

IL MERCATO DEL METANO LIQUIDO PER GLI USI ALTERNATIVI. L'ESPERIENZA DI POLARGAS



Silvana Pisacane

L'autotrazione tradizionale o quella pesante, l'alimentazione dei motori navali, le stazioni di rifornimento, gli usi civili o industriali nei territori non coperti dalla rete; ognuno di questi è un settore di riferimento per l'impiego di metano liquido che, soprattutto in Italia, ha grandi potenzialità di mercato non ancora del tutto sfruttate.

La prima società nel nostro Paese a operare nell'approvvigionamento e nella vendita del GNL in questi ambiti è stata Polargas. Nata nel 2009 grazie alla Vanzetti Engineering, la società trasporta su strada il metano dalla Spagna, circa una cisterna da venti tonnellate ogni settimana, per poi distribuirlo nelle sue quattro stazioni di rifornimento veicolare nel Nord Italia e per gli altri tipi di utilizzo.

Due delle stazioni sono a Villafalletto e Poirino (tra Cuneo e Torino), una a Tortona (AL) e uno a Varna (Bz). La spesa di trasporto verso queste e altre mete di utilizzo ha certamente un'incidenza notevole, circa

il 25% sul costo finale del liquido, variando in funzione della destinazione. A dispetto di ciò, l'ampio ventaglio di applicazioni e il mercato di riferimento lasciano ancora molti margini di esplorazione, come spiega **Diego Pegorari, responsabile commerciale Polargas.**

«Normalmente la logistica del metano liquido avviene con trasporto navale. Le metaniere partono da Paesi produttori come il Qatar, la Nigeria o l'Algeria, per citarne alcuni, fino ai terminal di ricezione sulla terra ferma o in mare aperto. Come noto in Italia esistono due realtà di questo tipo: una a Rovigo (off-shore) e una a Panigaglia (on-shore). Questo tipo di applicazioni sono up-stream e coinvolgono grandi quantitativi. Per fare invece delle applicazioni down-stream, come nel nostro caso, rivolgendoci quindi a piccoli consumatori, diventa interessante il trasporto su gomma che ha dalla sua la grande flessibilità. Ci siamo dovuti confrontare con la realtà italiana, dove oggi non

è possibile caricare il metano liquido in cisterne dai grandi terminal di ricezione; l'uno perché in mezzo al mare, l'altro perché al momento non attrezzato per questo tipo di operazione. Dunque, pur avendo la tecnologia a nostra disposizione realizzata dalla Vanzetti Engineering, non c'è la disponibilità della materia prima per le nostre applicazioni. Dato ciò, abbiamo cercato il punto di approvvigionamento più vicino all'Italia e abbiamo scelto di collegarci a esso via gomma. Si tratta del terminal di rigassificazione di Barcellona, dove esiste una piattaforma di carico delle cisterne. Questo tipo di logistica in Spagna è ormai sviluppata da molti anni, dove da tempo l'LNG viene trasportato da cisterne stradali a siti industriali non collegati a gasdotto. Ancora poco sviluppato, invece, l'utilizzo in Spagna del GNL per autotrazione».

Una situazione che a prima vista sorprende visto che la Spagna è un grande player del gas.

È soprattutto un discorso di cultura. Si tenga presente che in Italia si è cominciato a investire sul metano già nel dopoguerra, con i primi pozzi voluti da Mattei, da cui sono stati fatti degli sforzi successivi anche per l'autotrazione. Basta pensare che il primo distributore in Italia è del '48, quando in Europa non si sapeva neanche cosa fosse. In Spagna si è semplicemente arrivati dopo.

Quali sono i vari settori di mercato cui potete rivolgervi e i progetti in essere?

