



CONFINDUSTRIA
VENETO EST

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso

Rödl & Partner

Stati Uniti: dazi applicabili e strumenti di tutela legale

Webinar

11 settembre 2025



Of Counsel North America *Abilitato in Italia e nello Stato di New York*



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

Guest 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

Master in Business and Economics

Juris Doctor Degree

Logos and awards on the desk include: IBA, U.S. Commercial Service, Università di Pisa, IE ITALIA ECONOMY, LE LOMBARDIA ECONOMY, NT+ Diritto, AEA, Penn State University, Hamline School of Law, ISPI Università Bocconi, LIUC Università Cattolica, and Università degli Studi Firenze.

INDICE

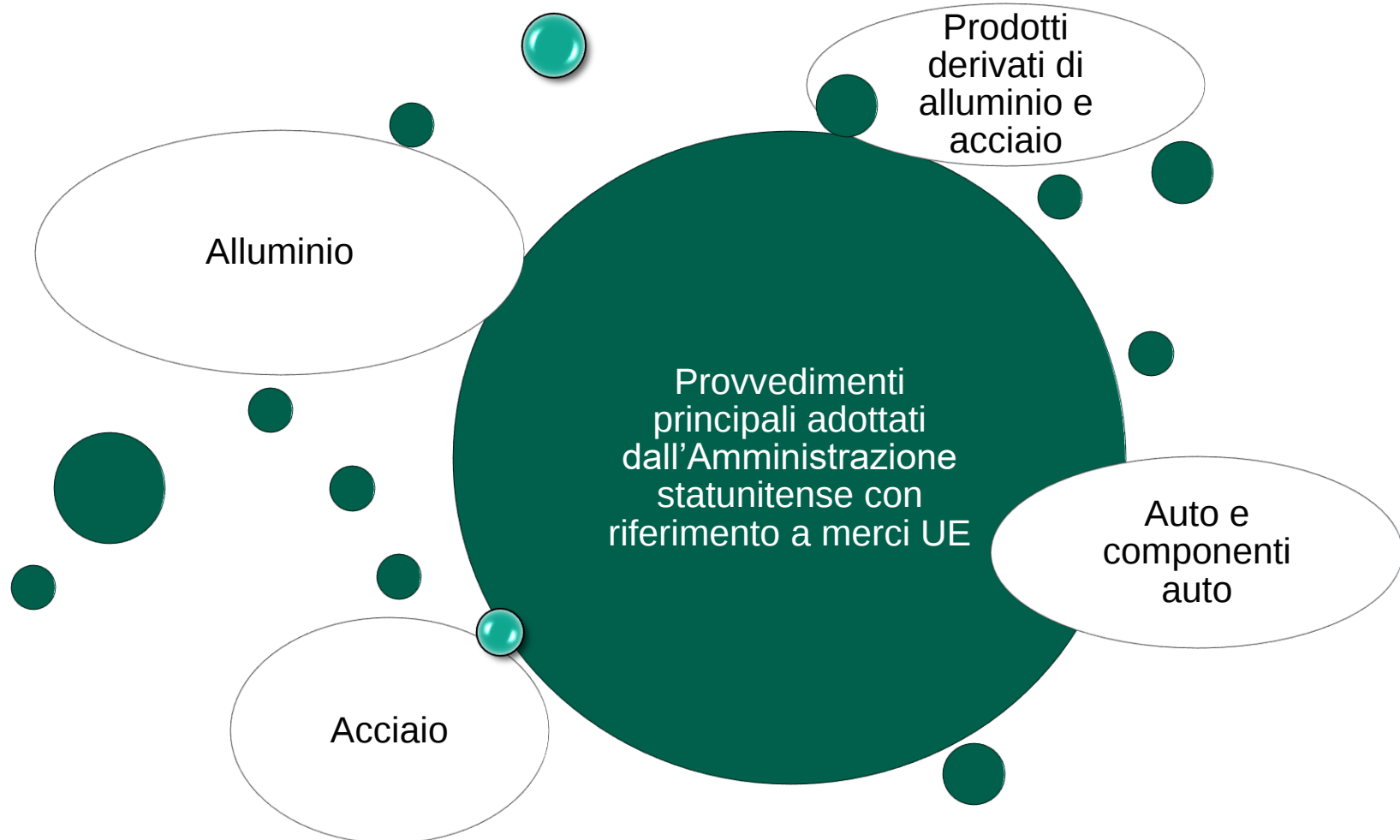
I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post*

IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (1/8)



I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (2/8)

Marzo 2025

12 marzo 2025

Entrano in vigore i dazi *ad valorem* fino al 25% su acciaio, alluminio e prodotti derivati importati dall'Unione Europea e da altri partner commerciali (*Proclamation* 10895 e 10896 del 10 febbraio 2025).

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/02/18/2025-02832/adjusting-imports-of-aluminum-into-the-united-states>

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/03/05/2025-03598/implementation-of-duties-on-steel-pursuant-to-proclamation-10896-adjusting-imports-of-steel-into-the>

26 marzo 2025

Una nuova *proclamation* prevede l'applicazione di dazi *ad valorem* del 25% anche alle automobili e ai componenti auto importati dall'UE. I dazi sulle auto entrano in vigore dal 3 aprile 2025, quelli sui componenti dal 3 maggio 2025 (*Proclamation* 10908 del 26 marzo 2025).

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/03/2025-05930/adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states>

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (3/8)

Aprile 2025

2 aprile 2025: **Executive Order 14257**

Dazio *ad valorem* del 10% su tutte le importazioni (esclusi Canada/Messico) a decorrere dal 5 aprile, e dazi "reciproci" maggiori (es. 20%) sui beni di molti Paesi a partire dal 9 aprile.

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/>

3 aprile 2025

Entra in vigore il dazio *ad valorem* al 25% sulle automobili.

9 aprile 2025: **Executive Order 14266**

Sospensione del dazio *ad valorem* del 20% su beni UE fino al 9 luglio 2025

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/modifying-reciprocal-tariff-rates-to-reflect-trading-partner-retaliation-and-alignment/>

11 aprile 2025

Memorandum presidenziale a chiarimento delle eccezioni applicabili all'Executive Order 14257 del 2 aprile 2025.

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/clarification-of-exceptions-under-executive-order-14257-of-april-2-2025-as-amended/>

29 aprile 2025

Modifiche alle misure sull'importazione di veicoli e componenti automobilistici negli Stati Uniti.

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/05/02/2025-07833/amendments-to-adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states>

Chiarimenti sulla non cumulabilità di alcuni dazi

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/05/02/2025-07835/addressing-certain-tariffs-on-imported-articles>

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (4/8)

Maggio 2025	Giugno 2025	Luglio 2025
3 maggio 2025 Entra in vigore il dazio ad valorem al 25% sulle componenti delle automobili.	3 giugno 2025 <i>Proclamation</i> 10947. A far data dal 4 giugno, il dazio <i>ad valorem</i> su acciaio e alluminio importati dall'Unione Europea aumenta dal 25% al 50%. https://www.federalregister.gov/documents/2025/06/09/2025-10524/adjusting-imports-of-aluminum-and-steel-into-the-united-states	7 luglio 2025 L'Amministrazione statunitense estende la sospensione di 90 giorni dei dazi reciproci, inizialmente attiva dal 9 aprile al 9 luglio 2025 (<i>Executive Order</i> 14266), fino al 1° agosto 2025. https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/extending-the-modification-of-the-reciprocal-tariff-rates/

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (5/8)

30 luglio 2025: *Proclamation "Adjusting Imports of Copper into the United States"*

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/adjusting-imports-of-copper-into-the-united-states/>

Introduzione, con efficacia dal 1° agosto, di un dazio *ad valorem* del 50% sull'importazione negli USA di *semi-finished copper products and intensive copper derivative products* (prodotti semi-lavorati in rame e prodotti derivati ad alto contenuto di rame,) originari di paesi terzi.

Il dazio si applica soltanto al contenuto in rame dei prodotti e si aggiunge a ogni altro dazio, tassa e misura applicabile su tale merce, salvo che non sia diversamente previsto nella *Proclamation*.

Il "*non-copper content*" è soggetto al dazio "reciproco" (di cui all'*Executive Order* 14257) e a ogni altra misura già prevista e in vigore.

Qualora il prodotto in rame sia soggetto anche al dazio "automotive" (*Proclamation* 10908), troverà applicazione solamente il dazio "automotive".

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (6/8)

31 luglio 2025: *Executive Order* (a seguito dell'intesa USA-EU di *Turnberry* del 27 luglio)

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/further-modifying-the-reciprocal-tariff-rates/>

Previste nuove aliquote daziarie al 15% verso l'UE in sostituzione dell'aliquota del 10% (in vigore fino al 1° agosto).

I nuovi dazi si applicano ai beni immessi in libera pratica nel territorio statunitense dal 7 agosto 2025. Prevista una *in-transit exemption* specifica.

Per quanto concerne il dazio reciproco sui prodotti originari dell'UE:

- che sono soggetti ad un dazio MFN (cfr. Colonna 1 dell'HTSUS) inferiore al 15%, si applica un dazio complessivo del 15% che comprende sia il dazio MFN sia il "reciproco";
- che sono soggetti ad un dazio MFN uguale o superiore al 15%, l'aliquota del dazio "reciproco" è di fatto annullata, con conseguente applicazione del maggior dazio già in vigore.

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (7/8)

21 agosto 2025: *Joint Statement USA-EU ("JS")*

https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en

Sui beni originari dell'UE, gli USA si impegnano ad applicare: (i) l'aliquota daziaria statunitense della nazione più favorita (MFN) oppure (ii) un'aliquota del 15%, composta dall'aliquota MFN e da un dazio reciproco.

