

Trump raddoppia al 50% i dazi sull'import di alluminio e acciaio

Sissi Bellomo



Il raddoppio al 50% spinge i dazi Usa su alluminio e acciaio ad un livello così alto che molti analisti dubitano possa essere mantenuto a lungo senza quanto meno introdurre qualche eccezione, a favore di alcuni partner commerciali. E senza dubbio sperano che sia così i molti Paesi che, in una lotta contro il tempo, oggi stanno cercando di scendere a patti con Washington. L'intensificarsi dei contatti – che hanno coinvolto anche Unione europea, Gran Bretagna e Giappone – sembra legato anche a un vero e proprio ultimatum lanciato dall'amministrazione Trump: la portavoce della Casa Bianca Karoline Leavitt ha confermato le indiscrezioni su una lettera «inviata a tutti i nostri partner per ricordare, in modo amichevole, che le scadenze sui dazi stanno arrivando». Era stata la Reuters a riferire per prima di una serie di missive partite dall'Ufficio del rappresentante al commercio (Ustr) per sollecitare un numero imprecisato di Paesi a presentare entro oggi un elenco dettagliato di concessioni che sarebbero pronti ad offrire agli Usa in cambio di un accordo sugli scambi commerciali.

Il 4 giugno è anche la data che Donald Trump aveva indicato venerdì per l'entrata in vigore dell'aggravio dei dazi su alluminio e acciaio. L'ordine esecutivo ieri si è fatto attendere, ma la stessa Leavitt ha assicurato che entro fine giornata sarebbe arrivato, confermando così le aspettative dei mercati, che – pur essendo sempre meno sensibili alle giravolte del presidente Usa – stavolta non avevano preso sotto gamba la minaccia. La reazione agli annunci di Trump è stata tutt'altro che fredda, forse anche per il livello

già esorbitante dei dazi sui due metalli, che dal 12 marzo Washington ha alzato al 25% per le importazioni di qualunque origine.

Gli scossoni sono stati evidenti soprattutto nel settore dell'alluminio, in cui gli Stati Uniti hanno una forte dipendenza dall'estero, soprattutto per il metallo grezzo, che importano per oltre l'80% (circa due terzi delle forniture arrivano dal vicino Canada: 2,7 milioni di tonnellate su un totale di 4,2 milioni importate nel 2024, secondo S&P Global Market Intelligence).

Il titolo di Century Aluminum – oggi il maggior produttore di alluminio primario made in Usa, nonché l'unico rimasto accanto ad Alcoa – ieri ha proseguito la corsa, dopo la seduta euforica di lunedì, quando a Wall Street aveva concluso con un rialzo superiore al 20%. Anche il mercato fisico dell'alluminio rimane intanto in forte tensione oltre Oceano, a segnalare che i clienti Usa per attirare forniture dovranno pagare molto più caro di chiunque altro nel mondo.

Il “premio” per procurarsi metallo nel Midwest (in parole povere il sovrappiù da pagare rispetto alle quotazioni “globali” del London Metal Exchange) si è spinto ai massimi dal 2013, con un balzo di oltre il 50% che l'ha portato a 58 cents per libbra lunedì, pari a circa 1.280 dollari per tonnellata. Da inizio anno il premio è aumentato di oltre il 120% e potrebbe salire ancora: per riflettere un dazio al 50% secondo Goldman Sachs dovrebbe arrivare almeno a 68-70 cents per libbra. In tal caso, nonostante i dazi, gli Usa potrebbero continuare a rifornirsi dall'estero. Altrimenti il rischio è che i consumatori esauriscano ben presto le scorte: entro luglio, prevedevano a inizio maggio fonti di Platts, a meno che la domanda non si contragga (ipotesi considerata peraltro probabile da molti analisti).

Dei super dazi risente anche il mercato dell'acciaio, sia pure con effetti più attenuati negli Usa per via della minore dipendenza dall'estero e da singoli Paesi. Il fabbisogno in questo caso è coperto per circa un quinto da importazioni: l'anno scorso circa 29 milioni di tonnellate, di origine molto più diversificata rispetto all'alluminio. Il Canada di nuovo è primo fornitore, seguito dal Messico, ma hanno avuto finora un ruolo rilevante anche la Corea del Sud e il Giappone.

L'Europa stessa ha molto da perdere se i dazi scoraggeranno le importazioni (e la domanda) oltre Oceano. Per l'industria siderurgica Ue gli Usa sono il secondo mercato di esportazione, con 3,7 milioni di tonnellate l'anno scorso, il 16% dell'export totale, spedite soprattutto dalla Germania e in parte anche dall'Italia, per un valore complessivo di 8 miliardi di dollari. L'export europeo di prodotti in alluminio negli Usa vale invece 16 miliardi. Il timore è che queste entrate ora possano andare in gran parte in fumo, con un ulteriore colpo ai danni dell'industria metallurgica europea, già da anni in serie difficoltà a causa del caro energia e dell'eccesso di concorrenza low cost.

Durante il primo mandato di Trump, nonostante gli Usa avessero concesso quote di esportazione “protette” ed esenzioni dai dazi su alcuni prodotti, la Ue ha perso – e mai più recuperato – vendite per oltre un milione di tonnellate di acciaio oltre Oceano, ricorda Eurofer, l'associazione di settore. Oggi la situazione è molto più allarmante. «Se

perdessimo una parte significativa delle (attuali) esportazioni, non potremmo compensare con vendite su altri mercati. In aggiunta c'è il rischio di nuove, importanti deviazioni dei flussi commerciali», avvertiva già a febbraio il presidente di Eurofer, Henrik Adam. In pratica, in un mercato globale afflitto da un enorme eccesso di capacità produttiva, l'acciaio che non riuscirà più a raggiungere gli Stati Uniti “cercherà casa” altrove e finirà col riversarsi anche nel Vecchio continente. Lo stesso vale ovviamente per l'alluminio.

Il paradosso è che molto probabilmente nemmeno gli Usa ne usciranno vincitori. Per resuscitare l'industria metallurgica oltre Oceano non basta alzare barriere commerciali: servono investimenti importanti, da effettuare nel corso di anni, e le incertezze sull'evoluzione dei dazi certo non agevolano la pianificazione. Inoltre anche negli Usa – nonostante l'abbondanza di shale gas – gli impianti energivori hanno costi operativi elevati rispetto ad altre aree del mondo e il problema numero uno, come denunciato da più parti nel settore, è la difficoltà ad assicurarsi contratti di lungo termine per avere elettricità a prezzi contenuti.

Almeno su questo fronte, il concorrente più temibile oggi è Big Tech, disposta a pagare qualunque prezzo pur di alimentare i data center per l'intelligenza artificiale. Così anche chi si candida ad aprire nuove fonderie negli Usa prende precauzioni: è il caso di Emirates Global Aluminium (Ega), che a maggio ha siglato un'intesa per investire 4 miliardi di dollari in un nuovo impianto da 600mila tonnellate l'anno in Oklahoma, abbastanza grande da raddoppiare la capacità di produzione di alluminio primario negli Usa (anche se sarà pronto, se tutto va bene, non prima del 2030). Tra le condizioni per dare il via ai lavori, neanche a dirlo, c'è un contratto agevolato per le forniture di energia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA