

# DAZI USA LE CONSEGUENZE PER L'INDUSTRIA DEL TRENTINO – ALTO ADIGE



16 aprile 2025  
Avv. Sara Armella



I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

## Dati sull'interscambio commerciale UE - USA

Interscambio  
commerciale  
Paesi UE - Usa

2024

Fonte:  
elaborazione su  
dati Istat

A Paesi	B Import 2024	C Export 2024	D Saldo (C-B)	$\left(\frac{D}{C}\right) \frac{1}{2}$
Germany	68.975.641.923,00	161.245.099.700,00	92.269.457.777,00	28,61%
Ireland	21.274.338.680,00	72.119.513.084,00	50.845.174.404,00	35,25%
Italy	25.889.311.292,00	64.759.446.833,00	38.870.135.541,00	30,01%
France	44.237.287.900,00	47.079.927.487,00	2.842.639.587,00	3,02%
Netherlands	68.334.988.934,00	43.481.898.724,00	-24.853.090.210,00	-28,58%
Belgium	31.418.495.945,00	32.926.037.223,00	1.507.541.278,00	2,29%
Spain	24.160.305.492,00	18.179.096.742,00	-5.981.208.750,00	-16,45%
Austria	4.802.330.939,00	16.217.597.238,00	11.415.266.299,00	35,19%
Sweden	6.550.326.588,00	16.118.498.111,00	9.568.171.523,00	29,68%
Poland	12.125.000.760,00	11.634.332.457,00	-490.668.303,00	-2,11%
Denmark	6.567.197.749,00	8.522.020.023,00	1.954.822.274,00	11,47%
Finland	2.582.950.628,00	6.966.866.242,00	4.383.915.614,00	31,46%
Czechia	3.481.942.706,00	6.603.285.678,00	3.121.342.972,00	23,63%
Portugal	2.415.966.461,00	5.318.258.347,00	2.902.291.886,00	27,29%

## Dazi USA al 25%



I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

## Acciaio e alluminio

### Section 232 del Trade Expansion Act del 1962

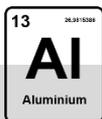
2025 – differenze con il 2018

- Trump ripristina i dazi su **acciaio** e **alluminio** dal 12 marzo 2025
- **DIFFERENZE:**
  - Alluminio passa da 10% → **25%**
  - Tassati anche i **derivati** di acciaio e alluminio



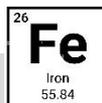
**I dazi si sommano  
a quelli già previsti**

## Acciaio e alluminio



### ACCIAIO

Colpiti soprattutto **tubi e raccordi, strutture in acciaio, macchinari industriali e componenti siderurgici** (capitoli 73, 84, 85 e 94 del sistema HS)



### ALLUMINIO

Tra i prodotti interessati figurano componenti per **veicoli, articoli di arredamento, parti di aeromobili, dispositivi elettrici e diversi manufatti in alluminio lavorato** (capitoli 72, 73, 76 e 87 del sistema HS, con un'estensione che coinvolge anche ulteriori articoli classificati nei capitoli 66, 76, 83, 84, 85, 87, 88, 90, 94, 95 e 96)

## Acciaio e alluminio

### Come si calcola il dazio per i componenti?

- Il dazio del 25% si applica sul **valore di prodotto finito**
- La **Dogana USA** può richiedere all'importatore **tutta** la documentazione relativa alla **catena di fornitura**, per definire quale quota di prodotto finito sia di acciaio e alluminio
- Se l'importatore non riesce a fornire prova delle quantità di materia prima in acciaio e alluminio, la tariffa si applica **su tutto il prodotto**



## Acciaio e alluminio

### ESEMPIO COMPONENTI

Una bicicletta dal valore di **300 euro** è composta da un **telaio in alluminio** e **pedali** dal valore complessivo di **150 euro**



