



Corso - 18/02/2026

L'impatto dei dazi USA sui contratti commerciali di vendita

Strategie contrattuali e strumenti giuridici per mitigare l'impatto delle politiche doganali USA sul business dei costruttori di macchine e impianti.

Obiettivi

L'introduzione di nuovi **dazi** e la loro continua evoluzione impongono alle imprese produttrici di macchinari, impianti, automazione e componentistica una revisione immediata e accurata delle proprie **strategie contrattuali**.

Il corso fornisce agli operatori del settore machinery gli **strumenti giuridici** e operativi necessari per tutelare efficacemente le proprie posizioni commerciali.

Attraverso un approccio pratico e orientato alle problematiche reali, verranno analizzate le implicazioni dei dazi sui **contratti di vendita internazionale**, con particolare attenzione alle transazioni con clienti finali e alle **operazioni intercompany** verso gli **Stati Uniti**.

I partecipanti acquisiranno competenze concrete nella gestione degli **Incoterms**, nell'inserimento di **clausole** contrattuali di **tutela**, nell'applicazione degli istituti di **forza maggiore** ed **eccessiva onerosità sopravvenuta**, nonché nell'implementazione di meccanismi di **revisione** dei **prezzi** e clausole di **hardship**.

Un focus particolare sarà dedicato alle strategie di **mitigazione del rischio** attraverso la gestione modulare delle prestazioni contrattuali.

Programma

- Inquadramento generale: dazi USA e loro applicabilità nel mondo "machinery"
- L'impatto sul contratto di vendita con acquirente USA: vendita a cliente finale, vendite intercompany
- Gli Incoterms nei contratti di vendita internazionale e loro effetti sull'obbligo di pagamento dei dazi
- Quali clausole contrattuali possono essere coinvolte nel tema dazi e come gestirle
- La possibilità di invocare la forza maggiore e/o l'eccessiva onerosità sopravvenuta per sospendere l'esecuzione, risolvere o rinegoziare il contratto
- Le clausole di revisione dei prezzi, le clausole di "hardship": esempi e problematiche operative
- Come limitare l'impatto dei dazi attraverso la gestione separata delle varie prestazioni previste dal contratto.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione. Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC e UCIMA.

Destinatari

Titolari, Direttori commerciali, Import-Export manager, ufficio legale,

Durata

4 ore

Quota di adesione:

250,00 € + IVA a persona per le aziende associate

310,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

18/02/2026 09.00-13.00 - ONLINE

