditore in ipotesi di non conformità, tuttavia, sono più "moderni" e diversificati rispetto a quelli del Codice civile.

### Contratti di distribuzione e *franchising*

In materia di **concessione di vendita** (distribuzione), nell'ottica del concedente Italiano, può essere preferibile l'applicazione della normativa 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 giurisdizioni statunitensi. La scelta, pertanto, è da valutare, caso per caso, prevenendo eventualmente il ricorso al "*depeçage*".

## IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

### *Scelta ponderata della legge applicabile al rapporto (2/2)*

#### Contratti di *outsourcing* e appalto

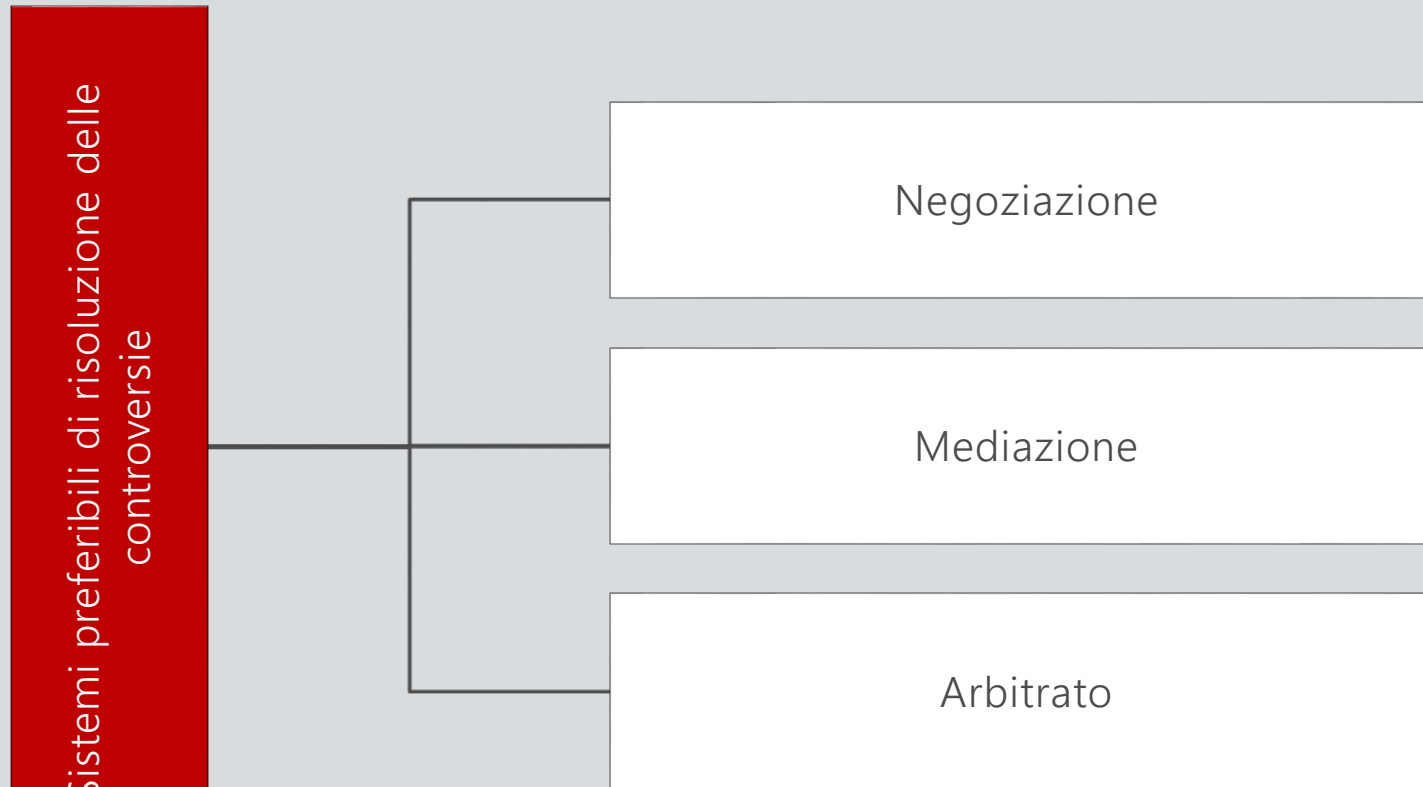
Per i contratti di *outsourcing* ed appalto è opportuno valutare di volta in volta la disciplina applicabile in relazione alle caratteristiche della fattispecie e alla posizione contrattuale interessata (committente, appaltatore, subappaltatore ecc.). Negli Stati Uniti sono previsti *lien statutes* che 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.è. 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

