

di Andrea Arco

«Stiamo pagando carissimo il rimbalzo post pandemia»

MAINARDI (KEROPETROL)

«Il colpo più forte lo subiranno le aziende energivore e c'è chi ha deciso di fermare gli impianti»

Energia a peso d'oro, mercato del petrolio e rivoluzione industriale ecologista. Acerimi nemici o risorse l'un per l'altro? Dipende da come si affronta la crisi. Il rincaro delle bollette può, di primo acchito, sembrare un problema unicamente del consumatore ma, in realtà, a far le spese dell'impennata di costi e consumi delle materie prime è anche, e soprattutto, la filiera produttiva e logistica. Lo sa bene **Enrico Mainardi**, Ceo di Keropetrol, azienda di Cremona che produce e commercializza prodotti petroliferi, che ha scelto la ricerca, anche nella green economy, come scudo. Tra Fridays for Future e 'vecchia scuola', lui sceglie però la Terza Via: «Non è solo il consumatore a rimetterci ma anche noi che vediamo un margine di guadagno continuamente assottigliato. Ecologia, sostenibilità ed energie rinnovabili sono il futuro, certo, e aiutano anche a contenere i costi. Bisogna però fare i conti con la realtà e non perdersi in voli pindarici».

■ **Mainardi, le bollette ormai schizzano da mesi senza controllo. Cosa sta succedendo?**

«In realtà per il nostro settore il problema si è manifestato, con l'aumento del metano, già nell'estate del 2021. Per via delle dinamiche del mercato, il rincaro più sensibile si è abbattuto però su persone e aziende a partire da ottobre. Paghiamo il 'rimbalzo' post crisi pandemica dopo il calo vertiginoso di prezzi e consumi».

■ **Ma questi prezzi folli a cosa sono dovuti?**

«Per capirlo bisogna cominciare a considerare il quadro generale che oggi non è più quello dell'Italia e nemmeno dell'Europa ma del mondo. La ripresa economica sempre



più forte è stata trainata dall'Asia e, in particolar modo, dalla Cina che ha portato a una richiesta di gas, soprattutto il Naturale Liquefatto, altissima e con prezzi elevati. I volumi di Gnl disponibili sono inferiori a quelli necessari, il nostro mercato ha subito una riduzione e un impoverimento di riserve aggravato dalla regolamentazione dello stoccaggio che ha portato a non riempire le riserve nella primavera e poi a dover correre ai ripari quando ormai il prezzo era schizzato in alto. Poi abbiamo il nodo della politica russa di non accrescere le quantità da spedire in Europa. Questo ha generato la botta di prezzi enorme».

■ **Per il vostro settore, di che cifre parliamo?**

«Se parliamo dell'autotrazione di Gnl, i prezzi sono più che raddoppiati, quasi triplicati con tutte le ripercussioni immaginabili sulla filiera. Imprese e consumatori ne fanno le spese».



IL PIANO DI DIFESA

«Transizione ecologica sì
ma non sarà a costo zero»



Enrico Mainardi,
Ceo di Keropetrol

■ Quali sono le conseguenze a breve termine?

«Le prime, ahì noi, le abbiamo già viste tutti con le ultime bollette. Il Governo ha cercato di mitigare ma non basta. Il colpo più forte lo subiranno le aziende energivore. C'è chi ha deciso perfino, e comprendo, di fermare gli impianti per via dei costi. Difficile immaginare che questo non si ripercuota infine sull'occupazione, col rischio di perdere molti posti di lavoro».

■ Keropetrol ha pensato a un piano di difesa efficace? Come si fronteggia questa emergenza?

«Eh, questa è una bella domanda! Noi, come gruppo, già da qualche anno ci siamo affacciati sul mercato delle energie rinnovabili, dando ovviamente enfasi al settore dell'autotrazione e quindi abbiamo realizzato impianti Gnl e una nuova società che si occupa di biometano. Adesso il focus per ridurre consumi interni è sviluppare

un piano di installazione di pannelli fotovoltaici, sfruttando le pensiline presenti sui nostri punti vendita».

■ Quindi il futuro è davvero, e per forza di cose, green?

«Sì ma con moderazione e pianificazione, quella che in politica è mancata finora. Come si arriverà all'eco-sostenibilità assoluta e è ancora un punto molto fumoso. La transizione ecologica è un'opportunità, certo, ma non possiamo e non dobbiamo raccontare che sarà a costo zero. Il costo, per tutti, sarà anzi elevato. Naturalmente nessuno ha la sfera di cristallo ma, personalmente, credo che la via da percorrere sia quella della scienza e della ricerca, senza preconcetti o paraocchi. Nucleare o idrogeno, per esempio? Ragioniamoci. Ogni possibilità per rendere più semplice la vita alle imprese e ai consumatori deve essere studiata. Investiamo nella ricerca, questo è il momento giusto».