Inoltre, dal 1° settembre 2025, sarà applicata soltanto la tariffa MFN ai seguenti prodotti dell'UE: risorse naturali non disponibili (incluso il sughero), tutti gli aeromobili e parti di aeromobili, prodotti farmaceutici generici, i loro ingredienti e precursori chimici.

Sulle importazioni UE di farmaci, semiconduttori e legname, impegno a limitare al 15% massimo i dazi (MFN + *Section 232* del *Trade Expansion Act* del 1962).

Su automobili e componenti originari dell'Unione europea: (a) per i beni con dazio MFN pari o superiore al 15%, non si applicheranno dazi aggiuntivi ai sensi della *Section 232*. Per i beni con dazio MFN inferiore al 15%, il dazio totale sarà fissato al 15%, comprensivo del dazio MFN e del dazio della *Section 232*. Le riduzioni entreranno in vigore dal primo giorno del mese in cui sarà presentata la proposta legislativa dell'UE.

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Breve *excursus* dei provvedimenti principali adottati dagli USA (8/8)

28 agosto 2025

La Commissione Europea annuncia la proposta di adozione di due regolamenti per l'attuazione del JS (adempimento necessario per applicare le riduzioni tariffarie previste dalla Sezione 1 del JS). Le riduzioni avranno effetto retroattivo dal 1° agosto 2025, ma diventeranno operative solo dopo l'approvazione delle due proposte da parte del Parlamento Europeo e del Consiglio secondo la procedura legislativa ordinaria.

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/ip_25_1993

29 agosto 2025

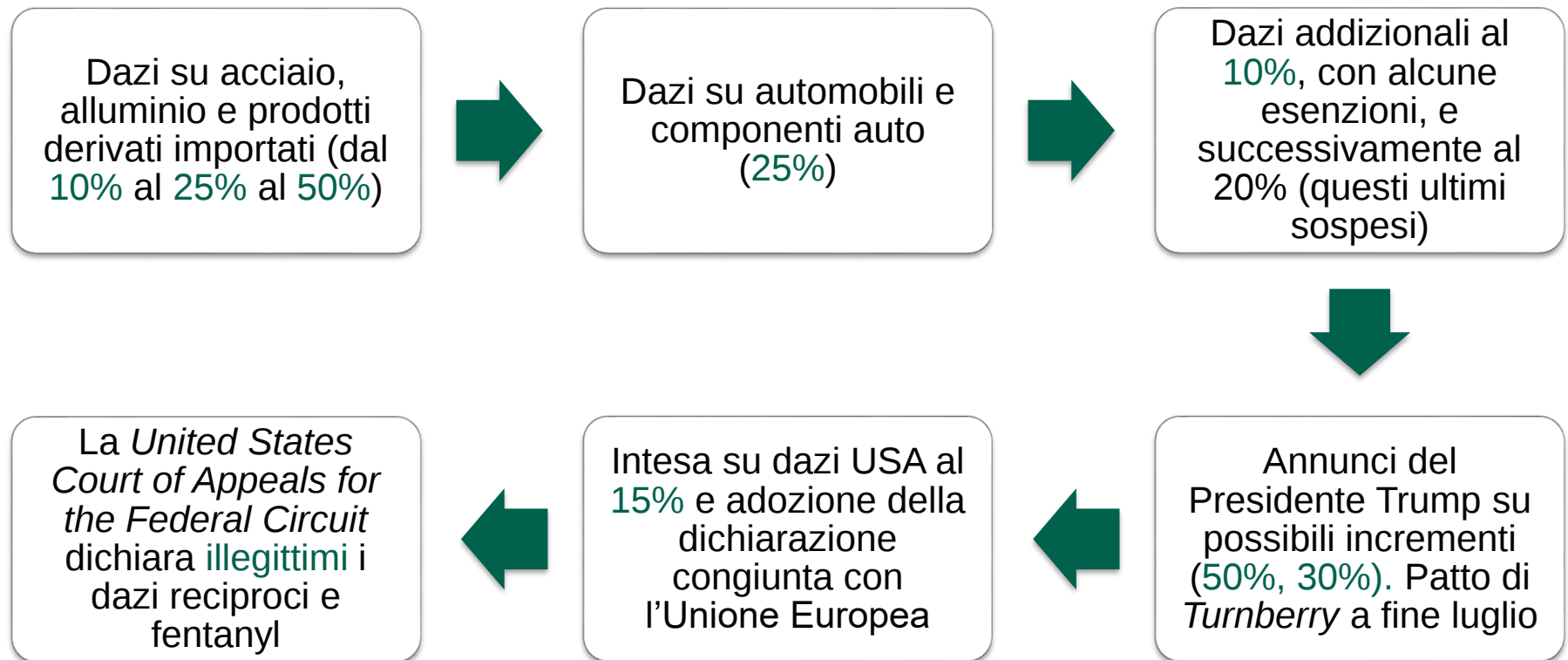
La *United States Court of Appeals for the Federal Circuit* ha dichiarato, a maggioranza di 7 giudici su 11, l'illegittimità dei dazi "reciprocal" e dei dazi "trafficking" introdotti dall'Amministrazione statunitense, confermando la sentenza precedente della *United States Court of International Trade*.

https://www.cafc.uscourts.gov/opinions-orders/25-1812.OPINION.8-29-2025_2566151.pdf

L'efficacia del provvedimento è sospesa fino al 14 ottobre 2025, per consentire il ricorso davanti alla Corte Suprema degli Stati Uniti. Se il *writ of certiorari* fosse negato o il ricorso fosse rigettato, il provvedimento diventerà esecutivo.

https://www.cafc.uscourts.gov/opinions-orders/25-1812.ORDER.8-29-2025_2566157.pdf

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Dazi e possibili strumenti di tutela



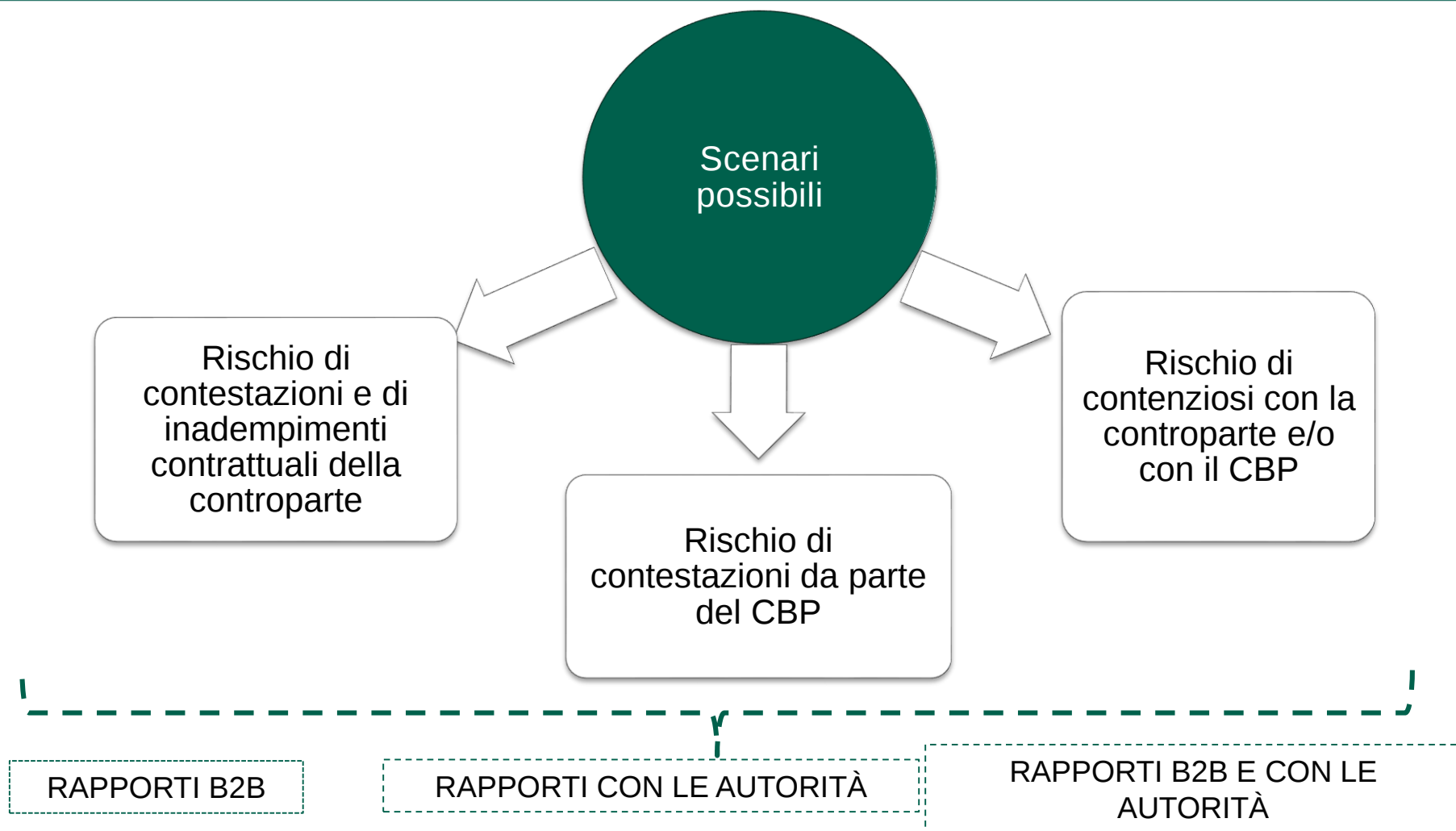
I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Acciaio, alluminio e prodotti derivati

Prodotto	Provvedimento	Dazio <i>ad valorem</i>
Alluminio	<i>Proclamation</i> 9704 in data 8 marzo 2018*	10%
Articoli derivati in acciaio e in alluminio	<i>Proclamation</i> 9980 in data 24 gennaio 2020	10%
Acciaio, alluminio e prodotti derivati	<i>Proclamation</i> 10895 e <i>Proclamation</i> 10896 in data 10 febbraio 2025	25%
Acciaio, alluminio e prodotti derivati	<i>Proclamation</i> 10947 in data 3 giugno 2025	50%

*Accordi con diversi Paesi (tra i quali l'Unione Europea) per evitare l'applicazione del dazio a fronte della limitazione di esportazione di acciaio.

