
Italia - Stati Uniti: analisi dell'interscambio commerciale e stima del costo dei dazi



Introduzione

L'evoluzione recente della politica commerciale statunitense ha riportato in primo piano il tema dei dazi come strumento di politica industriale e di tutela economica interna. Dopo il ritorno del Presidente Trump alla Casa Bianca e la successiva adozione di nuove misure tariffarie nei confronti di partner strategici – tra cui l'Unione Europea, il Messico, il Canada e la Cina – lo scenario commerciale internazionale è stato profondamente ridefinito. Nel 2024 gli Stati Uniti hanno rappresentato circa il 10 per cento delle esportazioni italiane di beni, con un surplus commerciale intorno ai 38,5 miliardi di euro: si tratta, dunque, di un mercato di primaria rilevanza, soprattutto per comparti ad alto valore aggiunto come quelli della farmaceutica, della meccanica strumentale, dei mezzi di trasporto, dell'agroalimentare, della moda e dell'arredamento¹. In particolare, le ultime misure adottate dall'amministrazione americana, tra cui rientra l'accordo quadro tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti di fine luglio 2025, hanno definito incrementi significativi delle aliquote sulle importazioni statunitensi da tutto il mondo, portando il tasso effettivo medio dal 2,4 per cento (nel gennaio 2024) al 18,3 per cento.²

Questa evoluzione della politica tariffaria statunitense, in maniera discriminatoria e contravvenendo al sistema degli accordi multilaterali siglati, in virtù di un approccio orientato alla tutela degli interessi nazionali, è stata letta da parte della letteratura³ come indicativa di una strategia volta a trasferire risorse e benessere da altri paesi verso l'economia domestica, in parte richiamando il concetto di "istituzioni estrattive" di Acemoglu e Robinson⁴; si tratta, tuttavia, di un'interpretazione che resta oggetto di dibattito nella comunità internazionale.

In questa prospettiva, il commercio internazionale viene talvolta descritto come un "gioco a somma zero", in cui i vantaggi per gli Stati Uniti si accompagnerebbero a costi per altri paesi in un contesto che includerebbe anche la riduzione dei vincoli sul bilancio pubblico, trasferendo in parte l'onere del finanziamento del deficit verso economie partner. Anche in questo caso, l'effettiva portata e sostenibilità di tale approccio sono ampiamente discusse.

Ciò premesso, le evidenze empiriche confermano che incrementi tariffari di questa natura producono effetti persistenti e negativi sulla crescita economica. Studi su dati di oltre 150 paesi in un arco temporale di cinque decenni mostrano che un aumento medio dei dazi comporta una riduzione dell'*output* dovuta a una minore efficienza nell'uso del lavoro: un apprezzamento del tasso di cambio reale che determina una perdita di competitività e un aumento dei costi degli input importati, con effetti regressivi sulle catene globali del valore.⁵ L'analisi microecono-

1 Si veda: Agenzia ICE (2025). *L'Italia nell'Economia Internazionale. Rapporto ICE 2024-2025*. Roma: Agenzia ICE. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/RAPPORTO%20ICE%202025%20-%20web%20vers.pdf [8 agosto 2025].

2 Si veda: The Budget Lab at Yale (2025, 1° Agosto). State of U.S. Tariffs: August 1, 2025. *The Budget Lab*. <https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-august-1-2025> [consultato il 12 agosto 2025]

3 Si veda, per esempio: Centro Europeo Ricerche (2025), *Protezionismo. Rapporto CER 1/2025*. Roma: Centro Europeo Ricerche Srl.

4 Acemoglu, D., & Robinson, J.A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown Business (trad. it. *Perché le nazioni falliscono*, Il Saggiatore, Milano, 2013).

5 Furceri, D., Hannan, S.A., Ostry, J.D., & Rose, A.K. (2020). Are tariffs bad for growth? Yes, say five decades of data from 150 countries. *Journal of Policy Modeling*, 42(4), 850–859.

mica di Amiti, Redding e Weinstein⁶ conferma che, per i dazi introdotti nel 2018, la gran parte dei maggiori costi di importazione è stata trasferita sui prezzi interni statunitensi, con conseguenze sfavorevoli per i consumatori⁷.

Le proiezioni del Fondo Monetario Internazionale e dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, richiamate anche nel quadro analitico della Rassegna, evidenziano che tensioni commerciali e rialzi tariffari riducono sia il volume degli scambi che la crescita globale, con impatti particolarmente rilevanti per le economie a elevata apertura commerciale⁸.

Il presente approfondimento stima un costo per le esportazioni italiane (in termini di maggiori importi da versare alle dogane, a parità di export) compreso tra 8,4 e 10,6 miliardi di euro, in base alle notizie finora trapelate sull'accordo con gli Stati Uniti. La riduzione potenziale del PIL nazionale potrebbe essere compresa tra lo 0,2 per cento e l'1,4 per cento, a seconda dell'ampiezza e della durata delle misure.

Sul piano fiscale, mentre i dazi su un singolo paese – come la Cina – hanno generato entrate modeste a causa della deviazione dei flussi commerciali, misure più ampie possono accrescere il gettito ma scontano un *trade-off* evidente: una forte contrazione delle importazioni riduce la base imponibile doganale, limitando il contributo al riequilibrio del saldo commerciale. Le simulazioni dello staff del *Board* della *Federal Reserve*⁹ mostrano come l'efficacia dei dazi nel generare entrate e ridurre il deficit commerciale vari in modo significativo in funzione della loro ampiezza e della risposta degli scambi internazionali.

Il presente approfondimento si concentra sull'incertezza che caratterizza l'attuale fase del commercio internazionale e mette in evidenza la vulnerabilità dell'export italiano verso un mercato, quello statunitense, divenuto strategico negli ultimi anni. Un mercato che non può essere abbandonato ma che impone alle imprese italiane un accresciuto impegno in termini di resilienza e capacità di adattamento per mantenere e rafforzare la propria presenza, nonostante il mutato contesto competitivo.

6 Amiti, M., Redding, S.J., & Weinstein, D.E. (2019). The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187–210.

7 Secondo Paul Krugman, per esempio, le tariffe doganali sarebbero solo apparentemente rivolte alle imprese estere rappresentando, di fatto, delle misure fiscali regressive. Il loro vero significato economico, per il premio Nobel americano, risiederebbe principalmente nel modo in cui potrebbero influenzare la distribuzione del reddito tra gli americani, a scapito dei ceti medio-bassi e in favore del 10 per cento della popolazione più ricca. Si veda in proposito: Krugman, P. (2025, 10 agosto). The Economics of Smoot Hawley 2.0, Part II. *Paul Krugman* [Substack]. <https://paulkrugman.substack.com/p/the-economics-of-smoot-hawley-20-cf7> [consultato il 12 agosto 2025].

