

Il Prezzo dell'Italianità: Mappa di Resilienza ai Dazi US

Quanto è sensibile la domanda americana di abbigliamento italiano agli aumenti di prezzo?

Un'analisi su 6 categorie, 15 anni di dati — aggiornata al quadro normativo del 24 febbraio 2026.

di Vedrai Observatory

Vedrai Research AI, Vedrai S.p.A.

Febbraio 2026

Quando, il 20 febbraio 2026, la Corte Suprema degli Stati Uniti ha dichiarato illegittimi i dazi IEEPA di Donald Trump, la notizia è stata accolta come una vittoria per l'export italiano. Due giorni dopo, Trump ha risposto firmando un nuovo dazio globale del 15%, operativo dal 24 febbraio 2026, con una durata legale di 150 giorni. Nell'arco di 72 ore, il quadro tariffario è cambiato tre volte. Il settore della moda italiana verso gli USA si ritrova in acque agitate — e con la mappa sbagliata.

Il problema non è il dazio in sé. Il problema è che ogni simulazione di impatto disponibile tratta il "Made in Italy" come un blocco omogeneo — un unico brand i cui prodotti risponderanno tutti allo stesso modo a un aumento di prezzo. Questa ipotesi è alla base della maggior parte delle analisi di policy e delle strategie aziendali che circolano in questi giorni.

È profondamente sbagliata.

La nostra analisi su 15 anni di dati doganali americani, condotta su sei categorie di abbigliamento e pelletteria italiana, rivela una dispersione enorme nella sensibilità al prezzo. Dalla pelletteria — che perde volumi significativi per ogni punto percentuale di dazio — all'abbigliamento formale femminile, dove la domanda americana cresce indipendentemente dal prezzo. Lo stesso dazio che lascia quasi intatta la sartoria potrebbe dimezzare i volumi della pelle. La granularità non è un dettaglio accademico: è la differenza tra una strategia resiliente e un errore catastrofico.

L'IDEA IN SINTESI

IL PROBLEMA

Il nuovo dazio al 15% entrato in vigore il 24 febbraio 2026 è trattato come un'emergenza uniforme. Non lo è. L'Italia della sartoria e quella della pelletteria vivono in universi di elasticità completamente diversi.

LA RICERCA

Analisi della relazione prezzo-volume su sei categorie HS di abbigliamento italiano importato dagli USA, con dati bilaterali UN Comtrade dal 2010 al 2024, aggiornata con i dati 2024 disponibili.

IL RISULTATO

La sensibilità al prezzo varia da quasi zero (abbigliamento formale femminile, capospalla) a molto elevata (pelletteria). Un dazio del 15% — quello in vigore oggi — avrebbe un impatto stimato tra il 3% e il 36% dei volumi a seconda della categoria.

AGGIORNAMENTO NORMATIVO — 24 FEBBRAIO 2026

Questo report è aggiornato a un momento di straordinaria fluidità normativa. Per comprendere le implicazioni quantitative delle stime che seguono, è essenziale avere il quadro legale presente.

Data	Evento	Impatto su Italia
Apr–Lug 2025	Dazi IEEPA "reciproci": UE al 20%, più tariffe settoriali	Moda italiana soggetta a dazi aggiuntivi del 10–20%
Lug 2025	Accordo USA–UE: dazio "reciproco" ridotto al 15% come base	Italia rientra nell'accordo UE; dazio residuo ~15%
20 feb 2026	Corte Suprema USA dichiara incostituzionali i dazi IEEPA	Caduta immediata dei dazi IEEPA; incertezza legale
24 feb 2026	Trump firma nuovo dazio globale del 15% (Section 122, Trade Act 1974)	Dazio del 15% in vigore per 150 giorni; possibile rinnovo
Prossimi mesi	Possibile uso Section 301 / 232 per dazi settoriali	Scenari da 10% a 25%+ su categorie specifiche

Il risultato pratico è che il 15% è oggi lo scenario base reale — non un'ipotesi alta. Ma l'orizzonte legale dei 150 giorni significa che tra la fine di luglio 2026 e settembre 2026, il regime potrebbe cambiare di nuovo. Le aziende che pianificano su un orizzonte annuale si trovano a fare previsioni su un quadro che cambierà prima della fine dell'esercizio.

