

I dazi americani si fanno sentire In dodici mesi le esportazioni verso gli stati Uniti giù di sei punti Male il settore metalmeccanico

Franceschetti (Confindustria): calo riequilibrato dai nuovi mercati

A un anno dall'introduzione dei dazi reciproci statunitensi (correvà il 7 agosto del 2025), il mercato americano mostra i primi effetti concreti sulle esportazioni bresciane: tra il periodo precedente all'entrata in vigore delle misure protezionistiche (dal terzo trimestre 2024 al primo quarto del 2025) e quello successivo (terzo trimestre 2025 fino a marzo 2026), l'export della provincia verso gli Stati Uniti - in controtendenza rispetto al dato nazionale - è infatti diminuito del 5,9%, passando da 1,145 miliardi a 1,077 miliardi di euro. Un risultato oltremodo evidente, se si considera che, in parallelo, le esportazioni complessive del territorio sono aumentate del 2,4%,

raggiungendo oltre 15 miliardi di euro. A evidenziarlo è l'analisi contenuta nel quinto numero di BFocus realizzato dal Centro Studi di Confindustria Brescia e OpTer dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

In tale contesto, si legge nello studio, la dinamica generale riferita al solo mercato statunitense nasconde differenze significative a livello settoriale. I comparti metalmeccanici, da sempre la spina dorsale della manifattura bresciana, hanno sperimentato nel complesso una riduzione del 4,0%, passando da 937 a 900 milioni di euro verso gli Usa. Da questo punto di vista, le

Il dato



● Le esportazioni sono diminuite da 1.145 a 1.077 milioni di euro

● Brescia è in linea con tutte le altre principali province a vocazione metalmeccanica (nella foto la vicepresidente di Confindustria Maria Chiara Franceschetti)



In fabbrica i comparti metalmeccanici, da sempre la spina dorsale della manifattura bresciana, sono i più colpiti

flessioni più marcate hanno interessato la metallurgia (-25,5%), i prodotti in metallo (-14,3%) e i mezzi di trasporto (-32,8%). Hanno invece mostrato una significativa capacità di resistenza i macchinari (+1,5%) e soprattutto il comparto dei computer, apparecchi elettronici e ottici (+32,3%). Segnali positivi arrivano inoltre - fuori dalla metalmeccanica - dall'industria alimentare e bevande (+5,8%).

Il rapporto, come anticipato, evidenzia inoltre come la situazione bresciana si inserisca in un quadro nazionale nel quale la crescita dell'export italiano verso gli Stati Uniti (+5,1%) sia stata sostenu-

ta esclusivamente dall'eccezionale performance del comparto farmaceutico e da quello della componentistica navale. Al netto di questi due settori, infatti, anche l'export italiano verso il mercato americano risulterebbe in diminuzione (-7,3%). L'andamento della provincia di Brescia appare infatti in linea con quello degli altri principali territori a vocazione metalmeccanica: su tutte Modena (-9,0%), Vicenza (-9,6%) e Torino (-13,2%).

«Il mercato statunitense è un punto di riferimento strategico per molte imprese bresciane — commenta Maria Chiara Franceschetti, vice presidente di Confindustria Brescia con delega all'Internazionalizzazione —. Il dato che emerge è delicato, ma non allarmante; questo calo si inserisce in un contesto in cui le vendite all'estero della nostra provincia continuano a crescere». «A un anno dall'introduzione dei dazi reciproci voluti dall'amministrazione Trump, l'economia degli Stati Uniti continua a crescere, ma presenta elementi di fragilità e il reshoring resta un obiettivo più difficile di quanto suggerisca la retorica protezionistica» aggiunge Daniela Bragoli, docente di Economia politica e membro del comitato scientifico di OpTer.

Massimiliano Del Barba

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese

L'automazione spinge i conti di Gefran: +2,3% a giugno

Ricavi e utile in crescita nel primo semestre 2026 per Gefran. Il gruppo di Provaglio d'Iseo ha chiuso i primi sei mesi dell'anno con un fatturato di 73,8 milioni di euro, in aumento del 2,3% rispetto ai 72,2 milioni dello stesso periodo del 2025. L'Ebitda si attesta a 13,2 milioni di euro, pari a circa il 18% dei ricavi, mentre l'utile netto sale a 6,7 milioni, il 9% del fatturato. Resta positiva anche la posizione finanziaria netta, pari a 25,6 milioni di euro. A trainare i risultati è stato il comparto dei componenti per l'automazione, in crescita del 6,9%, anche grazie al contributo di CZ Elettronica, entrata nel gruppo nel 2025. Più contenuto l'aumento del business dei sensori (+1,3%). Sul fronte geografico avanzano il mercato italiano (+4,1%) e soprattutto l'Asia (+7,1%, che diventa +10,6% a cambi costanti), mentre le Americhe registrano una flessione del 5,1%. In aumento anche la raccolta ordini, che cresce del 5,2%, sostenuta dai componenti per l'automazione (+16,1%). «I risultati del primo semestre confermano la solidità del nostro modello di business e la capacità del gruppo di adattarsi a un contesto ancora caratterizzato da volatilità e incertezza» afferma l'amministratore delegato Marcello Perini. (t.b.)

