

Suntech, il gigante del sole punta sull'Italia

Il gruppo cinese è il primo produttore al mondo di pannelli solari, sta vivendo una fase di intensissima crescita e ha scelto di installarsi da noi con una sede ad Agrate Brianza da cui controlla tutti i mercati del sud Europa. Un sistema di incentivi giudicato competitivo che sta attirando capitali esteri

LUIGI DELL'OLIO

Milano

La difficoltà italiana di attirare investitori stranieri è un principio che non vale nel mercato del fotovoltaico. Nonostante le difficoltà dell'economia e le lentezze della burocrazia, i grandi operatori internazionali sgomitano per farsi strada nel mercato della Penisola, grazie alla combinazione tra un livello di irraggiamento che porterà il nostro paese a raggiungere per primo in Europa la *grid parity* e un sistema di incentivi pubblici che non ha pari nel mondo. Un sistema finanziato dal prezzo aggiuntivo pagato in bolletta dai consumatori, che finisce con il finanziare i grandi gruppi stranieri, mentre l'Italia non è riuscita a sviluppare una propria industria d'eccellenza nel settore.

A fine settembre Suntech ha annunciato l'apertura di un ufficio italiano (ad Agrate Brianza) per rafforzare la presenza nella Penisola e negli stessi giorni ha nominato Vincenzo Quintani sales director del Sud Europa. Un riconoscimento prestigioso per il manager lucano, che presiederà a tutte le attività in Italia, Portogallo e Spagna di uno dei maggiori produttori di moduli solari in silicio cristallino, con 10 milioni di pannelli forniti a clienti di 80 paesi, per una potenza installata di oltre 2,5 GW. Risultati conseguiti dal colosso cinese in nove anni di attività, sotto la guida del fondatore Zhengrong Shi: figlio di agricoltori affamati dalla carestia degli anni Sessanta, costretto a emigrare in Australia, è rientrato in patria al momento giusto per cavalcare la galoppata eco-

nomica del Dragone e scommettere sul boom delle rinnovabili.

Il giro d'affari di Suntech nel nostro paese nel 2009 è stato pari a 200 milioni di dollari, in crescita del 70% rispetto ai 117 milioni di dollari del 2008. «L'Italia è interessante sia per le condizioni di irraggiamento che si trovano nel Mezzogiorno del paese, sia per il suo posizionamento geografico, che la pone come ponte ideale per lo sviluppo verso l'Est Europa e la sponda Nord del Mediterraneo», spiega Quintani.

Il rafforzamento di Suntech nella Penisola è la conferma che il nostro mercato fa gola ai grandi operatori internazionali del settore, che negli ultimi anni scesi in massa in Italia: da Mitsubishi Electric a Sharp, a SunEdison. Secondo gli ultimi dati diffusi dal Gse (Gestore dei Servizi Energetici), relativi al 30 settembre, gli impianti fotovoltaici presenti nel nostro paese hanno superato quota 100 mila, con oltre 1.600 MW installati, che dovrebbero arrivare a 2.500 a fine anno, per raggiungere quota 4.500 MW a fine 2011.

Anche se queste previsioni ora devono passare al vaglio del nuovo Conto Energia, che già dal 1° gennaio prossimo porterà a una riduzione media del contributo statale intorno al 20% nei primi 6 mesi del 2011, per poi scendere ulteriormente nei trimestri successivi. «Non credo che la novità normativa produrrà sconvolgimenti nel mercato», commenta Quintani. «Il sistema incentivante italiano continuerà a essere uno dei più competitivi a livello mondiale. Anzi, il taglio aiuterà l'industria ad acquisire sempre più la capacità di competere sul mercato».

Non mancano, tuttavia, le voci preoccupate su possibili chiusure da parte di aziende più piccole e con strutture finanziarie meno robuste, che potrebbero faticare a finanziarsi in questa fase di turbolenza sui mercati. «La selezione è normale in qualsiasi mercato che si avvia verso la maturità - continua Quintani - ed è benvenuta per fare chiarezza tra gli operativi con una visione di crescita sostenibile nel medio-lungo periodo e gli speculatori. Nei prossimi anni potremmo assistere a un'ondata di fusioni

e acquisizioni come si è visto in passato nell'ambito bancario e in quello della grande distribuzione organizzati con il passaggio verso dimensioni da mercati maturi. La capacità di generare economie di scala è uno dei driver vincenti di questo mercato. I gruppi in grado di fare massa critica e proporre un'offerta di prodotti su larga scala possono proporre prezzi più competitivi rispetto alle realtà di piccole dimensioni».

