

Dazi USA: l'impatto della politica commerciale di Trump sull'industria bresciana

La svolta protezionistica intrapresa nei mesi scorsi dal presidente americano Trump ha letteralmente scioccato la comunità internazionale. Non solo perché ha bruscamente interrotto la politica liberista degli Stati Uniti (di fatto vigente da diversi decenni), ma anche perché colpisce Paesi finora ritenuti storici e consolidati partner commerciali e politici di Washington, quali Canada, Unione Europea, Giappone e Corea del Sud. Queste decisioni vengono spesso comunicate in modo non convenzionale, segnando un profondo cambio di passo nei confronti delle tradizionali regole della diplomazia internazionale.

A ciò si aggiunge una serie di continui annunci, rettifiche e proroghe, che alimentano un inedito smarrimento fra gli operatori economici, oltre a minare inevitabilmente la credibilità di tali proclami. Prima dell'accordo del 27 luglio, che sembra aver messo, almeno per ora, la parola fine a questa fase di incertezza, anche l'Unione Europea è stata vittima di questo approccio, che ha caratterizzato le dichiarazioni di Trump.

La *Tabella 1* sintetizza le principali tappe a riguardo.

Il protezionismo - un modello economico che impone tariffe sui beni importati, rendendoli più costosi (e quindi potenzialmente meno competitivi rispetto a quelli realizzati nel mer-

Tabella 1. Principali tappe dell'imposizione di dazi USA su merci UE

2 febbraio	Annuncio di imposizione di nuovi dazi
12 marzo	Attivazione di dazi al 25% su acciaio e alluminio e derivati
27 marzo	Introduzione di dazi al 25% su automobili (dal 3 aprile) e parti di automobili (dal 3 maggio)
2 aprile	Annuncio introduzione di dazi "reciproci"
5 aprile	Entrata in vigore di un dazio "reciproco" ad valorem del 10% sull'importazione di merci provenienti da qualsiasi Paese terzo
9 aprile	Data individuata per l'entrata in vigore dei dazi "reciproci" con aliquote differenziate per Paese (UE 20%)
10 aprile	Sospensione per 90 giorni dei "reciproci" per Paese e conferma del dazio "reciproco" uniforme del 10% per tutti i Paesi
23 maggio	Minaccia di dazi al 50% a partire dal 1° giugno
25 maggio	Concessione di proroga fino al 9 luglio
4 giugno	Aumento dazi su acciaio e alluminio e derivati da 25% a 50%
12 luglio	Annuncio di dazi al 30% in vigore dal 1° agosto
27 luglio	Accordo per dazio "reciproco" omnicomprensivo del 15% dal 1° agosto per la maggior parte dei beni (escluse alcune categorie di beni sottoposte ad aliquote specifiche)
30 luglio	Eliminazione dell'esenzione de minimis per spedizioni commerciali (non postali) a partire dal 29 agosto (indipendentemente dal valore o dal Paese di origine)
30 luglio	Introduzione del dazio al 50% su rame semilavorato e prodotti derivati (a prescindere dall'origine)
1° agosto	Formalizzazione del dazio "reciproco" al 15% baseline verso prodotti UE, ma a decorrere dal 7 agosto (non dal 1°) e mantenimento categorie sottoposte a dazio specifico

cato domestico) - non è una novità per gli Stati Uniti: la *Figura 1* (pagina successiva) evidenzia chiaramente questo fenomeno. Anche in Europa, negli ultimi decenni dell'800, Paesi come Germania e Italia hanno seguito questa tendenza.

Nel XIX secolo, a differenza delle merci, i movimenti di capitale sono

liberi: è possibile acquistare azioni e titoli di stato di altri Paesi senza particolari restrizioni. Tuttavia, durante il periodo tra le due guerre mondiali, i dazi sulle merci aumentano notevolmente e i movimenti di capitale vengono severamente limitati. Questi sono anni caratterizzati da una grave depressione economi-