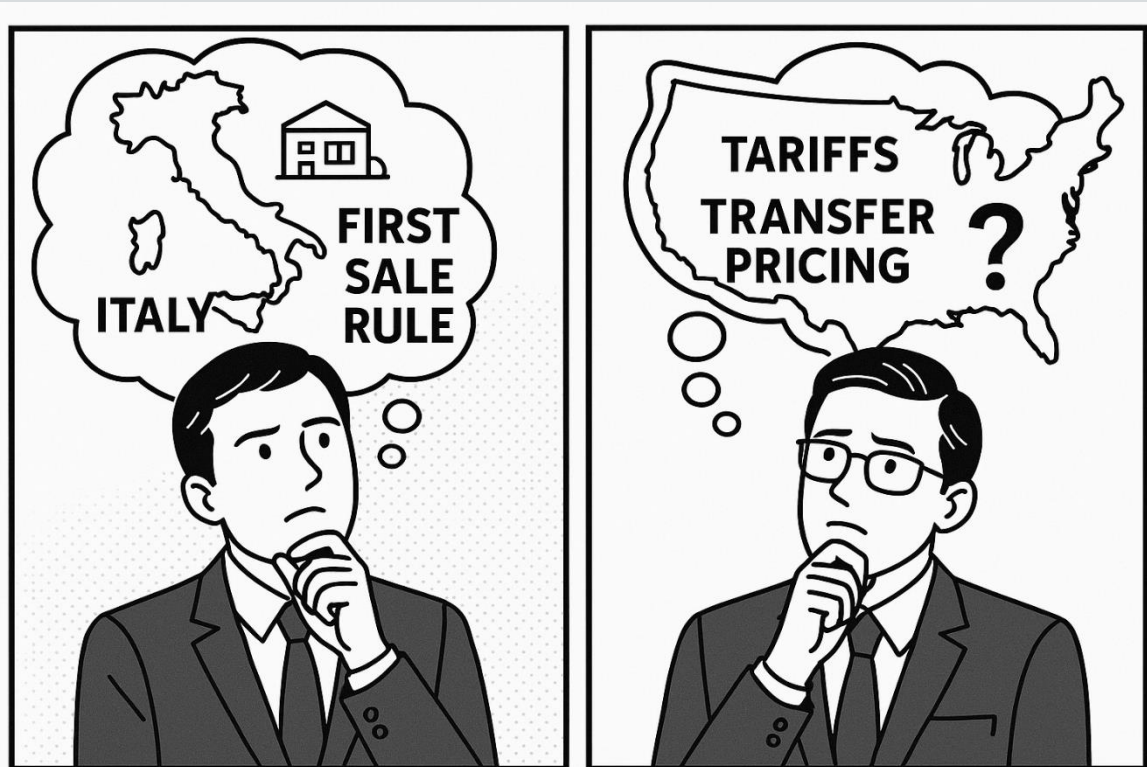
*Sistemi preferiti di risoluzione delle controversie nei rapporti B2B*



**NB:** È comunque necessario effettuare sempre una valutazione specifica per la fattispecie di riferimento; la natura della controversia e la tipologia di rapporto potrebbero indurre, infatti, a valutazioni diverse.

