

RAG. ELISABETTA CORTINI
RAGIONIERE COMMERCIALISTA
REVISORE LEGALE

DOTT. EMANUELE CORTINI
DOTTORE COMMERCIALISTA
REVISORE LEGALE

DOTT. RIZZO SALVATORE
DOTTORE COMMERCIALISTA
REVISORE LEGALE

Dazi Usa – questione da gestire

Dal 1° agosto 2025, sono entrati ufficialmente in vigore i nuovi dazi statunitensi del 15% su una ampia gamma di prodotti di origine europea. L'obiettivo dichiarato dal governo americano è quello di procedere ad una riduzione del disavanzo commerciale, preservare l'industria americana e incentivare il reshoring.



Di cosa parliamo

La recente modifica delle politiche commerciali da parte degli Stati Uniti ha introdotto nuovi dazi su diverse categorie di prodotti importati, creando un quadro di incertezza e nuove sfide per le aziende che operano sui mercati internazionali. L'amministrazione statunitense ha adottato un approccio più protezionistico, mirando a riequilibrare la bilancia commerciale e a incentivare la produzione interna. Queste misure, sebbene mirate, hanno un impatto diretto sulle esportazioni italiane, in particolare per le piccole e medie imprese (PMI) che costituiscono il tessuto produttivo del nostro Paese e che spesso si affidano al mercato americano come sbocco fondamentale per i loro prodotti di eccellenza.



Le sfide delle PMI Italiane nel contesto dell'Export

Le PMI italiane, pur essendo il motore dell'economia nazionale, affrontano storicamente alcune difficoltà nell'approccio all'export. Tra queste, la frammentazione del mercato, la limitata conoscenza delle normative internazionali, la difficoltà di accesso a finanziamenti specifici e la mancanza di risorse dedicate alla gestione delle complesse procedure doganali. L'introduzione di nuovi dazi rende ancora più urgente per queste aziende la necessità di una pianificazione strategica e di un aggiornamento costante sulle normative vigenti.



Il Piano di Azione del Ministero degli Affari Esteri

In risposta a queste sfide, il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI) ha elaborato un Piano di Azione per l'Export Italiano. Questo piano prevede una serie di misure volte a supportare le imprese nazionali nel rafforzamento della loro presenza sui mercati esteri e nella gestione delle nuove barriere commerciali. Tra le iniziative principali si annoverano l'incremento delle risorse per la promozione internazionale, il potenziamento dei servizi di consulenza offerti dalle agenzie governative (come ICE-Agenzia) e l'organizzazione di missioni commerciali mirate. L'obiettivo è fornire alle aziende gli strumenti necessari per superare le difficoltà e cogliere nuove opportunità di mercato.



Intesa quadro Usa // Ue

Aliquote dei dazi proposte dagli Stati Uniti

Data	Aliquota	Prodotti
02/04/2025	10%	Tutti i prodotti esteri
15/04/2025	20%	Prodotti Ue
11/07/2025	30%	Prodotti Ue
14/07/2025	15%	Prodotti Ue con distinguo

Comparti più colpiti

1. Automotive (compresa la componentistica);
2. Semiconduttori;
3. Prodotti farmaceutici;
4. Chimica di base e prodotti intermedi;
5. Apparecchiature elettroniche;
6. Alcuni beni agricoli;
7. Materie prime critiche (terre rare, litio, ecc.)

NB: restano soggetti a dazio del 50%, introdotto come misura punitiva durante il precedente mandato Trump e mai revocato, acciaio e alluminio.

Comparti ancora in fase di negoziazione

1. Aeromobili (compresa la componentistica);
2. Farmaci generici;
3. Apparecchiature per semiconduttori;
4. Risorse energetiche;
5. Prodotti agricoli a bassa intensità tecnologica.

La risposta della Ue

L'Ue ha rinunciato ad imporre i propri dazi ritorsivi al fine di preservare il ruolo degli Stati Uniti come primo partner commerciale della Unione Europea.

Cosa succede per le imprese europee

L'impatto dei dazi sarà presto evidente in quanto le imprese votate all'export subiranno un inevitabile aumento immediato dei costi di accesso al mercato statunitense, con perdita di competitività, in particolare nei settori a basso margine.

Ecco perché è assolutamente necessario un approccio proattivo delle aziende.



La necessità di un Piano d'Azione Aziendale

Per affrontare efficacemente la questione dei dazi, non è sufficiente attendere le misure governative. Le imprese devono adottare un **piano d'azione interno** proattivo. Tale piano deve includere:

- una valutazione completa dell'impatto dei nuovi dazi sui costi di produzione e sui prezzi di vendita;
- una revisione delle strategie di prezzo e, se necessario, la ricerca di mercati alternativi;
- una analisi della propria catena di approvvigionamento e distribuzione per identificare possibili aree di ottimizzazione e mitigare i rischi;

- una attenta revisione delle Dichiarazioni Doganali.

Export da programmare

È fondamentale comprendere che l'attività di export richiede un'idonea programmazione che interessa le varie aree aziendali (prodotto/servizio, organizzazione interna/esterna, risorse finanziarie, canali di vendita) per evitare, tra l'altro, in costi inattesi o rallentamenti operativi come ad esempio:

1. verifica presenza di personale proveniente da precedenti attività connesse ai mercati esteri;
2. verifica conoscenza delle lingue per le potenziali relazioni commerciali e/o tecniche con operatori esteri;
3. verifica personale per la gestione della contrattualistica estera;
4. verifica competenze di base su condizioni di vendita e pagamento, aspetti doganali, spedizioni, fiscali, marchi e brevetti;
5. verifica vicinanza dello stabilimento a punti di snodo internazionale;
6. verifica capacità di adattamento del prodotto in base al mercato di riferimento e alle diverse normative di riferimento estere;
7. verifica imballaggio, packaging, etichettatura

La revisione delle Dichiarazioni Doganali

Un aspetto cruciale, e spesso sottovalutato, per la corretta gestione dei dazi è la scrupolosa revisione delle dichiarazioni doganali al momento dell'esportazione. Errori o imprecisioni nella classificazione tariffaria della merce, nell'indicazione del valore in dogana o nell'attestazione dell'origine non preferenziale possono esporre l'impresa a sanzioni e a un carico fiscale aggiuntivo non previsto. È pertanto indispensabile:

- verificare la classificazione doganale del prodotto: la corretta classificazione è il primo passo per determinare il dazio applicabile.
- verificare del valore doganale: il dazio è calcolato, infatti, sul valore della transazione commerciale sottostante
- verificare l'origine della merce: l'origine può determinare riduzioni o aggravii tariffari, si pensi ad esempio alle misure di politica commerciale o agli accordi di libero scambio.
- verificare i regimi speciali: taluni regimi speciali consentono di differire o evitare il pagamento di dazi a fronte di beni destinati ad essere riesportati o comunque non destinati al consumo nel territorio del paese di importazione.



Siamo a disposizione per qualsiasi chiarimento.

Distinti saluti.