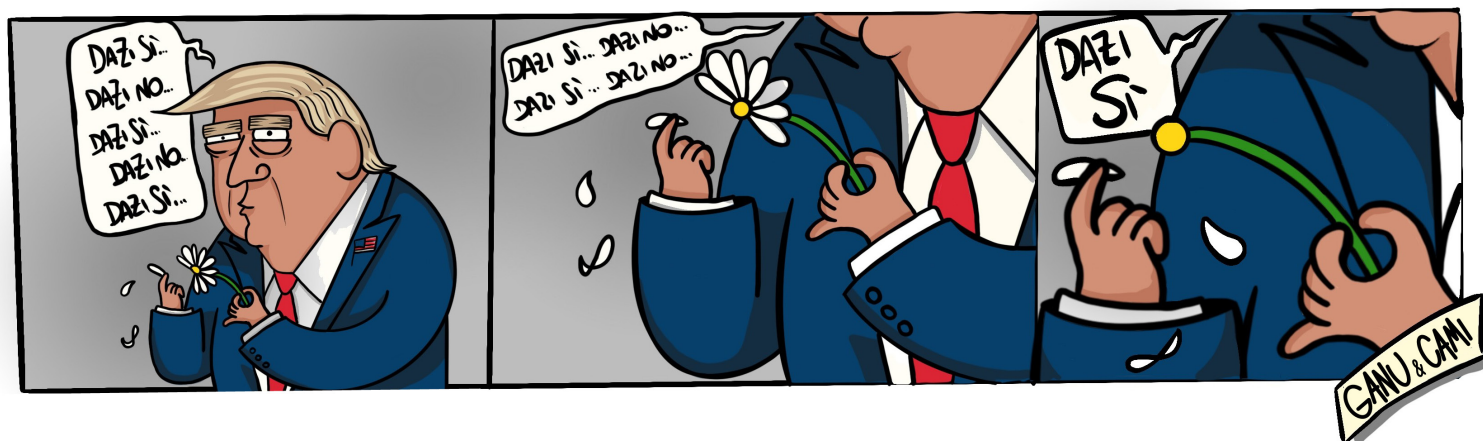
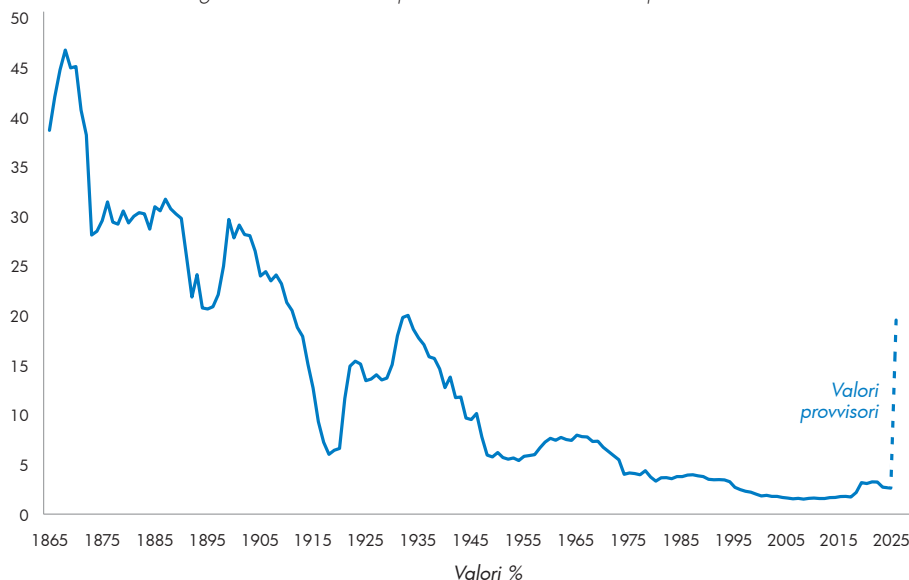


Figura 1. Stati Uniti: aliquota effettiva dei dazi all'importazione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia dati Yale Budget Lab.

ca o, nel migliore dei casi, da una crescita modesta. Dopo la Seconda Guerra Mondiale, i flussi di merci diventano liberi nella maggior parte dei Paesi occidentali, mentre i movimenti di capitale restano sottoposti a severi controlli. Questa situazione persiste fino agli anni '90, quando sia le merci che i capitali vengono totalmente liberalizzati. Oggi, dopo anni di libero scambio, si assiste a un parziale ritorno al protezionismo a livello globale, le cui implicazioni sono ancora tutte da delineare.

PERCHÉ TRUMP HA AVVIATO UNA GUERRA COMMERCIALE?

Esistono molteplici motivazioni che concorrono a spiegare la decisione del presidente Trump: al di là degli aspetti prettamente politici (assolutamente non irrilevanti), da un punto di vista economico, la risposta a questa domanda risiede nella volontà da parte dello stesso Trump di interrompere lo squilibrio sulle Partite Correnti che storicamente caratterizza gli USA.

Tabella 2. Composizione del saldo delle Partite Correnti

	Stati Uniti	Italia
Saldo delle Partite Correnti	-1.185.301	26.782
Saldo della Bilancia Commerciale		
Beni	-1.215.403	69.264
Servizi	311.872	-7.619
Saldo dei Redditi primari e secondari	-281.768	-34.862

Anno 2024, valori in milioni USD.
Fonte: OECD.

IL SALDO DELLE PARTITE CORRENTI

Il Saldo delle Partite Correnti misura la differenza tra i flussi di beni, servizi, redditi e trasferimenti correnti tra un Paese e il resto del mondo in un dato periodo. È composto a sua volta da tre saldi: quello della Bilancia Commerciale (esportazioni meno importazioni di beni e servizi), quello dei Redditi Primari (entrate meno uscite dovute a interessi bancari, dividendi e cedole) e quello dei Redditi Secondari (trasferimenti unilaterali come rimesse e aiuti internazionali). Dalla Tabella 2 emerge come il saldo negativo degli Stati Uniti sia determinato dai beni (importazioni > esportazioni) e dai redditi, mentre i Servizi presentano un saldo positivo (esportazioni > importazioni). L'Italia, invece, mostra un profilo completamente opposto.

