

2025 UNITED STATES (US) REGULATORY CHANGES

RITA VISCIGLIO, CUSTOMS SUPPORT TEAM MANAGER
DHL EXPRESS ITALY SRL



Contesto

I cambiamenti che si sono verificati hanno portato molta **complessità** alle catene di fornitura e distribuzione e al commercio internazionale in tutto il mondo

- Nuove **sfide**, ma anche nuove **opportunità** per le aziende italiane.
- **Rimanere informati e agili** è fondamentale per raggiungere il successo nel business nel mercato in continua evoluzione



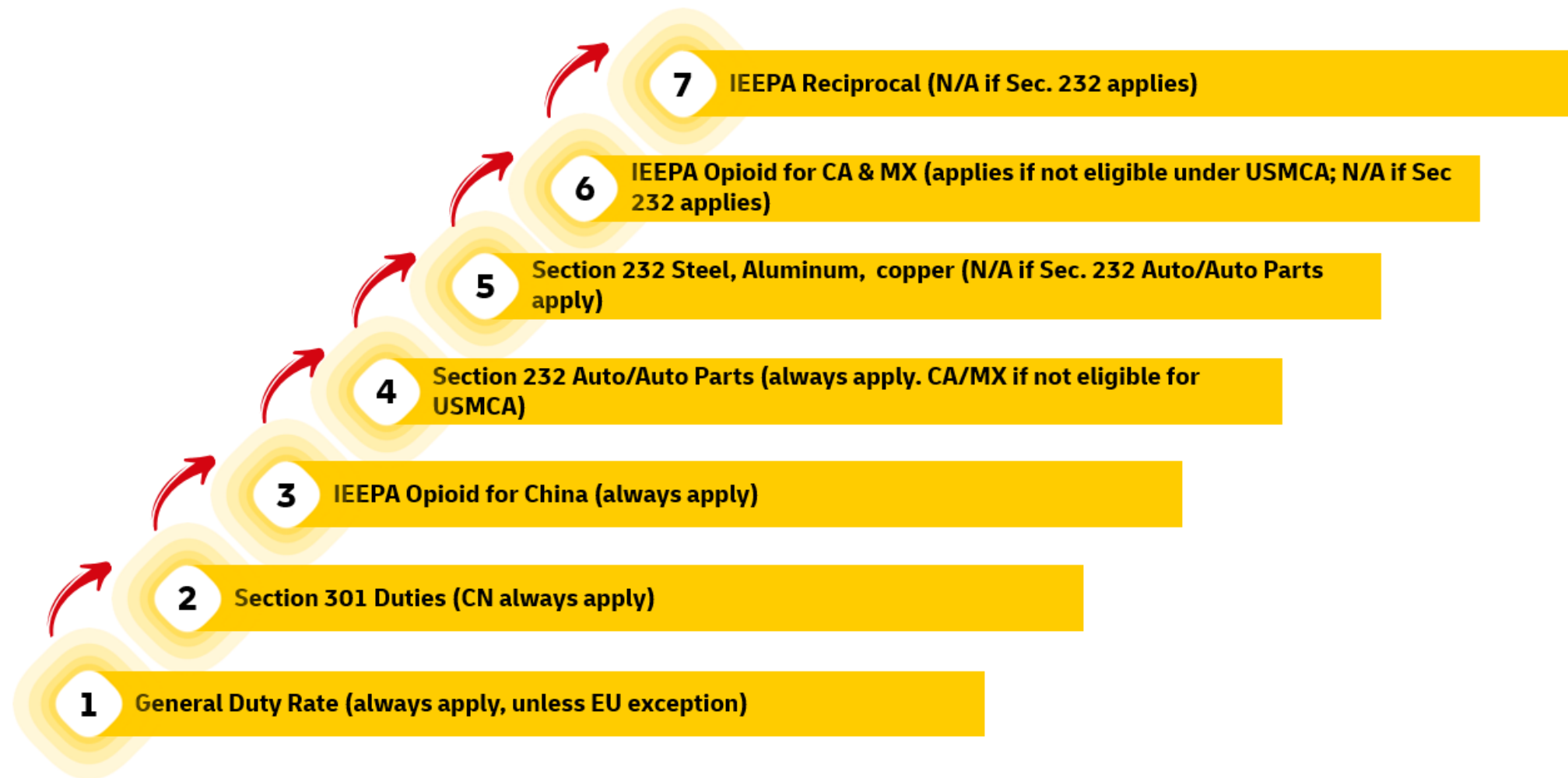
Reazione per settore

Le imprese stanno già reagendo ai nuovi annunci tariffari.
Di seguito sono riportati per settore sei nuove tendenze nella supply chain.