In ambito autotrazione, le stazioni di rifornimento da metano liquido (LNG/LCNG) sono l'unica soluzione attuabile laddove non esiste il gasdotto (aree remote, montane, isole, ecc.). Queste stazioni permettono di diffondere e rendere capillare la rete dei distributori metano proprio perché la logistica del GNL è estremamente flessibile. Inoltre, dove la pressione del gasdotto disponibile è bassa (1 - 2 bar), rea-

Shale, la rivoluzione che farà ripartire l'economia USA

Dall'industria all'ambiente, dai trasporti all'economia: la "rivoluzione" dello shale gas sta portando molti cambiamenti negli Stati Uniti, che da forti importatori sono riusciti a raggiungere la quasi totale indipendenza per quanto riguarda l'approvvigionamento di gas e a ridurre fortemente le importazioni di petrolio. L'esistenza delle risorse non convenzionali era ben nota già in passato ma fino all'inizio degli anni 2000 lo sfruttamento non veniva visto come un'opzione conveniente dalle compagnie petrolifere. Una situazione cambiata radicalmente tanto che, secondo The Economist, lo shale potrebbe rappresentare un fattore di spinta per la sofferente economia statunitense.

"L'industria degli idrocarburi - spiega il settimanale britannico - rappresenta solo una piccola fetta dell'economia americana ma la relativa caduta dei prezzi del gas è stata così drammatica che potrebbe essere motivo di spinta per la ripresa del settore manifatturiero".

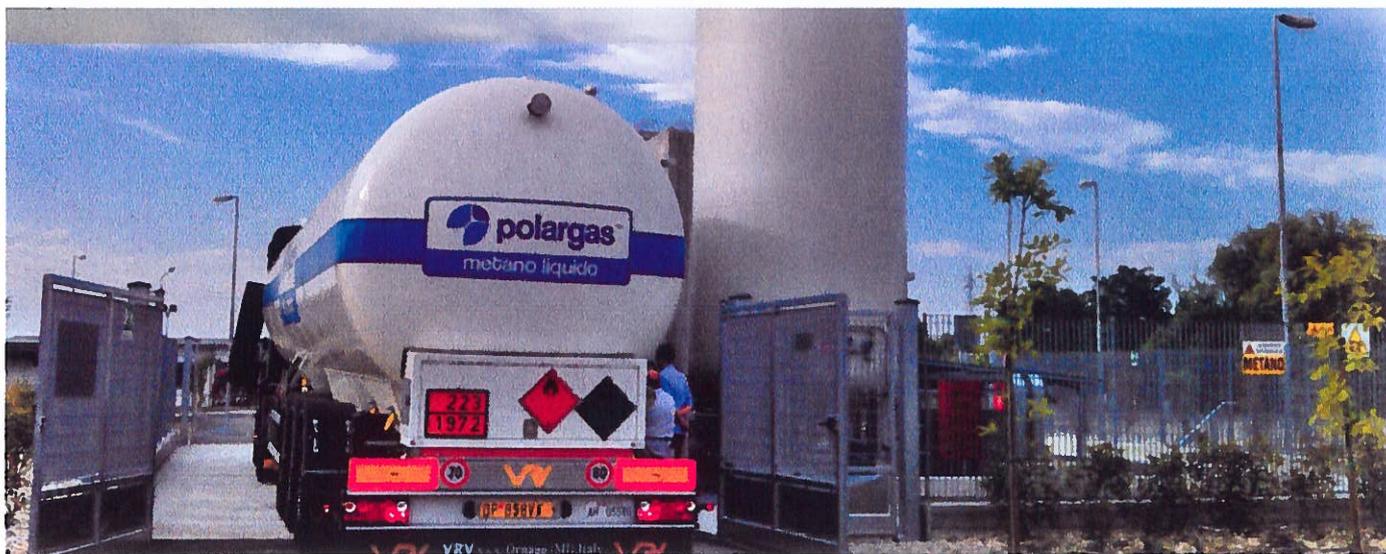
Secondo una previsione della banca svizzera UBS, tutto questo potrebbe tradursi in un aumento dello 0,5% annuo del PIL nei prossimi 5 anni.

Una crescita solida, garantita dalle previsioni sulle riserve. Secondo la Energy Information Administration i depositi non convenzionali ammonterebbero a circa 37 trilioni di metri cubi - 2/3 dei quali di shale gas e il restante 1/3 di tight gas e coal bed methane - assicurando le forniture per almeno un secolo, all'attuale tasso di consumo. Ma secondo altri analisti le quantità sarebbero più elevate.

