



ASSOMINERARIA

da RASSEGNA STAMPA

18 luglio 2018



Numero 79 - Come esportare il know-how energetico italiano

Capacity building: l'energia che si trasforma in occupazione e sviluppo
di Andrea Dall'Olio - World Bank

Esportare tecnologia, idee e competenze: il caso del Norwegian Energy Partners
di Jon Dugstad - NORWEP

Africa: una strategia di lungo respiro
di Lapo Pistelli - Eni

Il ruolo del know-how energetico italiano in Africa: intervista a Romano Prodi

[Chi Siamo](#)[Autori](#)[Scrivi per Noi](#)[Sponsorizzaci](#)[Contatti](#)[Newsletter](#)[Mappa](#)[Login](#)

Search..



[HOME](#)
[ARCHIVIO](#)
[FONTI FOSSILI](#)
[FONTI RINNOVABILI](#)
[MERCATO ELETTRICO](#)
[EFFICIENZA ENERGETICA](#)
[ACQUA & AMBIENTE](#)
[MONDO ENERGIA](#)

« [13:32] [Staffetta rete, il nodo dei prezzi consigliati](#) » « [13:02] [Fattura](#) »

HOME - MONDO ENERGIA

Capacity building: l'energia che si trasforma in occupazione e sviluppo

MARTEDÌ, 17 LUGLIO 2018

ANDREA DALL'OLIO (WORLD BANK)

[in](#)[g+](#)[f](#)[t](#)

TAG CLOUD

[INFRASTRUTTURE](#)[SICUREZZA](#)[SOSTENIBILITÀ](#)

SEGUICI SU

[in](#)
[g+](#)
[f](#)


La domanda mondiale di energia continua a crescere: negli ultimi dieci anni i consumi primari sono aumentati del 17% (+1,6% in media annua) e il trend di incremento proseguirà anche negli anni a venire. Se da un lato il contributo delle energie rinnovabili

sarà via via più importante, dall'altro le fonti fossili tradizionali manterranno un ruolo di primo piano nel mix energetico mondiale: secondo l'ultimo World Energy Outlook dell'AIE, la quota di queste ultime sarà ancora prossima al 75% al 2040, con un peso crescente del gas naturale, destinato ad accompagnare la transizione energetica.

In un siffatto contesto, attori relativamente nuovi al mondo all'energia – come Tanzania, Mozambico e più recentemente Somalia – si apprestano a diventare protagonisti grazie a significative scoperte di petrolio, gas naturale e altre risorse minerarie. In questi paesi, il ritrovamento di importanti riserve di idrocarburi è foriero di grandi aspettative in termini di crescita economica duratura e di positive ricadute sull'economia locale. I governi e i cittadini dei paesi emergenti, quindi, vorrebbero **integrare il mercato dell'energia nel tessuto economico dei paesi e delle regioni in cui i progetti**

DAL 1833 - QUOTIDIANO DELLE FONTI DI ENERGIA

www.staffettaonline.com

RICERCHE INDUSTRIALI ED ENERGETICHE

GLI SPONSOR DI RIENERGIA

vengono realizzati, in modo che rappresentino un volano di crescita e in particolare di creazione di posti di lavoro. Creare lavoro è prioritario in tutta l'**Africa Sub-Sahariana (SSA)**, viste le proiezioni demografiche: in quest'area la popolazione è destinata a raddoppiarsi in poco più di 30 anni (da 1 miliardo di persone a 2,1 nel 2050). Questo significa una pressione enorme sul mercato del lavoro: in Tanzania, ad esempio, ogni anno sono più di 800.000 i giovani in cerca di occupazione.

Purtroppo, in linea generale, l'industria petrolifera non ha registrato un buon *track record* in termini di ricadute sull'economia dei paesi detentori delle risorse minerarie: non sono mancati casi di progetti costosi e faraonici – si pensi all'impianto di GNL in Papua Nuova Guinea (da 19 miliardi di dollari) - che sono rimasti isolati rispetto al resto delle economie locali: trattasi dei cosiddetti *white elephants* per la realizzazione dei quali le società di ingegneria (*EPC – engineering, procurement and construction contractors*) – hanno importato macchinari, risorse e manodopera dall'estero, con un impatto positivo molto limitato per le comunità ospiti. Fino ad ora, le *oil companies* hanno in linea di massima risposto alle richieste provenienti dai paesi in via di sviluppo con iniziative di **Corporate Social Responsibility (CSR)**, ovvero progetti di supporto ad infrastrutture pubbliche quali scuole, ospedali, forniture di servizi di base alle collettività locali (acqua, fognature, ...).

