

L'intervista. Il re dell'acciaio mondiale pensa a nuovi soggetti nella cordata

Mittal: "Siamo pronti ad aprire alla Cdp la nostra offerta su Ilva No a soci industriali"

PIENA CAPACITÀ

Il nostro obiettivo è portare Taranto a recuperare il terreno perso e a produrre alla sua piena capacità

AMBIENTE

Non vogliamo usare la tecnologia Dri come fanno i nostri concorrenti perché pensiamo che in Europa non serva

IL FUTURO

Con noi l'impianto italiano diventa assolutamente strategico ed entra nel maggior gruppo siderurgico esistente

FRANCESCO MANACORDA

ROMA. «Siamo pronti a discutere con la Cassa Depositi e Prestiti per una loro partecipazione alla nostra offerta». La gara internazionale per aggiudicarsi l'Ilva di Taranto vive giorni — è il caso di dirlo — incandescenti: da una parte il colosso Arcelor Mittal assieme a Marcegaglia e, da pochi giorni, Intesa-Sanpaolo che dovrebbe prendere circa il 5% della cordata; dall'altra gli indiani di Jws, la Cassa Depositi e Prestiti, Leonardo Del Vecchio e il gruppo siderurgico Arvedi. Ma adesso, mentre le offerte sono state depositate e i tre Commissari dell'Ilva si preparano a dare entro il 6 aprile la loro opinione al governo che dovrà poi decidere, Lakshmi Mittal, re dell'acciaio mondiale, apre in questa intervista a una prospettiva inedita come quella di una cordata più ampia. Un modo per gettare scompiglio tra gli avversari o vera apertura?

La vostra disponibilità è aperta anche ad altri operatori dell'acciaio, come l'indiana Jws o l'italiana Arvedi, che partecipano alla cordata avversa?

«No, non abbiamo bisogno di nessun altro socio industriale. Non porterebbe alcuna competenza al nostro tavolo».

Eppure assieme a voi ci sono i

Marcegaglia, acciaieri anch'essi...

«Marcegaglia è il primo cliente dell'Ilva ed è bene che sia con noi».

Chissà se la Cdp, che ha un obiettivo "di sistema" per l'Italia sarà interessata alla vostra apertura, signor Mittal. Di voi si dice che essendo il maggior gruppo dell'acciaio al mondo rischiate di non usare l'Ilva alla sua piena capacità, facendo invece "arbitraggio" tra gli stabilimenti del gruppo...

«Questo non è vero. Noi non facciamo arbitraggi tra stabilimenti e l'Ilva è per noi assolutamente strategica».

Perché?

«È in un posto interessantissimo come Taranto, con accesso diretto al mare, ha un ciclo integrato, un buon management e un accesso diretto al mercato italiano dell'acciaio che è il secondo in Europa dopo quello della Germania. Con noi l'Italia potrà tornare a essere orgogliosa dell'Ilva».

Ma cosa garantisce che dopo un po' di anni Taranto non finirebbe a capacità ridotta, magari sull'onda di una crisi di mercato?

«Si tratta di un impianto complementare e non aggiuntivo a quelli che già abbiamo e dunque il nostro obiettivo è proprio quel-

lo di recuperare il terreno che ha perso e sfruttarlo a piena capacità».

Ma nella vostra storia ci sono state chiusure in Europa, come per gli stabilimenti di Florange e Lille, in Francia, che avevate rilevato da Arcelor. Fu un brutto colpo anche per Francois Hollande.

«In quegli stabilimenti ci siamo limitati a chiudere gli altoforni ma abbiamo continuato a investire nelle produzioni ad alto valore aggiunto nel settore automotive».

Per Ilva voi offrireste più soldi, circa 1,8 miliardi di euro, per l'affitto e poi l'acquisto. La cordata avversa però darebbe maggiori garanzie sullo sviluppo industriale — con ricadute sull'occupazione — e assicurazioni sull'ambiente, anche grazie alla cosiddetta tecnologia Dri, che utilizza acciaio preridotto e, invece dei tradizionali altoforni, forni a gas o elettrici.

