

## Fer, la crescita è sui mercati esteri

### *Sempre più aziende europee guardano all'internazionalizzazione per trovare nuove vie di sviluppo. Il convegno Agici-Unicredit*

di Claudia De Amicis



Matteo Codazzi

Roma, 7 giugno - Quali sono i piani di investimento, le strategie di integrazione verticale, le politiche commerciali verdi e i progetti di R&S dei grandi gruppi europei attivi nel mercato internazionale delle rinnovabili? Le 15 maggiori imprese energetiche presenti nel vecchio continente hanno in programma oltre 100 MW di nuovi impianti e già 34 miliardi di € sono stati già stanziati per questi progetti.

Dove verranno realizzati questi investimenti? A livello globale, mentre Usa ed Europa attraversano una fase di stabilità, i mercati emergenti -specie in Asia- stanno registrando una crescita dirimpante del settore, che lo scorso anno ha raggiunto una quota pari al 33% del totale mondiale per un valore di 80 m.di di \$, ben quattro volte il risultato ottenuto nel 2007 (20 m.di \$).

Queste tematiche sono state affrontate ieri a Roma nel corso del convegno "Il mercato mondiale delle rinnovabili" organizzato da **Agici e UniCredit**, in per la presentazione del **Rapporto OIR 2012** (QE 5/6).

Le tavole rotonde che si sono susseguite nel corso della giornata hanno ospitato molte realtà imprenditoriali italiane che sempre più guardano proprio ai mercati esteri. Ne sono un esempio i progetti in Brasile di **Mossi&Ghisolfi** o l'impegno del **Cesi** con l'apertura delle nuovi sedi a Dubai e, prossimamente, a Rio de Janeiro.

*"L'internazionalizzazione -ha dichiarato **Matteo Codazzi**, a.d. di **Cesi**- rappresenta una possibilità di crescita in un periodo di crisi, intercettando aree del mondo che stanno vivendo un momento di grande sviluppo".*

Una strada non semplice da seguire, come ha spiegato **Salvatore Moncada**, a.d. di **Moncada Energy**: *"Non è per nulla facile per le aziende italiane che operano nelle rinnovabili andare all'estero. In questi anni di incentivi eccessivi abbiamo costruito male il settore alimentando aziende che invece di produrre tecnologie facevano business plan. Senza questo know how è impossibile uscire dai confini nazionali. Noi abbiamo potuto fare questo passo perché siamo i proprietari delle tecnologie che utilizziamo, ma questo non vale per tutti".*

Non è un caso che, a livello europeo, i grandi gruppi stiano stanziando ingenti somme -360 m.ni di € nel 2011- per la R&S di nuove soluzioni in grado di essere indipendenti dagli incentivi. Le tecnologie su cui si concentrano questi sforzi sono il film sottile, l'eolico offshore e l'energia maremotrice.

Eolico e fotovoltaico, invece, hanno consolidato la loro posizione raggiungendo la grid parity tanto da essere competitivi, in molte aree del mondo, con le fonti fossili.

[07/06/2012]