**Riferimenti**

FISCO E DIRITTO D'IMPRESA NAZIONALE E INTERNAZIONALE

**Martedì, 15 aprile 2025 ore 15,00**

## REMINDER - L'impatto dei nuovi dazi statunitensi sui rapporti contrattuali con gli USA

**Uffici Interessati**: Acquisti, Amministrazione, Area Legale e Diritto d'Impresa, Commerciale, Direzione e gestione strategica, Export e mercati esteri, Finanza d'impresa, Produzione
**Argomenti**: DIRITTO D'IMPRESA, Diritto d'impresa - Varie, ESTERO, Estero - Varie, FISCO, Fiscalità Internazionale, Fisco - Varie
**Audio Boost**: Audio Boost

EVENTO RISERVATO

Dove:
Webinar Zoom - piattaforma - Zoom

salva nel tuo calendario l'evento presso Webinar Zoom

La gestione delle problematiche indotte dalla guerra dei dazi nei rapporti d'impresa con le controparti statunitensi presuppone un'analisi preliminare delle modalità mediante le quali si sono concluse le intese tra le parti. A seconda che vi sia un contratto ad hoc, scambio di terms & conditions o di documenti commerciali e fiscali, gli effetti che ne conseguono variano per la determinazione dei rimedi di tutela azionabili. La trattazione, dunque, seguirà il seguente ordine:

1. Analisi del legal framework del rapporto, con riferimento a:
   a. le modalità di conclusione del contratto;
   b. la tipologia di contratto;
   c. le disposizioni di conflicts of law eventualmente applicabili;
   d. gli altri elementi caratterizzanti l'operatività delle parti coinvolte.

2. Rimedi e possibili soluzioni per gestire, alla luce delle risultanze della review condotta, i rapporti contrattuali B2B, ai sensi:
   a. la disciplina statunitense, federale e statale;
   b. la disciplina italiana;
   c. le disposizioni dei trattati internazionali eventualmente applicabili;
   d. i principi e le consuetudini del commercio internazionale.

3. Accorgimenti e raccomandazioni per disciplinare i rapporti contrattuali futuri, con riguardo a:
   a. la fase delle trattative e della negoziazione del prezzo;
   b. le clausole strategiche da utilizzare in fase contrattuale;
   c. l'operatività da seguire in assenza di un contratto ad hoc;
   d. il rischio di contenzioso e dei relativi effetti, in termini di spese e di riconoscimento del provvedimento.

4. Suggerimenti per orientare le decisioni in materia di choice of Law, conflict of Laws e dispute resolution methods in materia di:
   a. vendita e fornitura;

b. distribuzione e franchising;
c. outsourcing e appalto;
d. altri contratti frequentemente utilizzati nei rapporti d'impresa.

Introduce e modera
**Enza Lupardi** - Responsabile Area Fisco e Diritto d'Impresa Nazionale e Internazionale

Relatore
**Daniele Ferretti** - Avvocato e Attorney-at-law (New York), Of Counsel Rodl&Partner, Chair del Product Law & Advertising Committee dell'International Bar Association, Ambassador dell'European American Chamber of Commerce, Italian Chapter

**Il webinar si svolgerà sulla piattaforma Zoom, invieremo un giorno prima, il link di accesso a tutti gli associati che si sono registrati tramite il form online**