



**CORSO DI FORMAZIONE
ONLINE**

**DAZI USA E PROTEZIONISMO,
PROCEDURE DI ESPORTAZIONE,
RIDUZIONE IMPATTO DELLE TARIFFE:
GLI AGGIORNAMENTI A SEGUITO
DELLA SENTENZA DELLA CORTE
SUPREMA**

VENERDÌ 17 LUGLIO 2026

dalle ore 09,00 alle ore 13,00

PRESENTAZIONE

Il corso analizza l'evoluzione dei DAZI USA e del nuovo quadro protezionistico statunitense, con particolare attenzione all'impatto sull'export italiano, alle procedure di esportazione e alle strategie per ridurre l'effetto dei dazi su costi, margini e contratti.

Saranno approfonditi gli aggiornamenti successivi alla sentenza della Corte Suprema USA, il ruolo della Section 232 su acciaio e alluminio, le contromisure dell'Unione Europea e le possibili ricadute operative per le imprese.

Una parte specifica sarà dedicata alla Section 122 del Trade Act del 1974, quale strumento utilizzato per l'introduzione di misure tariffarie temporanee, e alle conseguenze pratiche per aziende esportatrici, importatori, uffici export, responsabili vendite, consulenti e professionisti.

L'obiettivo del corso è fornire un quadro chiaro e operativo per comprendere il nuovo scenario tariffario, gestire correttamente classificazione doganale e origine delle merci, prevenire rischi commerciali e adottare strategie di risk mitigation, business continuity e adattamento alle barriere commerciali USA.



PROGRAMMA

PRIMA PARTE

Modulo webinar: *Venerdì 17 Luglio 2026*

Dalle ore 9.00 alle ore 11,00 - Docente Prof. Dott. Giuseppe De Marinis

Novità focus aggiornamento aprile 2026

1. La revisione dei dazi Section 232

La Proclamation del 2 aprile 2026 e il nuovo metodo di calcolo sul valore totale del prodotto

2. Le nuove aliquote

Il regime al 50% per i prodotti quasi interamente metallici, al 25% per i derivati con contenuto metallico $\geq 15\%$, e l'esclusione sotto il 15%

3. Le eccezioni previste

Dazio ridotto al 15% per attrezzature industriali e reti elettriche fino al 2027; aliquota del 10% per prodotti fabbricati con metalli di origine USA

4. Ghisa e leghe di ferro: un caso a parte

Il chiarimento CBP del marzo 2026 sull'esenzione di ghisa, pig iron e wrought iron dai dazi Section 232

5. Il Capitolo 73 HTSUS e le fusioni in ghisa

Dal 4 giugno 2025, gli articoli di ferro classificati nel Capitolo 73 sono esclusi dai dazi: impatto diretto sul settore delle macchine utensili

6. Raccomandazioni operative

L'importanza di rivolgersi a consulenti specializzati per la corretta classificazione doganale e la verifica dell'aliquota applicabile

SECONDA PARTE

Modulo webinar: *Venerdì 17 Luglio 2026*

Dalle ore 11,00 alle ore 13,00 -: Avv. Prof. Marco Tupponi

1. Common Law e Civil Law: sistemi giuridici a confronto

- o Principali caratteristiche dei sistemi di Common Law e di Civil Law.
- o Differenze nell'interpretazione del contratto e nel ruolo della giurisprudenza.