Oggigiorno, le richieste provenienti dai paesi in via di sviluppo sono più profonde e si traducono in quello che viene tecnicamente definito "**local content**" (contenuto locale), ovvero partecipazione di imprese e lavoratori locali a progetti di investimento infrastrutturale, quali quelli del settore estrattivo. Molti paesi hanno anche recentemente ideato e implementato quadri legislativi noti come "**local content policies**" volti a definire in modo dettagliato i criteri di partecipazione da parte di imprese e lavoratori locali e gli obblighi per le multinazionali di trasferimento delle competenze e del *know-how*, ad esempio attraverso l'imposizione di operare tramite **joint ventures con aziende locali**. Risulta evidente, quindi, che semplici iniziative di CSR non sono sufficienti a rispondere a tali richieste.

Se i progetti di utilizzo delle risorse energetiche, siano essi un gasdotto, un oleodotto o un impianto di GNL, non sono in grado di soddisfare le "**local content policies**", il rischio è che il processo di negoziazione dei progetti stessi venga rallentato o in alcuni casi i progetti stessi vengano fermati. **Le aspettative sono alte non solo a livello paese, ma anche a livello di comunità locali**, spesso ancora più arretrate del resto del territorio. È questo, ad esempio, il caso delle regioni di Mtwara e Lindi nel sud della Tanzania, o della provincia di Cabo Delgado a nord del Mozambico (a più di 1.600 km in linea d'aria e circa 3000 km su strada da Maputo), dove sono concentrate le attività delle grandi multinazionali del gas. Nel 2013, la popolazione di Mtwara protestò violentemente a fronte della costruzione di un gasdotto che appariva destinato a trasferire il gas naturale estratto localmente verso la capitale e per reclamare il proprio diritto sull'appropriazione di una parte dei futuri proventi.

Tuttavia, **creare "local content", occupazione e sviluppo attraverso progetti energetici non è semplice**, per varie ragioni. In primo luogo, si tratta di **progetti estremamente complessi** dal punto di vista ingegneristico (si pensi all'oleodotto che dall'Uganda, al confine con la Repubblica Democratica del Congo, porterà il greggio al porto di Tanga in Tanzania attraversando l'entroterra dei due paesi e costeggiando il Lago Vittoria, lungo un percorso di oltre 1.400 km) e che richiedono expertise e *skills* che vanno spesso al di là di quelle che sono le competenze dei lavoratori e delle imprese presenti nei paesi in via di sviluppo (ad esempio in termini di standard di qualità per le imprese o certificazioni specialistiche per operai specializzati). In secondo luogo, anche qualora esistessero imprese locali in grado di aderire agli **standard di qualità o lavoratori con adeguate qualifiche**, questi non sarebbero sufficienti, in termini quantitativi, a coprire le esigenze derivanti dai progetti. Nel caso delle imprese, la gran parte di quelle operanti nei paesi in via di sviluppo è di dimensione



relativamente piccola e la loro capacità produttiva è limitata rispetto alle esigenze di fornitura richiesta: ad imprese abituate a fornire beni o servizi per decine di migliaia di dollari, si offrono contratti per milioni, il che richiederebbe investimenti significativi per un loro adeguamento. A livello di forza lavoro, **lo skill gap è presente e manifesto** soprattutto per quanto riguarda le competenze di medio livello che riguardano operatori di macchinari, artigiani specializzati e supervisori, il cosiddetto “*missing middle*”, che richiede esperienza sul campo in progetti simili. Terzo, e collegato al precedente, i fattori di rischio associati ai progetti in ambito petrolifero e gas sono numerosi e **gli standard di qualità e sicurezza applicati si addicono poco all'integrazione di nuove imprese** nelle catene del valore Oil&Gas, considerati gli altissimi costi in caso di potenziali difetti o di ritardi nel progetto (“*better safe than sorry*”). Quarto, la **domanda di beni e servizi** proveniente da questi settori è in molti casi specifica, mentre formare la forza lavoro locale richiede tempo.

