

siderweb
FORUM

2024

speciale

2024

siderweb FORUM

2024

www.siderweb.com

Speciale siderweb FORUM

è una pubblicazione siderweb spa sb

Direttore Responsabile: Davide Lorenzini
Service Provider: Amazon Web Service, Inc.

Realizzazione editoriale e progetto grafico:
siderweb spa sb
via don Milani, 5 - 25020 Flero (BS).

siderweb spa sb è iscritta al Roc con num. 26116.

Allegato al prodotto editoriale telematico e cartaceo
a carattere tecnico-professionale www.siderweb.com
iscritto al n. 11/2004 in data 10.03.2004
nel Registro previsto dalla Legge n. 47/1948
tenuto dalla Cancelleria del Tribunale di Brescia.

Il presente prodotto non è un prodotto editoriale diffuso
al pubblico con periodicità regolare.

Chiuso in redazione il 22 ottobre 2024.

Copyright siderweb 2024 - tutti i diritti sono riservati.
www.siderweb.com

siderweb FORUM

2024

è un evento siderweb organizzato con il supporto di:

BPER:

enel

INTRED
CONNESSI SEMPRE

Statkraft

DANIELI

ICIM

SLINGOFER
SINCE 1981

SOLEVENTO
ENERGIE • RINNOVABILI

e il patrocinio di:

Federacciai

ANIMA
CONFINDUSTRIA
MECCANICA VARIA

ASSOFERMET

ASSOFOND
ASSOCIAZIONE ITALIANA FONDERIE

AIM
ASSOCIAZIONE
ITALIANA DI
METALLURGIA

ANCEN
ASSOCIAZIONE MULTISPAZI

CENTRO INOX

Fondazione
Promozione Acciaio

UNSIDER

RICREA
FONDERIE NAZIONALI ACCIAIO
E PROFILI METALLURGICI

ANFIA
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
FONDERIE ITALIANE

Upiveb
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
INDUSTRIE PULVERIZZANTI

UNICMI

ANCE ASSOCIAZIONE NAZIONALE
COSTRUTTORI EDILI

ANIMP
ASSOCIAZIONE NAZIONALE DI
INDUSTRIA INNOVATIVA

indice

L'editoriale

Francesca Morandi - Responsabile Relazioni Esterne siderweb 6

«Crescere puntando su contenuti e relazioni»

Federico Fusca - Editor & Press Officer siderweb 9

Mercato, il termometro della qualità

Emanuele Norsa - Coordinatore Contenuti e Strategie Editoriali siderweb 13

Acciai del futuro, parola d'ordine "leggerezza"

Davide Lorenzini - Direttore Responsabile siderweb 16

siderweb FORUM: prezzi ai minimi, cauto ottimismo per il 2025

Stefano Gennari - Market Analyst and Editor siderweb 20

Le interviste

La trasformazione dell'ordine globale

Paolo Magri, Amministratore delegato e chair del comitato scientifico di ISPI
di Redazione siderweb 25

Metinvest: Piombino primo grande step del gruppo verso la decarbonizzazione

Yuriy Ryzhenkov, CEO Metinvest
di Stefano Gennari - Market Analyst and Editor siderweb 28

Danieli: il mercato è cambiato

Alessandro Brussi, Chairman e CFO Danieli
di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb 32

BPER Banca: aspettative di riduzione del costo del denaro

Andrea Del Moretto, BPER Corporate & Investment Banking, Head of Large Corporate Italy
di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb 33

Statkraft: «La transizione energetica non va settorializzata»

Bernardo Ricci Armani, Country Manager Italy
di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb 34

ICIM: certificazione al lavoro su ESG, Piano transizione 5.0, produttività

Federico Pasqui, Amministratore delegato ICIM
di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb 35

STEEL FOCUS - siderweb FORUM: l'attualità e le sfide dell'acciaio

Federico Fusca - Editor & Press Officer siderweb 36

PhotoGallery 37

Federacciai, rottame ed energia protagonisti dell'Assemblea 2024

Davide Lorenzini - Direttore Responsabile siderweb 39



MADE IN 
STEEL

CONFERENCE & EXHIBITION

Save the date!

**L'evento internazionale
dedicato alla filiera siderurgica**



6-7-8
maggio 2025

feramilano Rho
MILAN - ITALY

powered by

siderweb
THE ITALIAN STEEL COMMUNITY

sponsored by

BPER:

hosted by


FIERA MILANO

www.madeinsteel.it

L'editoriale

È passato poco più di un mese dalla presentazione del Rapporto sul futuro della competitività europea presentato da Mario Draghi alla Commissione Ue.

In queste settimane si è molto parlato dell'importanza delle parole di Draghi, che hanno sollevato interessanti spunti, in particolar modo per ricordarci la necessità di continuare ad osservare con occhio critico e valutare correttivi, anche per il settore dell'acciaio. In quest'ottica, ci sono alcune riflessioni che mi piacerebbe portare, scaturite anche dalle discussioni avvenute durante il siderweb FORUM che si è tenuto di recente a Vicenza.

Punto primo: il cambiamento. Il rapporto di Draghi è stato molto chiaro: l'industria europea non è competitiva. "L'Europa si trova di fronte ad un momento di forte cambiamento. Il commercio mondiale sta rallentando, la geopolitica si sta frammentando e il cambiamento tecnologico sta accelerando. È un mondo in cui i modelli di business consolidati vengono messi in discussione". Vi invito a un esercizio: se sostituissimo la parola "Europa" con "siderurgia"?

"La siderurgia si trova di fronte ad un momento di forte cambiamento". Vero. Il commercio mondiale di acciaio sta rallentando, frenato anche dalle misure per contenere la sovra capacità cinese; la geopolitica si sta frammentando, portando le nostre filiere a una progressiva regionalizzazione delle catene del valore; infine, il cambiamento tecnologico sta accelerando, ponendo la siderurgia di fronte a tempi per la decarbonizzazione sempre più ridotti. In questo scenario, dove i modelli di business consolidati da tempo vengono messi in discussione, le dimensioni aziendali diventano un fattore strategico. E qui, una considerazione va fatta, se pensiamo che la prima azienda italiana di produzione d'acciaio figura al 99° posto nella classifica delle "Top Steel Producing Companies" della World Steel Association, con 3,4 milioni di tonnellate rispetto ai 131 milioni di tonnellate della società prima in classifica. Così, il rapporto Draghi diventa un prezioso invito per tutta la nostra filiera a farsi trovare pronta per le sfide del futuro, ad innovare.



Ma cosa significa, esattamente, innovare? Qui veniamo alla **seconda riflessione**. Intelligenza artificiale, digitalizzazione, sono solo alcune delle leve, ma il cambiamento è culturale, appartiene a un modo moderno e inclusivo di fare impresa, dove donne e giovani saranno centro di una nuova leadership, come sottolinea anche la Presidente di Borsa Italiana, Claudia Parzani. Soprattutto, vincerà un modello **“aperto”**: ripartiremo con slancio solo se concepiremo strategie e progettualità che vadano **oltre** i nostri ambiti territoriali. Come scrive il professore del PoliMi Giuliano Noci: *“Il nostro sistema industriale, che si è sempre caratterizzato per una cultura di eccellenza tecnica di prodotto e produzione, non è più sufficiente per affrontare le sfide di contesto: la produzione non ci permette più di fare la differenza: diventa condizione necessaria per la competitività di impresa a cui si devono aggiungere due nuovi «processi produttivi» ugualmente importanti: quello di gestione dei big data (anche via IA) e quello di trasformazione delle attività di marketing in una esperienza attrattiva da veicolare al mercato”*.

Sapremo innovare i modelli di business se percorreremo due vie: disegnare una chiara strategia di innovazione o puntare su una maggiore qualità dei prodotti in acciaio, se pensiamo che la competizione sul prezzo, nel mercato europeo, non è più una via percorribile. In questo percorso, qualsiasi via intraprenderemo, diventerà fondamentale fare rete, sposare sistemi aperti, di collaborazione, cooperazione e soprattutto, di **conoscenza**. Le stesse esigenze che hanno portato alla nascita di siderweb nel 2001.

Quando, giovedì 26 settembre, sul palco di Vicenza abbiamo aperto i lavori del siderweb FORUM, avrete notato una giornalista, elegante, giacca blu e gesti disinvolti. Non era reale: quello studio, quella giornalista, erano stati interamente generati dall'intelligenza artificiale e ci proiettavano in un 2054 fatto di città su Marte, di droni che trasportano coils prodotti a emissioni zero.



“Una nuova era si apre per l'acciaio” il titolo di quel telegiornale. Al di là della provocazione tecnologica, con cui tutti noi ci rivolgiamo a ChatGPT e Copilot, quell'esperimento ci chiedeva direttamente: quale storia nuova vogliamo scrivere, per l'acciaio? In quale era vorremo posizionarci, tra qualche anno? Con quale racconto, con quali parole?

