

# **I dazi rialzano i prezzi “Boomerang per gli Usa. India e Cina da temere”**

La Provincia del 17 febbraio 2025, speciale dedicato all'acciaio con le nostre associate Ita Spa e Atieuno.

## La partita

## Trump e il Made in Italy

Gunnar Groebler, presidente della WV Stahl

**L'appello dei siderurgici tedeschi  
«L'Ue agisca in modo rapido»**

Con Federacciai e con Eurofer (che associa i produttori europei di acciaio), nei giorni scorsi anche l'associazione dei siderurgici tedeschi, la Wirtschaftssvereinigung Stahl, ha preso posizione sui dazi per l'acciaio, i quali, secondo Gunnar Groe-

bler, presidente della WV Stahl, colpiscono l'industria siderurgica tedesca e dell'Ue «in diversi modi e nel momento sbagliato». «Dalla sola Germania - ha ricordato il presidente del gruppo tedesco - ogni anno viene esportato negli Stati Uniti

circa un milione di tonnellate di acciai, per lo più speciali. Circa il 20% di tutte le esportazioni di acciaio dall'Ue raggiunge il mercato statunitense». Secondo Groebler, l'Unione Europea si trova davanti a una sfida: precisamente, deve agire

«in modo unito, sistematico e rapido», attraverso un adeguamento delle attuali misure di salvaguardia e continuando a «dialogare con gli Usa» per il raggiungimento di un «accordo globale sull'acciaio e l'alluminio». M. DEL

# I dazi rialzano i prezzi «Boomerang per gli Usa India e Cina da temere»

**L'analisi.** Andrea Beri, ad di Ita-Industria Trafilati Acciai di Calolziocorte ridimensiona i problemi per l'export dell'azienda ed esamina lo scenario

MARIA G. DELLA VECCHIA

**D**al punto di vista delle esportazioni, laddove gli Stati Uniti avranno bisogno di determinati tipi di prodotti speciali continueranno ad acquistare da quelle nazioni sulle quali comunque verrà applicato il nuovo dazio. E ci sarà un effetto controproducente per il mercato americano, visto che il prezzo all'utilizzatore finale aumenterà in modo esponenziale. Questo sarà l'altro lato della medaglia dei dazi.

Andrea Beri, amministratore delegato dell'azienda di famiglia, Ita-Industria Trafilati Acciai di Calolziocorte, si dichiara in linea con quanto già affermato dal presidente di Federacciai, Antonio Gozzi, all'indomani della firma da parte del presidente americano Donald Trump del decreto che impone dazi universali del 25% sull'acciaio e sull'alluminio a partire dal 12 marzo.

**La sua azienda non soffrirà dunque per i dazi Usa?**

Abbiamo un mercato molto collaterale negli Stati Uniti. Come dice il presidente di Federacciai, noi europei e italiani continueremo a vendere prodotti in acciaio negli Stati Uniti proprio perché abbiamo produzioni per loro irrinunciabili, prodotti che gli americani non fanno e che possono comprare



Andrea Beri, imprenditore

solo in Europa sebbene i dazi ne alzeranno i prezzi.

**Com'era andata per Ita nel 2018, con l'applicazione dei primi rialzi di dazi da parte di Trump?**

Nel 2018 a noi paradossalmente sono aumentati gli ordini dagli Stati Uniti perché nel



«Per gli Stati Uniti le nostre produzioni rimangono irrinunciabili»

momento in cui un cliente americano si trovava a pagare di più per effetto dei dazi hanno preferito pagare l'Italia considerando flessibilità, sicurezza sul prodotto, qualità hanno scelto l'Italia. I miei clienti negli Usa continueranno a comprare.

E i miei commerciali in questo momento sono in Messico dove la parte automobilistica continuerà a rimanere, per i costi di manodopera. Ora vedremo: i dazi si sommano ai dazi preesistenti, io vendevo un prodotto per il comparto dell'edilizia che aveva un dazio del 5% che ora diventerà del 30%, decisamente una sberla. Vedremo nei prossimi giorni cosa arriverà messo nero su bianco ora che Trump ha firmato il decreto.

