Tariff Q&A by Miller & Martin's Italy Liaison Attorney Ryan Kurtz Published by Milano Finanza Newswire

Posted in Publication on May 4, 2025

AS FIRST PUBLISHED IN ITALIAN BY MILANO FINANZA MF-NEWSWIRES ON MAY 3, 2025

ITALIAN SMES PROTECT THEMSELVES FROM TRUMP BY NEGOTIATING THEIR CONTRACTS

The tariff storm started by Donald Trump has affected the international relationship between Italian companies and their American counterparties. Ryan Kurz, partner of Miller & Martin, law firm with over 150 years of history and offices in Atlanta, Chattanooga, Nashville and Charlotte, in an interview for MF-Newswire explains the best strategies to put in place.

1. How has your work changed since Liberation Day?

We've seen a significant increase in matters related to tariffs. Many of our international clients, especially Italian companies, are reassessing their strategies for the U.S. market. Some are exploring the option of relocating part of their manufacturing capabilities to the U.S., opening new facilities, or renegotiating their existing agreements to better adapt to this new phase.

2. What is the best operational strategy at this stage?

There's no one-size-fits-all answer. Each company needs to conduct a thorough cost-benefit analysis before deciding how to approach foreign markets such as the U.S. Key considerations include the duration of the tariffs, setup timelines, and logistical implications. Companies should also explore strategies to mitigate tariff liability—such as reducing the declared value of goods, transfer pricing, or leveraging contract manufacturing arrangements within the U.S. These are complex decisions that must be tailored to the company's specific situation and goals in the U.S. market.

3. What are your thoughts on Trumps strategy regarding tariffs?

Regardless of political views, this approach has undoubtedly introduced a significant level of uncertainty into international trade. For companies, this means more unpredictability in planning, pricing, and long-term investment decisions, which can be disruptive and destabilizing.

4. How many requests for assistance have you had since the beginning of the tariff crisis?

We've seen a notable increase in inquiries from clients, many of whom are reassessing their contractual obligations and liability for tariffs. This uncertainty has prompted a reevaluation of whether and how these increased costs can be shared between buyers and sellers.

5. Regarding existing contracts, what contractual clauses should Italian companies pay more attention to?

Key clauses include:

- Incoterms, which determine the responsibilities for shipping and customs duties
- Tax and customs liability provisions, which should clearly define who bears the cost of tariffs
- Force Majeure, to account for unexpected disruptions in trade

Paying close attention to these clauses is essential for minimizing legal and financial risks.

6. Are there any negotiating tools to share these new costs with the U.S. counterpart?

Absolutely. First, companies should review existing contracts to determine who bears tariff liability. Then, take a proactive approach—open a dialogue with your business partners and explore whether there's room to share or redistribute the cost. These conversations should happen as early as possible to avoid future disputes or surprises.

7. For contracts to be signed, what accommodations will Italian companies have to try to minimize the impact of the tariffs?

The ideal solution is to clearly allocate tariff responsibility in the contract. Contracts should also include clauses that address possible tariff increases between the signing date and the shipping date. In some cases, companies can explore creative cost-sharing mechanisms. The key is to ensure contractual clarity to avoid ambiguity later on.

8. For companies that market products in the U.S. is it worthwhile to open a U.S. distributor subsidiary today?

It can be a smart move for companies aiming to strengthen their U.S. presence. While it doesn't eliminate tariffs on imported goods, having a U.S. subsidiary offers greater control over distribution, branding, and client relationships. Though it comes with higher costs, it's often a more efficient model—your sales team works exclusively for you and can be based near key customers. The Southeast, particularly Atlanta, is a strategic location due to its lower costs and strong infrastructure.

9. Let's talk about the repatriation of profits. What are the risks Italian companies face and how can they be mitigated?

Repatriating profits must be carefully planned to avoid unnecessary tax exposure. It's crucial to work with a knowledgeable tax advisor experienced in international structures to select the right type of legal entity and to design a tax-efficient structure. The U.S. entity should be treated as an independent company—not a branch—by both U.S. and Italian authorities. This may include having American personnel on the board of directors and ensuring operational autonomy. Failing to do so may result in the profits being taxed under the Italian corporate tax regime, significantly impacting profitability.



16 MILANO FINANZA 3 Maggio 2025

di Andrea Boeris

AUTO Trump ha alleggerito le tariffe per non danneggiare troppo le case americane. Le nuove regole vanno incontro a Tesla dell'amico Musk e possono favorire Ford. Ma per Stellantis e GM i benefici sono limitati

Dazi, chi vince ora?