«Non posso parlare delle cifre dell'offerta e di quelle degli occupati; ci siamo impegnati a non farlo, ma sono convinto che la nostra offerta sia la migliore sotto tutti i punti di vista. Per l'occupazione posso dirle che il nostro obiettivo è che l'Ilva funzioni a piena capacità e non è assolutamente detto che questo signifi-



Dir. Resp.: Mario Calabresi

chi che porteremo meno occupazione dei concorrenti».

E lo sviluppo industriale? Voi prevedete di produrre 6 milioni di tonnellate adesso e di importare altri 4 milioni di tonnellate: poi ridurrete le importazioni di due milioni aumentando la produzione a 8 milioni per un totale di 9,5 milioni di tonnellate.

«Con noi Ilva entrerebbe nel maggior gruppo mondiale dell'acciaio e potrebbe sfruttare non solo la nostra forza sul mercato, quella negli acquisti, ma anche una tecnologia d'avanguardia da applicare ai tanti processi che fa. Il nostro obiettivo è quello di rendere l'Ilva estremamente produttiva, non certo di bloccare lo sviluppo».

La cordata concorrente punta molto sulla tecnologia «verde» Dri per ridurre le emissioni di anidride carbonica. Voi no. La vostra offerta potrebbe fallire per questo?

«Guardi che noi le tre tecnologie Dri le usiamo da anni e avendo impianti in tutto il mondo sappiamo come e dove utilizzarle. In Indonesia, ad esempio, abbiamo aperto un impianto Dri nel 1993. In Europa ne esiste uno solo e lo abbiamo noi ad Amburgo, con una tecnologia che risale addirittura al 1969. Se in Europa gli impianti Dri non vanno c'è una ragione».

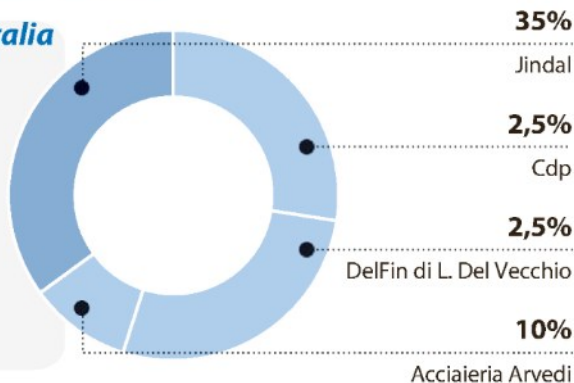
E quale?

«Perché il Dri sia competitivo servono un basso costo del minerale di ferro, gas a basso prezzo o un prezzo dell'acciaio più alto, fattori presenti in India. E poi mi lasci dire che la ricerca continua e anche gli altiforni tradizionali potranno ridurre in modo significativo le loro emissioni ed è per questo che gli impianti europei hanno emissioni di Co2 inferiori a India e Cina».

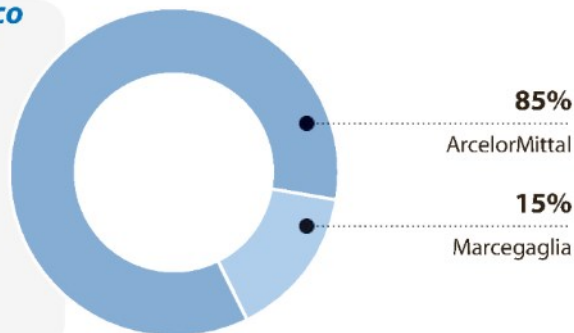
©RIPRODUZIONE RISERVATA

Le cordate per l'Ilva

Acciaitalia



Investco Italy*



*Anche Intesa Sanpaolo parteciperà

©RIPRODUZIONE RISERVATA



LEADER MONDIALE NELLA PRODUZIONE DI ACCIAIO

Lakshmi Mittal (a sinistra), è il fondatore e ad della ArcelorMittal, azienda leader mondiale nell'acciaio