

FONTI RINNOVABILI ROMA 17 MAGGIO 2013

Crisi&Fer, Agici: "Ecco le strategie per il futuro"

Gilardoni: "La nostra ricetta: gestione efficiente, generazione distribuita, internazionalizzazione, differenziazione e aggregazioni". Lunedì incontro a Milano

di *Claudia De Amicis*



Recessione, contrazione dei consumi, taglio degli incentivi ed eccessiva burocratizzazione. Le criticità che caratterizzano le rinnovabili sono oramai più che note alle aziende che operano nel settore e che, oggi, si trovano a dover capire quali saranno le strategie di sviluppo per il futuro. Una risposta - più di una, in realtà - prova a darla l'Osservatorio Internazionale sull'Industria e la Finanza delle Rinnovabili nel corso di un incontro a porte chiuse il prossimo 20 maggio a Milano. Coordinatore della giornata sarà **Andrea Gilardoni**, presidente di **Agici Finanza d'Impresa**, che anticipa a QE i principali risultati di uno studio che verrà presentato nel corso dell'evento.

D. Chi ha investito nelle rinnovabili in Italia?

R. "Il mercato delle Fer in Italia è costituito da un insieme variegato di player: dai grandi produttori nazionali, ad esempio Enel, ai produttori stranieri, passando per ex municipalizzate, famiglie, fondi di investimento e società di assicurazioni. In particolare, i grandi gruppi esteri sono stati attratti dall'elevato potenziale e da quella che è stata, fino ad oggi, una generosa politica di incentivi. Un elemento, quest'ultimo, che ha condizionato anche le 'Famiglie' e gli imprenditori che, in un contesto di grande sostegno, hanno diversificato il loro portafoglio di attività: si pensi ai de Benedetti con Sorgenia, a Maccaferri per SECI Energia, a Falck con Actelios e poi Falck Renewables, oppure ai Garrone con ERG Renew. Rimane storicamente fuori da questo ampio ventaglio, invece, il mondo delle ex municipalizzate, il quale ha visto alcuni timidi tentativi, senza significative o interessanti azioni".

D. La revisione degli incentivi e l'introduzione dei meccanismi di asta hanno cambiato il contesto di riferimento per gli operatori. Cosa è successo e cosa dobbiamo attenderci?

R. "Al taglio degli incentivi, dovuto principalmente alla crisi della finanza pubblica, si sono sommati anche altri fattori: il forte aumento della componente A3 in bolletta e la necessità di allineare gli standard dei principali Paesi europei in termini di prevedibilità della generazione intermittente. Tutto questo ha prodotto un cambiamento delle politiche nazionali riguardanti le Fer, con una conseguente variazione dei trend del mercato italiano. L'effetto più immediato della riduzione delle tariffe incentivanti è stata la contrazione del mercato italiano ma anche le aste per le rinnovabili elettriche non fotovoltaiche hanno portato alla luce dei fenomeni interessanti. Un esempio è quello relativo ai forti ribassi presentati da alcune società (in particolare Edp) per i progetti eolici onshore, si tratta di offerte che fino ad oggi erano ritenute quasi impossibili. In generale, i cambiamenti di scenario hanno avuto ripercussioni molto forti sulle aziende italiane. Il settore ha registrato una progressiva diminuzione di quella redditività che lo aveva contraddistinto. Da settore speculativo con un Irr a due cifre si è trasformato in un settore industriale vero e proprio, con ritorni che possono essere definiti "normali", inferiori del 10%. Significative anche le conseguenze prodotte dall'introduzione dei nuovi sistemi di incentivazione e dagli obblighi di sbilanciamento, che hanno prodotto l'aumento della complessità gestionale degli impianti. Tutto ciò ha prodotto un cambiamento del business storico: se prima era dominato dai grandi impianti, adesso sono quelli di piccola potenza a farsi strada nel panorama del parco impianti nazionale, sostenuti anche dal valore più alto dell'incentivo concesso".

D. Quali strategie per affrontare queste sfide?

R. "La 'ricetta' che presenteremo lunedì prossimo a Milano è fatta di pochi -ma appunto strategici- ingredienti: efficienza nella gestione, sviluppo della generazione distribuita, crescita internazionale, diversificazione sinergica, aggregazioni. In particolare, lo sviluppo della GD richiederà l'adozione di nuove logiche di sviluppo, di gestione e forti investimenti sul downstream per creare una rete capillare ed efficiente. Tutto ciò appare ancora lontano dalla mentalità del mondo elettrico che sembra non essere pronto ad affrontare questa sfida, forse a causa di una generale mancanza di competenze manageriali".