La presenza di questi vincoli non significa, tuttavia, che non si possa e non si debba fare di più per **facilitare gli spillover positivi** che i grandi progetti possono avere sulle economie dei paesi in via di sviluppo considerando che la “**localizzazione**” di una **porzione – anche minima - di progetti di miliardi di dollari può avere una ricaduta significativa su economie in via di sviluppo**: si pensi che il progetto di GNL in Tanzania è previsto avere un costo di circa 20-25 miliardi di dollari a fronte di un'economia con un PIL di poco superiore a 50 miliardi di dollari.

Quali sono le lezioni che si possono trarre dalle esperienze già fatte?

- **Comunicazione trasparente, funzionale a calibrare le aspettative.** Nella gran parte dei casi, solo una minima parte della domanda di beni e servizi per un progetto di svariati miliardi di euro può essere catturata da un mercato locale: ad esempio, ci sono soltanto una manciata di imprese al mondo che dispongono di tecnologie per trivellare gas a 3 km di profondità nell'oceano. Comunicare chiaramente i requisiti tecnologici e la complessità tecnica dei progetti, ma anche il potenziale di sviluppo di specifiche filiere produttive può contribuire a formare aspettative realistiche.
- **Iniziative di supporto a lavoratori e imprese locali devono essere lanciate con adeguato anticipo.** Sono necessari programmi di supporto nelle filiere di base, nelle quali la manodopera e i fornitori locali possono essere utilizzati (personale di sicurezza, pulizia, catering, costruzioni di base, etc) al fine di permettere l'acquisizione dei requisiti minimi che devono essere rispettati. Talvolta, si tratta di formazione di base, ad esempio la conoscenza della lingua inglese per poter comunicare con personale internazionale. Tuttavia, è cruciale dare il tempo a lavoratori e imprese per sviluppare le competenze necessarie, acquisire le certificazioni adeguate ed esercitarle sul campo per poi metterle in uso: per tale ragione, i programmi formativi devono avere un orizzonte temporale di almeno 18-36 mesi rispetto alla data di utilizzazione.
- **Il settore pubblico ha un ruolo critico per supportare programmi di capacity building che abbiano una tempistica coerente con le esigenze di imprese e lavoratori locali.** Mentre la “localizzazione” di una quota rilevante della domanda di beni e servizi passa da programmi di intervento, le *International oil companies* (IOCs) sono poco incentivate a lanciare programmi su larga scala prima della decisione finale di investimento e quando quest'ultima è stata presa, le tempistiche dei progetti sono così stringenti da non permettere di colmare adeguatamente il gap tra domanda e offerta. Per questa ragione la partecipazione del settore pubblico - con il supporto di donatori e organismi internazionali - permette di ridurre oneri e rischi (non solo finanziari) per il settore privato. Un partenariato pubblico/privato (PPP) può rappresentare una soluzione per interventi volti a creare capacità attraverso programmi di training e tirocinio nelle imprese o in centri specializzati - come i cosiddetti centri di “*Technical and vocational education and training*”, o TVET - che dovrebbero essere avviati molto prima

rispetto alle date di lancio dei progetti.