**Se alla frontiera USA l'importatore dimostra che il valore dei componenti in alluminio è 150 euro:**

Valore 150 + Dazio 25% = 37,5 —————> Totale da corrispondere: **187,50**

**Se alla frontiera USA l'importatore NON prova il valore dei componenti**

Valore 300 + Dazio 25% = 75 —————> Totale da corrispondere: **375**

# Automobili

## Sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962

- Il **3 aprile 2025** Trump annuncia dazi del 25% su tutte le automobili importate negli Stati Uniti **Auto 25%**



**!** EO del 26 marzo 2025  
 «*La tariffa ad valorem si aggiunge a qualsiasi altro dazio, tassa, esazione e onere applicabile a tali automobili importate e a determinati articoli di ricambi per automobili*»

- Il settore interessato è **l'intero automotive europeo**, per un valore di circa **474 miliardi** di euro
- Esclusi solo:** kit di riparazione e le raccolte di pezzi di ricambio per autoveicoli

# Componenti auto

## Section 232 del Trade Expansion Act del 1962

- Dal **3 maggio 2025** dazio aggiuntivo del 25% **esteso anche alla componentistica**

Tra le **parti di autoveicoli colpite** vi sono:

- Motori e trasmissioni
- Sospensioni e pneumatici
- Sistemi di guida e sterzo
- Dispositivi di sicurezza (airbag, cinture, vetri, luci)
  - Elettronica e batterie
- Sedili, radiatori, condizionatori, tachimetri



## Dazi reciproci USA





## Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. Including Currency Manipulation and Trade Barriers	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil	10%	10%
Bangladesh	74%	37%
Singapore	10%	10%
Israel	33%	17%
Philippines	34%	17%
Chile	10%	10%
Australia	10%	10%
Pakistan	58%	29%
Turkey	10%	10%
Sri Lanka	88%	44%
Colombia	10%	10%



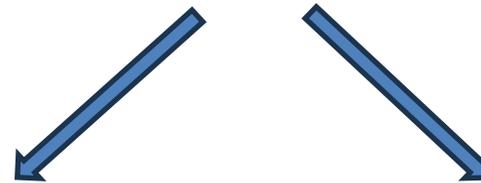
## Reciprocal Tariffs

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. Including Currency Manipulation and Trade Barriers	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
Peru	10%	10%
Nicaragua	36%	18%
Norway	30%	15%
Costa Rica	17%	10%
Jordan	40%	20%
Dominican Republic	10%	10%
United Arab Emirates	10%	10%
New Zealand	20%	10%
Argentina	10%	10%
Ecuador	12%	10%
Guatemala	10%	10%
Honduras	10%	10%
Madagascar	93%	47%
Myanmar (Burma)	88%	44%
Tunisia	55%	28%
Kazakhstan	54%	27%
Serbia	74%	37%
Egypt	10%	10%
Saudi Arabia	10%	10%
El Salvador	10%	10%
Côte d'Ivoire	41%	21%
Laos	95%	48%
Botswana	74%	37%
Trinidad and Tobago	12%	10%
Morocco	10%	10%

I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

## Dazi reciproci

- L'introduzione dei dazi reciproci sarebbe dovuta avvenire in **due passaggi**



**5 aprile 2025**

Dazi generalizzati del  
**10% su tutte le  
importazioni da tutti i  
Paesi**

**9 aprile 2025**

Dazi reciproci  
personalizzati per ciascun  
Paese (**UE + 10%**)

 **I dazi reciproci si sommano alle aliquote già esistenti per le importazioni di beni UE negli USA**

## Dazi reciproci

**9 aprile 2025**

Il Presidente Trump **sospende per 90 giorni** i dazi reciproci personalizzati

 Per i prodotti italiani ed europei si applicano le **tariffe generalizzate del 10%**