**Che effetti si aspetta sul mercato?**

L'effetto collaterale ricadrà sulla filiera delle materie prime: laddove i prodotti speciali non erano alla base delle esportazioni, chi si vedrà sottrarre volumi andrà a vendere



«Perdremo posti di lavoro non avendo alcuna protezione»

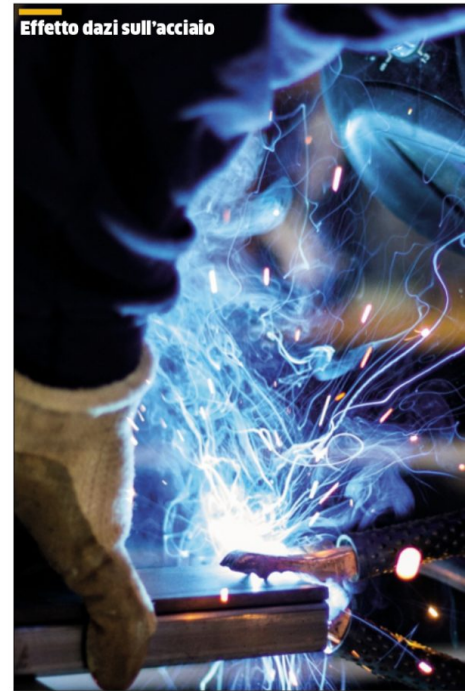
altrove, visto che i dazi non coinvolgono solo l'Europa bensì tutti gli altri Paesi che esportano negli Usa.

**Eurofer chiede tutele alla Commissione europea. Che risposte si aspetta?**

Eurofer sta cercando di portare nuovamente all'attenzione, per quanto la cosa sia puntualmente riproposta alla Commissione europea, sulle azioni di salvaguardia nei confronti dei produttori europei. Se non proteggiamo i nostri mercati e le nostre produzioni verremo «invasi» da prodotti altrui. Il problema di base è che bisogna coinvolgere l'intera filiera dell'acciaio: è inutile stabilire protezioni sulla vergella quando poi si iniziano ad importare i fili in Italia e in Europa. È inutile andare a proteggere i fili e la vergella se poi non proteggiamo molle, viti e chiodi: va protetta la filiera merceologica, perché fatta la protezione su un solo tipo di produzione dall'altra parte subito qualcuno mette in atto il passo successivo.

**A preoccupare sono dunque Cina e India?**

Sì, senza considerare che Cina e India hanno ancora agevolazioni governative che vanno a sanare le perdite derivanti dalle esportazioni. È un abominio, che la Commissione europea ancora non riesce a compren-



Effetto dazi sull'acciaio

dere. Dove abbiamo Paesi che per ragioni di inflazioni interna (Turchia), o per progetti sociopolitici (Marocco, Egitto, Tunisia) hanno agevolazioni governative che basano sulla siderurgia e sulla meccanica dei programmi ben dettagliati, uno dei quali è «invadere» l'Europa, se non ci proteggiamo è difficile leggere il futuro. Siamo lasciati completamente soli nella valutazione delle azioni di dumping.

Come Comitato Europeo per la Trafilatura, che comprende tutte le associazioni nazionali fra cui Federacciai per l'Italia, per quanto riguarda i fili zincati abbiamo radunato i produttori europei che in modo spon-

taneo e volontario stanno pagando gli avvocati. Di nuovo, chi paga per proteggersi è il privato.

Una semplice azione come questa costa 250mila euro, e non è neanche detto che una volta che l'istanza venga presentata alla Commissione europea questa la accetti.

**Non resta dunque che investire per difendersi?**

Se non investiamo nel porre in atto una difesa fra cinque anni il nostro lavoro scomparirà. Quella di Trump è un'azione sbagliata nei termini, assurda. Serve una pianificazione che ai tempi, prima di iniziare la guerra in Ucraina, Putin già fa-

## Pericoloso effetto dumping Transizione green più lenta

**Le conseguenze attese**  
Con l'introduzione dei dazi il mercato europeo potrebbe essere invaso da prodotti a basso costo

Per gli esperti della community dell'acciaio Siderweb «incertezza resta la parola chiave per descrivere il settore siderurgico globale in questo momento storico». Firmando il decreto che dal 12 marzo appli-

cherà dazi globali al 25% sull'acciaio e sull'alluminio il presidente americano Donald Trump «è passato dalle minacce ai fatti», sottolinea una nota Siderweb, mentre l'Unione europea annuncia una risposta unitaria e le associazioni di categoria stimano gli effetti diretti e, forse ancor di più, quelli indiretti che potrebbero colpire l'Europa a seguito delle nuove imposizioni statunitensi, dal momento che tutto ciò che la

Cina venderà di meno negli Usa a causa dei dazi potrebbe prendere la via dell'Europa con relativo dumping sui prezzi.

Nei dati di Siderweb fra materie prime, semilavorati e prodotti finiti gli Usa nel 2024 hanno comprato dall'Unione Europea 4 milioni di tonnellate di acciaio, di cui 1,7 milioni di tonnellate di prodotti piani, i più esposti agli aumenti dei dazi Usa. Seguono i prodotti lunghi (877mila tonnellate) e i tubi

(571mila tonnellate). Nei primi 10 mesi dell'anno scorso la quota esportata dall'Italia negli Stati Uniti è stata di solo 0,1,8% del totale (246mila tonnellate), di cui 87mila tonnellate di tubi, 76mila tonnellate di prodotti lunghi e 58mila tonnellate di semilavorati. Perciò secondo Siderweb, in linea con quanto espresso in questi giorni anche da Federacciai, «l'impatto diretto dei dazi sull'industria siderurgica italiana sarà presumibilmente ridotto», ma «resta da determinare l'impatto da possibili diversioni dei flussi commerciali sulla produzione e sulla domanda di acciaio italiano ed europeo».

