

America Latina, quali potenzialità per il mercato green energy, parla Enel Green power

Categoria: Interviste | Pubblicato Venerdì, 21 Novembre 2014 15:35 | Scritto da Redazione

Tags: RINNOVABILI , Enel Green Power , Colombia , Oir , Agici , Bezzecheri



Il prossimo 25 novembre ci sarà il seminario OIR sulle opportunità di investimento nei Paesi emergenti con un focus sulla Colombia, paese dall'elevato potenziale e dove oltre 1 milione di persone in aree remote montane non hanno accesso all'elettricità. In occasione dell'incontro che avrà luogo a Milano, Canale Energia scambia alcune considerazioni con l'ing. Maurizio Bezzecheri capo di Iberia & Latin America Area per Enel Green Power realtà relativamente giovane, nasce nel 2000, ma che si è fatta riconoscere subito per una strategia innovativa e aggressiva sul mercato estero.

I paesi del Sud America sembrano rappresentare un asset strategico per l'azienda. Quali sono i vostri obiettivi nell'area e in quali zone ritenete di poter registrare una crescita maggiore?

Storicamente Enel Green Power ("EGP") entra in America Latina ("LATAM") nel 2001, quando il gruppo Enel cerca nuovi investimenti all'estero capaci di generare nuovi margini, in seguito al processo di privatizzazione e unbundling che stava avvenendo in Italia e che stava erodendo l'EBITDA del gruppo. Il primo asset operativo è stato Enel Green Power North America e, nel 2001 l'acquisizione di Energia Global International, presente in Guatemala, Cile e Costa Rica specializzata in produzione idroelettrica ed eolica. Dal 2006 la presenza si rafforza nel LATAM con acquisizioni in Brasile e Panama.

Difatto è stata perseguita una strategia di investimenti a basso rischio per conoscere i nuovi mercati, attraverso il consolidamento di società con asset operativi e progetti in sviluppo. Le aste vinte in Brasile e Cile negli anni 2009-2010 hanno avuto un forte impatto sul Business Plan 2014-2018 del gruppo che ha visto un'evoluzione dei CAPEX da 4000 a 6000 Milioni di Euro. Di questi nuovi investimenti quelli destinati all'America Latina sono circa stati 2.3/2.6 Miliardi di Euro. Nel nuovo piano industriale di EGP, che dovrebbe essere presentato a Marzo dell'anno prossimo, il focus sull'America Latina sarebbe quello di un'ulteriore crescita soprattutto in **Messico, in Brasile e in Cile**. Un discorso particolare vale per altri paesi nei quali è presente il gruppo, come Perù e Colombia in cui è stato storicamente incentivato lo sviluppo dei combustibili fossili (carbone in Perù e Carbone/Petrolio in Colombia). Oltretutto la Colombia è stata caratterizzata da una matrice a forte prevalenza idroelettrica. Questo l'ha esposta a forti tensioni nei prezzi a causa di cicli climatici pluriennali (fenomeno Niño-Niña) caratterizzati da siccità o grande piovosità. Recentemente questi paesi stanno adottando politiche di diversificazione energetica. EGP si sta inserendo in questi contesti caratterizzati da una fase di mutamento del quadro regolatorio volto a favorire la competitività delle rinnovabili. Ad esempio in Colombia si punterà ad investire nell'eolico, nel Fotovoltaico e nel mini-hydro, tecnologia meno soggetta alla stagionalità tipica del grande idroelettrico.

Rispetto le fonti a disposizione e che per quanto vi riguarda sembrano privilegiare l'eolico, in quali ritenete di investire, anche soprattutto in considerazione dell'attuale regolazione e delle ultime decisioni governative?

Come fattori caratterizzanti di successo posso indicare la nostra diversificazione tecnologica e geografica. Questa strategia ha permesso di garantire una costanza di flussi di produzione elettrica, contrastando i cicli stagionali, mantenendo gli scostamenti rispetto alla produzione prevista inferiori al 3%. In questo contesto, i paesi dell'America Latina si prestano a sostenere la nostra politica di diversificazione. EGP opera in diversi settori tecnologici (principalmente fotovoltaico, eolico, idroelettrico e geotermico) e da anni svolge un'attività di diffusione a livello mondiale del know-how sviluppato in Italia. Ad esempio viene richiesta da enti regolatori e governativi in tutto il mondo, la condivisione del nostro knowhow rispetto la tecnologia legata allo sfruttamento dell'energia geotermica, sviluppata inizialmente nelle centrali di Larderello. In America Latina questa tecnologia può essere sviluppata principalmente nelle aree della cosiddetta Cintura di Fuoco che attraversa paesi come Cile e Perù.