- **Gli investitori privati devono adeguare le proprie politiche di *procurement* e giocare un ruolo chiave nelle iniziative di “*capacity building*” dei fornitori locali.** Ci sono ampi margini di miglioramento nel ruolo che le società petrolifere internazionali possono esercitare nei confronti dei lavoratori e delle imprese locali, al di là della partecipazione a progetti congiunti di formazione (vedi punto precedente). In particolare, devono porre in essere un serio lavoro di comunicazione relativo agli standard che devono essere garantiti (quali i requisiti di certificazione ISO sui tipi di cemento da utilizzare per la costruzione o gli standard per i materiali elettrici e geotecnici). Analogamente, il loro *modus operandi* deve “adattarsi” alle esigenze di mercati emergenti: in particolare, le metodologie di *procurement* devono essere adattate ad imprese di taglia decisamente inferiore a quelle con le quali operano in mercati più sviluppati. Ad esempio, forniture su larga scala possono essere messe a gara per quantitativi minimi per permettere a SMEs locali di partecipare.
- **Politiche ed interventi mirati devono essere focalizzati in catene del valore sostenibili.** Nonostante i vincoli descritti, in ogni progetto esistono delle catene del valore che possono essere “localizzate”, senza tuttavia rallentare i progetti stessi, ma soprattutto mantenendo gli elevati standard di qualità e sicurezza necessari in questi ambiti. È tuttavia importante che tali programmi di *capacity building* tengano in considerazione la trasferibilità delle competenze che si mira a sviluppare al fine di garantire la sostenibilità dell’investimento al di là dell’orizzonte temporale di un singolo macro-progetto. Per questo va data priorità alla creazione di competenze in settori che fanno parte della catena del valore del comparto estrattivo ma che possono anche contribuire autonomamente allo sviluppo economico dei paesi emergenti: si pensi al settore delle costruzioni, che potrebbe beneficiare della domanda proveniente dal comparto estrattivo per acquisire capacità e rispondere poi alla crescente domanda di abitazioni civili (legate all’urbanizzazione) o di infrastrutture pubbliche (strade in particolare, ma anche centrali elettriche, etc). Un altro settore particolarmente rilevante è quello agroalimentare: localizzare l’acquisto di prodotti alimentari per soddisfare le migliaia di persone impegnate per anni nella costruzione degli impianti potrebbe creare le basi per una filiera agroalimentare in paesi nei quali questa è quasi assente. Tuttavia, per identificare le filiere più appropriate a livello di singolo paese (e regione) è necessario condurre prima degli studi di fattibilità.
- **Le agenzie di sviluppo possono giocare un ruolo di facilitatore tra il settore pubblico e gli investitori privati.** Creare un dialogo costruttivo fra i diversi interlocutori, in particolare i governi, le IOC e il settore privato locale è fondamentale per permettere di agire in anticipo e rispondere in modo coordinato alla domanda potenziale del settore estrattivo con interventi mirati. Le agenzie di sviluppo possono svolgere un ruolo catalitico e *super partes* per definire e implementare interventi a supporto della creazione di *local content*, in primo luogo contribuendo a creare consapevolezza fra i vari *stakeholders* sulle concrete possibilità di coinvolgimento dell’industria e della forza lavoro locale in specifiche filiere produttive, ma anche attraverso il (co-)finanziamento di specifici interventi volti a colmare il gap tra domanda e offerta.

Andrea Dall’Olio (Lead Financial Sector Economist Finance, Competitiveness and Innovation Global Practice, World Bank). L’articolo ripercorre alcuni aspetti che sono stati trattati in maniera più approfondita in uno studio a cura dell’autore dal titolo “Leveraging a large capital investment to develop local value chains: local content in the construction of Tanzania’s LNG facility”, disponibile [online](#)

[Chi Siamo](#)[Autori](#)[Scrivi per Noi](#)[Sponsorizzaci](#)[Contatti](#)[Newsletter](#)[Mappa](#)[Login](#)

Search..



HOME ARCHIVIO FONTI FOSSILI FONTI RINNOVABILI MERCATO ELETTRICO EFFICIENZA ENERGETICA
ACQUA & AMBIENTE MONDO ENERGIA

« [13:38] [Cogenerazione AR. Tar allarga i criteri di accesso agli incentivi](#) »

HOME - FONTI RINNOVABILI

Esportare tecnologia, idee e competenze: il caso del Norwegian Energy Partners

📅 MARTEDÌ, 17 LUGLIO 2018

in g+ f t

👤 SJUR E. BRATLAND, JON DUGSTAD (NORWEP)



Venti anni fa, in un momento in cui il mercato petrolifero mostrava un'elevata volatilità, nasceva **INTSOK**, un'organizzazione che aveva il compito di **facilitare e promuovere la crescita delle esportazioni per l'industria energetica norvegese**. Correva l'anno 1998 e il Ministero del Petrolio, insieme a Statoil, Norsk

Hydro, Saga Petroleum e le principali associazioni di categoria industriali, fondarono un ente in grado di accedere alle opportunità del mercato internazionale. Questa partnership, che coinvolge tutta la filiera Oil&Gas, si è rivelata un successo con quasi 200 miliardi di NOK di export verso i mercati internazionali nel solo 2015.

