

Intervista Top Manager **Diego Percopo** *Amministratore Delegato* **EF SOLARE Italia**

Di Valentina De Luca



Può descriverci la realtà di EF Solare in termini di impianti, mission e obiettivi per il

futuro?

EF Solare Italia è la joint venture paritetica tra Enel Green Power e F2i. Leader del fotovoltaico italiano e protagonista del consolidamento del settore, EF Solare Italia opera nel mercato secondario con approccio industriale, aggregando operatori di minore dimensione. Il suo portafoglio è oggi composto da 109 impianti con una capacità installata di circa 365 MW. La strategia di EF Solare Italia è continuare a essere leader del settore fotovoltaico in Italia, tramite un processo di crescita continua, basato su: acquisizione di impianti in esercizio, miglioramento delle performances tecniche ed economiche e ottimizzazione della struttura finanziaria.

Quali sono le prospettive per il settore fotovoltaico in Italia? Si punta all'installazione di nuova capacità o il mercato del futuro è il cosiddetto mercato secondario?

Il mercato secondario è sicuramente centrale, l'importante processo di aggregazione qui in atto

consentirà di perseguire in pieno un approccio industriale nella gestione di questi impianti, per loro natura di piccola dimensione unitaria ma anche molto frammentati in termini di gruppo societario di appartenenza. Questo modus operandi consentirà di creare una piattaforma di gestione di tanti impianti di piccola dimensione, che rappresenta il presupposto per generare recuperi di efficienza e miglioramento dei rendimenti tecnici in prima battuta, nonché sviluppo e attuazione di innovazioni tecnologiche e di mercato in un secondo momento: penso alla piena integrazione del fotovoltaico nel sistema elettrico (con partecipazione attiva al MSD), all'introduzione dello storage e più in prospettiva al revamping e repowering degli impianti. In ogni caso le attese di crescita nella produzione di energia rinnovabile potranno essere soddisfatte solo grazie ad un rilancio importante della realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici.

Proprio focalizzandosi sul mercato secondario, quali sono i vincoli ad un suo sviluppo efficiente? E come tutelare gli operatori in fase di acquisizioni?

Il rapido sviluppo del settore del fotovoltaico degli ultimi anni è avvenuto in una situazione di forte evoluzione normativa, entro un arco temporale molto breve. Questo ha determinato una situazione di potenziale irregolarità diffusa (spesso per problematiche minori, formali e non sostanziali), frutto del combinato disposto di complessità tecnico-normativa ed elevata numerosità impianti, con un sistema sanzionatorio molto rigido e che genera incertezza per gli operatori. In un tale contesto potrebbe essere introdotto un principio di proporzionalità e ragionevolezza delle sanzioni (anche con possibilità di porre rimedio alle irregolarità minori, se tecnicamente fattibile) a tutela dell'operatore in buona fede e al fine di dare certezza e stabilità al settore.

Per quanto riguarda i nuovi impianti, quale ritiene siano le politiche abilitanti da porre in campo al fine di

Newsletter

Luglio 2017

www.safeonline.it

stimolare la crescita del settore anche in assenza di incentivi diretti alla produzione?

Il fotovoltaico è sostanzialmente già competitivo rispetto alle altre fonti. La chiave di volta potrà essere una diversa impostazione del sistema di remunerazione nella vendita dell'energia, che preveda la possibilità di stipulare accordi di medio lungo periodo. A questo vanno aggiunti gli interventi normativi per la piena integrazione delle FER nel sistema elettrico e lo sviluppo dello storage, in modo da completare il business model del fotovoltaico, accompagnati dall'ammodernamento delle reti. Presupposto di tutto ciò è il sempre maggior sviluppo dell'elettricità come vettore energetico, alla luce delle innovazioni legate all'auto elettrica e ai sistemi di riscaldamento/raffrescamento.

Quale è la vostra posizione rispetto a quanto previsto nella recente Strategia Energetica Nazionale per il comparto delle rinnovabili e più nello specifico del fotovoltaico?

Il documento è stato discusso con i vari stakeholders, e questo processo di costruzione dello stesso lo ha reso più adeguato ai bisogni del tessuto produttivo che gravita intorno ad esso. Ci sono importanti elementi, come i meccanismi contrattuali di lungo termine per la vendita di energia e l'apertura del MSD a domanda e FER, che dovrebbe consentire l'integrazione delle rinnovabili nelle reti e nel mercato, anche in accoppiamento con accumuli, e ciò rappresenterà un passaggio chiave per abilitare l'ulteriore penetrazione delle rinnovabili. I sistemi di storage, infatti, sono in grado di offrire servizi di rete, ovvero a supporto della sua stabilità, sicurezza e funzionamento. Per quanto riguarda invece gli obiettivi quantitativi, l'evoluzione prospettata dal documento di consultazione potrebbe essere più ambiziosa sulla crescita delle FER elettriche e termiche, sullo storage e sulla mobilità elettrica. Approvata la SEN, comunque, il punto fondamentale sarà la rapida e semplice

implementazione delle norme attuative, affinché si possa passare effettivamente alla realizzazione concreta delle interessanti innovazioni introdotte dalla SEN stessa.

Diego Percopo, napoletano, 43 anni, è sposato e ha due figli.

Dal 2016 è Amministratore Delegato di EF Solare Italia, joint venture tra il fondo infrastrutturale F2i ed Enel Green Power, attualmente il primo operatore nazionale nel mercato del fotovoltaico.

Ha svolto studi in economia e la sua carriera è iniziata in consulenza, prima in Ernst & Young Consultants, poi in Bain & Company.

Poi l'approdo al settore energia nella Practice Energy&Utilities di cui sarà Senior Manager fino a metà 2009. In questi anni lavora con il top management dei principali operatori italiani del settore. Nel 2009 contribuisce come advisor alla nascita di HFV-Holding Fotovoltaica, di cui viene nominato Amministratore Delegato e Direttore Generale.