



Il 19 dicembre, il Ministero dello Sviluppo Economico, in collaborazione con l'AIEE, ha organizzato presso la Sala del Refettorio della Camera dei Deputati a Palazzo San Macuto a Roma, un convegno dedicato ai PPA (Power Purchase Agreement) dal titolo **“PPA, nuova frontiera per il mercato dell'energia rinnovabile”**.

I contratti PPA Power Purchase Agreement si stanno affermando, a livello internazionale, come uno degli strumenti più efficaci per garantire alle aziende la fornitura di energia da fonti rinnovabili a prezzi competitivi, assicurando ai produttori la certezza finanziaria anche in assenza di incentivi. lo stesso governo italiano sta valutando l'opportunità di inserire l'obbligo per la pubblica amministrazione di acquistare parte delle proprie forniture elettriche attraverso tali accordi.

Obiettivo dell'incontro è stato analizzare criticità e barriere nell'utilizzo dei PPA, avviando un confronto fra i principali player del settore per costruire un percorso utile all'implementazione dei PPA sia nel settore pubblico che in quello privato.

L'evento è stato incentrato sui contratti di tipo *Power Purchase Agreement*, che permettono al proprietario dell'impianto di produzione di energia di cederla a vario titolo all'utente finale, situazione al momento rara nelle rinnovabili, soprattutto nell'Unione Europea dove normal-

mente il produttore di energia è anche il consumatore della stessa.

Nei saluti iniziali, il sottosegretario allo Sviluppo Economico **Daide Crippa** ha ribadito che il Governo considera i contratti PPA come uno degli strumenti più efficaci per garantire alle aziende la fornitura di energia da fonti rinnovabili a prezzi competitivi, assicurando ai produttori la certezza finanziaria anche in assenza di incentivi. Lo stesso governo sta valutando l'opportunità di inserire l'obbligo per la pubblica amministrazione di acquistare parte delle proprie forniture elettriche attraverso tali accordi.

L'introduzione ai lavori di **Carlo Di Primio**, Presidente AIEE ha sottolineato come finora in Italia la potenza da rinnovabile installata con contratti di tipo PPA sia poco significativa – per il fotovoltaico si parla ad esempio di circa 200 MW.

Nella prima parte della giornata sono intervenuti: **Simone Mori**, Presidente di Elettricità Futura, sul tema *Corporate PPA strumenti per lo sviluppo delle fonti rinnovabili: condizioni per la loro realizzazione* che ha presentato i numeri globali dei contratti PPA, evidenziando come siano molto diffusi negli USA e come nel resto del mondo abbiano in ogni caso un trend in crescita; ha poi fornito una panoramica delle barriere generali e di quel-



le specifiche italiane per lo sviluppo dei PPA, sostenendo la necessità di un *benchmark* di prezzi considerando la contrattazione di lungo periodo.

Di seguito è intervenuto il Presidente di *Axpo* **Salvatore Pinto** sul tema *L'esperienza italiana sui corporate PPA: opportunità e difficoltà* che ha elencato una serie di falsi miti sui PPA, analizzando poi il ruolo dei grossisti/trader, il ruolo dello Stato e lo storico problema burocratico delle autorizzazioni, valido per qualsiasi forma contrattuale. Infine, **Luca Matrone**, Global Head of Energy Utilities di Intesa San Paolo, si è soffermato sulla *bancabilità dei contratti PPA*, fornendo diversi esempi sulle strutture che possono assumere, notando che la maggior parte sono stipulati da società di trading. **Alonso Javier Vaquerizo**, Head Commercial Officer di Enel Green Power è intervenuto sul tema dell'*Esperienza internazionale: Indirizzi, Regole, Attori* dando una visione globale dei corporate PPA – stipulati tra privati – che si avviano nel 2018 a superare ogni record di potenza installata, grazie soprattutto al cambiamento delle politiche sugli incentivi negli USA, considerando che già nel 2017 risultavano installati 22 GW in condizioni PPA. Ha concluso sintetizzando i vantaggi di questa forma contrattuale sia per i consumatori che per i produttori.

Maurizio Ferrante, Capo Divisione Source Energy, Building Management And Mepa di CONSIP ha portato l'attenzione sul mercato italiano e sui consumi della nostra pubblica amministrazione – circa 9 miliardi di euro di spesa energetica complessiva per il 2017 – introducendo una serie di criticità per il settore pubblico in riferimento ai PPA. Ha ribadito però la disponibilità di CONSIP a collaborare, come fatto in passato, tramite ad esempio la selezione di casi pilota sul territorio, ma sempre successiva alla creazione del mercato. La prima parte si è conclusa con l'intervento di **Stefano Besseghini**, Presidente di ARERA, che fa notare che le attività regolatorie nei PPA abbiano fundamentalmente un ruolo di contorno.

