CONFINDUSTRIA Brescia

BFOCUS

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore | OPTER Osservatorio per il territorio: Impresa, Formazione, Internazionalizzazione

NUMERO 5 AGOSTO 2026

Un approfondimento periodico delle principali dinamiche economiche globali del momento lette e spiegate attraverso la lente bresciana

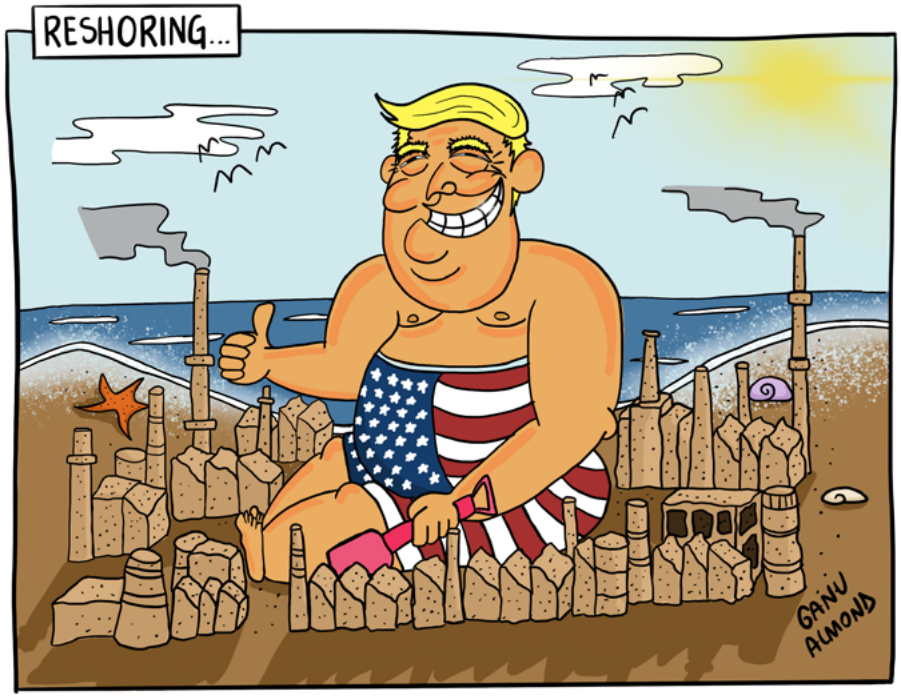
Dazi USA: un anno dopo

Il 7 agosto 2025 entrarono in vigore i cosiddetti "dazi reciproci" introdotti dagli Stati Uniti nei confronti dei propri partner commerciali. A un anno dall'applicazione delle barriere tariffarie sancite dall'amministrazione Trump, questo numero di BFocus si pone l'obiettivo di approfondire gli effetti che tale misura ha generato sull'economia degli Stati Uniti stessi e sulle esportazioni bresciane nel Paese, terza destinazione estera per la nostra provincia.

Innanzitutto, i dazi hanno rafforzato gli incentivi a riportare alcune produzioni negli Stati Uniti, ma non vi sono ancora prove di un reshoring ampio e generalizzato, ovvero di un rientro nel Paese d'origine di attività produttive precedentemente delocalizzate all'estero. Nel frattempo, l'economia americana continua a crescere, ma presenta fragilità rilevanti, soprattutto inflazione elevata e conti pubblici deboli. Se le pressioni sui prezzi non dovessero diminuire, la Federal Reserve potrebbe aumentare i tassi di interesse, con effetti negativi sull'economia. Per comprendere la logica della svolta protezionistica e valutarne le conseguenze occorre quindi partire proprio dall'evoluzione della politica tariffaria e del disavanzo commerciale statunitense.

