

Made in Italy: tutto cambiato dopo la burrasca

Per tutta l'industria italiana del fotovoltaico, i mesi di marzo e aprile 2011 sono stati i peggiori degli ultimi anni. Ma quel che è peggio hanno lasciato pesanti strascichi anche sul presente e ombre minacciose sul futuro. Solsonica ha calcolato una perdita secca di 20 milioni di euro per mancati ricavi.

Dove va l'industria italiana del fotovoltaico? Passato il grande spavento dovuto al decreto Romani dello scorso 3 marzo, la situazione attuale si presenta profondamente modificata rispetto allo scorso anno. Il livello di difficoltà del mercato è aumentato e, come in una gara ciclistica, il gruppo si è frantumato: chi non perde il contatto con la testa della corsa, chi segue a distanza, chi non riesce più a tenere il ritmo e perde posizioni. È ancora presto per dire se si tratti già di una selezione; di certo bisogna prendere atto che la ripresa del mercato non ha toccato tutti nello stesso modo. Le difficoltà hanno fatto emergere le differenze. Il mare in burrasca ha premiato le imbarcazioni più solide. Insomma, ha

retto maggiormente chi ha saputo reagire più velocemente al mutato contesto di mercato mettendo in campo quelle che saranno anche in futuro le doti determinanti per il successo competitivo: efficienza nella produzione, capacità di dare una risposta veloce al mercato, alta qualità, customizzazione, e anche una certa inventiva nelle offerte commerciali.

Per quanto riguarda i volumi, invece, l'Italia sta perdendo colpi. Soprattutto per quanto riguarda le celle fotovoltaiche.

Nel 2010 la capacità produttiva di celle a livello mondiale è cresciuta del 50%, mentre la produzione del 120%. In Italia l'incremento della capacità è stato del 12%, mentre la produzione ha registrato un trend positivo del 70%. Si tratta di cifre importanti, ma lontani dai ritmi di crescita del mercato globale trascinato da colossi come Suntech, JA Solar, Trina Solar, Q-Cells, Sharp e Yingli. Queste cifre decretano quindi una forte riduzione della market share italiana nella produzione di celle. Resta invece più solida la

VINCE CHI SA METTERE IN CAMPO GLI INGREDIENTI CHE RISULTERANNO DECISIVI NEI PROSSIMI ANNI: COMPETITIVITÀ, EFFICIENZA, VELOCITÀ NEL RIPOSIZIONARSI, PRESENZA SUL TERRITORIO, E SOLIDITÀ ECONOMICA PER CONTINUARE A SOSTENERE INVESTIMENTI IN NUOVE LINEE PRODUTTIVE. DUE LE DIREZIONI STRATEGICHE: PUNTARE SU UNA PRODUZIONE INTEGRATA CELLE-MODULI O SULLA CAPACITÀ DI CUSTOMIZZAZIONE. E IN ATTESA DI CONOSCERE QUALE SARÀ IL REGOLAMENTO PER L'APPLICAZIONE DEL PREMIO DEL 10%, MOLTI PRODUTTORI STRINGONO LE RELAZIONI CON IL TERRITORIO E I CLIENTI FINALI

di Davide Bartesaghi



presenza del made in Italy nella produzione di moduli, nonostante le recenti vicende.

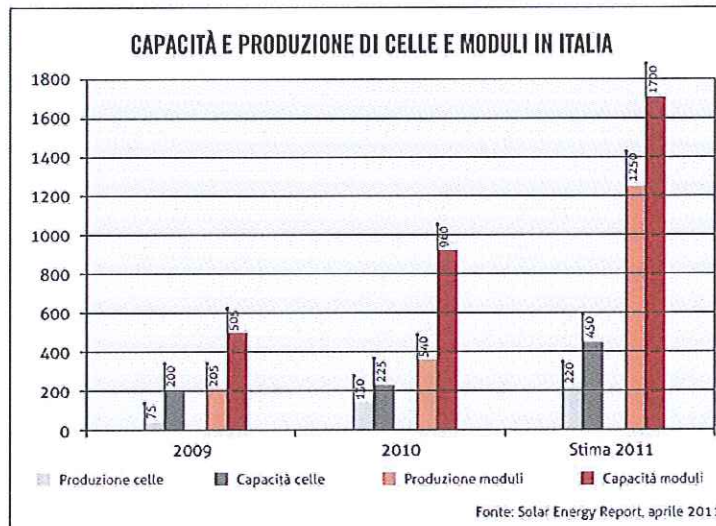
LINEE IN-PRODUTTIVE

A ripensare a quello che è successo nei mesi scorsi c'è da mettersi le mani nei capelli. Una delle voci che avevano formato la base ideologica sui cui era stato costruito il decreto Romani, era l'affermazione

secondo cui occorre bloccare un sistema incentivante che andava a beneficiare soprattutto gli investitori stranieri. Peccato che il decreto del 3 marzo ha penalizzato più pesantemente proprio quella filiera italiana che si pensava di poter difendere. I fatti sono noti. Il decreto è arrivato come un fulmine a ciel sereno. I primi due mesi dell'anno erano iniziati al rallentatore

