

Mini-idro, Sorgent.e punta all'estero e pensa alla Borsa

Il Ceo Boscolo a QE: "Con l'innovazione Fer convenienti anche senza incentivi, ma da noi serve un quadro chiaro"

di C.M.

Dagli indiani del Nord America agli agricoltori dell'America Latina o della Cina. Per la padovana Sorgent.e il business dell'idroelettrico, soprattutto in formato "mini", non ha confini geografici. Anche se il legame con l'Italia resta forte, tanto che l'azienda sta pensando di quotarsi a Piazza Affari, seguendo l'esempio di altre realtà del mini-idro quali Frendy Energy o Iniziative Bresciane (QE 15/7).

"Nei giorni scorsi abbiamo ricevuto il certificato Elite di Borsa Italiana - spiega a QE il Ceo di Sorgent.e, Daniele Boscolo Meneguolo - e ora valutiamo l'opportunità della quotazione, nel giro di uno o due anni. Non è detto che il segmento scelto sia l'AIM".

La società potrebbe così recuperare nuove risorse finanziarie, dopo quelle messe a disposizione nel 2011 da Amber Energia, Fondo internazionale che detiene il 32% del capitale e che resterà socio importante anche dopo l'eventuale quotazione. A quale scopo? I capitali del gruppo sono due: innovazione tecnologica e internazionalizzazione.

"Dal momento in cui siamo nati, circa 20 anni fa - sottolinea Boscolo - abbiamo cercato di avere un sguardo globale al mercato, per conoscerne meglio i nostri punti di forza e di debolezza. Per esempio, per ottenere macchinari a prezzi competitivi ci siamo rivolti all'estero, perché in Italia c'era un monopolio di fatto. Se vuoi vincere la partita non puoi rimanere chiuso nella tua area di rigore, devi giocare a tutto campo e cercare di andare a fare goal".

Cool, Sorgent.e è andata alla ricerca del "goal" in oltre 25 Paesi in tutto il mondo: dal Far East agli Usa, ma con particolare focus sull'America Latina. E ora genera il 60-70% del proprio fatturato (circa 100 milioni €, con un Ebitda margin del 30-35%) all'estero, "ma la cifra è destinata a salire all'80-85%", dice Boscolo (in collegamento telefonico da Chicago).

Proprio nei giorni scorsi il gruppo si è aggiudicato nuove commesse per oltre 60 milioni €. In particolare, in Bolivia la controllata Ste Energy ha chiuso un contratto con l'ente elettrico nazionale Ende per un progetto multiplo di centrali idro da 120 MW e oltre 300 GWh di producibilità annua.

Ma per conquistare i mercati esteri serve essere competitivi. E per essere competitivi la chiave è l'innovazione tecnologica. "Noi abbiamo da subito creato un rapporto stretto con la Università, in particolare quella di Padova - rimarca il Ceo - e siamo riusciti a sviluppare il brevetto per



la turbina VLH che crediamo resterà negli anni come quarto modello di turbina per l'idroelettrico della storia. Noi investiamo il 10-15% del nostro fatturato in innovazione e tramite essa siamo in grado di proporre progetti competitivi con i prezzi di mercato dell'energia elettrica in molti Paesi, quindi senza bisogno di incentivi".

Il resto lo fa l'intraprendenza e i contatti con istituzioni e partner locali. "In alcuni Paesi ci siamo accordati con gli agricoltori locali per l'utilizzo di canali irrigui altrimenti poco sfruttati oppure con gli indiani del Nord America, impegnandoci a rispettare i salmoni".

E in Italia? "Abbiamo al momento una quindicina di progetti in corso di realizzazione (l'ultimo inaugurato è quello di Isola Dovaresse, in provincia di Cremona, nel maggio scorso, ndr) ma ne potremo fare molti di più. Serve però chiarezza nel quadro normativo e regolatorio".

Il riferimento è ovviamente al famoso tetto di 5,8 miliardi € di incentivi per le Fer diverse dal FV che sta per essere raggiunto. E sul quale comunque il vice ministro Moe De Vincenti ha fatto un'apertura (QE 7/11).

Ma c'è anche l'intervento dell'Autorità sugli abilanciamenti delle Fer, che ha visto innalzare l'asticella dall'1% all'8% per l'idro rispetto alla consultazione (QE 27/10). "Bisogna rendersi conto che fare previsioni ora per ora sulla piovosità e sulla portata d'acqua non è affatto semplice - rimarca Boscolo - soprattutto, non bisogna pensare di sostenere un settore (il riferimento è ovviamente al termoelettrico, ndr) affossandone un altro. A mio avviso è necessario trovare un giusto mix di fonti, magari aggregandole per macro-regioni".

Insomma, l'idea di "operatori virtuali" che geofiscano l'energia prodotta da aggregati di impianti di Fer non programmabili, programmabili e magari termoelettrici si fa sempre più strada (QE 14/11).

1999, il 2 dicembre di Enrico 1999, il 2 dicembre

di tutti i più importanti di quel
sette di anni. Ma cosa sono
stretti, come, perché
hanno oggi un ruolo
di primo piano?

di Enrico

Il 2 dicembre 1999 è un giorno
che ha segnato la storia del
mercato energetico italiano.
In quel giorno, infatti, è stato
firmato il decreto che ha
istituito il mercato di
energia elettrica.

Questo decreto ha aperto la
strada a una serie di
cambiamenti strutturali nel
settore energetico italiano.
In particolare, ha permesso
l'ingresso in concorrenza
di nuove centrali elettriche,
sia termoelettriche che
idroelettriche, e ha
favorito lo sviluppo di
nuovi progetti di
investimento nel settore.



Il mercato di energia elettrica

ha permesso di raggiungere

un obiettivo che era stato

definito nel 1997: la

liberalizzazione del mercato

energetico italiano.

Questo ha permesso di

realizzare un mercato

più competitivo e

efficiente, che ha

contribuito a ridurre

il costo dell'energia

per i consumatori.

Inoltre, ha permesso

di attrarre investimenti

esterni nel settore

energetico italiano.

Questo ha permesso

di realizzare un

mercato più

competitivo e

efficiente, che ha

contribuito a ridurre

il costo dell'energia

per i consumatori.