Le politiche protezionistiche di Trump hanno come obiettivo quello di cercare di ridurre gli squilibri globali in termini di Saldi delle Partite Correnti, ben rappresentati dalla Figura 2.

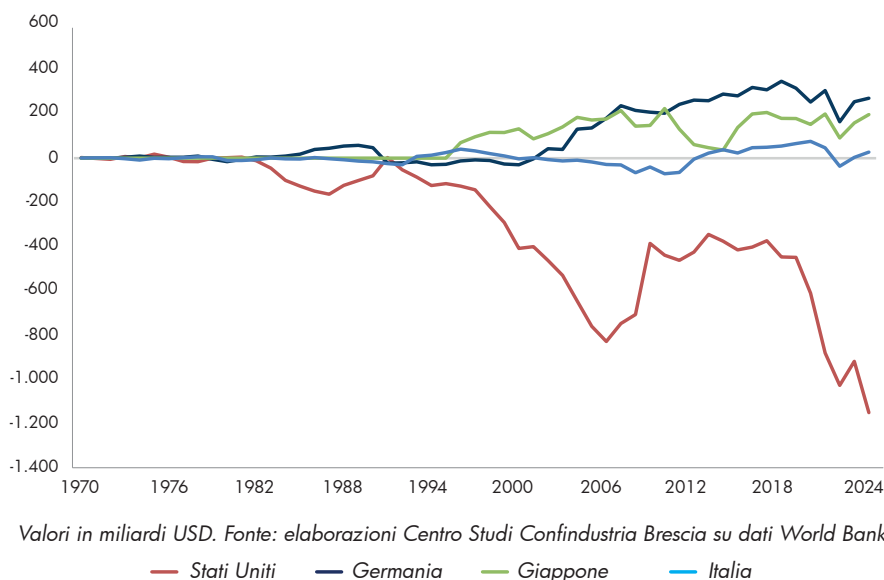
Dagli anni '80 del secolo scorso, gli Stati Uniti mostrano sistematicamente un deficit delle Partite Correnti, al contrario dei principali Paesi a vocazione manifatturiera (come Germania, Giappone e Italia), che si connotano per una tendenza opposta.

Il saldo delle Partite Correnti negativo ha un altro lato della medaglia: è sostenibile solo se gli Stati Uniti ricevono finanziamenti provenienti dall'estero. Questo meccanismo, che vale per tutti i Paesi del mondo, è rilevato e sintetizzato nella Bilancia dei Pagamenti (vedere Box 2). Un surplus o un deficit non sono di per sé positivi o negativi: ciò che preoccupa è che questi due opposti assetti economici, per le principali potenze commerciali, si siano nettamente polarizzati e cristallizzati in due blocchi distinti di Paesi, per cui è quanto mai raro passare da una situazione di surplus a una di deficit, e viceversa. Autorevoli punti di vista, come quello di Maurice Obstfeld, ex capo economista del Fondo Monetario Internazionale (FMI), sottolineano l'importanza di un surplus commerciale per mantenere la fiducia nella capacità di un Paese, come gli Stati Uniti, di gestire il proprio (ingente) debito estero.

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

La Bilancia dei Pagamenti divide le

Figura 2. Saldo delle Partite Correnti



Valori in miliardi USD. Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati World Bank

— Stati Uniti — Germania — Giappone — Italia

transazioni in due grandi conti: il Conto delle Partite Correnti e il Conto Capitale e Finanziario. In questo ultimo conto sono registrate le transazioni finanziarie tra un determinato Paese con il resto del mondo. Il saldo del Conto delle Partite Correnti è sempre compensato dal saldo del Conto Capitale e Finanziario, la somma di questi due saldi è quindi pari a zero. Gli Stati Uniti hanno storicamente un saldo negativo del conto delle Partite Correnti ma saldo del Conto Capitale e Finanziario positivo: grazie alla loro credibilità riescono ad attrarre capitali dal resto del mondo tali da compensare il deficit delle partite correnti. Se un Paese ha un saldo negativo delle Partite Correnti, ma non riesce ad attrarre risorse finanziarie tali da bilanciare il proprio deficit, rischia il default. Al contrario, un Paese che ha un saldo positivo delle Partite Correnti, come la Germania, ha un surplus di risorse che presta agli altri Paesi, fino a quando il saldo della propria Bilancia dei Pagamenti sarà zero.