Subito dopo la giornalista “finta”, sono salita su quel palco, a sottolineare che c'è un elemento che, per siderweb, ne costituisce da sempre il respiro più profondo, la radice cui ogni giorno ancoriamo il nostro agire e pensare quotidiano: la conoscenza; nella sua interpretazione più alta, di chi guarda verso il cielo con le ali del sapere, delle informazioni e del dialogo.

“La conoscenza è quella forza capace di trasformare le idee in innovazione e quindi in realtà. E proprio coloro che sono abbastanza audaci da credere di poter cambiare il mondo saranno quelli che lo cambiano davvero”.

– Steve Jobs

Osiamo insieme, verso un nuovo futuro!

Francesca Morandi

Sideralba

the steel you need



Gruppo
Rapullino

www.grupporapullino.it - info@grupporapullino.it - tel. 081 884 8111

L'Europa si trova di fronte ad un momento di forte cambiamento. Il commercio mondiale sta rallentando, la geopolitica si sta frammentando e il cambiamento tecnologico sta accelerando. È un mondo in cui i modelli di business consolidati da tempo

«Crescere puntando su contenuti e relazioni»



Il siderweb FORUM e le prospettive di sviluppo della community dell'acciaio raccontati da Paolo e Francesca Morandi

Federico Fusca - Editor & Press Officer siderweb

Contenuti, relazioni, prospettive e condivisione. Questi i pilastri sui quali è stato costruito il siderweb FORUM, un evento realizzato per condividere con l'intera community visioni e riflessioni sull'attualità e il futuro della siderurgia.

Emozioni, obiettivi e orizzonti del nuovo appuntamento biennale targato siderweb raccontate da Paolo Morandi (CEO di siderweb) e Francesca Morandi (Responsabile delle Relazioni Esterne di siderweb). Un'intervista doppia che vuole, da un lato, tirare le fila della prima edizione del siderweb FORUM e, dall'altro, indicare la strada per i prossimi passi per siderweb e i suoi eventi.

Come è nata l'idea del siderweb FORUM?

Paolo: La richiesta viene dalle aziende. Nei nostri incontri con la community è emersa l'esigenza di approfondire alcuni temi e di ragionare insieme sul futuro del settore. Quindi una richiesta di contenuti. E poi di relazione: tornare ad incontrar-

si, stringersi la mano, fare network, alimentando positivamente il concetto di filiera e di community dell'acciaio. Organizziamo un grande evento biennale: Made in Steel. Puntiamo a posizionare il siderweb FORUM negli anni in cui Made in Steel non c'è, per mantenere con cadenza annuale un momento di confronto e relazione.

Francesca: Il siderweb FORUM nasce quando, dopo alcuni spunti provenienti dalla community, ci siamo guardati e abbiamo pensato di inserire all'interno dell'offerta di siderweb un momento nuovo. Un contenitore che rappresentasse un modo per offrire alla filiera quello che più sta a cuore a noi di siderweb: un momento di conoscenza, intesa nella sua forma più alta e, soprattutto, offrire anche un momento di relazione molto forte. Sono le relazioni uno degli aspetti fondanti del nostro settore, perché in fondo siamo esseri umani capaci e desiderosi di fiducia, di relazioni, di umanità.

Oltre 560 iscritti, battendo ogni record per un convegno organizzato da siderweb, vi aspettavate una risposta così da parte della community per questa prima edizione?

Paolo: Abbiamo lavorato molto su questo evento e quindi in qualche modo speravamo in una grande risposta da parte della community dell'acciaio. siderweb sta crescendo e sta puntando a diventare un hub di conoscenza, di stimolo, di visione. Le aziende hanno bisogno di guardare al futuro, di proiettarci nel domani, insieme.

Francesca: È stata una risposta incredibile. Siamo stati davvero contenti perché è la dimostrazione di come siderweb si sta mettendo a servizio della filiera e come la filiera ci sta percependo. L'acciaio è un settore B2B ed anche B2C, ma per noi è soprattutto un settore B2H, ovvero Business to Human perché sempre alle persone ci rivolgiamo. Questa risposta numerosa viene dalle donne e dagli uomini della filiera ed è la conferma che la necessità di incontro, di scambio, di dialogo nel settore c'è ed è forte.

Quali erano gli obiettivi del FORUM? Sono stati tutti centrati?

Paolo: Sì. Direi di sì. È stato un importante momen-

to di confronto con al centro il mercato, le soluzioni tecnologiche, la geopolitica e i protagonisti del settore dell'acciaio. E questo è solo l'inizio. Nelle prossime edizioni punteremo ancora più in alto.

Francesca: Gli obiettivi erano diversi, su tutti offrire alla community un momento di incontro, di relazione e di approfondimento di primo livello. Inoltre, c'è un proposito molto importante che ci siamo fissati: ragionare sul futuro dell'acciaio. Questo evento è stato l'inizio di un cammino e, da questo punto di partenza, siderweb continuerà ad essere vicina alle aziende del settore.

C'è un momento, una frase, un'immagine che vi è particolarmente cara di questo primo siderweb FORUM?

Paolo: L'immagine che più ricorderò con affetto è quella delle prove generali il giorno prima del FORUM. Tutta la squadra di siderweb impegnata, motivata e affiatata; appassionata. Questa coesione e questo spirito di squadra, forse, sono la nostra vittoria migliore.

Francesca: Ne ho due. La prima è la frase di uno degli ospiti, Paolo Magri che, citando Fellini, ha detto "la nave va". La nave va e noi, siderweb, continueremo ad "andare" per aiutare la filiera.





La seconda immagine è la giacca blu indossata dalla giornalista del Tg in apertura di lavori che si muoveva in modo fluido e naturale anche se finta, perché generata dall'intelligenza artificiale. Questo sviluppo tecnologico così rapido ci accompagnerà nei prossimi anni e, anche in relazione all'acciaio, fa sorgere domande rispetto a dove stiamo e dove vogliamo andare.

Riassumete quella giornata con un fotogramma: per voi il FORUM è...

Paolo: Gli occhi vivi e attenti della platea. Ho visto la community dell'acciaio partecipe e soprattutto riunita.

Francesca: Il mio fotogramma era una luce fortissima puntata negli occhi mentre ero sul palco, però al di là di quella luce c'erano tanti volti dell'acciaio seduti in platea. Un effetto ottico che rappresenta la necessità e la responsabilità di animare la community.

Quali prospettive immaginate per questo evento?

Paolo: "La siderurgia si trova di fronte ad un mo-

mento di forte cambiamento", lo abbiamo scritto e sentito dire da tantissimi analisti. Nei prossimi anni vivremo sfide decisive per il futuro del settore, italiano ed europeo. Questo evento, che sarà biennale, vuole essere un contenitore per facilitare i "sistemi aperti", la collaborazione, la cooperazione e soprattutto, accelerare la condivisione di conoscenza. È l'idea e la mission di siderweb.

Francesca: Vorremmo diventasse un appuntamento biennale e un punto di riferimento di contenuti e relazione per la filiera.

Ora, si avvicinano altri due classici appuntamenti per la community: Bilanci d'Acciaio a novembre e l'undicesima edizione di Made in Steel a maggio 2025. Cosa ci attende?

Paolo: Sono due eventi targati siderweb, fisici, dedicati ai contenuti e alle relazioni. Il nostro obiettivo è rinnovarci costantemente e, perciò, sia per Bilanci d'Acciaio che per Made in Steel 2025, ci saranno molte novità.

Francesca: Stiamo lavorando per rendere Bilanci d'Acciaio e Made in Steel sempre nuovi. Vogliamo farli affermare sempre più come momenti rile-

vanti e imperdibili nell'agenda della nostra filiera.

Quali sono le prospettive di crescita di siderweb?

Su cosa vorreste puntare nei prossimi anni?

Paolo: siderweb ha un piano di sviluppo strategico, lungo la filiera dell'Acciaio, per andare a coinvolgere i settori manifatturieri che hanno nell'acciaio la loro materia prima.

Vogliamo crescere mantenendo alta la qualità dei contenuti proposti, avendo a cuore l'acciaio. In questo quadro, i temi innovativi, come ad esempio quelli ESG e IA, continueranno ad essere al centro del nostro lavoro e dei contenuti che proponiamo,

per intercettare e condividere le traiettorie future con tutta la community.

Francesca: Le prospettive di crescita riguardano contenuto, contenuto, contenuto, contenuto e ancora contenuto. C'è un progetto sul quale io e Paolo stiamo lavorando ed è quello dell'Educational, con l'obiettivo di continuare ad essere un punto di riferimento al centro della community dell'acciaio. Inoltre, cercheremo di continuare a sforzarci per una nuova comunicazione e, soprattutto, per una nuova leadership fatta anche di giovani e di donne, come scrive Claudia Parzani.





