

Scuola UIA

SANZIONI INTERNAZIONALI E COMPLIANCE PER LE IMPRESE

Sanzioni e contrattualistica internazionale: alcuni *case studies*

Avv. Michele Ius
Head of Contracts
Firenze 16 Marzo 2026

Cosa può aggiungere un head of contracts a un panel così qualificato per un uditorio di internazionalisti e avvocati?

Forse proprio un insieme ricco e articolato di casi reali, generati dall'intersezione tra regimi sanzionatori multigiurisdizionale, contratti internazionali e attività operative in un settore delicato a livello globale da poter analizzare insieme.

«Sanctions, if they are targeted and well-designed, can be a useful alternative to military action» (Madeleine Albright, ex Segretario di Stato USA)

1

Presentazione del Gruppo Danieli

Danieli figura fra i tre maggiori costruttori d'impianti impegnati a rifornire le industrie che si occupano di acciaio e metalli non ferrosi in tutto il mondo

Trattamento di minerali metalliferi, impianti siderurgici, macchine di colata continua, laminatoi, linee di forgiatura, estrusione e finitura per prodotti piani, lunghi e tubolari

I diritti di proprietà intellettuale e i copyright sono riservati.

2

Attività

- Impiantistica
- Layout di processo
- Know-how di processo
- Progettazione e fabbricazione di macchinari
- Soluzioni ambientali

Manufacturing Execution Systems (MES)
Controllo del processo produttivo e sistemi di automazione
Analisi dei dati
Elettronica di potenza
Sensori intelligenti
Robotica

Installazione e messa in servizio
Avvio dell'impianto
Realizzazione di impianti "chiavi in mano"

Assistenza tecnica e da remoto
Sistemi di gestione della manutenzione
Sistemi di monitoraggio continuo dello stato
Ammodernamenti di impianti e ricambi
Formazione

I diritti di proprietà intellettuale e i copyright sono riservati.

3

Lezioni?

Gli standard internazionali di settore non hanno (ancora) integrato clausole sanzioni aggiornate. Alcune eccezioni come ICC per trade finance.

Le sanzioni vengono gestite solitamente in modo indiretto attraverso risk allocation, force majeure, compensation events. Le imprese devono quindi costruire meccanismi contrattuali propri per gestire rischi geopolitici, interdizioni finanziarie e blocchi operativi. Pro e contro.

Diverso invece l'approccio dell'Unione europea. Attraverso la normativa export control e i pacchetti Russia/Bielorussia impone divieti di riesportazione, clausole di non deviazione e obblighi di cascata contrattuale. Clausole modello normative?

Clausole implementation-ready. Le clausole devono includere procedure operative precise per screening e notifiche, non solo principi generali.

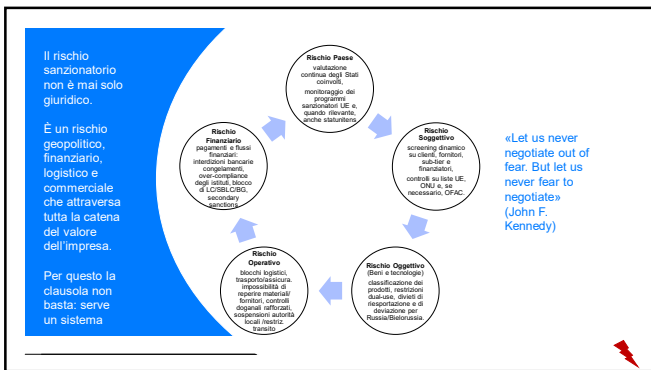
Contratti dinamici e aggiornamenti. I contratti devono essere dinamici per riflettere le sanzioni mutevoli con audit rights e doveri cooperativi.

Redistribuzione del rischio sanzionatorio. Il rischio sanzionatorio si redistribuisce nel contratto definendo chi sopporta modifiche e ritardi normativi.

L'impatto extraterritoriale delle sanzioni di Paesi terzi. Applicazione extraterritorialmente. Secondary sanctions. Possono colpire anche operazioni formalmente lecite per la propria legge applicabile. Ricorso a chi?

Ricaduta sul contenzioso. Le sanzioni incidono su arbitrati e giudizi: blocchi di pagamenti, impossibilità di escutere garanzie, ostacoli all'enforcement, effetti ritardivi (es. Russia).

7



8

GRAZIE

Tutti i loghi, le foto, i documenti ecc. utilizzati in questa presentazione sono di proprietà dei rispettivi titolari dei diritti di autore e sono utilizzati solo a scopo didattico. Tutti i diritti sono riservati.

9