Sta di fatto che oltre all'industria petrolifera, ormai pienamente consapevole del potenziale della risorsa, anche l'amministrazione Obama sembra essersi resa conto del ruolo che le risorse non convenzionali potranno ricoprire nell'immediato futuro. La perdita di posti di lavoro che accompagnerà il lento declino del carbone - accelerato dai limiti stabiliti dalle nuove normative ambientali (Clean Air Act) e dal crollo dei prezzi gas - non spaventa il Presidente USA che ha rassicurato i minatori dicendo che il fracking creerà circa 600.000 posti di lavoro entro la fine del decennio.

La versione completa
dell'articolo su
www.canaleenergia.com





lizzare una stazione con i compressori (classica stazione CNG) comporta costi di compressione eccessivamente elevati. In questo caso è economicamente conveniente la stazione LNG/LCNG. Mi preme sottolineare il rifornimento dei mezzi pesanti a GNL (vedi IVECO STRALIS, VOLVO, ecc.), unicamente attuabile con le stazioni LNG (da liquido a liquido).

Ancora, le applicazioni industriali che non hanno la disponibilità della rete e quindi usano GPL o BTZ; oppure le piccole comunità non raggiunte dalle reti del gas. Altra applicazione interessante è quella navale poiché l'alimentazione a GNL consente ai motori, come già accade nel Nord Europa, di rientrare nelle nuove norme anti inquinamento (introdotte da IMO e UE), attive dal 2015, che interesseranno tutto il Mediterraneo quando sarà denominato area di maggior tutela ECA. Tutte le navi che transitano nelle zone tutelate devono rispettare limiti di emissione, che con i combustibili tradizionali non sono ottenibili. Le soluzioni possibili sono il lavaggio dei fumi di scarico, *scrubber*, che però ha costi elevati, oppure l'utilizzo del GNL, che offre subito risultati eccellenti. Un campo in cui anche l'Italia potrebbe giocare un ruolo importante data la sua collocazione nel Mediterraneo. Infine, abbiamo dei progetti in essere per l'autotrazione con nuove stazioni in altre regioni italiane, oltre a due contratti con industrie, di cui una casaria che non ha disponibilità di metano, oltre a un progetto nel civile insieme a CPL Concordia per installazioni di metano liquido in piccoli paesi nel Sud Italia, dove ci sono più aree non collegate al metanodotto.

Quali prospettive di crescita stimate?

La società è attiva dal 2009, attualmente con un capitale sociale di circa 800mila euro e buone prospettive di crescita. Noi abbiamo sfruttato l'opera e il

know-how della Vanzetti Engineering, che è l'unica società in Italia a produrre sistemi di pompaggio e componenti criogenici per applicazioni GNL.

Acquisite il GNL sulla base di accordi di lungo termine o fruttate anche possibilità spot?

Abbiamo contratti di lungo termine. Il discorso dei contratti spot sicuramente si può affrontare, ma tenendo presente il problema dei tempi di utilizzo. Una volta comprato, il metano liquido va tenuto a una data temperatura, deve essere consegnato ai clienti nel giro di alcuni giorni ed essere utilizzato nel giro di circa un mese. Dato ciò, muoversi sul mercato spot richiede dei volumi di base importanti per avere una certa possibilità di smaltimento, volumi che non abbiamo ancora ottenuto. Chiaramente la possibilità di affacciarci su settori più energivori come quello navale consentirà riflessioni anche in tal senso.

Possibilità legate anche allo sviluppo infrastrutturale, come nel caso di rigassificatori e terminal di ricezione.

Diciamo che esiste una via di mezzo. Certo, si può realizzare un rigassificatore in Italia, dove però i processi autorizzativi sono sempre complicati. Si può però pensare anche a terminal di ricezione costieri con dimensioni decisamente più contenute, anche perché esistono già metaniere nel Nord Europa che hanno taglie più piccole, tra i 12.000 e i 7.000 o anche 3.000 metri cubi. Con queste navi è possibile fare delle logistiche di mezzo tra il nulla attuale e i grandi terminali di rigassificazione, con depositi costieri da 10.000 metri cubi che consentirebbero di caricare le cisterne a costi interessanti e tempi più rapidi. A oggi però non esistono progetti di questo tipo.