

«Dalle rinnovabili la ricerca per tutti i settori produttivi»

Attraverso il racconto dei protagonisti del mondo delle imprese prosegue il viaggio nei maggiori settori dell'economia in vista della ripresa dell'attività. La settimana puntata è dedicata alle energie rinnovabili

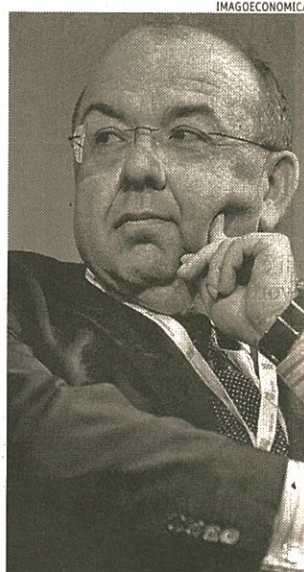
di **Serena Uccello**

Usai verbi al plurale e ripete spesso "noi". Non è un vezzo però. «Lo faccio in modo spontaneo - dice - perché sono abituato a pensare al mio lavoro e alla mia azienda come il risultato di uno sforzo collettivo: il mio ma soprattutto quello dei miei collaboratori». I fratelli in testa, che partecipano come azionisti, ma anche i 220 dipendenti, molti ingegneri, che in questi anni hanno aiutato Salvatore Moncada a posizionare la sua società, la Moncada Energy Group, all'ottavo posto in Italia tra i produttori di energia rinnovabile. Eolico, solare, biomasse quasi in egual misura. Produzione dell'energia ma anche delle macchine che strappano la corrente elettrica al sole e al vento, nel business di Moncada c'è tutta la filiera. Un'intuizione dettata dalla necessità e da uno svantaggio iniziale che, nel tempo, si sono rivelati un valore aggiunto, ciò che ha fatto la differenza e che ha trasformato un'azienda di dimensioni regionali concentrata sulle costruzioni in un gruppo in grado di costruire impianti eolici in Albania (la centrale più grande d'Europa), di produrre jatropha - materia prima per il biodiesel - in Monzambico, di prepararsi alla svolta verde di Barack Obama acquistando, per circa tre milioni di euro, 800 ettari di deserto Mojave in California. «In questo momento - dice Moncada - le tariffe dell'energia dalle rinnovabili non sono convenienti negli Stati Uniti, però siamo convinti che a breve non sarà più così, e quando ciò accadrà vogliamo essere pronti». Tutto questo partendo dalla Sicilia, da Agrigento.

Forte dei suoi 300 milioni di investimenti messi in campo da qui al 2010, solo in Sicilia, e con l'obiettivo di triplicare i 70 milioni dell'attuale fatturato, Moncada non azzarda ricette anticrisi ma si limita a raccontare quello che definisce il «suo trucco». Un punto di vista che diventa anche, partendo dall'analisi di un settore tutto in crescita, una strategia per il paese. «La prima cosa, crediamo, sia evitare di fare quello che fanno gli altri, inseguire le mode è controproducente». Un esempio? «Og-

gi - dice - tutti parlano di energia rinnovabile ma se poi andiamo a verificare chi veramente produce tecnologia in questo settore ci accorgiamo che sono veramente pochi. Per noi invece è un aspetto su cui puntare perché solo la tecnologia ci può permettere di abbassare i costi e quindi essere competitivi». Come a dire che, fuori da logiche speculative, le rinnovabili possono contribuire alla ripresa non solo per l'energia prodotta ma per la qualità della tecnologia che sapranno esprimere e trasferire all'intero sistema produttivo. Centrare così l'obiettivo del 20-20-20 oltre a una necessità può diventare un'occasione per creare innovazione. «Se invece continueremo a importare turbine e pannelli dall'estero continueremo a dipendere dagli altri paesi». Prigionieri di un approccio allo sviluppo energetico solo in termini di tariffe, più o meno alte, e perdendo di vista una vera opportunità di sviluppo. E senza peli sulla lingua aggiunge: «Le lobby dell'eolico o del solare, quelle stesse lobby di cui faccio parte, lavorano per tenere alte le tariffe. Io non credo che questa sia la strada giusta, il mercato, i consumatori, non potranno sopportarlo a lungo, un aggiustamento sarà inevitabile. E quando questo accadrà noi saremo nelle condizioni di restare in piedi, a differenza di quanto sta accadendo a molte imprese spagnole travolte dall'abbassamento dei prezzi imposti dal governo dopo che è stato raggiunto il fabbisogno. Saremo anzi competitivi perché abbiamo impostato la nostra produzione tarandoci sulla grid parity».

Come ciò avvenga è la sintesi di come uno svantaggio può diventare il suo opposto, ovvero un vantaggio, ovvero un volano. «Quando ho cominciato - racconta - non conoscevo nulla di come funzionasse questo settore. Ho subito capito che era un mercato molto complicato e che per sperare di farcela avrei dovuto dominare la filiera dall'inizio alla fine». E così, per avere le idee chiare su quanto stava facendo, Moncada ha deciso che se avesse voluto produrre solare avrebbe dovuto produrre anche i pannelli. Allo stesso modo se avesse voluto produrre eolico avrebbe dovuto realizzare anche le pale; se avesse voluto utilizzare gli ecombustibili avrebbe dovuto coltivarle le piante da cui estrarli. Oggi il gruppo produce in totale 160 megawatt di energia, un numero destinato a lievitare a 400 per la fine del prossimo anno. Una data importante sarà l'aprile del 2010



L'energia. Salvatore Moncada

LA STRATEGIA

«Sviluppare eolico e solare offre ricadute positive anche per altri comparti Dalla filiera completa un vantaggio competitivo»

quando entrerà in funzione lo stabilimento per la produzione di pannelli solari in thin film di silicio a Campofranco tra Agrigento e Caltanissetta. «Saremo i primi in Italia ad avere questa linea, i terzi in Europa». Poi ci sono tre start-up, tre impianti che utilizzeranno le biomasse. E la riconversione di un ex stabilimento Montedison a Porto Empedocle: cento chilometri quadrati di turbine. Mentre l'altra parte dell'Adriatico, nella seconda metà del 2010, 950 milioni di investimenti prenderanno forma in quella che sarà la più grande centrale eolica d'Europa (500 megawatt). L'estero potrebbe inoltre portare presto nuovi progetti in Bulgaria e in Tunisia. Senza contare la scommessa americana. Se Moncada riuscirà a centrare la triplicazione del suo fatturato anche i dipendenti raddoppieranno. «Tutto questo - dice - senza aver preso un solo euro di finanziamento pubblico. Troppo complicate le procedure, troppo lenti i tempi». Meglio cercare alleanze con i privati come quella con la multinazionale svizzera Atel che nel 2008 ha acquisito il 30% nelle attività italiane del gruppo Moncada.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Settimana puntata di una serie

Le precedenti sono state pubblicate:
11 agosto (Giugiaro, automotive);
12 agosto (Bracalente, calzaturiero);
13 agosto (Benedetti, siderurgia);
14 agosto (Storchi, meccatronica);
15 agosto (Albini, tessile);
17 agosto (Beraldo, grande distribuzione)