Mercato, il termometro della qualità

Emanuele Norsa - Coordinatore Contenuti e Strategie Editoriali siderweb

Difficile parlare del futuro dell'acciaio senza capire come si sta evolvendo il **mercato**. È un elemento che, come siderweb, curiamo quotidianamente e che abbiamo voluto porre al centro anche del siderweb FORUM del 26 settembre. Mercato di cui abbiamo dato uno spaccato, che riproponiamo ora in una versione aggiornata.

A inizio settembre, i partecipanti al webinar mensile organizzato da siderweb MERCATO & DINTORNI erano convinti che i prezzi dei coils a caldo, del tondo e del rottame in Italia avrebbero continuato la propria flessione. L'idea più diffusa era che nel mese a venire, fino a metà ottobre, si sarebbero registrate nuove discese di prezzo, nell'ordine di 10-25 euro la tonnellata.

Se da un lato è vero che in quel momento non c'erano chiari segnali che indicassero una possibile inversione di tendenza, è altrettanto giusto notare che alcune di queste previsioni si sono rivelate più negative della realtà: il prezzo dei coils ha infatti continuato la sua discesa, ma per quel che riguarda il rottame e il tondo alcuni segnali positivi provenienti dall'Asia e dalla Turchia

hanno supportato il prezzo più di quanto ci si potesse aspettare.

Per quel che riguarda il prezzo dei **coils a caldo** (HRC) in Italia, tra il 10 settembre e l'8 ottobre 2024 effettivamente si è registrata una discesa di 28 euro la tonnellata, con il minimo toccato il 1° ottobre, quando l'indice siderweb per questo prodotto ha raggiunto i 565 euro la tonnellata, il prezzo più basso registrato da dicembre 2020. L'indice ha poi segnato una ripresa nella settimana dell'8 ottobre, supportato dall'annuncio da parte di ArcelorMittal della volontà di alzare i prezzi in Europa e dal recupero dei valori in Asia e negli Stati Uniti. Il mercato si attende ora un consolidamento dei prezzi attuali, con possibili piccoli recuperi verso l'alto nelle prossime settimane.

Sul fronte del **rottame**, invece, la discesa effettiva dei prezzi in Italia è stata più lieve di quella pronosticata durante il webinar MERCATO & DINTORNI del 10 settembre. Il mercato italiano nelle ultime settimane si è stabilizzato e tra il 10 settembre e l'8 ottobre 2024 il prezzo della categoria E40 è sceso "solamente" di 7 euro la

tonnellata. Se allarghiamo lo sguardo al mercato internazionale, possiamo notare che da inizio settembre in Turchia il valore del rottame ha addirittura segnato una ripresa di circa 10-15 dollari la tonnellata. Rimane difficile fare previsioni, ma certamente il mercato del rottame oggi si trova in un momento di maggiore forza rispetto a inizio settembre e c'è la possibilità che nuovi rialzi internazionali spingano anche le quotazioni italiane verso l'alto, seppur in modo lieve.

Il prezzo del **tondo per cemento armato** in Italia ha da un lato beneficiato della maggior resilienza del valore del rottame, ma dall'altra parte ha continuato a soffrire a causa della scarsa domanda interna ed europea. Tra il 10 settembre e l'8 ottobre 2024 l'indice siderweb per questo prodotto ha perso circa 14 euro la tonnellata, in linea con le attese del webinar del 10 settembre, seppur fermandosi a una discesa "contenuta". Nonostante la persistente difficoltà dei prezzi del tondo in Europa, l'indice siderweb dell'8 ottobre 2024 è rimasto 10 euro la tonnellata al di sopra dell'ultimo record negativo registrato a ottobre 2023 (288 euro la tonnellata base).

Oggi il mercato italiano è cosciente del fatto che sarà difficile tornare ai picchi di prezzo registrati nel 2021 e nel 2022, ma c'è la speranza che si possa recuperare una parte della marginalità persa durante l'ultimo anno e mezzo. Gli occhi degli operatori, in questo momento, rimangono puntati verso l'Asia, in particolare verso la Cina, dove si sono registrati prezzi degli acciai finiti durante il Q3 2024 al di sotto dei livelli registrati nel periodo pre-pandemico. Solamente una reale ripresa dei valori dell'acciaio in Cina (sostenuta da impulsi economici annunciati dalle autorità) potrà ridare slancio al mercato internazionale. Sia il prezzo dei coils a caldo che quello del tondo nel mercato cinese hanno registrato un rimbalzo di circa il 10% tra metà agosto e la fine di settembre, ma è ancora presto per capire quanto ancora il mercato potrà risalire. Negli ultimi giorni si susseguono gli annunci di acciaierie cinesi e asiatiche relativamente a rialzi di prezzi per le offerte di novembre, ma sarà il mercato a dover certificare quanto questo recupero potrà continuare e influenzare i prezzi dell'inizio del 2025 nel mondo.





UN'OFFERTA COMPLETA

Progettiamo, costruiamo e installiamo
la gamma più completa di macchine ed equipaggiamenti
per la finitura dei nastri metallici in coil e fogli



**LINEE DI
TAGLIO LONGITUDINALE**



**LINEE DI
LAVAGGIO E
SGRASSAGGIO**



**LINEE DI
TAGLIO TRASVERSALE**



**LINEE DI
ALIMENTAZIONE
PRESSA**



**LINEE DI
TENSIONATURA E
SPIANATURA**



**LINEE DI
IMBALLAGGIO**

www.salico.net

ITALY
www.salico.net
Salico S.P.A.
Viale Lombardia, 10
23847 Molteno (Lecco)
info.italy@salico.net

Salico Automation S.R.L.
Via Valle di Sotto 1^a/3^a
23894 Cremella (Lecco)
info.automation@salico.net

INDIA
www.salico.net
Salico Metal Solutions LTD
Salt Lake Sector - V
Plot No. Y-6, Block-EP, 2nd floor
Kolkata 700105
abhrajit.chatterjee@salico.net

SPAIN
www.salico.net
Salico Hispania S.A.
Calle Mahón, 6 - 2^o
28290 Las Rozas (Madrid)
info.spain@salico.net

Salmec Automation S.L.
Parque empresarial A3
Tugsteno, 12-14
28500 Arganda del Rey (Madrid)
info@salmecautomation.es

USA
www.ses-salico.com
SES Salico LLC
1507 Beeson Street,
Alliance, OH 44601
cmartin@ses-salico.com

UK
www.kcsherrvossuk.com
KCS Herr Voss UK Limited
Glassworks House,
Park Lane, Halesowen
West Midlands, B63 2QS
info@kcsherrvossuk.com





Acciai del futuro, parola d'ordine "leggerezza"

Davide Lorenzini – direttore responsabile siderweb

Innovazione tecnologica e sostenibilità. Sono due elementi che, negli ultimi anni, si sono avvicinati sempre di più fino a sovrapporsi, come nei casi delle nuove soluzioni per massimizzare l'efficienza produttiva. È questo il filo rosso che ha legato gli interventi di Carlo Mapelli e Marco Imperadori, professori ordinari del Politecnico di Milano, nel corso del siderweb FORUM.

Moderati da Elisa Bonomelli, i due professori hanno evidenziato come per i prodotti siderurgici gli spazi di mercato resteranno importanti anche in futuro, in particolare per le loro infinite possibilità di riciclo, che possono e dovranno essere ulteriormente migliorate.

Carlo Mapelli, rispondendo alla domanda su quali saranno gli acciai del futuro, ha rimarcato

che: «A parte alcune categorie di nicchia, gli acciai del futuro sono già qui. Non ritengo che a quelle già presenti a oggi si aggiungeranno altre qualità. Le centinaia di categorie normate dall'Ue sono sufficienti per coprire la quasi totalità delle applicazioni in cui oggi l'acciaio è impiegato. Uno dei punti cruciali è cercare di produrre questi acciai il meglio possibile. E produrli il meglio possibile in un contesto che sta cambiando.

Oggi, infatti, i consumatori sono molto attenti all'impronta ecologica del prodotto che acquistano, vogliono conoscere la metodologia produttiva e anche la quantità di materiale riciclato presente nei beni che acquistano. Per cui, in questa fase, la ricerca si sta concentrando sul migliorare e ottimizzare le proprietà delle categorie di acciaio già presenti sul mercato e su come fare queste categorie di acciai utilizzando via via una quantità

di prodotto riciclato sempre maggiore».

«Ad esempio - ha proseguito Mapelli -, nell'industria alimentare si usa la banda stagnata, che oggi viene prodotta solo con lamiera da minerale, quindi di alta qualità e ricoperta di stagno.

Non vi è un sistema efficace per provare a produrla da acciai riciclati o per riciclarla direttamente. Lo stagno, infatti, è un elemento inquinante che è difficile da separare, come lo sono il nickel e il cromo. La sfida è riuscire a sviluppare procedure per separarli nel bagno fusorio, oppure diluirli grazie all'apporto di materiale da minerale (ad esempio il DRI o il rottame pregiato, ndr) per salvaguardare le proprietà intrinseche del metallo».

