



ASSOCALZATURIFICI

WEBINAR 16 APRILE ORE 16:00

La nuova guerra dei dazi negli U.S.A.: strategie di crescita e sopravvivenza per le imprese

La guerra dei dazi avviata da Trump ha creato notevoli difficoltà per le imprese, che ora devono affrontare un periodo di grande incertezza, ricco di sfide e potenziali minacce.

In tale contesto le imprese devono capire come adattarsi dal punto di vista del posizionamento strategico, rivedendo i modelli di business, conoscendo e gestendo le regole doganali, curando attentamente la contrattualistica dei propri rapporti commerciali.

Assocalzaturifici organizzerà sul tema un webinar di approfondimento insieme al partner BDO giovedì 16 aprile 2025, alle h 16:00.

Nel corso del webinar saranno trattati i seguenti argomenti:

1. Nuovi dazi USA ed impatti sulla filiera industriale italiana

- Sistema produttivo italiano e commercio internazionale
 - Qual è la posizione dell'Italia nel commercio internazionale? Quali sono le principali vulnerabilità del sistema produttivo italiano nel contesto internazionale?
 - Principali rischi ed impatti della nuova politica commerciale USA nel sistema produttivo italiano e sui diversi settori industriali italiani. Focus sul settore calzaturiero italiano
- Strategie delle aziende italiane alla luce dell'attuale incertezza – punti di attenzione
 - Come cambieranno i mercati di riferimento ed il posizionamento competitivo delle nostre aziende?
 - Come si muoveranno le nostre aziende nel nuovo contesto di incertezza? Come cambieranno le strategie di crescita delle nostre aziende?
 - Come cambieranno i modelli di business delle nostre aziende? Quali sono i principali punti di attenzione?

2. Conoscere e gestire le regole doganali nel mutato contesto economico

- Il quadro generale delle relazioni commerciali tra US e EU

ASSOCALZATURIFICI ITALIANI

Via Alberto Riva Villasanta, 3

I-20145 Milano

C.F. 80027170150

Telefono + 39 02 43829.1

info@assocalzaturifici.it

www.assocalzaturifici.it



ASSOCALZATURIFICI

- Le misure introdotte dal Presidente Trump e gli effetti per le imprese
- Le contromisure UE
- Punti di attenzione e iniziative possibili nel contesto doganale

3. Impatto dei dazi USA sui contratti commerciali in essere e possibili rimedi, strategia per il futuro

- Quali sono gli impatti dei dazi imposti dall'amministrazione Trump sui contratti commerciali B2B in corso di esecuzione e quali possono essere i possibili rimedi legali e contrattuali da porre in essere?
- Quali sono le clausole che vanno inserite in tutti i contratti futuri per cercare di limitare i danni derivanti dalla volatilità delle relazioni internazionali?
- Analisi delle varie opzioni disponibili per la gestione dei contratti più diffusi nei rapporti d'impresa (vendita, distribuzione, franchising, outsourcing, appalto, ecc.) tenuto conto delle disposizioni previste dalla legge Italiana e da quella degli Stati Uniti.
- Strumenti e soluzioni operative per affrontare le criticità nei rapporti B2B, tenendo conto, a seconda dei casi, de:
 - le disposizioni generali previste dalla normativa statunitense e italiana;
 - le specifiche clausole contrattuali a cui fare riferimento per cercare di limitare i danni;
 - i trattati e le convenzioni internazionali applicabili al caso concreto;
 - i principi generali e le prassi consolidate del commercio internazionale.
 - le clausole per la determinazione del prezzo;
 - le clausole di forza maggiore e MAC, il concetto di "hardship";
 - le strategie da adottare in mancanza di un accordo scritto formalizzato;
 - il rischio di contenzioso, avendo riguardo ai costi di causa e al riconoscimento del provvedimento.

RELATORI

Anfossi Paolo – Partner Strategy

Roberto Camilli – Managing Partner

Guido Calderaro – Head of Customs & Excise Duties

PER ISCRIZIONI: [CLICCA QUI](#)

ASSOCALZATURIFICI ITALIANI

Via Alberto Riva Villasanta, 3

I-20145 Milano

C.F. 80027170150

Telefono + 39 02 43829.1

Fax + 39 02 48005833

stampa@assocalzaturifici.it

www.assocalzaturifici.it