

IL SOLE SENZA INCENTIVI

di PIETRO PACCHIONE*

Settembre 2012, il IV Conto Energia si è ormai chiuso a vantaggio di un V Conto Energia che, molto probabilmente,

avrà una brevissima vita e che comunque è stato congegnato per arginare l'impetuosa e inaspettata crescita del mercato fotovoltaico. È ormai palese a tutti che il fotovoltaico non rappresenta più una nicchia di mercato dato che in pochi anni è riuscito a coprire fino al 6% della domanda elettrica nazionale, con quasi 15 GW di potenza installata e circa 420mila impianti in esercizio mettendo in crisi le altre fonti convenzionali. Probabilmente per questo motivo, negli ultimi mesi si è assistito all'emanazione di normative a volte incoerenti, soggette a continue modifiche e con effetti anche retroattivi e comunque atte a limitare tale mercato, si pensi per esempio al dlgs 28/2010, all'art. 65 del D.L. 1/2012 o alla variazione dei prezzi minimi garantiti, all'annullamento CTR, alla revisione dei fattori di perdita di energia elettrica oltre all'introduzione degli oneri di sbilanciamento o al paventato obbligo di spegnere gli impianti nei mesi di massimo irraggiamento senza alcuna previsione di rimborso del danno subito e infine alla futura revisione dello scambio sul posto. Viceversa gli impianti termoelettrici hanno ottenuto l'introduzione del cosiddetto *capacity payment* ossia una remunerazione aggiuntiva non solo per la produzione elettrica, ma anche per i servizi di dispacciamento che tali impianti garantirebbero al sistema elettrico. Ma in fondo cosa aspettarsi da chi immagina che una soluzione per migliorare il PIL italiano sia trivellare le coste rilanciando la produzione nazionale di idrocarburi?

Probabilmente per il fotovoltaico la strada degli incentivi si è ormai conclusa, ma anche se parliamo di *grid parity* non dobbiamo però dimenticarci che si tratta di un'energia rinnovabile, democratica, distribuita e con minimi impatti ambientali/sociali rispetto alle fonti tradizionali. Di conseguenza in futuro, perché non prevedere in bolletta delle *carbon tax* in funzione della scelta energetica di provvi-

gionamento effettuata da ciascun utente finale? Ovvero, chi inquina paga.

È ormai palese che gli operatori del fotovoltaico, per garantirsi un futuro nel mercato nazionale, saranno obbligati a fare un salto di qualità e a ragionare principalmente in termini di progetti in *grid parity* e nell'offerta di servizi a valore aggiunto tramite attività di *crossselling* anziché correre dietro alla "lotteria" del registro grandi impianti come congegnato nel V Conto Energia. A tal riguardo ne consegue che una naturale evoluzione del mercato fotovoltaico sia il mondo delle EsCo, ovvero operatori industriali che andranno a realizzare impianti fotovoltaici su coperture di utenti finali, tramite il meccanismo del finanziamento tramite terzi, a fronte della vendita ai medesimi dell'energia

CON IL V CONTO ENERGIA SI CHIUDE LA STAGIONE DEGLI INCENTIVI. ORA LA SFIDA PER LE AZIENDE SI CHIAMA ESCO

elettrica prodotta dall'impianto, senza quindi godere degli incentivi ma semplicemente giocando sul prezzo di vendita dell'energia prodotta. E in tal senso il quadro normativo, in

particolare attraverso i Sistemi Efficienti di Utenza (SEU) introdotti dal d.lgs 115/2008, tende sempre più a premiare la generazione distribuita e l'autoconsumo, che quindi diventeranno la vera frontiera del mercato fotovoltaico italiano nel breve/medio periodo, portando sempre più gli operatori in competizione/sinergia con i classici operatori elettrici. Fermo restando che dal 2008 si è ancora in attesa di una delibera AEEG che normi definitivamente tale settore strategico come anche individuato nella recente segnalazione dell'Antitrust AS898.