## IV. Gli accorgimenti per gestire i rapporti contrattuali futuri

*Ipotesi ulteriori da valutare per limitare l'impatto dei dazi*

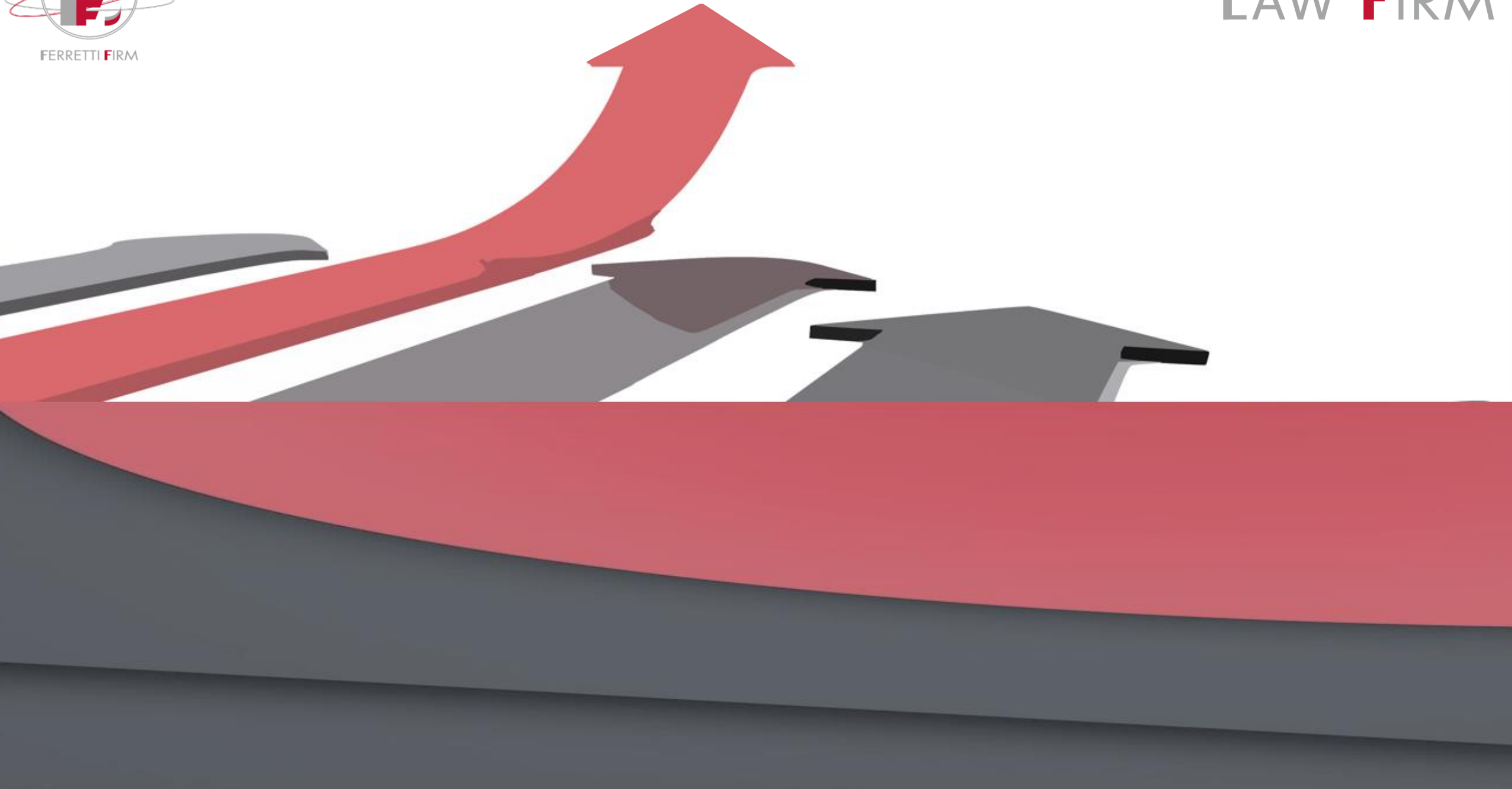


Eventuali ipotesi ulteriori riguardano principalmente dinamiche di rapporti infragruppo, previo accertamento della legittimità, anche mediante richiesta di *advance ruling* al CBP (*Customs and Border Protection*), delle possibili configurazioni percorribili per ottimizzare l'onere del pagamento dei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

È sottinteso – 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.



LAW **F**IRM



# CORE TEAM & PROFESSIONALS







AVV. DANIELE FERRETTI, ESQ. (NEW YORK)

AVV. MARCO DAMI

AVV. EMMA RICCOMI

AVV. ENNIO PIOVESANI, PH.D.