Il 15% non è uno scenario pessimistico. È la realtà operativa da oggi.

IL QUADRO GENERALE: ITALIA-USA 2010–2024

Nelle sei categorie analizzate, le esportazioni italiane verso gli USA hanno totalizzato oltre 17 miliardi di dollari tra il 2010 e il 2024. Il 2024 conferma un dato strutturalmente positivo: nonostante l'incertezza tariffaria del 2025, i volumi hanno tenuto in quasi tutte le categorie, con il formalwear femminile che supera i 478 milioni di dollari — vicino al record storico del 2023.

Categoria	HS	Export 2024 (\$M)	CAGR 2010–24	Prezzo medio 2024 (\$)
Completi donna (formalwear)	6204	\$478M	+5,9%	\$70
Maglieria	6110	\$344M	+6,6%	\$57
Completi uomo	6203	\$339M	+2,3%	\$102
Cappotti donna	6202	\$151M	+8,5%	\$121
Pelletteria (app. pelle)	4203	\$203M	+5,0%	\$106/kg
Cappotti uomo	6201	\$116M	+10,5%	\$90

Il paradosso strutturale dell'export italiano rimane invariato: prezzi unitari drammaticamente più alti dei concorrenti asiatici, ma volumi contenuti. Dove la Cina spedisce capi a 5–15 dollari al pezzo, l'Italia viaggia tra 57 e 121 dollari. Questa posizione di prezzo crea sia una barriera di brand sia un'esposizione selettiva agli shock tariffari.

LA MAPPA DELLA SENSIBILITÀ: TRE LIVELLI, SEI CATEGORIE

L'analisi della relazione prezzo-volume su 15 anni di dati rivela una struttura a tre livelli nel modo in cui i buyer americani reagiscono ai cambiamenti di prezzo dell'abbigliamento italiano. La classificazione tiene conto sia della sensibilità storica al prezzo sia del trend strutturale della domanda, che in molti casi funge da ammortizzatore naturale.

Categoria	Sensibilità	Impatto dazio 15%*	Crescita strutturale	Export 2024
Cappotti donna	Nessuna (Veblen)	+5% ↑	+8,5%/a	\$151M
Completi donna	Molto bassa	–5%	+5,9%/a	\$478M
Maglieria	Bassa	–6%	+6,6%/a	\$344M
Completi uomo	Moderata	–7%	+2,3%/a	\$339M
Cappotti uomo	Moderata-alta	–9%	+10,5%/a	\$116M
Pelletteria	Alta	–36%	+5,0%/a	\$203M

* Stima variazione volumi per un dazio del 15%, al netto del trend strutturale di crescita della domanda.

Livello 1 — Le Fortezze del Brand

I cappotti donna italiani continuano a mostrare il fenomeno controintuitivo già documentato nella nostra analisi precedente: la domanda americana risponde positivamente agli aumenti di prezzo. Con un prezzo medio di 121 dollari al pezzo nel 2024 — ai massimi storici — il capospalla femminile italiano opera nel territorio dove il prezzo è un segnale di qualità e status. La crescita strutturale dell'8,5% annuo è tra le più solide del portafoglio. Un dazio del 15% non solo non ridurrebbe i volumi: potrebbe addirittura rafforzare il posizionamento premium del prodotto nella percezione del consumatore americano.

L'abbigliamento formale femminile (HS 6204) è la categoria più grande in valore assoluto: 478 milioni di dollari nel 2024, con una traiettoria che riflette una premiumizzazione costante. La quota di mercato dell'Italia in questo segmento è cresciuta strutturalmente nel

periodo analizzato. La sensibilità al prezzo è quasi nulla: chi compra formalwear italiano lo fa per brand, distribuzione e qualità percepita, non per ottimizzazione del prezzo.

Il formalwear donna italiano ha visto il suo valore export aumentare del 130% dal 2010 al 2024 — guidato interamente dalla premiumizzazione del prezzo unitario.

Livello 2 — Potere di Prezzo Solido

La maglieria italiana (HS 6110) con 344 milioni di dollari nel 2024 è la seconda categoria per valore e mostra una sensibilità contenuta. Il prezzo medio unitario di 57 dollari la posiziona in un segmento premium-accessibile dove la fedeltà al brand crea una protezione reale. La crescita strutturale del 6,6% annuo significa che un dazio del 15% rallenterebbe l'espansione, ma non l'invertirebbe: nel giro di 12–18 mesi il mercato tornerebbe ai livelli pre-dazio.