8 International Monetary Fund (2025), *World Economic Outlook: A Critical Juncture amid Policy Shifts*. Washington: International Monetary Fund. Disponibile in: www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2025/April/English/text.ashx [consultato l'11 agosto 2025].

9 Jeon, S., Reyes-Heroles, R., Uppal, A., Van Leemput, E., & Yu, D. (2025, 7 luglio). Trade-offs of Higher U.S. Tariffs: GDP, Revenues, and the Trade Deficit. *FEDS Notes, Board of Governors of the Federal Reserve System*. www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/trade-offs-of-higher-u-s-tariffs-gdp-revenues-and-the-trade-deficit-20250707.html [consultato l'11 agosto 2025].

Italia - Stati Uniti: analisi dell'interscambio commerciale e stima del costo dei dazi

L'interscambio commerciale Italia - Stati Uniti

Nel 2024 il valore delle esportazioni di merci italiane verso il mondo ha raggiunto l'ammontare complessivo di circa 624 miliardi di euro che, nella valutazione a prezzi correnti, equivale al 28,4 per cento del PIL. A prezzi costanti, e includendo anche i servizi, la propensione all'export dell'Italia si è attestata intorno al 31 per cento, a un livello simile a quello della Francia e della Spagna, ma inferiore a quello della Germania (oltre il 40%).

L'elevato grado di apertura commerciale rende l'economia italiana particolarmente esposta all'imposizione di barriere tariffarie. Considerata la rilevanza strategica del rapporto economico con gli Stati Uniti, l'introduzione di nuovi dazi da parte del Governo USA ha quindi suscitato ampie preoccupazioni.

Gli Stati Uniti sono il secondo mercato di destinazione delle esportazioni italiane, subito dopo la Germania, e il primo tra i mercati extra UE: a essi è destinato il 10 per cento circa del fatturato estero totale dell'Italia. Nel 2024 l'interscambio commerciale bilaterale tra Italia e Stati Uniti ha superato i 90 miliardi di euro: le esportazioni italiane si sono attestate su un valore di circa 65 miliardi di euro, in calo del 3,6 per cento rispetto al 2023; le importazioni sono invece cresciute del 2,6 per cento, sfiorando i 26 miliardi di euro. Per l'Italia, il saldo commerciale è risultato fortemente positivo e pari a circa 39 miliardi di euro.

Dal punto di vista delle importazioni di beni, invece, gli Stati Uniti si collocano al settimo posto: la quota di mercato italiana sulle importazioni statunitensi si è attestata al 2,34 per cento nel 2024, rimanendo sostanzialmente stabile rispetto al 2023 (2,37%).

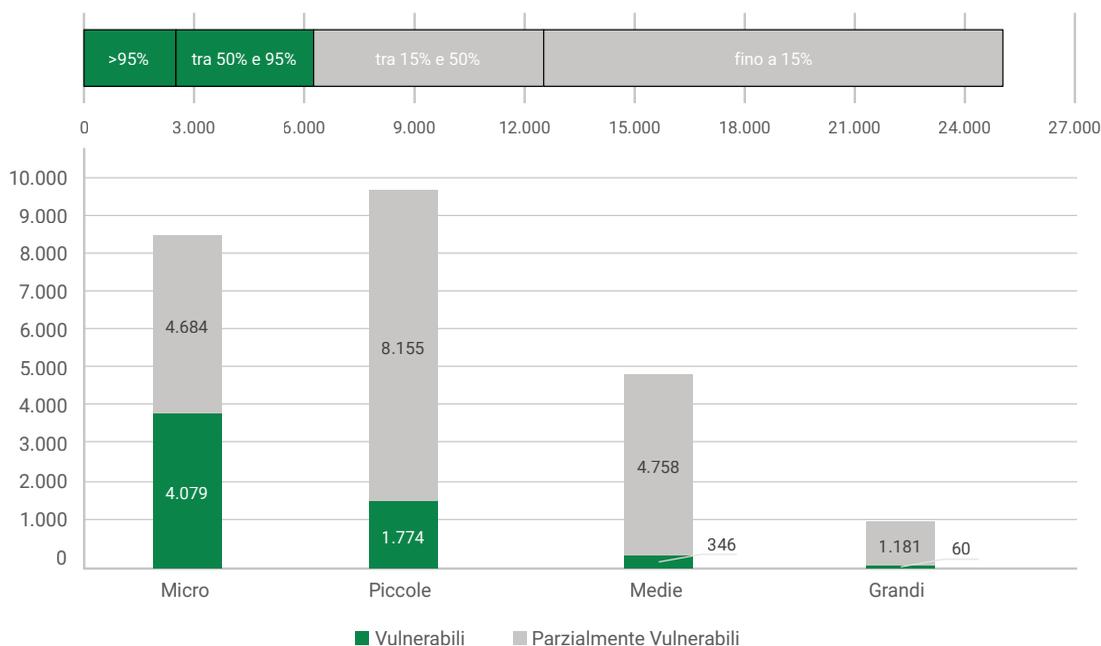
In termini settoriali, nel 2024 le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti si sono concentrate soprattutto nella meccanica, nella farmaceutica e nell'agroalimentare. Sul versante delle importazioni, gli acquisti dal mercato statunitense hanno riguardato principalmente prodotti farmaceutici, energetici (gas naturale liquefatto e prodotti derivati del petrolio) e del comparto della meccanica.

Nel primo semestre del 2025 gli Stati Uniti si sono confermati il principale mercato di destinazione delle merci italiane al di fuori dell'UE, con esportazioni pari a 35,7 miliardi di euro: rispetto al primo semestre del 2024 è stato registrato un incremento congiunto sia delle esportazioni (+7,8%) sia delle importazioni (+14,9%). Il surplus commerciale dell'Italia, inoltre, è salito a 20,3 miliardi di euro (erano 19,7 nel primo semestre del 2024).