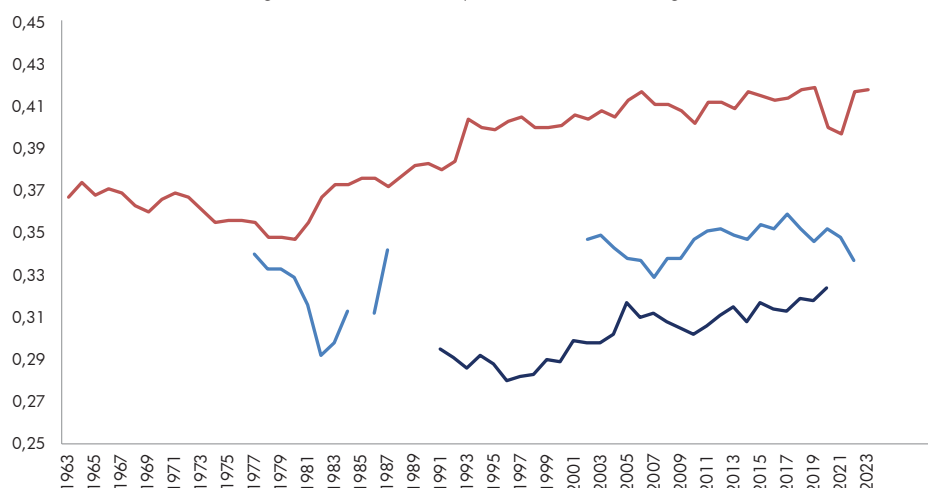
CRISI DEL MANIFATTURIERO E CRESCITA DELLA DISUGUAGLIANZA

Gli ingenti flussi di capitali esteri, che per anni sono stati diretti verso gli Stati Uniti, hanno avuto un duplice effetto: da un lato, hanno contribuito a compensare il deficit delle Partite Correnti, dall'altro hanno sostenuto la crescita del settore finanziario, a fronte di un progressivo ridimensionamento della manifattura.

ra. In altre parole, alcune industrie strategiche (come l'informatica, l'aerospaziale e la chimico-farmaceutica) hanno mantenuto una posizione solida, mentre gli altri comparti produttivi hanno subito un vero e proprio processo di deindustrializzazione, che ha contribuito ad aggravare ulteriormente il deficit delle Partite Correnti.

La Figura 3 illustra chiaramente come, nel 2024, la quota di valore aggiunto manifatturiero rispetto al PIL negli Stati Uniti sia significativamente inferiore rispetto a quella rilevata in Paesi a vocazione industriale, come Germania, Giappone e Italia: tale differenziale non riguarda solo quell'anno ma è una tendenza che è andata a rafforzarsi nel corso degli ultimi decenni, a conferma di una perdita di centralità della manifattura all'interno dell'economia statunitense.

Figura 4. Indice di Gini per il reddito delle famiglie



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati Federal Reserve Bank of St. Louis.

— Stati Uniti — Germania — Italia

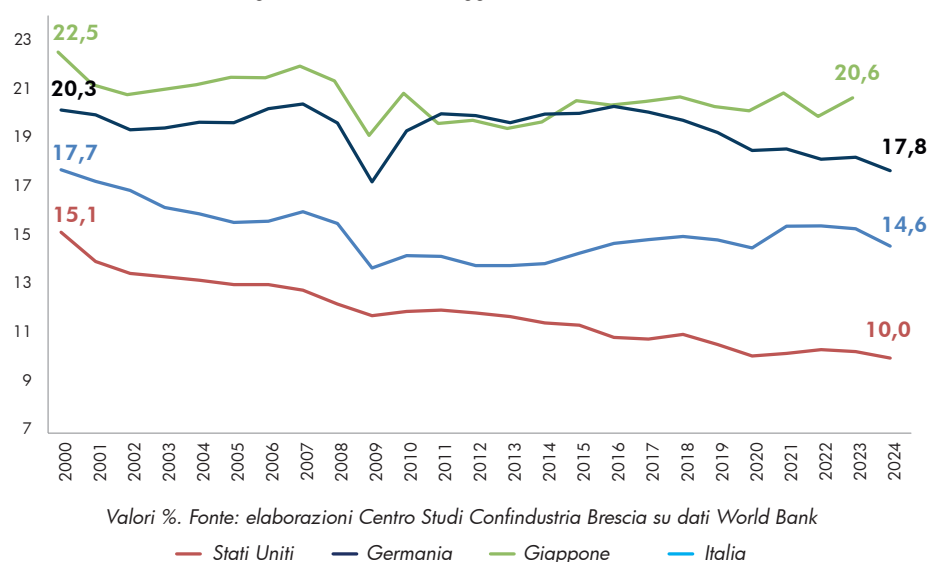
Una delle principali conseguenze di questa deindustrializzazione è stata la crescente polarizzazione del mercato del lavoro. Da un lato, si è registrato un incremento della domanda di professioni altamente specializzate nei settori ICT e finanziario, mentre dall'altro l'occupazione nel settore manifatturiero è andata progressivamente riducendosi.

