



Intervista di Elena Veronelli a
Giuseppe Rebuzzini
CEO di MET Energia Italia

MET Energia: schema ETS penalizza tutto il mondo industriale UE

Le strategie sia sul Gnl in Italia e all'estero, soprattutto nel mercato asiatico per avere una "visione globale", sia sul biometano, fonte con "un potenziale molto interessante anche se difficilmente i target nazionali di produzione di questa commodity (oltre 5 miliardi di scm all'anno al 2030) potranno essere raggiunti".

Ne parla in questa intervista Giuseppe Rebuzzini, CEO di MET Energia Italia, che amplia poi il discorso all'evoluzione del gas, vettore che "andrà incontro ad un progressivo declino dei consumi nel prossimo decennio, sia per quanto riguarda i consumi dei clienti residenziali, sia per quanto concerne quelli industriali".

In questo quadro, sottolinea Rebuzzini, "è fondamentale abbassare i costi della materia prima, attraverso incentivi all'import e creazione di nuovi canali di transito del gas naturale, e rivedere lo schema ETS che penalizza tutto il mondo industriale europeo".

Inoltre è necessario semplificare la burocrazia: "realizzare investimenti in Italia resta un'attività largamente problematica", chiosa Rebuzzini.

Come società state dando la priorità alla fornitura di gas naturale e GNL. Può spiegarci più nel dettaglio come si delinea questa strategia?

La strategia di MET Group nel settore del GNL prevede da un lato una graduale espansione della quota gestita sui mercati spot e short term con riferimento particolare al bacino atlantico, che ha visto il Gruppo importare in Europa circa 30 LNG cargoes negli ultimi anni, e dall'altro l'ingresso nel mercato mid/long term del GNL, che si è concretizzato con la sottoscrizione di un contratto di fornitura di lungo termine con un terminale statunitense. A testimonianza del crescente interesse del Gruppo verso il mondo del GNL, posso citare la recente decisione di costruire la prima nave LNG di MET Group, che sarà pronta nel 2027.

Guardate anche al bio-gnl, al biogas e al biometano?

MET Energia Italia sta guardando con interesse al biometano, con l'ottica di proporsi come "off-taker" (ovvero acquirente) dei quantitativi di biometano che verranno pro-

dotti in Italia nel prossimo futuro. Riteniamo infatti che il biometano abbia un potenziale molto interessante, anche se difficilmente i target nazionali di produzione di questa commodity (oltre 5 miliardi di scm all'anno al 2030) potranno essere raggiunti.

Può farci un quadro degli investimenti in questi settori? In Italia e a livello internazionale?

Come detto, MET Group sta investendo in particolare nel settore del GNL, attraverso la costruzione della prima nave di proprietà (un investimento che supera i 100 mln di Euro) e la contrattualizzazione di volumi di lungo termine da destinare al mercato europeo, che hanno un costo rilevante soprattutto in termini di garanzie finanziarie. Infine, con MET Asia il Gruppo sta entrando nel mercato del GNL asiatico, perché riteniamo che avere una posizione globale sia fondamentale per ottimizzare i flussi di questa commodity, a vantaggio dei nostri clienti (quindi anche dei clienti italiani).

Per quanto riguarda il mercato italiano, MET Group si concentra non in investimenti di capitale, ma nella ricerca di soluzioni commerciali interessanti per i clienti. Una di queste consiste nella proposta di una fornitura di medio termine (da 5 anni in su) di gas naturale indicizzato all'indice statunitense Henry Hub. Questo indice riflette il ruolo di produttore di gas naturale e GNL degli Stati Uniti e negli ultimi anni non ha risentito dei picchi di prezzo di cui l'Europa ha sofferto: si tratta dunque di un modo per portare il beneficio di un indice poco volatile alle imprese italiane, che riteniamo potenzialmente molto interessante.

Sul gas l'Italia ha un grande potenziale tant'è che l'obiettivo proclamato in più occasioni è di far diventare il Paese un vero e proprio hub del mediterraneo. Potenziale che tuttavia non è sfruttato come si potrebbe. Come mai? Quali sono le problematiche?

L'Italia è, dopo la Germania, il secondo paese per consumi di gas naturale dell'Europa continentale. Con le sue linee di import (sia tubi che terminali di rigassificazione) si pone effettivamente come una sorta di "ponte" tra i paesi pro-

duttori di Africa e Medio Oriente ed i consumatori dell'Europa centrale. Riteniamo che da questo punto di vista un ruolo fondamentale avrà il completamento della Dorsale Adriatica, che permetterà di aumentare i flussi in transito sud-nord a partire dal 2027.

D'altra parte, l'export verso i paesi europei confinanti è già oggi possibile, con capacità di trasporto esistente destinata al cosiddetto "reverse flow" sia verso l'Austria (a Tarvisio), sia verso la Svizzera (a Passo Gries). Per il futuro prevediamo un incremento dei volumi di gas effettivamente esportati verso i paesi europei, anche se pensiamo più a situazioni contingenti determinate da squilibri di prezzo di breve/medio termine che non a contratti di lungo termine.

Cosa servirebbe quindi per dare ulteriore slancio al settore gas e a quello dei green gas?

Il settore europeo del gas naturale andrà incontro ad un progressivo declino dei consumi nel prossimo decennio, sia per quanto riguarda i consumi dei clienti residenziali, sia per quanto concerne quelli industriali. Nel primo caso la riduzione della domanda si spiega con l'aumento delle temperature e con gli incentivi all'elettrificazione – ovvero i disincentivi all'utilizzo del gas naturale stesso, vedi nor-

mativa ETS 2 che entrerà in vigore nel 2027 e che caricherà i singoli clienti residenziali dell'onere relativo alla CO₂ emessa dai loro impianti di riscaldamento –, nel secondo si spiega con una crisi industriale anch'essa figlia delle scelte operate in materia ambientale e di costi energetici difficilmente gestibili.

Cosa fare per rilanciare il settore?

E' fondamentale abbassare i costi della materia prima, attraverso incentivi all'import e creazione di nuovi canali di transito del gas naturale, e rivedere lo schema ETS che penalizza tutto il mondo industriale europeo.

Un'altra problematica che sta emergendo è quella sollevata da operatori siciliani che lamentano l'impossibilità di alimentare le proprie navi con GNL a causa della carenza di depositi dedicati e degli ostacoli posti dalla burocrazia. Vi risulta?

Senza dubbio in questo momento riconvertire intere flotte all'uso del GNL è impossibile, sia per la mancanza dell'infrastruttura logistica, sia per i costi della riconversione stessa. La burocrazia è un fattore in più, nel senso che realizzare investimenti in Italia resta un'attività particolarmente impegnativa.