Secondo le elaborazioni dell’Agenzia ICE¹⁰ su dati Istat, sono state oltre 84mila le imprese italiane persistentemente esportatrici nel periodo 2022-2024. Tra queste, quelle che hanno esportato verso gli Stati Uniti sono state circa 25mila, così composte: 1.200 imprese di grandi dimensioni, 5mila medie, 10mila piccole e 8.700 microimprese. L’analisi della distribuzione della quota dell’export destinata agli Stati Uniti sull’export totale di ciascuna impresa consente di individuare le aziende maggiormente esposte verso il mercato statunitense e le loro caratteristiche. Il 50 per cento delle imprese che registrano vendite verso gli Stati Uniti (oltre 12mila) hanno destinato a questo mercato fino al 15 per cento del proprio export; per un altro 25 per cento gli Stati Uniti rappresentano tra il 15 e il 50 per cento delle esportazioni. Il resto delle imprese (6.259) destina oltre la metà del proprio export al mercato statunitense ed è perciò da considerare potenzialmente vulnerabile alla nuova strategia commerciale del governo americano: queste imprese contano 143mila addetti ed esportano verso gli Stati Uniti oltre 11 miliardi di euro.

Figura 1 - Esposizione delle imprese ai dazi USA

Imprese esportatrici verso gli USA e peso del mercato sul fatturato export, 2022-2024



Fonte: Rapporto ICE 2024-2025

10 Si veda: Monducci, R. (2025). *La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2022-2024* (2025). In Agenzia ICE, *L'Italia nell'Economia Internazionale. Rapporto ICE 2024-2025* (pp. 171-189). Roma: Agenzia ICE. Disponibile in: www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/RAPPORTO%20ICE%202025%20-%20web%20vers.pdf [8 agosto 2025].

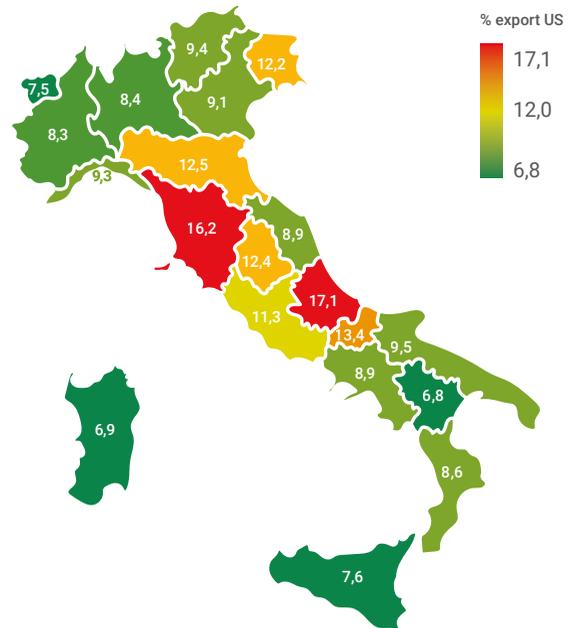
Per quanto riguarda i prodotti, risultano particolarmente a rischio quelli di gamma medio-bassa, contraddistinti da un'elevata elasticità di sostituzione e, dunque, più facilmente sostituibili con alternative meno costose offerte da altri fornitori.

Dal punto di vista della quota dell'export verso gli Stati Uniti, alcune regioni risultano particolarmente esposte alla forte incertezza della politica commerciale della nuova amministrazione statunitense. Come si evince dalla Figura 2, le regioni italiane maggiormente soggette alle ripercussioni dei dazi sono l'Abruzzo e la Toscana, con un peso dell'export verso gli Stati Uniti rispettivamente pari al 17,1 e al 16,2 per cento. Seguono il Molise (13,4%), l'Emilia-Romagna (12,5%), l'Umbria (12,4%) e il Friuli-Venezia-Giulia (12,2%).

Il Mezzogiorno risulterebbe più esposto di altre aree del paese per via di un basso livello di diversificazione dei prodotti venduti nei mercati esteri. Di conseguenza, gli effetti negativi delle nuove barriere tariffarie potrebbero abbattersi maggiormente laddove la dimensione economica dell'export è caratterizzata da pochi settori merceologici.¹¹

Figura 2 - Peso dell'export verso gli USA sul totale regionale

Valori percentuali, 2024



Fonte: Rapporto ICE 2024-2025

¹¹ Si veda: Ufficio Studi CGIA di Mestre. (2025). *Dazi al 30%: costo fino a 35 miliardi. A rischio è soprattutto il sud*. Disponibile in: www.cgiamestre.com/wp-content/uploads/2025/07/Dazi-13.07.2025.pdf [13 luglio 2025].

I dazi: cronologia e stima dei costi

Con l'inizio del secondo mandato del Presidente Trump, si sono susseguiti numerosi annunci sull'imposizione di nuovi dazi all'importazione, in particolare verso Messico, Canada, Cina e Unione Europea, nonché sull'introduzione di aumenti tariffari trasversali a livello settoriale. A partire da febbraio la nuova amministrazione statunitense ha emesso numerosi ordini esecutivi e proclami presidenziali volti a introdurre dazi sulle importazioni di alcuni beni (acciaio, alluminio, autoveicoli e parti) e dazi generalizzati, applicati in aggiunta alle tariffe MFN (*Most Favoured Nation*). In particolare, ha destato allarme l'annuncio del 2 aprile sui cosiddetti "dazi reciproci", stabiliti nei confronti di tutti i partner commerciali e volti ad applicare aliquote particolarmente elevate a 57 paesi (tra cui l'Unione Europea con un dazio del 20%), basate su criteri di calcolo lontani da un'effettiva reciprocità dei livelli di protezione.¹²

L'Ordine Esecutivo n. 14257 stabiliva, inoltre, che le tariffe reciproche non si applicassero a tutti i prodotti: le aliquote *ad valorem* sarebbero state applicate solo al contenuto non statunitense di un prodotto¹³, a condizione che almeno il 20 per cento del suo valore complessivo fosse stato prodotto nel territorio americano¹⁴. La misura era coerente con l'obiettivo esplicito perseguito dall'amministrazione Trump di rilocalizzare la produzione e stimolare gli investimenti manifatturieri negli Stati Uniti.¹⁵

Dopo aver temporaneamente sospeso queste misure, il 12 luglio gli Stati Uniti hanno comunicato alla Commissione Europea che, in assenza di un accordo, dal 1° agosto 2025 sarebbe entrato in vigore un dazio universale del 30 per cento.

12 Si veda: Executive Order 14257 of April 2, 2025 – Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits, 2025. Disponibile in: www.federalregister.gov/documents/2025/04/07/2025-06063/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and [consultato l'8 agosto 2025].