RIPRODUZIONE RISERVATA

Il bilancio

Gefran cresce ancora: ricavi, ordini e utile in aumento

• Il gruppo bresciano chiude i primi sei mesi del suo 2026 con 73,8 milioni e ordini in crescita del 5,2%

BRESCIA In un contesto internazionale ancora segnato da incertezza e rallentamento della domanda, Gefran archivia un primo semestre in crescita e conferma la capacità di coniugare solidità finanziaria e investimenti per lo sviluppo. Il gruppo bresciano, specializzato nelle tecnologie per l'automazione industriale,

chiude i primi sei mesi del 2026 con ricavi, ordini e utile netto in aumento, rafforzando le prospettive per la seconda parte dell'anno. I ricavi consolidati si attestano a 73,8 milioni di euro, in crescita del 2,3% rispetto allo stesso periodo del 2025. A sostenere il risultato è stato soprattutto il recupero della domanda registrato nel secondo trimestre, accompagnato dal buon andamento del business dei componenti per l'automazione e dalle performance positive dei mercati italiano e asiatico. Ancora più significativo il da-

to relativo agli ordini, saliti del 5,2%, un indicatore che lascia intravedere una domanda in progressivo consolidamento e che offre fiducia sulle prospettive dei prossimi mesi. La crescita si riflette anche sulla redditività. L'Ebitda raggiunge i 13,2 milioni di euro, mentre l'utile netto sale a 6,7 milioni, in lieve miglioramento rispetto allo scorso anno, nonostante il gruppo abbia scelto di incrementare gli investimenti in ricerca, sviluppo commerciale e rafforzamento della struttura produttiva. Proprio gli investimenti rappresenta-

A sostenere il risultato è stato il recupero della domanda registrato nel secondo trimestre, con il buon andamento dei componenti d'automazione

no uno degli elementi centrali della strategia aziendale. Nel primo semestre Gefran ha destinato 8,1 milioni di euro allo sviluppo, più del doppio rispetto allo stesso periodo del 2025. Le risorse sono state in-

dirizzate all'innovazione tecnologica, all'ammodernamento degli impianti e soprattutto alla realizzazione del nuovo polo produttivo e tecnologico di Provaglio d'Iseo, destinato a diventare dal 2027 la nuova sede centrale del gruppo.

A sostenere questo percorso è anche una situazione patrimoniale particolarmente solida.

La posizione finanziaria netta resta positiva per 25,6 milioni di euro, un dato che consente all'azienda di finanziare con risorse proprie il piano di crescita, mantenendo al tem-

po stesso un equilibrio finanziario robusto. «I risultati positivi del primo semestre 2026 confermano la solidità del nostro modello di business e la capacità di adattamento del Gruppo a un contesto ancora complesso», commenta l'amministratore delegato Marcello Perini. «Continuiamo a investire con una visione di lungo periodo, rafforzando competenze, innovazione e presenza sui mercati internazionali, con la fiducia di poter proseguire il percorso di crescita anche nella seconda parte dell'anno». **Giu.S.**

L'analisi di BFocus

Un anno di dazi: persi 68 milioni nell'export verso gli Stati Uniti

• Da 1.145 a 1.077 milioni di euro: il calo complessivo delle esportazioni del Made in Brescia per gli Usa è del 5,9%. Per quanto riguarda i comparti metalmeccanici la riduzione è del 4%, pari a 37 milioni di euro (da 937 a 900). Il commercio estero del territorio globalmente invece cresce: aumenta del 2,4%, toccando i 15 miliardi di euro

GIADA FERRARI

Il peso c'è e si sente. A distanza di un anno dall'entrata in vigore dei «dazi reciproci» statunitensi, le esportazioni bresciane verso gli Stati Uniti segnano un calo del 5,9%. Il confronto riguarda i 9 mesi precedenti l'applicazione delle misure protezionistiche, dal terzo trimestre 2024 al primo trimestre 2025, e i 9 successivi, dal terzo trimestre 2025 al primo trimestre 2026. Tra i due periodi le vendite provinciali sul mercato americano sono scese da 1.145 a 1.077 miliardi di euro. Una perdita di 68 milioni che va in direzione opposta rispetto all'export bresciano complessivo, cresciuto nello stesso arco temporale del 2,4%, da 14,729 a 15,075 miliardi.

