

di G.M.

Le certezze da rivedere sul futuro delle rinnovabili (e dell'elettricità)

Il resoconto del dibattito in occasione della presentazione del rapporto Althesys sulle rinnovabili, ieri al Gse. Togni (Anev): Coordinamento Free "al posto" di assoRinnovabili. Egidi (Assoelettrica) su "matrimonio" con Anie. Gli impianti da "smontare", i contratti di lungo periodo, l'ipocrisia sull'Ets



Il destino degli impianti eolici e fotovoltaici (ma anche idroelettrici e a biogas) più vecchi non è affatto scontato: ammodernamento o smantellamento? Con quali incentivi? E con quali conseguenze sulla produzione da rinnovabili? Sulle aste: per Egidi (Assoelettrica) si può parlare di eliminare il floor, per Italgas dove c'è la risorsa "non servono incentivi ma solo estremo rigore industriale". Il dibattito sui contratti di lungo periodo (Ppa) su cui ci sono problemi di regole ma anche di mercato. Erg: ipocrisia sull'Ets, favorevoli a un prezzo minimo della CO2 (Enel non commenta). Tema: certezze da rivedere sulla sicurezza della rete. Associazioni: Egidi parla di "matrimonio" con Anie. Togni conferma e rivendica la scelta di restare fuori da Elettricità Futura, puntando tutto sul Free. Questi i temi di cui si è parlato al convegno svoltosi ieri al Gse, che suddividiamo per chiarezza in quattro "macrosezioni": "Consolidamento e modelli di business", "Mercato, Ppa, aste", "Ets e carbon tax", "Sicurezza della rete" e "Questioni associative".

CONSOLIDAMENTO E MODELLI DI BUSINESS

Diego Percopo di Ef Solare Italia (jv Enel GP-F2i)

"Il consolidamento lo può fare solo un operatore industriale. Ma questo è solo il nostro obiettivo di breve-medio termine. Quello più a lungo è lo sviluppo della generazione distribuita anche con impianti utility scale. In Italia abbiamo 7 GW di impianti fotovoltaici da più di un MW di potenza unitaria. E sono in mano a diverse migliaia di investitori. Per riunirli, gestirli e farli fruttare serve un **approccio industriale**, in modo da valorizzare l'energia con i servizi sul mercato elettrico, oltre la vendita del kWh".

Michele Scandellari di Enerray

"Per noi il contracting (realizzazione di impianti nuovi, ndr) ormai è residuale in Italia, rappresenta il 5% del totale delle nostre attività. Auspichiamo un cambiamento, sia in merito all'attuale scarsa visibilità del quadro delle regole, sia sulla questione degli **oneri di sistema**, dello spostamento sulla quota fissa. Diverso il discorso sulla manutenzione, dove è concentrato in Italia l'80% del totale del nostro fatturato. E qui si aprono una serie di questioni: in Italia abbiamo 20 GW installati. Quando finiscono gli incentivi cosa ci facciamo? **Li smontiamo?** O facciamo in modo che si possano fare investimenti con un capex relativamente basso? Certo, in questo senso il nuovo Dtr del Gse con le regole su manutenzione e ammodernamento è un provvedimento estremamente positivo".

Massimo Meda di Falck Renewables

"Stiamo valutando l'ingresso nel settore dell'efficienza in Italia. Anche se c'è necessità di modifiche nei meccanismi del dispacciamento e della distribuzione, per sfruttare ad esempio il demand response e gli accumuli. Sono poco ottimista sulle tempistiche dei Tso e dei Dso. È necessario fare un po' di challenge su queste barriere. Ad esempio: in un condominio non posso fare un impianto fotovoltaico sul tetto in autosconsumo, perché potrei alimentare solo le luci delle scale e l'ascensore ma non l'utente finale perché in questo caso l'amministratore dovrebbe diventare un grossista.

Quanto al **rinnovamento degli impianti eolici e solari**, qualcosa sicuramente andrà smaltito perché costruito in siti non adatti in un momento di incentivi molto alti e scarsa presenza della risorsa.

Quanto agli **oneri di sistema**, l'Unione europea dice due cose che sono in contrasto: è necessario incentivare l'**autoconsumo** ma tutti devono pagare gli oneri. Anche per questo nei tavoli tra operatori si parla anche di incentivi diretti all'autoconsumo, facendo comunque pagare a tutti gli oneri di sistema”.

Eugenio De Blasio di Green Arrow

“L'efficienza energetica va fatta prima di tutto sugli impianti che abbiamo e in questo il Dtr ci dà un grandissimo aiuto. Quanto alla realizzazione di nuovi impianti, abbiamo partecipato ad alcune **aste in Polonia**, lì c'è un ambiente estremamente competitivo, all'estero è molto più complicato che in Italia”.