13 Per contenuto statunitense si intende il valore attribuibile a componenti prodotti interamente, o sostanzialmente trasformati, negli Stati Uniti. Nell'Executive Order, inoltre, si legge che la U.S. CBP (Customs and Border Protection), nei limiti consentiti dalla legge, è autorizzata a richiedere le informazioni e la documentazione necessaria sulla merce importata, anche al momento della dichiarazione doganale, per verificare il valore del contenuto statunitense, e accertare se il bene in questione sia stato sostanzialmente trasformato negli Stati Uniti.

14 Nell'Ordine Esecutivo n. 14257 è scritto alla voce (f): «*More generally, the ad valorem rates of duty set forth in this order shall apply only to the non-U.S. content of a subject article, provided at least 20 percent of the value of the subject article is U.S. originating*».

15 Si veda: White House (2025, 28 luglio). *Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal*. The White House. Disponibile in: www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/ [consultato l'8 agosto 2025].

Figura 3 - La cronologia dei dazi



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE

Il 27 luglio, al termine di un vertice straordinario tenutosi in Scozia, è stato raggiunto un accordo politico tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti diretto a evitare l'imposizione unilaterale da parte degli USA dei citati dazi doganali al 30 per cento [Figura 3].

I dettagli dell'intesa raggiunta sono ancora in via di definizione al momento della stesura del presente Approfondimento. Secondo i comunicati stampa della Commissione Europea sarebbe stata concordata una tariffa unica del 15 per cento su quasi tutte le esportazioni europee alle quali si applicherebbero i "dazi reciproci". Questi ultimi incorporerebbero i precedenti dazi MFN e riguarderebbero anche il comparto automotive (autoveicoli e parti), i semiconduttori e il settore farmaceutico (per il momento esclusi dai "dazi reciproci" e quindi soggetti, secondo la Commissione, a tariffa MFN)¹⁶. Va tuttavia precisato che, in caso di preesistenti tariffe MFN superiori al 15 per cento, resteranno in vigore queste ultime.¹⁷ Sarebbero stati inoltre concordati "dazi zero-per-zero" (assenza totale di tariffe per entrambe le parti) su alcuni prodotti strategici, che includono aeromobili e componenti, alcuni prodotti chimici e farmaci generici, alcuni prodotti agricoli, risorse naturali e materie prime critiche. Una specifica lista dei prodotti che saranno oggetto di esenzione deve essere ancora definita e, auspicabilmente, estesa a un numero più ampio di beni.

Per il settore dell'acciaio e dell'alluminio la sfida tra Stati Uniti e Unione Europea è comune: gestire la sovracapacità globale. Secondo la Commissione Europea, sarà implementato un sistema di quote

16 Ibidem.

17 Si veda: Commissione Europea. (2025, 29 luglio). *Questions and Answers. EU-US trade deal explained*. Disponibile in: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_25_1930 [consultato l'8 agosto 2025].

tariffarie in base al quale – superate determinate soglie quantitative (ancora da definire) – sarà applicato un dazio del 50 per cento.¹⁸ Per contro, secondo il documento diffuso dalla Casa Bianca, i dazi settoriali su acciaio, alluminio e rame resteranno invariati e all'Unione Europea si continuerà ad applicare la tariffa del 50 per cento già in vigore. Inoltre, secondo la Casa Bianca i settori semiconduttori e farmaceutico resteranno soggetti a un dazio del 15 per cento.¹⁹

Nell'ambito dell'accordo, l'Unione Europea si sarebbe impegnata a rimuovere una serie di dazi doganali sulle merci statunitensi, inclusi quelli applicati ai prodotti industriali, pur tutelando alcuni prodotti sensibili del settore alimentare. Nel caso dei beni intermedi e strumentali, una maggiore apertura potrebbe rivelarsi vantaggiosa per le imprese europee che li importano per utilizzarli nei propri processi produttivi; nel caso dei beni di consumo, l'effetto potrebbe tradursi in un vantaggio per i consumatori ma al contempo, in una maggiore pressione competitiva per i produttori locali.

L'Unione Europea si è impegnata ad acquistare prodotti energetici dagli Stati Uniti per circa 750 miliardi di dollari nell'arco di tre anni. Sebbene non riguardi direttamente le questioni tariffarie, questo impegno è stato un elemento determinante per il raggiungimento dell'accordo. Questo contribuirà alla diversificazione delle fonti di approvvigionamento e alla sicurezza energetica europea, con la progressiva sostituzione di gas e petrolio russi attraverso rilevanti acquisti di GNL (Gas Naturale Liquefatto), petrolio e combustibili nucleari statunitensi. Tuttavia tale impegno sembra sia difficile da rispettare, secondo alcuni osservatori, anche per via di una mancanza delle necessarie infrastrutture a livello europeo. L'intesa prevede inoltre investimenti europei pari a 600 miliardi di dollari, durante il mandato Trump²⁰, e forniture su larga scala di chip statunitensi per l'intelligenza artificiale, destinati a sostenere lo sviluppo delle gigafabbriche europee nell'industria digitale e nella manifattura.

Il 31 luglio 2025 è stato firmato un nuovo ordine esecutivo che conferma l'intesa raggiunta tra Stati Uniti e Unione Europea. Restano da chiarire, tuttavia, vari aspetti dell'accordo, e in particolare quelli relativi ad alcuni dei settori citati nella comunicazione dell'Unione Europea e non menzionati nel nuovo ordine esecutivo.²¹

18 «Global overcapacity threatens EU and US industry alike. Together, the EU and the US will establish tariff rate quotas for EU exports at historic levels, cutting the current 50% tariffs, while jointly ensuring fair global competition» [Ibidem].

19 Si veda: White House (2025, 28 luglio). *Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal*. [Op. cit.].

20 Va rilevato che, qualora le imprese europee non dovessero investire quanto stabilito nell'intesa, secondo il Segretario del Tesoro Bessent ciò potrebbe comportare un rialzo del livello tariffario concordato. Si veda in proposito l'intervista: CNBC. (2025, 29 luglio). *CNBC Exclusive: Transcript: U.S. Treasury Secretary Scott Bessent Speaks with CNBC's Eamon Javers on "Power Lunch" Today*. Disponibile in: www.cnbc.com/2025/07/29/cnbc-exclusive-transcript-us-treasury-secretary-scott-bessent-speaks-with-cnbc-eamon-javers-on-power-lunch-today.html [consultato l'8 agosto 2025].