Dopo 20 anni, **INTSOK si è fusa con INTPOW**, la principale organizzazione di *networking* per l'industria norvegese delle energie rinnovabili, ed è ora denominata **Norwegian Energy Partners (NORWEP)**. La fusione è stata motivata dal desiderio di porre un maggiore accento sul ruolo che l'industria Oil&Gas riveste nello sviluppo dell'energia rinnovabile, specialmente in materia di tecnologia e innovazione. La tendenza globale che porta verso un maggiore consumo di energie rinnovabili sta infatti aprendo un nuovo grande mercato per le imprese norvegesi. La nuova organizzazione

TAG CLOUD

GAS NATURALE

PETROLIO RINNOVABILI

SOSTENIBILITÀ

TECNOLOGIE

SEGUICI SU

in g+ f



GLI SPONSOR DI RIENERGIA

| Chi Siamo

| Autori

| Scrivi per Noi

| Sponsorizzaci

| Contatti

| **Newsletter**

| Mappa

| Login

Search..



HOME ARCHIVIO FONTI FOSSILI FONTI RINNOVABILI MERCATO ELETTRICO EFFICIENZA ENERGETICA
ACQUA & AMBIENTE MONDO ENERGIA

« [13:38] [Cogenerazione AR. Tar allarga i criteri di accesso agli incentivi](#) »

HOME - MONDO ENERGIA

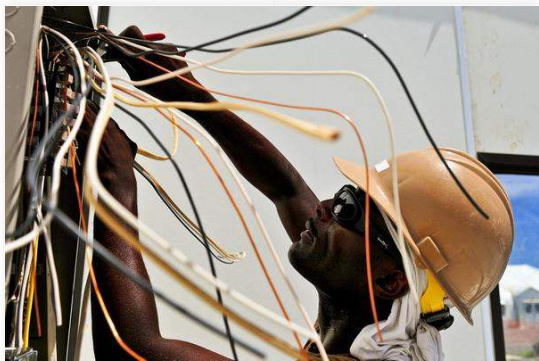
Africa: una strategia di lungo respiro

MARTEDÌ, 17 LUGLIO 2018

in g+ f

LAPO PISTELLI (DIRETTORE RELAZIONI INTERNAZIONALI ENI)

tw



L’Africa si sta risvegliando. La lunga epoca storica che voleva il continente africano «paria» del mondo, come scriveva amaramente un giornalista di Harare (Zimbabwe) ancora nel 1993, si sta irreversibilmente esaurendo.

La riappropriazione di una storia e di un’identità africana da parte dei

suoi cittadini costituisce una “rivoluzione copernicana” non solo per l’Africa, ma anche per il mondo che assiste – non senza contraccolpi – a questa nuova e prorompente ascesa.

Oltre il 40% degli africani oggi ha meno di 15 anni. Il 20% ha tra 15 e 24 anni. **Nel 2050, un terzo della popolazione giovanile mondiale vivrà in Africa.** Il modo in cui questo straordinario potenziale umano riuscirà a inserirsi nel mercato del lavoro (locale e globale) sarà decisivo sia per il continente che per gli equilibri internazionali.

I principali istituti economici ci dicono, tuttavia, che l’Africa è l’unica area del mondo in cui la pur **consistente crescita economica dei prossimi anni rischia di non tradursi in una strutturale riduzione della povertà**, che è invece destinata ad aumentare.

L’integrazione economica, la lotta alle disuguaglianze e lo sviluppo del *capacity building* svolgono un ruolo centrale in questa sfida epocale.

TAG CLOUD

INFRASTRUTTURE

POLITICHE PUBBLICHE

SOSTENIBILITÀ

SEGUICI SU

in g+ f

tw

STAFFETTA QUOTIDIANA
DAL 1833 - QUOTIDIANO DELLE FONTI DI ENERGIA
www.staffettaonline.com



GLI SPONSOR DI RIENERGIA

Sul fronte dell'integrazione, negli ultimi mesi una risposta molto importante è venuta proprio dai leader dell'Unione africana, che a marzo hanno inaugurato l'**area continentale di libero scambio**, in radicale controtendenza rispetto ai venti protezionistici che spirano a livello internazionale. Si tratta dell'**area comune più grande del mondo**, che interessa 1,2 miliardi di persone e un PIL combinato di oltre tre trilioni di dollari e ha l'obiettivo di raddoppiare, al 2025, il commercio intra-regionale dall'attuale 15% al 30%. Proprio la scorsa settimana, le due maggiori economie sub-sahariane, Sud Africa e Nigeria, hanno rotto gli ultimi indugi dando piena adesione al progetto.

