



ISES ITALIA
www.ilsolea360gradi.it

il SOLE A 360 GRADI



giugno11

Il nuovo quadro normativo per lo sviluppo delle rinnovabili in Italia

FER termiche agricole e forestali: opportunità per il made in Italy

Energia solare per il raffrescamento ambientale e la refrigerazione

Intervista a Ingmar Wilhelm: nel mercato del fotovoltaico l'Italia rimarrà un Paese competitivo

L'industria italiana delle rinnovabili tra competizione e regolazione

Alessandro Marangoni, Althesys Strategic Consultants e Irex Monitor

Per informazioni:
www.althesys.com

Il settore italiano delle rinnovabili nel 2010 si è mostrato molto vivace e in marcata crescita nonostante la congiuntura economica sfavorevole e le incertezze ricorrenti nel quadro regolatorio. Il comparto, in particolare quello fotovoltaico, ha visto alternarsi fasi di entusiasmo a periodi di emparse, dovuti ai timori di una bolla speculativa e alle recenti, contrastate decisioni circa le politiche incentivanti.

L'immagine che emerge dall'Irex Annual Report 2011 riflette questa situazione. Nell'ultimo anno, sono state realizzate 203 operazioni con investimenti per 12,3 miliardi di euro e 5.165 MW.

La crescita interna rappresenta, come nel biennio 2008-2009, quasi il 50% delle operazioni mappate, quella esterna il 34% circa e le forniture, compresi i contratti EPC, il 18% del totale. La maggior parte degli investimenti in nuovi impianti realizzati in Italia nel 2010 riguarda il fotovoltaico (Figura 1), fortemente cresciuto nell'ultimo anno grazie alle condizioni geoclimatiche italiane e a tariffe incentivanti tra le più attraenti in Europa. Dal database dell'Irex Monitor, il think tank di Althesys sulle rinnovabili, risulta che nel 2010 siano stati realizzati in Italia impianti fotovoltaici di potenza superiore a 0,9 MW per oltre 380 MW e circa 1,4 miliardi di euro di investimenti. Gli attori più attivi in questo tipo di operazioni sono le imprese pure renewable (in termini di MW, il 59% del totale censito); hanno iniziato a guardare con maggiore interesse a questa tecnologia anche le aziende energetiche e le local utility, sebbene il loro numero di operazioni rimanga contenuto (Figura 2).

Dall'analisi delle operazioni di finanza straordinaria, le acquisizioni risultano essere in costante aumento nel triennio (Figura 3) e vedono protagoniste le pure renewable (51% delle presenze), seguite dai player energetici tradizionali (circa 25%). Il settore, seppur ancora frammentato, si sta dunque concentrando piuttosto rapidamente. Le pure renewable di maggiori dimensioni si stanno consolidando nel mercato domestico, ma hanno anche iniziato a investire all'estero, mirando a un portafoglio geograficamente più equilibrato e meno esposto al rischio regolatorio, sul modello già perseguito dai grandi player globali. Nel fotovoltaico, dove le aziende italiane rimangono deboli nell'upstream, gli EPC contractor perseguono una strategia di allungamento della catena del valore, integrandosi sia nelle fasi a monte, verso la produzione delle tecnologie, sia in quelle a valle, verso la generazione. I developer e gli operatori locali, al contrario, vedono ridursi i propri spazi in seguito al progressivo consolidamento del settore. Nell'ultimo anno è anche cresciuto il numero di joint venture e accordi di collaborazione, con cui le imprese cercano di sopperire alle scarse risorse finanziarie aziendali e nei quali si è registrata una maggior presenza degli operatori stranieri. È infatti più agevole entrare nel mercato italiano beneficiando della conoscenza del territorio e del contesto normativo-istituzionale posseduta dalle aziende domestiche. Viceversa, le imprese nazionali possono godere delle competenze tecnologiche e delle maggiori risorse finanziarie dei partner stranieri.