21 Un successivo ordine esecutivo statunitense del 31 luglio 2025 indica che, a partire dalle ore 12:01 a.m. (ET) del 7 agosto 2025, sulle merci provenienti dall'Unione Europea, si applicherà una tariffa doganale secondo cui - qualora l'aliquota vigente prima dell'Executive Order del 31 luglio 2025 sia inferiore al 15 per cento, verrà aggiunto un dazio aggiuntivo che porterà l'aliquota complessiva al 15 per cento. Nel caso in cui l'aliquota doganale sia già pari o superiore al 15 per cento, non verrà

In attesa di ulteriori specifiche, è stata elaborata una stima preliminare relativa ai costi delle misure adottate. Assumendo che nel 2025 le importazioni dall'Italia raggiungano un valore analogo a quello del 2024, e tenendo conto dei vari ordini e proclami presidenziali, è possibile stimare il costo dei nuovi dazi per i vari settori e confrontare le tariffe stabilite in modo unilaterale dagli USA con quanto indicato nell'intesa appena conclusa [Tavola 1].

Le stime precedenti all'accordo tra Stati Uniti e UE tengono conto del dazio aggiuntivo del 10 per cento (in vigore dal 5 aprile) e del paventato 30 per cento dei dazi su alluminio, acciaio, automotive e delle categorie di beni escluse dai vari provvedimenti. La Tavola 1 riporta, in aggiunta, l'ammontare corrispondente alle sole aliquote MFN precedentemente in vigore. Per quanto la stima qui riportata non tenga ancora conto, come accennato, di una serie di esclusioni, l'accordo tra Stati Uniti e UE comporta un considerevole aumento dei dazi da versare rispetto all'applicazione delle sole tariffe MFN.

Nel complesso, se nel 2024 le tariffe MFN sui prodotti italiani avevano comportato un esborso intorno a 1,7 miliardi di euro, gli attuali "dazi reciproci" al 10 per cento fanno stimare una spesa di circa 9,2 miliardi. A seguito dell'accordo, qualora al settore chimico-farmaceutico e a quello dei semiconduttori (inclusi i macchinari per la lavorazione) fosse applicata la tariffa del 15 per cento, il costo salirebbe a circa 10,6 miliardi (salvo specifiche esclusioni)²² [ipotesi 1]. Viceversa, se questi settori restassero esenti dai "dazi reciproci" e venissero applicate le tariffe MFN, il costo complessivo dei dazi si attesterebbe intorno a 8,4 miliardi di euro [ipotesi 2].

Se fosse stata imposta una "tariffa reciproca" del 30 per cento, l'ammontare sarebbe più che raddoppiato: circa 19 miliardi di euro, di cui 5 miliardi a carico del comparto della meccanica e 2,6 miliardi dell'agroalimentare.

Confrontando i dazi in vigore fino al 7 agosto (+10 p.p.) con quelli previsti nell'accordo, si osservano ampie differenze tra i settori. Nel caso della meccanica (che rappresenta il 23% dell'import dall'Italia), il costo dei dazi passerebbe da 2,3 miliardi di euro a 2,5 miliardi (contro i 182 milioni di euro relativi alle preesistenti tariffe MFN); per i mezzi di trasporto (che pesano intorno al 9,2%), invece, i dazi da versare scenderebbero da 1,5 miliardi di euro a 874 milioni (erano 119 milioni di euro con le tariffe MFN).

imposto alcun dazio aggiuntivo. Da quel momento, le nuove tariffe doganali si applicheranno a tutte le merci immesse in consumo o ritirate dal magazzino, con l'eccezione i beni che, prima del 7 agosto, risultano già caricati su una nave e in transito verso gli Stati Uniti, a condizione che siano immessi in consumo entro le ore 12:01 a.m. del 5 ottobre 2025. Si veda: Executive Order 14326 of July 31, 2025 – Further modifying the reciprocal tariff rates. Disponibile in:

www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/further-modifying-the-reciprocal-tariff-rates/ [consultato l'8 agosto 2025].

²² Si veda: Unimpresa. (2025). *Dazi usa, con le esenzioni l'impatto sulle imprese italiane cala a 6,7-7,5 miliardi* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.unimpresa.it/effetto-dazi-usa/68782 [consultato il 28 luglio 2025]. «[...] l'onere lordo teorico dei dazi dovrebbe collocarsi tra i 9,9 e i 10,5 miliardi. Tuttavia, l'effetto reale sarà attenuato da esenzioni settoriali, capacità di riassorbimento nei margini e riorganizzazioni produttive; di conseguenza il costo dovrebbe attestarsi tra i 6,7 e i 7,5 miliardi».

Il comparto chimico-farmaceutico (precedentemente escluso) potrebbe subire un rialzo molto consistente se fosse colpito dalla tariffa universale del 15 per cento, passando da 346 milioni a 2,2 miliardi di euro: in questo specifico comparto sono attese tuttavia delle esenzioni, in particolare per i farmaci generici, che auspicabilmente saranno esenti da dazi o torneranno ai livelli di gennaio. Nel comunicato stampa della Commissione europea, peraltro, si specifica che finché gli Stati Uniti non decideranno se imporre dazi aggiuntivi ai sensi della Sezione 232²³, i prodotti farmaceutici resteranno soggetti ai soli dazi MFN: in tal caso il costo rimarrebbe analogo al 2024, e pari a 64 milioni di euro.

L'agroalimentare risulta uno tra i settori più colpiti: per i suoi prodotti graverebbero sui consumatori americani tariffe per circa 1,2 miliardi di euro (rispetto a 1,1 miliardi in caso di dazi al 10% e 272 milioni di euro se restasse in vigore il regime MFN), con il rischio evidente di una diminuzione della domanda statunitense. Anche per questo comparto si ipotizzano delle esclusioni, volte a rivedere la tariffa universale del 15 per cento.

Come accennato, rispetto ai dazi MFN preesistenti, le misure introdotte dall'amministrazione Trump comportano un aumento dei costi degli scambi commerciali. Tali oneri possono essere trasferiti sugli acquirenti finali (consumatori o imprese che importano beni intermedi), con un conseguente effetto sui prezzi di acquisto. L'effettiva trasmissione dipende tuttavia da molteplici fattori, tra cui l'andamento del tasso di cambio e le strategie adottate dagli esportatori italiani, che potrebbero scegliere di ridurre temporaneamente i profitti per mantenere le proprie quote di mercato. In media, peraltro, le imprese italiane che esportano negli Stati Uniti ricavano da questo mercato il 5,5 per cento del proprio fatturato e registrano un margine operativo lordo pari al 10 per cento²⁴.