La situazione

La fotografia arriva dal quinto numero di BFocus, l'approfondimento realizzato dal Centro Studi di Confindustria Brescia e da OpTer dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. Il mercato statunitense, terza destinazione estera della provincia, restituisce però un quadro molto differenziato tra settori. La metalmeccanica, spina dorsale della manifattura locale, limita la flessione al 4%: le vendite oltreoceano passano da 937 a 900 milioni di euro. All'interno del comparto arretrano i mezzi di trasporto, da 24 a 16 milioni (-32,8%), la metallurgia, da 137 a 102 milioni (-25,5%), e i prodotti in metallo, da 229 a 196 milioni (-14,3%). Tengono invece macchinari e apparecchiature, prima voce dell'export bresciano negli Usa, che salgono da 448 a 455 milioni (+1,5%). La crescita più marcata riguarda computer, apparecchi elettronici e ottici: da 99 a 130 milioni, pari al 32,3% in più.

Fuori dalla metalmeccanica, alimentari e bevande avanzano da 45 a 47 milioni (+5,8%) e gli altri prodotti manifatturieri da 33 a 36

milioni (+9,5%). Il segno è negativo per tessile, abbigliamento, pelli e accessori, scesi da 53 a 36 milioni (-32,4%), prodotti chimici e farmaceutici, da 52 a 37 milioni (-29,4%), articoli in gomma e materie plastiche, da 17 a 15 milioni (-11,3%), e altri prodotti, da 9 a 7 milioni (-23%).

Un campanello

«Il dato che emerge è delicato, ma non allarmante: il calo dell'export verso gli Usa si inserisce in un contesto in cui le vendite all'estero della nostra provincia continuano a crescere e in cui Brescia si muove in linea con le altre grandi province manifatturiere italiane - commenta Maria Chiara Franceschetti, vicepresidente di Confindustria Brescia -. La flessione registrata nell'ultimo anno va letta all'interno di un contesto internazionale diventato più complesso rispetto a un anno fa, e i numeri confermano che le misure protezionistiche stanno producendo effetti sugli scambi commerciali».

Il confronto nazionale conferma questa lettura. L'Italia ha aumentato del 5,1% le esportazioni verso gli Stati Uniti, da 50,207 a 52,769 miliardi, ma il risultato è sostenuto dal farmaceutico e dagli altri mezzi di trasporto,

Franceschetti (vice presidente di Confindustria Brescia): «Il dato è delicato, non allarmante»

Fra le province che esportavano di più negli Usa solo Firenze, Frosinone e L'Aquila crescono

in particolare dalla componentistica navale. Eliminando queste due voci, l'andamento passa a -7,3%. Fra le 15 province che esportavano di più negli Usa nel periodo precedente ai dazi, soltanto Firenze, Frosinone e L'Aquila, tutte legate alla farmaceutica, crescono. Brescia, undicesima, registra una contrazione vicina a Bergamo (-5,7%) e più contenuta di quelle delle altre principali aree metalmeccaniche: Modena perde il 9%, Vicenza il 9,6%, Torino il 13,2% e Bologna il 6,5%. La svolta protezionistica non ha intanto prodotto prove di un ritorno ampio e generalizzato delle attività produttive negli Stati Uniti.

«Produrre nel Paese richiede investimenti elevati, filiere affidabili e, soprattutto, manodopera tecnica qualificata - osserva Daniela Bragoli, componente del comitato scientifico di OpTer -. Questo rappresenta un ostacolo anche per le imprese italiane che intendono aprire uno stabilimento negli Stati Uniti. Qui le aziende incontrano difficoltà sia nel reperire tecnici e operai specializzati, sia nel trattenerli, anche per la minore attrattività del lavoro manifatturiero tra le nuove generazioni e per l'elevata mobilità che caratterizza il mercato del lavoro americano».

Il quadro resta incerto anche sul fronte macroeconomico. Le tariffe sono pagate dagli importatori statunitensi, che possono assorbirne il costo riducendo i margini oppure trasferirlo su imprese e consumatori. Le pressioni si concentrano sui beni con una forte componente importata e sugli input produttivi come acciaio e alluminio. Per il 2026 BFocus riporta una crescita statunitense stimata al 2,2%, accompagnata però da un'inflazione del 3,8%, superiore al 2,8% dell'area euro.

«Le pressioni inflazionistiche e l'elevato disavanzo pubblico rendono il quadro ancora più incerto - conclude Bragoli -. Inoltre, la dipendenza da componenti e materie prime importate fa sì che i dazi possano aumentare anche i costi della produzione domestica».

Export verso gli Stati Uniti per provincia

Dati in milioni euro a prezzi correnti

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

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati ISTAT

Withub

Le aziende bresciane

Strategie diverse per poter assorbire il peso delle tariffe

• **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 BFocus 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 Bono-

mi, 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 Macoldio del Gruppo Gnutti Carlo, invece, espor-

Gianfranco Sala:

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

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 Gnùtti, 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 Gnùtti il capitale umano

rappresenta la risorsa più scarsa e difficile da reperire, soprattutto negli Usa. La localizzazione delle produzioni, a suo giudizio, segnerà 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.**