**5 aprile 2025**

Dazi generalizzati del  
**10%**

**9 aprile 2025**

~~Dazi reciproci  
personalizzati per ciascun  
Paese (**UE + 10%**)~~

## Dazi reciproci

### A cosa NON si applica il 10%

- Acciaio e alluminio (dazio normale + 25%)
- Automobili e componentistica (dazio normale + 25%)
- Prodotti chimici
- Prodotti farmaceutici
- Legno
- Riviste e libri
- Rame
- Minerali e terre rare
- Semiconduttori
- **Merci in transito prima del 5.4.2025 fino al 27.5.2025**



## Come si calcolano i dazi reciproci USA?

I dazi del 10% si applicano al valore **FOB «Free on board»** riportato nella fattura commerciale

### U.S. Customs and Border Protection

#### Duty - Cost Insurance and Freight (CIF)

Duty is not assessed on Cost Insurance Freight (CIF) charges. U.S. Customs and Border Protection (CBP) value is determined based on the "Price Paid" or "Payable" for the goods, which is usually on the bill of sale or invoice and bill of lading as the Freight On Board (FOB) price

The CIF price which is the price paid for the goods including freight and insurance is not the value to declare for CBP purposes.

For additional information on transaction value exclusions, please reference the [CBP Value Informed Compliance Publication](#).



**Non** si calcola invece il **costo del trasporto** e quello **assicurativo**



# COSA DEVONO FARE LE IMPRESE?



I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

# 1. La classificazione doganale

Per capire l'importo delle tariffe dovute sulle merci occorre effettuare una **corretta classificazione doganale** dei beni

## Classificazione = identificazione del prodotto

- Primo fondamentale inquadramento del bene: funzione, utilizzo e ogni altro elemento identificativo sono tradotti in un **codice numerico (commodity code)**
- Base di partenza per individuare tutte le regole applicabili nelle operazioni doganali



## 2. Verifica HTSUS

Come verifico la classificazione di un prodotto?

- Partire dal Sistema Armonizzato (SA o HS)
- Fondamentale **verificare** se la classifica doganale del prodotto europeo **coincide con quella americana**
- È possibile verificare l'HTS degli USA sul sito ufficiale:

An official website of the United States government [Here's how you know](#) ↓

HTS.USITC.GOV Search the Current HTS 2025 HTS Revision 7 Guide Interactive HTS Training

**HTS** Harmonized Tariff Schedule | 2025 HTS Revision 7

The Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTS) sets out the tariff rates and statistical categories for all merchandise imported into the United States. The HTS is based on the international Harmonized System, which is the global system of nomenclature applied to most world trade in goods.

Search the Current HTS Interactive HTS Training

**2025 HTS Revision 7** DOWNLOAD FULL REVISION VISIT HTS ARCHIVE

Full Document: All Chapters and General Notes

<https://hts.usitc.gov/>

I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

### 3. Classificazione secondaria

Oltre l'HTSUS gli importatori devono verificare il **codice di classificazione secondaria**

Dal 5 aprile è presente la **classificazione secondaria del capitolo 99**, che identifica:

- Il **dazio dovuto all'importazione** in relazione alle tariffe reciproche
- Il dazio reciproco dovuto sulla base del **Paese di origine**