Parallelamente, sono cresciuti i servizi a basso valore aggiunto, come ad esempio ristorazione e ricezione. Poiché in questi ultimi settori la produttività per addetto è inferiore rispetto a quella del manifatturiero tradizionale, anche i salari in questi ambiti sono notevolmente più bassi. Questo ha contribuito ad accentuare la disuguaglianza dei redditi negli Stati Uniti. A riguardo, nella Figura 4 si riportano i valori dell'indice di Gini per gli Stati Uniti a confronto con Germania e Italia. Proprio dagli anni '80 del secolo scorso, con l'avvio di Partite Correnti in deficit, l'indice di Gini per gli Stati Uniti evidenzia un incremento, rimanendo poi su livelli elevati anche negli anni più recenti.

L'INDICE DI GINI

L'indice di Gini è una misura statistica che quantifica la disuguaglianza nella distribuzione di un determinato fenomeno, come il reddito o la ricchezza, all'interno di una popolazione. Il valore dell'indice varia tra 0 e 1, dove 0 indica perfetta uguaglianza e 1 indica la massima disuguaglianza.

Figura 3. Quota valore aggiunto manifatturiero sul PIL



Valori %. Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria Brescia su dati World Bank

— Stati Uniti — Germania — Giappone — Italia

Polarizzazione salariale e disuguaglianze hanno probabilmente alimentato la crescita di movimenti populistici, come quello guidato da Trump, che promettono di riportare lavoro e produzione nel Paese, proteggendo le industrie nazionali dalla concorrenza estera sempre più agguerrita.

EFFETTI IN EUROPA

Sebbene mirino a ridurre il deficit commerciale, le politiche protezionistiche di Trump rischiano di produrre danni significativi. I dazi finiscono per colpire direttamente i consumatori americani, che si trovano a pagare di più per beni essenziali, con un peggioramento del tenore di vita. Inoltre, queste misure alimentano tensioni con partner come l'Europa, danneggiando le esportazioni e minando la stabilità del commercio internazionale. Secondo quanto riportato dal Financial Times il 23 maggio 2025, e basandosi su dati della Commissione Europea, circa il 20% delle esportazioni di beni europei è destinato al mercato statunitense, con un totale di 530 miliardi di euro nel 2024. I principali Paesi esportatori sono Germania, Italia e Francia. I settori maggiormente coinvolti in questo scambio commerciale sono quelli della produzione di macchinari e veicoli (200 miliardi di euro), dei prodotti chimici e farmaceutici (160 miliardi di euro) e dei prodotti alimentari e delle bevande (25 miliardi di euro). Le imprese europee subiscono danni sia dai dazi statunitensi che dalla forza dell'euro, che agisce come un dazio aggiuntivo sulle esportazioni.

DOLLARO E BANCHE CENTRALI

Dal gennaio 2025 il dollaro ha subito una significativa svalutazione rispetto all'euro, con la maggior parte della perdita registrata dopo l'annuncio dei dazi USA del 2 aprile. Questo indebolimento della valuta americana riflette le incertezze politiche legate alle nuove politiche economiche statunitensi, che hanno spinto gli investitori a ridurre l'esposizione al dollaro. Le imprese europee, in particolare quelle italiane,

stanno risentendo sia degli effetti dei dazi che della forza dell'euro, che agisce quasi come un dazio implicito sulle esportazioni.

Queste dinamiche influenzano le politiche monetarie delle due principali banche centrali. Un euro forte potrebbe favorire un rallentamento dell'inflazione nell'area euro, consentendo alla BCE di mantenere o addirittura adottare un orientamento più accomodante, proseguendo con eventuali tagli ai tassi di interesse (che attualmente sono al 2,15% dal 5 giugno 2025). Al contrario, la svalutazione del dollaro potrebbe generare pressioni inflazionistiche negli Stati Uniti, complicando le decisioni della Federal Reserve, che potrebbe trovare difficile ridurre i tassi (che attualmente rimangono invariati al 4,50% dal dicembre 2024). In un possibile scenario, la Fed potrebbe essere anche costretta a incrementare i tassi per contrastare l'inflazione che rischia di aumentare con l'introduzione dei dazi di Trump, accentuando ulteriormente il divario con l'Eurozona.

L'IMPORTANZA DEL MERCATO USA PER L'ECONOMIA BRESCIANA

L'export è da sempre uno dei principali motori della crescita economica bresciana. La struttura produttiva della provincia si fonda su una solida base manifatturiera, caratterizzata da imprese fortemente internazionalizzate e capaci di rispondere con dinamismo alle trasformazioni del mercato globale. In questo scenario, il mercato statunitense ha assunto un'importanza crescente, consolidandosi come uno dei pilastri fondamentali dei flussi commerciali bresciani. Nel 2024, in un contesto caratterizzato da un modesto ricorso a misure di protezione commerciale tra Stati Uniti e Unione Europea, le esportazioni da Brescia verso gli USA hanno raggiunto 1,58 miliardi di euro, pari al 7,8% dell'intero export provinciale. Questo posiziona gli Stati Uniti al terzo posto tra i principali partner commerciali della provincia, dopo Germania e Francia, ma con una caratteristica distintiva: la straordinaria crescita registrata rispetto al

2019, pari a +43,3%, mentre Germania e Francia si fermano rispettivamente a +6,9% e +15,2%.

