

## INTERVENTO

# Rinnovabili, alleanza tra produttori e settori energivori

di **Antonio Gozzi**  
e **Simone Mori**

**T**ra i tanti miti da sfatare nel sistema economico nazionale vi è sicuramente quello della presunta dicotomia tra le esigenze dell'industria manifatturiera e dell'ambiente. Se è vero che le politiche di contrasto al riscaldamento climatico hanno contribuito ad aumentare inizialmente i costi dell'energia, tale dualismo tuttavia appare superato per almeno due ragioni.

In primo luogo, i grandi consumatori di energia sono ormai schermati dagli oneri derivanti in bolletta dalle politiche ambientali, grazie alle misure ad hoc previste per gli "energivori" dall'articolo 39 del Dl 83/2012, coerentemente con una impostazione della Ue che, per non penalizzare la competitività del sistema manifatturiero europeo, consente di compensare per i grandi consumatori i costi degli incentivi alle rinnovabili.

Secondo, e ben più importante: è la stessa rivoluzione delle tecnologie green a rendere il trade off un retaggio del passato. La rapida riduzione dei costi degli impianti a fonti rinnovabili ha condotto infatti tale modalità di approvvigionamento energetico ad essere la più economica in molti paesi del mondo, con l'ulteriore fondamentale vantaggio di sterilizzare i consumatori dall'andamento del costo delle commodity fossili.

Questo mutato scenario pone le basi per un'alleanza quasi

naturale tra produttori di energia green ed energivori.

Non è un caso, quindi, che, in un recente convegno organizzato da Confindustria, Elettricità Futura e Federacciai, per la prima volta i produttori di energia elettrica e i grandi consumatori si siano seduti ad un tavolo per discutere della costruzione di un nuovo modello che permetta ad entrambi di cogliere i vantaggi della rivoluzione in corso. Il tema dell'incontro, che ha visto la partecipazione di rappresentanti del ministero dello Sviluppo economico, di WindEurope, Climate Group, Assomet, Assocarta, Tages, Banca Intesa, è stato quello dei Corporate Renewables Power Purchase Agreements (PPA), contratti a lungo termine tra produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili e utilizzatori energy intensive.

Tali contratti permettono, da un lato, alle aziende manifatturiere di ridurre la propria Carbon Footprint e di gestire la volatilità dei costi energetici, fissando un prezzo per kWh per un periodo prestabilito di anni con un notevole risparmio nei costi energetici. Dall'altro lato, in un'ottica win-win, consentono ai produttori di energia elettrica da rinnovabili di contare su un ritorno economico certo, sul quale misurare gli investimenti necessari all'avvio di nuovi impianti di generazione o al re-powering di quelli esistenti.

Purtroppo in Italia tale formula è ancora scarsamente utilizzata, benché i tempi sia-

no ormai maturi, data la citata riduzione dei costi d'investimento (specialmente eolico e fotovoltaico). Viceversa nel mondo il successo è confermato: il volume dei Corporate Renewable PPAs siglati continua a crescere e a fine 2017 si prevede che supererà i 20 GW di capacità contrattualizzata. Soltanto negli Stati Uniti interessa circa la metà della capacità installata rinnovabile ed anche in Europa i Corporate PPA sono cresciuti sensibilmente, tanto che nel solo 2016 circa 1,6 GW di capacità sono stati contrattualizzati.

I PPA rinnovabili possono rappresentare per il sistema manifatturiero nazionale un'importante opportunità per stabilizzare i costi dell'energia su un orizzonte di lungo periodo (anche superiore ai 10 anni), contrattare prezzi più competitivi rispetto al mercato spot, diversificare le risorse energetiche e favorire la sicurezza degli approvvigionamenti, nonché fornire ai propri clienti prodotti e servizi realizzati tramite energia pulita, valorizzando il proprio brand attraverso una politica attiva di sostenibilità ambientale.

Peraltro, primi segnali di attenzione in questo ambito si sono trovati nella Strategia Energetica Nazionale e nella bozza di nuovo decreto Fer per



Peso: 17%

il triennio 2018-20, che prevede all'art.18 la predisposizione da parte del Gme di «una piattaforma di mercato per la negoziazione di lungo termine da fonti rinnovabili».

Perché queste tipologie contrattuali siano applicate anche nel nostro paese sono necessarie poche ma importanti precondizioni emerse anche nel dibattito recente.

La prima, forse la più importante, è che si affermi anche in Italia un mercato a termine della energia in grado di fornire agli operatori segnali di prezzo nel medio lungo perio-

do. In assenza di questi e a meno di un pricing particolarmente contenuto (non consentito dalle fonti rinnovabili di prima generazione) è difficile convincere gli energivori ad impegnarsi a prezzi fissi a lungo periodo, anche solo per una quota della loro domanda.

E la seconda precondizione riguarda le decisioni degli operatori bancari e finanziari. Per facilitare la stipula di PPAs a prezzi interessanti (contratti che in assenza di incentivi alle rinnovabili costituiscono il vero collaterale dell'investimento) è ne-

cessario allungare i tempi di rimborso del finanziamento degli impianti rinnovabili ad almeno 15 anni.

Questo consentirebbe un ammortamento finanziario più agevole e meno impattante sul prezzo dell'energia.

*Presidente Federacciai  
Presidente Elettrocità Futura*

## I BENEFICI

**Il valore strategico dei Power Purchase Agreement (PPA) per la crescita del business e la tutela dell'ambiente**



Peso: 17%