

L'appuntamento

Al Solarexpo in vetrina i mercati per le imprese italiane

di **Adriano Moraglio**

In Europa, la Romania e la Turchia. In Africa, il Marocco e il Sud Africa. In Asia, la Thailandia. In America Latina, il Brasile. Per il resto, Cina e Stati Uniti, che stanno intensificando i loro sforzi per favorire il fotovoltaico e le altre energie rinnovabili. Senza dimenticare il Giappone, che dopo la sciagura di Fukushima, sta investendo molto in questa direzione. Ecco le destinazioni e le opportunità che, «oggi, le imprese italiane del comparto non devono lasciarsi scappare». Parola di Luca Zingale, fondatore e direttore scientifico di Solarexpo, il salone delle energie rinnovabili che, in combinata con la seconda edizione della fiera "Innovation cloud", si tiene da domani a Rho Fiera Milano e festeggia i primi 15 anni della sua attività.

Alla proiezione estera delle Pmi italiane delle rinnovabili la manifestazione milanese attribuirà il valore di leva fondamentale oggi per il comparto, dopo l'impetuoso sviluppo generato dagli incentivi in Italia nel

corso degli ultimi cinque anni. «Con il risultato - sottolinea Zingale - di aver creato circa 550 mila consumatori-produttori e, non senza criticità, di aver favorito la nascita di una vera e propria industria fotovoltaica nel nostro Paese, che ha fatturato 2,5 miliardi nel 2013 e che ben si confà alla natura stessa dell'imprenditoria italiana».

Solarexpo accompagnerà un fenomeno - la scommessa di quelle imprese che operano nel settore delle rinnovabili sui mercati internazionali - che è già nelle cose: «Non abbiamo stime precise - dice Zingale - ma posso dire che sono centinaia le Pmi del settore che lavorano all'estero, alcune stabilmente da anni. È ormai chiaro a tutti che, eccetto i piccoli installatori di impianti, più nessuno può oggi permettersi di operare esclusivamente sul mercato domestico». E allora ecco a Solarexpo-Innovation Cloud 2014, la seconda edizione di "Internationalization hot point", la sezione che l'anno scorso favorì lo svolgimento «di almeno 800 incontri/b2b tra imprese italiane e straniere e tra realtà estere con

altre estere, coinvolgendo 16 Paesi» e che quest'anno rilancia l'invito a operare su scala mondiale. Laddove ci sono le migliori condizioni di sviluppo.

Quest'anno il focus sarà su 15 Paesi, con stand, convegni, workshop e appunto, anche con occasioni di match-making tra imprese. Tra i cosiddetti target countries (si veda il sito www.hotspot.innovationcloud-expo.com) è forte la rappresentanza africana, «con realtà che spiccano per dinamismo e condizioni favorevoli come quelle sub sahariane, dal Camerun al Ghana, al Kenia», dice Zingale, alle quali aggiunge Marocco e Sud Africa. «Il vantaggio - conclude il "patron" del Salone - è che qui non si dovranno percorrere tutte le tappe che il settore è stato obbligato a fare per affermarsi in Europa». Un cammino forse più semplificato per l'arrivo degli italiani in queste realtà, ma che richiede iniziative di accompagnamento delle Pmi e l'acquisizione da parte di queste di «strumenti tecnici di business e market intelligence».

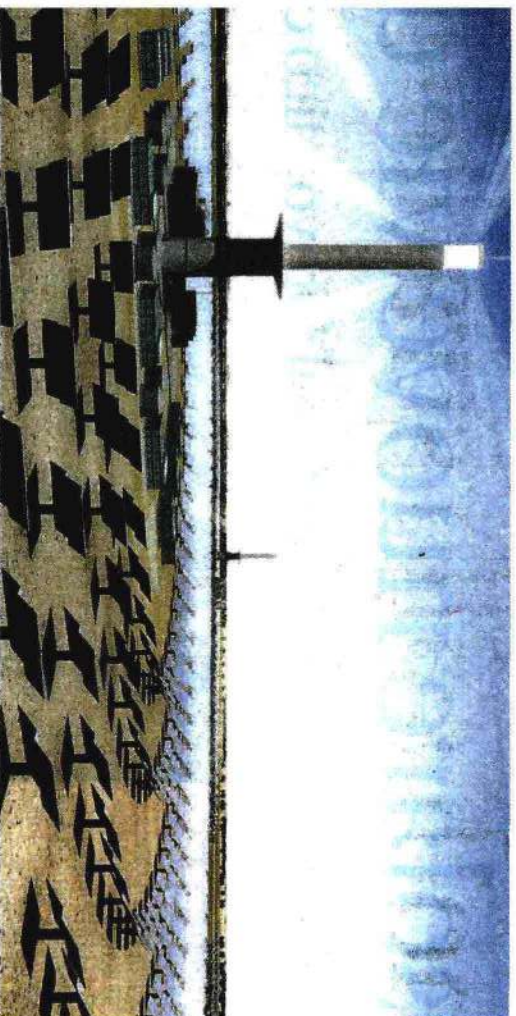
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Oltreconfine

«Non abbiamo stime precise ma posso dire che sono centinaia le Pmi del settore che lavorano all'estero, alcune stabilmente da anni. È ormai chiaro a tutti che, eccetto i piccoli installatori di impianti, più nessuno può oggi permettersi di operare esclusivamente sul mercato domestico»

Luca Zingale, fondatore e direttore scientifico di Solarexpo



Know-how italiano.

La più grande centrale solare giordana (52,5 MW), nel rendering 3D, sbloccata con il varo della tariffa incentivante (14,8 centesimi di dollaro al kWh), sarà realizzata anche con il know-how della **Solar Ventures** di Michele Appendino. Sorgerà nel sud rurale del Paese e fornirà l'elettricità a 35 mila famiglie