

# Un "patto d'acciaio" tra Napoli e Tunisi: la sfida di Sideralba

## AD ACERRA UN INVESTIMENTO DA 33 MILIONI INSIEME A INVITALIA PER AUMENTARE LA GAMMA DI PRODOTTI

### IL CASO

Per loro il cambio di paradigma è iniziato già da qualche tempo. Perché, come dice l'Amministratore delegato Luigi Rapullino, il cambio di passo del Sud anche sul piano industriale e nell'acciaio in particolare è ormai una certezza. «Ci hanno sempre considerati quelli brutti, sporchi e cattivi solo perché l'acciaio e la siderurgia in generale hanno subito a lungo questa pessima nomea. Ma la realtà è ben diversa, e lo dimostra anche il grado di sostenibilità ambientale raggiunto dai nostri impianti». Luigi Rapullino, ovvero Sideralba, l'azienda di famiglia fondata insieme al papà Tommaso nel 1993 che oggi alle porte di Napoli, nell'area industriale di Acerra, è impegnata a realizzare un piano di investimenti per oltre 33 milioni di euro che in parte è stato sostenuto da Invitalia ma che poggia soprattutto sulle risorse del Gruppo.

Le nuove risorse sono destinate all'ampliamento del sito per altri 18mila metri quadrati (il totale della superficie coperta raggiungerà così i 72mila metri quadrati) e all'ulteriore incremento della gamma di prodotti. Sideralba ogni anno produce e commercializziamo oltre 600.000 tonnellate di acciaio, tra coils, tubi, nastri, lamiere e profili aperti, ed è ormai una realtà di eccellenza del comparto siderurgico non solo italiano. Quattro siti produttivi e uno in Tunisia in partnership al 50% con il gruppo Marcegaglia: i coils che arrivano via mare al porto di Napoli proseguono per l'Italia e l'Europa. Volume di affari di 380 milioni, 250 dipendenti solo ad Acerra che arriveranno a 300 quando il Piano industriale sarà terminato (entro quest'anno): «Con Invitalia stiamo discutendo sulla possibilità di andare ancora avanti insieme, in caso contrario lo faremo con le nostre risorse» dice Rapullino, diventato un punto di riferimento abituale della community dell'acciaio e strenuo difensore dei valori della famiglia anche nella gestione dell'azienda: «I nostri valori sono il risultato della nostra storia, guidano ogni nostra decisione e definiscono i nostri processi, dalla produzione fino alla relazione con i clienti», osserva.

### I RAPPORTI

Da Napoli al Nord Africa il passo è breve e l'ipotesi di candidare il Sud ad hub siderurgico, irrobustendo i rapporti commerciali e industriali già in atto con i Paesi della sponda sud del Mediterraneo lo trova del tutto favorevole: «In un territorio che nel 2030 conterà circa 30 milioni di abitanti, distante solo 24 ore in termini di trasporto della merce da Napoli, questa opportunità è decisamente concreta e fattibile. La su può paragonare, senza eccessi di ottimismo, all'impatto che ebbero le aziende del Nord Italia sui mercati europei dopo la nascita dell'Ue: per loro è stata la svolta, per noi potrebbe essere la stessa cosa» dice l'industriale campano ospite ieri del meeting napoletano di Siderweb.

L'ambizione sostenuta da dati di fatto, spesso poco e male comunicati. «Non solo in Campania spiega Rapullino ma in tutto il Sud esistono aziende che lavorano l'acciaio di altissima qualità. E molte, ormai quasi tutte, sono a impatto zero sul piano della sostenibilità ambientale. Sono stati realizzati investimenti importanti in questi anni che hanno contribuito a far crescere la produzione e ad azzerare l'inquinamento. Ecco perché certe etichette del passato non ci stanno bene».

Sideralba reduce da due anni di numeri in crescita, il 2024 vissuto come necessaria fase di assestamento dopo una forte spinta (una tendenza peraltro comune a tutto il settore nel Sud: i dati 2022 dicono che nel Mezzogiorno il fatturato era cresciuto del 5,8% rispetto all'anno precedente, e il valore aggiunto del 5,1%). Pagano evidentemente le scelte e la visione per ottimizzare i siti produttivi, come la decisione di realizzare un impianto in grado di produrre energia per ridurre i costi di gestione. «Oggi la quantità di energia che non utilizziamo la vendiamo sul mercato» dice con legittimo orgoglio Rapullino che può vantarsi anche di un altro "primato", decisamente anche questo non trascurabile: iniziare un anno, il 2024 per la precisione, senza alcun debito di natura finanziaria. Anche in questo caso, si è rivelata vincente l'emissione di un minibond da 12 milioni di euro che ha contribuito a finanziare il Piano industriale del Gruppo.

L'hub siderurgico, il ponte tra Europa e Nord Africa attraverso il Mezzogiorno, è la prossima sfida: «Il Piano Mattei dice Rapullino indica che la possibilità di investire in Africa su progetti concreti e nel rispetto delle identità territoriali è possibile. La nostra esperienza in Tunisia, che ci ha permesso di conoscere una nuova realtà e di allargare i nostri mercati al di fuori dell'Europa, lo conferma: il Mezzogiorno è l'area ideale per creare questa nuova opportunità e l'acciaio e i suoi semilavorati sono un settore indispensabile alla crescita delle economie in tutto il mondo. Far parte di questo scenario non può che inorgoglierci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA