

## M IMPRESE

ENERGIA L'AFFARE DEI GIACIMENTI SHALE PER LE AZIENDE ITALIANE

# Gas e utili dalle rocce

La febbre dell'estrazione da scisti ha contagiato l'Europa. Con grandi e piccoli gruppi mobilitati. Da Eni a Sorgenia e...

Ha rivoluzionato l'industria americana del gas naturale, abbassato il prezzo della materia prima e trasformato un Paese importatore, come gli Stati Uniti, in esportatore. In Italia lo shale gas, il gas ricavato da rocce che si chiamano scisti, non farà altrettanto perché non è presente in maniera così significativa da renderne economica l'estrazione e perché il nostro Paese è comunque privo di ampie zone non popolate, necessarie per costruire i campi estrattivi. Eppure questo gas non convenzionale è ugualmente candidato a fornire, nei prossimi mesi, ghiotte opportunità di business a decine di aziende italiane del settore. Giganti lungimiranti come Eni o Sorgenia, che sono già da qualche anno in prima fila nel suo sfruttamento ma anche, indirettamente, pmi della componentistica italiana, che producono attrezzature per la perforazione, per il pressure pumping o aziende che offrono servizi di logistica. La febbre da shale gas che ha contagiato l'Europa è già valsa, per esempio, alla piacentina Drillmec, controllata di Trevi, una commessa da 45 milioni per la fornitura di cinque impianti di perforazione a clienti attivi in questo business, in Paesi dell'Est Europeo e in Russia. «L'intera filiera italiana dell'oil&gas potrà avvantaggiarsi dello sviluppo del metano da rocce», assicura Roberto Nava, partner di Bain & Co, autore di una ricerca sulle potenzialità di

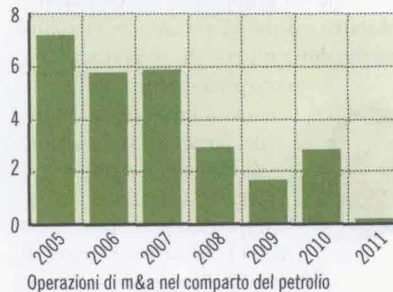
questo gas presentata nel corso dell'ultimo workshop di Assomineraria, sottolineando che «mentre l'estrazione di petrolio avviene spesso in condizioni estreme, per esempio a grandi profondità sotto gli oceani, e quindi richiede attrezzature che solo grandi contractor possono avere, le caratteristiche tecniche delle operazioni di estrazione dello shale gas renderanno possibile l'acquisizione di commesse anche a operatori di taglia minore». Non è ancora chiaro quanto gas non convenzionale sia estraibile in Europa e a quale prezzo: la Francia, peraltro, davanti ai dubbi sugli impatti ambientali dell'attività estrattiva del gas da rocce, ha revocato i permessi di esplorazione. Ma un'autorità in materia, la Ihs Cera nel report *Breaking with convention*, pubblicato recentemente, ha stimato che nei prossimi dieci o 15 anni il Vecchio continente potrà produrne tra i 60 e i 200 miliardi di metri cubi, più di quanto faccia oggi il Nord America. Per questo le major europee e non solo hanno già fiutato importanti opportunità di business,



Roberto Nava, partner di Bain & Co. In alto, un impianto di estrazione dello shale gas



### MATRIMONI D'ORO NERO...



soprattutto in Ucraina, Romania, Ungheria e Polonia e stanno saggiando la consistenza dei giacimenti in questi Paesi. «Era da tempo che, nel settore, i big dell'Europa continentale non mettevano in campo investimenti tanto ingenti come quelli che stiamo vedendo attorno allo shale gas», sottolinea Nava. In Ucraina, Shell è al lavoro per entrare nel mercato del gas da scisti, così come Exxon Mobil e Chevron, che guardano anche alla Romania. In Ungheria sono già sbarcate Omv ed ExxonMobil e quest'ultima ha messo gli occhi anche sui giacimenti della Polonia, dove pure hanno allungato le mire Conoco Phillips-Lane Energy, Talisman Energy e Chevron. Anche

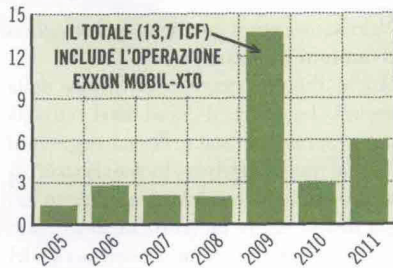


## DRILLMEC

### SCAVA SCAVA, C'È SOTTO TREVÌ

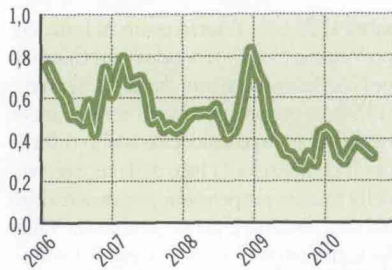
Nel nostro Paese c'è già chi sta facendo business sulla scorta dell'interesse crescente, anche in Europa, verso lo shale gas. È la Drillmec, divisione del gruppo Trevi di Cesena, leader mondiale nell'ingegneria del sottosuolo sotto la guida dell'amministratore delegato Stefano Trevisani (figlio del fondatore Davide, esponente della famiglia che controlla il gruppo), con 1 miliardo di giro d'affari (per il 90% realizzato all'estero) conquistato nel 2011, in crescita del 5%, presente in oltre 80 Paesi e dal 1999 quotato a Piazza Affari. In un periodo in cui gli operatori del settore stanno sempre più riprendendo in mano i programmi di investimento, tanto da far parlare di nuova corsa all'oro per la frenesia in atto, la divisione Drillmec, che produce e sviluppa impianti per le perforazioni (petrolio, gas e acqua), lo scorso agosto si è aggiudicata la fornitura di cinque impianti di perforazione petrolifera, idraulici e convenzionali, nei Paesi dell'Est europeo e in Russia, aree che potrebbero rappresentare il futuro dell'estrazione di questa nuova risorsa. All'avanguardia nella winterizzazione e customizzazione di impianti di perforazione, Drillmec ha vinto commesse per un valore complessivo di 45 milioni di euro per la fornitura di macchine idrauliche della serie Hh (concepite per far scendere drasticamente i costi di perforazione, minimizzare la generazione di rifiuti e ridurre l'impatto ambientale) e prodotti della serie convenzionale che saranno utilizzati prevalentemente proprio nel segmento di business relativo allo shale gas. **G.L.**

### ...E DI ARIA



In crescita le acquisizioni e fusioni nel settore gas

### COSTA SEMPRE MENO



Nel grafico, il rapporto tra i prezzi del gas e del petrolio

le italiane Eni e Sorigenia (gruppo Cir) stanno prendendo posizione nel Paese. La multinazionale guidata da Paolo Scaroni un anno fa ha acquisito Minsk energy resources e tre licenze nel bacino del Baltico, dove ha già dato il via alle prime attività di drilling grazie all'esperienza acquisita con l'entrata, nel 2009, in una piccola compagnia del settore, la texana Quilksilver resources. Sorigenia ha da tempo avviato operazioni, attraverso la controllata Sorigenia E&P, per identificare la capacità produttiva dello shale gas nel nord della Polonia, nell'ambito di tre licenze di esplorazione ottenute nel 2010. Il Paese promette bene perché nel sottosuolo avrebbe riserve recupera-

bili per 5 mila miliardi di metri cubi. «Si stima che solo in Polonia nel 2015 saranno attivi 50 nuovi rig (impianti di grandi dimensioni che effettuano perforazioni nel terreno, ndr) con investimenti per centinaia di milioni nella sola fase di esplorazione», conclude Nava, «e la filiera italiana è tra le favorite per la conquista di questo mercato sia per la prossimità geografica che per l'eccellenza dei suoi prodotti. I componentisti devono iniziare a presidiare il mercato, cercando subito partner locali». C'è fermento, insomma, attorno alla shale gas e le premesse, perché l'energia da rocce faccia da volano a molte aziende italiane dell'indotto, ci sono tutte. **Giulia Leoni**