Travagliato

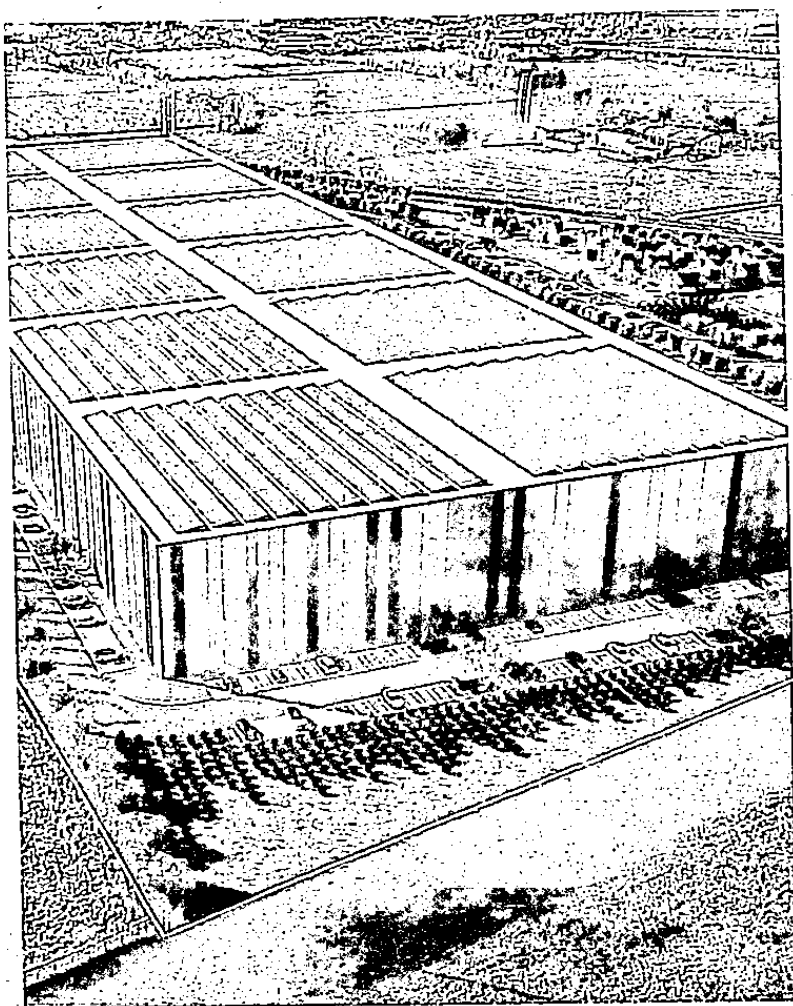
Data center, primo stop L'allaccio elettrico non basta

• La Provincia chiarisce che è stata presentata soltanto l'istanza per la connessione e non quella per l'impianto

GIUSEPPE SPATOLA
giuseppe.spatola@bresciaoggi.it

TRAVAGLIATO Sul progetto del maxi-data center di Travagliato arriva il primo vero stop amministrativo. E non riguarda ancora la server farm in sé, ma proprio quell'infrastruttura elettrica senza la quale un impianto da 300 megawatt non potrebbe esistere. La Provincia di Brescia ha infatti comunicato a East Gate Srl i «motivi ostativi all'accoglimento dell'istanza» presentata per la realizzazione della connessione alla Rete di trasmissione nazionale. Tradotto dal linguaggio amministrativo: Palazzo Broletto ritiene che, nelle condizioni attuali, il

procedimento non possa andare avanti così com'è. Il documento, firmato il 6 agosto, mette soprattutto un punto fermo nella vicenda che da settimane alimenta il confronto politico tra Travagliato, Castegnato e il territorio dell'hinterland occidentale di Brescia. La domanda presentata alla Provincia riguarda la costruzione e l'esercizio degli elettrodotti a 380 kV necessari alla connessione di un data center da 300 MW. Ma lo stesso data center, precisa espressamente l'atto, «non è oggetto della presente istanza». E gli elet-



In una simulazione al computer l'aspetto del Data center

trodotti sono subordinati alla sua realizzazione. È qui che il percorso si inceppa.

Il «niet» del Broletto

Per la Provincia la connessione elettrica non può essere considerata un'infrastruttura indipendente dall'opera che dovrebbe alimentare. Il data center è l'intervento principale; la linea elettrica ne è funzionale. E poiché il primo, allo stato attuale, non risulta autorizzato, viene menzionato uno dei presupposti necessari per procedere separatamente sulla seconda. Non è soltanto una questione pro-

