


<b>Testata:</b>  <b>BORSA ITALIANA</b>	<b>Data:</b> 26 luglio 2021
<b>Tipologia:</b> Online	<b>Pagina:</b> //

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/focus-small-cap/i-protagonisti/comal-i-primi-della-grid-parity-a-piazza-affari.htm>

## Comal, i primi della grid parity a Piazza Affari

### La società di grandi impianti fotovoltaici ci racconta le sue sfide e le sue ambizioni

FTA Online News, 26 Lug 2021 - 15:11

“Siamo protagonisti italiani dei grandi impianti fotovoltaici (oltre i 2-5 MW), l'anno scorso abbiamo messo a terra un quarto degli impianti installati in Italia. Siamo stati i primi a realizzare un impianto italiano in grid parity, ossia capace di competere sui costi di mercato dell'energia sulla rete quindi con il gas e le altre fonti di energia convenzionali. Ora con le risorse della quotazione abbiamo anche la potenza di fuoco per sfruttare le grandi opportunità che si presentano, per alimentare il nostro sviluppo internazionale e per ampliare la gamma della nostra offerta che presidia già circa il 50% della catena di valore, un caso più unico che raro in Italia”. **Alfredo Balletti** amministratore delegato e azionista di **Comal** è manager di punta della società dal 2007 e ne ha seguito lo sviluppo impetuoso giunto al traguardo della quotazione lo scorso dicembre.

“Fondata nel 2001 Comal si è occupata nei primi anni di impianti tradizionali, termoelettrico soprattutto, per grandi operatori come Enel, Alstom o Acea. Nel 2008 siamo entrati nel business dei grandi impianti fotovoltaici, quando l'incentivazione pubblica promuoveva lo sviluppo del solare in Italia. Quando però nel 2011 vennero meno gli incentivi tutto il settore subì una dura crisi, anche noi, che dovvemmo ristrutturare profondamente l'azienda, ma decidemmo di mantenerla in vita e prendemmo un biglietto per il Sudafrica”

## Sudafrica?

“Sì, dapprima ci rivolgemmo a settori e mercati come il farmaceutico, ma nel 2013 decidemmo di puntare sul Sudafrica dove lo Stato incentivava lo sviluppo del solare e lì stringemmo partnership internazionali con fondi inglesi realizzando 3 impianti per ABB e uno per Enel Green Power. Nel 2018 tornammo in Italia con il fondo inglese Octopus Investments, che finanziò il primo progetto italiano in grid parity, un impianto da 63 MW che divenne una case history ed è stato rilevato da A2A in un portafoglio da 17 impianti per 205 milioni di euro quest’anno. Ci eravamo allenati in Sudafrica, in condizioni anche sfidanti, e abbiamo così portato in Italia competenze ed esperienze che i competitor rimasti qua, quando non erano falliti, non avevano ancora maturato. Un vantaggio competitivo che ci ha portato a installare soltanto nel 2019 181 MW: oggi abbiamo un track record di 40 impianti e 181 MW di capacità installata. Abbiamo inoltre sviluppato dei Tracker con tecnologia proprietaria che possono aumentare l’efficienza del 16%, stiamo investendo nell’idrogeno verde, raggiungiamo già un’efficienza dell’88% circa con i nostri sistemi, forniamo soluzioni chiavi in mano ai grandi clienti (utility scale), ma integrando tutti i sistemi con le nostre tecnologie, coordinando gli inverter con i tracker, gestendo tutto con software proprietari che ci permettono dalla centrale di Montalto di Castro di telecomandare tutti gli impianti italiani e di riceverne dati essenziali. Pochi sanno farlo”.

## Come mai la decisione di quotarvi a fine 2020? Cosa avete fatto dei 6,9 milioni di euro netti raccolti? È stato difficile apprendere il linguaggio dei mercati?