Le preoccupazioni, dunque, non mancano. Per l'European

Steel Association (Eurofer) l'ordine esecutivo di Trump, che annulla anche le precedenti esenzioni dai dazi per determinate quantità e categorie di prodotti esportati, è una radicale escalation della guerra commerciale lanciata sotto la sua prima amministrazione. Peggiorerà ulteriormente la situazione dell'industria siderurgica europea, «esacerbando un contesto di mercato già disastroso».

Eurofer sottolinea che, al netto delle esenzioni già determinate per determinate quantità di esportazioni, le spedizioni di acciaio dall'Ue verso gli Usa sono diminuite di oltre 1 milione di tonnellate l'anno.

«Se tutte le esenzioni e i Tq (contingenti tariffari negoziati

dall'Ue, nda) saranno rimossi, l'Ue potrebbe perdere fino a 3,7 milioni di tonnellate di esportazioni di acciaio negli Stati Uniti». Eurofer mette in guardia verso «nuove e significative deviazioni dei flussi commerciali». «Già oggi - spiega Eurofer - la sovraccapacità siderurgica mondiale viene esportata in modo massiccio sul vulnerabile mercato dell'acciaio dell'Ue a prezzi molto bassi, soprattutto da Asia, Nord Africa e Medio Oriente. Ciò comporta l'incapacità di investire nella transizione verde e, in ultima analisi, la deindustrializzazione dell'Europa. L'ordine esecutivo del presidente Trump inevitabilmente aggraverà ulteriormente la situazione». M. DEL

# 21 miliardi



## Alluminio, ricavi in crescita

Al 2030 in Europa il mercato i ricavi per gli estrusi di alluminio è stimato in 21 miliardi di euro, mentre per i settori che uniscono estrusione, laminazione, pressofusione le previsioni danno 60 miliardi. Livello globale l'utilizzo di alluminio è sempre in crescita. (M. Del.)

**La decisione USA**  
L'ordine esecutivo firmato da Trump per l'imposizione di dazi al 25% sull'acciaio (e l'alluminio) annulla le esenzioni "232 previste dal Trade Expansion Act"

**3,7 MILIONI DI TONNELLATE**  
Secondo i produttori europei di acciaio (Eurofer) è la perdita stimata di esportazioni di acciaio verso gli Stati Uniti

**IL MERCATO USA**  
Gli Stati Uniti sono il **secondo mercato di esportazione l'acciaio Ue** con una quota del 16% sul totale (dato 2024)

**LA SVOLTA DEL 2018**  
Sette anni fa, con la prima presidenza Trump, l'export italiano di acciaio verso gli Usa è sceso da **600mila a meno di 200mila tonnellate nel 2024**

**IL COMPARTO LARIANO**  
Secondo i dati camerali sono attive quasi **4000 imprese metalmeccaniche** (il 6% del totale), con 2.012 imprese a Como e 1.965 a Lecco, provincia, questa, al primo posto sia regionale sia nazionale della produzione di settore e nella quale l'acciaio rappresenta **un business che vale oltre 3,2 miliardi di euro** (dato Siderweb sul 2024)

Withub

## Acciaio e software creativi «In aiuto alla produttività»

**L'azienda.** Mainetti, direttore tecnico di Atie Uno Informatica di Lecco  
«Ora serve accelerare per diminuire i costi di produzione dell'alluminio»

LECCO  
«Noi vendiamo nel mondo i software per gli impianti di estrusione di alluminio, quindi in relazione ai problemi che possono avere i nostri clienti per l'imposizione di nuovi dazi da parte degli Stati Uniti alcuni nostri progetti potranno rallentare, ma se ne velocizzeranno altri.

Se rallenteremo in Italia e in Europa, punteremo ancor di più sull'India, dove siamo già presenti con due grossi appalti pluriennali».

Lo afferma Giacomo Mainetti, direttore tecnico di Atie Uno Informatica di Lecco, azienda di 20 dipendenti (quasi tutti ingegneri) fondata da Massimo Bertoletti (innovation manager) specializzata nella progettazione e realizzazione di software montati a bordo macchina per impianti di estrusione di alluminio destinati a clienti in diversi Paesi nel mondo.

Si attendono dunque le ripercussioni dei nuovi dazi e si cambiano le strategie sui mercati nella certezza che comunque gli effetti arriveranno sui clienti italiani ed europei di Atie che vendono i loro estrusi in alluminio negli Usa.