GENERAL COUNSEL

PROFESSIONAL SUPPORT LAWYERS

CONSULTANTS

### OTHER PROFESSIONALS

OF COUNSEL

RISK MANAGEMENT COUNSEL

BUSINESS INTELLIGENCE SPECIALISTS

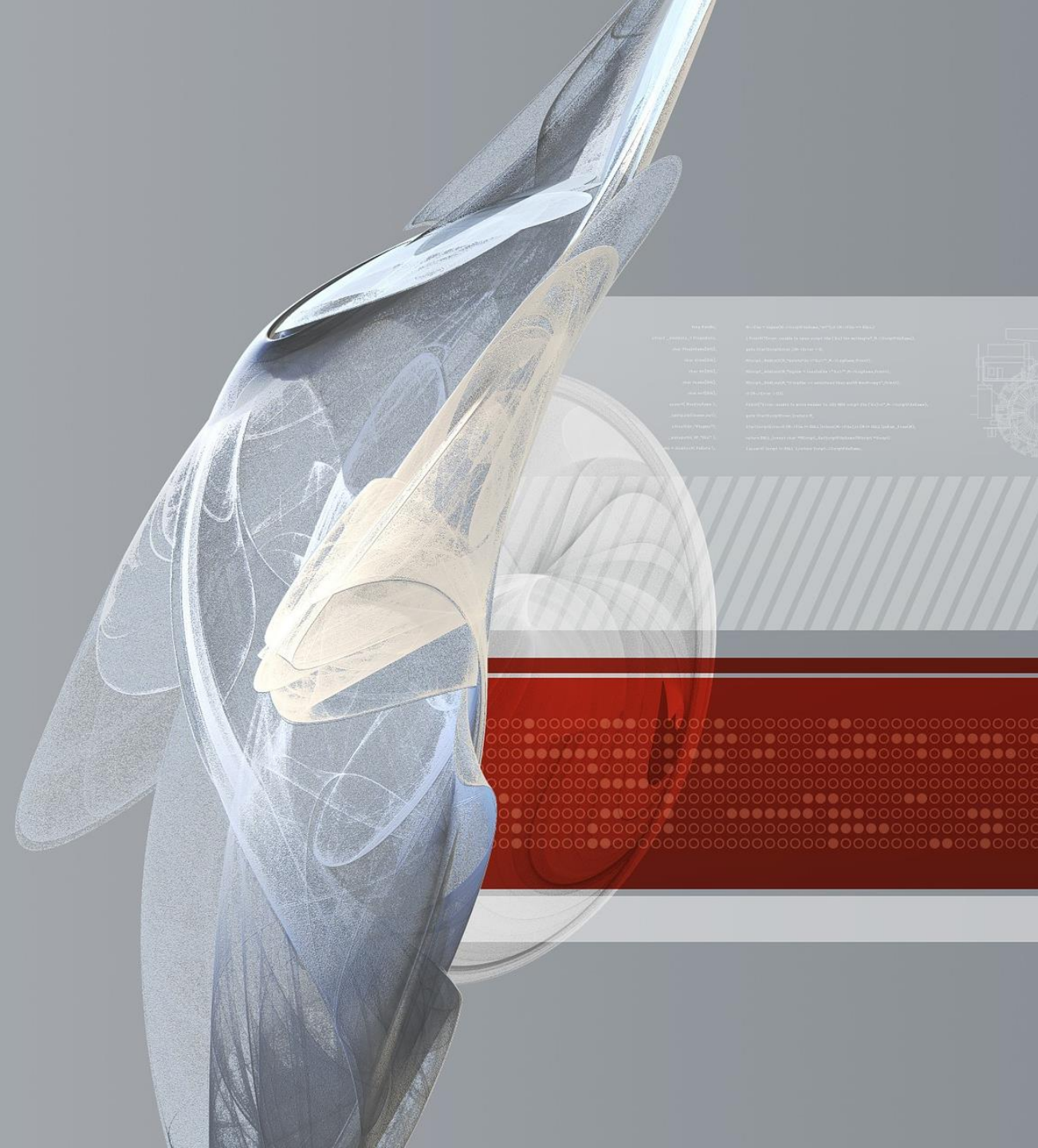
AVV. DANIELE PELLEGRINI, PH.D.

JONATHON R. MOORE, ESQ.