Il progetto, se depositato con una potenza di 120 megawatt o superiore, dovrà essere valutato dalla Regione secondo le nuove regole sui data center

cedurale. Nel frattempo, infatti, è cambiato il quadro normativo nazionale. Da qui i rilievi messi nero su bianco dagli uffici provinciali. Manca innanzitutto la copia dell'autorizzazione del data center che la nuova connes-

sione dovrebbe servire. Ma manca anche una versione aggiornata della soluzione di connessione alla Rete di trasmissione nazionale predisposta da Terna, nella quale siano chiaramente distinti gli elementi che costituiscono «impianto di utenza» da quelli classificati come «impianto di rete». E soprattutto viene ribadito che la connessione «non costituisce infrastruttura autonoma», essendo direttamente legata al data center, che al momento non risulta autorizzato. È un passaggio che cambia anche la lettura politica della vicenda. Prima di interrogarsi su come portare 300 megawatt a Travagliato bisogna stabilire se, come e attraverso quale procedimento potrà essere autorizzato il data center che quell'energia dovrebbe consumare. Ed è su questo terreno che entra in gioco la Regione Lombardia. Il caso Travagliato diventa così uno dei primi banchi di prova concreti delle nuove regole sui data center. East Gate ha dieci giorni dal ricevimento della comunicazione per presentare osservazioni, controdeduzioni ed eventuale nuova documentazione tecnica. Se le osservazioni non arriveranno, oppure se la Provincia le considererà insufficienti, l'esito indicato nel documento è già scritto: l'ufficio procederà alla formale archiviazione dell'istanza. E così, mentre sul territorio cresce il confronto, la partita torna per il momento al punto essenziale: prima del cavo da 380 mila volt viene il data center. E prima del data center viene la sua autorizzazione.

Un anno di dazi: l'export bresciano frena negli Usa, ma cresce nel mondo

Lo studio realizzato dalla territoriale di Confindustria e OpTer dell'Università Cattolica

L'ANALISI

ERMINIO BISSOLOTTI

e.bissolotti@giornaledibrescia.it

■ **BRESCIA.** L'ordine venne impartito nella notte tra il 31 luglio e l'1 agosto di un anno fa: i dazi voluti dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump entrarono in vigore pochi giorni dopo, il 7 agosto. L'immagine del tycoon americano con il cartellone delle tariffe doganali prescritte ai «Paesi fornitori» rimbalzavano su tutti i media internazionali, rappresentando una seria minaccia per l'economia globale.

Allora il Centro studi di Confindustria Brescia e OpTer dell'Università Cattolica individuarono 200 imprese della nostra provincia con un fatturato complessivo di oltre 12 miliardi, stimando che quasi il 70% di loro, in modo diretto o indiretto, fosse danneggiata da questa misura restrittiva. A distanza di un anno, l'associazione di via Cefalonia e l'ateneo cittadino hanno stilato un primo bilancio dell'«effetto dazi» sulla nostra attività manifatturiera, rilevando una frenata del 5,9% dei flussi commerciali verso Usa ma contestualmente una crescita generale dell'export del made in Brescia nel mondo, pari al 2,4%. Il nostro sistema produttivo per certi versi

dimostra di aver gestito bene il rischio, anche se lo scenario globale resta segnato dall'incertezza e condizionato, ogni giorno, da nuove variabili. Le flessioni più marcate dell'export bresciano negli Usa hanno interessato la metallurgia (-25,5%), i prodotti in metallo (-14,3%) e i mezzi di trasporto (-32,8%). Hanno invece mostrato una significativa capacità di resistenza i macchinari (+1,5%) e soprattutto il comparto dei computer, apparecchi elettronici e ottici (+32,3%). Segnali positivi arrivano invece dall'industria alimentare e bevande (+5,8%).

Il quadro. «Il dato che emerge è delicato, ma non allarmante - conviene Maria Chiara Franceschetti, vicepresidente di Confindustria Brescia con delega all'Internazionalizzazione -: il calo dell'export verso gli Usa si inserisce in un contesto in cui le vendite all'estero della nostra provincia continuano a crescere e in cui Brescia si muove in linea con le altre grandi province manifatturiere italiane».

In effetti, l'andamento della provincia di Brescia appare in linea con quello degli altri principali territori a vocazione metalmeccanica: su tutte Modena (-9,0%), Vicenza (-9,6%) e Torino (-13,2%); in ogni caso, tra le prime quindici realtà per export negli Usa, solo tre registrano segno positivo: Firenze, Frosinone

e L'Aquila (tutte legate al settore farmaceutico).

A tal proposito, il rapporto di Confindustria evidenzia come la situazione bresciana si inserisca in un quadro nazionale nel quale la crescita dell'export italiano verso gli Stati Uniti (+5,1%) sia stata sostenuta esclusivamente dall'eccezionale performance del comparto farmaceutico e da quello della componentistica navale. Al netto di questi due settori, anche l'export tricolore verso il mercato americano risulterebbe in diminuzione (-7,3%). «La flessione registrata nell'ultimo anno va letta all'interno di un contesto internazio-

EXPORT DI MADE IN BRESCIA VERSO GLI USA

	3° TRIM '24-1° TRIM '25*	3° TRIM '25-1° TRIM '26*	VARIAZIONE
Prodotti alimentari e bevande	45	47	+5,8%
Tessile, abbigliamento, pelli e acc.	53	36	-32,4%
Prodotti chimici e farmaceutici	52	37	-29,4%
Art. in gomma e materie plastiche	17	15	-11,3%
Prodotti della metallurgia.	137	102	-25,5%
Prodotti in metallo	229	196	-14,3%
Computer, app. elettronici e ottici	99	130	+32,3%
Macchinari e apparecchiature	448	455	+1,5%
Mezzi di trasporto	24	16	-32,8%
Altri prodotti manifatturieri	33	36	+9,5%
Altri prodotti	9	7	-23,0%
TOTALE	1.145	1.077	-5,9%

