

# Il Sole italiano può farcela. All'estero

di **Giovanni Simoni\***

**SOLAR BREEDER, UN'INIZIATIVA PER CONSENTIRE L'ACCESSO ALLE IMPRESE ITALIANE, NEI MERCATI INTERNAZIONALI DELLE RINNOVABILI**

Si legge spesso di come le fonti rinnovabili siano diventate o stiano diventando un'opzione concreta per molti Paesi che all'alta insolazione aggiungono la scarsità di fonti energetiche tradizionali. Nella grandissima parte dei Paesi emergenti, quelli nei quali le rispettive economie hanno iniziato a "muoversi", questa opzione sta diventando "scelta politica". Una vera e propria rivoluzione a livello mondiale nella quale molti grandi gruppi industriali e una parte delle più grandi utilities elettriche stanno rivolgendo importanti investimenti. Per fare un semplice esempio di quanto stia avvenendo a livello internazionale basta riportare due dati elaborati dalle previsioni dell'EPIA (European Photovoltaic Industry Association) sullo sviluppo mondiale del fotovoltaico. Secondo l'EPIA, da oggi al 2018 l'incremento di potenza

**Il progetto del Solar Breeder che sorgerà in Marocco**



elettrica fotovoltaica installata a livello mondiale sarà compresa tra i 60 e i 70 GW/anno. Al confronto in Italia siamo nell'ordine di 0,4 GW/anno. Lo sviluppo che per alcuni anni è stato prevalentemente europeo si è completamente spostato verso il resto del mondo. Di fatto l'Italia è praticamente "sparita" dalle statistiche del "nuovo installato". In molti Paesi la quota di domanda aggiuntiva di energia elettrica è coperta per quasi il 100% da energia rinnovabile. D'altra parte questo fatto non ci deve stupire (se non per il fatto che nessuno ci avrebbe creduto neppure tre/quattro anni fa): la gran parte dei Paesi, con economie in crescita e con larga parte della popolazione ancora lontana da un certo livello di benessere, deve sussidiare con fondi statali le produzioni tradizionali di tipo termoelettrico, così come tutti i carburanti necessari per la movimentazione di persone e cose. Scoprire che, finalmente, con risorse non importate (sole e vento in particolare) si può affrontare e risolvere, a medio lungo termine, il problema, è stato, per molti politici locali, una vera e propria "fortuna": un regalo inaspettato dello sviluppo tecnologico fatto da altri. La combinazione favorevole di grande disponibilità della fonte primaria e costi della tecnologia ridotti per effetto degli incentivi pagati dai cittadini dei Paesi più ricchi, rende possibile avviare tutte le politiche di riduzione degli incentivi ai fossili senza "trasferirli" sulle rinnovabili, ma semplicemente cancellandoli. Il vantaggio è duplice: miglioramento del bilancio degli Stati e riduzione delle importazioni di fossili.

Un duplice risultato che, per essere pieno, deve evitare per quanto possibili un corrispondente incremento delle "importazioni tecnologiche". In altri termini si devono attuare politiche di settore che rendano possibile gli investimenti nelle produzioni locali di tecnologia: un processo complesso che può essere trattato solo attraverso la ricerca di collaborazioni industriali con i Paesi maggiormente sviluppati che posseggono know-how e tecnologie produttive. Emerge "prepotente" l'esigenza per

le imprese italiane di tentare di partecipare a questa enorme opportunità per salvaguardare il know how acquisito negli anni del boom del fotovoltaico italiano.

Se “veniamo a noi” è opportuno soffermarci per un momento sulla situazione industriale italiana nel settore. È lecito affermare che in Italia non esiste l'industria del silicio: non purifichiamo il silicio, non produciamo lingotti di silicio puro adatto al fotovoltaico. Si può anche affermare che non produciamo celle fotovoltaiche. Esistono, invece, buoni produttori di moduli anche se con capacità produttive molto inferiori alle dimensioni dei grandi produttori internazionali, ma con ottima qualità del prodotto e capacità anche di diversificare modelli, dimensioni, colori, ecc. In sostanza, buoni prodotti e grande capacità di adattamento e di diversificazione produttiva. Per tutti gli altri componenti fondamentali di un impianto fotovoltaico, l'Italia dispone di un sistema produttivo di prim'ordine. Inverter, trasformatori, dispositivi elettronici, contatori bidirezionali (dove siamo peraltro leader mondiali) prodotti, tuttavia, da imprese di media e piccola dimensione con buona capacità di “vendere” all'estero, ma scarsa propensione a “produrre” all'estero. Quest'ultima affermazione è, in realtà, la conseguenza della dimensione medio piccola dell'impresa nazionale del settore. Una dimensione economica e finanziaria che rende notevolmente rischioso affrontare le insidie e le difficoltà di un investimento produttivo diretto in uno o più dei Paesi nei quali il mercato fotovoltaico, e delle rinnovabili in generale, sta crescendo a ritmi elevati.