MODULI: I LEADER DEL 2010

SOLSONICA	64
MX GROUP	48
SOLARDAY	42
HELIOS TECHNOLOGY	35
RENERGIES	37
XGROUP	55
BRANDONI	28
VIPIEMME SOLAR	21
ISTAR SOLAR	20



(anche a causa di tanti furbetti ancora impegnati con il Salva Alcoa...), ma la scadenza del primo quadrimestre del III Conto Energia lasciava sperare in un'accelerata. Si contava insomma che le linee produttive potessero lavorare a pieno regime. Invece no. Il decreto ha rappresentato una frenata improvvisa per tutto il mercato. Nel giro di una giornata tantissimi operatori si sono visti annullare ordini e commesse. Chi l'ha vissuto lo ricorda come un giorno terrificante: la programmazione di mesi interi che veniva giù come un castello di carte. Per quanto riguarda la filiera produttiva, alcuni operatori si sono trovati costretti a fermare completamente le linee. Altrove c'è stato solo un rallentamento: chi ha diminuito i turni di lavorazione, chi ha utilizzato la cassa integrazione, chi addirittura ha dovuto metter mano al taglio del personale. Per tutta l'industria italiana del fotovoltaico, i mesi di marzo e aprile 2011 sono stati i peggiori degli ultimi anni. Ma quel che è peggio hanno lasciato pesanti strascichi anche sul presente e ombre minacciose sul futuro. Solsonica

IL FUORI TUTTO DEI Wp ARRIVA A 0,78 EURO

Il rallentamento delle vendite di moduli fotovoltaici sta innescando fenomeni che ricordano le vendite da grande distribuzione. A Monaco, nei padiglioni di Intersolar, è capitato anche questo: un cartello appeso fuori da uno stand di un produttore cinese che propone quotazioni da saldo di fine stagione. Il messaggio? "I nostri magazzini sono pieni, vogliamo svuotarli; a che prezzo? Ecco: 0,78 euro a Wp". Roba da mercato rionale. I Wp come le patate, svendute sulla piazza del mercato. Ma le patate si mangiano subito e poi addio. E i Wp che dovrebbero lavorare 20 o 30 anni? Si possono vendere così?

ha calcolato una perdita secca di 20 milioni di euro per mancati ricavi. V-Energy ha dovuto rinunciare a contratti già conclusi per un valore di 5 milioni di euro.

ARRIVA IL SOTTOCOSTO

Per qualcuno ancora a metà giugno la situazione non è cambiata. «C'è poco da fare» racconta la responsabile di un'azienda veneta, «il telefono non squilla. Oggi avremo ricevuto un paio di telefonate in tutto. Non ci sono ordini e in queste circostanze il mercato si fa più difficile perché cominciano le battaglie sui prezzi».

Ecco: la battaglia sui prezzi è come l'onda dello tsunami che segue il terremoto. Approvato il nuovo Conto Energia, l'industria era pronta a rimettersi in piedi, ma si è trovata in un contesto in cui il rallentamento dei due principali mercati al mondo, Italia e Germania, ha bloccato la rotazione e gonfiato i magazzini. E con i magazzini pieni e l'esigenza di svuotarli in fretta, si è creata una pressione sui prezzi che è andata a discapito dei produttori meno competitivi. Soprattutto si crea instabilità nel mercato: i clienti si attendono prezzi sempre più bassi, si negozia cercando di fare il "colpaccio", e questo genera difficoltà per chi deve programmare la produzione.

La competizione sui prezzi rischia di bruciare anche quel 10% di premio aggiuntivo che il IV Conto Energia attribuisce alle produzioni europee. Oggi il prezzo dei moduli all'uscita dalla fabbrica è di circa 1,3-1,4 euro al Wp. Ma sul mercato è facilissimo trovare offerte sottocosto, addirittura pericolosamente vicine a 1 euro o sotto questa soglia. Oltre ai magazzini pieni di moduli, molti produttori si trovano stock di materia prima acquistata a prezzi più alti di quelli attuali. È un cane che si morde la coda, e che alimenta il fenomeno delle vendite sottocosto che rischia di destabilizzare il mercato e di erodere



pericolosamente i margini degli operatori.

Il sottocosto genera anche prezzi all'utente finale che possono ritorcersi contro chi li pratica. Uno scostamento troppo brutale in un periodo di tempo limitato, infatti, disorienta il cliente finale e lo insospettisce inducendolo a sentire puzza di bruciato.

In questi momenti gli operatori più seri devono farsi carico di dare stabilità al mercato attenuando le oscillazioni di prezzo. È il compito innanzitutto dei distributori. Ma non solo. Alessandro Calia, amministratore delegato di Istar Solar, spiega. «Anche noi produttori dobbiamo cercare di dare stabilità al prezzo. Del resto lo abbiamo sempre fatto. Questo significa che a volte vendiamo rimettendoci qualcosa, e a volte vendiamo con margini più alti. L'instabilità non giova al business».