DAL DEFICIT COMMERCIALE ALLA POLITICA DEI DAZI

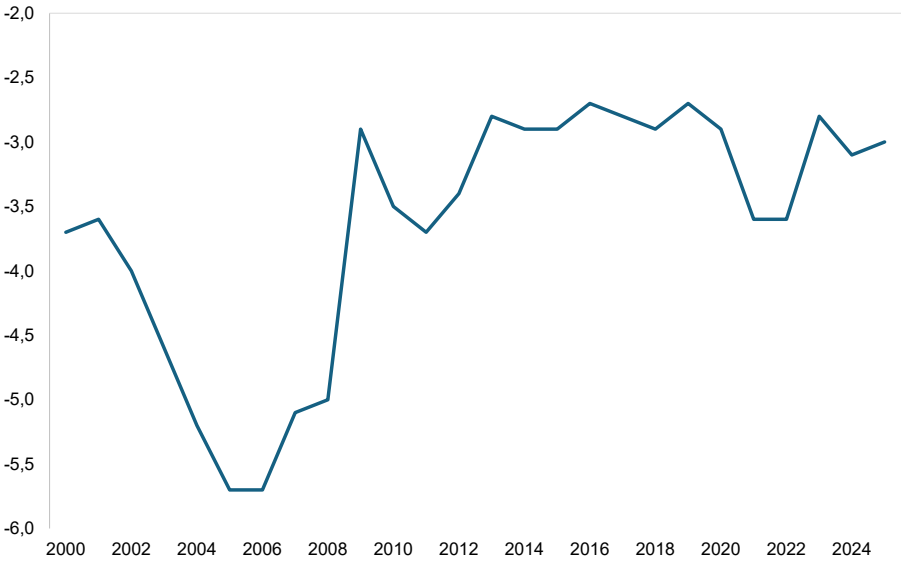
Nel primo mandato presidenziale di Donald Trump (2017-2021), la politica tariffaria degli Stati Uniti fu relativamente selettiva e si concentrò soprattutto sulla Cina e sui settori dell'acciaio e dell'alluminio. Nel secondo mandato, iniziato nel 2025, la strategia è diventata più ampia: oltre all'inasprimento delle misure contro il Dragone, sono stati introdotti dazi reciproci e provvedimenti rivolti



a un numero maggiore di partner, tra cui Canada, Messico, Unione Europea, Giappone e Corea del Sud, coinvolgendo soprattutto automotive, componentistica, metalli, semiconduttori e batterie.

La Figura 1 aiuta a comprendere la logica di questa strategia. Il saldo della bilancia commerciale di beni e servizi, in rapporto al PIL, resta negativo per tutto il periodo considerato. Tra il 2000 e il 2006 tale valore si amplia, perché le importazioni crescono più rapidamente delle esportazioni; dopo il 2008 si riduce, dapprima per effetto della recessione e, successivamente, anche grazie al miglioramento del saldo energetico,

Figura 1 – Stati Uniti: Saldo della bilancia commerciale (% del PIL)



Fonte: elaborazioni su dati U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

favorito dall'aumento della produzione interna di petrolio e gas ottenuti dalle rocce di scisto attraverso la tecnica del fracking.

Nonostante i progressi, il deficit resta comunque elevato. L'amministrazione Trump lo interpreta come il segnale di una dipendenza strutturale dall'estero e usa proprio questa lettura per sostenere l'obiettivo dei dazi: ridurre le importazioni, proteggere l'industria nazionale e favorire il ritorno della produzione negli Stati Uniti. Resta però da verificare quanto le tariffe possano correggere uno squilibrio che dipende anche da domanda interna, risparmio nazionale, cambio e catene globali del valore.

INFLAZIONE: IL COSTO PIÙ IMMEDIATO DELLA POLITICA PROTEZIONISTICA

L'inflazione rappresenta uno degli effetti collaterali più immediati della politica protezionistica statunitense. Secondo il Monetary Policy Report della Fed di luglio 2026, gli indicatori dei prezzi al consumo, dopo essere rimasti nel 2024 e nei primi mesi del 2025 poco sopra l'obiettivo del 2%, hanno registrato una nuova accelerazione. L'andamento di alcune categorie suggerisce che i dazi sulle importazioni abbiano contribuito a questa dinamica, anche se il loro impatto non può essere isolato con precisione. Gli importi delle tariffe doganali sono pagati dagli importatori statunitensi, che possono assorbirne il costo riducendo i margini oppure trasferirlo sui prezzi applicati a imprese e consumatori. Le pressioni sono particolarmente evidenti nei beni con un'elevata componente importata, come elettrodomestici ed elettronica, e negli input produttivi, tra cui acciaio e alluminio.

A ciò si è aggiunto, nel marzo 2026, il rincaro dell'energia provocato dal conflitto in Medio Oriente. Come osservato dall'articolo "Iran e chip alzano l'inflazione - Gli Stati Uniti soffrono di più" di Morya Longo de Il Sole 24 Ore del 12 luglio 2026, negli USA, dove domanda interna e crescita rimangono sostenute, lo shock petrolifero si è tradotto soprattutto in maggiore inflazione; in Europa - territorio più dipendente dalle importazioni energetiche e caratterizzato da una crescita più debole - essi si sono invece tradotti soprattutto in un rallentamento dell'attività economica. La Tabella 1 mostra che, mentre la crescita del PIL prevista per il 2026 si mantiene relativamente sostenuta negli Stati Uniti e più modesta nell'Area euro, con l'eccezione della Spagna, l'inflazione annua misurata dal CPI (Consumer Price Index) è più elevata negli Stati Uniti rispetto alla Cina e all'Area euro.