- 2. Diritto del commercio internazionale come linguaggio comune**
 - o Funzione del diritto del commercio internazionale nei rapporti tra operatori economici.
 - o Utilizzo di regole condivise per agevolare gli scambi tra ordinamenti diversi.
- 3. Contratto nazionale e contratto internazionale**
 - o Elementi che distinguono il contratto nazionale dal contratto internazionale.
 - o Profili giuridici e operativi da considerare nella redazione del contratto internazionale.
- 4. Autonomia negoziale e libertà contrattuale**
 - o Ruolo dell'autonomia delle parti nella definizione del contenuto contrattuale.
 - o Limiti alla libertà contrattuale derivanti da norme imperative e ordine pubblico.
- 5. Scelta della legge applicabile**
 - o Importanza della legge applicabile nella disciplina del rapporto contrattuale.
 - o Effetti della scelta della legge sull'interpretazione e sull'esecuzione del contratto.
- 6. Individuazione del foro competente**
 - o Rilevanza dell'individuazione del giudice competente in caso di controversia.
 - o Funzione delle clausole di foro e delle clausole di risoluzione delle controversie.
- 7. Forza maggiore e impossibilità sopravvenuta**
 - o Nozione di forza maggiore e impossibilità sopravvenuta nei rapporti contrattuali.
 - o Effetti sull'esecuzione del contratto e sulla responsabilità delle parti.
- 8. Frustration nei sistemi di Common Law**
 - o Significato della frustration nei sistemi di Common Law.
 - o Differenze rispetto alla forza maggiore e all'impossibilità sopravvenuta.
- 9. CISG 1980 e vendita internazionale di beni**
 - o Ambito di applicazione della CISG 1980 nella vendita internazionale di beni.
 - o Principali obblighi del venditore e del compratore.
- 10. Eventi straordinari, dazi e barriere commerciali**
 - o Impatto di eventi straordinari, dazi e barriere commerciali sui contratti internazionali.
 - o Conseguenze sull'esecuzione del contratto, sui costi e sugli obblighi delle parti.
- 11. Hardship Clause e riequilibrio contrattuale**
 - o Funzione della Hardship Clause nei contratti internazionali.
 - o Meccanismi di riequilibrio contrattuale in caso di alterazione delle condizioni originarie.
- 12. Gestione dei rischi nei contratti internazionali**
 - o Individuazione dei principali rischi nei contratti internazionali.
 - o Strumenti contrattuali per prevenire, ripartire e gestire i rischi.



DESTINATARI DELL'OFFERTA FORMATIVA

Il corso è rivolto a imprese esportatrici e importatrici, aziende manifatturiere, operatori del settore macchine utensili, imprese alimentari e agroalimentari, catene commerciali e realtà distributive interessate dall'impatto dei dazi sulle operazioni con l'estero.

È destinato inoltre a uffici export, responsabili vendite, uffici acquisti, uffici doganali, responsabili compliance, commercialisti, avvocati, giuristi, Camere di Commercio, consulenti e professionisti che assistono le imprese nella gestione di dazi, classificazione doganale, origine delle merci e rapporti commerciali internazionali.

DOCENTI E RESPONSABILI SCIENTIFICI DEL CORSO

Avv. Prof. Marco Tupponi

Avvocato cassazionista, opera principalmente nel settore del diritto commerciale internazionale. Fondatore nel 1991 dello Studio Tupponi e, successivamente, dello Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, è socio di «Commercioestero» per Programmi Internazionali di Sviluppo Commerciale. Attualmente è Professore a contratto di Diritto dell'Impresa Avanzato nell'Università di Bologna sede di Forlì - Facoltà di Economia.

Già Professore a contratto di International Trade Law presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Macerata dal 2004 al 2016, attualmente, è Consigliere della Società Alma Laurea S.r.l.

Collabora con numerosi enti imprenditoriali e camerali ed è docente in corsi organizzati - tra gli altri - da ICE, Il Sole 24 Ore, CUOA, MIB, ISTAO, IFOA. È Arbitro in materia civile e societaria. Svolge attività di consulenza sulle tematiche dell'internazionalizzazione, del contratto di rete e Tech Law. Autore di numerose pubblicazioni, ha coordinato il «Manuale di diritto commerciale internazionale», giunto alla quarta edizione (Giappichelli, 2023).

Tra le varie monografie, si segnalano: «I contratti della Distribuzione Commerciale» (Edizioni Maggioli, 2000), «Il Contratto di Joint Venture» (Edizioni Esselibri Simone, 2004), «Le Joint Ventures ed il Contratto di Rete» (Cedam, 2012).