### Crisi interna

Dobbiamo anche aggiungere che i nostri “campioni nazionali” si sono recentemente trovati di fronte a un crollo vero e proprio del mercato interno (a tutti è noto il passaggio dai 9.000 MW del 2011 ai 400 MW del 2014: praticamente una riduzione del 95% del mercato). La conseguenza sul sistema industriale è facilmente immaginabile: in molti hanno chiuso o stanno chiudendo i battenti (lo vediamo dalle persone con buona esperienza nel settore che cercano lavoro), altri - che per loro fortuna facevano anche altro - hanno chiuso la divisione dedicata e sopravvivono con un business più tradizionale, ma ci sono anche quelli che, avendo adottato politiche prudenti di crescita e di contenimento dei costi negli anni del boom, si stanno consolidando sia dal punto di vista della dimensione del proprio business, sia dal punto di vista tecnologico. Sono gli appartenenti a questo gruppo che possono pensare di affrontare con nuovi sistemi la complessità dei mercati esteri emergenti. Tra questi ultimi sono prevalenti le aziende di medie o piccole dimensioni: il vero problema nell'affrontare i mercati esteri è la “soglia” d'intervento iniziale (gli investimenti di insediamento, la scelta dei partner locali sempre necessari, l'introduzione presso le Autorità locali e nazionali, le analisi del mercato specifico, la complessità e i costi della partecipazione alle gare internazionali, ecc.) che, molto spesso, rappresenta un ostacolo insuperabile per le imprese del settore.

Ovviamente il rischio di produrre all'estero è di gran lunga superiore a quello di tentare di vendere i propri prodotti esportando dall'Italia. Ma forse, tenendo conto della concorrenza internazionale, è l'unica strada che può essere percorsa con successo. Ovviamente a certe condizioni e con certe cautele a salvaguardia. Nel caso del Marocco, che abbiamo affrontato come primo esempio di un progetto di filiera, già nelle prime gare è indicata l'esigenza di installare una produzione locale come condizione per la partecipazione. Questa inizia a essere una condizione che si sta ripetendo anche in altri Paesi. In altri termini

**TABELLA 1**

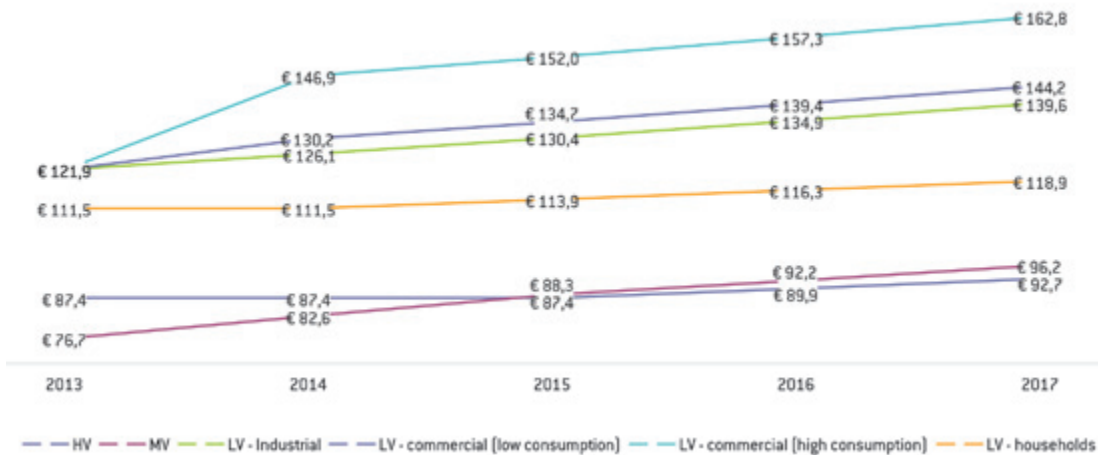
#### Previsioni di crescita della potenza fotovoltaica installata in Marocco

MW	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Totale
Gare MASEN	-	270	300	350	350	300	1.570
Impianti ONEE	75						75
Privati MT	25	250	500	500	500	500	2.275
PV pumping	10	15	15	15	15	15	85
Off-Grid	-	2	4	5	5	5	21
Totale	110	537	819	870	870	820	4.026

Fonte: elaborazioni Solar Breeder su dati SIE

FIGURA 1

### Previsione di crescita dei prezzi dell'energia a consumo nelle ore di produzione del fotovoltaico



Fonte: elaborazioni Solar Breeder su dati SIE

l'accesso nei nuovi mercati richiederà sempre di più l'esportazione del know how e di attività produttive locali.

