

Nel mercato del fotovoltaico è una malattia mortale. A farne le spese grandi gruppi internazionali come Solon e Qcell in Germania. In Italia il primo caso eclatante è stato Pramac. Ecco, secondo gli esperti di Bain, Nomisma e Politecnico, chi sopravviverà all'epidemia che viene dal Far East

Incombe la sindrome cinese

di Luisa Leone

Sull'identikit del killer, cioè la concorrenza asiatica, concordano tutti gli esperti consultati da *MF-Milano Finanza* per cercare di comprendere quale sarà l'evoluzione del settore fotovoltaico italiano nei prossimi mesi. A far tornare d'attualità la questione, oltre alle forti polemiche sul Quinto Conto Energia, il caso Pramac, per la quale l'assemblea dei soci ha deciso la liquidazione dopo che il bilancio 2011 era stato chiuso con una maxi-perdita di 95 milioni. Il suo nome si aggiunge alla lunga lista di aziende produttrici di pannelli che hanno dovuto portare i libri in tribunale un po' ovunque nel mondo, a cominciare dalla Germania, con colossi come Solon e Qcell. «La situazione è precipitata perché la pressione sul prezzo è diventata insostenibile e anche aziende grandi e solide non hanno potuto resistere alla concorrenza cinese», spiega Vittorio Chiesa del Politecnico di Milano. A questo si è aggiunto il «credit crunch, con i conseguenti problemi di liquidità che gravano soprattutto sul settore dei moduli», dice Roberto Prioreshi partner di Bain & Company responsabile della practice Energy & utilities. Senza contare «l'eccesso di capacità produttiva. I produttori asiatici hanno ampliato molto la loro base produttiva in pochissimo tempo e oggi la dimensione media di un impianto cinese è di circa 400-500 megawatt contro i 35 megawatt della media italiana», aggiunge Giuseppe Mastropieri, direttore area fonti rinnovabili di Nomisma Energia. Insomma, un quadro a tinte fosche per i produttori di pannelli della Penisola. Ma il destino non è ineluttabile e gli esperti indicano almeno due vie d'uscita, la prima delle quali è lo spostamento a valle della filiera, «verso il settore dell'installazione, dell'epc,

attrezzandosi commercialmente sui segmenti di taglia più piccola, sul residenziale, dove la qualità del servizio è più importante e anche la marginalità più accettabile», dice Chiesa. Un passo che va però coniugato con il secondo, quello dell'internazionalizzazione, «una potenzialità che finora non è stata sfruttata appieno, se è vero che quasi tutto il comparto della produzione moduli italiana lavora solo per il mercato domestico, con poche eccezioni come il gruppo Moncada e Mx», aggiunge Prioreshi. Anche queste vie d'uscita però non è detto che siano sufficienti, secondo Mastropieri: «È una strategia di breve respiro quella di diversificare nei servizi, secondo me tutte le aziende produttrici di pannelli europee chiuderanno. Credo che si avrà un crollo del 50% quest'anno». E non si tratta di una previsione senza conseguenze, visto che secondo Nomisma Energia in Italia erano attivi circa 80 produttori, «di cui credo almeno 20 hanno già chiuso i battenti», aggiunge Mastropieri. Meno pessimista è Prioreshi, secondo cui grazie a una maggiore «differenziazione e all'internazionalizzazione del proprio mercato, le aziende produttrici che emergeranno nei prossimi due anni possono assorbire le competenze professionali maturate nel settore». In ogni caso, secondo Chiesa, «con lo spostamento verso il segmento dei servizi anche parte della manodopera potrà essere riallocata, non dimentichiamo che è proprio in quel comparto che le aziende occidentali fanno da sempre la differenza». Una questione però rimane sul tavolo. Da poco gli Stati Uniti hanno approvato severe misure antidumping sui moduli di provenienza cinese. «Una soluzione come quella americana sarebbe molto più efficace di ogni tentativo di tutelare il made in Europe. Ma temo che l'Europa abbia tempi di rea-

zione troppo lunghi», sottolinea Chiesa. Riguardo la componentistica, invece, il comparto meglio posizionato sembra essere quello degli inverter, «dove le aziende italiane sono più attrezzate per espandere il loro posizionamento. Soprattutto se sapranno cogliere le opportunità che nascono dal settore degli smart inverter», dice Prioreshi.

Se la passano meglio dei produttori di pannelli anche gli epc contractor (engineering, procurement and construction) e gli installatori: «È un business frammentato ma in questo caso il localismo premia. Premia essere vicini al cliente, avere una forte brand e una buona rete di assistenza tecnica, come dimostrano gli esempi di Enerpoint, TerniEnergia, Enerray, che si stanno già muovendo anche all'estero», sottolinea Chiesa. Nessun problema dovrebbero avere, infine, i produttori di energia dal sole: «è come avere un'obbligazione. Mi pare impensabile che in Italia si arrivi a misure retroattive sui campi già in funzione», aggiunge il professore del Politecnico. Infine un consiglio sui titoli quotati: «I produttori di energia da fonte rinnovabile rappresentano un investimento a basso rischio nel lungo termine. Per quanto riguarda operatori della filiera (produttori di componenti, epc), tenderei a preferire operatori con prodotti ad alto contenuto innovativo e con un footprint geografico molto ampio, in grado quindi di assorbire meglio di altri eventuali turbolenze dei singoli mercati. È comunque fondamentale monitorare puntualmente le azioni dei singoli player per capire quali operatori, soprattutto epc contractor, si muovono in coerenza con il mercato, stanno cioè affrontando con successo il cambiamento di pelle», conclude Prioreshi. (riproduzione riservata)



OCCUPAZIONE DELLE RINNOVABILI PER SETTORE

Numero posti di lavoro

Anno	Eolico	Fotovoltaico	Biomasse
◆ 2005	5.076	368	1.425
◆ 2006	6.210	758	1.881
◆ 2007	7.076	1.452	1.995
◆ 2008	10.379	2.753	4.206
◆ 2009	12.499	5.380	6.870
◆ 2010	11.719	14.758	8.261
◆ 2011	11.678	53.882	13.298

Fonte Nomisma Energia

GRAFICA MF-MILANO FINANZA