“La pandemia è stata una tragedia che non ci ha fermato, abbiamo continuato a lavorare, eravamo già pronti per lo smart working e avevamo un portafoglio ordini da rispettare. Avevamo però soprattutto l’intenzione di raccogliere le opportunità che si presentano con il PNRR, il Green Deal e il generale contesto internazionale e di mercato. Non servivano risorse per stare in piedi, ma per crescere, per aumentare la produzione e svilupparci anche su scala internazionale. Così abbiamo promosso un’IPO interamente in aumento di capitale, un collocamento istituzionale garantito, tra l’altro, da un board con due indipendenti e un lock up dei soci storici a 12 mesi. Apprendere la compliance dei mercati è stato sfidante, siamo passati da una gestione “artigianale” a una industriale, ma abbiamo sviluppato una governance evoluta che sarà un’altra leva di crescita. Abbiamo un ERP avanzato che ormai ci consente di ottenere in tempo reale tutti i dati che ci servono, abbiamo inserito nuove figure professionali, svecchiato il personale. Oggi siamo più di 100 con un ufficio ingegneria che copre un quarto del personale e si occupa del lato tecnico e gestionale in maniera eccellente. Abbiamo presentato offerte per 35 milioni di euro, abbiamo già accumulato nel 2021 un **backlog** di 54 milioni di euro”.

Nel 2020 avete aumentato del 7,2% il valore della produzione a € 31 mln (ricavi -7,6% a 20,9 mln) e avete registrato una crescita importante di tutte le voci del conto economico, dall'ebitda (+37,9% a 3 mln) all'utile netto, raddoppiato a 1,4 mln. Avete quasi azzerato la PFN (€ 97 mila), grazie soprattutto a rateazioni e rottamazioni tributarie per 2,4 mln (rottamato circa un milione di imposte) e avete catapultato il patrimonio netto a 11,5 mln con le risorse della quotazione. In definitiva un forte consolidamento e una forte crescita. Sarà sostenibile in futuro? Rincarò delle materie prime, criticità negli approvvigionamenti e difficoltà autorizzative non rischiano di rallentarvi?

“Nel 2020 siamo cresciuti in maniera importante e abbiamo posto le basi per il prossimo sviluppo in Italia e all'estero, dove già operiamo e negli Emirati, dove abbiamo insediato un ufficio e deciso di entrare con decisione nel mercato. Sul fronte tributario abbiamo dato un giro di vite chiudendo vecchie partite che risalivano alla crisi del 2011, quando decidemmo di tenere in piedi l'azienda e la catena dei fornitori. Sul fronte patrimoniale, con le nuove risorse potremo rispondere alla **forte crescita della domanda** che già registriamo. Siamo già presenti in diversi progetti strategici, puntiamo sull'idrogeno e quindi sullo storage, stiamo persino portando avanti un progetto per la ricarica elettrica delle auto off grid, una sfida importante. I nostri Tracker ci daranno anche soddisfazioni internazionali e siamo convinti di essere posizionati in maniera ottima in Italia, dove registriamo una forte crescita in Sicilia. Le materie prime? È vero la situazione di mercato delle commodity e in generale degli approvvigionamenti è critica: i moduli sono passati dai 18-19 centesimi di dollaro a Watt a 42-45, l'acciaio è cresciuto fino al 50%, il costo di un container dalla Cina si è moltiplicato da 2.500 a 12.000 \$. Noi per fortuna ci eravamo approvvigionati prima e gestiamo questa fase, ma la situazione è critica per tantissimi operatori. Per questo auspichiamo che finalmente alcune tecnologie, come quella del fotovoltaico, tornino ad avere una produzione italiana competitiva. Sarebbe una visione industriale strategica essenziale. Quanto alle autorizzazioni sicuramente sono un problema, il coordinamento tra i vari soggetti pubblici, le competenze negli uffici e un quadro normativo chiaro e affidabile sono indispensabili. Bisognerà trovare anche una soluzione per il Mibac (il Ministero della Cultura ndr) che fa ricorso su tutto, anche quando non è sua competenza. Ci sono enormi appezzamenti di terreni agricoli abbandonati che potrebbero diventare una risorsa per il nostro futuro, ci sono poi le opportunità dell'agri-fotovoltaico, come quello del nostro progetto a Mazzara. Si possono difendere l'ambiente e il paesaggio senza rinunciare alle occasioni di questa fase storica”.