FONTE: Confindustria Brescia | *milioni euro a prezzi correnti

infogdb

nale diventato più complesso rispetto a un anno fa, e i numeri confermano che le misure protezionistiche stanno producendo effetti sugli scambi commerciali - aggiunge Franceschetti -. Brescia non è immune a queste dinamiche, ma le nostre imprese continuano a dimostrare una forte capacità competitiva, confermandosi tra le realtà manifatturiere più solide e competitive del Paese». Parole a cui fanno eco quelle della prof.ssa Daniela Bragoli dell'Università Cattolica: «L'economia degli Stati Uniti continua a crescere, ma presenta elementi di fragilità e il reshoring resta un obiettivo più diffici-

le di quanto suggerisca la retorica protezionistica».

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. «Produrre negli Usa richiede investimenti elevati, filiere affidabili e, soprattutto, manodopera tecnica qualificata - puntualizza la docente di Economia Politica -. Questo rappresenta un ostacolo anche per le imprese italiane che intendono aprire uno stabilimento negli Stati Uni-

ti. Qui le aziende incontrano difficoltà sia nel reperire tecnici e operai specializzati, sia nel trattenerli, anche per la minore attrattività del lavoro manifatturiero tra le nuove generazioni e per l'elevata mobilità che caratterizza il mercato del lavoro americano». L'incertezza e le difficoltà, insomma, rimangono. «Il nostro compito è continuare a sostenere le imprese nei percorsi di crescita verso l'estero - chiude l'imprenditrice -, favorendo l'accesso a nuovi mercati e rafforzando la loro capacità di competere attraverso qualità, innovazione, competenze e relazioni di lungo periodo».

L'INTERVENTO

Dobbiamo chiederci cosa stiamo facendo per migliorare la situazione

LA RIPRESA C'È, ORA SERVONO INVESTIMENTI E VISIONE: LA VERA SFIDA È LA COMPETITIVITÀ

CLAUDIO TEODORI - Docente di Economia aziendale all'Università degli Studi di Brescia

I dati che emergono dal recente studio di Confapi sull'andamento delle Pmi nel secondo trimestre del 2026 sono certamente incoraggianti, anche se l'attenzione deve essere mantenuta alta, perché il quadro internazionale è tutt'altro che chiaro. Si è assistito alla crescita del fatturato, dei livelli di produzione e degli ordinativi, a testimonianza della capacità di reazione in un contesto difficile e discontinuo, nel quale l'incertezza sui costi dell'energia e delle materie prime può modificare rapidamente lo scenario che si sta delineando. Indicazioni analoghe derivano anche dalle ultime due analisi di Confindustria: la prima mette in evidenza a Brescia la crescita della manifattura che, tuttavia, a livello nazionale presenta segnali di fragilità, con terziario e servizi che stanno guadagnando terreno. I risultati sulla seconda analisi sono sviscerati nel pezzo sopra e riguardano l'export del «made in Brescia» nell'ultimo anno.

Nel complesso sono dati positivi. È però fondamentale per il nostro Paese e la nostra provincia valorizzare la manifattura, che rappresenta un elemento distintivo a livello internazionale. Sono notizie importanti? Certamente sì. Sono notizie forti? Non lo sono perché dovremmo chiederci cosa stiamo facendo, anche come sistema, per migliorare questi andamenti (investimenti, maggiore produttività, ecc.) oppure riconoscere che stiamo beneficiando di un attimo di tregua. Se continuiamo a operare sempre nello stesso modo, il miglioramento congiunturale è una fotografia che non ci appartiene.

Riprendendo i risultati relativi alle Pmi, pur riferiti a un numero limitato di realtà, il messaggio che emerge è duplice: da una parte le Pmi sanno affrontare e gestire la complessità; dall'altra esistono profonde differenziazioni all'interno di questo grande aggregato, come testimonia la

variabilità tra i tassi di utilizzo degli impianti. Tali differenze rappresentano un elemento su cui riflettere per comprendere le caratteristiche delle imprese che reagiscono meglio e individuare le condizioni di sviluppo. In sostanza, sebbene i dati dei vari studi siano importanti per conoscere l'evoluzione nel breve, ciò che interessa davvero è individuare le condizioni per la competitività futura. Anche se il primo semestre evidenzia risultati in miglioramento, è necessario mantenere una certa prudenza nelle scelte, perché il contesto internazionale continua a essere instabile; migliorare la capacità di

*Le Pmi sono radicate
nei territori
e vanno organizzate
per distretti*

gestione in presenza di continua discontinuità; concentrare gli investimenti sulla formazione e sull'innovazione, al fine di migliorare la produttività, storico punto di debolezza.