L'industria dell'auto positiva su soglia di ridurci. Gli effetti dei dazi più di cinquanta politico che di vera distensione, il presidente americano Donald Trump ha annunciato martedì 29 aprile un alleggerimento mirato dei dazi che finora hanno posto le case automobilistiche internazionali. La revisione, seppur parziale, potrebbe cambiare gli equilibri competitivi nel mercato statunitense e generare vincitori e vinti, tra Tesla e Ford da una parte e Stellantis e General Motors dall'altra.

La maggior parte delle tariffe tra cui il temuto dazio del 25% sui componenti non importati che parte effettivamente dal 3 maggio rimarrà in vigore. Tuttavia, Trump ha concesso alcune importanti concessioni. Ci un rimborso fiscale: i produttori che assemblano veicoli negli Usa potranno ottenere un credito pari al 3,75% del valore dei veicoli venduti per l'anno fiscale in corso. Il credito scenderà poi al 2,5% nel secondo anno e sarà gradualmente azzerato. Poi c'è l'esclusione della doppia imposizione: i produttori non dovranno più pagare dazi sommati su componenti e materie prime come acciaio e alluminio se questi già più alta tra le due applicabili. Inoltre i veicoli con almeno l'80% di componentistica conforme all'accordo Usmca (tra Stati Uniti, Messico e Canada) e prodotti su suolo americano saranno esentati dai dazi fino a fine aprile. Le nuove regole premiano le aziende con supply chain localizzate negli Stati Uniti. Tesla, ad esempio, produce interamente in Texas e California, mentre Ford importa solo il 20% dei veicoli venduti negli Usa. Entrambe trarranno vantaggio immediato dalla riforma.

Più problematica la situazione per Gm e Stellantis, che fanno ampio affidamento su impianti produttivi all'estero, in particolare in Messico e Canada. Per quest'ultimi l'impatto dei dazi resta significativo, anche se parzialmente mitigato dalle nuove misure. Secondo Patrick Anderson, ceo della società di consulenza Anderson Economic Group, ad esempio il beneficio potenziale derivante dal credito fiscale può raggiungere i 800 dollari per veicolo (come nel caso del Suv Ford Explorer prodotto a Chicago) e addirittura i 2.000 dollari per modelli più costosi come i pickup di General Motors prodotti in Texas. Per Stellantis la questione è più complessa rispetto alle altre due grandi case americane. L'azienda ha riportato vendite deboli nel primo trimestre 2025 e ha sospeso la guidance per l'intero anno, a causa dell'incertezza sui dazi. Tesla, infine, sarebbe la grande vincitrice della nuova politica tariffaria. Pur non essendo direttamente colpita dai dazi, l'azienda di Elon Musk beneficerebbe indirettamente della riduzione dei costi per i concorrenti. Inoltre, la decisione di Trump di escludere i veicoli elettrici dalle nuove tariffe reciproche rappresenta un ulteriore vantaggio competitivo per il marchio guidato da Musk, che già domina il mercato Usa dei veicoli elettrici con una quota del 50%. Secondo Anderson, Tesla potrebbe anche aumentare i prezzi dei suoi modelli di circa il 5% senza perdere quote di mercato significative.

Resta da vedere come reagiranno i mercati finanziari e gli investitori nei prossimi trimestri, ma la direzione sembra chiara: l'amministrazione Trump sta cercando di bilanciare la necessità di proteggere l'industria nazionale con quella di evitare danni collaterali a settori chiave dell'economia. Per ora, il messaggio è chiaro: chi produce negli Usa ha più margine di manovra, chi importa resta esposto.

Le pmi italiane si difendono da Trump rinegoziando i contratti

di Gabriele La Monica
MF-Newswires

La rinnovata tariffiera innescata da Donald Trump oltre a terremotare le relazioni internazionali mette a dura prova i rapporti fra aziende italiane e partner Usa. Ryan Kuerz, partner di Miller & Martin, studio legale con oltre 250 anni di esperienza, con sedi a Chattanooga, Nashville e Charlotte, in un'intervista a *MF-Newswires* spiega le migliori strategie da adottare.