I completi maschili (HS 6203), con 339 milioni di dollari, mantengono una sensibilità moderata nonostante un trend strutturale più debole (+2,3% annuo). Il dato più rilevante è che il prezzo spiega pochissimo della variazione della domanda nel periodo analizzato: la casualizzazione dell'abbigliamento da ufficio negli USA è un fattore di rischio più rilevante del dazio. Un dazio del 15% peserebbe circa il 7% sui volumi — un impatto gestibile per un prodotto con margini unitari elevati.

I cappotti uomo (HS 6201) meritano attenzione: il CAGR del +10,5% dal 2010 al 2024 è il più alto del portafoglio, ma la sensibilità al prezzo è moderata-alta. Il prezzo medio di 90 dollari al pezzo nel 2024 è nella fascia dove la sostituzione diventa possibile, soprattutto da produttori nord-africani e turchi che operano in fasce simili.

Livello 3 — Il Campo di Battaglia del Prezzo

La pelletteria (HS 4203) è il tallone d'Achille del Made in Italy nel sistema dei dazi. Con un prezzo medio di 106 dollari al chilogrammo nel 2024 — il più alto della sua storia — e una concorrenza strutturale da Turchia, India e produttori asiatici premium, la pelletteria italiana opera in un mercato dove ogni punto percentuale di prezzo conta. La nostra stima di impatto di un dazio del 15% è una contrazione dei volumi intorno al 36%, la più alta del portafoglio analizzato.

Il fattore competitivo aggravante è la sentenza della Corte Suprema del 20 febbraio 2026. Prima di quella data, i principali concorrenti della pelletteria italiana — Vietnam, Bangladesh, India — erano soggetti a dazi IEEPA tra il 20% e il 46%. Con il ritorno al dazio base del 15%, il differenziale competitivo dell'Italia si azzerava. La pelletteria italiana si trova

ora a competere in condizioni tariffarie quasi equivalenti con produttori di costo strutturalmente inferiore.

La sentenza della Corte Suprema non è solo una buona notizia per l'export italiano. Per la pelletteria, ha quasi eliminato il vantaggio comparativo rispetto ai concorrenti asiatici.

SIMULAZIONE D'IMPATTO: SCENARI TARIFFARI

Combinando le stime di sensibilità con i dati export 2024, è possibile proiettare l'impatto sui volumi per tre scenari. Lo scenario "15% in vigore" è la realtà operativa da oggi. Gli scenari 20% e 25% rappresentano possibili evoluzioni tramite Section 301 o 232.

Categoria	15% (ATTUALE)	20%	25%	Export 2024
Cappotti donna	+5%	+7%	+9%	\$151M
Completi donna	-5%	-7%	-8%	\$478M
Maglieria	-6%	-8%	-10%	\$344M
Completi uomo	-7%	-10%	-12%	\$339M
Cappotti uomo	-9%	-12%	-15%	\$116M
Pelletteria	-36%	-49%	-61%	\$203M

Nota: valori indicativi di variazione percentuale dei volumi importati rispetto al 2024. "ATTUALE" = dazio 15% Section 122 in vigore dal 24 febbraio 2026. Le stime integrano il trend strutturale di crescita della domanda nel calcolo dell'impatto netto.

La media ponderata dell'intero portafoglio a un dazio del 15% produce una contrazione netta di circa il 7,5% dei volumi totali — un impatto significativo ma non catastrofico per le categorie più forti. Il dato nasconde, però, una realtà molto disomogenea: il danno si concentra quasi interamente sulla pelletteria, mentre il formalwear e il capospalla restano non solo indenni ma in alcuni casi beneficiano dell'effetto status legato al prezzo più alto.

I TREND STRUTTURALI COME AMMORTIZZATORE

Il risultato forse più rilevante della nostra analisi non è la sensibilità al prezzo in sé, ma i trend di crescita strutturale che emergono dai dati 2010–2024. Quasi tutte le categorie mostrano una domanda americana in espansione del 5–10% annuo, del tutto indipendente

dai movimenti di prezzo. Questo "vento a favore" strutturale è il principale ammortizzatore dei dazi per chi opera nelle categorie giuste.

