

Terre rare, alla Ue serve un «recovery»

di Marcello Minenna

La Cina raffina oggi il 90% delle terre rare e quasi il 100% di quelle pesanti - i metalli indispensabili a magneti permanenti, motori elettrici, turbine. La guerra commerciale si è spostata a monte: dai prodotti ai materiali che li rendono possibili. Batterie, semiconduttori, difesa: tutto dipende da poche materie prime critiche. Stati Uniti, Giappone ed Europa hanno avviato di recente iniziative coordinate per costruire una cornice comune sul commercio di queste materie. Non è un accordo tradizionale: il mercato globale smette di essere un meccanismo neutrale, attraversato da strumenti come *price floor*, tariffe e coordinamento degli investimenti.

L'iniziativa è aperta ad altri Paesi, purché fuori dall'orbita industriale cinese.

Il rischio di approvvigionamento è infatti globale. Anche quando l'estrazione non è cinese, la filiera tende a diventarlo nei segmenti a maggior valore aggiunto: raffinazione e trasformazione.

In questo squilibrio si colloca la logica del *price floor*. Non è un divieto di importazione, ma un vincolo di prezzo: sotto una certa soglia l'offerta non entra o viene neutralizzata. Il meccanismo si estende lungo più stadi della filiera, intervenendo dove si concentra il potere industriale cinese: la trasformazione.

I produttori che operano a prezzi molto bassi — tipicamente le filiere dominate dalla Cina — vengono resi progressivamente non competitivi. Si crea così uno spazio economico per lo sviluppo di capacità estrattive e, soprattutto, di raffinazione nei paesi alleati. Il *price floor* funziona come un sussidio implicito alla diversificazione.

Non è un embargo. È un filtro di prezzo. Ma il risultato è simile.

Il processo è già visibile negli accordi bilaterali recenti, dove i prezzi tra partner “affidabili” risultano superiori a quelli dei mercati dominati dall'offerta cinese. Un'intesa formale tra Stati Uniti, Europa e Giappone lo consoliderebbe e tenderebbe ad attrarre altri Paesi, dall'Indo-Pacifico all'America Latina. Accanto agli strumenti di prezzo emerge una logica di sicurezza: scorte strategiche e meccanismi di risposta agli shock.

Il costo della trasformazione è inevitabile. Diversificare le filiere richiede investimenti ingenti e tempi lunghi. Questi costi si trasmettono a valle: batterie più care, componenti industriali più costosi, pressioni sui prezzi nei settori chiave della transizione energetica e digitale.

È la stessa tensione già emersa nel mercato energetico. Dopo il gas russo, l'Europa non può ripetere l'errore sul fronte minerario. Serve un salto di scala negli strumenti finanziari. Con il ciclo del Next Generation EU in esaurimento, si apre lo spazio per un nuovo programma di emissioni comuni orientato alle filiere strategiche, un Next Raw Materials EU. È anche l'occasione, attraverso le miniere del Commonwealth e la City, per riavvicinare il Regno Unito all'Unione.

Si arriverebbe così a una forma di integrazione selettiva tra economie avanzate. Il commercio resta formalmente aperto, ma viene condizionato da criteri strategici. La globalizzazione non finisce: perde neutralità e si frammenta, con prezzi diversi tra aree.

Le materie prime critiche non sono più semplici input produttivi. Sono infrastrutture geopolitiche. In questo nuovo equilibrio non vince chi compra al prezzo più basso, ma chi si garantisce accesso stabile. La sicurezza dell'approvvigionamento si paga.