«Consideriamo - aggiunge Mainetti - che diversi nostri clienti europei sono fornitori dell'automotive che, come noto, per scelte discutibili della politica green europea è in crisi. I dazi rendono più pesante una situazione già difficile considerando anche che in Italia il costo dell'energia per i processi di estrusione è doppio rispetto ad

altri Paesi». Fino a 5-6 anni fa il fatturato del mercato italiano in Atie aveva una quota molto ridotta, fra l'1% e il 5% del fatturato totale, ma nel corso del quinquennio le cose sono cambiate e la quota italiana ha sfiorato il 30%, anche grazie alla spinta dei finanziamenti per Industria 4.0 parecchio utilizzati dalle industrie per il rinnovo degli impianti di alta tecnologia.

«Ora prevediamo un rallentamento, e certamente ci toccherà viaggiare di più», aggiunge Mainetti.

### Superpotenze India e Cina

Nelle previsioni al 2030 il più grande sviluppo per il settore dell'alluminio avverrà in Asia, soprattutto in Cina e India, dove si realizzano i numeri più grandi e dove, per quanto riguarda l'India, l'azienda è presente con due grandi progetti pluriennali di fornitura. In percentuale (non in volumi) stanno crescendo anche l'Africa e l'America latina.

I clienti di Atie sono grandi società del settore dell'alluminio, non solo europee. Da tempo infatti l'azienda di Bertoletti investe in Messico, Turchia e India, Paese, quest'ultimo, dove dopo aver acquisito, tre anni fa, una commessa milionaria dal colosso indiano dell'alluminio Indalco (fammiaglia dei metalli del gruppo Aditya Birla) la pmi lecchese ha messo a segno un altro successo con Jindal (che a suo tempo era stata parte della cordata italiana per rilevare Ilva). «L'Europa - afferma Bertoletti - non è un



Atie Uno Informatica, a Lecco

grande produttore di alluminio primario (prodotto dalla bauxite e costoso), è invece un grande utilizzatore di alluminio sia primario che secondario (da rottame, quindi meno puro e meno costoso). Abbiamo messo dazi per l'import di alluminio primario alla Cina, che ce lo fa pagare di più. Se ora ci mettano dazi anche all'export verso gli Usa di quello che produciamo in Europa è un problema: per l'Europa il prezzo si alza due volte. I dazi sono una cosa che in genere non funziona».

I cinesi sono i più grandi produttori mondiali di alluminio, con 30 milioni di tonnellate di alluminio primario previsti nel 2025. In Europa, spiega Bertoletti, siamo a circa 8 milioni di tonnellate prodotte. Per il 2030 la Cina ne produrrà 35 milioni e l'Europa 9 milioni. Idem con l'alluminio secondario: la Cina ne produce circa 15 mio e ne

produrrà 20 milioni nel 2030, l'Europa ne produce ora circa 4 milioni e salirà a 5 nel 2025. «Non c'è dubbio - conclude Bertoletti - che a farla da padrona sarà la Cina. Se aumentano i dazi aumentano i prezzi di vendita, così vanno avanti i nostri concorrenti.

Ciò che possiamo fare con i nostri software è mettere in campo soluzioni per diminuire i costi di trasformazione, aumentando la produttività dei nostri clienti». **M. Del.**



«Prevediamo un rallentamento e ci toccherà viaggiare di più»

ceva: nel 2020 i miei clienti in Russia mi dicevano 'guardate che fra cinque anni in Europa avrete problemi' e gli incentivi che in quegli anni la Russia dava a chi voleva entrare nei suoi confini per produrre e portare tecnologia erano alla base di un programma ben dettagliato e di una capacità di visione. Trump sbaglia nel metodo. Nel 2018 Trump ha rinnovato le esenzioni "232" risolvendo in buona parte i problemi interni di disoccupazione. Questa volta non avrebbe dovuto agire con dazi immediati, avrebbe dovuto dilazionare il tempo di introduzione dei dazi, concedendo alle imprese estere il tempo per decidere se

andare o meno a produrre negli Stati Uniti. E sarebbe tuttavia utile comprendere come l'Europa potrebbe evitare la fuga di tecnologia. È logico che le aziende che hanno un forte focus sul mercato Usa porterebbero là i propri piani di sviluppo. Con perdita di posti di lavoro che, del resto, siamo destinati a perdere perché gli ordini ci vengono "rubati" da Paesi terzi, e non abbiamo alcun tipo di protezione. Li perdiamo perché le aziende se ne andranno dall'Europa: siamo in balia del nulla, non c'è una visione comunitaria in senso industriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Unisciti a noi

Diventa protagonista dell'innovazione e dello sviluppo del Paese. Insieme a Confapi puoi farlo

Dal 1947 rappresentiamo la piccola e media industria privata, protagonista dell'eccellenza italiana

Confapi, l'unica casa della piccola e media industria italiana