



ELETTRICITÀ ROMA 15 APRILE 2015

L'intervento. Le utility di fronte alla sfida della generazione distribuita

Ridisegnare i modelli di business per trasformare una minaccia in opportunità

di Tommaso Perelli*



Lo sviluppo di modelli di generazione distribuita, spesso affiancati a sistemi di accumulo di energia, viene generalmente descritto come una minaccia per i produttori di energia elettrica. I potenziali impatti negativi dello sviluppo di questo mercato potrebbero essere molteplici: tra gli altri la contrazione delle vendite di energia, un accresciuto sottoutilizzo delle reti e maggiori obblighi sui mercati.

La diffusione di questi modelli rappresenta solamente una potenziale minaccia per gli operatori? I sistemi di generazione distribuita e accumuli possono essere considerati anche delle opportunità di business per le utility se venisse adottata un'adeguata strategia?

Secondo le ricerche di Agici la risposta a questa ultima domanda è affermativa, come emerge nel rapporto annuale 2015 dell'Osservatorio M&A Utilities "The New Energy World -Strategies of the 42 Gas&PowerLeaders in Europe".

Negli ultimi 15 anni la generazione distribuita ha vissuto una continua espansione in tutto il mondo. Nel 2000 30 miliardi di \$ sono stati investiti a livello globale in questo settore e la capacità addizionale in generazione distribuita ammontava a 47 GW all'anno. A confronto la tradizionale generazione centralizzata faceva registrare capacità aggiuntiva per 180 GW all'anno. La generazione distribuita occupava un ruolo prevalentemente "di nicchia" all'interno del più ampio mercato dell'energia elettrica, rappresentando una quota del 21% della capacità addizionale a livello globale. Nel 2012 la quota della generazione distribuita sul totale della capacità addizionale a livello globale è quasi raddoppiata, passando dal 21% al 39%. Gli investimenti in energia distribuita sono aumentati di 5 volte arrivando a 150 miliardi di dollari, mentre la capacità addizionale in GD è triplicata, raggiungendo 142 GW nel 2012.

Già nel 2020 il mercato mondiale di generazione distribuita e accumuli supererà il valore di 200 miliardi di € per una capacità addizionale di circa 200 GW. Si prevede quindi che la nuova capacità installata in sistemi di generazione distribuita crescerà entro il 2020 ad un tasso di circa il 40% superiore rispetto alla crescita di domanda di elettricità a livello globale. La diffusione di sistemi decentralizzati è avvenuta in risposta alle preoccupazioni ambientali, l'aumento dei prezzi di energia e le pressioni normative e agli incentivi. In alcuni Paesi europei la quantità di energia prodotta da fonti intermittenti come l'eolico e il fotovoltaico sta spingendo anche i grandi consumatori di energia ad esplorare modelli di generazione in loco come soluzione di backup e per contenere i costi.

Le utility stanno constatando l'affermarsi di tali sistemi energetici distribuiti e hanno tutte le potenzialità per acquisire una parte rilevante di questo settore in rapida crescita ma per fare questo hanno bisogno di ridisegnare in modo radicale i loro modelli di business.

In tale contesto le utility possono reagire e sfruttare le opportunità che il mercato sembra offrire per mantenere, o addirittura incrementare, i profitti seguendo tre direttrici strategiche:

- Estrarre valore dal modello centralizzato, sfruttando le proprie competenze nella gestione delle reti e trasferendole ai nuovi modelli di business.
- Lavorare a fianco del regolatore per implementare un sistema tariffario condiviso e che non presenti barriere per la connessione con la rete centralizzata. Le barriere che vengono riscontrate dagli operatori europei più frequentemente sono: la mancanza di incentivi per i DSO, la struttura e l'ammontare degli oneri di allacciamento e di ingresso nel mercato, barriere fisiche e la difficoltà ad accedere a servizi ancillari e di bilanciamento.
- Integrarsi verticalmente, offrendo servizi che altrimenti i consumatori sarebbero disposti a ricercare presso operatori concorrenti. Per esempio investendo in tecnologie mirate all'autoconsumo o nel finanziamento dei progetti di GD. Una possibile opzione è rappresentata dall'integrazione di diverse attività come quelle di EPC, di gestione dell'efficienza energetica, di load management e di demand management.

Le conseguenze del mancato cambiamento del modello di business possono essere assai pesanti. Infatti, aumentando il numero di clienti che adottano la GD, i costi sostenuti dalle utility per mantenere e gestire la rete sono suddivisi su una porzione minore della domanda, aumentando le tariffe per i clienti e fornendo un incentivo economico per i clienti ad abbandonare la fornitura dalla rete centralizzata. Come conseguenza, gli utili e i flussi di cassa delle utilities diminuiranno, rendendo meno sicuro il pagamento dei dividendi e degli interessi. Questa tendenza porterà gli investitori e i creditori a perdere ogni interesse verso asset non più produttivi.

Tale tematica strategica per il settore sarà affrontata durante il **seminario** organizzato da Agici: "Le utility di fronte alla sfida di generazione distribuita e accumuli. Modelli di business per trasformare una minaccia in un'opportunità" che si terrà a Milano il 21 aprile presso l'Ambrosianeum. All'evento sono previsti interventi di autorevoli operatori del settore, technology provider nonché del mondo della finanza e della regolazione.

***Agici**

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. E' VIETATA LA DIFFUSIONE E RIPRODUZIONE TOTALE O PARZIALE IN QUALUNQUE FORMATO.

www.quotidianoenergia.it