A queste pressioni si sommano la cosiddetta "chip inflation", legata alla forte domanda di semiconduttori e infrastrutture per l'intelligenza artificiale, e l'inflazione dei servizi, più persistente perché sostenuta da salari e contratti che si adeguano lentamente. Per questo, anche un calo dei costi dell'energia potrebbe non ridurre rapidamente l'inflazione complessiva.

Tabella 1 – Principali aggregati macroeconomici (stime 2026)

	Tasso di crescita del PIL (%)	Tasso di inflazione (%)	Saldo delle Partite Correnti / PIL (%)	Saldo di Bilancio / PIL (%)
Stati Uniti	+2,2	+3,8	-3,4	-6,5
Area euro	+0,8	+2,8	+2,3	-3,4
Italia	+0,8	+2,7	+0,8	-3,0
Cina	+4,9	+1,6	+3,2	-5,8
Germania	+0,6	+2,7	+4,2	-3,7
Spagna	+2,2	+3,2	+2,3	-2,4

Fonte: The Economist, 4 luglio 2026.

Tale scenario complica le scelte della Federal Reserve, che nella riunione di luglio ha lasciato invariato il Federal Funds Rate al 3,75%, in attesa di capire se le pressioni generate da dazi ed energia siano temporanee o persistenti. Ne emerge un quadro ancora dinamico, ma segnato da tensioni inflazionistiche che si intrecciano con un'altra vulnerabilità, rappresentata dall'ampio deficit pubblico, ovvero quando le uscite dello Stato superano le entrate, e dal crescente costo del debito.

DEFICIT PUBBLICO E DEBITO: UNA VULNERABILITÀ STRUTTURALE

Secondo le stime dell'Economist riportate nella Tabella 1, nel 2026 il deficit di bilancio degli Stati Uniti raggiungerebbe il 6,5% del PIL, il più alto tra i Paesi considerati.

Il problema non riguarda solo il disavanzo annuale, ma anche il suo effetto cumulativo sul debito e sulla spesa per interessi. I dazi generano entrate doganali e contribuiscono a contenere il deficit, ma non rappresentano una soluzione strutturale. Il gettito resta insufficiente rispetto alla distanza tra spesa ed entrate e può accompagnarsi a effetti negativi su crescita, investimenti e prezzi.

Il saldo negativo interagisce inoltre con la politica monetaria. Se l'inflazione costringesse la Federal Reserve a mantenere a lungo tassi elevati, il Tesoro dovrebbe rifinanziare il debito a costi maggiori, destinando una quota crescente delle entrate agli interessi e riducendo le risorse per infrastrutture, ricerca e politiche industriali.

Non si presenta un rischio immediato di insolvenza, poiché gli Stati Uniti emettono debito nella propria valuta e il dollaro conserva un ruolo centrale nel sistema finanziario internazionale. Nel lungo periodo,

IL CURRENT ACCOUNT (PARTITE CORRENTI)

È una componente della Bilancia dei Pagamenti, che ogni Stato redige. Registra le transazioni di un Paese con il Resto del Mondo, in particolare il suo commercio netto di beni e servizi, i suoi guadagni netti sugli investimenti transfrontalieri e i suoi pagamenti netti di trasferimento, in un periodo definito, come un anno o un trimestre. Le identità macroeconomiche, che qui non riportiamo, mostrano che il Saldo delle Partite Correnti (Current Account) di un Paese coincide con la differenza tra Risparmio e Investimento realizzato nello stesso. Se pertanto il saldo è negativo, come nel caso degli Stati Uniti, significa che il risparmio non è sufficiente a finanziare gli investimenti.

tuttavia, l'aumento del debito e degli interessi rende il bilancio più vulnerabile a recessioni, crisi geopolitiche e shock finanziari, limitando lo spazio d'intervento del governo.