Per i cappotti uomo, la crescita del 10,5% annuo significa che anche con un impatto del 9% dai dazi, il mercato tornerebbe ai livelli 2024 entro meno di un anno. Per il formalwear donna, il dazio del 15% con impatto stimato del 5% verrebbe completamente assorbito dalla crescita strutturale in circa nove mesi. Per la pelletteria, invece, la matematica è molto più dura: con una crescita del 5% annuo e un impatto del 36%, il recupero richiederebbe oltre sette anni al ritmo attuale.

IMPLICAZIONI

Per gli esportatori italiani

L'imperativo strategico è la differenziazione per categoria. Le aziende con esposizione significativa alla pelletteria devono agire ora su tre fronti: assorbimento parziale del margine per mantenere la competitività di prezzo, accelerazione del posizionamento verso il segmento ultra-premium dove la sensibilità al prezzo si annulla, e valutazione di opzioni di localizzazione produttiva negli USA — l'unica misura che garantisce immunità strutturale dai dazi. Le aziende nel formalwear e nella maglieria possono permettersi di trasferire il dazio al consumatore finale con impatto minimo sui volumi, e dovrebbero usare questo momento per rafforzare il posizionamento di prezzo piuttosto che difenderlo.

Per gli investitori

I conglomerati della moda italiana non sono uniformemente esposti al rischio tariffario. Un portafoglio concentrato su sartoria, formalwear e capospalla femminile è strutturalmente resiliente. Un portafoglio pesato sulla pelletteria presenta un profilo di rischio molto diverso — sia per l'elasticità al prezzo sia per la perdita del differenziale competitivo post-sentenza. La distinzione tra esposizione apparente ed esposizione reale richiede analisi a livello di singolo codice HS, non di settore aggregato.

Per i decisori politici

I dazi sull'abbigliamento italiano sono uno strumento con effetti altamente asimmetrici. Nelle categorie meno sensibili — il cuore dell'identità culturale del Made in Italy — funzionano come una tassa pura sul consumatore americano senza nessun effetto di sostituzione verso la produzione domestica USA. Nelle categorie più sensibili, la sostituzione avviene principalmente a vantaggio dei concorrenti asiatici, non dei produttori americani. Il segnale più preoccupante è che la sentenza della Corte Suprema — accolta come una vittoria in Europa — ha in realtà peggiorato la posizione competitiva dell'Italia in uno dei suoi

segmenti più vulnerabili, riequilibrando il campo di gioco tariffario con i produttori a basso costo.

CONCLUSIONE

In 72 ore, il quadro tariffario USA-Italia è cambiato tre volte. Il dazio del 15% oggi in vigore è il quinto regime tariffario distinto a cui l'export italiano di moda è stato soggetto negli ultimi 18 mesi. In questo contesto di turbolenza normativa strutturale, il valore di avere una mappa granulare — categoria per categoria, codice HS per codice HS — non è mai stato più alto.

La resilienza delle esportazioni italiane di moda verso gli Stati Uniti è reale, ma non è distribuita uniformemente. L'equity del brand Made in Italy protegge la sartoria, il formalwear, il capospalla. Non protegge la pelletteria nel momento in cui la sentenza ha livellato il campo di gioco con i concorrenti asiatici.

Le aziende che prospereranno sono quelle che investiranno nei segmenti dove il potere di prezzo è strutturale — e si proteggeranno aggressivamente, oggi, dove non lo è.

La domanda non è se la moda italiana sopravviverà ai dazi americani. È quale moda italiana sopravviverà — e quanto velocemente le altre sapranno reinventarsi.

NOTA SULLA RICERCA

L'analisi si basa su dati commerciali bilaterali della banca dati United Nations Comtrade, relativi alle importazioni annuali USA dall'Italia nei codici HS 4203, 6110, 6201, 6202, 6203 e 6204 per il periodo 2010–2024. La sensibilità al prezzo è stimata analizzando la relazione tra variazioni percentuali di prezzo unitario e variazioni percentuali di volume importato, al netto dei trend strutturali di crescita della domanda. Il quadro normativo è aggiornato al 24 febbraio 2026, data di entrata in vigore del dazio globale del 15% (Section 122, Trade Act of 1974). I dati 2024 sono definitivi per i codici HS indicati.