

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## “Dazi Usa: regole, sfide e opportunità”: consigli utili per le imprese in un libro appena presentato

Nicola Capuzzo · Tuesday, November 18th, 2025

**Genova** – “Si è ridotto il volume degli scambi commerciali fra blocchi in competizione tra loro, compensato da un incremento dei traffici all’interno di blocchi di Paesi ‘allineati’. [...] La guerra commerciale in atto fra Stati Uniti e Cina ha diviso il mondo in due grandi blocchi”. Da un lato “i Paesi alleati di Stati Uniti e Unione Europea”, dall’altro “quelli orientati verso Cina e Russia e un insieme di Paesi non allineati”.

Queste considerazioni (confermate dal Fondo Monetario Internazionale nel World Economic Outlook di ottobre 2024) sono state alla base del dibattito che a Genova, presso la Camera di Commercio, è emerso durante la presentazione del libro intitolato “Dazi USA: regole, sfide e opportunità” scritto dagli avvocati Sara Armella e Stefano Comisi ed edito da Giuffrè Francis Lefebvre. Una pubblicazione che apre sottolineando che “il diritto doganale, in tutti i suoi aspetti, è tornato a essere protagonista delle strategie dei Governi, delle imprese e dei consulenti”.

Il testo affronta con rigore giuridico e chiarezza divulgativa il tema dei nuovi dazi doganali statunitensi, analizzandone le implicazioni normative, economiche e geopolitiche. Le misure tariffarie introdotte dall’amministrazione Trump hanno infatti ridefinito profondamente le catene globali del valore e i rapporti commerciali internazionali.

Il libro, oltre a delineare un quadro giuridico delle norme e degli accordi sottostanti, illustra l’impatto sull’economia europea e offre alle imprese e agli operatori del commercio internazionale strumenti concreti per affrontare le nuove restrizioni tariffarie e limitarne gli effetti. A partire da alcuni consigli utili su quale rese di vendite Incoterms adottare o quali clausole contrattuali inserire. Un focus particolare è infatti dedicato alla pianificazione doganale, alle strategie di mitigazione degli effetti dei dazi e ai rimedi contrattuali applicabili dalle imprese.

Oltre agli autori, alla presentazione del volume (moderata da Nicola Capuzzo, giornalista Direttore del giornale online SHIPPING ITALY) ha visto la partecipazione anche del presidente camerale Luigi Attanasio e di Giovanni Battista Pittaluga, Direttore scientifico della rivista Economia Internazionale / International Economics.

Fra i tanti consigli pratici affrontati e dispensati sia nel libro che nel corso della presentazione spicca anche l’avviso relativo alla possibilità che i dazi voluti da Trump vengano giudicati

illegittimi dalla Corte Suprema degli Usa e questo potrebbe portare al loro rimborso. In attesa di comprendere gli sviluppi possibili (l'ultimo in ordine di tempo è stato il parziale dicrofront della scorsa settimana quando i dazi su alcuni prodotti alimentari sono stati ridotti), alcuni consigli pratici sono stati riportati in un apposito capitolo del volume intitolato ‘Strategia per non soccombere ai dazi’ e dove si sottolinea l’importanza di “un’attenta due diligence per le imprese sulle proprie catene di approvvigionamento”, una “corretta definizione del valore doganale dei beni importati”, “contratti di vendita più flessibili e realmente ‘a prova di dazio’, prevedendo in modo chiaro i rimedi applicabili”. Particolare importanza viene data allo “scegliere con attenzione gli Incoterms”; “è preferibile usare rese come DAP o FCA, chiarendo che sarà l’acquirente a curare la dogana e a pagare i dazi in importazione”. Altro suggerimento utile alle imprese è quello di “posticipare l’onere doganale, attendendo sviluppi più favorevoli nella guerra commerciale” e per fare questo si può “valutare il ricorso ai magazzini doganali Cbp (Bonded Warehouse) e alle Free Trade Zone statunitensi”.

Nel medio periodo un’altra strategia per le imprese esportatrici è quella della “diversificazione dei mercati”: “la guerra dei dazi – scrivono gli autori – ha impresso una forte accelerazione ai negoziati strategicamente più significativi, quelli con il Mercosur e l’India”.

Fra i settori dell’export italiano maggiormente interessati dazi statunitensi (negoziati con l’Europa al 15% la scorsa estate, salvo alcuni prodotti specifici) vi sono soprattutto macchinari e apparecchiature (12,8 miliardi le esportazioni verso gli Usa nel 2024) che subiranno extra-costi per circa 2,7 miliardi, e i prodotti farmaceutici (10 miliardi nel 2024). L’export chimico e farmaceutico vale 13 miliardi, pari al 20% del totale: con un’aliquota del 15% si stimano rincari per circa 1,95 miliardi. Moda, abbigliamento e pelletteria si stima che saranno colpiti per circa 1,65 miliardi, mentre agroalimentare e bevande, che valgono 8 miliardi e hanno una quota di export verso gli Usa pari al 12% del totale, si prevede saranno colpiti per 1,2 miliardi.

Complessivamente il solo accordo con l’Unione Europea farà incassare al governo statunitense circa 90 miliardi di dollari.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

**SHIPPING ITALY E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Manca una settimana a CONTAINER ITALY: oltre 150 partecipanti, 6 main topics e 20 speaker

This entry was posted on Tuesday, November 18th, 2025 at 2:00 pm and is filed under [Economia](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.