Ha scritto numerosi articoli giuridici su varie testate.

Prof. Dott. Giuseppe De Marinis

Dopo gli studi universitari si è specializzato in Diritto del Commercio Internazionale ed abilitato all'esercizio della professione di doganalista. Professore a contratto di International Commercial Law presso l'Università di Modena e Reggio Emilia. Studia il diritto doganale e dei trasporti internazionali dal 2001 ed ha maturato una particolare esperienza nella *compliance* –



pianificazione doganale e dei trasporti.

Svolge attività di consulenza sulle tematiche dell'Internazionalizzazione in particolare in diritto e tecnica doganale e diritto dei trasporti internazionali, custom audit.

Partecipa come relatore a numerosi seminari e convegni nella materia doganale e dei trasporti organizzati da associazioni professionali ed imprenditoriali, dall' Agenzia ICE, Intesa San Paolo Formazione, Università Cattolica (CETIF), Cua e numerose altre Business School ed Università; collabora con riviste del settore ed è autore di pubblicazioni nella materia; Autore di numerosi articoli e pubblicazioni tra cui Il contratto di Joint Venture. Analisi della normativa italiana ed estera. Tecniche di redazione e modelli contrattuali, Editore Sistemi Editoriali, Anno edizione: 2004 nonché de il "Manuale di Diritto Commerciale Internazionale" (A.A.V.V.) Edizioni Giappichelli – IV Edizione – febbraio 2023. Senior Partner dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, Presidente e Amministratore unico di Commercioestero S.r.l., socio e Vicepresidente di Commercioestero Network

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Iscrizione al seminario online

Euro 369,00 + IVA (se dovuta)

Il pagamento della quota del seminario deve avvenire all'atto di iscrizione per soggetti privati (Società, associazioni, cooperative, fondazioni, enti privati, libero professionista), mediante bonifico bancario utilizzando le seguenti coordinate:

Conto corrente bancario IBAN: IT74R0899524207000000092212 intestato ad Accademia Europea Formazione S.r.l. c/o Riviera Banca Credito Cooperativo di Rimini e Gradara, filiale di Rimini Città (RN).

Il pagamento della quota di iscrizione per gli enti pubblici avverrà di norma a 30 giorni data fattura (modalità applicabile per Enti Pubblici e Aziende a partecipazione pubblica).

Se la fattura è intestata ad Ente Pubblico, la quota è esente IVA, ai sensi dell'art. 10, D.P.R. n. 633/72 (e successive modificazioni). Nelle fatture emesse in esenzione IVA verrà addebitato il costo del bollo virtuale pari a € 2,00.

Le adesioni si intenderanno perfezionate con la completa compilazione della domanda di iscrizione al webinar seguirà la trasmissione del link di collegamento all'evento e l'emissione della fattura elettronica.

È necessario procedere alla compilazione della domanda di iscrizione per ogni partecipante (in caso



di più iscritti appartenenti ad uno stesso ente o azienda occorre indicare un indirizzo e-mail diverso per ogni partecipante).

Il contratto si intenderà concluso e quindi efficace e vincolante tra le parti nel momento in cui il cliente avrà inoltrato telematicamente il modulo di iscrizione seguendo l'apposita procedura online. Agli iscritti assenti sarà garantita la trasmissione del link per accedere al video della formazione erogata e della relativa documentazione.

Il seminario sarà corredato da idoneo materiale illustrativo e didattico in formato digitale e il rilascio dell'attestato di partecipazione.

Sarà attivo un servizio di segreteria organizzativa dalle ore 9,00 alle 13,00 al numero di telefono *Cel:*

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE
[PER ISCRIVERSI:](#)
[CLICCA QUI](#)

Procedendo all'iscrizione, verrà perfezionata l'adesione al webinar (uno o più moduli) con impegno a procedere al pagamento per l'erogazione della formazione richiesta.

Prima dell'inizio del seminario sarà inviata all'indirizzo e-mail indicato il *link* di collegamento al webinar e si procederà all'emissione della fattura elettronica.