Il deficit pubblico contribuisce infine a spiegare anche la persistenza di quello commerciale. Quando lo Stato spende più di quanto incassa, riduce il risparmio complessivo disponibile nel Paese. Se gli investimenti restano elevati, il risparmio interno non è sufficiente a finanziarli e gli Stati Uniti devono quindi attirare capitali dall'estero attraverso la vendita di titoli pubblici, azioni e altre attività finanziarie. Questo afflusso consente al Paese di spendere più di quanto produce e si riflette in un deficit delle partite correnti. Finché il disavanzo pubblico resterà così elevato, sarà quindi difficile ridurre anche quello delle partite correnti, stimato nel 2026 al 3,4% del PIL.

RESHORING: UN OBIETTIVO ANCORA LONTANO

A un anno dall'introduzione dei nuovi dazi è ancora presto per valutarne gli effetti sul reshoring. Il trasferimento degli impianti richiede tempi lunghi, investimenti, infrastrutture, fornitori e manodopera qualificata. Finora si osservano soprattutto una riorganizzazione delle catene di fornitura e maggiori investimenti nei settori strategici, ma non un rilancio generalizzato della manifattura e dell'occupazione.

Il Financial Times, nell'articolo "What happened to the great rebirth of American manufacturing?" di Brooke Masters dell'11 giugno 2026, sottolinea che il ridimensionamento del settore resta evidente. La manifattura rappresenta oggi circa l'8% dell'occupazione americana, mentre gli investimenti in nuovi impianti sono diminuiti del 16% dall'inizio del secondo mandato di Trump. Per spiegare questa debolezza, l'articolo individua due principali ostacoli al reshoring.

Il primo riguarda le catene globali del valore. Anche quando un'impresa produce negli Stati Uniti, dipende spesso da componenti, macchinari, materie prime e tecnologie importate. I dazi possono quindi rendere più costosi i prodotti esteri concorrenti, ma anche gli input necessari alla produzione domestica. Ciò può ridurre i margini, rallentare gli investimenti e rendere meno conveniente proprio il reshoring. A questo si aggiunge l'incertezza sull'entità e sulla durata delle tariffe, che intralcia la pianificazione di progetti industriali con tempi di recupero molto lunghi.

Il secondo ostacolo riguarda il lavoro. La manifattura moderna richiede tecnici (periti e ingegneri) e operai specializzati in automazione, elettronica, manutenzione e gestione di impianti complessi, competenze difficili da reperire negli Stati Uniti, soprattutto in un momento storico, come quello attuale, in cui il lavoro in fabbrica risulta sempre meno attrattivo agli occhi delle nuove generazioni. Una delle principali differenze tra Italia e Stati Uniti riguarda la capacità di trattenere il personale. Nel nostro Paese, fattori culturali ed elevata diffusione del contratto a tempo indeterminato tendono a favorire una maggiore stabilità, mentre negli Stati Uniti l'ampia mobilità del mercato può spingere i lavoratori a cambiare più facilmente impiego o a preferire occupazioni stagionali e in altri settori. Negli Stati Uniti, quindi, le imprese possono incontrare maggiori difficoltà, sia nel reperire, sia nel trattenere il personale, facendo della carenza di manodopera un importante ostacolo al reshoring.

L'EFFETTO TRUMP SULL'EXPORT ITALIANO

Una prima e necessariamente provvisoria valutazione dell'impatto dei dazi reciproci introdotti dagli Stati Uniti nell'agosto 2025 sull'economia italiana e, in particolare, su quella bresciana può essere effettuata analizzando l'andamento dei flussi commerciali verso gli USA in due periodi di uguale durata ma distinti: quello precedente all'introduzione delle misure protezionistiche (dal terzo trimestre 2024 al primo trimestre 2025) e quello successivo (dal terzo trimestre 2025 al primo trimestre 2026).

Venendo ai numeri, l'Italia ha visto aumentare, per certi versi sorprendentemente, il valore delle proprie esportazioni verso gli Stati Uniti, passate da 50,2 a 52,8 miliardi di euro, con una crescita del 5,1%, superiore a quella registrata dall'export complessivo (+4,4%). A una prima lettura, questo dato sembrerebbe confermare la capacità del nostro Paese di reggere l'urto di uno shock potenzialmente significativo. Ciò appare ancora più rilevante considerando che, nello stesso periodo, l'euro si è significativamente apprezzato nei confronti del dollaro, passando da 1,07 a 1,17, con un conseguente indebolimento della competitività delle merci italiane sul mercato nordamericano. Un'analisi più approfondita mostra tuttavia come la dinamica dell'export italiano verso gli Stati Uniti sia stata fortemente condizionata dagli ottimi risultati di due specifici comparti: quello dei prodotti farmaceutici di base e dei preparati farmaceutici, quello degli altri mezzi di trasporto. Il primo, che rappresenta quasi un quarto dell'intero export nazionale verso gli USA (12,5 miliardi di euro su 52,8), ha registrato, nel periodo analizzato, una crescita del 33,6%, contribuendo in misura determinante all'aumento complessivo delle esportazioni. La