Per comprendere appieno la rilevanza del mercato americano per l'economia bresciana, è utile osservare il suo contributo alla crescita dell'export bresciano complessivo. Tale indicatore permette, infatti, di sintetizzare in un unico valore, il peso economico e la dinamicità di un mercato, offrendo così una prospettiva fondamentale per valutare l'importanza di ciascun partner commerciale. Ponendo pari a 100 l'incremento del totale delle esportazioni del Made in Brescia tra il 2019 e il 2024, gli USA risultano essere il Paese che ha contribuito maggiormente a tale espansione, con un apporto del 12,7%. Germania e Francia si attestano, invece, rispettivamente al 6% e al 7,3%.

Gli Stati Uniti, oltre a essere un mercato di destinazione sempre più rilevante per Brescia in termini di merci esportate, lo sono anche per quanto riguarda gli investimenti diretti. Nel 2023, il Centro Studi di Confindustria Brescia ha rilevato che 110 aziende statunitensi (commerciali e produttive) risultano partecipate – almeno per il 25% – da imprese manifatturiere bresciane. Tali partecipazioni rappresentano circa il 14% degli investimenti complessivi della provincia all'estero, facendo degli USA il primo Paese target per destinazione degli investimenti esteri bresciani. Inoltre, in questo processo è coinvolta la maggior parte dei principali player della manifattura bresciana.

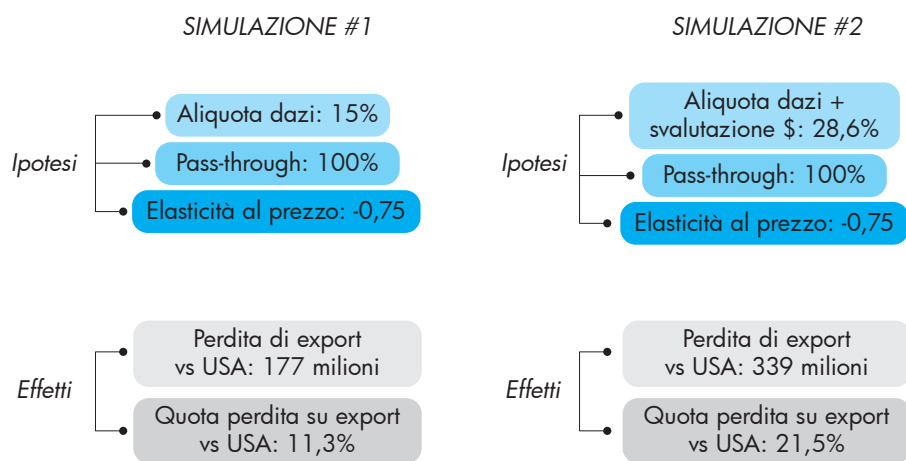
Negli ultimi anni, dunque, il mercato statunitense si è confermato un partner strategico essenziale e irrinunciabile per lo sviluppo economico di Brescia. La crescente importanza di questo sbocco commerciale ha anche contribuito a ridurre la dipendenza dell'industria locale dalla domanda tedesca e francese: in soli sei anni, la quota delle esportazioni bresciane destinata alla Germania è scesa da circa il 20% al 17%, mentre quella per la Francia è passata dall'11% a circa il 10%. Questa crescita, per certi versi sorprendente, è

però avvenuta in un contesto di relativa stabilità commerciale tra le due sponde dell'Atlantico. La sostanziale assenza di dazi o altre misure restrittive ha consentito alle imprese bresciane di operare in un ambiente prevedibile, con accesso libero al mercato statunitense. Tuttavia, questo scenario, fino a poco tempo fa considerato scontato, è destinato a cambiare radicalmente con l'introduzione delle misure protezionistiche da parte dell'amministrazione americana concordate lo scorso 27 luglio.

Dal nostro punto di vista, l'imposizione di barriere tariffarie sui beni industriali europei non si limiterà a colpire direttamente le esportazioni e gli investimenti bresciani negli USA, ma genererà verosimilmente anche un forte impatto indiretto sul Made in Brescia. La manifattura locale, infatti, non solo esporta direttamente negli Stati Uniti, ma è anche fornitore strategico per aziende estere - soprattutto europee -, che a loro volta servono il mercato americano. Basti pensare alla filiera automotive, in cui Brescia produce numerosi semilavorati destinati a grandi marchi tedeschi.