23 Si veda: US Department of Commerce, Bureau of Industry and Security. (2007). *Section 232 Investigations Program Guide: The Effect of Imports on the National Security*. Disponibile in: www.bis.doc.gov/index.php/documents/section-232-investigations/86-section-232-booklet/file. [8 agosto 2025].

24 Si veda: Banca d'Italia (2025). *Bollettino economico*, 2/2025. Roma: Banca d'Italia. Disponibile in: www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bollettinoeconomico/2025-2/boleco-2-2025.pdf [8 agosto 2025]. «[...] il margine operativo lordo è definito come valore della produzione al netto degli acquisti netti di materie prime, dei costi per servizi e godimento di beni terzi e del costo del lavoro, a cui va aggiunta la variazione delle scorte di materie prime».

Tavola 1 - Stima del costo dei dazi per settore, prima e dopo l'Accordo Stati Uniti-UE, in base al valore delle importazioni USA dall'Italia nel 2024⁽¹⁾

Valori in milioni di euro

	Dazi MFN	Dazi settoriali e dazio universale 10%	Dazi settoriali e dazio universale 30%	Ipotesi 1 - Dazi accordo quadro USA-UE ⁽²⁾	Ipotesi 2 - Dazi accordo quadro USA-UE ⁽³⁾	Import Usa da Italia 2024	Peso % import
Minerali e combustibili	78	82	89	147	147	979	1,4
Prodotti in plastica e gomma	49	188	394	191	191	1.275	1,8
Chimica-farmaceutica	64	346	911	2.172	64	14.482	20,5
Tessile-abbigliamento	310	558	1.055	417	417	2.482	3,5
Metalli e prodotti in metallo	51	880	1.149	446	446	2.971	4,2
Pietre, vetro, ceramica	183	525	1.208	561	561	3.733	5,3
Calzature, pelli e cuoio	338	695	1.408	564	564	3.565	5,0
Mezzi di trasporto	119	1502	1.924	874	874	6.517	9,2
Agroalimentare	272	1067	2.658	1.238	1.238	7.955	11,3
Altri settori	51	1098	2.899	1.522	1.522	10.149	14,4
Macchinari e apparecchi elettrici	182	2276	5.119	2.476	2.403	16.508	23,4
Totale	1.697	9.216	18.811	10.609	8.428	70.617	100,0

(1) I dati sono aggiornati in base alle informazioni della Commissione Europea al 31 luglio 2025.

(2) Nell'ipotesi 1, la tariffa unica del 15 per cento è applicata alla maggior parte dei prodotti, inclusi quelli dei settori automotive, chimica-farmaceutica e semiconduttori (inclusi i macchinari); per acciaio, alluminio e rame si ipotizza una quota tariffaria al 15 per cento; per il comparto aerospaziale le tariffe applicate sono quelle MFN; non sono al momento noti specifici codici prodotto esentati, tra cui dovrebbero essere farmaci generici, alcuni prodotti chimici, agroalimentari, risorse naturali, minerali critici.

(3) Nell'ipotesi 2, alla chimica-farmaceutica e ai semiconduttori (inclusi i macchinari) è applicata la tariffa MFN, non essendo ancora stato approvato un Ordine Esecutivo USA con dei rialzi tariffari "reciproci".

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati istituti nazionali di statistica e WITS (Banca Mondiale)

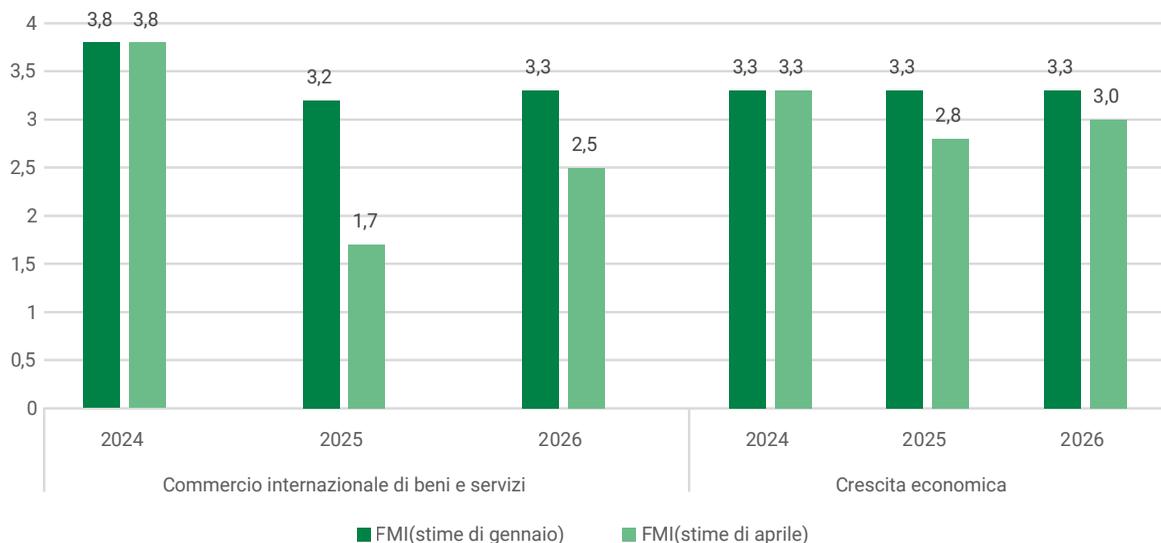
L'impatto dei nuovi dazi: una rassegna

Sono numerosi i centri di ricerca e le organizzazioni internazionali che, da tempo, evidenziano l'impatto negativo delle tensioni commerciali e dei rialzi tariffari sui flussi di scambio e sulla crescita economica.

Confrontando le previsioni pubblicate dal FMI (Fondo Monetario Internazionale) nel mese di gennaio - prima degli annunci sui dazi da parte dell'amministrazione americana - e quelle pubblicate pochi mesi dopo, nell'aprile 2025, appare evidente l'impatto stimato delle citate misure protezionistiche sul commercio mondiale e sulla crescita economica. Secondo le ultime stime, difatti, gli scambi internazionali dovrebbero aumentare nel 2025 dell'1,7 per cento invece che del 3,2 per cento (dato che sarebbe stato in linea con la media 2012-2019); il PIL mondiale, invece, crescerebbe del 2,8 per cento (contro il 3,3%) [Figura 4].