Variazione in aumento di circa il 400%

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Principali rischi giuridici per le imprese esportatrici



I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale – Forme di tutela giuridica



Forme di tutela preventiva: da adottare sempre, soprattutto in periodi d'incertezza come quello attuale

Forme di tutela successiva: da valutare di volta in volta in assenza dell'adozione di forme di tutela preventiva

INDICE

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post*

IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B – Il contratto come strumento elettivo di protezione (1/5)



II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B – Il contratto come strumento elettivo di protezione (2/5)

1. *Price Adjustment*

Consente alle parti di rinegoziare il rapporto contrattuale in conseguenza dell'alterazione del sinallagma contrattuale iniziale.

2. *Hardship*

Consente alla parte la cui prestazione sia divenuta eccessivamente onerosa per effetto di un evento impreveduto sopravvenuto di risolvere il rapporto contrattuale.

3. *Force Majeure*

Presuppone l'impossibilità della prestazione; può essere invocata, ad esempio, laddove sia vietata l'esportazione di un prodotto, non propriamente nel caso di aumento del prezzo della stessa.

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B – Il contratto come strumento elettivo di protezione (3/5)

1. ADEGUAMENTO DEL PREZZO (VOLONTARIO / AUTOMATICO)

Price Adjustment Due to Tariff Changes.

In the event that, during the term of this Agreement, there is any imposition of new import or export tariffs, or any material increase, decrease, or other modification of existing tariffs, duties, or customs regulations applicable to the Products or Services covered under this Agreement, and such change materially affects the cost or economic basis of performance for either party, the affected party may request a renegotiation of the affected pricing terms in good faith.

Upon such request, the parties shall engage in good-faith negotiations for a period of up to [-] days to reach a mutually acceptable adjustment to the affected pricing provisions. If the parties are unable to reach an agreement within such period, the requesting party shall have the right to terminate this Agreement, or the affected portion thereof, upon written notice to the other party, without penalty or further obligation, except for obligations accrued prior to termination.

*Nothing in this clause shall be construed to obligate either party to agree to any proposed pricing adjustment, **unless the affected party's cost of performance increases by less than [-] %, in which case the other party shall be obligated to accept the price adjustment, notwithstanding anything to the contrary herein.***

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B – Il contratto come strumento elettivo di protezione (4/5)

2. ONEROSITÀ ECCESSIVA DELLA PRESTAZIONE

Hardship Due to Tariff Changes.

*If, after the Effective Date, any extraordinary and unforeseeable change in applicable tariffs, customs duties (a “Tariff Change”), or trade restrictions imposed by any governmental authority significantly alters the economic balance of this Agreement to the substantial detriment of one party (the “Affected Party”), such that continued performance would become excessively burdensome and not reasonably sustainable, the Affected Party shall promptly notify the other party in writing and elect to terminate this Agreement, in whole or in part. Such termination will become effective after [-] days’ after the actual receipt of the notice by the other party (the “Termination Date”), unless the receiving party agrees to renegotiate the Agreement and the parties reach a mutually acceptable understanding prior to the Termination Date. Any termination pursuant to this clause shall not constitute a breach of this Agreement, and neither party shall be liable to the other for any damages or losses resulting therefrom. For the purposes of this clause, **“Tariff Change” means any increase of the applicable tariffs or customs duties on the Product, compared to those in effect as of the Effective Date, by more than [-] %, which the parties acknowledge was extraordinary and unforeseeable at the time of entering into this Agreement.***

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B – Il contratto come strumento elettivo di protezione (5/5)

3. FORZA MAGGIORE

Force Majeure.

*Neither party shall be liable for any failure or delay in the performance of its obligations under this Agreement (except for payment obligations) to the extent such failure or delay is caused by or results from acts or events beyond the reasonable control of the affected party, including but not limited to: acts of God, natural disasters, pandemics, epidemics, public health emergencies, war (whether declared or not), acts of terrorism, civil unrest, labor strikes or lockouts, government orders, laws or regulations, embargoes, imposition of, or material change in, tariffs, duties, or customs regulations; shortage of materials; supply chain disruptions; or failure of utilities or internet services, **preventing the procurement of components or raw materials necessary for the manufacturing of the products.***

The party affected by the force majeure event shall promptly notify the other party in writing of the occurrence and expected duration of such event. If the force majeure event continues for more than [-] consecutive days or while the term of the delivery obligations of the affect party expires, either party may terminate this Agreement upon written notice to the other, without liability.

INDICE

I. Effetti dell'*escalation* dei dazi in ambito legale

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post*

IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – *In-transit Exemption* (1/4)

Il CBP ha avanzato numerose contestazioni per l'applicazione dei dazi doganali su alcune merci spedite prima del 5 aprile.

A tal fine, il CBP ha monitorato e identificato con precisione le spedizioni, analizzandone tempistiche, modalità di trasporto e luoghi di partenza e arrivo.

Molti operatori commerciali e broker avevano presunto che l'“*in-transit exemption*” potesse valere anche per le spedizioni aeree, come spesso accaduto in passato (ancorché l'*Executive Order 14257* facesse espresso riferimento a «*goods loaded onto a vessel at the port of loading and in transit on the final mode of transit before 12:01 a.m. eastern daylight time on April 5, 2025 [...]»*).

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – *In-transit Exemption* (2/4)

In un aggiornamento delle FAQ pubblicato il **30 aprile 2025**, il CBP ha chiarito che le esenzioni dai dazi reciproci previste per le merci in transito alla data del 5 o del 9 aprile si applicano esclusivamente alle merci trasportate via nave.

Il CBP precisa che le disposizioni relative alle merci in transito “non si estendono ad altri mezzi di trasporto, come aereo, treno o camion.” Inoltre, le spedizioni che iniziano via nave ma arrivano negli Stati Uniti con un altro mezzo di trasporto (ad esempio tramite trasbordo) non sono ammissibili all'esenzione.

A tal fine, il CBP richiama le definizioni normative contenute in 19 U.S.C. § 1401 e nel 19 CFR § 4.0. Ai sensi di tali disposizioni, il termine “vessel” (unità navale) è definito come qualsiasi imbarcazione o mezzo utilizzato o utilizzabile per il trasporto sull'acqua, con esclusione degli aeromobili.

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – *In-transit Exemption* (3/4)

Applicability of In Transit Provisions for Reciprocal Duties Under IEEPA

This table provides guidance for entries that qualify for the in-transit provision under Reciprocal Tariffs, which applies to vessels only. The importer is responsible for confirming a shipment qualifies for the in-transit provisions. Please refer to the most recent guidance provided by CBP as tariff rates are subject to change.

Date Goods Loaded onto a Vessel at the Port of Loading and in Transit on the Final Mode of Transport	Date Goods Entered for Consumption or Withdrawn from Warehouse for Consumption into the U.S.	Secondary HTSUS Classification for Reciprocal Tariff	Reciprocal Tariff Duty Rate	Notes
Before April 5, 2025	On and after April 5, 2025, and before June 16, 2025	9903.01.28	Excepted from reciprocal tariffs	-
On or after April 5, 2025, through April 8, 2025	Prior to June 16, 2025	9903.01.25	10%	Applies unless the shipment qualifies for another exception from the reciprocal tariffs
April 9, 2025	Prior to June 16, 2025	9903.01.25	10%	Only applies to products of China, including products of Hong Kong and Macau, unless the shipment qualifies for another exception from the reciprocal tariffs

<https://www.cbp.gov/trade/programs-administration/trade-remedies/IEEPA-FAQ>

III. Strumenti di tutela giuridica ex post – In-transit Exemption (4/4)



DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
U.S. Customs and Border Protection

NOTICE OF ACTION
19 CFR 152.2

This is NOT A Notice of Liquidation				1. Date of this notice (mm-dd-yyyy) 07/01/2025
2. Carrier AC	3. Date of Importation (mm-dd-yyyy) 04/09/2025	4. Date of Entry (mm-dd-yyyy) 04/13/2025	5. Entry Number [REDACTED]	
6. MFR/Seller/Shipper [REDACTED]	7. Country IT	8. CBP Broker [REDACTED]	9. File Number [REDACTED]	
9. Description of Merchandise [REDACTED]				
10. To [REDACTED]		11. From [REDACTED]		
12. The following action, which will result in an increase in duties, —				
☐ is proposed IF YOU DISAGREE WITH THIS PROPOSED ACTION, PLEASE FURNISH YOUR REASON IN WRITING TO THIS OFFICE WITHIN 20 DAYS FROM THE DATE OF THIS NOTICE. AFTER 20 DAYS, THE ENTRY WILL BE EITHER LIQUIDATED AS PROPOSED OR CHANGED AS PROPOSED.				
☒ has been taken THE ENTRY IS IN THE LIQUIDATION PROCESS AND IS NOT AVAILABLE FOR REVIEW IN THIS OFFICE.				
type of action A. ☒ Rate Advance B. ☐ Value Advance C. ☐ Excess ☐ Weight ☐ Quantity D. ☐ Other (See below)				
13. Explanation (Refer to action letter designations above)				
Please note this entry does not qualify for 9903.01.28, as it arrived via aircraft. The importer is responsible for confirming a shipment qualifies for the in-transit provisions. The in-transit provisions for reciprocal tariffs only apply to the vessel mode of transportation; they do not apply to other modes of transportation such as air, rail, truck, etc. For entries transported other than by vessel that were filed using HTS 9903.01.28, filers should take immediate action to correct such entries, as necessary, as soon as possible. For those entries that have been filed with CBP erroneously using HTS 9903.01.28, importers should correct the entry summary by filing a post summary correction. The entry has been rate advanced and liquidated using the corrected HTS 9903.01.50 duty rate 20%. You have the right to appeal the liquidation of the entry listed in this notice pursuant to 19 USC 1514 and 19 CFR 174. A <i>Bulletin</i> Notice of Liquidation will be posted at the Custom house where the entries were filed. Your appeal rights are allowed for 180 days after the Bulletin Notice of Liquidation is posted. Appeals filed prior to liquidation will be denied as untimely.				
14. CBP Official [REDACTED]	15. Team Designation [REDACTED]	16. Telephone [REDACTED]		
17. Fax Number [REDACTED]	18. E-mail [REDACTED]			



8899 E 56th Street
Indianapolis, IN 46249

**U.S. Customs and
Border Protection**

For Bill inquiries, please contact the Revenue Division at (317) 614-4811 or billinginquiry@cbp.dhs.gov.
For Entry inquiries, please contact the relevant Center at <https://www.cbp.gov/trade/centers-excellence-and-expertise-information/cee-directory>.