AVV. ROSALIE ANNE PROTO

AVV. NICOLA TROIANO

# PROFESSIONAL SERVICES







## PRACTICE AREAS

**INTERNATIONAL BUSINESS & TRADE**  
ENTITY FORMATION AND ORGANIZATION  
JOINT VENTURES AND STRATEGIC ALLIANCES  
BUSINESS AGREEMENTS  
CUSTOMS AND PRODUCT IMPORTATION  
REGULATORY COMPLIANCE  
CONTRACTS AND OUTSOURCING  
ANTICORRUPTION, FCPA AND ESG

**GLOBAL MOBILITY & EMPLOYMENT**  
IMMIGRATION MATTERS  
EMPLOYEE TRANSFERS AND SECONDMENTS  
SAFETY AND HEALTH AT WORK  
ESOPS  
HEALTHCARE LABOR  
EXECUTIVE COMPENSATION  
TRADE SECRETS AND RESTRICTIVE COVENANTS

**CORPORATE & FINANCE**  
CORPORATE GOVERNANCE  
MERGERS AND ACQUISITIONS  
BUY-OUTS AND SPIN-OFF  
TRANSACTIONS  
DEBT & EQUITY FINANCINGS  
STRUCTURED FINANCE AND DERIVATIVES  
PRIVATE PLACEMENT

**INSOLVENCY & RESTRUCTURING**  
DISTRESSED M&A  
OUT OF COURT RESTRUCTURINGS  
CROSS-BORDER INSOLVENCY  
CREDITORS' REPRESENTATION  
DEBTORS' REPRESENTATION  
REAL ESTATE RESTRUCTURING  
FINANCIAL SPONSOR TRANSACTIONS<sup>11</sup>

**ASSET MANAGEMENT & PRIVATE INVESTMENT**  
DIRECT INVESTMENT AND CO-INVESTMENTS  
DISINVESTURES AND RECAPITALIZATIONS  
PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL  
MINORITY AND STRATEGIC INVESTMENTS  
FAMILY OFFICES  
PROJECT AND PLANNING

**INTELLECTUAL PROPERTY & TECHNOLOGY**  
TRADEMARK, COPYRIGHT AND TRADE SECRET  
E-COMMERCE AND ONLINE DISTRIBUTION  
LICENSING, AND TECHNOLOGY TRANSACTIONS  
DATA SECURITY AND PRIVACY  
SOURCING AND TECHNOLOGY  
REGULATORY COMPLIANCE

**LITIGATION & ARBITRATION**  
CONSUMER PRODUCT LITIGATION  
BUSINESS AND COMMERCIAL  
CORPORATE AND DERIVATIVE DISPUTES  
RISK MANAGEMENT AND EPC DISPUTES  
EMPLOYMENT LITIGATION  
INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION

**ESTATE, TRUSTS & PRIVATE CLIENTS**  
ESTATE CLAIM PROCEEDINGS  
COMMERCIAL REAL ESTATE LEASING  
BUSINESS SUCCESSION PLANNING  
ASSET PROTECTION PLANNING  
FAMILY PARTNERSHIPS  
REAL ESTATE INVESTMENT