Quello che dovremmo verificare, anche attraverso

questi studi, è la capacità delle Pmi di lavorare insieme e di sviluppare progetti comuni in ambiti nei quali, singolarmente, non possono raggiungere risultati adeguati, come la ricerca e sviluppo e alcune forme di innovazione. Per quest'ultima è però fondamentale l'esistenza di piattaforme o soggetti che spingano in questa direzione, siano credibili e operino esclusivamente nell'interesse delle imprese. Serve quindi un sistema in grado di supportarle nel lungo periodo. Grandi aspettative sono riposte sul Brescia Innovation District (BInD), che dovrebbe avere nelle Pmi il principale interlocutore.

Tornando alle sfide che influiscono sulla competitività, le principali attengono alla trasformazione digitale, all'internazionalizzazione e all'appartenenza alle filiere. Su

questi aspetti sono in crescita, a livello nazionale, le misure di supporto; tuttavia, la preconditione per sfruttarle adeguatamente è una cultura del cambiamento che deve diventare l'elemento propulsore senza il quale qualsiasi incentivo non produrrà i risultati sperati. A solo titolo di esempio, Simest lancerà una nuova misura di finanza agevolata per sostenere gli investimenti nell'intelligenza artificiale nelle Pmi esportatrici o appartenenti a filiere produttive a vocazione internazionale.

A proposito della dimensione internazionale, molte Pmi hanno produzioni altamente specializzate che, da un lato, rappresentano un vantaggio ma, dall'altro, richiedono una rete di contatti adeguata per essere valorizzate. Per questo servono servizi che permettano alle imprese di meglio conoscere il contesto internazionale, in modo da trasformare esportazioni occasionali in durature. Spesso, pur disponendo di prodotti eccellenti, non possiedono le competenze e l'organizzazione necessarie: anche in questo caso, muoversi da soli può essere limitante. Le Pmi sono radicate nei territori, ma per mantenersi competitive devono essere organizzate in distretti o collegate alle grandi imprese (che in Italia sono davvero poche) all'interno di un sistema di filiera. Le Pmi sono certamente flessibili e riescono (o dovrebbero riuscire) a reagire rapidamente: questa è una caratteristica fondamentale, purché siano inserite in sistemi più ampi. Da sole faranno sempre più fatica. Infine, dovremmo iniziare a riflettere sul fatto che, viste le caratteristiche economiche e tecnologiche (automazione, digitalizzazione, ecc.) delle imprese, abbia ancora senso misurarne la dimensione attraverso il numero dei dipendenti: un indicatore che certamente esprime la capacità occupazionale ma forse non più la dimensione economica.

Gefran, salgono i ricavi (+2,3%) nei primi 6 mesi

Trainano i mercati italiano e asiatico
Aumentano anche gli ordini: +5,2%

I CONTI

■ **PROVAGLIO.** Crescono i ricavi, l'utile netto e gli ordini, trascinati dal buon andamento dei mercati italiano e asiatico, a cui però fa da contraltare un'area americana in contrazione. Sono numeri complessivamente positivi quelli registrati da Gefran nel primo semestre dell'anno, approvati dal Cda ieri mattina.

Nonostante uno scenario globale caratterizzato da volatilità e incertezza, il gruppo multinazionale attivo nelle tecnologie per l'automazione industriale, con quartier generale a Provaglio d'Iseo, ha accumulato da gennaio a giugno ricavi per 73,8 milioni di euro, in crescita del 2,3% sul primo semestre 2025, quando furono 72,2, con un lavoro sostenuto dal recupero della domanda soprattutto nel secondo trimestre. A frenare parzialmente la corsa di Gefran è stato l'andamento delle valute estere, che ha inciso negativamente sui ricavi per oltre il 3% rispetto al semestre di confronto.



Il manager. Marcello Perini

Del miglioramento complessivo dei ricavi è stata protagonista anche la controllata CZ Elettronica, con 0,4 milioni di euro, entrata nel gruppo l'anno scorso e oggi pienamente attiva. Tra le aree operative, il segmento dei componenti per l'automazione è cresciuto del 6,9% mentre il segmento sensori dell'1,3%. Cu-