BILL TO: T26 P2 *AUTO ALL FOR AADC 070* 179449-1-3-1-7177

[REDACTED]

Debtor Number: [REDACTED]
 Bill Number: [REDACTED]
 Bill Date: 07-04-25
 Port of Service/Charge: 1808
 Orlando, FL
 Center ID: [REDACTED] Team Number: [REDACTED]

Dear Sir or Madam:

This Bill is a notice of debt currently owed to U.S. Customs and Border Protection (CBP) and is produced pursuant to 19 Code of Federal Regulations (CFR) 24.3a(d). CBP bills for supplemental duties (increased or additional duties, taxes, and fees assessed upon the liquidation or re-liquidation of an entry) together with interest, reimbursable services, and miscellaneous amounts. The Code of Federal Regulations (19 CFR § 24.1(a)(2)) requires your remittance to be payable in United States dollars and drawn on a United States bank.

Transaction Date	Transaction Identification (i.e., Entry No./Work Ticket No.)	Reference Name	Type of Charge	Amount
04-13-25	[REDACTED]	Entry Summary	DUTY INTEREST	[REDACTED]
The entire billing information is available online in your ACE Portal account Reports tool at https://ace.cbp.dhs.gov .				
Interest Accrued to Date				0.00
Late Pay Penalty Accrued to Date				0.00
Full Amount Due Upon Receipt				[REDACTED]
Amount Due After 06-02-25				[REDACTED]

Note: Failure to make payment or provide legal justification of non-payment may result in suspension of immediate release privileges in accordance with 19 CFR §142.26.

Sanction Status: _____ Surety Code: [REDACTED]
 Interest Rate Effective: 01-01-25 7.00%

For more information visit <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/revenue>
PAYER'S COPY

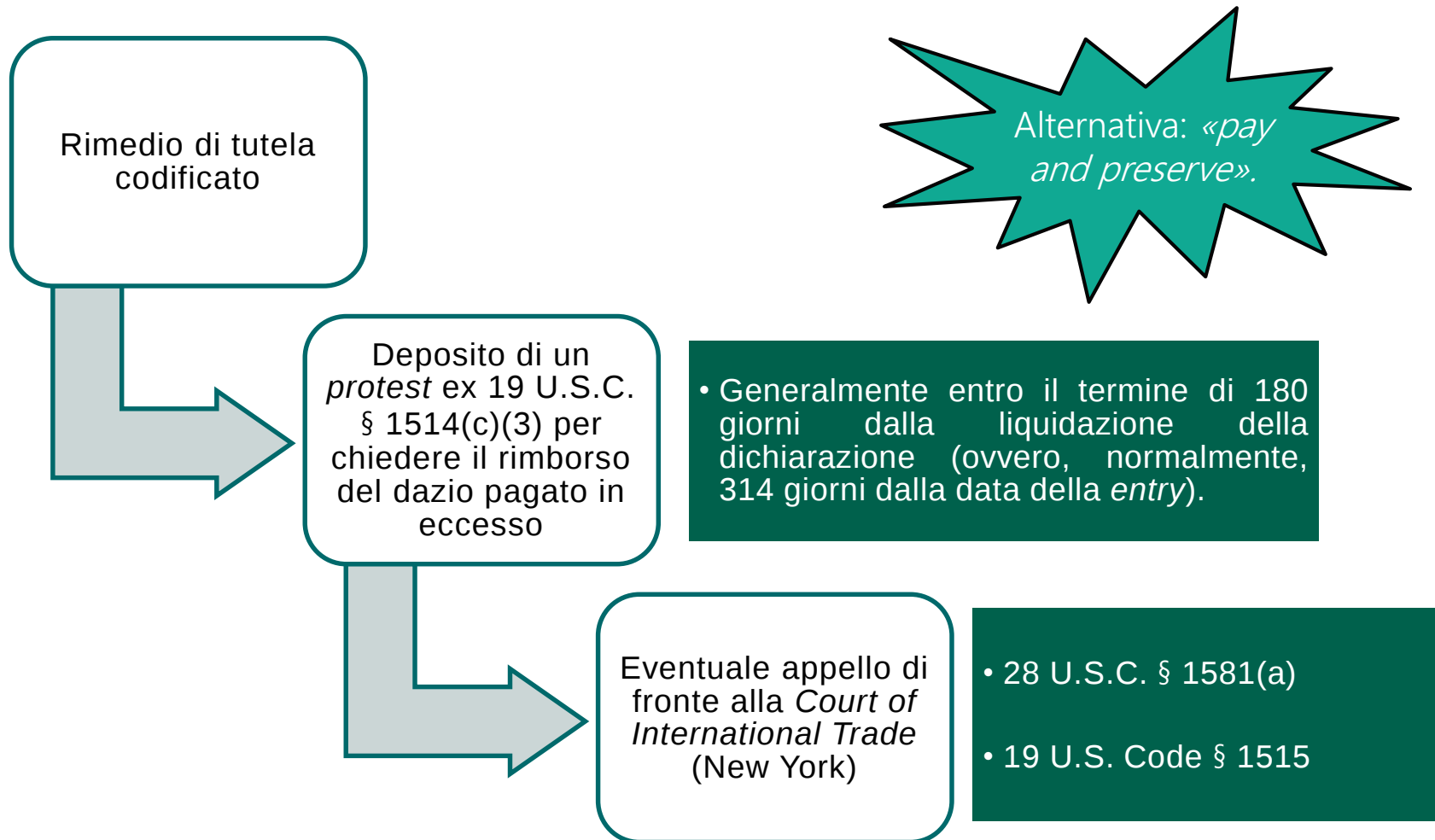
CBP Bill Form (10/2021)

Enclose this portion with remittance

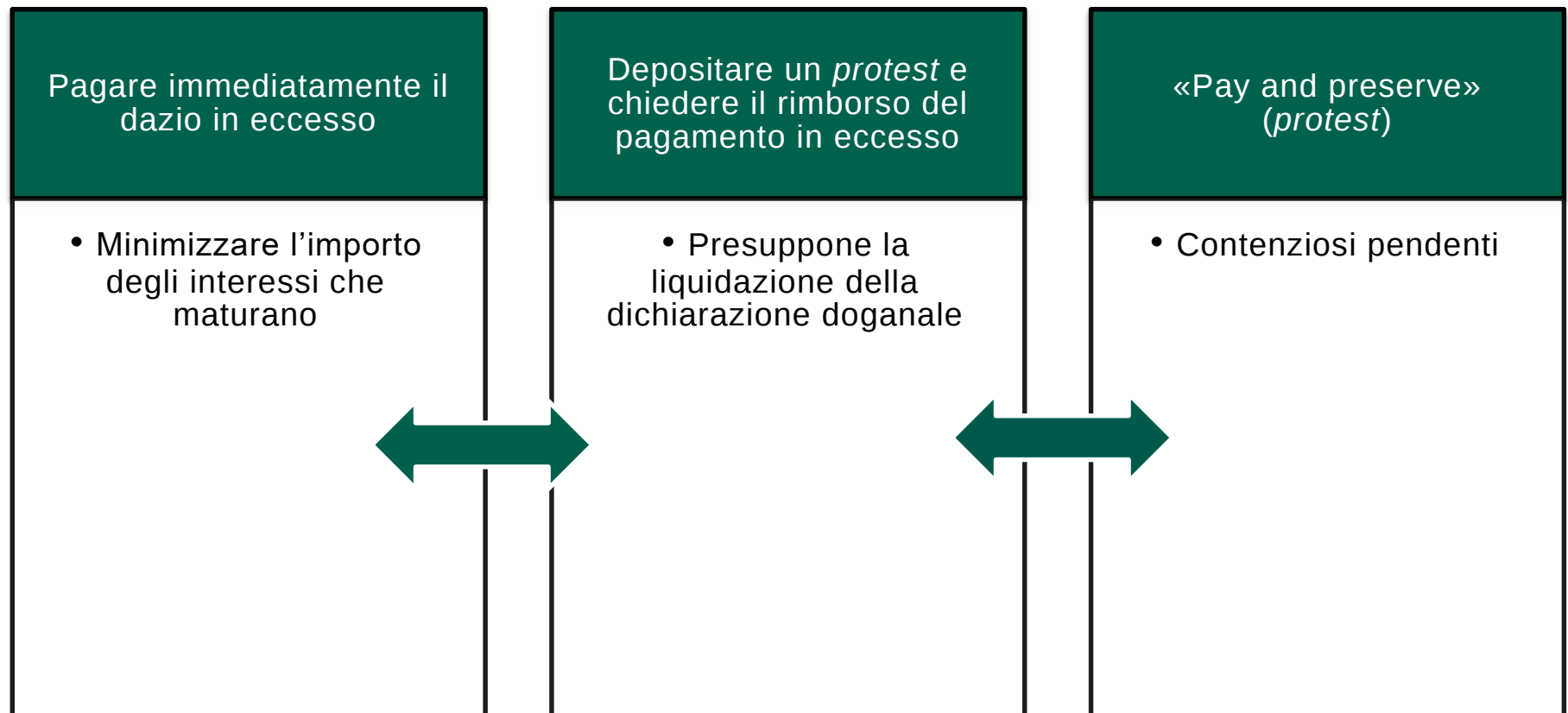
BILL TO: [REDACTED]
 [REDACTED]



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Tutela giudiziale nei confronti dei provvedimenti del CBP



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Tutela giudiziale nei confronti dei provvedimenti del CBP



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: adeguamento del prezzo

In assenza di una espressa previsione contrattuale, la possibilità di una rinegoziazione del prezzo è rimessa esclusivamente alla volontà della controparte di riaprire le trattative.