## 4. Origine del prodotto

### ORIGINE

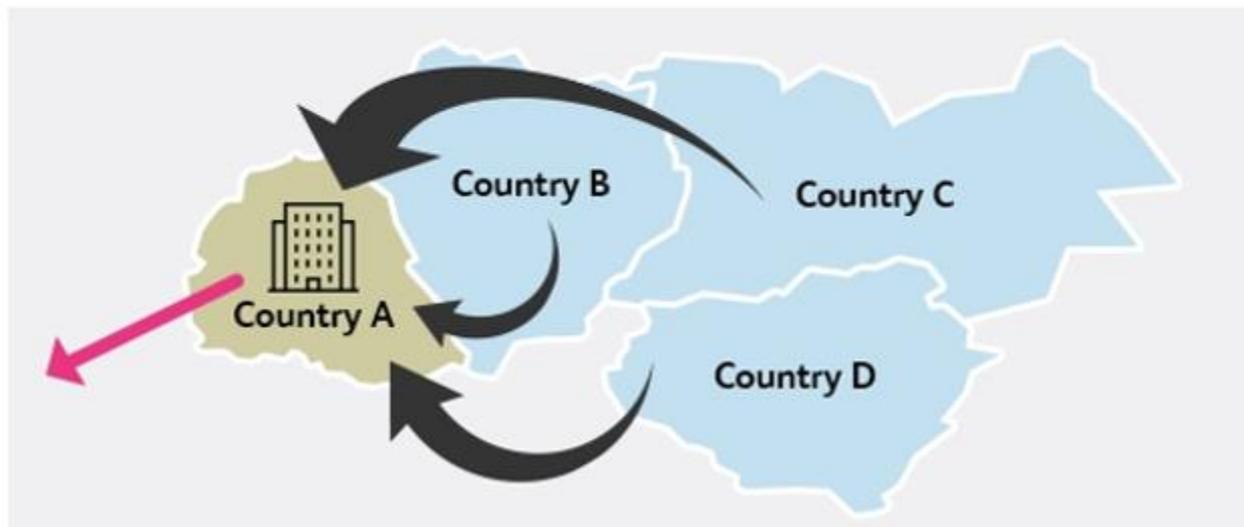
Lo Stato in cui il prodotto è stato realizzato