Le preoccupazioni emergono quando si passa ad affrontare il fronte amministrativo. Il 2010 sarà probabilmente ricordato come l'anno delle grandi controversie tra Governo nazionale e decisori locali sulle regole da applicare al settore. Una situazione che crea incertezza nel mercato, facendo vacillare i business plan già predisposti. «La speculazione sulle autorizzazioni è il vero punto critico del nostro paese - secondo Quintani - L'auspicio è che la pubblicazione delle Linee guida nazionali in tema di energie rinnovabili, avvenuta la scorsa estate, porti maggiore chiarezza nel settore».

Dello stesso avviso è Davide Tabarelli, presidente di Nomisma Energia, secondo il quale «la conflittualità tipica del nostro paese e lo sviluppo disordinato delle città nei decenni passati costituiscono un freno a uno sviluppo ancora più massiccio del fotovoltaico in Italia».

Se i grandi gruppi internazionali continuano a investire in Italia, lo stesso non si può dire per le industrie locali: «Tranne qualche eccezione, le aziende italiane del settore non sono riuscite a raggiungere il livello di sviluppo dei competitor esteri», osserva Tabarelli. Negli ultimi mesi si è discusso parecchio degli scarsi ritorni per i territori dagli investimenti fatti da grandi gruppi multinazionali, che solitamente portano in loco i propri specialisti in materia di costruzione e manutenzione degli impianti. «Si tratta di un problema rilevante per il nostro paese - aggiunge Tabarelli - perché in questo modo sono i consumatori italiani, tramite l'aggravio in bolletta, a finanziare lo sviluppo di gruppi stranieri che in molti casi hanno concentrato la produzione in paesi con un basso costo della manodopera».

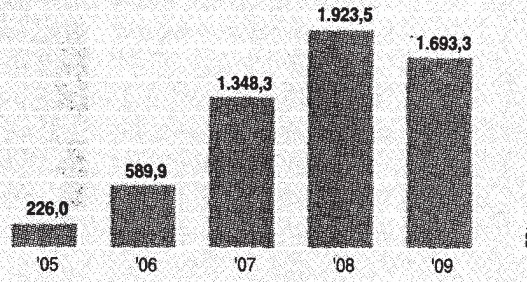
© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDE

SUNTECH è uno dei maggiori produttori di moduli solari in silicio cristallino, con 10 milioni di pannelli forniti a clienti di 80 paesi, per una potenza installata di oltre 2,5 GW. Risultati conseguiti dal colosso cinese in appena nove anni di attività. In Italia il giro d'affari di Suntech nel 2009 è stato pari a 200 milioni di dollari, in crescita del 70% rispetto ai 117 milioni di dollari del 2008

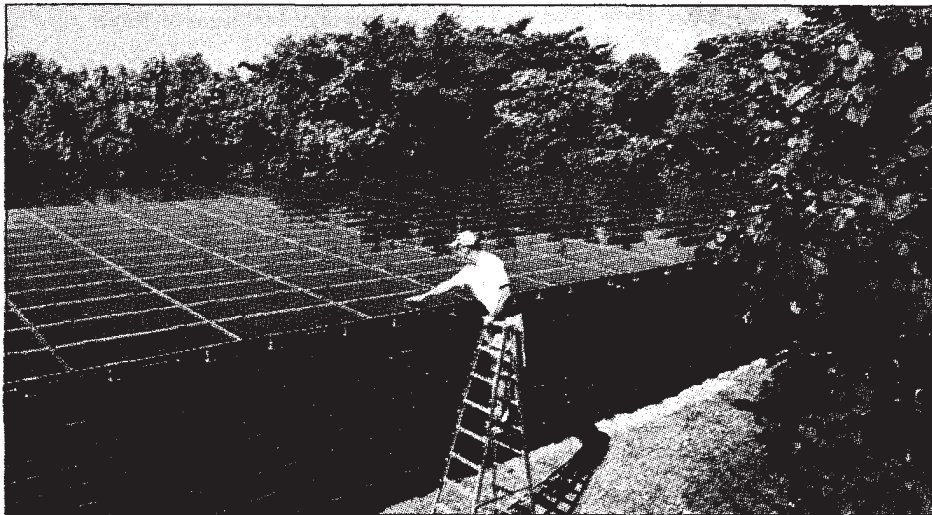
Suntech in cifre

Ricavi in milioni di dollari



Stanno arrivando altri stranieri da Mitsubishi e a Sharp

Il taglio operato da Tremonti non dovrebbe avere effetti troppo frenanti



Sopra, Vincenzo Quintani, responsabile vendite di SunTech per l'Italia e tutto il sud Europa