1. *Price Adjustment*

Le **normative nazionali e internazionali** applicabili in materia di compravendita, infatti, **non contemplano**, in termini generali, **un diritto della parte svantaggiata a rinegoziare** il rapporto contrattuale.

È estremamente difficile, dunque, riuscire a tutelarsi seguendo queste modalità.

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: eccessiva onerosità

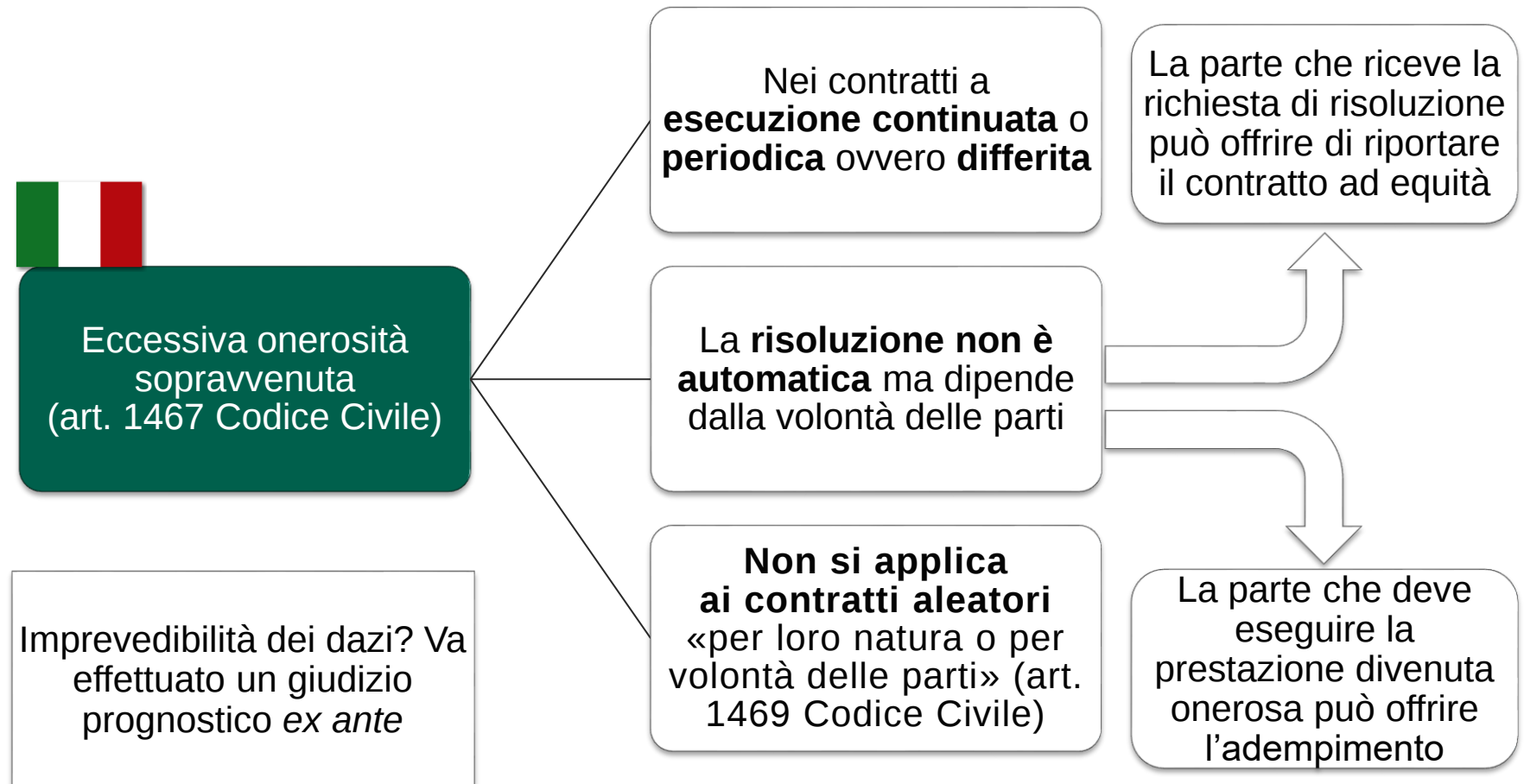
In assenza di una espressa previsione contrattuale, la possibilità di invocare l'eccessiva onerosità della prestazione non è di per sé preclusa.

2. *Hardship*

È necessario verificare, tuttavia, quale sia la **disciplina normativa applicabile al rapporto**, in quanto l'istituto dell'*hardship* non è disciplinato uniformemente in ambito domestico internazionale.

È necessario altresì analizzare le **circostanze del caso concreto**, per valutare se, nei casi in cui l'eccessiva onerosità della prestazione può essere effettivamente invocata, sussistano i presupposti normativi per farlo.

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – L'eccessiva onerosità sopravvenuta nell'ordinamento italiano



III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – 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)

Frustration of Purpose

Mutual Mistake

Force Majeure

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. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – L'*hardship* nella Convenzione di Vienna del 1980 (CISG)



L'*hardship* nella CISG

Principi rilevanti:

Assenza di una disciplina esplicita

Viene talvolta sussunto in via analogica sotto il disposto dell'articolo 79 della CISG, riferito alla forza maggiore

Assenza di obbligo di rinegoziazione

Possibilità di fare riferimento ai Principi UNIDROIT
(Art. 6.2.2–6.2.3)

Effetto:

Sospensione o esonero

Assenza di un sistema di adattamento automatico del contratto

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza USA (1/3)

Breve *excursus* di precedenti in materia di *commercial impracticability*: 1966

Transatlantic Financing Corp. v. United States, 363 F.2d 312 (1966)

Una società di navigazione aveva stipulato un contratto con il governo USA per trasportare grano in Iran. La rotta abituale, via Canale di Suez, divenne inagibile per via della crisi del 1956, costringendo la nave a circumnavigare l'Africa, con un aumento dei costi di circa il 14% rispetto a quelli pattuiti.

La società chiese un compenso extra, sostenendo che l'evento imprevisto aveva reso la prestazione eccessivamente onerosa. La Corte d'Appello statunitense respinse la richiesta, affermando che la rotta alternativa era praticabile e che l'incremento dei costi rientrava nei normali rischi commerciali. Richiamando i principi dell'"*impracticability*" (UCC § 2-615), la Corte stabilì che un evento imprevisto non basta: la prestazione deve essere economicamente irrealizzabile, non solo più costosa.

Il caso chiarisce che l'*hardship* economica non costituisce di per sé causa di esonero, se l'esecuzione resta comunque possibile. La decisione rafforza l'idea di responsabilità contrattuale anche in presenza di difficoltà operative, finché non si supera una soglia di onerosità straordinaria.

<https://law.resource.org/pub/us/case/reporter/F2/363/363.F2d.312.19632.html>

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza USA (2/3)

(segue): 1979-2002

Whittaker Corp., Power Sources Division, 79-1 B.C.A. (CCH) (1979): un contratto di produzione della durata attesa di 7 mesi è *commercial impracticable* laddove richieda 4 anni di attività e comporti un superamento dei costi inizialmente previsti del 148%.

Gulf & Western Industries Inc., 87-2 B.C.A. (CCH) (1987): il superamento dei costi del 70% non integra il requisito della *commercial impracticability*.

Soletanche Rodio Nicholson (JV), 94-1 B.C.A. (CCH) (1993): sussiste *commercial impracticability* allorché l'esecuzione del contratto estenda la durata della prestazione dell'obbligato di oltre 17 anni e comporti un costo superiore a 400 milioni di dollari (rispetto ai 720 giorni e 16,92 milioni di dollari inizialmente previsti).

Raytheon Co. v. White, 305 F.3d 1354, 1368 (Fed. Cir. 2002): il superamento dei costi del 57% non integra il requisito della *commercial impracticability*.