Guardando alle applicazioni, ad esempio, nel segmento automotive Mapelli ha evidenziato la necessità di proseguire con il processo di alleggerimento delle strutture, una sfida sia per il motore endotermico sia per l'elettrico. Una sfida

che vedrà prevalere acciai ad alta resistenza e tenaci, che potrebbe essere vinta proprio da acciai che introducono alti livelli di manganese e alluminio, su cui al momento si è specializzata soprattutto la Corea del Sud.

«Nell'energia la sfida è diversa ed è quella di realizzare acciai capaci di sostituire le superleghe di nickel, soprattutto nelle applicazioni ad alta temperatura. Di contro, per il trasferimento energetico, ad esempio nei gasdotti o nei sistemi di rigassificazione, servono acciai che riescano a performare a basse temperature. Sul nucleare servirà elaborare acciai capaci di performare nelle nuove centrali a piombo fuso, dal momento che il piombo liquido scioglie la componente di nickel degli acciai oggi certificati per l'impiego nel nucleare».

Ad approfondire peculiarità e prospettive del settore principe dell'utilizzo di acciaio, le costruzioni





(che oggi consumano il 35% di acciaio) è stato il professor **Imperadori**. «L'acciaio lo troviamo in tutte le costruzioni, dall'armatura dei calcestruzzi, al rinforzo dei componenti in legno, ai nuovi sistemi di stratificazione a secco.

Nelle grandi opere pubbliche l'acciaio è già affermato, ma ora sta guadagnando mercato anche nell'edilizia abitativa. Le nuove costruzioni stanno sviluppando soluzioni non più in situ, ma off site. Per cui anche le abitazioni assomigliano sempre più ad automobili, aerei o navi fatti da tante parti che vengono solo assemblate, e qui si possono sviluppare nuove soluzioni industriali.

Per cui potrebbe esserci un passaggio da commodity a star premium, con meno volumi ma di miglior utilizzo. Il focus si sposta sull'ottenere un guadagno nella prestazione, anche in termini di sostenibilità».

L'utilizzo dell'acciaio potrebbe anche essere

“mimetico”: all'esterno, il muro della casa può sembrare quello tradizionale; all'interno vi sono multistrati in acciaio e materiali isolanti per migliorarne le prestazioni energetiche.

«Anche per quanto riguarda le nuove strutture abitative, uno dei punti chiave risiede nell'LCA (Life Cycle Assessment, ndr), per migliorare l'utilizzo delle risorse ambientali e soprattutto nell'ottica di ottimizzazione delle strutture. Si stima che al 2050 gran parte del patrimonio edilizio attuale sarà ancora presente. L'idea è, allo stesso tempo, la grande opportunità di mercato è ottimizzare con strutture simili a gusci esterni, in grado di migliorare le performance sia sul fronte sismico, che energetico. In questo, l'acciaio, sia in termini strutturali che di pannelli sandwich, ha ottime potenzialità. La tendenza è realizzare costruzioni a strati con strutture di carpenteria a secco, che migliorano la riciclabilità dei materiali impiegati.

Anche se l'impiego in bagno cementizio non scomparirà». E ancora: «Una particolare attenzione deve essere anche mantenuta sull'estetica: le persone vogliono ancora entrare in costruzioni che siano case, non astronavi». Inoltre, secondo Imperadori, l'inserimento di sensori negli edifici e le nuove frontiere dell'intelligenza artificiale potrebbero aprire nuovi fronti anche nel mondo delle costruzioni.

La sfida comune a questi settori di impiego dell'acciaio resta quella del recupero del materiale a fine vita, sia che si parli di un'auto che di un edificio, dove la costruzione a freddo aiuta il materiale a non essere "inquinato", come invece accade quando esso viene integrato nelle armature con il

cemento.

In chiusura, il professor Imperadori ha ribadito la necessità di una miglior comunicazione da parte della filiera siderurgica, che spesso lascia che passino al pubblico messaggi distorti, concentrati su realtà negative, invece che sulle grandi qualità proprie dell'acciaio.

Acciaio che, nei prossimi anni, dovrà puntare sempre di più alla "leggerezza" per poter vincere la sfida con i materiali competitor.





siderweb FORUM: prezzi ai minimi, cauto ottimismo per il 2025

Per Ryzhenkov (Metinvest), Espada (Eurometal), Marcegaglia e Brussi (Danieli) la svolta sarebbe ormai vicina

Stefano Gennari - Market Analyst and Editor siderweb

I prezzi dell'acciaio dovrebbero aver toccato il fondo e un punto di svolta sembra ormai vicino. Su questo sono apparsi concordi i partecipanti alla **tavola rotonda "L'acciaio in Italia e nel mondo"** svoltasi durante il siderweb FORUM.

«Il mercato dell'acciaio è ciclico per natura - ha affermato **Yuriy Ryzhenkov, CEO del gruppo ucraino Metinvest** -. **L'attuale trend ribassista del settore è il più lungo degli ultimi vent'anni.** Già questo mi porta ad essere **cautamente ottimista per il 2025.**

Naturalmente sussistono numerosi fattori di

incertezza, come la guerra che purtroppo continua in Ucraina e la crisi in Medio Oriente. Tuttavia, vediamo anche che i governi, come quello cinese proprio in questi giorni, stanno intraprendendo azioni per stimolare l'economia».

«Speriamo solo che gli effetti degli ultimi pacchetti di stimolo da parte della Cina abbiano effetti duraturi», ha rimarcato **Fernando Espada, presidente di Eurometal**, notando come invece, dal lato europeo, si stia guardando con attenzione ai prossimi movimenti della Bce.

«Credo che i prezzi siano vicini al bottom, perché i **produttori di acciai piani di tutto il mondo stanno soffrendo** in questo momento - ha dichiarato **Antonio Marcegaglia, presidente e CEO di Marcegaglia Steel** -. Inoltre, non vedo possibilità di significative riduzioni dei costi delle materie prime e della manodopera visti i livelli di inflazione. **Abbiamo bisogno di prezzi più alti sia per coprire questi costi sia per affrontare gli investimenti in decarbonizzazione**».

Nonostante una congiuntura debole e le tensioni geopolitiche, **Alessandro Brussi, chairman e CFO di Danieli, ha definito buona la domanda di impianti siderurgici a livello mondiale**. «La domanda di acciaio - ha detto - sta ancora crescendo in alcune aree e parte di questa

crescita è dovuta alla disponibilità di materie prime e fattori quali il gas, come in Nord Africa». In alcune aree, come l'Europa, la richiesta è trainata dalla decarbonizzazione e dall'utilizzo efficiente di risorse come rottame, energia ed elettrodi; in altre, come l'India, è guidata dalla necessità di incrementare le tonnellate prodotte. «Abbiamo una pipeline di ordini interessante - ha concluso Brussi -. **Il principale ostacolo è la necessità di capitali, di finanziamenti, di contributi da parte dei diversi governi per trainare il cambiamento tecnologico all'interno del settore**».

Alla domanda su quali siano le principali sfide che il mercato siderurgico si trova ad affrontare, Marcegaglia ha risposto che «**costi strutturalmente alti stanno minando la competitività** dei player europei» e che per non



soccombere serve «**puntare su innovazione** dei materiali, dei processi, delle performance; restare molto snelli in termini di organizzazione, flessibili nell'adattare i livelli di produzione alle oscillazioni della domanda e muoversi maggiormente verso servizi e creazione di valore».

Allo stesso tempo, sia Marcegaglia sia Espada hanno affermato che, benché una protezione da importazioni sleali e aggressive sia auspicabile, **innalzare muri troppo elevati rischia di diventare «un boomerang»**. Secondo Espada, le ultime misure commerciali dell'Ue «stanno proteggendo solo una parte della filiera. Da una parte è difficile importare determinati prodotti, ma dall'altra permettiamo l'import di prodotti con maggiore valore aggiunto. Penso che la Commissione dovrebbe **concentrarsi su iniziative atte ad aumentare il consumo di acciaio**. Così facendo difenderebbe l'intera supply chain».

Il **CBAM**, il Meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere, rappresenta secondo Marcegaglia «**un buon obiettivo, ma con sbagliati e mal applicati strumenti, che rischia di essere non solo inefficace ma addirittura pericoloso**»,

poiché potrebbe «non solo non raggiungere lo scopo di supportare la decarbonizzazione europea, ma anche impoverire la domanda di prodotti industriali a valle».

Il presidente e CEO di Marcegaglia Steel ha aggiunto che finora, nella sua fase transitoria, il CBAM è stato più «un peso dal punto di vista amministrativo» e non ha portato grandi cambiamenti; tuttavia, tutti i player siderurgici si stanno preparando per muoversi verso risorse più sostenibili ed effettuando investimenti per fornire acciaio verde. Marcegaglia ha detto di sperare che il CBAM subisca modifiche, ma di non essere molto ottimista al riguardo.