Con l'obiettivo di stimare in modo preliminare gli effetti della svolta protezionistica da parte dell'amministrazione Trump sull'industria bresciana, il Centro Studi di Confindustria Brescia ha condotto due simulazioni. Le ipotesi applicate sono ovviamente semplicistiche e nascondono una realtà ben più complessa, ma si tratta di un punto di inizio su cui poi instaurare riflessioni più strutturate. Nella prima simulazione, oltre all'introduzione di dazi al 15% (l'aliquota concordata il 27 luglio) sono considerate anche alcune ipotesi presentate da Banca d'Italia lo scorso 5 giugno in un suo workshop: un pass-through completo sul prezzo di vendita (ovvero il trasferimento integrale del dazio al prezzo rivolto al cliente) e un'elasticità al prezzo pari a -0,75 (ogni aumento di 100 dollari subito dal cliente USA implicherebbe una riduzione della domanda pari a 75 dollari). A queste condizioni la perdita di export verso gli USA ammon-

Figura 5. Due simulazioni dell'impatto diretto dei dazi USA sull'industria bresciana



terebbe a circa 177 milioni di euro.

Nella seconda simulazione, alle stesse ipotesi della prima si aggiunge, in analogia con il ragionamento proposto dal Presidente di Confindustria Emanuele Orsini all'interno di un'intervista per il Corriere della Sera in data 2 luglio, la svalutazione del dollaro sull'euro (13,6% dall'inizio dell'amministrazione Trump al 25 luglio). A queste condizioni le perdite complessive sarebbero pari a circa 339 milioni. Va sottolineato che queste stime non includono gli effetti indiretti: qualora venissero considerati, gli impatti sull'economia bresciana risulterebbero sicuramente molto più gravi.

L'INDAGINE DEL CENTRO STUDI DI CONFINDUSTRIA BRESCIA

Sulla scia di queste considerazioni, il Centro Studi di Confindustria Brescia ha avviato nel mese di luglio 2025 un'indagine rivolta alle imprese manifatturiere associate con l'obiettivo di raccogliere, in particolare, i primi impatti dei dazi USA sull'economia locale e le possibili azioni di risposta messe in campo dalle aziende.

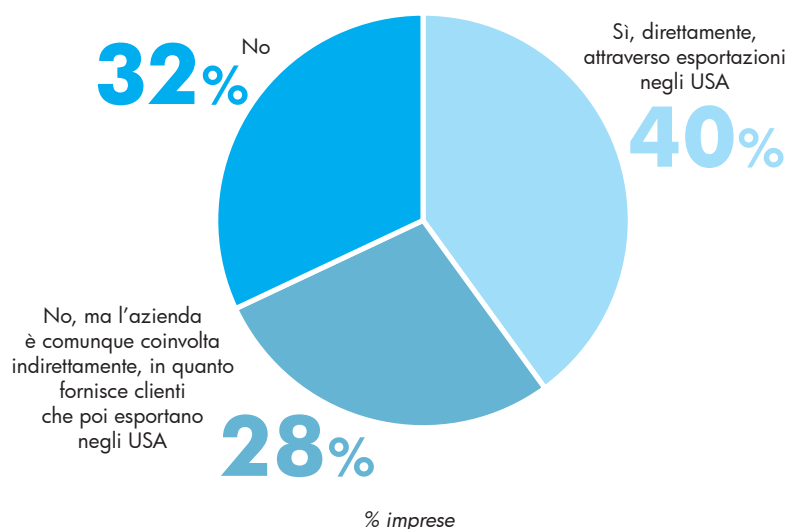
Nel dettaglio, la rilevazione ha visto la partecipazione di circa 200 realtà manifatturiere, che nel 2023 (ultimo anno disponibile) hanno realizzato un fatturato di oltre 12 miliardi di euro. L'elevata adesione delle imprese certifica non solo l'interesse dell'industria bresciana per la tematica affrontata, ma anche la solidità dei risultati ottenuti, che dipingono un'istantanea particolarmente efficace nel tratteggiare lo stato di allarme che pervade il

Made in Brescia, con riferimento alla svolta protezionistica dichiarata dall'amministrazione Trump. Ciò trova conferma dal fatto che, in una scala di preoccupazione da 1 (minima) a 5 (massima), emerge mediamente un valore pari a 2,9, che sale a 3,6 per le imprese che detengono partecipazioni (produttive o commerciali) negli Stati Uniti. Tale differenziale appare giustificato, in particolare, dalla maggiore esposizione di tali realtà nei confronti del mercato nordamericano.