In questa visione il gruppo EGP continuerà a diversificare i propri investimenti in tutte le tecnologie delle rinnovabili, lasciando un ruolo più marginale rispetto agli investimenti nel settore delle biomasse. Questa tecnologia presenta un time-to-market meno favorevole rispetto alle altre presentando due aspetti critici. Il primo problema è legato alla disponibilità della materia prima che è caratterizzata da prezzi fluttuanti essendo dipendente dai cicli di produzione agricola, in assenza di coltivazioni dedicate alla produzione di biomassa, e dalla difficoltà di sfruttamento delle biomasse forestali. La seconda criticità è rappresentata dagli aspetti connessi alla logistica che prevede un elevato impatto dovuto al trasporto della biomassa stessa.

Per gli impianti "green" molta marginalità del settore adesso si effettua con operazioni di asset management. Nel vostro caso come razionalizzate questi costi di gestione (IT centralizzato, nuove tecnologie di gestione come i droni, controlli di mantenimento di performance, sub-appalti su specialisti locali o internazionalizzazione di competenze...)?

Nella strategia del gruppo l'abbattimento dei costi operativi è rilevante e necessario per rispondere alla crescente richiesta di competitività delle rinnovabili rispetto alle fonti tradizionali di generazione elettrica. Elemento chiave di questa strategia è il mantenimento di una visione di tipo integrato, di un ampio portafoglio di fornitori e di collaborazioni stabili che permettano di meglio ripartire i rischi e i costi associati. Il piano di sviluppo del gruppo segue una matrice mercati/tecnologie all'interno della quale la voce Operation&Maintenance rappresenta una leva importante per il conseguimento di un vantaggio competitivo. Queste attività sono supportate da una struttura centralizzata che viene alimentata dalle informazioni provenienti dagli impianti operativi nelle aree dove siamo presenti. In questo modo è possibile analizzare gli scostamenti delle curve di performance attese, estrapolarne le cause e ottimizzare al meglio la programmazione delle attività di O&M. EGP utilizza le best practice che si desumono da detto processo di analisi e le si estende come benchmark per tutti gli impianti operativi nei diversi mercati in cui opera. Seguendo questa logica sono stati recuperati alcuni TWh di generazione senza che fossero richiesti investimenti addizionali significativi.

Enel Green Power è una delle poche realtà che riesce a competere con successo nei mercati internazionali. Secondo lei, potreste svolgere un ruolo "da rompighiaccio" per la filiera italiana delle rinnovabili all'estero e, in particolare, in America Latina?

Una premessa. In Italia i meccanismi di sostegno alle rinnovabili, che hanno contraddistinto la nascita di questa industria, non sono da considerarsi un spreco, in quanto, oltre a un notevole sviluppo della capacità installata, hanno consentito la nascita di una filiera italiana nel settore delle rinnovabili, con punte di eccellenza. In tutto il mondo i processi incentivanti tipici delle prime fasi di sviluppo hanno contribuito a formare la massa critica necessaria ad abbattere i costi.

Tomando al discorso dei fornitori, la ricerca delle migliori aziende è orientata alla creazione del massimo valore per gli azionisti nel lungo periodo. I fornitori vengono quindi valutati seguendo logiche di partnership che permettono sia di essere competitivi dal punto di vista economico ma soprattutto garantiscano la qualità degli approvvigionamenti per l'intero ciclo di vita degli impianti di generazione e trasmissione. In alcuni settori la componentistica italiana ci ha spesso garantito elevata qualità in grado di vincere la competenza di produttori a basso costo, come nel caso di alcuni marchi cinesi. Ad esempio è

stata efficace la collaborazione con i produttori di inverter italiani nonché con alcune società di ingegneria e costruzione. EGP continuerà anche in futuro a spingere la componentistica e l'industria di servizio italiana di qualità.

Va infine sottolineato come il settore delle rinnovabili sia strettamente connesso al contesto locale. Per questo siamo attenti allo sviluppo di una filiera virtuosa di fornitori in loco, considerando le comunità locali un importante e rilevante stakeholder.