Nonostante la Salvaguardia Ue, i dazi e le indagini antidumping in corso, l'Italia resta il maggiore importatore di acciai piani in Europa. Questo è stato uno dei principali motivi che hanno spinto **Metinvest** a valutare l'Italia per il progetto di **investimento in partnership con Danieli**. Progetto che, inizialmente, doveva riguardare la laminazione di semiproducti provenienti dall'Ucraina ma che, con la perdita di Azovstal a causa della guerra, è diventato quello di un'acciaiera vera e propria. «Costruire



una produzione domestica di questa tipologia di prodotto renderebbe l'economia italiana più resiliente e stabile», ha affermato. Inoltre, il progetto «punta a rivitalizzare l'area». «Credo che **finalizzeremo l'Accordo di programma entro i prossimi due mesi**», ha rimarcato. L'acciaiera Metinvest-Danieli di **Piombino** utilizzerà materie prime provenienti in buona parte dall'Ucraina, nonché rottame sia europeo sia di importazione. Ryzhenkov a tal proposito ha sottolineato che **«a livello europeo, ci sarà un grosso aumento della disponibilità di rottame nei prossimi anni**. Addirittura, l'export di questa materia prima è

previsto in crescita nei prossimi cinque anni.

Non dovrebbe esserci quindi un problema d'offerta».

In tema di investimenti, Marcegaglia ha affermato che quelli del suo gruppo sono guidati principalmente da **efficienza di costo e innovazione e necessità di integrazione della catena del valore nella produzione**.

Questi i driver che hanno guidato le acquisizioni della divisione prodotti lunghi inox di Outokumpu e del sito Ascometal di Fos-sur-Mer.



siderweb FORUM

2024

BPER:

enel

INTRED
CONNESSI SEMPRE

Statkraft

DANIELI

ICIM

SLINGOFER
SINCE 1984

SOLEVENTO
ENERGIE - RINNOVABILI



Le interviste



La trasformazione dell'ordine globale

Paolo Magri: occhi puntati alle elezioni americane e al posizionamento cinese

di redazione siderweb



La **geopolitica** e le dinamiche che stanno caratterizzando il contesto internazionale, tra crisi economiche e tensioni sfociate in conflitti armati, sono state portate sul palco del siderweb FORUM da **Paolo Magri, amministratore delegato e chair del comitato scientifico di ISPI.**

Magri è uno dei massimi esperti in Italia di politica internazionale e con lui abbiamo approfondito alcune delle tematiche che ha affrontato durante la sua presentazione a Vicenza.

Nell'intervista realizzata da Emanuele Norsa e qui riportata, ci siamo concentrati sui mutamenti in atto dell'ordine globale e il ruolo ricoperto da Stati Uniti, Cina e Russia.

Nel febbraio 2022 l'invasione della Russia in

Ucraina ha fatto ripiombare il nostro mondo nell'incubo della guerra.

La prima parte di quella guerra, tuttora in corso, è stata caratterizzata da una battaglia molto violenta a Mariupol, conclusasi con la distruzione di una delle maggiori acciaierie che si affacciavano sul Mar Nero.

In questo contesto e tenendo conto anche del ruolo dell'Ucraina come fornitore di grano e della Russia di gas, quanto è centrale il controllo dell'approvvigionamento delle materie prime in questo conflitto? O si tratta solamente di un elemento accessorio in uno scontro politico internazionale?

Alcuni hanno letto la guerra russa come un tentativo di appropriarsi delle risorse ucraine: secondo questa lettura, prima del 2022 la

Russia dipendeva dalle entrate derivanti dalle esportazioni di gas verso l'Ucraina (principale cliente di Gazprom) e l'Ue e i depositi energetici (5,4 tcm di riserve di gas stimate) e il sistema di gasdotti ucraini rappresentavano una minaccia competitiva per le esportazioni energetiche russe. Eppure, Mosca già possedeva le più grandi riserve di gas al mondo. Più che nell'appropriazione di nuove risorse, le vere cause dell'invasione sono da ricercarsi in altri aspetti di natura politico-strategica, come la volontà di competere con l'Occidente (soprattutto con gli Usa).

Va però precisata una cosa: se a febbraio 2022 la Russia ha deciso di lanciare l'invasione su larga scala è perché sapeva di poter esercitare pressione sull'Europa anche in virtù del proprio ruolo di fornitore energetico. E se la prima invasione – quella del 2014 – è iniziata con l'annessione della

Crimea e i combattimenti in Ucraina orientale, è anche perché è lì che sono concentrate la maggior parte delle risorse ucraine. Pertanto, seppur non causa principale del conflitto, le risorse e le materie prime rimangono in un certo senso centrali, soprattutto nella logica di sopraffare l'avversario minandone l'economia e il morale.

Guardando a Occidente, il mondo attende il risultato delle prossime elezioni americane per capire quale sarà la linea politica seguita da uno dei paesi leader.

Sia Trump che Biden durante le rispettive presidenze hanno dato molta importanza alla tutela dell'economia americana, partendo da acciaio e produzione industriale locale. Nell'attuale contesto globale, è ipotizzabile pensare che l'America tornerà a essere paladina del libero scambio o siamo ormai del



tutto entrati in un periodo di protezionismo commerciale?

Pensare che l'America possa tornare a essere paladina del "free trade" sarebbe come aspettare Godot. Nell'era dell'insicurezza e della sfida di nuove potenze emergenti, la politica Usa ha capito che erigere barriere commerciali è diventato l'unico modo per dare una parvenza di sicurezza immediata ai lavoratori (nonché elettori) di certi settori. Repubblicani e democratici si trovano allineati e continueranno a esserlo. Si pensi soprattutto al "botta e risposta" di sanzioni e contro-sanzioni tra Washington e Pechino, cominciato con Trump (con moti impulsivi) ma che Biden (con più raziocinio) non ha fatto nulla per contenere. I produttori di acciaio lo sanno bene: Biden ha imposto nuovi dazi contro l'acciaio cinese e ha messo per ora il veto sull'acquisizione economicamente valida dell'azienda US Steel da parte della giapponese Nippon Steel (sembra di essere tornati indietro di 40 anni!). Mosse per compiacere i lavoratori della Rust Belt, ma che non fanno stare tranquilli gli alleati occidentali. Ciò non significa che le elezioni di novembre siano ininfluenti. L'eventuale seconda elezione di Trump sarebbe sicuramente più radicale in molti ambiti e prevede dazi fissi su tutta la linea e dollaro più debole. È il presupposto per una guerra commerciale e valutaria su larga scala. Dal canto suo, l'agenda commerciale di Harris resta al momento vaga (nel suo discorso alla convention di Chicago non ha accennato al tema), ma è certo che la stagione del Wto e dei grandi accordi di libero scambio è finita per dare spazio a dazi, controlli all'export e sussidi. Persino noi europei ce ne siamo resi conto.

La Cina che ruolo sta giocando? La prosperità dell'economia cinese è stata per molto tempo centrale nella valutazione della posizione presa all'interno delle questioni di politica internazionali. Sta cambiando qualcosa in questo senso?

Non è cambiata l'attenzione cinese per l'interesse economico nazionale, ma è cambiato il contesto. Xi Jinping, infatti, ha più volte affermato che stiamo vivendo «grandi cambiamenti come non si vedevano da un secolo». È una frase che il leader cinese ha ribadito anche incontrando Putin a Mosca e si riferisce alla trasformazione dell'ordine globale che, nella visione cinese, è caratterizzata dal declino – almeno relativo – degli Stati Uniti e dall'ascesa di nuove forze. Nella retorica russa e cinese, accolta con entusiasmo da tutto il mondo non occidentale, le nuove forze prendono la forma del Global South.

È questa la chiave di lettura per interpretare il sostegno cinese alla Russia e a Gaza, per Pechino espressione di un Sud opposto al Nord sia nel caso ucraino sia in Medio Oriente. L'interesse economico cinese prende forma nella capacità di gestire queste trasformazioni e transizioni di potere, caratterizzate dalla creazione (seppur abbozzata) di opposti schieramenti, che hanno come manifestazione pratica la ridefinizione delle catene del valore tagliando fuori la parte politica avversa.



Metinvest: Piombino primo grande step del gruppo verso la decarbonizzazione

Il CEO Ryzhenkov: l'acciaiera soddisferà meno del 30% del suo fabbisogno di rottame con acquisti sul mercato libero

di Stefano Gennari - Market Analyst and Editor siderweb

Il mercato dell'acciaio è vicino a una svolta. Questo il messaggio lanciato da **Yuriy Ryzhenkov** sia dal palco del siderweb FORUM sia a margine dell'evento.

Il **CEO di Metinvest** ha espresso la speranza che i tagli dei tassi di interesse e gli ultimi pacchetti di sostegno all'economia annunciati dal governo cinese possano dare i loro frutti nei prossimi mesi, ponendo fine all'attuale fase ribassista.

Ryzhenkov si è inoltre espresso **sull'investimento nella nuova acciaiera a Piombino**; un'operazione attraverso la quale Metinvest intende non solo intercettare la domanda italiana di acciai piani,

ma anche dare un primo importante impulso alla strategia di decarbonizzazione.

