

L'attuale scenario commerciale internazionale, segnato dall'inasprimento dei **dazi** sulle importazioni negli **Stati Uniti**, pone sfide significative per le imprese che esportano verso il mercato americano.

Se in alcuni casi l'apertura di una filiale locale o un investimento produttivo potrebbero essere un modo per ovviare all'imposizione daziaria, queste non sempre sono soluzioni percorribili per motivi economici o strategici.

Esistono però **strumenti contrattuali** efficaci che permettono di ripartire il rischio derivante dalle nuove barriere tariffarie senza dover ristrutturare l'intero modello produttivo.

Intervengono:


Alina Candu, Segretario Generale FF
Confindustria Lombardia

Avv. Daniele Ferretti, Of Counsel dello
Studio Rödl & Partner, Chair del *Product Law & Advertising Committee*
dell'*International Bar Association* e
Ambassador dell'*European Economic American Chamber of Commerce, Italian Chapter*

Al termine si terrà una Sessione Q&A

Modera: **Nicoletta Ghizzi-Viganò**,
Supervisor Ufficio Export e
Internazionalizzazione
Confindustria Brescia

16 APRILE | WEBINAR

 09.30

REGISTRAZIONE

DAZI STATUNITENSI: PROFILI GIURIDICI PER LA TUTELA DELLE IMPRESE NEI RAPPORTI B2B

Il webinar si propone di illustrare le **soluzioni legali** a disposizione delle imprese per gestire l'impatto dei dazi attraverso strumenti di negoziazione contrattuale, sia con riferimento ai contratti in corso di esecuzione, che a quelli nuovi.

Particolare attenzione sarà dedicata alle **strategie** per gestire i possibili rischi di contenzioso conseguenti agli inadempimenti che conseguiranno all'imposizione sui dazi, stante l'alterazione del corrispettivo finale da pagare. Strategie in compliance con le normative italiane o statunitensi applicabili rispetto ai casi, che variano a seconda della tipologia di contratto, nonché alle **modalità** con le quali l'intesa si è perfezionata (tramite contratto ad hoc, mediante lo scambio di documenti fiscali e commerciali, oppure di *terms & conditions*).