Affinché l'enorme potenziale del continente non rimanga inespresso, serve tuttavia anche un **radicale ripensamento dei modelli di sviluppo** promossi negli ultimi decenni, soprattutto in termini di **lotta alle disuguaglianze**. In particolare – e in chiave autocritica – da parte dell'Occidente. I grandi investitori privati svolgono un ruolo chiave in questo contesto, in particolare quelli del **settore energetico**. Non solo perché senza energia non c'è sviluppo, ma soprattutto perché è nelle strategie di lungo periodo – tipiche degli investimenti energetici – che si trovano le risposte più efficaci alle domande impellenti di oggi.

Grazie a una presenza nel continente più che sessantennale – era il 1954 quando Enrico Mattei faceva muovere al cane a sei zampe i primi passi nel deserto egiziano, per non parlare della presenza dell'Agip in Libia risalente agli anni Trenta – **Eni** è stata in grado di cogliere prima di altri attori le profonde trasformazioni del continente, adattando sempre più il suo modello alle esigenze e sensibilità locali. Una consapevolezza che ha consentito di promuovere un **modello industriale sostenibile**, orientato al lungo termine, attento all'investimento sul capitale umano e impegnato nel partenariato con i governi e le comunità locali.

Favorendo lo **sviluppo di un tessuto produttivo locale** attraverso la scoperta e messa in produzione delle risorse di energia, **la formazione del personale e il trasferimento tecnologico**, una grande compagnia internazionale crea infatti valore aggiunto permanente e non deperibile, ottimizzando le potenzialità endogene dei paesi di presenza. Questo è il **capacity building di cui l'Africa ha bisogno**.

L'accesso all'energia è, a tutti gli effetti, **un diritto umano**. Oggi, oltre 1,1 miliardi di abitanti del mondo è senza accesso all'energia, di cui oltre la metà in Africa sub-sahariana. Anche per questo, in partnership con le autorità locali, Eni ha realizzato negli ultimi anni centrali che producono il 60% dell'energia elettrica del Congo e il 20% di quella della Nigeria, utilizzando gas associato alla produzione di petrolio, che in passato veniva bruciato in torcia, e fornendo energia a oltre 18 milioni di persone.

Più recentemente, avvalendosi anche del supporto di istituzioni finanziarie internazionali come la Banca mondiale, Eni ha sviluppato insieme al governo e alla compagnia nazionale del **Ghana**, il primo e unico progetto dell'Africa sub sahariana di **valorizzazione del gas non associato in acque profonde, interamente dedicato al mercato domestico**.

È importante, tuttavia, che simili iniziative non rimangano isolate, ma si inseriscano in un **approccio di sistema con associazioni imprenditoriali e partnership pubblico-private** per colmare il gap di capacità realizzative che ancora caratterizza la regione. Vanno in questo senso, ad esempio, alcuni dei **progetti di internazionalizzazione di Assomineraria** volti ad accelerare lo sviluppo delle competenze locali nel settore dell'oil&gas per generare non solo proventi finanziari ma, soprattutto, per **creare valore sociale e competenze utili al paese**.

“La saggezza non arriva in una notte”, recita un antico proverbio somalo. **Le sfide del continente richiedono un approccio sistematico e di lungo termine**, ma l'Africa ha già in sé tutte le risorse per poterle affrontare. Bisogna saperle riconoscere con attenzione affinché possano trovare la chiave per esprimersi al meglio.



[Chi Siamo](#)[Autori](#)[Scrivi per Noi](#)[Sponsorizzaci](#)[Contatti](#)[Newsletter](#)[Mappa](#)[Login](#)

Search..