La seconda parte della mattinata è proseguita con una tavola rotonda moderata da **G.B. Zorzoli**, Presidente Coordinamento FREE, che, concordando sulla non gravità degli impedimenti regolatori emersi, ha iniziato ponendo le seguenti questioni per il mercato italiano: il problema degli off-takers



e l'aggregazione della domanda.

Ha iniziato il dibattito **Luigi Ferraris**, amministratore delegato e direttore generale TERN, sottolineando la necessità di una pianificazione omogenea dal punto di vista delle infrastrutture, e ponendo il rischio acquirente come il problema principale a lungo termine per i PPA a livello locale. **Luca Bettonte**, amministratore delegato ERG, ha riflettuto sulla possibilità di aggregare più aziende o addirittura un distretto industriale, introducendo il problema della regolarizzazione per avvicinare domanda e offerta. **Massimo Beccarello**, Confindustria Energia, si è dichiarato convinto che il PPA possa essere funzionale al raggiungimento degli obiettivi 2030, anche se non come unico strumento, e ha posto l'attenzione sul consumatore industriale e sul costo-opportunità, dove si riscontrano elementi di incertezza; sarebbe da chiarire, ad esempio, se i PPA saranno applicabili solo per le rinnovabili o per tutte le fonti di energia.

Francesco Macri, vicepresidente Utilitalia, è intervenuto sul ruolo delle Utility, **Luca Benedetti** del GSE, che ha ragionato sul contributo che i PPA potrebbero fornire per i numeri ambiziosi da raggiungere per il 2030, considerando i circa 65 TWh rinnovabili da implementare e i 75 TWh che andranno fuori incentivazione. Infine, **Marco Peruzzi**, Presidente E2I, ha riflettuto sull'utilità dei PPA come strumenti futuri per proteggere il cliente dall'oscillazione dei prezzi.



PPA partire dalla domanda

La proposta del Comitato Scientifico Aiee: stimolare un interesse economico diretto dell'industria ad esempio riducendo l'Iva sui beni prodotti con percentuali significative di Fer*



La Strategia energetica nazionale adottata il 10 novembre 2017 aveva previsto che fosse necessario per i nuovi grandi impianti di produzione rinnovabile, c.d. Fer da un lato finanziare gli investimenti e dall'altro creare le premesse per una evoluzione degli incentivi alla produzione rinnovabile verso stimoli diretti alle attività di produzione industriale. Quindi a partire dal 2020 i contratti per differenza basati sul valore complessivo del ricavo atteso e del premio, a due vie, sarebbero stati sostituiti dai contratti di lungo termine per la compravendita dell'energia verde, i c.d. Power Purchase Agreement (Ppa), tra gli investitori Fer e i soggetti interessati ad acquistare l'energia di produzione rinnovabile. Tali contratti dovrebbero contribuire a rendere i progetti Fer bancabili e quindi facilitare la realizzazione dei nuovi impianti per il raggiungimento degli obiettivi del sistema energetico italiano. I Ppa vengono definiti come contratti di swap di commodities: ossia un contratto stipulato fra due controparti che si scambiano nel tempo un flusso di pagamenti indicizzati al cambiamento di una commodity da un lato e a un tasso fisso dall'altro. Un esempio comune sono swap sul prezzo del petrolio, gli Oil swaps.

In realtà la natura di Ppa legati alle rinnovabili è ancora più semplice e ha una aleatorietà più marcata: sono da un punto di vista sostanziale contratti di vendita di cosa futura, esattamente come l'acquisto di una partita di mele biologiche che verranno prodotte l'anno successivo. L'acquirente può pagare un po' meno del prezzo di mercato (o uguale se pre-

sume che il prezzo sul mercato salirà rispetto all'anno in corso) a fronte del rischio che la produzione o la qualità possano essere non adeguate alle necessità. Allo stesso modo il produttore avrà la certezza di poter collocare la sua produzione a un prezzo certo e vedere il proprio investimento in piante retribuito.

Il punto centrale della situazione italiana è che a fronte di un notevolissimo numero di produttori di "mele biologiche", non se ne rilevano in misura apprezzabile acquirenti interessati.