I PERIODI DI RIFERIMENTO

La cadenza trimestrale dei dati territoriali dell'export ha reso necessario individuare specifici intervalli temporali. Il confronto riguarda nove mesi precedenti all'introduzione dei dazi, dal terzo trimestre 2024 al primo trimestre 2025, e nove mesi successivi all'avvio delle misure protezionistiche, dal terzo trimestre 2025 al primo trimestre 2026. Per semplificare l'analisi, l'intero terzo trimestre 2025 è stato trattato come periodo post-tariffario, nonostante i dazi siano entrati in vigore solo il 7 agosto. Sebbene approssimativo, questo metodo garantisce l'omogeneità dei periodi analizzati. Infine, la non disponibilità, al momento di redazione di questo documento, dei dati riferiti al periodo aprile-giugno 2026 non permette una copertura più ampia del fenomeno.

considerevole dinamica del comparto sarebbe riconducibile principalmente agli ingenti scambi infragruppo che hanno coinvolto le controllate italiane attive nel settore e le rispettive capogruppo statunitensi. Il secondo, di dimensione relativamente minore (5,4 miliardi di euro), è stato protagonista di un incremento del 67,5%, particolare, Frosinone si caratterizza per la rilevante presenza di imprese riconducibili a multinazionali statunitensi, una caratteristica che, seppure in misura più contenuta, interessa anche Firenze e L'Aquila, dove risultano invece maggiormente presenti grandi aziende europee e italiane. Le restanti dodici province considerate hanno di euro. La differenza di performance certifica quindi le difficoltà incontrate dal Made in Brescia in quello che è il terzo mercato di destinazione del suo export. La dinamica generale nasconde però differenze significative a livello settoriale. I comparti metalmeccanici, da sempre la spina dorsale della manifattura bresciana, hanno

Tabella 2 – Italia: Export verso gli Stati Uniti per provincia

Posizione	Territorio	3Q24-1Q25 (milioni euro a prezzi correnti)	3Q25-1Q26 (milioni euro a prezzi correnti)	Variazione	Segno variazione
	Italia	**50.207**	**52.769**	**+5,1%**	positivo
	Italia (al netto di farmaceutico e altri mezzi di trasporto)	**37.603**	**34.839**	**-7,3%**	negativo
1	Firenze	4.970	6.566	+32,1	positivo
2	Milano	4.871	4.716	-3,2%	negativo
3	Modena	2.268	2.063	-9,0%	negativo
4	Frosinone	2.255	3.278	+45,4%	positivo
5	Bologna	1.950	1.822	-6,5%	negativo
6	Vicenza	1.716	1.552	-9,6%	negativo
7	Torino	1.712	1.485	-13,2%	negativo
8	Roma	1.609	1.207	-25,0%	negativo
9	Bergamo	1.433	1.351	-5,7%	negativo
10	Trieste	1.266	66	-94,8%	negativo
11	Brescia	1.145	1.077	-5,9%	negativo
12	Reggio nell'Emilia	1.080	982	-9,1%	negativo
13	Latina	1.036	506	-51,2%	negativo
14	L'Aquila	980	1.562	+59,3%	positivo
15	Treviso	977	884	-9,4%	negativo

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati ISTAT.

grazie, in particolare, alla performance della voce costruzioni metalliche e non metalliche per navi e strutture galleggianti. Escludendo i suddetti settori dall'export italiano verso gli Stati Uniti, il quadro cambia radicalmente: la crescita complessiva delle esportazioni assume un segno negativo, passando dal +5,1% al -7,3%.

L'analisi condotta sulle quindici province italiane con il maggior valore di export nel periodo compreso tra il terzo trimestre 2024 e il primo trimestre 2025, evidenzia come soltanto tre territori - Firenze, Frosinone e L'Aquila - abbiano registrato un aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti. Le tre province, storicamente specializzate nella produzione farmaceutica, hanno beneficiato di significativi incrementi delle vendite di prodotti del comparto sul mercato USA, confermando la loro peculiarità all'interno del quadro nazionale. In invece manifestato una contrazione dei flussi esportativi. La diminuzione ha interessato soprattutto i principali territori italiani a vocazione manifatturiera, particolarmente specializzati nella metalmeccanica, tra cui Modena, Bologna, Vicenza, Torino e Brescia.

