



Fotovoltaico: "Questo business andrà avanti"

Nonostante il taglio incentivi. Grid parity fra 4 anni. Pucci (Enerqos) a colloquio con QE
di Francesco Ranci

"I costi del fotovoltaico sono diminuiti nel 2009 e potranno scendere ancora molto. A partire dal silicio, che da prezzi spot totalmente speculativi, nell'ordine delle centinaia di dollari, è sceso a 50, e potrebbe arrivare a 25 \$/kg. I produttori di polisilicon sono ormai diversi (cinesi, statunitensi, giapponesi, norvegesi, canadesi..) e stanno entrando in funzione i nuovi stabilimenti pianificati nella prima metà del decennio in risposta al collo di bottiglia che si registrava allora. In questi anni siamo inoltre arrivati allo spessore di un micron e l'efficienza delle celle è cresciuta di un 20%, passando dal 13% al 15%. Presto potrebbe arrivare al traguardo del 20% di conversione della luce solare. I progressi dell'elettronica sono molto rapidi, l'ho potuto verificare direttamente in quarant'anni di esperienza nel settore. Infine, anche i costi degli altri componenti e dell'installazione vanno calando: il modulo fotovoltaico incide ormai per meno della metà, mentre pochi anni or sono copriva oltre il 60% del costo di un impianto".

Giorgio Pucci, già presidente di Nokia per il Sud Europa, è uno dei cinque fondatori e maggiori azionisti di Enerqos, la società monzese EPR contractor leader nella fornitura di grandi impianti FV. Così ha risposto alle domande di QE sui progetti della società, di cui è vicepresidente.

D. Quando, se mai, il fotovoltaico potrà prescindere dal sostegno degli incentivi grazie alla diminuzione dei costi di produzione?

R. "I tempi dipendono dallo sviluppo della filiera a livello mondiale, dalle economie di scala che verranno raggiunte, oltre che dalla concorrenza delle altre soluzioni disponibili per produrre elettricità. Condivido però l'opinione che la grid parity sia un traguardo raggiungibile, nei contesti più favorevoli fra cui c'è il Sud Italia, nei prossimi tre o quattro anni. Se vuole una previsione, dico 2014".

D. La vostra posizione sul nuovo Conto Energia.

R. "Rispetto alle ultime proposte ci auguriamo un leggero miglioramento, ma sappiamo che più o meno i numeri saranno quelli e non ne facciamo un dramma. Questo business andrà avanti per molti anni. Sicuramente, avremmo auspicato un tetto più elevato alla potenza incentivabile, per consentire all'industria fotovoltaica italiana continui a crescere stabilmente, preservando e aumentando i migliaia di posti di lavoro creati negli ultimi due anni".

D. Come è nata Enerqos?

R. "E' nata da una trentennale amicizia fra un gruppo di managers affermati nei settori dell'elettronica e delle telecomunicazioni. Nel 2006 abbiamo fatto delle valutazioni da cui è emersa una notevole opportunità. La nostra esperienza nello sviluppo di infrastrutture di rete è risultata molto utile, ad esempio in tema di autorizzazioni, contratti di garanzia e rapporti con il regolatore. La crescita, da allora, è stata esponenziale, grazie a partnership strategiche e alla fiducia che i principali investitori del settore hanno riposto in Enerqos. Stiamo chiudendo ora il 2009, ma siamo certi che segneremo un 40% in più sull'anno precedente e contiamo di superare presto i 100 milioni di fatturato. Anche il nostro staff è cresciuto enorme-

mente: il gruppo conta più di 100 dipendenti, tutti con profilo professionale molto alto".

"La nostra mission è sviluppare grandi impianti ad elevati rendimenti, cui apportiamo know how specifici sul piano tecnologico, con i sistemi di monitoraggio a distanza e le soluzioni per l'inseguimento sviluppati dalle società del gruppo Samares e Esp, e soluzioni innovative per l'integrazione architettonica.

D. Quali sono le prospettive di sviluppo?

R. "Abbiamo importanti prospettive di crescita in Italia e all'estero. Abbiamo impostato grandi investimenti, che si articoleranno nei prossimi anni con partner finanziari come NextEnergy Capital e Foresight Solar, tra i principali operatori nel settore. Il nostro core-business inoltre si sta spostando sempre più verso il fotovoltaico integrato per l'edilizia e per l'architettura, il vero futuro del settore. Oltre all'Italia, siamo già operativi in Grecia e a Cipro, in Turchia e in Francia. In Usa e Cina, dove si attendono grandi sviluppi a breve, abbiamo attivato un'attività di monitoraggio".

D. Anche l'India ha annunciato grandi programmi di sviluppo, e mi chiedo se in Sud America non possa accedere lo stesso...



R. "Abbiamo in effetti instaurato un'alleanza con un importante gruppo indiano, interessato all'Europa e all'Italia. Brasile e Cile sono tra le economie più competitive e stabili in America Latina, con infrastrutture moderne e una elevata dinamicità commerciale: sicuramente vedremo grandi sviluppi anche per il settore delle energie rinnovabili e per il fotovoltaico in particolare".

D. È realistico, per l'Italia, impegnarsi a sviluppare una filiera?

R. "E' un'opportunità che il nostro Paese non può lasciarsi scappare; un obiettivo strategico su cui siamo attivamente impegnati come azienda. Abbiamo già concluso accordi con produttori italiani, ce ne sono di ottimi: è importante però che le aziende italiane sappiano fare sistema per raggiungere le economie di scala necessarie ad essere competitivi sul mercato nazionale e internazionale".

D. Come dovrebbe, il Governo, incentivare lo sviluppo di una filiera? L'accordo fra Enel, Sharp e STM per lo stabilimento di Catania può essere un modello?

R. "Mi riesce difficile capire il motivo per cui, invece di sostenere le imprese italiane, l'Italia debba sempre incentivare le multinazionali. Un sostegno importante potrebbe giungere invece dalle normative sul settore edilizio, oggi ancora in gran parte alieno, purtroppo, da qualsiasi nozione di efficienza energetica e generazione distribuita. Il fotovoltaico infatti può contribuire sensibilmente alla competitività del nostro paese, garantendo un valore aggiunto per l'economia italiana superiore ai 20 miliardi di euro nel 2020, più di 40 mila posti di lavoro e una riduzione di 6 milioni di tonnellate di CO2".