Il livello e la quantità della produzione rinnovabile incentivata, oltre a quella entrante in parity grid offerta sul mercato è tale che non esiste un reale vantaggio per gli eventuali acquirenti a comprare, per assicurarsi energia green invece che prodotta con altri vettori energetici. In altri termini il limite di utilizzo di questi strumenti finanziari è in buona parte riconducibile a una mancanza di domanda reale di energia da Fer.

In realtà la strategia energetica ritenendo che il limite fosse negli aspetti legati al rischio prezzo, prevede di valutare l'opportunità di introdurre una "garanzia" pubblica fra i consumatori e produttori nell'ambito di negoziazioni gestite centralmente che si concretizzerebbe all'interno di una "banda" oltre la quale sarebbe previsto l'intervento statale. Si propone dunque, per una prima fase o fin quando necessario, un contratto con ga-

* Nato per stimolare la discussione e l'approfondimento su tematiche di attualità del Comitato fanno parte: Fabio Catino, Marco Falcone, Agime Gerbeti (presidente), Francesco Scalia, Andrea Zaghi

ranza pubblica.

Questa soluzione è assolutamente in linea con le tradizionali politiche incentivanti ma appare inappropriata per stimolare un mercato della domanda di energia rinnovabile, e questo perché:

a) il costo dell'energia Fer dovrebbe in ogni caso essere inferiore a quello di mercato, e non esiste un motivo che non sia puramente etico per il quale il compratore dovrebbe accollarsi il rischio di produzione di una fonte rinnovabile, dunque non programmabile nell'eventualità che costasse di più; quindi lo Stato dovrebbe coprire la differenza al fine di rendere appetibile l'investimento nella produzione rinnovabile, e di fatto si tornerebbe a una forma di incentivazione che potrebbe essere valutata dalla stessa Unione europea come un aiuto di Stato;

b) data una limitata capacità contendibile sul mercato, anche confidando in una auspicata ripresa economica e dunque in una presunta ripresa dei consumi, i margini di negoziazione sull'energia prodotta da rinnovabile non si amplieranno significativamente, infatti fino al 2028 i produttori rinnovabili incentivati potranno offrire teoricamente a 0 sul mercato garantiti dalla remunerazione incentivante, imponendo di conseguenza un intervento statale massiccio a sostegno degli investimenti in rinnovabili e per la remuneratività dei Ppa, così come sono stati immaginati, analogamente a quanto sta succedendo per i fossili;

c) in un modo o l'altro il rischio è che il finanziamento dei Ppa graverebbe necessariamente sulla bolletta quindi sui consumatori o sullo stesso tessuto industriale che paga quella bolletta.

Un'idea che forse varrebbe la pena esplorare e sulla quale il Comitato Scientifico dell'Aiee sta lavorando - sia in termini di

fattibilità sia di ricadute economiche - è quella di asservire la produzione rinnovabile alla produzione industriale stimolando un interesse economico diretto dell'industria. Partire dunque dalla domanda e non da una garanzia sull'offerta.

Come proposta adombrata già sul bollettino Aiee (anno XV, n. 9), ad esempio, una riduzione dell'Iva sui beni prodotti con percentuali significative di Fer potrebbe fare da traino sia all'industria, che sarebbe più competitiva perché più "verde", che ai produttori Fer, che si vedrebbero remunerare più del costo in borsa l'energia prodotta. L'utile incentivante deriverebbe dalla negoziazione privata sui reciproci vantaggi, fiscali sui prodotti per le industrie (ma anche di comunicazione commerciale) e, dal lato produttori energetici, di certezza del collocamento della nuova energia Fer. Un provvedimento per molti versi simile a quello proposto nell'art. 5 del "vecchio" decreto Biometano (DM 5 dicembre 2013), nel quale l'incentivo non era direttamente a favore del produttore di biometano quanto al produttore di elettricità tramite impianto cogenerativo ad alto rendimento che usa quel biometano.

Un provvedimento del genere consentirebbe di trovare altre risorse per le rinnovabili non gravando sull'industria o in bolletta. Inoltre, con dei Ppa così veicolati i produttori industriali approvvigionandosi di Fer da un lato potrebbero offrire i propri prodotti poco emissivi sul mercato con un'Iva agevolata, una competizione industriale sulla sostenibilità, dall'altro libererebbero parte di capacità contendibile sulla rete.

Inoltre non è affatto detto che la produzione industriale con Iva vantaggiosa non sia aggiuntiva alla produzione nazionale.