UN APPROFONDIMENTO SU BRESCIA

Con riferimento al caso bresciano, come già evidenziato, la provincia - undicesima in Italia per valore dell'export verso gli Stati Uniti - rientra tra i territori che hanno registrato una contrazione dei flussi commerciali destinati agli USA. Le esportazioni sono infatti diminuite da 1.145 a 1.077 milioni di euro, con una flessione del 5,9%. Nello stesso periodo, tuttavia, l'export complessivo delle imprese bresciane è cresciuto del 2,4%, passando da 14.729 a 15.075 milioni sperimentato nel complesso una riduzione del 4,0%, passando da 937 a 900 milioni di euro verso gli USA. La flessione risulta quindi meno intensa rispetto a quella del totale dell'export provinciale. Al loro interno si distinguono, da un lato, le significative contrazioni dei mezzi di trasporto, dei prodotti della metallurgia e dei prodotti in metallo; dall'altro, la sostanziale tenuta di macchinari e apparecchiature e la forte crescita del settore dei computer, apparecchi elettronici e ottici. Al di fuori delle produzioni metalmeccaniche, segnali positivi arrivano dai prodotti alimentari e bevande, mentre i cali più marcati riguardano i prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori, i prodotti chimici e farmaceutici e gli articoli in gomma e materie plastiche.

I dati relativi alla provincia di Brescia descrivono quindi un territorio che ha certamente risentito dell'impat-

Tabella 3 – Brescia: Export verso gli Stati Uniti per prodotto

	3Q24-1Q25 (milioni euro a prezzi correnti)	3Q25-1Q26 (milioni euro a prezzi correnti)	Variazione	Segno variazione
Prodotti alimentari e bevande	45	47	+5,8%	positivo
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	53	36	-32,4%	negativo
Prodotti chimici e farmaceutici	52	37	-29,4%	negativo
Articoli in gomma e materie plastiche	17	15	-11,3%	negativo
Prodotti della metallurgia	137	102	-25,5%	negativo
Prodotti in metallo	229	196	-14,3%	negativo
Computer, apparecchi elettronici e ottici	99	130	+32,3%	positivo
Macchinari e apparecchiature	448	455	+1,5%	positivo
Mezzi di trasporto	24	16	-32,8%	negativo
Altri prodotti manifatturieri	33	36	+9,5%	positivo
Altri prodotti	9	7	-23,0%	negativo
Totale	**1.145**	**1.077**	**-5,9%**	**negativo**

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati ISTAT.

to delle barriere tariffarie statunitensi e dell'apprezzamento dell'euro, ma che presenta al proprio interno numerosi casi di tenuta. Va inoltre sottolineato che l'analisi quantitativa qui proposta non riesce a cogliere gli elementi qualitativi, di natura tattica e strategica, attraverso i quali le imprese del territorio hanno reagito alle misure protezionistiche statunitensi. Per superare - almeno in parte - questo limite, di seguito sono riportate le interviste a tre importanti imprenditori bresciani, che illustrano le azioni adottate dalle rispettive aziende per rispondere al nuovo scenario. Pur con le inevitabili peculiarità dei singoli casi, le testimonianze raccolte, che non hanno la pretesa di rappresentare l'intero universo della manifattura locale, restituiscono un quadro coerente: quello di un'industria bresciana capace di reagire alle avversità e di trasformare la minaccia di un panorama inedito in una leva strategica di competitività.

INTERVISTA A...



Mario Bonomi
General Manager
Bonomi Group
Plumbing Division

Partiamo dai numeri: quanto pesano oggi gli Stati Uniti per il vostro business e come hanno reagito i mercati all'introduzione dei dazi?

Gli Stati Uniti sono un mercato vitale: rappresentano circa il 30% del nostro fatturato, con oltre 120 milioni di dollari esportati lo scorso anno. L'impatto delle tariffe è stato a due fasi. Nel 2025 abbiamo paradossalmente registrato un picco di ordini: i clienti, temendo i rincari, hanno fatto scorta anticipando i dazi. Nel 2026, invece, stiamo assistendo a una contrazione dovuta allo smaltimento di questi stock e al peso reale delle tariffe, che nel nostro settore hanno toccato una media del 25%. Se sull'ottone l'aumento è stato del 15%, sul rame siamo passati recentemente dal 25% al 50%. Finora i clienti hanno assorbito i costi ribaltandoli sul consumatore finale, ma l'ultima escalation sta rendendo i produttori locali americani pericolosamente competitivi, nonostante il loro gap tecnologico rispetto a noi sia di circa trent'anni.