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza USA (3/3)

(segue): 2022

Ace Electronics Defense Systems, LLC (Ace)

Durante la pandemia, Ace Electronics Defense Systems (Ace) esegue un ordine a prezzo fisso per assemblaggi destinati alla Marina statunitense, per un controvalore complessivo di USD \$ 11.700,479, subendo rincari sulle forniture di due linee di prodotti per circa USD \$ 113.993,46

Ace chiede un adeguamento del prezzo, **invocando un memorandum del Department of Defense (DoD) americano del 2 luglio 2020**, volto a mitigare l'impatto del COVID-19 sui contratti commerciali *firm-fixed*. A fronte del mancato accoglimento di tale richiesta, Ace propone appello di fronte all'*Armed Services Board of Contract Appeals* (ASBCA), sostenendo che tale documento vincolasse il governo ad adeguare i prezzi. L'ASBCA rigetta il ricorso, evidenziando che il contratto non includeva alcuna clausola di adeguamento economico e che Ace aveva assunto il rischio dei costi. **L'ASBCA respinge altresì l'argomentazione di Ace secondo cui «[t]he duty of good faith and fair dealing prohibits "interference with or failure to cooperate in the other party's performance».**

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza italiana (1/4)

Giurisprudenza di legittimità

Cass. civ., sez. II, sentenza 23 febbraio 2001, n. 2661

Il carattere della straordinarietà è di natura obiettiva, qualificando un evento in base all'apprezzamento di **elementi, quali la frequenza, le dimensioni, la intensità, eccetera, suscettibili di misurazione, quindi, tali da consentire, attraverso analisi quantitative, classificazioni quanto meno di ordine statistico**, mentre il carattere della imprevedibilità ha una radice soggettiva, facendo riferimento alla fenomenologia della conoscenza.

Cass. civ., sez. II, sentenza 13 febbraio 1995 n. 1559 (data ud. 13/02/1995)

In un contratto preliminare di cosa da costruire, in mancanza di strumenti contrattuali idonei a porvi rimedio, **l'inflazione, tale da determinare una svalutazione economica del denaro pari al 52,16% in un biennio, rappresenta un avvenimento straordinario ed imprevedibile** di portata tale da consentire al promittente venditore di richiedere la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta.

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza italiana (2/4)

Giurisprudenza di legittimità

Cass. civ., sez. II, sentenza 22 settembre 2023, n. 27152

L'eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione, per potere determinare, ai sensi dell'art. 1467 c.c., la risoluzione del contratto, richiede l'incidenza sul sinallagma contrattuale di eventi che non rientrano nell'ambito della normale alea contrattuale e che si caratterizzano per la loro straordinarietà, connotato di natura oggettiva che qualifica un evento in base all'apprezzamento di elementi, quali la frequenza, le dimensioni, l'intensità, suscettibili di misurazioni (e quindi, tali da consentire, attraverso analisi quantitative, classificazioni quanto meno di carattere statistico); e per la loro imprevedibilità, che ha fondamento soggettivo, in quanto fa riferimento alla fenomenologia della conoscenza. (Nella specie, **la S.C. ha confermato la decisione impugnata, che, con riguardo ad un contratto di fornitura di mais stipulato il 7 agosto 2008, aveva escluso che il calo repentino del prezzo del prodotto in misura del 40% tra il mese di luglio e quello di agosto dello stesso anno potesse considerarsi evento straordinario ed imprevedibile, sul rilievo che l'acquirente, stabilmente operante nel settore, fosse già a conoscenza, nel periodo di riferimento, della tendenza al ribasso dei prezzi di mercato**).

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza italiana (3/4)

Giurisprudenza di merito

Variazione in aumento di circa il 275% del prezzo contrattualmente concordato

«[...] le parti, al tempo della stipula, avevano inteso determinare il canone di affitto prevedendo al suo interno anche una quota parte a titolo di costo per la fornitura di energia elettrica imputabile all'affittuaria medesima, in considerazione di quello che era al tempo il prezzo dell'energia: in particolare, parte convenuta ha dedotto in atti che, stimato un consumo mensile di 2.000 kw/mese e considerato **il prezzo dell'energia, all'epoca, pari a 0,16 €/kw + IVA, esso poteva essere valutato in € 320,00/mese + IVA, così andando ad incidere per il 17% del canone stesso [...]** È ovvio che, aumentato il prezzo dell'energia sino alla misura di 0,60 €/kw + IVA, al tempo della richiesta di rimodulazione degli accordi contrattuali (novembre 2022), **è aumentata anche la quota di consumo annuo dell'esercizio di ristorazione, arrivando così ad incidere sul 63% del canone di affitto (consumo annuo di € 15.000,00), cioè fino a quasi il quadruplo [...]**»

Tribunale di Pesaro, sentenza in data 13.2.2025, R.G. n. 2352/2022

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Istituti giuridici rilevanti e limiti applicativi: giurisprudenza italiana (4/4)

Giurisprudenza di merito

Variazione in aumento di circa il 30% del prezzo della materia prima (tubi in PVC)

*«In data 24.11.2020, il costo della materia prima rientrava nella fascia di prezzo di Euro 840,00-945,00 per tonnellata; mentre nel mese di marzo 2021, ovvero nel periodo in cui il ricorrente effettuava l'ordine di spedizione della merce oggetto del contratto di fornitura, lo stesso materiale aveva subito un aumento sensibile, passando alla fascia di prezzo di euro 1.085,00-1.230,00 per tonnellata. Confrontando tali dati statistici con le fluttuazioni dei prezzi sul mercato nel corso dei cinque anni precedenti, si evince che il prezzo della materia prima subiva oscillazioni sul mercato contenute entro la fascia di prezzo compresa tra i 690,00 euro per tonnellata (valore più basso relativo al giugno 2020) ed i 1.000,00 Euro per tonnellata (valore più alto relativo al luglio 2018), **in misura tale dunque da rendere obiettivamente non prevedibile l'improvviso e rilevante aumento del costo della plastica sul mercato [...].»***

Tribunale di Fermo, ordinanza in data 30.07.2002, R.G. n. 1169/2021

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criterio: la volontà delle parti è «suprema»

Propensione limitata delle corti statunitensi ad applicare l'istituto dell'*hardship*

E. Judicial Reluctance to Rewrite Contracts

American courts are quite reluctant to adapt, revise, or rewrite contracts. This is true whether the justification is proffered as a matter of contract construction, hardship, or mutual mistake. Although courts have revised contracts, and courts are expressly authorized in certain circumstances to reform contracts or “fill gaps” in contracts, courts are reluctant to assume this role. The reluctance of courts to rewrite contracts is deeply embedded in American jurisprudence.²⁰⁷ As will be seen, this tradition may cause American firms and their lawyers to resist accepting the Unidroit hardship principle, which expressly authorizes courts to “adapt” the contract with a view to restoring its “equilibrium.”²⁰⁸

Hyperinflation in the Construction Industry: European “Hardship” Principles versus the American Doctrine of Impracticability of Performance - Daniel D. McMillan (American College of Construction Lawyers Journal, Thomson/West)

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criterio: la volontà delle parti è «suprema»

Propensione limitata delle corti statunitensi ad applicare l'istituto dell'*hardship* (segue)

Long ago, the Supreme Court of the United States made clear that courts are not in the business of rewriting contracts: “Courts have no power to make new contracts or to impose new terms upon parties to contracts without their consent.”²⁰⁹ Both state and federal courts reiterate this hornbook proposition: “A court will not rewrite the contract for the parties or relieve a sophisticated contracting party from the terms that it later deems disadvantageous.”²¹⁰ Where a contract is clear and unambiguous, a court may not rewrite a contract to comport with “its instinct for the dispensation of equity upon the facts of a given case.”²¹¹ “Courts cannot make for the parties better agreements than they themselves made or rewrite contracts because they operate harshly or inequitably as to one of the parties.”²¹² As recently stated by the Federal Circuit Court of Appeals: “We cannot rewrite a contract or insert words to which a party has never agreed.”²¹³

Hyperinflation in the Construction Industry: European “Hardship” Principles versus the American Doctrine of Impracticability of Performance - Daniel D. McMillan (American College of Construction Lawyers Journal, Thomson/West)

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Ripristino dell'equilibrio contrattuale

Principi Unidroit 2016

SECTION 2: HARDSHIP

ARTICLE 6.2.1

(Contract to be observed)

Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on hardship.

ARTICLE 6.2.2

(Definition of hardship)

There is hardship where the occurrence of events fundamentally alters the equilibrium of the contract either because the cost of a party's performance has increased or because the value of the performance a party receives has diminished, and

- (a) the events occur or become known to the disadvantaged party after the conclusion of the contract;
- (b) the events could not reasonably have been taken into account by the disadvantaged party at the time of the conclusion of the contract;
- (c) the events are beyond the control of the disadvantaged party; and
- (d) the risk of the events was not assumed by the disadvantaged party.

<https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf>

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criterio: ripristino dell'equilibrio contrattuale

Principi Unidroit 2016

ARTICLE 6.2.3

(Effects of hardship)

- (1) In case of hardship the disadvantaged party is entitled to request renegotiations. The request shall be made without undue delay and shall indicate the grounds on which it is based.
- (2) The request for renegotiation does not in itself entitle the disadvantaged party to withhold performance.
- (3) Upon failure to reach agreement within a reasonable time either party may resort to the court.
- (4) If the court finds hardship it may, if reasonable,
 - (a) terminate the contract at a date and on terms to be fixed, or
 - (b) adapt the contract with a view to restoring its equilibrium.

