

COMUNICATO STAMPA

Dazi USA sui farmaci: solo un placebo per Big Pharma

Mentre i dazi al 100% sui farmaci brandizzati dominano i titoli, le esenzioni legate alla produzione negli Stati Uniti proteggono le grandi aziende farmaceutiche — spostando l'impatto sui piccoli produttori esteri.

Parigi, 1° ottobre 2025 – Coface, tra i leader mondiali nell'assicurazione del credito e nella gestione del rischio commerciale, analizza l'impatto dei nuovi dazi statunitensi sui farmaci brandizzati, in vigore dal 1° ottobre 2025. Nonostante l'annuncio di tariffe al 100% abbia dominato i titoli dei media, le esenzioni previste per chi costruisce stabilimenti negli USA proteggono di fatto le grandi aziende farmaceutiche, concentrando l'impatto su produttori esteri più piccoli e privi di presenza sul territorio americano.

A partire dal 1° ottobre, i farmaci di marca e brevettati saranno soggetti a un dazio del 100%, a meno che il produttore non stia attivamente costruendo uno stabilimento di produzione negli Stati Uniti. L'amministrazione statunitense definisce "costruendo" come aver già iniziato i lavori o essere in fase di costruzione. I farmaci generici e i principi attivi farmaceutici (API) rimangono in gran parte esenti da questi dazi.

Un settore strategico nel mirino: produzione, deficit commerciale e prezzi dei farmaci

Il settore farmaceutico è stato scelto come obiettivo prioritario dall'amministrazione USA per ragioni sia economiche che politiche. L'industria registra un deficit commerciale considerevole, con circa l'88% dello squilibrio commerciale USA nel settore farmaceutico derivante da farmaci di marca importati dall'UE e dalla Svizzera. Inoltre, i farmaci di marca sono venduti negli Stati Uniti a prezzi di produzione circa 4,4 volte superiori alla media OCSE, rendendo gli USA il mercato più redditizio per i produttori e una questione politica sensibile per l'amministrazione.

I gruppi farmaceutici hanno progressivamente spostato la produzione verso giurisdizioni a bassa tassazione come l'Irlanda, una tendenza rafforzata dal Tax Cuts and Jobs Act del 2017, che ha incentivato lo spostamento dei profitti e gli investimenti all'estero. Con questi dazi, l'amministrazione mira a invertire questa tendenza attraverso un approccio "America First", con l'obiettivo di creare posti di lavoro, aumentare le entrate fiscali e rafforzare la resilienza della catena di approvvigionamento. Il settore è inoltre al centro dell'indagine sulla sicurezza nazionale (sezione 232), in corso dall'aprile 2025.

Le grandi aziende farmaceutiche protette dalle esenzioni

Le principali aziende farmaceutiche hanno già anticipato questa mossa, impegnandosi progressivamente per oltre 350 miliardi di dollari in investimenti nella produzione USA per il periodo 2025-2030 nell'ultimo anno. Questi impegni rimangono tuttavia vaghi, e l'amministrazione potrebbe inasprire le misure se non si traducono in un'espansione tangibile della capacità produttiva.



La maggior parte delle grandi aziende produce già negli Stati Uniti o ha strutture in costruzione, risultando così protetta dai dazi recentemente annunciati. Tra i principali player, solo Pfizer e Novo Nordisk devono ancora annunciare nuovi investimenti, anche se entrambe hanno già strutture sul territorio americano. Le aziende senza uno stabilimento USA in costruzione dovrebbero iniziare rapidamente i lavori quando i dazi entreranno in vigore il 1° ottobre.

Questo rafforzerà ulteriormente il dominio delle grandi aziende farmaceutiche, creando una doppia barriera per i potenziali concorrenti: requisiti di capitale elevati per la produzione locale e un'imposta del 100% sull'accesso al mercato. Queste barriere potrebbero persino accelerare accordi di licenza con i grandi player, piuttosto che incoraggiare nuovi entranti a stabilire una produzione proprietaria negli USA.

I piccoli produttori esteri sosterranno il peso maggiore

Le piccole aziende farmaceutiche estere brandizzate senza presenza produttiva negli Stati Uniti sosterranno il costo principale di questi dazi. Le imprese con capacità produttiva limitata e forte dipendenza dalle esportazioni verso gli USA affronteranno rischi significativi. Questo è particolarmente vero per i piccoli produttori di farmaci di marca asiatici (cinesi, sudcoreani, australiani, singaporiani), con solo uno o pochi farmaci approvati dalla FDA.

Molti potrebbero non avere le risorse per stabilire rapidamente operazioni negli USA, rendendoli vulnerabili a perdite di fatturato e potenziale uscita dal mercato. Questo potrebbe portare a un'innovazione ridotta in aree terapeutiche specializzate e innescare consolidamento attraverso partnership o acquisizioni.

