

Le sette azioni europee più resistenti ai dazi Usa

di Francesca Gerosa

Le valutazioni dei titoli azionari rappresentano un punto a favore dell'Europa. Ma se da un lato appaiono molto attraenti rispetto a quelle statunitensi dall'altro il mercato europeo è strutturalmente diverso con una maggior esposizione ai comparti tradizionali, come quello bancario e delle materie prime, rispetto alla forte presenza del settore tecnologico negli Usa, ha sottolineato Marcus Morris-Eyton, co-gestore dell'Ab European Growth Portfolio di AllianceBernstein. Eppure, anche tenendo conto di tali differenze settoriali, l'Europa continua a negoziare con uno sconto del 20% rispetto agli Usa. La forza di certi settori risiede nella qualità stessa delle aziende che li compongono. Ci sono alcune società con un forte posizionamento di mercato, pricing power e strategie local-for-local che saranno meno vulnerabili ai potenziali dazi. «Tra le società europee che stiamo monitorando c'è Be Semiconductor, leader nel mercato delle apparecchiature per il packaging dei semiconduttori. Nel corso del prossimo decennio, ci aspettiamo che la tecnica di packaging all'avanguardia hybrid bonding, di cui Besi è pioniere, guidi una crescita significativa, trainata dalle applicazioni legate all'AI», indica Morris-Eyton. Un'altra realtà interessante è Weir Group, società scozzese specializzata in attrezzature per l'industria estrattiva. I suoi prodotti, tra cui pompe per fanghi e macchinari per la frantumazione dei minerali, sono fondamentali per il funzionamento delle miniere e richiedono sostituzioni frequenti. Anche Coloplast, azienda danese, opera in una nicchia altamente specializzata, producendo dispositivi medici e può contare su una clientela disposta a sostenere costi più alti pur di non cambiare prodotto. Ma ci sono anche aziende che hanno già saputo ottimizzare la produzione e la logistica come Adidas, aggiunge l'esperto. Quanto al potenziale impatto delle politiche commerciali aggressive Usa, alcune realtà europee attive oltreoceano possono beneficiare dei dazi. Diploma, per esempio, con sede nel Regno Unito, genera la metà dei suoi ricavi negli Usa e si avvale per il 75% di fornitori locali, quindi è meno esposta ai dazi. Lo stesso vale per Beijer Ref, produttore industriale di sistemi di riscaldamento e raffreddamento, che sta registrando una forte crescita oltreoceano grazie a una supply chain ben radicata nel mercato locale, o per la svedese Atlas Copco che genera oltre il 70% del fatturato fuori dall'Europa. (riproduzione riservata)