

## **Le interviste di e-gazette. Prosdocimi (Renantis): così l'industria energetica europea reagisce a crisi e guerra**

Abbiamo chiesto all' Head of Power Trading & Origination di Renantis Energy Trading cosa ne pensa degli andamenti del mercato dell'energia elettrica e delle strategie europee per le rinnovabili

di Luca Gringeri

Lenin, nel 1920, disse che "il socialismo è uguale ai soviet più l'elettrificazione" perché aveva intuito che ogni tipo di società moderna ha l'elettricità come perno fondamentale di sviluppo. È passato un secolo; qual è lo stato di salute dei mercati elettrici europei nell'era di un capitalismo scosso da continue crisi? L'invasione dell'Ucraina del febbraio 2022 e la conseguente risposta unitaria occidentale, che aveva tagliato ogni dipendenza energetica dalla Federazione Russa, aveva disegnato uno scenario cupo per i consumatori, con i prezzi di elettricità e gas in rialzo continuo. Fortunatamente, l'azione congiunta di UE e aziende ha permesso una stabilizzazione che ha portato, nel primo trimestre del 2024, a un calo sostanziale dei prezzi dell'energia. Abbiamo parlato con Luca Prosdocimi, head of power trading & origination di Renantis, della situazione corrente e delle prospettive dei mercati per il prossimo trimestre.

### **Di recente i prezzi del mercato elettrico sembrano in discesa.**

Esatto, i prezzi sono scesi di un terzo rispetto al picco che c'era stato del 2022. Questa è una buona notizia per i consumatori, meno buona per i produttori. A che cosa è dovuto questo calo? Prima di tutto al fatto che, dopo i vari shock che ci sono stati dopo lo scoppio della guerra in Ucraina, il sistema ha trovato un nuovo equilibrio, perché il gas russo è stato ormai sostituito dall'arrivo di gas liquefatto. Quindi l'Europa è riuscita a rendersi indipendente da un flusso che prima dello scoppio della guerra rappresentava circa il 50% del consumo europeo. L'altro motivo è una forte decrescita della domanda industriale europea che, al momento, è più bassa rispetto al periodo Covid.

### **Come mai così poca domanda?**

Prima di tutto il contesto automotive che da noi fa fatica. La parte automotive cinese sta prendendo sempre più piede anche in Europa e quindi la domanda industriale rimane bassa. Domanda industriale bassa vuol dire meno consumo di gas sia industriale, sia per la produzione di energia elettrica. L'altro motivo è poi anche il fatto che ormai l'inverno è un lungo autunno: in questi mesi non ha fatto particolarmente freddo e le temperature sono sempre rimaste abbastanza miti, quindi ormai arriviamo a fine febbraio con stoccaggi gas pieni al 50-60%. Significa che bisogna riempirne solamente metà durante l'estate.

### **Quindi, quali attese sui prezzi?**

Quello che noi ci aspettiamo, almeno nel breve periodo, è un mantenimento di questi prezzi: l'elettricità a fine febbraio era quotata intorno ai 90 euro a megawattora, comunque un prezzo molto più alto rispetto ai 60-70 a cui si era abituato il mercato prima di tutta la crisi, e oggi sembra basso perché nel recente passato ha toccato e superato i 200 euro. Ci aspettiamo anche una decrescita aggiuntiva durante il secondo trimestre di quest'anno, perché abbiamo visto che siamo finalmente usciti dalla siccità europea, i bacini idroelettrici sono tornati al livello medio degli ultimi cinque anni; quindi, ci aspettiamo così una primavera dove il settore idroelettrico avrà tanta produzione. Questo dovrebbe aiutare a una riduzione del prezzo, poi vedremo durante l'estate - che quest'anno sarà un po' l'ago della bilancia - a seconda di quanto caldo farà: un'estate calda, molto calda in Europa potrebbe portare a un aumento improvviso dei prezzi, magari anche a uno shock nel caso in cui si dovessero fermare o rallentare i flussi di gas liquefatto dall'America. Quello però che abbiamo visto è che, nonostante gli ultimi sviluppi geopolitici, anche tutte le preoccupazioni legate al Mar Rosso, il mercato non ha avuto quegli shock che c'erano stati all'inizio della guerra in Ucraina. Quindi vuol dire che il mercato al momento è in equilibrio ed è capace di resistere a eventuali cambiamenti legati al mondo dell'offerta.

## **Cosa hanno imparato l'industria energetica europea e i mercati rispetto agli shock che hanno avuto dal 24 febbraio 2022? E cosa c'è ancora da imparare?**

Le imprese e i mercati hanno imparato che non bisogna avere un unico flusso di materie prime, e che gli approvvigionamenti devono essere differenziati in modo tale che, se succede qualcosa, c'è sempre la ruota di scorta. Essere dipendenti da un'unica nazione, da un unico governo non è più qualcosa che può essere portato avanti dalla politica. L'industria che cosa ha capito? Abbiamo capito che bisogna mettere un po' più di attenzione in tutti i nostri business plan e bisogna ricorrere a strumenti un po' più avanzati. Ad esempio, la Commissione europea intende guidare la decarbonizzazione attraverso due vie: incentivi più Ppa (power purchase agreement). Se prima della crisi si pensava che ormai le rinnovabili fossero pronte per andare sul mercato senza alcun aiuto, con tutti gli stravolgimenti politici e l'aumento di tutti i costi dovuto all'inflazione ci si è accorti che forse non è ancora il momento. Incentivi controllati - non quelli di vent'anni fa - quindi bassi ma che possono aiutare ad avere un business plan con flussi di cassa costanti nel tempo, e poi Ppa che possono mettere in contatto il produttore e il consumatore. Non focalizzarsi su un unico prodotto, ma cercare di avere più prodotti che possano permettere, anche di fronte a qualsiasi crisi, di continuare a costruire impianti, metterli in esercizio e vendere l'energia a mercato.

## **Rispetto al mercato e, più in generale, alla transizione energetica, come può Renantis aiutare ad accelerare il processo? In che cosa fa la differenza rispetto ad altre società?**

Renantis è stata una delle prime società a provare ad affrontare il futuro. Io mi sono unito in Renantis nel 2017, quando era solamente un puro produttore di energia. Pian piano abbiamo iniziato prima ad aprire la parte di energy management e trading per affiancare appunto lo sviluppo degli impianti; poi ci siamo rivolti ad altri ambiti: efficienza energetica, installazioni di piccoli impianti con la parte di Solutions, la gestione di energivori con Energy Team, batterie, sviluppo dell'offshore (che è uno dei nostri fiori all'occhiello). Oggi Renantis non è più solamente un puro produttore, ma una società che vuole andare a coprire tutto l'arco dei revenue streams nel mondo rinnovabile. Così facendo, secondo me, una società è pronta ad affrontare le sfide di oggi, che non permettono più una staticità di strategie, ma impongono un approccio sempre mutevole che si adatti al contesto. Bisogna insomma differenziare il livello di rischio nel corso del periodo preso in oggetto e poi stabilizzare i ricavi, per poterli reinvestire in altri impianti, altri progetti per andare verso la decarbonizzazione.