Il 2024 è stato finora un anno difficile per il mercato dell'acciaio a livello globale. Quali sono le sue aspettative per il 2025 e quali eventi potrebbero avere un impatto sulle prospettive del mercato?

Com'è noto, quello dell'acciaio è un settore molto ciclico e in questo momento ci troviamo nella parte discendente del ciclo. L'apice è stato tra la fine del 2021 e l'inizio del 2022. Da allora i mercati sono scivolati per diversi motivi e nel 2022-2023

ci sono stati gli shock causati dall'invasione russa dell'Ucraina: quello energetico e quello logistico, di cui ci si è occupati in larga misura nell'ultimo anno e mezzo. Il 2024, da questo punto di vista, è l'anno più stabile, ma c'è incertezza sui mercati mondiali. C'è incertezza sui consumi, ci sono tassi di interesse elevati e tutto ciò ha creato un quadro ancora piuttosto depressivo del mercato quest'anno. Ora, allo stesso tempo, stiamo assistendo alla più lunga fase ribassista del mercato degli ultimi 25 anni. Se ricordate, il downtrend più lungo al quale abbiamo assistito nel 2008-2009 è durato soltanto circa nove mesi, dopodiché il mercato dell'acciaio ha iniziato a riprendersi. Ora siamo già in fase di contrazione da più di due anni, quindi le nostre aspettative, le nostre speranze sono che il 2025 sia un anno migliore e che l'anno prossimo vedremo la svolta del ciclo. Alcuni segnali sono già arrivati: abbiamo già visto che la Federal Reserve ha tagliato i tassi di interesse negli Stati Uniti, stiamo vedendo la Cina introdurre pacchetti

di sostegno senza precedenti per rilanciare la sua economia. Sono abbastanza sicuro che anche l'Unione europea farà alcuni passi. Inoltre, tutti noi nutriamo la speranza che i conflitti in corso in Europa e in Medio Oriente giungano a una qualche conclusione. Se tutti questi eventi coincideranno, come spero, vedremo un 2025 molto migliore rispetto a quest'anno.

Sono trascorsi ormai più di due anni e mezzo dall'invasione russa dell'Ucraina. Quali sono state le ripercussioni sull'organizzazione delle attività di Metinvest, in particolare dopo la tragedia di Mariupol?

La ripercussione maggiore, come si può immaginare, è stata la distruzione delle acciaierie di Mariupol. Erano la spina dorsale di Metinvest e non solo fornivano acciaio per i nostri mercati in Europa e in Ucraina e non solo consumavano le materie prime che producevamo, ma erano anche i principali fornitori di semilavorati per le



nostre attività italiane e britanniche. Si tratta quindi di un cambiamento significativo per il gruppo. Negli anni 2022-2023 siamo riusciti a riorganizzare e ricostruire le nostre catene logistiche e a diversificare la nostra clientela e i nostri fornitori per le materie prime e i prodotti chiave da vendere sul mercato. Le nostre attività italiane ora operano su base stand-alone, quindi fundamentalmente acquistano bramme sul mercato aperto e vendono prodotti finiti, sempre sul mercato aperto. Le attività ucraine, in particolare quelle di estrazione del minerale di ferro, hanno riorientato la maggior parte della produzione verso il Sud-est asiatico, ma hanno anche trovato nuovi clienti per i prodotti di alta qualità nella regione mediterranea e nel Nord Europa.

Come giudica le ultime sanzioni dell'Ue contro le importazioni russe di ghisa e semilavorati?

Ovviamente la mia risposta sarà di parte, in quanto da ucraino penso che le sanzioni contro tutti i prodotti russi avrebbero dovuto essere introdotte con molto più vigore e molto più rapidamente e, ad essere onesti, per noi è stata una grande sorpresa che siano state lasciate molte scappatoie dai precedenti pacchetti di sanzioni, soprattutto per i prodotti semilavorati e le materie prime russe. L'inasprimento di queste sanzioni è ovviamente un passo molto gradito. La Russia usa sempre le materie prime come arma contro i propri clienti. L'abbiamo vista usare il gas come arma contro l'Ucraina e poi contro l'Unione europea. Lo stesso è accaduto con il carbone contro l'Ucraina e lo stesso può accadere con le materie prime siderurgiche, per cui affrancarsi il più rapidamente possibile dalla Russia è un'ottima mossa strategica. C'è anche un altro risvolto: ogni tonnellata di acciaio acquistata dalla Russia va a finanziare le attività belliche russe e ogni

euro pagato ai russi per i loro materiali significa l'uccisione di un ucraino. È un tributo di morte enorme e non credo che le aziende europee debbano farne parte. Infine, quando si acquistano prodotti russi pesantemente sovvenzionati, si è in contrasto con la propria economia, non si supporta i propri produttori. Per esempio, noi in Italia, con le nostre attività di rilaminazione, abbiamo acquistato bramme dall'Ilva; ci siamo rifiutati di acquistare bramme o altro materiale russo e abbiamo sostenuto la produzione locale.

Può aggiornarci sui vostri ultimi investimenti e i piani di espansione in Italia e in Europa?

Abbiamo il progetto Adria, ovvero il complesso siderurgico che stiamo progettando di costruire a Piombino. Questo è il progetto più attivo che abbiamo per le mani al momento. Siamo nella fase finale della stipula dell'Accordo di programma con il governo e, una volta completati tutti gli adempimenti, saremo anche nella fase finale di negoziazione per la concessione dei terreni. Speriamo che queste due cose giungano a completamento entro i prossimi due mesi e che, una volta messa a punto la struttura di finanziamento, su cui stiamo lavorando abbastanza attivamente, si possa iniziare con i lavori di scavo.

Dato che state provando a lanciare questo progetto di produzione dell'acciaio da forno elettrico in Italia, qual è la vostra opinione sull'offerta di rottame nel Paese, in un contesto in cui la domanda è destinata a crescere ulteriormente in futuro?

Ogni volta che avviamo un nuovo progetto di investimento, ne studiamo meticolosamente tutti gli aspetti, non solo dal punto di vista della domanda, ma anche da quello dell'offerta di

materie prime. Il nostro progetto a Piombino non fa eccezione. Abbiamo persino commissionato degli studi a diversi enti qui in Italia, e il risultato è stato che il Paese è un importatore di rottami, ma li acquista dall'Unione Europea, e si prevede che nei prossimi 5-6 anni l'Ue aumenterà le esportazioni di rottame di oltre 7 milioni di tonnellate.

Questo è un aspetto di cui tenere conto. In secondo luogo, il progetto, così come è stato posizionato e come abbiamo deciso di realizzarlo, rappresenta un collegamento tra l'Ucraina e l'Italia. Di conseguenza, fin dall'inizio prevediamo che gran parte delle materie prime provengano dall'Ucraina: all'inizio si tratterà soprattutto di ghisa; poi, una volta costruiti gli impianti DRI/HBI in Ucraina o nella regione del Mediterraneo, sarà una carica DRI/HBI a confluire nel progetto. Quindi, in conclusione, il progetto, l'acciaiera stessa soddisferà solo meno del 30% del suo fabbisogno di rottame attraverso acquisti sul mercato libero. Non è una quantità così significativa da distorcere il mercato.

Allo stesso tempo, dobbiamo ricordare che l'Italia esporta quasi un milione di tonnellate di rottame all'anno. Anziché esportarlo, potrebbe essere semplicemente reindirizzato verso il nostro progetto.

Cosa sta facendo Metinvest in termini di decarbonizzazione?

In termini di decarbonizzazione, il primo investimento è quello in Italia. Il progetto a Piombino rappresenta un primo grande passo verso la decarbonizzazione. È un progetto pilota, dopo il quale pensiamo di fare un analogo revamping dei nostri stabilimenti in Ucraina. Ovviamente al momento, con una guerra in corso, con missili e bombe che cadono sui nostri impianti praticamente ogni giorno, non possiamo attuare un grande progetto di decarbonizzazione in Ucraina. Ma si può pianificare e provare a farlo altrove, e questo è anche un effetto collaterale del nostro progetto di Piombino: qui proveremo a fare le cose nel modo migliore, dopodiché, una volta terminata la guerra in Ucraina, faremo le stesse cose nei nostri impianti ucraini. Per quanto riguarda le materie prime, siamo già pronti a muoverci in anticipo: abbiamo già una quantità sostanziale di pellet di grado DRI che possiamo produrre nei nostri impianti, e possiamo produrne fino a 6 milioni di tonnellate al momento. Inoltre, stiamo già lavorando per aumentare la quantità di pellet di DRI che possiamo produrre nei nostri impianti e stiamo portando avanti uno studio di fattibilità per l'impianto DRI da costruire in Ucraina.



Danieli: il mercato è cambiato

**Il chairman e CFO ALESSANDRO Brussi:
meno tender, ma di dimensioni maggiori**

di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb



Con un portafoglio ordini che sfiora i sei miliardi di euro e una visibilità di circa tre anni, quello di Danieli è certamente un osservatorio privilegiato dello stato di salute della domanda globale di impianti siderurgici.

