

**L'IMPATTO DEI DAZI SUI CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI  
CONTRATTI DI VENDITA E SUPPLY CHAIN  
Come tutelare le aziende italiane esportatrici**



**WEBINAR RISERVATO AI CLIENTI DELLO STUDIO**

**30 GIUGNO 2025, H. 11:00 – 12:30**



*L'attuale situazione geopolitica che vede l'aumento dei dazi all'importazione da parte degli USA comporta un inevitabile impatto non solo sui contratti di vendita ad acquirenti USA ma anche lungo tutta la catena di fornitura, comportando un rischio di aumento dei costi di materie prime e componentistica.*

*Le principali questioni che le aziende italiane esportatrici si trovano ad affrontare sono le seguenti.*

*Come gestire i contratti in corso? Quali clausole contrattuali individuano chi tra venditore e acquirente è responsabile del pagamento dei dazi? In assenza di specifiche clausole contrattuali, chi è tenuto al pagamento dei dazi? Se i dazi sono a carico dell'acquirente c'è il rischio che l'acquirente americano faccia valere la forza maggiore o la "hardship", per risolvere il contratto o richiedere una rinegoziazione dei prezzi?*

*Il presente webinar intende analizzare la disciplina legale e le clausole contrattuali più diffuse a livello internazionale, in modo da permettere ai partecipanti di valutare ed elaborare possibili strategie contrattuali (Incoterms, clausole di revisione prezzi, clausole di forza maggiore, eccessiva onerosità sopravvenuta, hardship ecc.) per affrontare e gestire tali situazioni.*

**Relatori**

**Avv. Mariaelena Giorcelli**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis

**Avv. Arianna Ruggieri**, partner degli studi legali associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis

**Programma**

- Inquadramento generale: dazi e impatto sui contratti internazionali di vendita
- L'impatto sul contratto di vendita con acquirente USA: (i) La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili del 1980 (CISG); (ii) L'esame delle clausole contrattuali nei contratti in corso; (iii) Incoterms 2020: quali clausole incidono sui dazi e strategie per ridurre l'esposizione ai dazi attraverso la scelta dell'Incoterm più adeguato; (iv) La possibilità per l'acquirente di invocare la forza maggiore e/o l'eccessiva onerosità sopravvenuta per sospendere l'esecuzione, risolvere o rinegoziare il contratto.
- L'impatto sulla *supply chain* e le tutele contrattuali per l'esportatore italiano: clausole di revisione prezzi, clausole di *hardship*.
- Casi pratici e problematiche operative nella vendita interna ed internazionale.
- Domande e risposte

**Iscrizioni**

La partecipazione al webinar è gratuita, previa iscrizione scrivendo a [info@bbmpartners.com](mailto:info@bbmpartners.com)