Le condizioni di accesso al credito per l'industria delle rinnovabili sono, però, cambiate rapidamente nell'ultimo biennio. Il credit crunch, dovuto alla recente crisi finanziaria, e l'incertezza legislativa hanno influito sul finanziamento dei progetti. Dall'indagine da noi svolta presso le imprese risulta che il rischio dell'investimento nel settore delle FER stia aumentando: due terzi degli operatori dichiarano di aver ridotto gli investimenti a causa della situazione finanziaria. L'aumento del rischio ricade sulla bancabilità dei progetti: il 27% delle aziende rinuncia a oltre il 30% dei progetti in portafoglio per questioni collegate al finanziamento. Per il futuro, gli operatori prevedono una riduzione dell'accesso al credito bancario e al project financing, mentre crescerà il ricorso all'equity e al leasing.

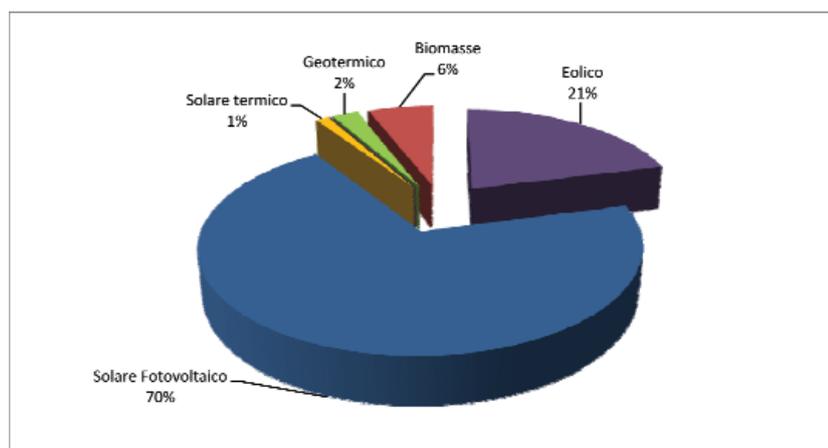


Figura 1: Le operazioni di crescita interna per tecnologia in Italia nel 2010. Fonte: Althesys.

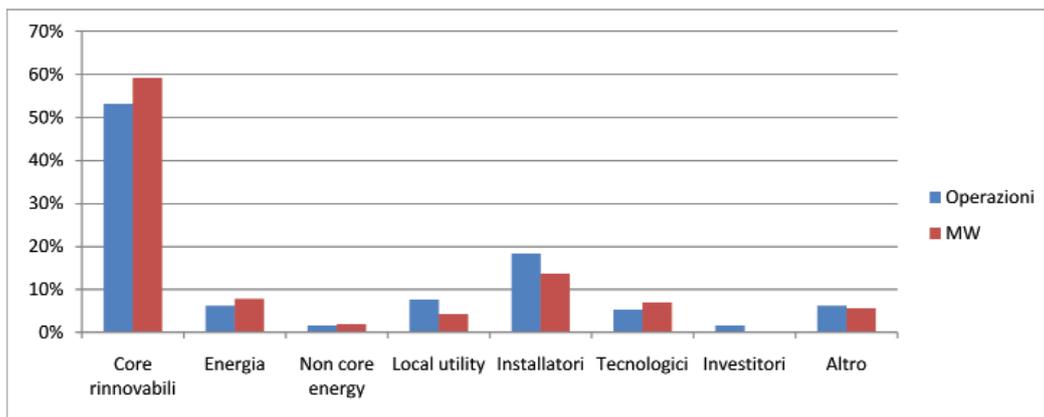


Figura 2: Attori nel fotovoltaico per operazioni e potenza nel 2010. Fonte: Althesys.

Quest'ultimo, in particolare, è stato nel 2010 uno degli strumenti più ricorrenti per finanziare la realizzazione di progetti fotovoltaici: oltre la metà dei leasing stipulati nel mercato delle FER, infatti, riguarda questo tipo di tecnologia.