I produttori farmaceutici europei e giapponesi senza strutture di produzione USA in costruzione beneficeranno di un dazio massimo del 15%, nell'ambito dei recenti accordi commerciali bilaterali. Questo offre un sollievo parziale rispetto ad altri concorrenti esteri, ma rappresenta comunque un aumento significativo dei costi per le aziende che esportano farmaci di alto valore negli Stati Uniti senza produzione locale, creando uno svantaggio competitivo rispetto alle imprese completamente esentate.

Generici protetti, prezzi sotto controllo

I produttori di generici e API rimangono protetti dai dazi. I generici rappresentano circa il 90% delle prescrizioni negli USA (contro il 13% della spesa totale in prescrizioni), e la loro accessibilità è politicamente sensibile, il che spiega la loro esenzione. Questo protegge fornitori chiave come India e Messico e garantisce la continuità delle medicine essenziali. Tuttavia, questa esenzione potrebbe non essere permanente: future tensioni commerciali o preoccupazioni per la sicurezza nazionale potrebbero sottoporre questi segmenti a controlli simili.

I prezzi dei farmaci USA non dovrebbero aumentare a causa dei dazi, grazie alla clausola sulla produzione nazionale e alle esenzioni per i generici che limitano il rischio di trasferimento dei costi ai consumatori. Ciononostante, la pressione politica per abbassare i prezzi continua attraverso forze strutturali come la politica dei prezzi dei farmaci Most Favored Nation, la negoziazione dei prezzi dell'Inflation Reduction Act e il continuo controllo normativo sugli intermediari del settore.

I ripetuti appelli dell'attuale amministrazione USA alle aziende farmaceutiche per abbassare i prezzi dei farmaci hanno finora prodotto risultati limitati. Questo potrebbe spingere



l'amministrazione ad adottare misure più severe — come aumentare i dazi o inasprire i criteri di esenzione — per ottenere maggiore influenza sull'industria e frenare i costi dei farmaci.

Ernesto De Martinis, CEO Regione Mediterraneo & Africa di Coface, ha commentato: *"I nuovi dazi statunitensi sui farmaci brandizzati rappresentano un cambiamento significativo nel panorama commerciale globale del settore farmaceutico. Le grandi aziende, che hanno già investito massicciamente nella produzione statunitense, risultano sostanzialmente protette, mentre i piccoli produttori esteri potrebbero trovarsi ad affrontare barriere all'ingresso insormontabili. Questo scenario richiede un attento monitoraggio del rischio commerciale, soprattutto per le imprese con forte esposizione verso il mercato americano e capacità produttiva limitata sul territorio USA. In un contesto di crescenti tensioni commerciali e pressioni politiche sui prezzi, le aziende farmaceutiche devono adottare strategie preventive per tutelare la propria competitività e continuità operativa."*

Pietro Vargiu, Country Manager Italia di Coface, ha aggiunto: *"Per le imprese italiane del settore farmaceutico, gli Stati Uniti rappresentano un mercato cruciale ma sempre più complesso. Se da un lato i grandi gruppi sono meglio attrezzati per affrontare le nuove regole grazie a investimenti strutturali, le aziende di dimensioni più contenute rischiano di trovarsi esposte a costi aggiuntivi e a una minore competitività. In questo contesto, la gestione preventiva del rischio commerciale e una strategia di internazionalizzazione ben calibrata diventano elementi imprescindibili per garantire stabilità e crescita sostenibile."*

CONTATTI

Antonella VONA

REGION COMMUNICATION DIRECTOR MEDITERRANEO & AFRICA COFACE

DIRETTORE MARKETING & COMUNICAZIONE COFACE ITALIA

T. : +39 02 48 33 56 40

M. : +39 36 66 58 40 01

antonella.vona@coface.com

COFACE: FOR TRADE

Coface, un player mondiale di riferimento nella gestione del rischio credito commerciale da 80 anni, aiuta le imprese a operare e crescere in un contesto volatile ed incerto. Per ogni settore, nazionalità e dimensione, Coface offre a 100.000 clienti in circa 200 mercati una gamma completa di soluzioni: Assicurazione dei Crediti Commerciali, Business Information, Recupero Crediti, Single Risk e Cauzioni. Ogni giorno, ricorriamo alla nostra expertise consolidata e a tecnologie all'avanguardia per facilitare gli scambi commerciali, sia sul mercato domestico che all'esportazione. Nel 2024, con uno staff complessivo di circa 5.236 collaboratori, Coface ha registrato un fatturato di 1,84 miliardi di euro.

Per maggiori informazioni, visita [coface.it](https://www.coface.it)

COFACE SA. is listed on Compartment A of Euronext Paris.
ISIN Code: FR0010667147 / Mnemonic: COFA

Since July 25, 2022, COFACE SA certifies its communications.
You can check their authenticity on wiztrust.com

