

Dazi Trump, cosa cambia per l'Italia? Gli effetti su vino, prosciutto, formaggi, farmaci e Made in Italy di Massimiliano Jattoni Dall'Asén

I nuovi dazi introdotti dalla Casa Bianca, tra il 10 e il 12,5%, colpiscono anche l'Europa. Le esenzioni, i settori italiani più esposti e i rischi per l'export

(Fonte: <https://www.corriere.it/> 25 luglio 2026)



Nel giro di 48 ore la nuova offensiva commerciale di Donald Trump è passata dagli annunci ai fatti e [ha varato il nuovo sistema di dazi contro 60 partner commerciali](#), accusati di non fare abbastanza per impedire l'ingresso nelle proprie filiere di prodotti realizzati con lavoro forzato; da venerdì le tariffe, comprese tra il 10 e il 12,5%, sono entrate in vigore, proprio mentre scadeva il precedente dazio globale temporaneo del 10%.

La Casa Bianca ha così ricostruito una parte del muro tariffario abbattuto a febbraio dalla Corte Suprema, questa volta utilizzando la **Section 301 del Trade Act del 1974**, una base giuridica più solida. La misura interessa partner che insieme rappresentano il 99,4% delle importazioni americane e comprende anche l'Unione europea, pur con numerose esenzioni e nel rispetto, per ora, dei tetti concordati tra Bruxelles e Washington.

Per l'Italia la domanda è soprattutto una: che cosa cambia adesso per il nostro export?

L'impatto dei nuovi dazi sarà molto diverso da settore a settore. Il vino italiano, salvo specifiche esenzioni, rientra nel nuovo regime tariffario e resta quindi tra i comparti più esposti, anche perché gli Stati Uniti rappresentano il suo principale mercato extraeuropeo. Diversa la situazione della farmaceutica: farmaci generici e principi attivi sono tra i prodotti esentati. Nulla cambia,

invece, per il Parmigiano (il cui dazio è già al 15%), mentre resta al 10% quello per il Prosciutto di Parma. Per il resto dell'agroalimentare, per moda, arredamento, macchinari e gli altri prodotti simbolo del Made in Italy bisogna guardare alle singole categorie doganali: dove non opera un'esenzione, il nuovo sistema porta il prelievo complessivo americano al 10% o al 12,5%. Secondo Kelly Ann Shaw, ex consigliera commerciale della Casa Bianca, l'impatto economico assomiglia più a una conferma dello «status quo» che a un nuovo terremoto tariffario.

Quanto valgono gli Stati Uniti per l'export italiano?

Moltissimo. Gli Stati Uniti sono il secondo mercato di destinazione delle merci italiane dopo la Germania e nel 2025 hanno acquistato prodotti italiani per 69,6 miliardi di euro, il valore più alto mai raggiunto, con un aumento del 7,2% rispetto all'anno precedente. L'Italia ha inoltre chiuso il 2025 con un avanzo commerciale verso gli Usa superiore ai 34 miliardi di euro. È proprio questa forte esposizione a rendere delicata la nuova stagione dei dazi: meccanica, farmaceutica, moda, arredamento, alimentare hanno costruito negli anni una presenza molto importante sul mercato americano, che per molte aziende è difficile sostituire in tempi brevi.

Quali sono i prodotti europei colpiti e quali quelli esclusi?

La misura interessa il 99,4% delle importazioni degli Stati Uniti, anche se la lista delle eccezioni è significativa. Sono esclusi, tra gli altri, petrolio e gas, fertilizzanti, alcuni prodotti alimentari, minerali critici, aeromobili e componenti aeronautiche. Come detto, per l'Ue sono previste esenzioni per farmaci generici e principi attivi farmaceutici e sono state ripristinate quelle per prodotti come sughero e diamanti. Restano fuori anche le merci già sottoposte ai dazi della Section 232, tra cui automobili, acciaio, alluminio e rame. Bruxelles, pur contestando la giustificazione americana, ha riconosciuto che Washington ha rispettato i tetti tariffari concordati.

Qual è l'impatto sulla nostra economia?

Non ci sarà un aumento diretto dei prezzi nei negozi, perché i dazi vengono applicati alle merci che entrano negli Stati Uniti. Gli effetti possono però tornare in Italia attraverso l'economia reale. Se le aziende vendono meno negli Usa o devono sacrificare una parte dei margini per restare competitive, possono ridurre la produzione, rinviare investimenti o rallentare le assunzioni. A pesare è anche l'incertezza: programmare investimenti, produzione e prezzi diventa più difficile quando le condizioni di accesso a un mercato fondamentale come quello americano possono cambiare rapidamente.

Alla fine chi paga davvero il dazio?

Formalmente a pagare è l'importatore americano, che versa il dazio alla dogana degli Stati Uniti. Ma stabilire chi ne sostenga davvero il costo è un'altra questione. L'importatore può aumentare il prezzo finale, trasferendo il rincaro sul consumatore americano, chiedere all'esportatore italiano

uno sconto oppure sacrificare una parte dei propri margini. Nella maggior parte dei casi il costo finisce per essere distribuito lungo la filiera. Un marchio italiano difficilmente sostituibile avrà maggiori possibilità di difendere i propri prezzi; un produttore che compete con fornitori alternativi rischierà di assorbire una quota del dazio.

Perché questa volta i dazi sono più difficili da fermare?

La differenza rispetto alla precedente offensiva di Trump sta nella base giuridica. Questa volta la Casa Bianca utilizza la Section 301 del Trade Act del 1974, che consente agli Usa di adottare unilateralmente misure contro pratiche giudicate scorrette. È uno strumento utilizzato da decenni e che ha già superato contestazioni giudiziarie: per questo la nuova architettura tariffaria viene considerata più resistente ai ricorsi e potenzialmente più duratura.