Nazionalità economica

### PROVENIENZA

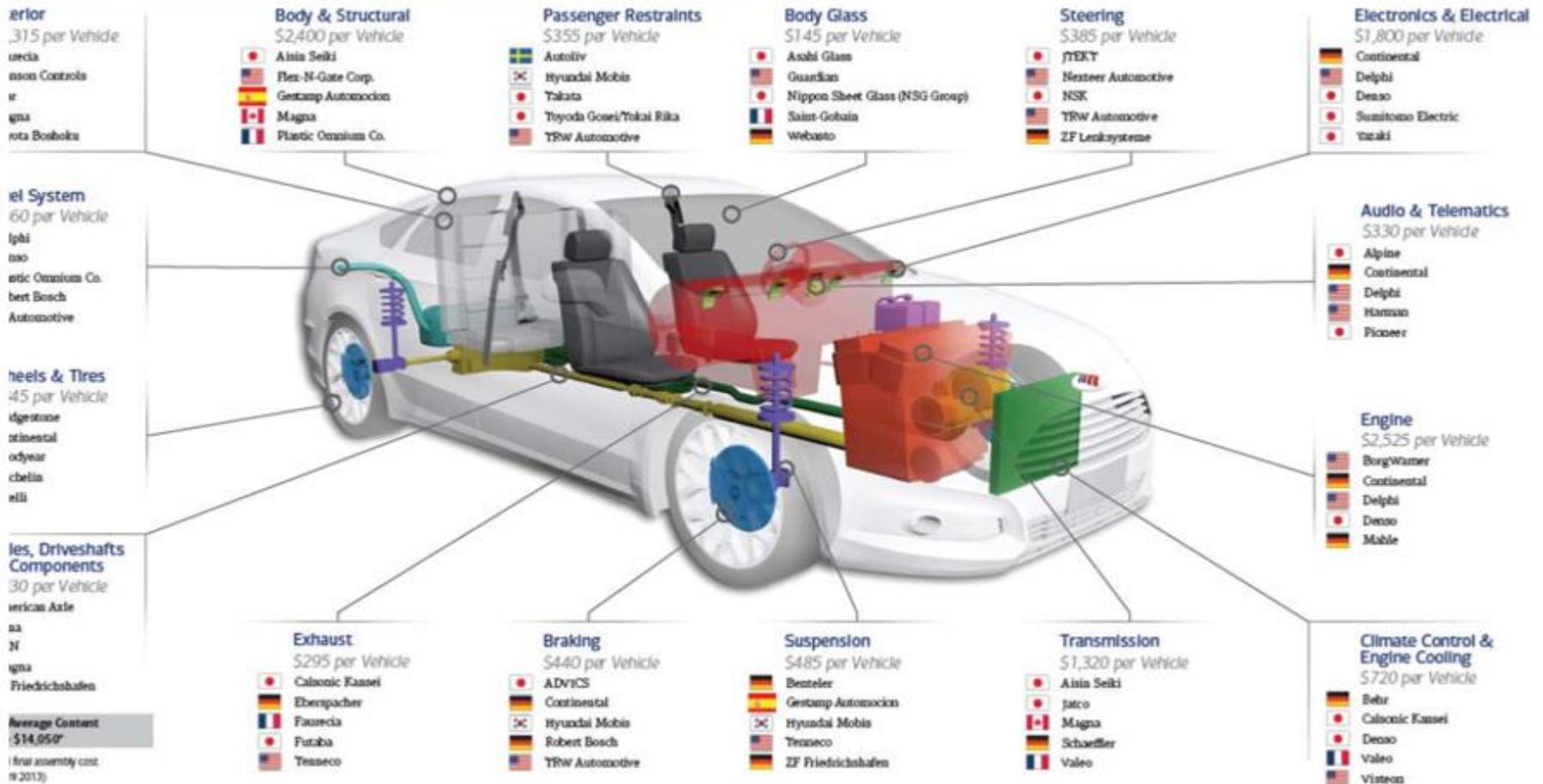
Lo Stato da cui il prodotto è esportato

Il punto di partenza del trasporto internazionale



# 4. Origine del prodotto

## Component Systems, Estimated Content Per Vehicle and Key Global Suppliers



I testi e i commenti riportati nelle schede che precedono, ancorché frutto di un'attenta analisi e valutazione, devono intendersi forniti senza alcuna responsabilità. Copyright riservato. E' vietata ogni riproduzione, anche parziale.

# 4. Origine del prodotto

Stesso prodotto due codici di classificazione secondaria diversi  
(V.D. **7318 15 20**)

## Classificazione primaria

<b>7318.15.20</b>		Bolts and bolts and their nuts or washers entered or exported in the same shipment	Free 1/1/1	<b>3.5% 1/1</b>
-------------------	--	--	------------	-----------------

## Classificazione secondaria



UE / resto del mondo

**(9903 88 03)**

The duty provided in the applicable subheading

**+ 25%**



Cina

**(9903 01 63)**

The duty provided in the applicable subheading

**- 125%**

# Strategie per le aziende

Se dalla corretta classificazione doganale del prodotto si accerta che il bene da esportare **rientra nel campo di applicazione dei dazi USA**, occorre adottare altre strategie