## INDUSTRIES AND SECTORS

INDUSTRIAL & MANUFACTURING

INFRASTRUCTURE & PROJECTS

ENERGY AND ENVIRONMENT

AUTOMOTIVE & TECHNOLOGY

LUXURY & FASHION

CONSUMER PRODUCTS & RETAIL

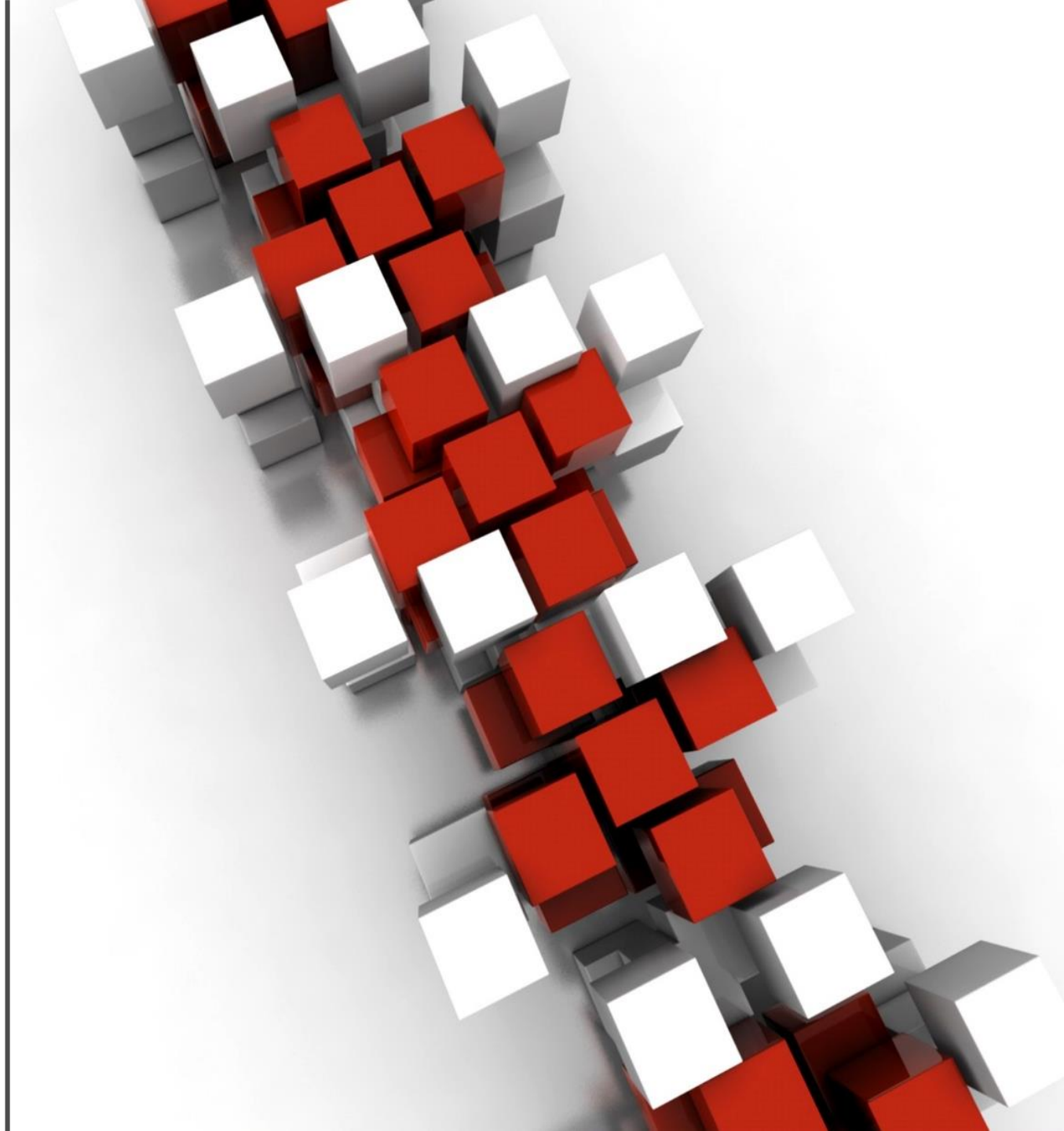
REAL ESTATE & CONSTRUCTION

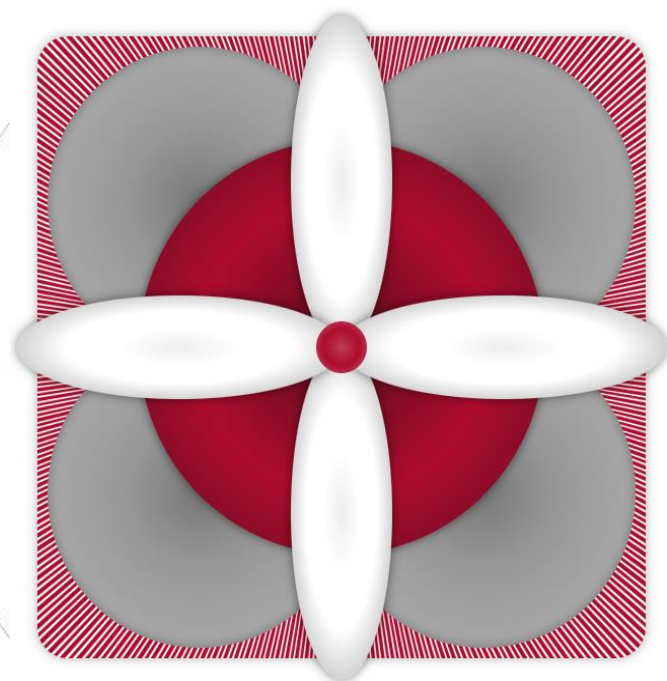
HEALTH CARE & LIFE SCIENCES

MEDIA & ENTERTAINMENT

HOSPITALITY & LEISURE

# ORGANIZATION & WORK FLOW





- Managing Attorney
- Attorneys
- Professional Support Consultants

## IN HOUSE PROCESSING & INTERNATIONAL NETWORK



### ENGAGEMENT WORKFLOW

Strategy  
Meetings



Network  
Liaison



Management  
of Resources



Execution and  
Cross-Border  
Coordination



Pre-Delivery  
Assessment and  
Internal Approval



Global Review  
and Fine Tuning



Delivery





# BUSINESS ADVISORY SERVICES





FERRETTI FIRM

## PROCESS FLOW

**PROGRAM MANAGEMENT**  
Exploring clients' long-term objectives, evaluating potential scenarios and key drivers, bringing out strengths and areas of legal concern associated therewith.

**STRATEGIC ADVISORY**  
Establishing an internal working knowledge of the management process and formulating strategies that can be cascaded to the business level.

**RISK ADVISORY**  
Assessing the viability, benefits and associated risks of new projects and investments, helping clients to make informed business and investment decisions.

**MANAGERIAL ADVISORY**  
Recommending strategic actions that deliver sustainable growth and create value, strengthening the overall strategic global position of the organization.

**INVESTMENT OPPORTUNITY**  
Helping clients on identification, evaluation of partners, valuation, deal structuring, analysis and implementation, data room support and assistance in road shows.

