FV, "l'Italia resta ancora attraente"

Nonostante le barriere che continuano a frenare il settore. L'analisi dello studio legale Latham & Watkins con QE

di Luca Tabasso

Anche nella sua terza versione, il conto energia per il fotovoltaico italiano esercita una forte attrazione per gli investitori internazionali, che continuano a rivolgere le proprie attenzioni alla Penisola a fianco di altri mercati consolidati come della Germania. Lo confermano a QE Marcus Herrmann, Henning Schneider e Simone Monesi, partner ed esperti di energy dello studio Latham & Watkins negli uffici di, rispettivamente, Francoforte, Amburgo e Milano.

Secondo Latham & Watkins -che assiste operatori e investitori attivi nel settore delle fonti rinnovabili in numerosi Paesi, tra cui Stati Uniti, Germania, Italia, Francia e Spagna – il livello ancora buono della tariffa incentivante prevista dal terzo conto energia, il prezzo elevato dell'energia elettrica oltre, naturalmente, agli eccellenti livelli di irraggiamento delle sue regioni meridionali, danno all'Italia una marcia in più.

Le barriere che ancora frenano il settore, tuttavia, non mancano. A giudizio di Herrmann, Schneider e Monesi, il FV ha di recente scontato innanzitutto la frammentazione delle regolamentazioni esistenti a livello locale, il rischio legato alla possibilità di contenziosi che travolgano le autorizzazioni e le incertezze determinate dalle censure di incostituzionalità di talune normative regionali. Latham & Watkins, che copre l'intero spettro dei servizi legali per il settore fotovoltaico -dagli aspetti autorizzativi a quelli finanziari e immobiliari - sottolinea che tali certezze pesano ancora sensibilmente sulla finanziabilità dei progetti.

Vi è poi il problema delle connessioni al-la rete, i cui tempi non sono prevedibili con esattezza: una barriera allo sviluppo del settore aggravata dalle modifiche infrannuali alle tariffe incentivanti previste dal terzo conto energia, che renderà ancor più importante il rispetto della tempistica nella pianificazione, realizzazione ed entrata in esercizio dei progetti.

Non è invece una questione rilevante, almeno per il momento, l'eventuale incremento del tetto incentivabile al 2020, fissato in 8.000 MW. I partner tedeschi e italiani di Latham & Watkins ritengono piuttosto che l'industria fotovoltaica italiana debba impegnarsi per passare dall'attuale tessuto basato su piccole imprese a un mercato più concentrato e con maggiori livelli di affidabilità. I clienti di Latham & Watkins (Epc contractor e investitori finanziari indirizzati su impianti da non meno di 5 MW) vogliono concludere operazioni con soggetti di dimensioni e capacità finanziarie adeguate, sottolineano Herrmann, Schneider e Monesi, convinti comunque che nei prossimi 5-10 anni l'industria italiana si evolverà in questa direzione. Proprio il terzo conto energia, sostengono, opererà una "selezione naturale" attraverso la graduale riduzione delle tariffe, che metterà fuori mercato le aziende meno competitive.

In ogni caso, sebbene la qualità dei moduli cinesi sia ormai vicina a quella dei prodotti europei, a prezzi molto competitivi la concorrenza asiatica non distruggerà l'industri Ue. Ad esempio, assicurano i partner di Latham & Watkins, molti investitori e finanziatori tedeschi, per la maggiore facilità di far valere le garanzie sui prodotti e forse anche per motivi "politici", pretendono impianti con componenti "made in Europe".