

Data Stampa 6901 Data Stampa 6901
Le aziende bresciane

Data Stampa 6901 Data Stampa 6901

Strategie diverse per poter assorbire il peso delle tariffe

Gianfranco Sala:
«La Corte Suprema
ha dichiarato illegittimi
alcuni dazi, permettendo
alle aziende di chiedere
rimborsi milionari»

• **Mario Bonomi:**
«C'è chi ha fatto
scorta in anticipo»
Mario Gnutti:
«I clienti cercano
fornitori capaci di
produrre in loco»

Scorte accumulate prima dei rincari, stabilimenti aperti oltreoceano e macchinari capaci di guidare personale meno esperto. Le tre imprese bresciane ascoltate da BFfocus hanno risposto ai dazi con strategie differenti, accomunate dalla scelta di avvicinare produzione e assistenza ai clienti americani. Per Bonomi Group gli Stati Uniti valgono circa il 30% del fatturato,

con oltre 120 milioni di dollari esportati nel 2025. «Lo scorso anno abbiamo paradossalmente registrato un picco di ordini: i clienti hanno fatto scorta anticipando i dazi - spiega Mario Bonomi, general manager di Bonomi Group Plumbing Division -. Nel 2026 stiamo assistendo a una contrazione dovuta allo smaltimento di questi». L'acquisizione di un'azienda a Webster City, in Iowa, permette al gruppo di produrre «Made in Usa», contenere il rischio di cambio e servire il Nord America in una settimana. Bonomi segnala però la pressione in Europa dei produttori cinesi esclusi dagli Stati Uniti da dazi superiori al 100%. Le merci riversate soprattutto nel Nord Europa e in Germania stanno comprimendo i margini dei produttori locali. Lo stabilimento di Maclodio del Gruppo Gnutti Carlo, invece, espor-

ta tutta la produzione e ne destina circa il 45-50% agli Stati Uniti. «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 - afferma Mario Gnutti, vicepresidente del gruppo -. 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». Il gruppo sta potenziando i siti nell'area di Detroit e in Ontario e ha scelto di costruire da zero una fonderia in Nord America. Per Gnutti il capitale umano rappresenta la risorsa più scarsa e difficile da reperire, soprattutto negli Usa. La localizzazione delle produzioni, a suo giudizio, segne-

rà almeno il prossimo decennio e potrà ridurre l'impatto dei trasporti transoceanici. Infine, per Sala Srl il mercato statunitense è arrivato a pesare quasi il 50% del fatturato. «È emerso un paradosso: tassare i beni d'investimento è sconsigliato se l'obiettivo è riequilibrare la produzione interna, poiché finisce per gonfiare i costi per le imprese americane e alimentare l'inflazione - osserva Gianfranco Sala, amministratore unico -. Tuttavia, la tensione è stata mitigata dalla sentenza della Corte Suprema che ha dichiarato illegittimi alcuni dazi, permettendo alle aziende di richiedere rimborsi milionari». Sala ha separato dalle forniture trasporti e garanzie non soggetti a tariffa, riducendo la base imponibile. La risposta principale è però tecnologica: manutenzione predittiva, assistenza da remoto dall'Italia e tecnici americani formati in sede. **G. Fer.**



Una fase di lavoro in un'azienda: i dazi influenzano le strategie