Di nuove tecnologie e trend territoriali abbiamo parlato, a margine del siderweb FORUM, con **Alessandro Brussi, chairman e CFO di Danieli.**



[CLICCA SULL'IMMAGINE PER ASCOLTARE LA VIDEO INTERVISTA.](#)



BPER Banca: aspettative di riduzione del costo del denaro

I progetti per l'acciaio con Del Moretto (BPER Corporate & Investment Banking)

di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb

Da pochi mesi, il Gruppo BPER Banca ha lanciato sul mercato il **"Sustainability linked loan"**, che prevede una premialità sul costo del prestito in funzione del raggiungimento di determinati obiettivi annuali in **ambito ESG**. Inoltre, l'istituto di credito ha «quasi completamente esaurito» il plafond, da sette miliardi di euro, di finanziamenti per sostenere gli investimenti ESG per la transizione

ecologica di aziende e famiglie.

Dello scenario macroeconomico, delle previsioni a breve per i tassi, del ruolo della banca nell'accompagnare la trasformazione della filiera dell'acciaio, abbiamo parlato, a margine del siderweb FORUM, con **Andrea Del Moretto, BPER Corporate & Investment Banking, Head of Large Corporate Italy**.



[CLICCA SULL'IMMAGINE PER ASCOLTARE LA VIDEO INTERVISTA.](#)



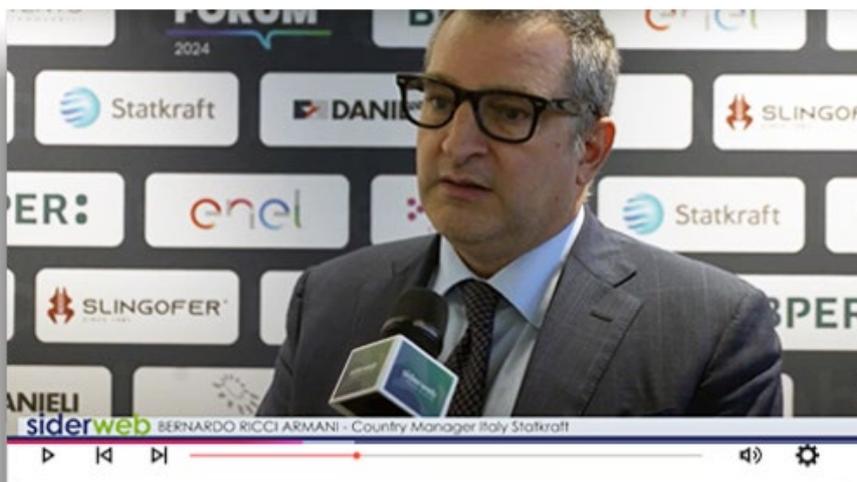
Statkraft: «La transizione energetica non va settorializzata»

Il Country Manager Italy Ricci Armani: «Decarbonizzazione è competitività»

di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb

Fornire alle imprese siderurgiche un baseload decarbonizzato è possibile, con un mix di fonti rinnovabili, idrogeno compreso. Sta lavorando anche a progetti che riguardano questo vettore Statkraft, il più grande produttore di energia rinnovabile in Europa e tra i principali nel settore

idroelettrico a livello internazionale, attivo in Italia dal 2020. Di transizione energetica, decarbonizzazione e prospettive dei prezzi dell'energia abbiamo parlato con il **Country Manager Italy di Statkraft, Bernardo Ricci Armani**, a margine del siderweb FORUM.



[CLICCA SULL'IMMAGINE PER ASCOLTARE LA VIDEO INTERVISTA.](#)



ICIM: certificazione al lavoro su ESG, Piano transizione 5.0, produttività

L'ente è parte di un gruppo che opera anche nella meccanica, nell'automotive e nelle costruzioni

di Elisa Bonomelli - Video & Press Office Manager siderweb

Consulenza, formazione, testing e certificazione. È in questo campo che è attiva ICIM spa, il cui socio proprietario di maggioranza è Anima Confindustria e che è parte di ICIM Group.

Delle richieste che stanno arrivando dalla filiera dell'acciaio abbiamo parlato, a margine del siderweb FORUM, con **Federico Pasqui, amministratore delegato di ICIM spa.**



[CLICCA SULL'IMMAGINE PER ASCOLTARE LA VIDEO INTERVISTA.](#)

STEEL FOCUS – siderweb FORUM: l'attualità e le sfide dell'acciaio

La prima edizione del nuovo evento è stata al centro della ventunesima puntata del nostro podcast

di Federico Fusca – Editor & Press Officer siderweb

Il **mercato** siderurgico e le sfide del settore sono stati il cuore della tavola rotonda e dell'analisi curata da Emanuele Norsa (coordinatore dei contenuti di siderweb) e Stefano Ferrari (responsabile dell'Ufficio Studi di siderweb) durante il siderweb FORUM. Due momenti nei quali sono stati approfonditi temi d'attualità, come quelli congiunturali di una domanda latitante, e di prospettiva, in uno scenario geopolitico e tecnologico in rapido cambiamento, protagonisti del dibattito interno all'acciaio italiano ed europeo. Nella **ventunesima puntata di STEEL FOCUS, il**

nostro podcast settimanale, ci siamo focalizzati su quanto emerso sul palco del FORUM e ripercorso alcuni momenti dell'evento grazie alle voci dei protagonisti della tavola rotonda: Yuriy Rizhenkov (CEO di Metinvest Group), Antonio Marcegaglia (presidente e CEO di Marcegaglia Steel), Fernando Espada (presidente di Eurometal e CEO di Tata Steel Distribution Spain) e Alessandro Brussi (chairman e CFO di Danieli). Infine, abbiamo fatto un bilancio della mattinata con il commento di Francesca Morandi, responsabile Relazioni esterne di siderweb.



[CLICCA SULL'IMMAGINE PER ASCOLTARE IL PODCAST](#)

Photogallery





**COSTRUZIONE SEGATRICI A NASTRO
DI SERIE E SPECIALI
Bandsawing machines**



SO.FIN.A. S.r.l.

Via Stelvio, 25 - 23020 Poggiridenti (SO) IT

T. +39 0342 218266 - 216419

F. +39 0342 218266

info@sofinasegatrici.com



Federacciai, rottame ed energia protagonisti dell'Assemblea 2024

di Davide Lorenzini - Direttore Responsabile siderweb

Acciaio protagonista al ViCC, Vicenza Convention Centre il 26 settembre non solo con il siderweb FORUM, ma anche con l'assemblea annuale di Federacciai, che si è tenuta nel pomeriggio.

Rottame ed energia le questioni da risolvere.

Ad aprire i lavori la consueta relazione del **presidente Antonio Gozi.**

«Anche il mondo dell'acciaio sta cambiando rapidamente. Noi, come produttori italiani, riteniamo giusto collocarci in questo nuovo quadro di riferimento, cercando di capire che cosa significa per noi e preparando azioni concrete volte alla sopravvivenza e allo sviluppo – ha spiegato Gozi -. Come al solito, in situazioni di cambiamento radicale come quella che stiamo vivendo, ci sono minacce ma anche opportunità» ha detto il presidente dei siderurgici italiani, mantenendo l'intero filo del discorso in equilibrio proprio tra minacce e opportunità. Al

di là del contesto geopolitico di riferimento, senza lasciarsi mancare qualche frecciata alle politiche ritenute «ambientaliste estremiste» dell'Ue, Gozi ha individuato due grandi questioni: rottame ed energia, che risentono in maniera sensibile delle politiche di decarbonizzazione.

«Non siamo negazionisti: i siderurgici italiani sono tutti impegnati da tempo in strategie ambiziose di contenimento delle emissioni di CO₂». Per Federacciai l'Italia è campione europeo di decarbonizzazione e punta ad arrivare al 2030 a essere la prima siderurgia carbon neutral al mondo. «Ma al 2030 bisogna arrivarci vivi – ha sottolineato Gozi con forza -. Nonostante l'estrema efficienza delle nostre aziende, la patrimonializzazione delle stesse, le grandi campagne di investimenti in impianti e tecnologie, innovazione di processo e di prodotto, protezione ambientale, sicurezza sul lavoro, con un coraggio al limite della temerarietà delle famiglie proprietarie, il nostro settore soffre rispetto ai

concorrenti europei». Ma è sul tema del rottame che Gozzi ha utilizzato parole particolarmente forti. «Bisogna trovare una soluzione che protegga il rottame, impedendo che venga esportato soprattutto verso Paesi che non adottano misure e regolamentazioni ambientali analoghe a quelle europee. È dal 2014 che cerchiamo di impedire questa assurda situazione, ma non ci riusciamo [...]. Le ipotesi di realizzazioni in Italia di nuovi forni elettrici, senza chiarire come tali forni verranno alimentati, appaiono senza senso, perché vi è il rischio che la situazione di shortage attuale di rottame si acuisca».

