

Epc oil&gas, “importante diversificare mercati e clienti”

La diversificazione di Paesi e clienti come chiave per "non subire il calo degli investimenti che c'è stato nell'oil&gas" anche a causa dell'andamento di prezzo delle commodity. Questa la strategia del Gruppo Bonatti illustrata a QE dal Cfo Corrado Chiesa.

La società italiana è attiva nell'Epc contractor per upstream, pipeline e O&M del settore idrocarburi e per la generazione elettrica. Entro fine mese saranno presentati i dati 2016 e "sicuramente Bonatti è cresciuta". Si prevedono ricavi tra i 780 e gli 820 milioni di euro con Messico (33%), Algeria (25%) e Kazakhstan (10%) come principali mercati di riferimento.

"Siamo presenti in diversi Paesi e cerchiamo di cogliere tutte le opportunità", prosegue Chiesa. Tra queste c'è anche la costruzione di alcuni tratti del gasdotto Tap in Grecia, che trovano una sensibilità locale all'infrastruttura molto diversa rispetto all'Italia. "Abbiamo partecipato alle gare acquisendo due lotti su tre nel Paese ellenico, circa 400 km di pipeline da 48 pollici che stiamo realizzando". Qui "non abbiamo riscontrato problematiche, i lavori procedono spediti secondo il cronoprogramma presentato in fase di offerta".

Allargando il confronto ad altri contesti internazionali, "realizziamo gasdotti in tutto il mondo e le difficoltà a cui assistiamo in Puglia non le abbiamo trovate", anche perché "in Italia, forse, tendiamo sempre a crearci problemi". Infrastrutture come le pipeline gas, inoltre, hanno un importante ritorno per l'indotto territoriale. Nel caso del tratto greco del Tap, ad esempio, "nel periodo di punta arriveremo a impiegare tra le 800 e le 1.000 persone, di queste l'85% è di manodopera locale". Infine, sottolinea Chiesa, "i materiali di prima necessità li acquistiamo sul posto".

Parlando di reti, anche il Messico è un mercato di particolare interesse dati i forti investimenti in corso nel miglioramento del network nazionale. "Stiamo realizzando la rete di trasporto del gas che arriva dagli Stati Uniti. Il progetto avrà ancora qualche anno di durata, anche se la gran parte è stata portata a termine". Guardando al futuro, dunque, "ci sarà il tema della rete di distribuzione" che alimenterà un nuovo mercato, secondo il manager.

"Le realtà in cui siamo più presenti e dove vediamo le opportunità dei prossimi anni", oltre ad Algeria, Messico e Kazakistan, "sono Mozambico, Iran e Iraq". L'Europa, invece, "è per noi il mercato domestico", prosegue Chiesa. "Stiamo lavorando in Romania nell'O&M di impianti petroliferi, essendo questo Paese con l'Italia quello con maggiori riserve. In questi giorni, inoltre, sono state bandite le gare per la parte a terra del Nord Stream 2, a cui partecipiamo".

Infine il settore del Gnl, che potrebbe essere una chiave di rilancio anche per l'Italia in ottica di hub del gas. Si tratta di un comparto che al momento "ci vede coinvolti soprattutto in Canada, dove seguiamo un progetto di rigassificatore. Un Paese su cui puntiamo, al pari degli Usa, dove abbiamo costituito una società di diritto locale e stretto alleanza con due partner per entrare nel mercato nordamericano. Il Gnl può essere un'opportunità per l'Italia", anche se, secondo Chiesa, "le ultime scoperte in Egitto e a Cipro stanno spostando l'hub verso la Grecia".