


[↑](#) > [News](#) > [Impianti](#) > Quali strategie e tendenze nell'industria delle rinnovabili?

Quali strategie e tendenze nell'industria delle rinnovabili?

Alessandro Marangoni fornisce qualche anticipazione sul nuovo Irex International Report, che sarà presentato il 7 maggio a Solarexpo

Di ALESSANDRO MARAGONI

Publicato sul Canale **Impianti** il 30 aprile 2014

0 Commenti 



Il settore delle energie rinnovabili ha vissuto nel 2013 un anno di transizione, caratterizzato da scenari di mercato complessi e differenti per i Paesi e le varie tecnologie. Diversificazione internazionale sui mercati emergenti, razionalizzazione gestionale e innovazione tecnologica, acquisizioni e alleanze sono le principali strade seguite dalle maggiori **imprese mondiali** per far fronte alla crisi del mercato dell'ultimo biennio.

Lo studio “**The strategies of the 50 leading companies in the global renewable energy industry**”, seconda edizione dell’**Irex International Report**, ha esaminato le 50 principali aziende del settore delle energie pulite, sia utility che produttori di tecnologie, mappando 359 tra decisioni d’investimento, fusioni e acquisizioni, accordi di cooperazione e altre operazioni societarie, nel 2012 e nella prima metà del 2013. **L’analisi delle strategie dei top player** fornisce un’interessante chiave di lettura delle tendenze del settore delle rinnovabili nel suo complesso. Il report verrà presentato il **7 maggio** a Solarexpo-The Innovation Cloud a Fiera Milano.

L’evoluzione del comparto, così come le strategie aziendali, sono stati anche influenzati dai differenti *market model* adottati nei vari Paesi nel mondo. Incrociando due variabili, **il ruolo dei policy maker e il legame tra produttore e consumatore di energia**, si individuano diversi modelli. Il **supported market**, contraddistinto da un forte ruolo del decisore pubblico e da un rapporto distante tra produttore e consumatore, si basa su incentivi diretti, soprattutto feed-in tariff. Il **direct agreement scheme**, all’opposto, vede una relazione stretta tra fornitore e cliente, che si accordano tramite partenariato pubblico privato. Il **capacity planning model** si colloca invece in una posizione intermedia, con l’allocazione della capacità pianificata dal policy maker, mentre il **modello prosumer** punta a massimizzare l’autoconsumo con i ruoli di produttore e utilizzatore che tendono a coincidere. Le scelte aziendali sono quindi condizionate da questi diversi modelli di mercato, orientando le scelte di portafoglio dei top player tra i diversi Paesi.

In questo quadro, il valore complessivo delle operazioni analizzate ammonta a **83,3 miliardi dollari**, la maggior parte dei quali è stata destinata dai **50 maggiori operatori mondiali a investimenti in nuova capacità produttiva**, con **280 impianti per un totale di 30,1 GW** con un costo di 69,4 miliardi di dollari. Sebbene la gran parte dei nuovi impianti siano ancora installati in Europa, l’analisi mostra **un ruolo sempre più importante dei mercati emergenti**, pari al 31,5% delle operazioni e il 29,3% dei megawatt di capacità installata.

L’industria eolica, in particolare, è sempre più globale, con investimenti crescenti nei Paesi in via di sviluppo. È la prima volta infatti che l’importo degli investimenti nei Paesi emergenti ha superato quello in regioni industrializzate. **I tassi di crescita più elevati si registrano in America Latina e Europa orientale. In Cina, in particolare, la produzione eolica è aumentata più dell’energia generata con il carbone e per la prima volta ha superato quella prodotta dal nucleare.** Tuttavia, si è creata una sovraccapacità di produzione di turbine e spinte centrifughe per i produttori più deboli, costretti a fronteggiare una forte concorrenza sui prezzi da parte dei maggiori operatori.

Per quanto riguarda operazioni di **fusione, acquisizioni e accordi di cooperazione**, il segmento principale è risultato quello del **solare fotovoltaico**, che **da solo costituisce il 40% del totale delle operazioni** e il 50% in termini di megawatt. Una tendenza indotta dal rallentamento del settore fotovoltaico e dalle ristrutturazioni e vendite delle capacità in

eccesso da parte dei produttori in difficoltà. Le operazioni di fusione e acquisizione hanno un ruolo rilevante anche per l'eolico, con il 43% di accordi e il 30% della capacità installata. Un risultato importante dovuto alla scelta di diverse utility di acquistare parchi eolici per espandere le loro attività nelle rinnovabili.

Un indicatore chiave dello sviluppo futuro è rilevabile dal modo in cui le aziende leader - soprattutto negli **Stati Uniti e in Europa - hanno spinto sull'innovazione tecnologica** realizzando **investimenti tripli delle imprese asiatiche**. Le spese aggregate 2012 in Ricerca e Sviluppo fatte dalle imprese statunitensi ed europee sono state di circa 2 miliardi dollari, cioè il 12,6% dei ricavi, contro i 486 milioni dollari e 4,5% dei ricavi investiti in Cina e nei Paesi asiatici.

I **produttori occidentali** hanno puntato molto sull'innovazione, in particolare per **aumentare l'efficienza di produzione delle celle fotovoltaiche**, in altre parole - sulla qualità e non la quantità dei prodotti. Le aziende fotovoltaiche asiatiche, invece, hanno cercato di competere con grandi volumi produttivi e prezzi bassi. **L'insieme di queste strategie sembra aver pagato**. In questi mesi del 2014 tali scelte hanno aiutato molte imprese a imboccare la via della ripresa: la **maggiore efficienza**, la **riduzione della sovraccapacità** e lo spostamento verso **mercati caratterizzati da forti investimenti** nelle energie rinnovabili stanno dando buoni risultati in termini di crescita dei ricavi e di ritorno alla redditività.

Articolo a cura di Alessandro Maragoni, Irex monitor e ceo Althesys Strategic Consultants