Strategie

Incoterms

Free trade  
zone

First Sale  
Rule

Duty  
Drawback

# Strategie per le aziende

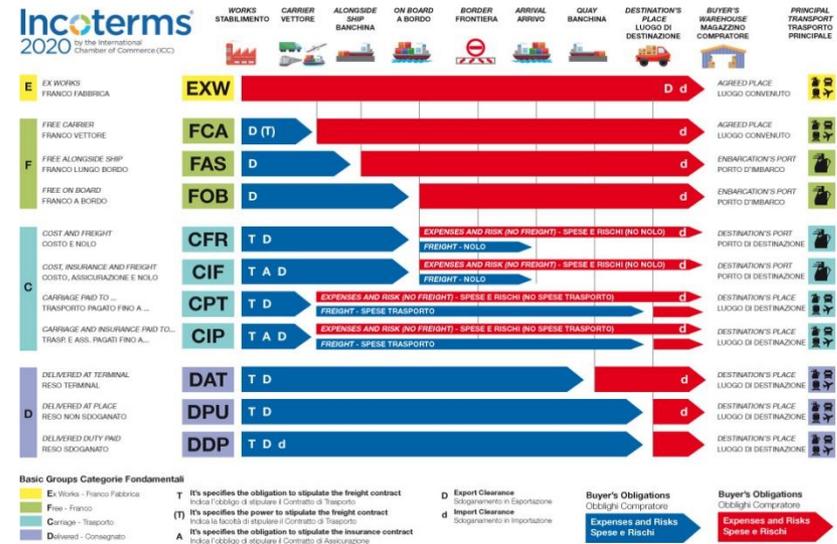
## 1. Rese Incoterms

- Evitare di concludere contratti di fornitura con rese Incoterms che prevedono l'accollo dei dazi USA a carico dell'esportatore



Concludere contratti che prevedono la resa **DDP «Delivery Duty Pay»** potrebbe comportare costi eccessivi

Il venditore si fa carico di tutti i costi e i rischi fino alla consegna delle merci, **compreso** lo **sdoganamento**



# Strategie per le aziende

## 2. Revisione dei contratti

- Possibile **risoluzione del contratto per eccessiva onerosità**

### **Art. 1467 Codice civile**

*«se la prestazione di una delle parti è divenuta eccessivamente onerosa per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto, con gli effetti stabiliti dall'articolo 1458»*



### **ATTENZIONE PERÒ ALLE CLAUSOLE**

Possibile soluzione pro futuro: prevedere una clausola **che stabilisca l'Italia come Paese competente** per la risoluzione delle controversie relative al contratto

# Strategie per le aziende

## 2. Revisione dei contratti

- Utilizzare clausole di **hardship**, che prevedano la **rinegoziazione del contratto** in caso di eventi straordinari
- Alternativa alla risoluzione del contratto, che **non scioglie gli effetti** dell'accordo



Esempio di clausola:

**«Qualora, nel corso della durata del contratto, sopravvengano provvedimenti legislativi, doganali o fiscali, inclusa l'introduzione o la modifica di dazi o tariffe che incidano in misura significativa sui costi di fornitura o produzione, anche di Stati terzi rispetto a quelli delle parti contraenti, queste ultime si impegnano a incontrarsi in buona fede al fine di ridiscutere i termini economici del presente accordo»**

# Strategie per le aziende

## 2. Revisione dei contratti

- **Ulteriori strategie contrattuali:**
  - Prediligere contratti **flessibili o a breve termine** anziché contratti rigidi e a lungo termine
  - Prevedere una clausola **di forza maggiore** attivabile quando ricorrono circostanze che comportano **l'impossibilità di adempiere alle obbligazioni contrattuali**
  - Stabilire una clausola di riadeguamento automatico del prezzo in caso di variazione dell'importo relativo ai dazi da pagare  
(**N.B.** la clausola deve essere specificatamente riferita al pagamento dei dazi)
  - Specificare chiaramente nei contratti quale delle due parti è **responsabile del pagamento dei dazi all'importazione**

# Strategie per le aziende

## 3. Costi deducibili dal valore doganale

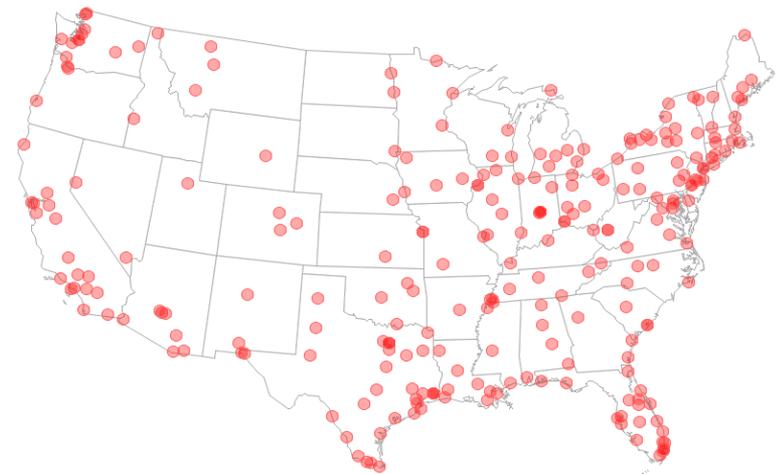
- **Ridurre al minimo** i costi che concorrono al valore doganale
- Si tratta di **dedurre** quegli oneri che concorrono a formare il prezzo del bene, ma che non costituiscono «valore doganale»
- Una possibile strategia potrebbe consistere nel ridurre l'importo delle provvigioni corrisposte agli agenti, al fine di **dichiarare alla Dogana statunitense un valore inferiore** su cui calcolare il dazio