Energia locale

Tramite i SEU sarebbe possibile vendere localmente l'energia prodotta dal fotovoltaico senza passare dalla rete elettrica nazionale. Tale possibilità infatti, garantirà un doppio vantaggio per l'utente finale il quale potrà da un lato ottenere un prezzo dell'energia elettrica utilizzata più basso in quanto la EsCo - non utilizzando la rete elettrica - potrà fissare un prezzo di vendita dell'energia senza maggiorazioni dovute a imposte e oneri di sistema e dall'altro utilizzare energia 100% rinnovabile prodotta localmente. Inoltre questo genere di rapporti contrattuali



avrebbe il naturale vantaggio di essere un contratto di lungo periodo, permettendo alla EsCo di entrare a casa dei clienti finali, di avere quindi un rapporto stabile e tale da consentire l'offerta di ulteriori servizi e/o soluzioni energetiche che impiegano esclusivamente fonti rinnovabili e sistemi di efficienza energetica a elevata compatibilità ambientale. *L'appealing* del fotovoltaico, sia verso i clienti finali sia verso le Banche, può essere quindi un primo volano per potenziare un mercato delle EsCo che fino a oggi ha sempre tentato a decollare.

Grazie alla repentina diminuzione dei costi, il fotovoltaico si è trasformato in una *commodity* ed è prevedibile che accadrà quanto già successo nella telefonia mobile. Fino a qualche anno fa era prassi da un lato comprare un telefonino e dall'altro fare un contratto telefonico, mentre ora - a fronte di un contratto telefonico di lungo periodo - si riceve il dispositivo in comodato d'uso oltre ovviamente ai servizi post vendita inclusi e ai servizi opzionali a pagamento.

Va inoltre segnalato che i SEU massimizzano i propri benefici se cumulati con il servizio dello scambio sul posto, dato che per le fonti non programmabili come il fotovoltaico c'è il problema della non coincidenza tra consumo e produzione. Al fine di incrementare il ricorso a tali modelli contrattuali negli insediamenti industriali, commerciali o terziari di una certa dimensione, dove il costo dell'energia costituisce oggi un fattore assai penalizzante, ci si augura che il limite dello scambio sul posto fissato a 200 kW venga innalzato, almeno fino a quando i costi dello *storage* non saranno diventati più competitivi. Inoltre si ricorda che per il V Conto Energia lo scambio sul posto è alternativo all'ot-

tenimento degli incentivi, quindi potrebbe essere un'azione con minimi costi per la collettività e grandi benefici per il comparto industriale.

Indipendenza energetica

In questo momento di crisi macroeconomica il fotovoltaico, inteso come diminuzione di dipendenza dall'acquisto di energia tradizionale dalla rete, rappresenta per gli utenti finali una soluzione "anticiclica", ovvero un modo per creare da un lato immediati *saving* in bolletta a fronte di investimenti fatti da soggetti terzi e dall'altro permettere una pianificazione/previsione dei prezzi futuri dell'energia, dato che l'energia prodotta dalla EsCo è svincolata dai prezzi dei combustibili. I prossimi mesi saranno quindi un periodo di grandi trasformazioni e di fusioni/acquisizioni tra operatori anche di comparti diversi (operatori fotovoltaici, EsCo, Utility, Trader, etc.), che altrimenti non potrebbero sopravvivere a un mercato sempre più competitivo e *capital intensive*.

La crescita del fotovoltaico è stata una sfida molto ambiziosa che il nostro Paese ha saputo cogliere, anche se al momento sembrerebbe voler tornare paradossalmente indietro, e resta comunque un'opportunità di sviluppo, occupazione e indipendenza energetica e per tali motivi deve continuare a essere sostenuta in maniera intelligente, anche senza incentivi diretti ma con una visione di lungo periodo. Gli errori commessi in passato devono servire da lezione per rendere più efficiente il sistema e non essere utilizzati come argomentazioni contro lo sviluppo di questo mercato. ■

*Chief Operating Officer, Green Utility S.p.A.