Giuseppe De Beni di Italgas

“Stiamo facendo un cambio di modello di business e un cambio di pelle in contemporanea, passando da **Italcementi** a Italmobiliare, da una logica captive a una più attenta al ritorno sull'investimento, dall'alimentare il cementiere a un approccio più finanziario.

Per l'**idroelettrico** in Italia i tempi del revamping sono lunghissimi. In Bulgaria ci cambiano le regole continuamente. In Egitto c'è stato un flop della tariffa feed in ma hanno un piano per l'eolico molto ambizioso. Si sente parlare di **aste** con valori a **38-40 euro/MWh**. Lì però hanno un fattore di carico del 57%. Credo che i tempi degli incentivi siano passati. Per vincere lì serve efficienza e capacità di gestione, ma sempre se c'è abbondanza di risorsa. Enel ha biddato a 44 dollari ed è rimasta fuori. E poi serve un partner finanziario che sia disposto a un minimo a rischiare. Non c'è bisogno di incentivi, serve solo estremo rigore industriale”.

Paolo Giachino di Cva

“Sull'**idroelettrico** serve chiarezza di regole: diamo per scontato che quella potenza, quella del grande idroelettrico, duri nel tempo. Ma non sappiamo quanto potranno tenere questi impianti. Quanto al mercato e alla **valorizzazione dell'energia**, quella dell'integrazione delle rinnovabili nel mercato sembra ormai più un mantra che altro. Quanto ai clienti, quelli del **retail** “non sono capacitati”, la fine della tutela slitterà di un altro anno e quindi teniamo duro e aspettiamo. Ma come li avviciniamo questi clienti? gli vendiamo energia con un fortissimo sconto? Ma poi non rientriamo con i costi...”

Marco Peruzzi di E2i

“Per ricostruire integralmente **5-6.000 MW eolici** ci vogliono 5-6 miliardi di investimenti, dei quali solo la metà è per le macchine, e il resto potrebbe dare una grande spinta al **settore delle costruzioni**”.

Simone Togni di Anev

Per far partire i **rifacimenti** serve prima di tutto un incentivo amministrativo. Quando l'impianto è a fine vita il proprietario deve decidere che farne, come valorizzare l'asset. Poi c'è l'aspetto relativo alle regole tecniche, all'operatività e alla manutenzione degli impianti. Infine c'è la questione economica che avrà un impatto inferiore rispetto agli impianti nuovi.

Christian Curlisi di Cib

“Dal 2023 al 2027 potremmo perdere **1.000 MW di impianti di produzione elettrica da biogas** già installati per via del phase out dovuto alla fine degli incentivi. È importante che il decreto sugli incentivi al biometano parta perché consente, attraverso il **power to gas**, di recuperare e valorizzare energia elettrica che vale zero o che ha prezzo negativo, producendo metano che può essere stoccato o immesso in rete. Rappresenta dunque la possibilità di un'integrazione tra la rete elettrica e quella del gas”.

MERCATO, PPA, ASTE

Francesco Venturini di Enel Green Power

“I **Ppa di lungo termine** sono usati nel 90% del mondo per far sì che chi investe in rinnovabili esca dalla logica dell'incentivo. Dall'Unione Europea mi sembra che ci sia stata un'apertura. In Italia riscontriamo un forte interesse per i Ppa da parte soprattutto di grandi gruppi industriali, ma ci vorrà ancora un po' di tempo perché vengano realizzati impianti a fonti rinnovabili con i Ppa. L'Italia ha un'enorme possibilità di creare un **indotto** importante per supportare le rinnovabili e il mercato della flessibilità, soprattutto aziende di **software** e di **robotica**”.

Luca Bragoli di Erg

“Dei **Ppa** si parla molto ma è difficile farli, sia in Italia che in Europa. Ci sono problemi regolatori ma ancora prima c'è un problema di mercato: non è semplice trovare consumatori pronti a firmare contratti di fornitura così lunghi. E spesso il valore della commodity, del kWh, è inferiore al costo di generazione (Lcoe) di molte tecnologie. Per questo si è recalcitranti verso i Ppa. Due fattori potrebbero aiutare: l'elettrificazione dei consumi finali e la valorizzazione delle **esternalità ambientali**. Questo potrebbe ridare significatività alla commodity. I nuovi provvedimenti europei in questo senso fanno delle aperture ma si parla sempre di mercati **energy only**, di mercati a pronti”.