**MATCHMAKING**  
Fostering connections between prospects and advisers, taking advantage of our large network made of +100 offices and +5000 professionals.

**COST ADVISORY**  
Supporting clients in their endeavor to optimize costs, improve performance and build competitive advantages throughout the business projects.

**ONGOING ASSESSMENT**  
Providing a comprehensive review of operational performance of the business, helping in identifying and exploiting opportunities or undertaking corrective plans.

## IMPLEMENTATION MATRIX



# MEDIA MENTIONS & PANELS







FERRETTI FIRM







MFIMILANO  
L'INIZIATIVA

**I MIGLIORI AVVOCATI E I MIGLIORI STUDI LEGALI CORPORATE 2021**

Classificati

**Diritto**

Professione e Mercato 01 Settembre

**Avv. Daniele Ferretti**  
Assistito Vis Hydro  
statunitense e pe  
America Inc. in Ill

**The New York Times**



**THE AMERICAN LAWYER**

**200**

**The AM LAW**

2021

**DIRITTO24**

ATTUALITÀ E COMMENTI

ATTUALITÀ E COMMENTI

**The Silicon Review**



«...avvocato intraprendente, competente e di

**50**

LA NAZIONE

ere per le imprese che  
ire nell'e-commerce



**LA NAZIONE**

**Un premio all'avvocato Daniele Ferretti**

MONTECATINI TERME



**Global Legal Chronicle Italia**

**Formec Biffi approda negli USA con l'apertura di una sede ad Atlanta**







As a leading professional and experienced attorney, Daniele Ferretti has participated to noteworthy panels and key discussions focused on global business development and investments in the United States, along with government representatives and renowned successful entrepreneurs, among which:

**Lewis M. Eisenberg**

Former U.S. Ambassador to Italy  
and San Marino, and co-founder of the private equity  
firm Granite Capital International Group L.P.

**Todd Avery**

Former Minister Counselor for  
Commercial Affairs of the U.S.  
Commercial Service