Lo studio ha poi evidenziato che il 68% delle imprese bresciane è, a vario titolo, coinvolto nei dazi USA: il 40% in modo diretto (attraverso le esportazioni verso il mercato statunitense) e il 28% in modo indiretto (in quanto, pur non vendendo negli USA, fornisce clienti italiani e/o europei che a loro volta servono gli USA). Il significativo coinvolgimento emerso dall'indagine (che in realtà potrebbe essere anche più elevato, a seguito della difficoltà, specialmente da parte degli operatori più piccoli, di conoscere le effettive dinamiche della filiera globale di cui essi fanno parte) è un elemento di forte apprensione perché indica come siano minoritari i casi di aziende che possano considerarsi immuni dallo "tsunami dazi", che quindi appare pervasivo.

L'indagine rileva come il 72% delle aziende abbia attuato (o sia in procinto di attuare) una o più azioni per fare fronte agli imminenti incrementi tariffari, mentre il restante 28% non si sta muovendo in tale senso. In tale contesto, le risposte messe in campo dall'industria bresciana sono etero-

Figura 6. La sua azienda vende abitualmente i propri prodotti negli USA?



Fonte: Centro Studi Confindustria Brescia

genee e mostrano una vasta gamma di interventi. La ricerca di nuovi clienti al di fuori degli USA emerge, piuttosto nettamente, come la più importante modalità di risposta (35%); si tratta di una opzione che potremmo definire come "tradizionale", in quanto volta a sostituire un mercato "in difficoltà" con un altro potenzialmente più interessante. Da questo punto di vista l'orientamento generale sarebbe rivolto allo sviluppo (e in alcuni casi al consolidamento) della presenza in territori come Unione Europea, India, Canada, Arabia Sau-

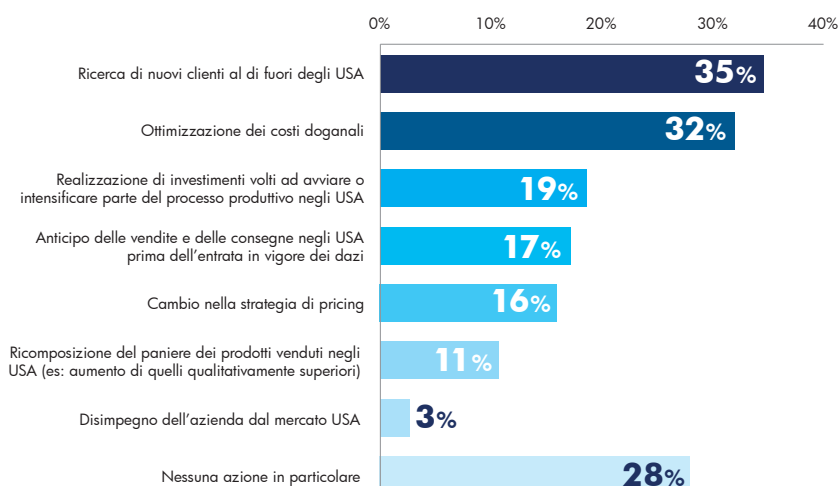
diata ed Emirati Arabi Uniti.

Il 32% delle imprese sta poi agendo sulla ottimizzazione dei costi doganali, attraverso l'utilizzo di semplificazioni e l'applicazione di normative in vigore nel Paese target; nel caso delle imprese con affiliate negli Stati Uniti tale quota raggiunge addirittura il 46%. Il 19% dichiara l'intenzione di realizzare investimenti volti ad avviare o intensificare parte del processo produttivo negli USA. Non mancano poi risposte "tattiche", come l'anticipo delle vendite e delle consegne negli USA prima dell'entrata in vigo-

re dei dazi (17%), misura che quindi non potrà divenire strutturale. Seguono poi azioni che si caratterizzano per un minore grado di implementazione, come il cambio nella strategia di pricing (16%) e la ricomposizione del paniere dei prodotti venduti negli USA (come l'aumento di quelli qualitativamente superiori, 11%). Va infine sottolineato che solamente il 3% delle aziende propende per un disimpegno dagli USA: si tratta di un elemento non marginale, perché confermerebbe la centralità di tale mercato all'interno delle strategie di internazionalizzazione promosse dalle imprese del territorio.

Da ultimo, alle imprese direttamente o indirettamente interessate nei flussi commerciali con gli USA, è stato chiesto di esprimere un proprio punto di vista sulla situazione in essere e sulle sue possibili implicazioni. All'interno delle risposte raccolte, sono state individuate delle "parole chiave" particolarmente ricorrenti e maggiormente esemplificative del percepito dell'industria bresciana. La Figura 8 offre una sintesi di questo esercizio, mostrando un'istantanea connotata da una rilevante preoccupazione da parte della manifattura locale.

Figura 7. Quali azioni la sua azienda ha attuato (o attuerà) come risposta alla svolta protezionistica della politica commerciale USA?



% imprese calcolata su quelle che esportano direttamente negli USA.

Fonte: Centro Studi Confindustria Brescia

Figura 8. Word cloud del sentiment delle imprese bresciane sui dazi USA



AUTORI

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

Documento chiuso con le informazioni disponibili al 1° agosto 2025.