<https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf>

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criterio: tutela della buona fede contrattuale

Principles of Transnational Law

No. VIII.1 - Hardship: Requirements

Any event of legal, economic, technical, political, financial or similar nature

- i) which is beyond the typical sphere of control of the disadvantaged party, and
- ii) which occurs after the conclusion of the contract and whose effects could not reasonably have been taken into account by the disadvantaged party at the time of the conclusion of the contract, or
- iii) which existed at that time but was not known by the disadvantaged party and could not have been recognized by a reasonable person of the same kind as the disadvantaged party in the same circumstances, 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, explicitly or implicitly, in the contract or otherwise, the risk of its existence or occurrence.

constitutes hardship.

https://www.trans-lex.org/951000/_/hardship:-requirements/

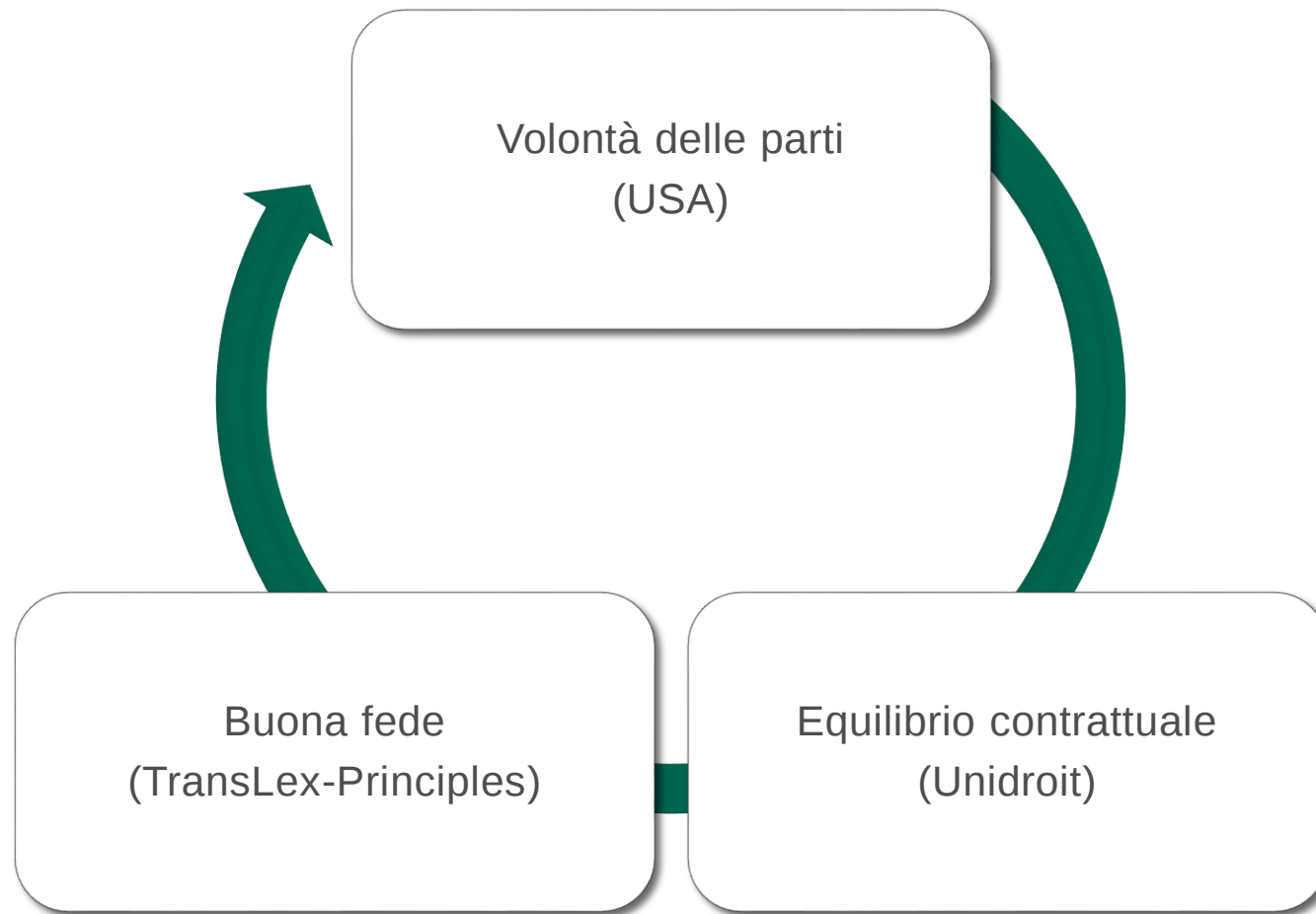
III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criterio: tutela della buona fede contrattuale

Principles of Transnational Law

Commento n. 3.: *“The question whether a “fundamental” alteration of the economic equilibrium of the contractual obligations of the parties has occurred cannot be determined with respect to abstract figures like an increase of costs of 100 or 200% as compared to the initial contractual cost/profit calculations. That question can only be answered against the circumstances of each individual case, including the nature of the contract, its subject matter and the conditions of the market in which that contract was concluded. In a highly volatile market with sharp and constant price fluctuations, a substantial increase in the cost of performance will be more acceptable than in markets with relatively stable price structures. It is essential for the hardship principle to apply that performance of the contract has not just become “more costly”. Such increases of costs are part of commercial reality and must usually be borne by the performing party. **Instead, performance must have become excessively more onerous, so that it would appear to be against good faith to force the aggrieved party to perform as initially agreed in the contract.”***

https://www.trans-lex.org/951000/_/hardship:-requirements/

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post* – Criteri valorizzati in ambito internazionale in materia di *hardship*



INDICE

I. Effetti dell'escalation dei dazi in ambito legale

II. Strumenti di tutela giuridica *ex ante* nei rapporti B2B

III. Strumenti di tutela giuridica *ex post*

IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti

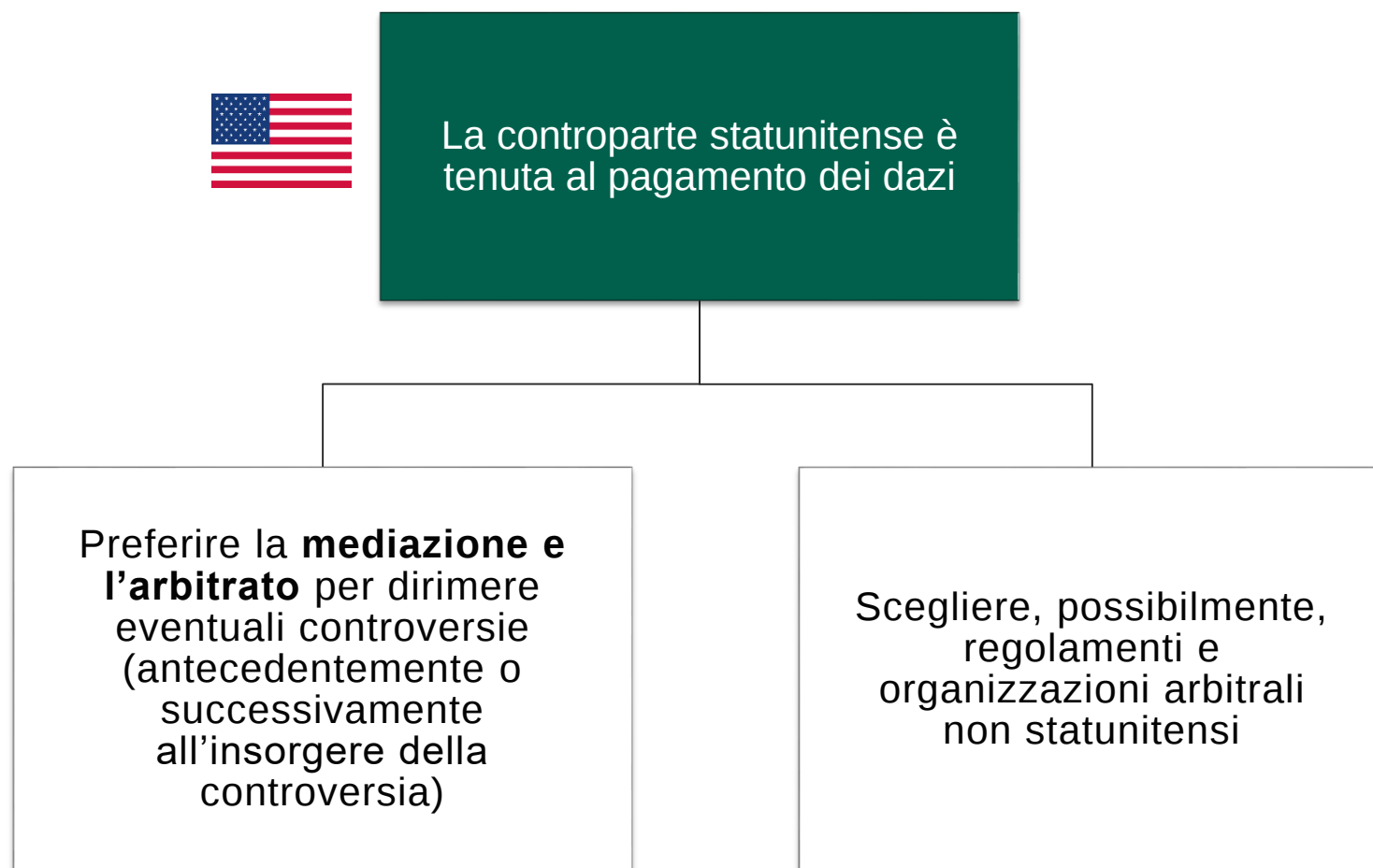
IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Effetti dell'applicazione della legge statunitense