Il Solar Breeder (SB) nasce per rispondere alla necessità di molte PMI italiane del settore, quelle che hanno resistito al crollo del mercato interno, di aprirsi ai mercati internazionali minimizzando, per quanto possibile, i costi e i rischi dell'avviamento. L'idea base è quella di mettere insieme l'intera "catena del valore" (dalla produzione di moduli, agli inverter, ai diversi componenti elettrici ed elettronici degli impianti, al know how degli allacci in alta tensione, alla progettazione, all'ingegneria dei sistemi, alle capacità di *due diligence*, al monitoraggio e alle attività di O&M, fino alla formazione specialistica di settore) dell'industria fotovoltaica italiana attraverso la scelta di imprese in grado di "lavorare insieme" in uno stesso distretto industriale.

Tutte le attività di filiera, sia produttive, sia di servizio, vengono sviluppate da una decina di Aziende Partner tutte collocate nella medesima area industriale. In tal modo condividono molti dei costi generali esterni al *core business* di ciascuna e, in parte, anche i costi di comunicazione, promozione, amministrazione e vendita. Nella stessa area industriale è prevista l'installazione di un impianto fotovoltaico della

potenza di circa 8 MW dotato di accumulo elettrochimico in grado di garantire una regolazione delle forniture elettriche sia alle imprese interne al distretto, sia a selezionati utenti esterni. L'impianto verrà realizzato, in una prima fase con prodotti delle Aziende Partner importati dall'Italia, in una seconda fase dalle produzioni locali. Da qui il concetto di "Breeder". L'impianto alimenterà inoltre un sistema d'irrigazione a goccia destinato a produzioni agricole collocate a fianco dell'area industriale, attraverso il pompaggio dell'acqua dalla falda acquifera presente a circa 150 metri di profondità.

L'investimento totale dell'attuale dimensione del SB ammonta a circa 20 milioni di euro. Molto al di sopra della soglia prevista dal Governo marocchino per la concessione di una serie di incentivazioni fiscali e doganali che contribuiscono ulteriormente alla competitività dell'intero sistema di imprese.

Il progetto Solar Breeder, dopo una preparazione di oltre nove mesi, si è "consolidato" con la costituzione di una holding operativa, la Solar Breeder Morocco sarl di diritto marocchino della quale farà parte la S.I.E. (Società d'Investissement Energetique), società del Ministero dell'Energia marocchino, che ha l'incarico di investire nelle attività industriali del



settore “rinnovabile” e che investirà nel progetto il 35% circa del totale.

### Scelta a Sud

Perché il Marocco? Su questa scelta si è già detto quasi tutto. Il Paese più stabile della sponda sud del Mediterraneo, il Paese che importa la quasi totalità delle risorse energetiche, il Paese che ha recentemente adottato una convinta politica di sviluppo delle fonti rinnovabili e, soprattutto, un Paese nel quale il fotovoltaico non ha bisogno di incentivi alla produzione di energia elettrica. Questa condizione, che a prima vista sembrerebbe una condizione negativa, a ben guardare non lo è. Il significato profondo è che il fotovoltaico è già competitivo con qualsiasi altra fonte di energia fossile o rinnovabile. Questa è la “fortuna” cui ho accennato prima. Forse la parola fortuna è sbagliata, ma in Marocco è del tutto chiaro, anche a livello del Governo, che l’uscita progressiva dalle fonti fossili importate è possibile a iniziare dalla produzione di energia elettrica.

Si può aggiungere che, anche se i mercati energetici sono sempre pesantemente influenzati da decisioni politiche, il fatto di poter lavorare in assenza di interventi di sostegno diretto (come nel caso italiano), permette di programmare il proprio futuro solo sulle

previsioni di un mercato il meno possibile “drogato” da elementi “transitori” e poco controllabili.

Da questo punto di vista il Marocco è un Paese esemplare. L’ente elettrico nazionale (ONEE) prevede che le bollette elettriche da fonti fossili, per le diverse tipologie di consumatori, aumentino con la progressiva riduzione del sostegno pubblico (Tab. 1)

In tale situazione l’impianto previsto nell’area del Solar Breeder potrà fornire energia elettrica a un prezzo inferiore del 20% rispetto ai prezzi del mercato, con una buona redditività dell’investimento (Fig. 1).

In definitiva il Solar Breeder ha l’ambizione di presentarsi come un modello di collaborazione industriale tra aziende e istituzioni di Paesi diversi a vantaggio delle reciproche economie e delle rispettive imprese. È un’iniziativa che “guarda lontano”, ben diversa da interventi puramente speculativi, che si radica su altri territori. È un’iniziativa “aperta” che può continuare ad accogliere altre imprese per esempio del settore eolico e della gestione energetica dei rifiuti. In conclusione, un modello che potrà essere replicato dopo la prossima costituzione di una Holding internazionale: il Solar Breeder International SpA.

\*CEO Gruppo Kenergia