

WATSON FARLEY
RILANCIA
SULLE
RINNOVABILI



WHIRLPOOL
COSÌ FUNZIONA
L'UFFICIO
LEGALE EMEA

VIAGGIO ALL'INTERNO DI beLAB

I managing partner di BonelliErede svelano a *MAG* numeri e progetti legati alla creazione del laboratorio per l'innovazione aperto dallo studio nella nuova sede di via Marostica a Milano

MAG ha incontrato Eugenio Tranchino, managing partner di Watson Farley Williams. C'è un nuovo mercato primario che parte... senza incentivi

ENERGIE RINNOVABILI: LA FRONTIERA SI CHIAMA GRID PARITY

Eugenio Tranchino



oi non ci siamo mai fermati e non abbiamo mai smesso di occuparci di energie rinnovabili». **Eugenio Tranchino**, dal 2002, rappresenta Watson Farley Williams in Italia. All'epoca aveva appena 30 anni e arrivava dalle fila dello studio Carnelutti. Ma alle spalle aveva già diverse esperienze tra cui alcune, fondamentali per la maturazione del suo profilo internazionale: a Parigi, dove ha lavorato per lo studio Lovell White Durrant (successivamente

diventato Hogan Lovells) e in Italia dove è stato anche nel team di Baker & McKenzie.

Roma è stata il primo avamposto in Europa continentale di Watson Farley Williams (law firm di matrice inglese nata nel 1982) che, cinque anni più tardi ha aperto anche a Milano. L'approccio al mercato italiano si è focalizzato sin da subito sullo sviluppo di competenze da full service firm applicate a comparti ben definiti: energy e shipping, in modo particolare. Il tutto, ben prima che l'organizzazione per industries degli studi legali diventasse una moda. E l'obiettivo per il prossimo futuro, dice Tranchino a MAG, è «capitalizzare il riconoscimento sul mercato nei settori "core" per sviluppare aree limitrofe come l'export finance, il real estate, il private equity».

LO STUDIO IN CIFRE



26

Il totale dei
professionisti in Italia



6

Il numero di
soci italiani



2

Le sedi
nella Penisola



7

Il fatturato
in milioni di euro



15

Gli anni di
presenza in Italia

«Per grid parity o market parity si intende la sostenibilità degli investimenti privati a prescindere da incentivi da parte del sistema»

Oggi, in Italia, dove la law firm conta su ricavi stimabili attorno ai sette milioni, Watson Farley Williams ha 25 professionisti tra cui sei soci. Oltre a Tranchino ci sono **Furio Samela**, punto di riferimento per lo shipping, **Tiziana Manenti** attiva sul fronte m&a, **Elvezio Santarelli**, attivo sul fronte dispute resolution, **Pierpaolo Mastromarini** e **Mario D'Ovidio** che si occupano di banking & finance. L'energy rappresenta all'incirca il 60% dell'attività italiana dello studio. Ed è proprio di energia che Tranchino ha voglia di parlare. Il motivo è semplice: siamo all'inizio di una nuova era per il settore. Un'era legata alle rinnovabili che, a differenza di ciò che molti pensano, non sono finite con il tramonto della stagione degli incentivi. La crisi che il settore ha affrontato in seguito al mutamento dello scenario normativo ha provocato un processo di selezione naturale tra gli operatori e tra i consulenti. Oggi si parla di grid



Eugenio Tranchino

parity. E la frontiera è rappresentata da un mercato capace di reggersi sulle proprie gambe.

Avvocato Tranchino, chi pensava che il business delle rinnovabili si fosse esaurito si sbagliava. Ci vuole spiegare perché?

Il cambiamento delle fonti di produzione di energia elettrica da fonti fossili a rinnovabili è un cambiamento epocale e inarrestabile, simile, per certi versi, a quello delle telecomunicazioni degli Anni '90.

Per esempio?