**Abigal M. Rupp**

Former Consul General of the  
United States of America in  
Florence

**Luigi Lazzareschi**

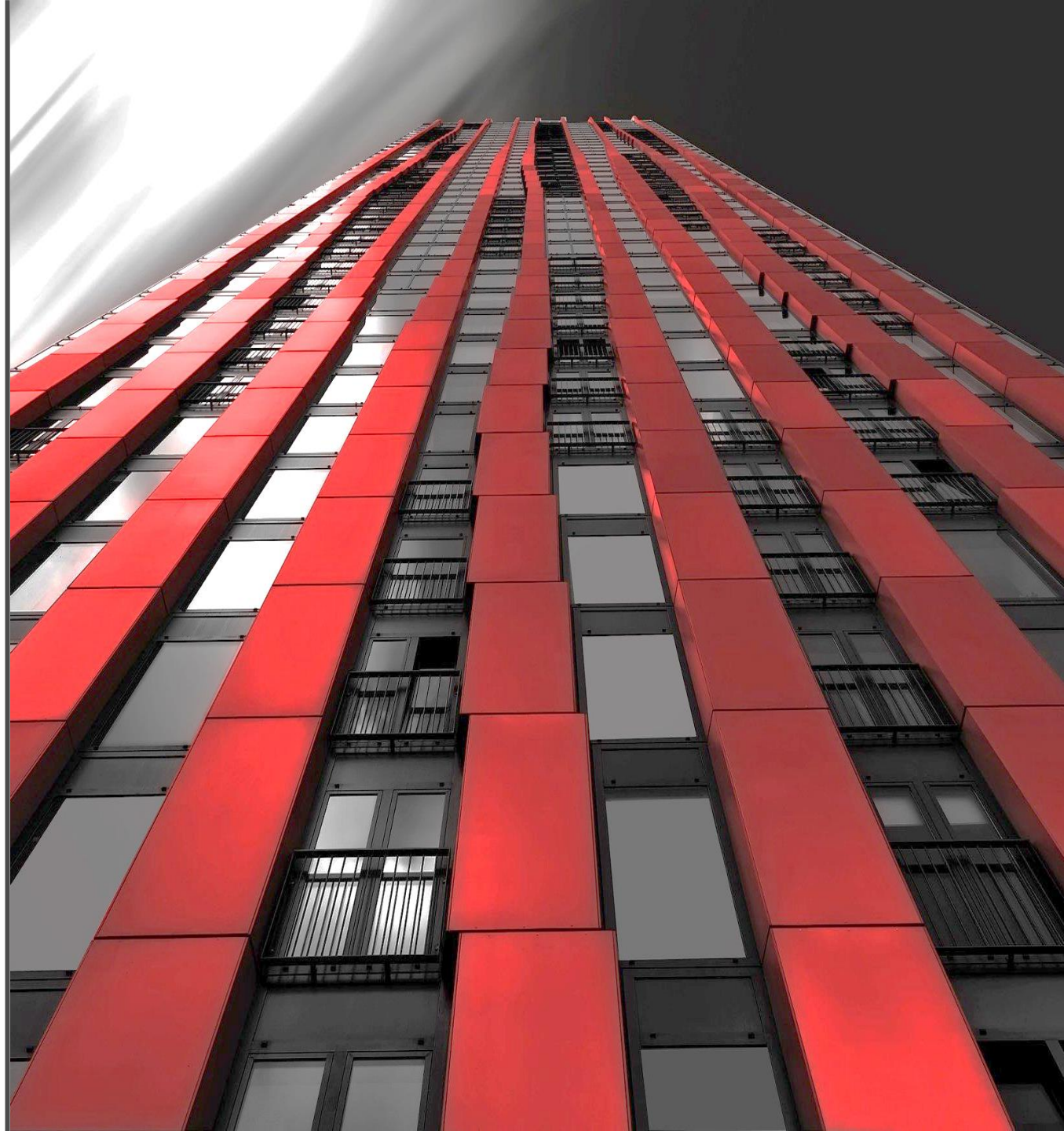
CEO  
Sofidel

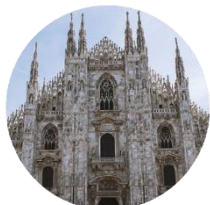
**Fausto Carboni**

CEO  
Bonfiglioli Group



# ACKNOWLEDGMENTS & CONTACT DETAILS





Gli uffici italiani dello studio legale sono ubicati a Milano e a Montecatini Terme (PT). Per eventuali comunicazioni si prega di scrivere a [dferretti@ferrettifirm.com](mailto:dferretti@ferrettifirm.com), oppure di contattare i seguenti numeri:

T: +39 0572 092613 T: +39 02 671658025  
F: +39 0572 092612 F: +39 02 67165266

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 (P.IVA IT01477140476), 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 protetto ai sensi delle leggi nazionali e internazionali in materia di copyrights.