Un passaggio che Gozzi ha ripreso nella parte di relazione dedicata alle grandi criticità aperte, in particolare su Piombino. «Abbiamo espresso al ministro Urso tutta la nostra perplessità, vedi contrarietà, all'apertura di nuovi forni elettrici, magari anche parzialmente finanziati dallo Stato, senza che venga chiarito come gli stessi nuovi forni elettrici verranno alimentati e dove prenderanno le cariche metalliche per farlo - ha ribadito il presidente di Federacciai -. Il mercato non può reggere un'extra domanda di queste dimensioni senza ripercussioni gravissime su tutta l'elettrosiderurgia italiana. Siccome ne va della sopravvivenza dell'intero nostro settore, abbiamo detto al ministro Urso e ai suoi collaboratori che non faremo sconti e ci opporremo al rilascio di aiuti di Stato».

Sulla questione energia per Gozzi si sono fatti i maggiori progressi, nonostante le differenze di prezzo con Germania e Francia rappresenti un elemento cruciale su cui lavorare per ribilanciare la competitività dei siderurgici italiani. Un processo di ribilanciamento avviato con l'Energy Release, che fornisce energia rinnovabile agli energivori a fronte di investimenti o PPE. Un altro elemento

importante sarà dal 2025 la restituzione alle imprese di oltre 600 milioni di euro di quote ETS pagate. Infine, arriverà anche nel 2028 un nuovo cavo, nell'ottica del nuovo Piano Mattei, che porterà in Italia energia rinnovabile prodotta in Tunisia che si sta concretizzando in ambito Interconnector. Tra gli investimenti c'è anche l'ipotesi di un'intesa con la brasiliana Vale per realizzare un impianto di produzione di DRI attraverso il lavoro del consorzio CEIP.

Il sostegno del Governo con i ministri Pichetto Fratin e Urso.

Un tema, quello dell'energia, su cui è intervenuto anche il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, Gilberto Pichetto Fratin, ospite dell'Assemblea.

«L'obiettivo di questo Paese deve essere quello di avere una capacità di produzione a prezzi che siano compatibili. Siamo riusciti a creare una situazione stabile in termini di approvvigionamenti di gas all'Italia grazie a Tap e rigassificatori. Tuttavia, per novembre ho una lieve preoccupazione legata alla chiusura del contratto previsto a dicembre del transito per l'Ucraina del gas russo di Gazprom, con il rischio di speculazioni». «Per dare garanzia di continuità, dobbiamo proseguire sul percorso del nuovo nucleare - ha continuato -. È arrivato il momento di spiegare all'opinione pubblica come i piccoli reattori modulari siano molto più sicuri e meno invasivi sui territori rispetto alle grandi centrali di vecchia generazione. Dobbiamo avere il coraggio di dire che la tecnologia è quella che ci dà la soluzione. Noi, come Governo, siamo impegnati su ricerca e sperimentazione e abbiamo affidato anche l'incarico a un gruppo di giuristi per ridefinire il quadro giuridico nazionale, il modello procedurale».

Il ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso è invece intervenuto in collegamento da Bruxelles, evidenziando la necessità di «rivedere assolutamente il percorso del Green Deal. Il CBAM, già nella fase transitoria, si è dimostrato complicato e vulnerabile e rischia di essere uno strumento controproducente per i nostri produttori se non opportunamente corretto e integrato prima della piena operatività nel 2026. L'ho già fatto presente qui a Bruxelles». A proposito di materie prime: «Dobbiamo giungere al divieto dell'export di materiali ferrosi dall'Europa: sono fondamentali per garantire l'economia circolare di cui voi siderurgici italiani avete dato l'esempio». E ancora: «L'Italia ha bisogno di una siderurgia forte, innovativa e sostenibile e per questo confermo il sostegno del Governo al settore» su quattro poli: Taranto, Piombino, Terni e acciaierie del Nord Italia.

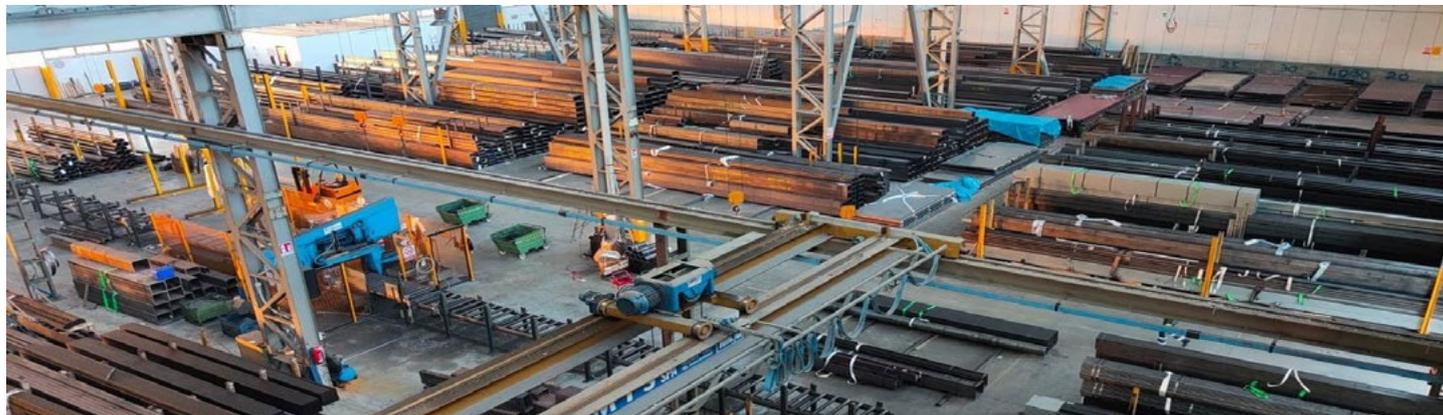
Orsini, difendere la neutralità tecnologica.

A chiudere i lavori, dopo un'articolata tavola rotonda a cui hanno partecipato Claudio Feltrin (FederlegnoArredo), Corrado La Forgia (Federmeccanica), Paola Marone (Federcostruzioni) e Roberto Vavassori (Anfia), è stato il presidente di Confindustria Emanuele Orsini. Al suo primo intervento ufficiale di fronte agli imprenditori siderurgici, Orsini ha rimarcato il lavoro nei confronti della Commissione europea per cercare di trovare un nuovo equilibrio sul Green Deal. «Non è possibile cambiare tecnologie e impostazioni dei Paesi per emendamento. La neutralità tecnologica deve essere un punto fermo. Noi dobbiamo proseguire nella mediazione con gli europarlamentari per far capire la virtuosità delle aziende italiane. Come, ad esempio, i forni elettrici siderurgici e i 2 miliardi investiti dalla ceramica per abbattere le CO₂», ha detto.

In quest'ottica, Orsini ha sottolineato che CBAM ed ETS saranno delle battaglie che vedranno Confindustria in prima linea. «Una cosa che stiamo costruendo è una rete con le Confindustrie europee per potersi muovere in maniera unita sui punti di accordo e, ancora una volta, il caposaldo deve essere quello della neutralità tecnologica».

Il dibattito si è poi sviluppato sui temi di energia e salvaguardia del Paese, rimarcando come il tema del nucleare sia centrale: «Come facciamo a sostituire il 40% del gas nell'immediato? - ha chiesto retoricamente Orsini -. Dobbiamo essere coscienti che le fonti rinnovabili non possono essere un'alternativa capace di dare continuità. Bisogna investire in nuove tecnologie e una di queste è il nucleare, che ovviamente è ben diverso da quello di una volta, sia per dimensioni che per sicurezza».

LA QUALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO



TUBI

tondi dal 6X1 A 508x10 e superiori - quadri dal 10x10x1 a 500X500X20 - rettangolari dal 15x10x1 a 600x400x20
SERRAMENTI | OVALI | SEMIOVALI | TRIANGOLI | MANCORRENTI | NERI | DECAPATI | LUCIDI | ZINCATI
S235JR | S275JR | CORTEN | S355J2

TRAVI

U | IPE INP | HEA | HEB | HEM
S275JR | CORTEN | S355J2

LAMINATI

S275JR | S355J2

PROFILI APERTI - TONDO RETE CEMENTO ARMATO - RETI E GRIGLIATI

LAMIERE DA 0,5 A 40

NERE | DECAPATE | LUCIDE | ZINCATE | DA TRENO etc...
S235JR | S275JR | CORTEN | S355J2 etc...
FORATE | STRIATE | BUGNATE | STIRATE



via della Cupola, 239 - 50145 Firenze
tel. 055 3430 511 / fax. 055 374 776
uff.comm.le tel. 055 3430 517/521
commerciale@vicinitubi.com
www.vicinitubi.com
www.tubilamiere.it





siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

siderweb spa sb

via Don Milani 5
25020 Flero (BS) Italy

T. +39 030 2540 006

info@siderweb.com
www.siderweb.com