

An aerial photograph of the Manhattan Bridge in New York City, showing its iconic blue steel structure and suspension cables. The bridge spans the East River, with the dense Manhattan skyline visible in the background under a clear blue sky. In the foreground, a green park area with trees and a rocky shoreline is visible.

Come crescere negli USA tra gli incentivi degli Stati e la sfida dei dazi

BPER Banca
12 Marzo 2025

STRICTLY CONFIDENTIAL

This document is for the exclusive use of authorized parties only.

It may not be distributed, quoted or reproduced, in whole or in part, without the prior written consent of ExportUSA.





About Us

- Società di consulenza specializzata sugli Stati Uniti
- Quartier generale a New York, sede italiana a Rimini
- Filiale a Bruxelles, struttura logistica a Dayton, Ohio
- Focus: internazionalizzazione di Piccole Medie Imprese

Dazi Reciproci

- Il dazio per importare negli USA viene equiparato al dazio applicato dall'Europa per importare in uno dei paesi europei la stessa categoria merceologica

Esempio:

- Import auto da 1500 a 2000 cc => Dazio USA 2.5%
=> Dazio EU 10%

Due soluzioni:

1. Dazio USA passa dal 2.5% al 10%
 2. Dazio EU scende dal 10% al 2.5%
- Calzature, Abbigliamento, Filati Artificiali: Categorie merceologiche in cui i dazi USA sono più alti dei dazi EU

Dazi Reciproci: IVA

- L'IVA potrebbe anche questa essere un fattore che rientra nei negoziati commerciali;

- **SALES TAX**

Gli USA hanno la Sales Tax: Aliquota media 6.5% / 7%

Si applica sul Prezzo di vendita

Si applica al momento della vendita e NON dell'importazione;

- **IVA**

L'aliquota e' piu alta ma per un importatore incide solo sul valore aggiunto grazie al meccanismo di versamenti e rimborsi;

Si applica in sede di importazione;

=> Volendo considerare l'IVA all'interno dei negoziati commerciali, il **differenziale** da recuperare per equiparare i due regimi impositivi sarebbe di 2 o tre 3 percentuali.

Produrre negli USA

- Ipotesi molto valida a motivo della evoluzione dei rapporti commerciali, degli incentivi offerti dagli stati, e dei finanziamenti SIMEST all'internazionalizzazione.
- Ogni stato ha una struttura di incentivi diversa. A secondo del tipo di investimento da effettuare uno stato può offrire condizioni migliori rispetto ad altri [questo al di là di considerazioni di tipo commerciale o logistico]

=> APRIRE UN IMPIANTO PRODUTTIVO IN AMERICA NON VUOLE DIRE DELOCALIZZARE

Produrre negli USA

- Ipotesi molto valida a motivo della evoluzione dei rapporti commerciali, degli incentivi offerti dagli stati, e dei finanziamenti SIMEST all'internazionalizzazione.
- Ogni stato ha una struttura di incentivi diversa. A secondo del tipo di investimento da effettuare uno stato può offrire condizioni migliori rispetto ad altri [questo al di là di considerazioni di tipo commerciale o logistico]

=> APRIRE UN IMPIANTO PRODUTTIVO IN AMERICA NON VUOLE DIRE DELOCALIZZARE



THE NETFLIX FALLACY

**GLI AMERICANI
NON
SONO UGUALI A
NOI**

**“PEOPLE
BUY
FROM
PEOPLE”**

[THEY LIKE..]



Contatti

ExportUSA

Via Mentana 36

47921 Rimini (RN), Italia

Office: +39 0541 709073

E-mail: m@exportusa.us

STRICTLY CONFIDENTIAL

This document is for the exclusive use of authorized parties only.

It may not be distributed, quoted or reproduced, in whole or in part, without the prior written consent of ExportUSA.

