

PERICOLO CONCENTRAZIONE

Quale strada per riposizionare il nostro fotovoltaico nel mondo

VISCONTE LITTA

Con l'entrata in vigore del 5 conto energia che ha introdotto tetti agli incentivi nel settore delle rinnovabili in Italia e la progressiva riduzione degli stessi negli ultimi anni, il settore fotovoltaico Italiano - che in una recente indagine di AT Kerney si stima produca un fatturato di più di 5 miliardi di euro - si trova ora ad affrontare la sfida della internazionalizzazione e della competizione sui mercati globali.

Nel mondo, tra i maggiori produttori ed installatori di moduli fotovoltaici possono essere menzionate la tedesca Q-Cells con più di 1,57gw installati, l'americana Suntech, quotata presso il News York Stock Exchange ed uffici in 13 paesi o First Solar con una capacità installata di 1,109gw.

In Italia alcuni operatori hanno ormai dimensioni di tutto rispetto: Enel Green Power per esempio è leader mondiale nella produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili con oltre 650 impianti in circa venti Paesi in tutto il mondo, Enerpoint - partecipata dal fondo di private Equity Equiter - ha sedi in Gran Bretagna, Germania e Israele e un fatturato di circa 60milioni di euro.

A livello internazionale le opportunità non mancano: la Cina quest'anno dovrebbe installare 5-7mila MW di fotovoltaico, e il Giappone, alle prese con un ripensamento della propria strategia energetica - anche alla luce degli incidenti nucleari collegati ai maremoti del 2011 - ha varato un nuovo conto energia con cui supererà i 3mila MW annuali di installazioni fotovoltaiche.

Tra gli operatori italiani che guardano con interesse all'estero anche EPC contractor (ovvero gli installatori specializzati) come Enerquos arrivata ad un fatturato di circa 30milioni di euro e con piani di sviluppo in Francia e nel Medio Oriente.

Se da un lato a livello internazionale si stia già assistendo ad operazioni di concentrazione intese per consentire alle grandi aziende

del settore di posizionarsi su più mercati ad alto potenziale di crescita: proprio in queste settimane è stata annunciata l'Opa da parte di Greentech Energy Systems A/S - quotata al Nasdaq OMX di Copenhagen ed assistita dagli Studi Legali Watson Farley Williams e Ashurst, sull'intero pacchetto azionario della spagnola Fersa Energías Renovables SA, è possibile che anche in Italia, possano generarsi delle dinamiche di concentrazione del mercato.

Anche il settore del private equity, nel segmento delle rinnovabili è probabilmente più dinamico di quello che si possa immaginare. Nel 2011 per esempio il fondo americano First Reserve ha acquisito SunEdison un parco fotovoltaico da 70mw per un controvalore di 276milioni di euro.

L'operazione - curata dagli Studi Legali Carnelutti, Ashurst e Gianni **Orgoni Grippo** Cappelli & Partners - è avvenuta tramite una joint venture tra SunEdison e First Reserve Energy.

Tra i fondi attivi in Italia nel settore Idea Capital Funds sgr, che ha lanciato il suo primo fondo tematico dedicato all'efficienza energetica con target di raccolta a 100 milioni, Est capital sgr con il suo fondo RealEnergy, Fondamenta sgr che ha investito 55 milioni in aziende attive nelle rinnovabili o colossi come Climate Change Capital che ha acquisito una partecipazione nell'EPC italiano Enerquos.

«Probabilmente - segnala l'avvocato Roberto Sparano dello Studio **Carnelutti** Roma - particolarmente interessanti risultano i mercati dell'Est Europa e la Russia dove è stato sviluppato un sistema incentivante particolarmente interessante».

«Anche in America Latina - continua l'avvocato Roberto Sparano - esistono margini per una forte crescita del settore delle rinnovabili. Qui ad oggi sono presenti soprattutto gli operatori spagnoli.

Per quanto attiene allo sviluppo tramite operazioni di concentrazio-

ne tra le aziende italiane restano invece dei dubbi. Occorre fare una differenziazione - segnala l'avvocato. Sparano - tra gli operatori che si occupano della gestione degli impianti e della vendita di energia e gli EPC Contractor. Se sui primi è possibile che si possa assistere a processi di concentrazione, per i secondi il meccanismo di crescita attraverso acquisizioni potrebbe essere più complicato. Quindi, anche se potrebbe essere auspicabile la creazione di società di produzione e installazione italiane che possano meglio competere sui mercati globali, il processo potrebbe non essere semplice».