[HOME](#)
[ARCHIVIO](#)
[FONTI FOSSILI](#)
[FONTI RINNOVABILI](#)
[MERCATO ELETTRICO](#)
[EFFICIENZA ENERGETICA](#)
[ACQUA & AMBIENTE](#)
[MONDO ENERGIA](#)

« [13:24] [Chiusure settimanali dei mercati del 20 luglio](#) » « [12:54]

HOME - MONDO ENERGIA

Il ruolo del know-how energetico italiano in Africa: intervista a Romano Prodi

MARTEDÌ, 17 LUGLIO 2018

ROMANO PRODI (FONDAZIONE PER LA COLLABORAZIONE TRA I POPOLI)

[in](#)[g+](#)[f](#)[t](#)

TAG CLOUD

[INFRASTRUTTURE](#)[POLITICHE PUBBLICHE](#)[SICUREZZA](#)[SOSTENIBILITÀ](#)

SEGUICI SU

[in](#)[g+](#)[f](#)[t](#)

Abbiamo intervistato il Prof. Prodi in qualità di Presidente della Fondazione per la collaborazione tra i Popoli con la quale, da diversi anni, è impegnato ad alimentare il dibattito sullo sviluppo socio-economico e politico dell'Africa, specialmente riguardo il tema della povertà energetica e

dell'accesso all'energia.

1. Può chiarirci cosa significa povertà energetica in Africa e quali risvolti ha sullo sviluppo dell'area la mancanza di accesso all'energia e la scarsità idrica?

Non è certo difficile dimostrare la povertà energetica dell'Africa. I dati della produzione e del consumo pro-capite lo provano in modo inequivocabile e, soprattutto, dimostrano che non vi è confronto con nessun altro continente. D'altra parte questo non può destare sorpresa perché lo sviluppo energetico accompagna ed è accompagnato dallo



GLI SPONSOR DI RIENERGIA

solleva problematiche ambientali, economiche e di salute non di poco conto. Con l'aumento dei costi di funzionamento e di trasporto del diesel in aree remote si è infatti ridotto il vantaggio competitivo dei generatori tradizionali rispetto alle energie rinnovabili (solare su tutti) che, complici il calo dei costi di produzione e le rapide innovazioni, hanno rafforzato la propria competitività. Si è assistito ad una diffusione delle tecnologie rinnovabili volte ad estendere l'elettrificazione nelle aree rurali che risulta essere una importante soluzione per i paesi emergenti dove gran parte della popolazione non è allacciata alla rete elettrica nazionale. Resta comunque imprescindibile lavorare parallelamente sul potenziamento del tradizionale sistema di elettrificazione a rete *on-grid* che rappresenta la soluzione elettrica ottimale per le aree urbane e periferiche e per dare risposte concrete alla questione energetica nei paesi emergenti. Come fare? La definizione e l'adozione di Nuove Piattaforme Contrattuali da parte delle compagnie O&G può rappresentare un punto di partenza per l'avvio di uno sviluppo economico reale dei paesi produttori africani e non solo; un esempio può essere l'introduzione nell'ambito di una gara (bid round) relativa a un blocco di esplorazione o di sviluppo di requisiti mirati all'implementazione di concreti programmi di elettrificazione in caso di vittoria. L'attenzione allo sviluppo locale diverrebbe così una delle variabili determinanti nell'assegnazione del blocco e nella selezione delle compagnie internazionali come partner per lo sviluppo del paese. Un cambio di modalità non privo di complessità che necessita in primo luogo dell'adesione e del coinvolgimento a più livelli di numerosi attori – governi, istituzioni internazionali, compagnie petrolifere – che devono percepire un concreto interesse nel promuoverlo e nell'agire in maniera concertata.

4. Le imprese energetiche italiane – da chi opera nelle fonti fossili a chi produce fonti rinnovabili - dispongono di tutte le competenze tecniche e manageriali necessarie per dare vita a esperienze di cooperazione utili sia al continente africano che all'economia italiana. Eppure, per l'Italia, fare sistema paese sul piano energetico, esportare la filiera energetica all'estero e avviare un efficace processo di *capacity building* risulta molto difficile. Quali possono essere le ragioni di questa difficoltà? Cosa manca ancora affinché ciò possa realizzarsi?

