

**L'accordo di Roma** *Le ricadute locali*

## Via i dazi Usa sull'acciaio Vince la scelta green dell'elettrosiderurgia

*Usa e Ue hanno raggiunto l'intesa sulle tariffe di acciaio e alluminio durante i lavori del G20 di Roma. Ma se dal punto di vista finanziario, per l'Italia non si tratta di un cambiamento epocale, il dividendo è invece politico poiché gli Usa hanno introdotto il principio di una tassazione ambientalista contro l'acciaio sporco.* a pagina 7 **Del Barba**



Modelli produttivi La siderurgia ad arco elettrico sviluppata in provincia di Brescia ha investito molto per ridurre emissioni e scarti

# Via i dazi americani sull'acciaio Ue Fa scuola la scelta green di Brescia

La decisione comunicata al G20 conferma la scelta strategica di investire in sostenibilità

Si potrebbe dire che, presto o tardi, i nodi vengono al pettine. Oppure, ribaltando la prospettiva, che chi bene semina meglio raccoglie. Fatto sta che la scelta statunitense comunicata nel week end romano del G20 di abbattere i dazi sull'importazione di acciaio e alluminio provenienti dall'Unione europea, per la provincia di Brescia, suona

come la conferma della bontà di una strategia — supportata negli anni da ingenti investimenti, è doveroso ricordarlo — la quale ha portato l'elettrosiderurgia locale a cambiare pelle abbracciando la via della sostenibilità ambientale.

Dati alla mano, infatti, per un territorio come il nostro dove è il vero business è dato

dalla produzione e dalla commercializzazione del tondo da cemento armato, la caduta delle tariffe doganali non aprirà nuove e importanti occasioni commerciali. Le vere

ripercussioni, di segno sicuramente positivo, saranno invece politiche e di immagine, conferendo nuova competitività e lustro alla via verde dell'elettrosiderurgia bresciana. Lo ha sintetizzato ieri sul *Corriere* Federico Rampini, scrivendo che, abbattendo i dazi, «Biden ha introdotto il principio di una tassazione ambientalista contro l'acciaio sporco, quello prodotto in Cina con altiforni a carbone».

Ma andiamo per gradi. Secondo un'analisi pubblicata da Stefano Ferrari su *Siderweb*, gli Stati Uniti, prima che Trump alzasse le barriere doganali, importavano qualcosa come 31 milioni di tonnellate di acciaio all'anno, pari al 34% del consumo nazionale di acciaio, che ammontava a 92 milioni di tonnellate a fronte di una produzione di 79 milioni di tonnellate. «Quantità — spiega il responsabile dell'Ufficio studi del portale di analisi e informazioni sul mondo dell'acciaio — che hanno anche un forte impatto a livello internazionale, in quanto gli Usa sono il maggior importatore mondiale di acciaio, davanti a Germania e

Corea del Sud, con una quota sul totale mondiale del 6,7%». Il fatto è, tuttavia, che di questi 31 milioni di tonnellate, solo una piccola parte arriva dall'Europa, ancor meno dall'Italia e in misura sostanzialmente non significativa dal punto di vista statistico da Brescia. Il maggior fornitore di acciaio per gli Usa è infatti il Canada con oltre 5 milioni di tonnellate vendute, seguono poi Corea del Sud (3 milioni di tonnellate), Brasile (2,7 milioni di tonnellate) e Giappone (2 milioni di tonnellate). Attorno al milione si posizione la Germania, mentre il nostro Paese sfiora appena le 470 mila tonnellate. Ma c'è di più: ricorda infatti Ferrari che «solo il 5% dell'acciaio made in Italy esportato oltreoceano era sottoposto a dazio, vale a dire acciai inossidabili o speciali come lingotti e barre di profilati inox, tubi e fili in acciai speciali». Nulla insomma a che vedere con le nostre specializzazioni produttive.

Una conferma viene anche da un'analisi realizzata per il *Corriere* dall'Ufficio studi di Confindustria Brescia. Basandosi sulle classificazioni Ate-

co, via Cefalonia nota come nel 2019, ultimo anno pre Covid su cui è possibile costruire una classificazione, il valore economico realizzato dalla vendita negli Usa di prodotti siderurgici bresciani sia stato di 61 milioni di euro su un totale di oltre mezzo miliardo di euro (il grosso è dato dalle macchine utensili). Di questi 61 milioni, inoltre, solamente un quarto è riconducibile alla vendita di prodotti siderurgici classici, mentre un altro quarto riguarda i profilati e buona parte del resto comprende la famiglia dei metalli non ferrosi.

Tutti dati che rendono chiaro come il dividendo della scelta di Biden, per il nostro territorio, non sia finanziario ma di tutt'altro segno. «Il presidente americano — ragiona Corrado Patriarchi, dg della Cs Metal Europe, azienda di Bedizzole che si occupa della commercializzazione di acciai speciali per l'industria automotive — ha avuto il merito di distinguere finalmente fra costo e valore di una fornitura siderurgica, nel senso che ha finalmente posto una discriminante fra chi, come la Cina,

utilizza la leva del prezzo per essere competitiva e chi, come storicamente ha fatto l'Europa, propone prodotti sicuri e di alta qualità. Una qualità che oggi si misura in affidabilità ma anche nella sua carbon footprint e questo elemento, che sarà sempre più importante in futuro, non fa che avvantaggiare le nostre imprese che da anni investono per ridurre il proprio impatto sull'ambiente. Ecco perché oggi possiamo dire che la nostra siderurgia sta facendo scuola». Chi bene semina meglio raccoglie, appunto.

**Massimiliano Del Barba**

### La vicenda

● Stati Uniti e Unione europea hanno raggiunto l'intesa sulle tariffe di acciaio e alluminio durante i lavori del G20 di Roma

● L'accordo, che dovrà ora essere formalizzato in maniera ufficiale dalle parti, permetterà di rimuovere i dazi su più di 10 miliardi di dollari

● Dal punto di vista meramente finanziario, per l'Italia non si tratta di un cambiamento epocale, poiché la quota di acciaio esportato negli Stati Uniti è piuttosto limitata

● Il dividendo è invece soprattutto politico poiché gli Usa introducono il principio di una tassazione ambientalista contro l'acciaio sporco