


ROMA, 28 maggio 2019  Rinnovabili

L'INTERVENTO

Fer, i protagonisti del futuro per lo sviluppo della grid parity

Un'analisi dei fattori critici di successo e dei possibili modelli di business per le diverse tipologie di operatori

 di Marco Carta* e Anna Pupino*

Il mercato italiano presenta luci ed ombre per lo sviluppo della grid parity. Da un lato infatti, vi sono i fattori che potrebbero influenzare positivamente tale sviluppo, tra i quali gli ambiziosi obiettivi governativi in termini di sviluppo Fer, la diminuzione dei prezzi degli impianti eolici e fotovoltaici, il prezzo dell'energia all'ingrosso in crescita e l'apertura alle Fer del mercato Msd. Dall'altro lato invece, la domanda elettrica sostanzialmente stabile, la concorrenza degli impianti termoelettrici efficienti e con costi di produzione competitivi e i prezzi dell'energia in calo nelle ore di picco solare potrebbero frenare la grid parity. E' quanto emerge dal Rapporto annuale dell'Osservatorio Rinnovabili 2019 di Agici Finanza d'Impresa, dal titolo "Gli operatori rinnovabili del futuro – Un'analisi comparata dei modelli di business per vincere la sfida della grid parity", che verrà presentato domani 29 maggio a Milano.

In sintesi, lo studio ritiene che **gli aspetti positivi prevalgano su quelli negativi e ci si attende quindi uno sviluppo importante delle installazioni in grid parity**. Tale previsione è confermata dalle rilevazioni sulle pipeline di progetti presentati dai vari operatori in Italia che supera i 2 GW; secondo le dichiarazioni degli operatori che hanno reso pubblici i loro piani, tali impianti dovrebbero essere operativi non oltre il 2023.

Il rapporto analizza i **fattori critici di successo delle aziende che potrebbero essere protagoniste nello sviluppo della grid parity**. Tali elementi competitivi sono stati studiati su un campione di imprese costituenti le principali categorie di aziende attive nel mercato delle Fer: Utilities locali integrate, Gruppi internazionali integrati, Independent Power Producers e IPP-Fondi d'Investimento.

Per quanto riguarda gli **indicatori finanziari**, l'analisi evidenzia un quadro sostanzialmente positivo per le aziende del settore.

Dal punto dei **fattori critici operativi**, i diversi cluster presentano divergenze di non poco conto. Un primo punto riguarda l'integrazione nella catena del valore dell'energia elettrica. Se le utility locali e i gruppi energetici sono presenti sia nella produzione che nel trading e nella vendita (spesso anche nella distribuzione), IPP e fondi di investimento si concentrano prevalentemente sulla produzione anche se alcuni di essi, comprendendo l'importanza della vendita nello sviluppo della grid parity, si stanno integrando nelle fasi a valle.

In merito alla vendita dell'energia, sia le utility locali che i grandi gruppi energetici vendono ai loro clienti finali molta più energia di quanta ne producono, approvvigionandosi al mercato. Lo spazio per coprirsi con impianti in grid parity è potenzialmente ampio.

Anche il mix produttivo varia molto tra le diverse categorie di soggetti. I gruppi energetici presentano tendenzialmente un parco impianti di grandi dimensioni (diversi GW) che spazia dalle fonti fossili alle Fer. Al contrario, i fondi di investimento presentano portafogli tendenzialmente inferiori a 1 GW ma concentrati unicamente sulle Fer, spesso su una unica tecnologia: il fotovoltaico. Anche gli IPP presentano un parco impianti non ampio e focalizzato sulle Fer; la tecnologia prevalente, però, è l'eolico. Le utility locali sono quelle che hanno investito meno in eolico e fotovoltaico, preferendo concentrarsi sullo storico idroelettrico, sulle biomasse (rifiuti) e sul termoelettrico.

In ottica dello sviluppo della grid parity, utilities locali e gruppi energetici hanno un mix produttivo diversificato che costituisce un vantaggio competitivo importante nell'ottica di vendere l'energia prodotta dagli impianti Fer ai clienti finali. IPP e fondi di investimento non hanno questi vantaggi: tuttavia, essendo focalizzati sulle Fer sono in grado di operare in modo più rapido e agile; non è un caso che, almeno in Italia, siano questi gli operatori prevalenti nel nascente mercato della grid parity.