Figura 4 - L'impatto dei dazi sulle previsioni per gli scambi di beni e servizi e per la crescita economica

Variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI (World Economic Outlook)

Si riportano di seguito alcune valutazioni effettuate da istituzioni e altri centri studi riguardanti l'impatto delle misure tariffarie sulle esportazioni italiane e sulle dinamiche di crescita economica. Le analisi sono in larga parte relative all'imposizione di un dazio al 30 per cento, e sono dunque precedenti l'intesa di fine luglio. La seguente rassegna viene proposta in attesa di ulteriori contributi che tengano conto del nuovo quadro negoziale definito tra Stati Uniti e Unione Europea.

GLI EFFETTI SUGLI SCAMBI COMMERCIALI

Una delle prime analisi (pubblicata dalla Banca d'Italia nell'aprile 2024, e dunque prima dell'annuncio del dazio al 30%) aveva evidenziato l'importanza di considerare non solo l'esposizione delle esportazioni finali dell'Italia verso gli Stati Uniti, ma anche quella legata all'utilizzo di beni intermedi italiani nelle esportazioni di altri paesi verso gli Stati Uniti. Grazie all'utilizzo delle tavole *input-output* globali, il Centro Studi Bankitalia ha stimato che circa l'8,1 per cento del valore aggiunto generato dalla manifattura italiana (corrispondente a circa l'1,2% del PIL) raggiunge, direttamente o indirettamente, il mercato statunitense.

Tale studio aveva fatto emergere come l'impatto delle barriere tariffarie statunitensi sulle esportazioni italiane sarebbe stato influenzato principalmente da due fattori: la possibilità di sostituzione dei beni italiani da parte dei consumatori americani e la capacità delle imprese italiane di assorbire parzialmente l'aumento dei prezzi riducendo i propri margini. Da un lato, poiché molti concorrenti europei e non europei sono soggetti a barriere analoghe o superiori, la natura multilaterale dei dazi applicati dagli Stati Uniti avrebbe limitato il rischio di sostituzione. Dall'altro, la struttura qualitativa dell'export italiano avrebbe rappresentato un ulteriore fattore mitigante: secondo le stime, infatti, la composizione delle esportazioni italiane, composta per il 43 per cento da beni di alta qualità e per il 49 per cento da beni di qualità media, avrebbe reso la domanda relativamente poco sensibile alle variazioni di prezzo²⁵.

Secondo quanto riportato nell'analisi del Centro Studi Confindustria, pubblicato nel mese di luglio, l'Italia, fortemente integrata con il mercato statunitense, risulterebbe esposta sia sul fronte dei beni sia su quello dei servizi. Nonostante un quadro internazionale di riduzione dei tassi e dei prezzi dell'energia (che avevano raggiunto un punto di minimo nel mese di maggio) e un'incertezza crescente sulle esportazioni, sui consumi e sugli investimenti (alimentata dall'effetto combinato di dazi e cambio sfavorevole, passato in poche settimane da 1,08 a 1,16 dollari per euro), l'Italia ha mostrato una certa resilienza nei settori produttivi. L'introduzione di un dazio del 30 per cento su tutti i prodotti esportati dall'Italia verso gli Stati Uniti comporterebbe una riduzione delle vendite sul mercato statunitense di circa 38 miliardi di euro: tale contrazione corrisponde al 58 per cento delle vendite italiane sul mercato statunitense e al 6 per cento dell'export complessivo. Nel medio-lungo termine e rispetto allo scenario di base, ipotizzando l'assenza di dazi, l'export totale di beni diminuirebbe del 4 per cento anche se le imprese esportatrici riuscissero a diversificare i mercati di sbocco.²⁶

Anche Svimez (Associazione per lo Sviluppo dell'Industria nel Mezzogiorno) ha aggiornato le proprie stime sull'impatto dei dazi per l'economia italiana e sul Mezzogiorno ipotizzando due scenari. Il primo fornisce una valutazione dell'impatto su export, PIL e occupazione considerando un'aliquota generalizzata al 30 per cento su tutti i beni esportati dall'Italia verso gli Stati Uniti (a eccezione dei prodotti esclusi, elencati nell'Annex II)²⁷, una al 25 per cento sulle automobili e la relativa

25 «[...] un prodotto esportato viene considerato: (a) di qualità alta se ha un valore unitario superiore di almeno il 20 per cento rispetto a quello medio dei concorrenti sullo stesso mercato; (b) di qualità bassa se il valore unitario è inferiore di almeno il 20 per cento rispetto alla media; (c) di qualità media nei rimanenti casi». [ibidem]

26 Si veda: Confindustria, Centro Studi (2025, luglio). *Congiuntura Flash. Da dazi e dollaro svalutato, più incertezza e meno fiducia: frenano export, consumi e investimenti*. Disponibile in: https://public.confindustria.it/repository/2025/07/21095542/publicazioni-da-dazi-e-dollaro-svalutato-pi-Congiuntura_Flash_lug25.pdf [8 agosto 2025].

27 Si veda: Executive Order 14257 of April 2, 2025 – Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices

componentistica e una del 50 per cento su acciaio, alluminio e prodotti derivati. In questa prima ipotesi si assisterebbe a una riduzione di quasi un quinto (-19,8%) dell'export verso gli Stati Uniti, pari a un calo di 12,4 miliardi a livello nazionale. Nel Mezzogiorno, l'industria agroalimentare rischierebbe un calo delle esportazioni di oltre 460 milioni di euro (pari al 44% della diminuzione totale dell'export nell'area) e quella meccanica di 170 milioni, con contraccolpi importanti anche nel settore dei mobili, in quello delle apparecchiature elettroniche e nell'automotive. Il secondo scenario considera invece un rischio più rilevante legato ai comparti strategici degli Stati Uniti (tra i quali spicca il farmaceutico, sul quale potrebbe gravare una tariffa del 30 per cento al pari degli altri settori industriali). In questo caso la riduzione complessiva dell'export italiano verso gli Stati Uniti risulterebbe pari a 14,8 miliardi di euro e quella relativa al settore farmaceutico a -1,8 miliardi. La presenza di grandi multinazionali – statunitensi e non – in tale settore e il loro rilevante peso sull'export nazionale complessivo ha rappresentato un grande punto di forza negli ultimi anni; rischia tuttavia di trasformarsi in un fattore di vulnerabilità qualora l'obiettivo di rilocalizzazione perseguito dall'amministrazione statunitense dovesse, almeno in parte, concretizzarsi. Se dovesse avere luogo una riconfigurazione produttiva e un disinvestimento dall'Italia, Svimez stima che le regioni più colpite sarebbero la Toscana (770 milioni di euro di export a rischio) e il Lazio (380 milioni), seguiti da Abruzzo e Campania.²⁸