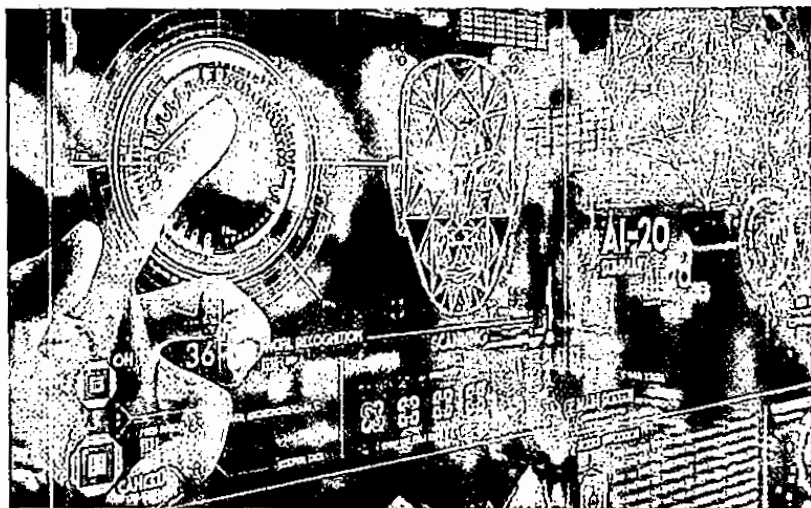
riosi i risultati per area geografica, che confermano un'evoluzione non omogenea dei mercati in cui Gefran opera. Segnali positivi arrivano per esempio dal nostro Paese, dove il trend positivo è migliorato del 4,1%, e dal mercato asiatico, in incremento del 7,1% sul primo semestre 2025 (+10,6% a parità di tassi di cambio). Il continente americano invece segna il passo ed è peggiorato del 5,1%, anche se a parità di tassi di cambio la perdita sarebbe stata più contenuta e pari al 2%. Andamento altalenante anche nei mercati europei, dove l'incremento dei ricavi nei Paesi non Ue, in Gran Bretagna in particolare, ha consentito di colmare il gap generato dalla contrazione dell'area comunitaria.

Molto positivo e di buone speranze per i risultati del semestre in corso il dato della raccolta ordini, in crescita del 5,2%, una situazione per cui l'amministratore delegato Marcello Perini ha detto di confidare nel «Proseguimento del percorso di crescita avviato nel primo semestre, continuando a creare valore grazie alla solidità del posizionamento del Gruppo e a una marginalità che si manterrà ampiamente positiva».

Per la redditività Gefran è sempre su livelli elevati, con l'Ebitda a 13,2 milioni di euro e un utile netto a 6,7 milioni, in lieve salita sul 2025 nonostante i maggiori investimenti (nei primi sei mesi ne sono stati fatti per 8,1 milioni di euro) in competenze, sviluppo commerciale e capacità produttiva. Solida anche la struttura finanziaria, con una posizione netta positiva per 25,6 milioni di euro. F.A.

Neosperience: trovato l'accordo con le banche

L'ad Patella: «Torniamo a competere in un mercato che cresce veloce»



Il percorso. L'accordo fa parte del piano di risanamento della società

IL PROGETTO

■ BRESCIA. Neosperience ha sottoscritto con i creditori finanziari l'accordo in esecuzione del piano di risanamento. L'accordo si fonda su un piano industriale e una necessaria manovra finanziaria volti a consentire il riequilibrio dell'esposizione debitoria e della situazione economico-finanziaria della società. Per di più, questa intesa «costituisce l'approdo finale del percorso di composizione negoziata per la solu-

zione della crisi d'impresa avviato da Neosperience nel 2025», spiega Teleborsa.

«Con la firma di oggi torniamo a competere ad armi pari, in un mercato dove la domanda di intelligenza artificiale applicata cresce più rapidamente della capacità delle aziende di adottarla - ha commentato l'ad Michele Patella - Abbiamo scelto di usare questi mesi per lavorare sull'azienda: abbiamo rivisto la struttura organizzativa, concentrato risorse e investimenti sulle attività core; dismesso aree di business non

più redditizie e ridotto in modo strutturale la base dei costi. Il risultato è una Neosperience più efficiente e più focalizzata, e le prime evidenze confermano la bontà del lavoro fatto - rimarca il manager - : è un risultato costruito dalle persone di Neosperience, che ringrazio profondamente e di cui sono estremamente orgoglioso. Da oggi le nostre energie sono interamente sui clienti e sull'esecuzione del piano industriale».

Il percorso si è svolto in parallelo a un'ampia azione di riorganizzazione aziendale, avviata nell'estate 2024, che ha interessato la struttura organizzativa, il perimetro delle attività e la base dei costi, con effetti di maggiore efficienza e di più netta focalizzazione sul mercato. Il piano finanziario alla base dell'accordo, redatto con l'assistenza di Kpmg Advisory, prevede il rimborso integrale dei debiti verso i creditori finanziari, con l'eccezione di due istituti per cui è prevista una soluzione a «saldo e stralcio» e pertanto usciranno dal monte complessivo dei debiti finanziari da rimborsare.

Durante il periodo di esecuzione del piano, l'azienda sarà affiancata da un professionista in qualità di Chief Restructuring Officer, con funzioni di monitoraggio dell'esecuzione del piano e di reporting periodico a favore dei creditori finanziari firmatari.

A breve saranno definiti i calendari per l'approvazione dei bilanci 2024 e 2025 nonché eventuali ulteriori passaggi, definiti d'intesa con le autorità e con l'Ega, per poter addvenire il prima possibile alla riammissione alle negoziazioni del titolo. **EB**