TENDENZE DELLA SUPPLY CHAIN			RILEVANZA PER IL SETTORE			
			eCommerce	Automotive	Electronics	Life Sciences
1	Attendere e osservare	Mantenimento dell'attuale operatività senza modifiche immediate alla supply chain o ai trasporti, fino a quando non si ottiene maggiore chiarezza.				
2	Adeguaire i prezzi	Ottimizzare i prezzi, includendo il trasferimento dei costi tariffari dove possibile, sia per i prodotti finiti che per i costi di produzione.				
3	Sospendere le consegne	Ridurre i volumi, compresa una pausa temporanea nei trasporti, per analizzare meglio la strategia della supply chain e i costi.				
4	Anticipare le consegne	Accelerare le spedizioni a breve termine per aumentare l'inventario durante il periodo di tolleranza di 90 giorni.				
5	Cambiare modalità di consegna	Adattare la logistica passando, ad esempio, da reti postali al trasporto via cargo, oppure da spedizioni parcellizzate a trasporto 'in blocco'.				
6	Riposizionare la produzione o la rete dei fornitori	Rivalutare e adeguare le sedi di produzione per ottimizzare i flussi della supply chain e ridurre l'esposizione ai dazi, rifornendo gli Stati Uniti da siti alternativi				

US Regulatory Changes – STACKING

TARIFF UPDATE



MUST HAVE PER LA DICHIARAZIONE DATA ELEMENTS

Gli esportatori dovrebbero fornire, nel limite del possibile, sulla fattura commerciale **dati completi e accurati per tutti i prodotti**, inclusi:

1. **Descrizione dettagliata della merce**, comprensiva (se applicabile) delle percentuali / valore di Alluminio, Acciao, Rame e prodotti derivati
2. **Classificazione HTS (US)** per quanto possibile
3. **Paese di Origine della merce** (COO - dove la merce è fabbricata)
4. **Identificativo fiscale del destinatario finale** (per la dichiarazione formale>2500USD): come **numero di previdenza sociale (SSN) o il Numero di Identificazione del Datore di Lavoro (EIN)**
5. **MID (Manufacturer ID)** per prodotti tessili, facoltativo per altre categorie
6. **Valore ai fini doganali:**
Include: costi di imballaggio, commissioni, diritti o licenze
Esclude: trasporto internazionale, assicurazione e altri oneri che il compratore paga al venditore, quando sono separati in fattura
7. **Poteniale** documentazione a supporto come ad esempio la prova di origine



DHL mette a disposizione dei clienti «**DHL MyGTS**», uno strumento online gratuito che fornisce le informazioni doganali necessarie per pianificare, stimare i costi e comprendere i requisiti delle spedizioni internazionali



CASE STUDY

Overview dei dati disponibili	Esportatore Alfa IT che spedisce a importatore Beta US
	Valore merce: USD 2900
	Tipo merce: Parti di frigoriferi, congelatori-conservatori ed altro materiale, altre macchine ed apparecchi per la produzione del freddo, voce doganale 84189910 e HTS US 8418998050 Soggetta a Sezione 232 Annex dell'Alluminio
Evoluzione	08/09: partenza della spedizione dall'Italia
	09/09: Fermo in dogana US con contatto all'importatore: in fattura commerciale non è presente il dettaglio della percentuale o il valore dell'alluminio. è previsto infatti che sia indicato in fattura sia la percentuale o valore di alluminio contenuto nel prodotto che il paese di fusione/colata (<i>smelt and cast</i>)
	12/09: L'importatore dopo essersi messo in contatto con l'esportatore riesce a fornire le informazioni richieste: <i>La % di alluminio risulta essere del 20% rispetto al totale, quindi il calcolo del dazio al 50% è sul valore di 580 USD, mentre sulla parte restante di USD 2320 deve essere calcolato solo di GDR (0) + reciprocal per un totale del 15%</i>
Rischi per l'importatore	1) Ritardi nella consegna
	2) Costi di magazzinaggio
	3) Rientro della spedizione ad origine o addebito del 50% sul totale del prodotto con costi aggiuntivi

E' fondamentale che i dati vengano forniti già nella fattura commerciale in modo che siano disponibili in fase di dichiarazione di importazione



TARIFFS APPLICATION: ESEMPIO

Spedizione contenente articoli da campeggio						
Prodotto/Valore	General Duty Rate	IEEPA	Other Duties	Merchandise Processing Fee (MPF)	Total Duties	Dettagli/Requisiti della spedizione
Set da campeggio di posate in acciaio inox da 20 pezzi proveniente dalla Cina \$71	0.4¢ each (\$8)+ 6.4% (\$4.544)	20% (Opioids IEEPA, \$14.2) + 10%* (Reciprocal)**	50% (232 Steel, \$35.5) + 7.5% (301, \$5.325)	N/A	\$67.569	- Tipo di dichiarazione: Informale - Codice HTS a 10 cifre richiesto: SÌ - Codice fiscale o SSN del destinatario finale: NO
Coperta da picnic dall'Indonesia \$40	8.5% (\$3.4)	19% (Reciprocal, \$7.6)	/		\$11	
2 x racchette da Tennis (50% grapite, 50% alluminio**) dall'Italia \$328	3.90% (\$12.792)	11.1% (Adjusted Reciprocal, \$18.204)***	50% (232 aluminium, \$82)****		\$112.996	
Valore della spedizione: \$472				\$0	\$210.441	
Non eleggibile per il trattamento De Minimis, poiché tale trattamento è stato eliminato (per Cina dal 2 maggio 2025, mentre per tutti gli altri paesi dal 29 agosto 2025) Per la Cina, si applicano i dazi relativi a: IEEPA Opioid / Sezione 232 / Sezione 301						
*Il dazio Adjusted Reciprocal per la Cina è del 10% fino al 10 November 2025. ** I prodotti soggetti ai dazi della Sezione 232 non sono soggetti ai dazi IEEPA Reciprocal né all'IEEPA Additional dell'India. ***Il dazio è applicato al 50% della parte non in alluminio ****Il dazio è applicato al 50% della parte in alluminio						