

*Il caso*

Le aziende italiane già guardano oltreoceano

Illycaffè, Pirelli e Prysmian: la strategia per chi è presente sul mercato americano è produrre in loco

di Emma Bonotti

MILANO – Mentre la politica continua a interrogarsi su quali contromisure mettere in campo per rispondere agli annunci del presidente Usa sui dazi, le imprese italiane studiano come limitare i danni e la risposta, che piacerebbe a Trump è proprio quella di spostare più produzione oltreoceano. E seppur con una certa cautela, dato che al momento le tariffe contro l'Europa sono solo minaccia, la strada è segnata.

Tra questa c'è Illycaffè, l'azienda triestina che tosta i chicchi solo nella sua città natale, da cui poi esporta il prodotto finito in 140 Paesi del mondo in barattoli da 250 grammi. Se però la tagliola dei dazi dovesse cadere sul suo settore, l'ad Cristina Scocchia sarebbe pronta a valutare una piccola deroga a questo schema, esclusivamente per servire il mercato a stelle e strisce. «Non si sa ancora se il caffè sarà una delle categorie merceologiche su cui i dazi verranno imposti», ha spiegato la manager, «però è ovvio che abbiamo iniziato a valutare la possibilità di produrre anche negli Stati Uniti per ridurre l'impatto di eventuali dazi su produzioni europee». Nulla di definito, anzi: Illy ha confermato 120 milioni di investimenti a Trieste e di recente ha aperto un cantiere per costruire una nuova tosteria, assumendo un'ottantina di persone per aumentare la capacità produttiva. Ma per l'azienda gli Stati Uniti sono pur sempre il secondo merca-

to dopo l'Italia - pesano un quinto del fatturato - e Scocchia preferisce analizzare per tempo le opzioni sul tavolo.

Pirelli ha intrapreso una strada simile, anche se in maniera più decisa. In coda ai risultati preliminari del 2024, il gruppo degli pneumatici ha comunicato che, per prepararsi all'eventuale introduzione di dazi, sta definendo «un piano di mitigazione» per garantire gli obiettivi di medio termine. «Stiamo valutando concreti investimenti negli Stati Uniti per aumentare la capacità produttiva», ha dettagliato il vice presidente esecutivo, Marco Tronchetti Provera. Anche loro generano negli Usa oltre il 20% dei ricavi, a fronte di una produzione locale ridotta.

Diverso è il caso di Prysmian, il produttore di cavi che negli States ha una solida base di produzione: anche l'ad Massimo Battaini però oggi non esclude nuove acquisizioni di medie dimensioni nel Paese.

Finché regna l'incertezza, sul mercato prevale la cautela. Ma chi è esposto all'America sa che non può restare con le mani in mano rischiando di farsi cogliere di sorpresa. La posta in gioco è troppo alta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



▲ **Cristina Scocchia**
ad Illycaffè

