

Fotovoltaico: incentivi agli sgoccioli. L'analisi di rischi e opportunità

Gli incentivi per il fotovoltaico stanno per finire e si prospetta un futuro legato alle sole leggi di mercato. Gli esperti fanno il punto su rischi e opportunità di grid e market parity.

Pubblicato il 11/02/13

Se eolico, biomassa, idroelettrico possono ancora contare su una prospettiva triennale di potenza incentivata attraverso i contingentati di Aste e Registri, per quanto riguarda il fotovoltaico il countdown della definitiva fine del Conto Energia si sta per azzerare e le singole iniziative dovranno trovare la forza per reggersi da sé con l'incentivo implicito fornito dai ricavi di mercato.

Passando da un mondo governato dalla burocrazia degli schemi incentivanti in cui il rischio maggiore era quello legislativo - spesso molto pericoloso, e in Italia abbiamo avuto modo di toccarlo con mano - a un approccio interamente soggetto alle dinamiche di un mercato reale, è opportuno cominciare a valutare le variabili che possono governare questa tipologia di investimento, facendo innanzitutto chiarezza su due concetti distinti sebbene spesso confusi: market parity e grid parity.

La market parity presuppone un accesso diretto al mercato elettrico e una competitività diretta con le fonti tradizionali: l'impianto fotovoltaico non è unito a una specifica utenza e "gioca" sulla Borsa elettrica. Il prezzo di riferimento da considerare per soddisfare la condizione di "parità" con il costo di produzione è il prezzo di mercato zonale. Tuttavia, il noto effetto di abbassamento dei prezzi determinato dall'attuale penetrazione delle fonti rinnovabili determina un rischio di "cannibalizzazione" dei ricavi.

Le nostre elaborazioni evidenziano che, a livello mensile, il ricavo di mercato "catturato" dall'energia fotovoltaica è spesso inferiore ai prezzi medi zionali: ciò appare particolarmente evidente nella zona Sud, e in misura ben inferiore in Sicilia. Tale rischio di mercato e la relativa volatilità dei ricavi sono comunque compensati da una maggiore libertà (sotto ovvi vincoli autorizzativi) nella scelta della taglia e di localizzazione, sia nella scelta della zona di mercato più remunerativa - che allo stato attuale del mercato risulta essere la Sicilia - sia in funzione dell'insolazione. In alternativa alla Borsa elettrica, per stabilizzare i ricavi ed evitarne la "cannibalizzazione", è possibile valutare un accordo commerciale di vendita con un consumatore finale (o un consorzio di consumatori), il cui riferimento di prezzo è rappresentato dal Prezzo Unico Nazionale.

Un impianto in grid parity invece implica il classico caso di autoconsumo che lega produttore e consumatore a monte del contatore. Se, da una parte, il prezzo di riferimento in grid parity - rappresentato dal costo dell'energia elettrica per l'utente finale comprensivo di oneri tariffari - è certamente più elevato rispetto al prezzo del mercato zonale, dall'altra bisogna massimizzare l'aderenza tra consumo e produzione fino al caso limite dove tutta la produzione è consumata in loco. Unito ai vincoli tecnici, questo fattore - accrescendo il "rischio cliente" - rende complessa l'identificazione di una controparte adatta.

Un elemento chiave per tutte le soluzioni descritte è rappresentato dall'adozione di sistemi di accumulo. Essi consentirebbero: in market parity di inseguire i picchi di prezzo ed in grid parity di massimizzare l'aderenza tra produzione e consumo.

Già da questa prima rassegna, si può dunque osservare che la sfida del mercato elettrico da parte del fotovoltaico senza incentivi è ricca e complessa, dove ogni rischio percepito può essere trasformato in opportunità (e viceversa) e il cui successo sarà principalmente determinato dalle aspettative degli operatori - soprattutto in termini di remunerazione del capitale.

Del tema si parlerà nel corso dell'Incontro di Aggiornamento, che si terrà a Milano il prossimo 12 febbraio, dedicato agli abbonati e agli interessati all'osservatorio trimestrale LookOut - Rinnovabili Elettriche.

Seguici su twitter @Go_GreenNews e su facebook @GoGreenVirgilio