L'attrattiva degli investimenti nelle rinnovabili, d'altra parte, cambia nei vari Paesi a seconda della normativa, delle caratteristiche territoriali e della struttura industriale. La differenza dei costi tra i Paesi è notevole, con addirittura i massimi doppi dei minimi (dai 178 €/MWh del Sud della Spagna ai 327 del Regno Unito per il fotovoltaico nel 2010). Considerando i differenti prezzi dell'energia e le tariffe incentivanti per il 2010, si ottiene uno spread medio europeo pari al 10% per il fotovoltaico (14% per l'eolico). In Italia oscilla tra il 6,4% del Nord e il 22,4% del Sud. Tuttavia, il costo di generazione dell'elettricità è tra i maggiori in Europa a causa di maggiori oneri di sistema, costi delle tecnologie e del capitale.

I differenziali di costo e la diversità dei sistemi incentivanti sono, tra l'altro, elementi chiave del vivace dibattito sulle politiche a sostegno delle rinnovabili in Italia. La sensibile incidenza sulle bollette energetiche della struttura degli incentivi, infatti, rendendo necessaria una loro revisione. Il Quarto Conto Energia, oltre a stabilire la riduzione delle attuali tariffe e i nuovi incentivi fino al 2016, prende atto delle maggiori aspettative per il fotovoltaico. Gli obiettivi fissati al 2020, infatti, sono quasi triplicati rispetto a quanto previsto dal PAN, pubblicato solo a luglio 2010. Tuttavia, il provvedimento introduce anche elementi di complessità e burocrazia (il Registro per i grandi impianti) che renderanno più complessa la bancabilità degli investimenti e che rischieranno di frenare lo sviluppo a parità di tariffe. Non è, d'altra parte, agevole trovare soluzioni equilibrate e efficienti che bilancino convenienza aziendale e costi per il sistema.

In ogni caso, l'analisi costi-benefici dello sviluppo del complesso delle rinnovabili in Italia

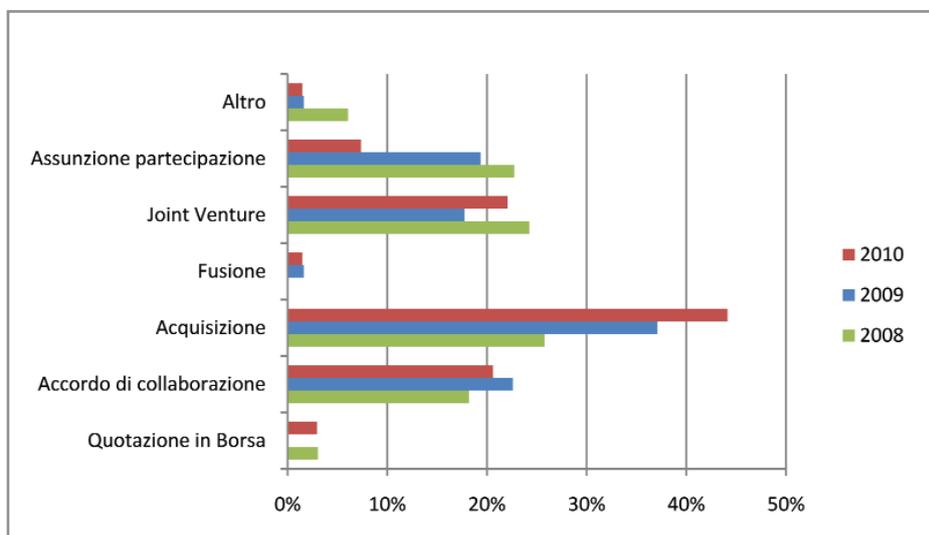


Figura 3: Le operazioni di crescita esterna nel 2008, 2009 e 2010. Fonte: Althesys.

al 2020 mostra chiaramente la convenienza per il Paese a investire in questa direzione. Il saldo del bilancio al 2020, svolto su due differenti scenari (uno più prudente, l'altro di sviluppo accelerato) è infatti compreso tra i 24,2 e i 32,3 miliardi di euro. I benefici, come l'aumento dell'occupazione e dell'indotto, le ricadute positive sul PIL, la minor dipendenza energetica e la riduzione del fuel risk, compensano abbondantemente la spesa sostenuta per gli incentivi.

Note:

1: I dati si riferiscono al confronto tra il Levelized Cost of Electricity (LCOE) e il Levelized Earning of Electricity (LEOE) calcolati nel 2010 con un WACC medio europeo del 7,6%.