Per rispondere a questa pressione, avete accelerato la vostra presenza diretta oltreoceano con un'acquisizione a Webster City (IOWA). È questa la vostra "polizza assicurativa" contro il protezionismo?

Assolutamente sì. Abbiamo acquisito una realtà locale per garantire una produzione "Made in USA" esente da dazi. È un'operazione che pianificavamo dal 2022, non solo per ragioni doganali ma anche per gestire il rischio di cambio euro-dollaro. Produrre in loco ci permette di non subire la volatilità valutaria, che può erodere la competitività molto più di una tariffa. Inoltre, la vicinanza fisica ci consente di servire l'intero mercato nordamericano in una settimana, offrendo un "pacchetto completo" di soluzioni che ci distingue dai giganti locali. Negli USA i nostri competitor sono colossi da 1,5-3,5 miliardi di dollari; la nostra forza risiede nella profondità del catalogo - circa 20.000 codici -, che ci rende partner insostituibili per i grandi distributori.

Guardando agli scenari futuri, quali sono i rischi maggiori che vede per il comparto industriale, sia a livello globale che nazionale?

L'effetto più preoccupante è il dumping nel nostro continente. I produttori cinesi, estromessi dal mercato USA da dazi superiori al 100%, stanno riversando la loro produzione nel Nord Europa e in Germania, deprimendo i margini di noi produttori locali. C'è poi un rischio culturale e di valore: una volta che il cliente accetta un prodotto alternativo, magari del Far East, attratto da un prezzo inferiore del 20-30%, è difficilissimo recuperarlo. Il valore del "Made in Italy" rischia di essere sacrificato sull'altare del prezzo. Per il futuro, la sfida sarà duplice: integrare la filiera per competere dimensionalmente e valorizzare le acquisizioni internazionali. Non sempre, infatti, è possibile fare leva su ecosistemi territoriali integrati come quelli tipici dell'industria italiana: in molti mercati mancano distretti specializzati e filiere concentrate sul territorio, elementi che da noi favoriscono collaborazione, innovazione e crescita. Questo rende il processo di integrazione più complesso e impegnativo.

www.bonomi.it

INTERVISTA A...



Mario Gnutti
Vice Presidente
Gruppo Gnutti Carlo

Partiamo dal perimetro del vostro business: quanto pesano oggi gli Stati Uniti per il vostro gruppo e come state percependo l'impatto dei dazi?

Il mercato nordamericano è storicamente un pilastro della nostra crescita strategica, con una forte esposizione nei settori del heavy duty, delle macchine per costruzione e della power generation. Per dare un'idea della magnitudo, lo stabilimento di Maclodio a Brescia esporta il 100% della produzione, e di questa quota circa il 45-50% è destinata proprio agli Stati Uniti. Tuttavia, a un anno dall'introduzione dei dazi, la nostra analisi diverge dalla narrativa comune: l'impatto reale non è puramente economico, ma profondamente strategico. Più che il costo diretto della tariffa nel breve periodo, ciò che stiamo osservando è una spinta massiccia dei grandi clienti OEM verso la regionalizzazione. I dazi di Trump, uniti alle tensioni geopolitiche globali, hanno innescato una domanda di stabilità che sta portando a una "mutualizzazione" delle produzioni: i clienti oggi chiedono fornitori capaci di produrre localmente per mitigare ogni rischio di disruption.

Di fronte a questa spinta verso la localizzazione, quali contromisure concrete avete introdotto per difendere la vostra competitività?

La nostra risposta è stata quella di trasformare la prossimità al cliente in un asset fondamentale. Stiamo potenziando la nostra presenza globale, non solo rafforzando i siti esistenti nell'area di Detroit e in Ontario, ma acquisendo nuovi business e investendo in aree in forte crescita come l'India. Una scelta emblematica è stata quella relativa alla nostra nuova fonderia in Nord America: dopo oltre un anno di ricerche infruttuose per una possibile acquisizione di qualità, abbiamo optato per un investimento Greenfield, ovvero partendo da zero. È stata una sfida enorme, sia in termini finanziari che di startup, ma necessaria per esportare le nostre tecnologie d'eccellenza dove il mercato locale è rimasto indietro. In questo processo, il capitale umano si sta rivelando la risorsa più scarsa e difficile da reperire, specialmente nel contesto americano, rappresentando oggi la vera barriera all'ingresso per chi vuole competere globalmente.