Domanda. Come è cambiato il contesto lavorativo dal Liberation Day?
Risposta. *Abbiamo registrato un netto aumento delle questioni legate alle tariffe. Molti dei nostri clienti internazionali, soprattutto le aziende italiane, stanno ripensando la strategia per il mercato Usa. Alcuni stanno valutando se aprire o meno un proprio punto vendita negli Stati Uniti, aprire nuovi stabilimenti o rinegoziare gli accordi esistenti per adattarsi meglio alla nuova fase.*

D. Qual è la miglior strategia operativa per chi esporta?
R. Ogni azienda deve condurre un'analisi approfondita di costi e benefici prima di colpire. Le considerazioni principali includono durata dei dazi, tempistiche di messa in atto e implicazioni logistiche. La stessa cosa dovrebbero anche cercare le strategie per mitigare la responsabilità tariffaria: rilocazione del valore dichiarato delle merci, prezzi di trasferimento o rifatturazione di accordi di produzione e contratti negli Usa.

D. Cosa pensa della strategia di Donald Trump sui dazi?
R. Il suo approccio ha indubbiamente introdotto un livello senza precedenti di incertezza nel commercio internazionale. Per le aziende, ciò significa affrontare una maggiore imprevedibilità nelle pianificazione, nella determinazione dei prezzi e nelle decisioni di investimento a lungo termine, che può essere dirompente e destabilizzante.

D. Quante richieste d'assistenza avete ricevuto dall'inizio della crisi tariffaria?
R. Abbiamo registrato un notevole aumento delle richieste di assistenza, in particolare nelle ultime settimane, man mano che più esseri diventano destabilizzanti.

D. Quali sono le clausole contrattuali a cui le aziende italiane devono prestare maggiore attenzione?
R. Le clausole chiave includono: gli force majeure, che determinano le responsabilità per le spedizioni e i dazi doganali; disposizioni in materia di responsabilità fiscale e doganale, che definiscono quale parte è responsabile di le tariffe più elevate; e clausole di risoluzione, che consentono di uscire dal contratto senza penalità se i costi diventano proibitivi. Questi termini sono spesso trascurati, ma sono essenziali per ridurre al minimo l'esposizione sconosciuta di Stellantis - un tempo asset strategico - sia era considerata un rifugio.

Un'ulteriore rendivista anche da Equita Sim per mantenendo un target price a 11 euro e rating Hold, avverte che l'impatto dei dazi potrebbe essere superiore a quello stimato da GM (-5 miliardi di dollari, come ha comunicato la società giovedì, a causa della diversa geografia produttiva. Durante la conference call post-risultati, il ceo di Stellantis ha annunciato che il gruppo prenderà l'effettivo impatto della nuove regole sulla supply chain e assumere decisioni su investimenti e allocazione di capitale. Le misure correttive si sono includerà riduzione delle importazioni dagli Usa, aumento dei prezzi, taglio del personale e razionalizzazione dei capex, ma il quadro resta fragile.

A peggiorare i sentimenti sul titolo Stellantis, la mancanza di un ceo permanente, ritiene sia per Equita Sim, dopo le dimissioni di Carlos Tavares una ripresa strategica chiara, un piano formale di taglio dei costi e la stabilizzazione delle vendite per invertire la rotta», avverte gli analisti di Citi.

Un possibile catalizzatore positivo potrebbe arrivare dall'annunciato ammorbidimento della politica tariffaria statunitense e una maggiore flessibilità sull'applicazione del contenuto Usmca. Ma, come osserva Citi, questi investitori sono disposti a puntare su titoli del settore solo in presenza di «una chiara strategia di ripresa». Per Stellantis la sfida è duplice: da un lato riorganizzare il sistema delle forniture e mitigare gli effetti tariffari, dall'altro ricostruire la fiducia del mercato e definire una nuova leadership in grado di guidare la trasformazione. Senza risposte rapide, il rischio è che il gruppo guidato per ora da un management ad interim diventi uno delle maggiori vittime della guerra dei dazi. (riproduzione riservata)

DAZI AUTO: L'EFFETTO SU STELLANTIS, GM E FORD DOPO L'ALLENTAMENTO DI TRUMP
Confronto dell'impatto delle tariffe (tenendo conto dei crediti) sui tre grandi produttori americani

Produttore Modello	Luogo di produzione	Dazi stimati	Credito stimato su componenti non importati	Impatto netto dazi (stimato)
Ford Explorer	Chicago (Usa)	$2.500 - $4.000 su componenti	- $800	$1.600 - $3.100
GM Pickup (es. Silverado)	Texas (Usa)	Fino a $10.000 su componenti	- $2.000	Fino a $8.000
Stellantis (es. Ram, ovvero Cherokee)	Messico	Potenzialmente 25% sul valore veicolo e sui componenti	Nessun dato ufficiale, ma impatto potenzialmente molto alto (da valutare modello per modello)	Almeno doppio rispetto ai modelli ad alto contenuto messicano

Fonte: MF-Milano Finanza su stime Anderson Economic Group