Secondo l'analisi di luglio della CGIA di Mestre (Associazione Artigiani e Piccole Imprese Mestre), i nuovi dazi annunciati a luglio potrebbero innescare una serie di effetti diretti e indiretti sull'export italiano, derivanti da un ulteriore apprezzamento dell'euro, dall'aumento dell'incertezza dei mercati finanziari e dall'incremento del costo di molte materie prime. Concentrando l'attenzione sulle vendite di beni verso gli Stati Uniti, anche secondo la CGIA i dazi generalizzati al 30 per cento potrebbero penalizzare in maniera rilevante le esportazioni del Mezzogiorno. La ricerca, infatti, prende in considerazione il livello di diversificazione dell'export delle singole regioni italiane [Figura 4]: quelle con il livello più basso sono la Sardegna (soprattutto per via dell'export di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), il Molise (prodotti chimici, materie plastiche e gomma, autoveicoli e prodotti da forno) e la Sicilia (anch'essa per l'esportazione di prodotti della raffinazione petrolifera). Le aree geografiche che, di contro, potrebbero subire effetti negativi più contenuti sono la Lombardia, il Veneto, la Puglia, il Trentino-Alto Adige, l'Emilia-Romagna e il Piemonte.

Per quello che pertiene specificamente il settore agroalimentare, infine, Coldiretti stima che l'effetto dell'aumento dei prezzi dei prodotti italiani negli Stati Uniti potrebbe comportare una diminuzione dei consumi statunitensi, con perdite dirette per l'agroalimentare italiano fino a 2,3 miliardi di euro in caso di dazi al 30 per cento, obbligando molte imprese a cercare nuovi mercati di destinazione.²⁹

that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits, 2025. Disponibile in: www.federalregister.gov/documents/2025/04/07/2025-06063/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and [consultato l'8 agosto 2025].

28 Si veda: SVIMEZ. (2025, 17 luglio) *Aggiornamento stima SVIMEZ su impatto territoriale dei dazi USA al 30%* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.svimez.it/aggiornamento-stima-svimez-su-impatto-territoriale-di-dazi-usa-al-30/ [consultato l'8 agosto 2025].

29 Si veda: Coldiretti. (2025, 12 luglio). *Dazi: colpo mortale da oltre 2,3 mld per cibo made in Italy*. Disponibile in: www.coldiretti.it/economia/dazi-colpo-mortale-da-oltre-23-mld-per-cibo-made-in-ital [consultato l'8 agosto 2025].

GLI EFFETTI SUL PIL

Molti dei centri studi citati hanno anche condotto delle stime preliminari sull'impatto dei dazi a livello di prodotto interno lordo. Confindustria riporta, ad esempio, che l'introduzione dei dazi e l'incertezza derivante da annunci e sospensioni avrebbero potuto ridurre il PIL italiano di 0,3 punti percentuali nel biennio successivo all'applicazione delle tariffe. In un'analisi precedente al 29 luglio aveva inoltre ipotizzato che, in presenza di un dazio generalizzato al 30 per cento, l'effetto sull'economia italiana sarebbe stato significativo, con una contrazione del PIL dello 0,8 per cento entro il 2027, amplificato dall'incertezza nei rapporti transatlantici e dal rallentamento dell'economia americana.³⁰ Le stime sul prodotto europeo per il medesimo scenario indicavano, rispetto a uno scenario privo di dazi, una flessione nello stesso periodo dello 0,5 per cento per la Germania, dello 0,36 per cento per l'Italia e dello 0,25 per cento per la Francia.

In merito al ridimensionamento delle esportazioni previsto da Svimez, la riduzione dell'export nel primo dei due scenari sopra descritti (dazi al 30%, con esclusione del settore farmaceutico) avrebbe ripercussioni significative sul PIL, con una diminuzione di oltre 9 miliardi di euro su base annua (0,4%) e un calo dell'occupazione nell'ordine dei 150 mila addetti (di cui 13 mila al Sud).³¹

Lo studio condotto dalla Ernst&Young si concentra sugli effetti del PIL: rispetto al 2024, secondo la società di consulenza, i dazi statunitensi comporteranno nel 2025 una riduzione del PIL dello 0,9 per cento (in presenza di tariffe al 20%) o dell'1,4 per cento (in caso di dazi al 30%), con un impatto negativo stimato intorno ai 20 miliardi nel primo caso e poco sotto i 30 miliardi nel secondo.³²

Dopo l'intesa annunciata il 29 luglio, l'ISPI ha effettuato nuove stime considerando dazi al 15 per cento, con impatti comunque rilevanti per i paesi maggiormente esposti commercialmente verso gli USA (come, per esempio, Germania e Italia). In questo scenario il PIL tedesco si ridurrebbe di quasi lo 0,3 per cento e quello italiano di quasi lo 0,2 per cento; l'economia francese, invece, risentirebbe in misura più contenuta delle misure, con un rallentamento stimato intorno allo 0,1 per cento.³³

30 Si veda: Confindustria, Centro Studi (2025, luglio). *Congiuntura Flash. Da dazi e dollaro svalutato, più incertezza e meno fiducia: frenano export, consumi e investimenti*. [Op. cit.]

31 Si veda: SVIMEZ. (2025). *Aggiornamento stima SVIMEZ su impatto territoriale dei dazi USA al 30%* [Op. cit.]

32 Si veda: EY. (2025, 19 luglio). *EY Parthenon Buletin: Le imprese italiane accelerano all'estero, nonostante le sfide tariffarie* [comunicato stampa]. Disponibile in: www.ey.com/it_it/newsroom/2025/07/ey-parthenon-bulletin-le-imprese-italiane-accelerano-all-estero. [consultato l'8 agosto 2025].

33 Si veda: Matteo Villa. (2025, 27 luglio). *Dazi di Trump al 15%: l'impatto su Europa e Italia. Ispi*. Disponibile in: www.ispionline.it/it/pubblicazione/dazi-di-trump-al-15-limpatto-su-europa-e-italia-214963. [consultato il 27 luglio 2025].



Ufficio Analisi e Studi

Via Liszt, 21 - 00144 Roma

analisi.studi@ice.it

www.ice.it

Seguici su