Tutti oggi guardano alle auto elettriche

come Tesla con interesse e curiosità, ma nessuno si pone la domanda del come cambierà il mercato dell'auto dove il venditore del veicolo sarà anche quello che ne avrà il monopolio sull'approvvigionamento di carburante. I target che i Paesi industrializzati si pongono fanno sì che il fenomeno sia inarrestabile e quindi duraturo nel tempo. In Norvegia ad esempio si prevede che la mobilità sarà totalmente elettrica e generata da fonti rinnovabili già a partire dal 2021.

Possiamo dire che il mercato si è evoluto. Ora si parla di grid parity: cosa s'intende?

Per grid parity o market parity si intende la sostenibilità degli investimenti privati a prescindere da incentivi da parte del sistema. Pertanto siamo in nuova epoca che sino a pochi anni fa era inimmaginabile per le cosiddette fonti non programmabili. Oggi infatti si possono costruire impianti il cui modello di investimento si basa solo sul corrispettivo proveniente dalla cessione di energia elettrica in un contesto di mercato "puro" e senza interventi a sostegno da parte di terzi.

Fino a poco tempo fa sembrava che senza incentivi il settore non potesse stare in piedi. Cosa è cambiato?

Il crollo dei prezzi delle materie

prime, sui cui sono intervenuti anche fattori di svalutazione monetaria, ha fatto sì che il costo di costruzione si sia progressivamente ridotto fino a rendere attraenti gli investimenti senza alcuna forma di incentivo. Per darle un esempio, un megawatt di fotovoltaico nel 2006 costava sei milioni di euro mentre oggi circa 800mila.

Come cambia la contrattualistica in questo nuovo scenario? Si passa da un approccio più speculativo a uno di sistema, sorretto da logiche d'investimento di lungo termine?

Gli operatori sono più maturi e svolgono attività d'investimento in un'ottica industriale. Inoltre, i processi di consolidamento del mercato attraverso acquisizioni di impianti esistenti produrranno sempre di più una logica di investimento di lungo termine dove le cosiddette utilities saranno i principali attori. La contrattualistica, si pensi a quella puramente finanziaria, cambia di conseguenza e i contratti, oltre a non avere più a riferimento gli incentivi, devono prevedere cosa accadrà nel caso in cui il prezzo dell'energia subisca mutamenti che, ad oggi, non sono prevedibili.

C'è un mercato primario che parte oggi. Cosa significa?

Gli operatori stanno vedendo di

«Lo shipping è il nostro core business da sempre e in Italia esprimiamo un'eccellenza assoluta»



Eugenio Tranchino

nuovo l'Italia con interesse e senza i pregiudizi legati all'operato del legislatore o dei suoi enti controllati come il GSE (Gestore Servizi Energetici), di conseguenza stanno guardando a possibili nuovi impianti, primari appunto, che saranno costruiti senza incentivi.

Il fatto che il settore sia destinato a produrre mandati è confermato in qualche modo anche dagli obiettivi fissati dalla Sen? Ci ricorda quali sono e cosa ci possiamo aspettare?

La Sen (Strategia Energetica Nazionale) prevede nel medio termine la costruzione, nell'ipotesi minima, di almeno 36.000 nuovi megawatt di solare in Italia sino al 2030 e questo è un dato che sino a poco tempo fa nessuno si sarebbe immaginato. Richiede ovviamente una grande forma di programmazione non solo

da parte degli operatori ma anche degli enti preposti al rilascio delle autorizzazioni, delle commissioni di valutazione d'impatto ambientale, di investimenti nelle infrastrutture di rete, nei sistemi di gestione e controllo, nonché manutenzione, degli impianti.

Quali sono i settori che vedranno maggiori investimenti?

Saranno tutte le tecnologie di produzione elettrica da fonte rinnovabile, dalle biomasse all'idroelettrico con priorità all'eolico e al solare.

Quali sono le operazioni più significative in corso? (Montalto di Castro; A2A rinnovabili; primo off shore eolico in Puglia...)

Ci sono molte operazioni importanti in questo momento sul mercato che