Il gruppo delle utilities locali integrate è quello che sembra investire di meno nel mercato delle Fer (intese come eolico e fotovoltaico), anche se qualcosa nel settore sembra muoversi: A2A e Acea, in occasione della presentazione dell'ultimo Piano industriale, hanno dichiarato di voler investire in impianti in grid parity.

I gruppi internazionali invece, a differenza delle utilities, rappresentano un insieme molto più dinamico quando si tratta di investire in situazioni di market parity.

Gli IPP sono gli operatori che hanno guidato l'inizio dello sviluppo di eolico e fotovoltaico a fine degli anni '90. Nell'eolico ancor oggi sono i soggetti dominanti in Italia. Per questo tipo di operatori la sfida della grid parity è importante in quanto, nella maggior parte dei casi, sono presenti unicamente nella fase di generazione.

I fondi d'investimento, che hanno storicamente un ruolo chiave nello sviluppo delle Fer (fotovoltaico), rispetto alle utilities sono più flessibili, più veloci e più disponibili ad investire in progetti nell'eolico e FV. Sono in definitiva in grado di adattarsi meglio ai cambiamenti che la grid parity sta comportando.

L'esito dell'analisi dei fattori critici di successo ha permesso la **definizione dei modelli di business che potrebbero essere adottati dalle aziende del campione**, per lo sviluppo della grid parity.

I possibili approcci di business individuati sono:

1. **Integrazione verticale merchant.** Il primo approccio si basa sull'integrazione verticale di tutte le fasi della filiera, dallo sviluppo dell'impianto Fer fino alla vendita di energia elettrica ai clienti.
2. **Build, Sell and Operate (BSO).** Sviluppare, costruire, vendere e gestire: questo è il fondamento del secondo modello, che si basa sulla costruzione e vendita successiva di una parte o di tutto l'asset così da limitare l'impiego di capitale in una prospettiva di asset rotation.

3. **Asset owner puro.** Qui l'operatore-tipo è un fondo d'investimento o un IPP il quale, avvalendosi di sviluppatori e costruttori esterni, diviene proprietario di un impianto. Contestualmente viene stipulato un PPA tra il fondo d'investimento e un operatore di mercato (tipicamente una utility o un trader), il quale si impegna a ritirare l'output dell'impianto.
4. **Vendita su Borsa elettrica.** Approccio basato sulla vendita di energia nella Borsa elettrica. Il funzionamento prevede che il fondo acquisti/sviluppi un impianto in full equity senza alcuna prospettiva di vendita futura dell'asset e che venda l'energia elettrica prodotta direttamente nella Borsa.
5. **Asset owner "spurio".** L'operatore-tipo è un'azienda della filiera elettrica (downstream o upstream) che continua a detenere l'asset gestendo tuttavia solo alcune attività.
6. **Offtaker.** L'operatore-tipo è una utility o un trader, il quale stipula un PPA con il detentore dell'asset per l'acquisto dell'energia elettrica che sarà poi venduta al proprio portafoglio clienti e/o in borsa.
7. **Build, Sell and O&M (BSO&M).** Il modello di business BSO&M è simile al BSO, con la differenza che, in seguito alla vendita, l'operatore di mercato è limitato alla funzione tecnica di O&M dell'impianto.
8. **Integrazione verticale con oftaker interno.** I grandi gruppi industriali, così come alcune grandi aziende Oil&Gas, per raggiungere i propri obiettivi di decarbonizzazione, stanno dotandosi sempre di più, per il consumo interno, di energia elettrica prodotta da Fer, sia tramite impianti realizzati in proprio che tramite acquisto da operatori esterni.

***Agici**

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. È VIETATA LA DIFFUSIONE E RIPRODUZIONE TOTALE O PARZIALE IN QUALUNQUE FORMATO.

Privacy policy (GDPR)
www.quotidianoenergia.it