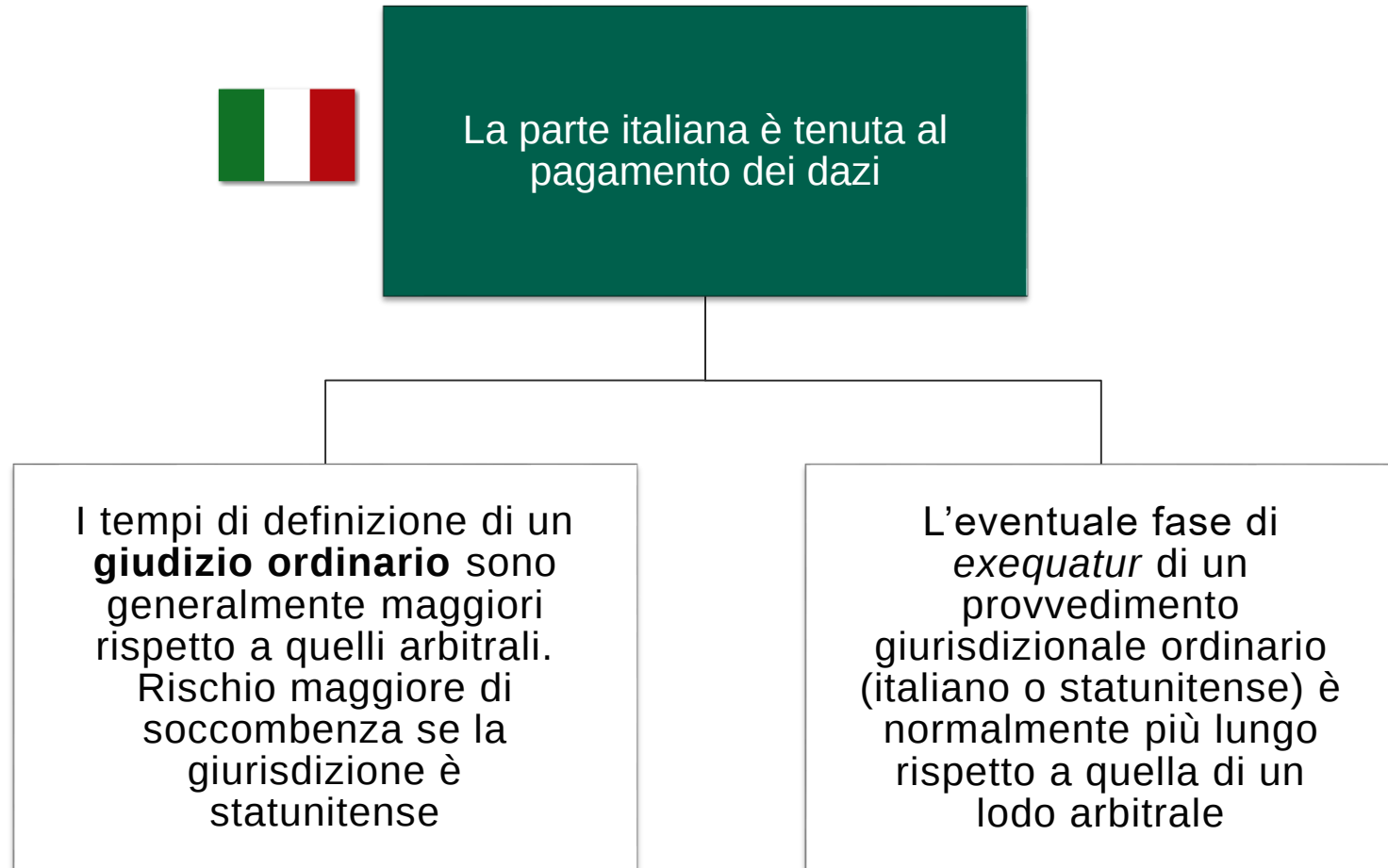
IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Effetti dell'applicazione della legge italiana



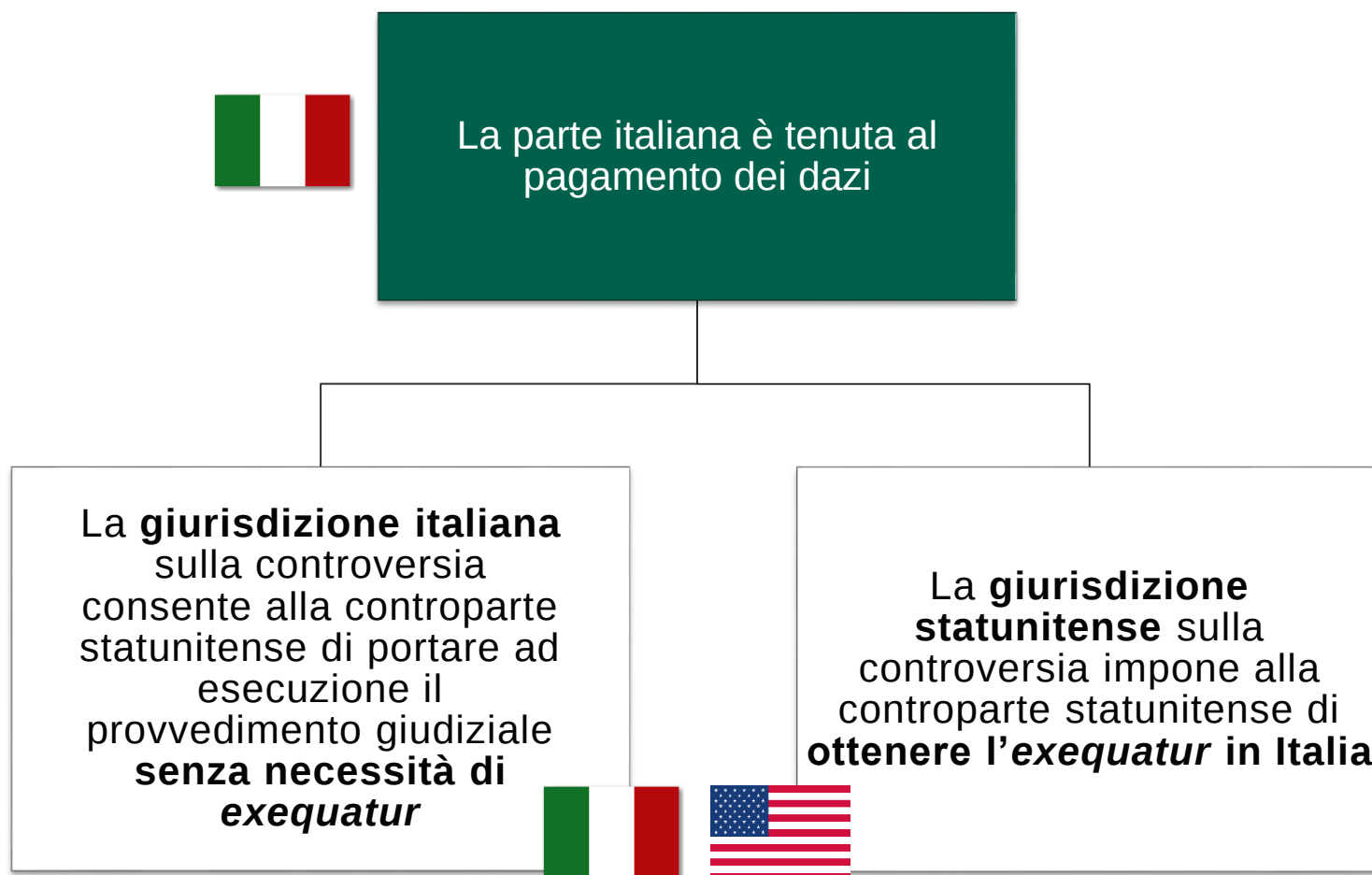
IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Scenari di *dispute resolution* (1/3)



IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Scenari di *dispute resolution* (2/3)



IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Scenari di *dispute resolution* (3/3)



IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Strategie possibili in ambito doganale



Quid iuris in materia doganale?

Verificare le
classificazioni
tariffarie in base alla
tipologia di prodotto

Analizzare l'eventuale quota di
contenuto statunitense dei
prodotti

Verificare
l'applicabilità
della *first sale*
rule

IV. Quadro di sintesi dell'analisi normativa: suggerimenti – Normativa e giurisdizione USA: consulenza qualificata

La normativa statunitense è complessa e di matrice diversa rispetto a quella europea continentale (*common law v. civil law*). Inoltre, le norme statunitensi di deontologia professionale prevedono alcuni limiti specifici alla prestazione di consulenza legale da parte di soggetti non abilitati negli USA (art. 5.5. Model Rules of Professional Conduct, American Bar Association), stabilendo che «*[...] when performed by a foreign lawyer and requires advice on the law of this or another U.S. jurisdiction or of the United States, such advice shall be based upon the advice of a lawyer who is duly licensed and authorized by the jurisdiction to provide such advice; or (2) are services that the lawyer is authorized by federal or other law or rule to provide in this jurisdiction.*».

Avv. DANIELE FERRETTI, Esq. (New York)

Chair of the International Bar Association PL&A Committee
Ambassador of the European American Chamber of Commerce, Italian Chapter

Professional background	– Expertise	References
– LL.M. Penn State University (Comparative Law) – 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 New York State (2009) – Licensed in Italy (2005)	– 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 Mobility & 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
F +39 049 8046 920
daniele.ferretti@roedl.com

Rödl & Partner USA*

Atlanta	Georgia
Birmingham	Alabama
Charlotte	North Carolina
Chicago	Illinois
Cincinnati	Ohio
Detroit	Michigan
Greenville	South Carolina
Houston	Texas
New York City	New York

Rödl & Partner Italia

Milano	T +39 02 63288411
Roma	T +39 06 96701270
Bolzano	T +39 0471 1943200
Padova	T +39 049 8046911

Via Francesco Rismondo 2/E

Email: daniele.ferretti@roedl.com

*Providing accounting, auditing, tax and business consulting professional services

WORLDWIDE

COLLABORATORI	5.260
UFFICI	107

Austria	Azerbaijan	Bielorussia	Birmania	Brasile	Bulgaria	Cina	Croazia	Cipro	Danimarca	Estonia	Filippine	Finlandia	Francia	Georgia
Germania	Hong Kong	India	Indonesia	Italia	Kazakistan	Kenya	Lettonia	Lituania	Malesia	Messico	Norvegia	Polonia	Portogallo	Regno Unito
Repubblica Ceca	Romania	Singapore	Slovacchia	Spagna	Stati Uniti	Sud Africa	Svezia	Svizzera	Tailandia	Turchia	Ucraina	Ungheria	Vietnam	

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 protetto ai sensi delle leggi nazionali e internazionali in materia di copyrights.