# Strategie per le aziende

## 4. Free trade zone

- Le **Free Trade Zone** (zone franche doganali) sono aree in cui è possibile introdurre merci estere **senza il pagamento dei dazi doganali**
- Le **FTZ** sono gestite dall'Autorità doganale statunitense o da Enti dedicati
- Negli Stati Uniti esistono **oltre 250 zone franche** (in Florida, ma se ne trovano a Fort Lauderdale, Daytona Beach, Miami, ecc.)
- Tali depositi sono magazzini dove le merci possono restare **fino a 5 anni senza dazio**, se non sono richieste lavorazioni

256 U.S. Foreign-Trade Zones



8 additional zones in AK, HI, and PR not shown

# Strategie per le aziende

## 5. First sale rule

- È una norma doganale USA che consente, in caso di vendite a catena, di calcolare i dazi all'importazione sul **prezzo della prima vendita** (dal produttore all'intermediario), **anziché sul prezzo finale** pagato dall'importatore
- Quando un bene è rivenduto più volte prima di entrare negli Stati Uniti, il valore dichiarato in Dogana può essere **quello più basso della transazione iniziale**, invece del prezzo maggiorato dell'ultima vendita
- La regola si applica all'**Importer of Record** (l'importatore ufficiale negli USA) nell'ambito di transazioni "multi-tier" con almeno un intermediario tra produttore estero e acquirente USA
- **Chi può applicarla?** possono trarne vantaggio le imprese italiane che esportano indirettamente negli USA attraverso filiali, trading company o distributori.

# Strategie per le aziende

## 5. First sale rule

### Per richiedere l'applicazione della First sale rule occorre:

- Che la prima transazione (dal produttore all'intermediario) costituisca una vendita **effettiva e indipendente**, effettuata in **buona fede**
- Che il produttore e l'intermediario siano soggetti indipendenti, oppure, se collegati, operino comunque **secondo condizioni di mercato (*arm's length*)**
- Che, sin dalla prima vendita, la merce sia **chiaramente destinata all'esportazione verso gli Stati Uniti** (ad esempio, attraverso etichettatura conforme agli standard USA o spedizione diretta al mercato statunitense)

# Strategie per le aziende

## 5. Duty Drawback

- Il sistema del **duty drawback** (*Trade Facilitation and Trade Enforcement Act del 2015, TFTEA*) consente il rimborso **totale o parziale dei dazi doganali**, quando le merci importate negli Stati Uniti vengano successivamente esportate o distrutte sotto controllo doganale
- Il *duty drawback* deve essere richiesto **entro 5 anni dall'importazione delle merci**, mediante richiesta formale all'Autorità doganale statunitense
- La merce per la quale si richiede il rimborso deve essere **riesportata** oppure **distrutta** sotto il controllo doganale

**Grazie per l'attenzione**

Sara Armella  
[armella@studioarmella.com](mailto:armella@studioarmella.com)

Studio Legale Armella & Associati  
[www.studioarmella.com](http://www.studioarmella.com)

Seguiteci anche su [Linkedin](#) – Studio Legale Armella & Associati – per essere sempre aggiornati sulle novità in materia doganale

Novità