Quali sono, a suo avviso, gli scenari che si delineano per il prossimo decennio, tra barriere protezionistiche e necessità di sostenibilità?

Siamo convinti che la dinamica di localizzazione innescata sia irreversibile, indipendentemente dagli sviluppi politici immediati. Questa tendenza segnerà almeno il prossimo decennio, poiché ha attivato logiche industriali difficili da scalfire. Paradossalmente, questo scenario protezionistico potrebbe generare benefici inaspettati sul fronte della sostenibilità: produrre localmente per i mercati locali riduce drasticamente la complessità logistica e l'impronta di CO_2 legata ai trasporti transoceanici. Per aziende come la nostra, che hanno seminato per il lungo periodo accettando sacrifici immediati, si apre una stagione di grande vantaggio competitivo. La partita non si gioca più sul centesimo di costo nel breve termine, ma sulla capacità di garantire una supply chain solida, locale e tecnologicamente avanzata: è su questo orizzonte lungo che si decideranno i leader industriali del futuro.

www.gnutticarlo.com

INTERVISTA A...



Gianfranco Sala
Amministratore Unico
Sala S.r.l.

Il mercato statunitense è storicamente centrale per la vostra produzione di macchinari. Quali sono state le conseguenze dirette dell'offensiva tariffaria di Washington?

Gli Stati Uniti rappresentano per noi un mercato strategico, che è arrivato a pesare quasi il 50% del fatturato. L'impatto immediato dei dazi è stato caratterizzato da una profonda incertezza operativa: le modalità improvvise e poco chiare della loro introduzione hanno creato confusione persino tra gli operatori doganali, con risposte spesso contrastanti sull'applicazione delle tariffe ai macchinari complessi. È emerso un paradosso: tassare i beni d'investimento è sconsiderato se l'obiettivo è riequilibrare la produzione interna, poiché finisce per gonfiare i costi per le imprese americane e alimentare l'inflazione. Tuttavia, la tensione è stata mitigata dalla sentenza della Corte Suprema che ha dichiarato illegittimi alcuni dazi, permettendo alle aziende di richiedere rimborsi milionari.

Di fronte a questo scenario, quali strategie avete adottato per difendere la vostra competitività e il rapporto con i clienti oltreoceano?

Abbiamo agito su due fronti. Tecnicamente, abbiamo adottato una strategia di "spacchettamento" delle forniture, identificando con precisione le voci non soggette a dazio, come trasporti e garanzie, per ridurre lecitamente la base imponibile. Ma la risposta più forte è tecnologica: negli USA riscontriamo una carenza di competenze tecniche nella manifattura media dovuta ad anni di delocalizzazione. Per questo puntiamo su macchinari sempre più "intelligenti" dotati di manutenzione predittiva. La macchina stessa deve essere in grado di guidare personale meno esperto, mentre noi garantiamo, sia assistenza remota dall'Italia, sia un service "on site", attraverso nostri tecnici americani formati e aggiornati costantemente presso la nostra sede. In questo modo, il servizio after sales diventa un asset fondamentale per fidelizzare il cliente oltre la variabile prezzo.

Guardando al futuro, crede che la spinta protezionistica degli Stati Uniti sia un fenomeno transitorio o un cambiamento strutturale?

La necessità degli Stati Uniti di correggere uno squilibrio produttivo profondo è un'esigenza che rimarrà, indipendentemente dal colore politico dell'amministrazione. Questo scenario, seppur complesso, rappresenta per noi un'opportunità: se le aziende vogliono tornare a produrre in America, avranno sempre più bisogno di sistemi efficienti e di alta tecnologia. Non siamo in un ambito generalista dove conta solo il volume; la nostra è una produzione "sartoriale" per esigenze specifiche dove i competitor locali scarseggiano. Il tema della protezione delle produzioni interne dal dumping, specialmente quello cinese, sta diventando centrale anche in Europa. Il futuro vedrà probabilmente un mercato globale più equilibrato, dove la capacità di garantire una filiera solida e tecnologicamente avanzata farà la differenza.

www.salasrl.com

AUTORI
Daniela Bragoli: daniela.bragoli@unicatt.it
Davide Fedreghini: fedreghini@confindustriabrescia.it
Tommaso Ganugi: ganugi@confindustriabrescia.it

EDITING GRAFICO
Sara Savoldi: savoldi@confindustriabrescia.it

Documento chiuso con le informazioni disponibili al 31 luglio 2026.