La parola d'ordine è "fare sistema" attraverso la condivisione di una strategia condivisa e l'implementazione di nuovi strumenti in grado di promuovere una maggiore efficienza operativa. Il nuovo approccio del governo per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese ha portato alla realizzazione di importanti iniziative di sostegno alle imprese italiane all'estero, dalla "Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione", nata nel 2011 dalla partecipazione del Ministero dell'Economia, Confindustria, ABI e Unioncamere, al "Polo dell'Export" del Gruppo CDP, promotore dell'iniziativa "*one-door*" che punta ad offrire alle imprese italiane un sistema di sostegno integrato connesso all'export. Serve però una maggiore aggregazione e un rafforzamento di tipo organizzativo e collaborativo tra imprese complementari perché un approccio vincente è di certo quello che vede il coinvolgimento di un'intera filiera produttiva nei mercati esteri di interesse. Lo ha capito Assomineraria che si sta muovendo per la realizzazione di un progetto di internazionalizzazione nel settore energetico con il quale intende proporsi come riferimento nell'interazione con i paesi produttori per la gestione della filiera energetica. L'idea è che, muovendosi insieme, le imprese italiane che operano nel settore dell'energia – dalle fonti tradizionali a quelle rinnovabili - riescano ad essere più competitive a livello internazionale ed entrare nei mercati emergenti.

5. Chi deve sentirsi chiamato in causa per assumersi la responsabilità di portare avanti questo progetto di aggregazione industriale?

I processi di aggregazione possono essere portati avanti solo da chi ha una dimensione e una capacità tecnica di aggregare. Per un paese che deve la sua forza soprattutto alle piccole e medie imprese questo processo di aggregazione può trovare solo pochi potenziali protagonisti. Il nome che storicamente ha svolto e tuttora svolge il maggior ruolo nei paesi africani è indubbiamente l'Eni, primo operatore di quel continente, con

consolidati rapporti di partnership che hanno riguardato non solo le tradizionali attività di estrazione e sviluppo degli idrocarburi ma che nel tempo – nella storica tradizione matteiana – si sono andati estendendo ad altre attività funzionali allo sviluppo economico e sociale di quei paesi, da ultimo anche con investimenti nella generazione elettrica e nelle risorse rinnovabili. Vale ricordare come l'Eni abbia operato facendo sempre da traino alle aziende italiane che operano nella produzione di beni strumentali, come Snam Progetti, Saipem o le aziende dei distretti petroliferi di Ravenna e Piacenza. Un altro attore che viene alla mente è l'Enel che non solo ha la dimensione e l'esperienza necessarie per potere guidare complessi progetti di sistema, ma che ha anche un'esperienza consolidata nel costruire e gestire sistemi energetici in diretto rapporto con le autorità statali, supplendo in molti casi alle loro mancanze. Tra le altre realtà italiane che, nei loro particolari settori, sono in grado di “creare sistema” abbiamo indubbiamente Terna e Ansaldo. Questo solo per elencare i potenziali protagonisti con maggiore esperienza globale, ma non mancano esempi di elevatissima qualità anche in campi più specifici e specializzati. Resta però chiaro che l'aggregatore maggiore non può essere che il governo: la maggioranza di questi interventi “sistemici” ha infatti bisogno di fonti di finanziamento reperibili soltanto attraverso lo sforzo di uno o più paesi o di strutture sovranazionali che possono essere mobilitate solo attraverso un intervento pubblico.

6. Quali conclusioni può trarre dalla sua esperienza alla guida della Commissione speciale delle Nazioni Unite per l'Africa?

La mia esperienza non ha riguardato tutta l'Africa ma i paesi del Sahel, in generale caratterizzati da un scarsità di fonti energetiche ancora più accentuata di quella degli altri paesi africani. Per essere sincero fino in fondo il primo ostacolo ad ogni forma di sviluppo (e quindi anche energetico) è proprio la mancanza di risorse. A questo si aggiungono mille altri ostacoli, data la presenza quasi endemica di tensioni e conflitti e vista la debolezza, altrettanto comune, delle strutture di governo. Il resto viene di conseguenza, ma quando mancano praticamente sempre le risorse finanziarie e, con quasi altrettanta frequenza, le condizioni politiche elementari, non si può che vivere alla giornata. Non vedo fino ad ora una diffusa presa di coscienza da parte dei paesi che hanno la capacità e i mezzi finanziari per invertire la rotta.

NELLE SETTIMANE PRECEDENTI



MARTEDÌ, 10 LUGLIO 2018

Il delicato equilibrio tra forze economiche e geopolitiche



MARTEDÌ, 10 LUGLIO 2018

Il ruolo del petrolio nella crisi libica



MARTEÌ

Petrolio venezue