Togni

“Il 19 aprile presentiamo all'interno dell'associazione le nuove stime sul potenziale eolico in Italia. Il punto da sottolineare è che dentro l'eolico c'è un'industria nazionale matura. Quanto al mercato, ci sono due possibilità: da una parte i **Ppa**, che tolgono energia dalla borsa, dall'altra la riduzione del costo dell'installazione per poi lasciare l'energia competere liberalmente sul mercato. È il costo del capitale che fa la differenza e richiede un incentivo. Quanto ai Ppa, c'è da considerare che i valori non sarebbero probabilmente quelli delle aste del Gse perché quello è un **prezzo floor**, ma sarebbero più alti”.

Felice Egidi (Assoelettrica)

“Ci dobbiamo muovere in un quadro di regole europee. Detto questo, l'idea di **eliminare il floor** dalle aste può essere un tema. Quanto al mercato, è tanto, troppo tempo che si parla di avvicinamento della gate closure al tempo reale. Ma intanto la tecnologia è cambiata. Con l'Autorità stiamo parlando di **mercato nodale**, della possibilità di avere **aggregatori sui nodi**. E anche gli **accumuli** devono essere abilitati a partecipare al mercato dei servizi”.

ETS E CARBON TAX

Bragoli

“Mentre sull'**Ets** è un'ipocrisia pensare che questi valori possano portare a una qualche riduzione delle emissioni, sulla **carbon tax**, come Erg lavoriamo su diverse ipotesi, una delle quali è un **prezzo floor** al livello nazionale. Ma per questo ci vuole grande unità tra gli operatori. È una misura che avrebbe un impatto molto concreto e non è facile”.

Su questo punto, **Venturini**, interpellato, ha preferito non commentare.

Egidi

“Senza l'**Ets** è impossibile raggiungere gli obiettivi al 2030-2050, e al livello europeo si sta cercando di asciugare il mercato. L'**elettrificazione** è un passaggio indispensabile e necessario per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione, quelli al 2050 e quelli intermedi. Nella mobilità elettrica l'Italia è ancora fanalino di coda in Europa. I **Certificati bianchi** sono un meccanismo che va migliorato e mantenuto ma deve essere esteso ai settori residenziale e dei trasporti”.

Agostino Re Rebaudengo di assoRinnovabili

“Secondo noi bisognerebbe mettere un prezzo di 40 euro la tonnellata di CO2 da domani. Ma non volendo essere estremista alla soglia dell'unificazione con Assoelettrica, diciamo che proponiamo un aumento di 5 euro la tonnellata l'anno”.

SICUREZZA DELLA RETE

Mauro Caprabianca di Terna

“La dismissione di 15 GW termoelettrici e l'aumento della dipendenza del fabbisogno dalle temperature (per via dei condizionatori in estate) che ha portato al record assoluto di picco a luglio 2015, ci costringe a rivalutare una serie di certezze. Perché questo significa per esempio avere bisogno di avviare 10 GW di cicli combinati che erano spenti fino al giorno prima. E anche sul fronte dell'import ci sono certezze che possono venir meno, come ha dimostrato la crisi nucleare francese. Ma anche in una prospettiva di 10-20 anni, con il phase out nucleare e la chiusura di impianti tradizionali, queste sono tutte certezze da rivalutare”.

QUESTIONI ASSOCIATIVE

Togni

“Ribadisco le perplessità espresse: non mi sembra il momento giusto, è una perdita per il sistema, e la mancanza di un'associazione delle rinnovabili autorevole come era assoRinnovabili necessita di una sostituzione. Ma Anev non si pone assolutamente come polo di aggregazione oltre l'eolico: crediamo nel **Coordinamento Fee** che dovrà essere driver di questo percorso”.

Rebaudengo

“L'aggregazione con Assoelettrica è partita quando noi, per primi, abbiamo cominciato a studiare la questione del market design. Poi si sono aggiunte Assoelettrica e Confindustria. Nelle riunioni tra organi direttivi ci siamo resi conto che i due mondi, rinnovabile e fossile, si dovevano avvicinare necessariamente. Detto questo, non è che dal 28 aprile saremo completamente insieme. Non sarà facilissimo, ma anche in questi cinque anni di presidenza di assoRinnovabili le battaglie tra le diverse fonti rinnovabili non sono certo state prive di complessità”.

Egidi

“Elettricità Futura certo è un nome un po' lungo. Ma voglio allargare il discorso ad **Anie**, l'associazione che ha riunito le aziende della componentistica elettrica: questi due mondi, quello dei produttori elettrici e della componentistica, si stanno già parlando ed è un matrimonio che potrà funzionare”.

© *Riproduzione riservata*