

## Strategie e tendenze dell'industria delle rinnovabili. Anticipazioni del Irex International Report

Quali sono le strategie dei maggiori player mondiali e le tendenze dell'industria delle fonti rinnovabili? Alessandro Marangoni ci dà qualche anticipazione sulla seconda edizione dall'Irex International Report, che sarà presentata il 7 maggio a Solarexpo.

24/04/2014

Condividi su

[Facebook](#) [Twitter](#) [Google+](#) [LinkedIn](#)

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 PPA. 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. Il 50% delle operazioni di fusione e acquisizione sono nel solare.

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 )*