

Abbiamo intervistato Fulvio Pierantoni, responsabile solare termico di Isofoton Italia, chiedendogli un parere sulle incentivazioni statali e sul solar cooling.



Incentivi e innovazione

P.E. Avete rilevato differenze sostanziali tra il mercato spagnolo e quello italiano?

Pierantoni: Per quanto riguarda lo sviluppo dei due mercati sarebbe più giusto parlare di analogie. In effetti il solare termico ha creato sia in Italia che in Spagna un buon mix di competitor formato anche da nomi molto noti, tra i quali alcuni storicamente specializzati in altre attività, quali ad esempio la produzione di caldaie. L'interesse e lo sviluppo del mercato del solare ha portato questi attori a trovare nuove specializzazioni creando una propria rete di distributori e installatori formati sulle esigenze specifiche del solare termico. Proprio sulla formazione si giocano, in entrambi i Paesi, i migliori posizionamenti nel mercato, dal momento che esistono ancora notevoli problemi sotto questo aspetto, sia per quanto riguarda la progettazione che l'installazione. Così in molti casi chi ha pensato di sviluppare una rete di professionisti tecnicamente competenti da un punto di vista progettuale ed installativo, oltre che puramente commerciale, ha ottenuto un vantaggio oggettivo nei confronti dei competitor.

P.E.: L'attuale sistema di incentivazione del 55% si è rilevato un meccanismo valido per la promozione di questi impianti? Se no quali modifiche si potrebbero apportare al vigente meccanismo incentivante?

Pierantoni: Per quanto riguarda la legislazione, gli spagnoli hanno certamente anticipato i tempi rispetto all'Italia con l'approvazione del Codice tecnico di edificabilità (CTE) del 2006, ispirato già dalla legge 39/1999 ("Ordinamento dell'Edificazione -LOE-", che si poneva il fine di garantire la sicurezza delle persone, il benessere della società e la tutela dell'ambiente) e 51/2003 (Pari Opportunità), che obbliga all'utilizzo del solare termico negli edifici di nuova costruzione per una quota che va dal 30 al 70% di produzione di acqua calda. Anche in Italia esiste una legge simile (Dlgs 311/06), purtroppo però la mancanza di decreti attuativi e quindi delle definizioni delle caratteristiche tecniche e delle modalità applicative, ne rende ancora nulli i risultati pratici. Efficace invece l'incentivazione attraverso la detrazione fiscale del 55% della spesa complessiva per l'acquisto e installazione degli impianti solari termici, strumento sentito ed apprezzato: basti pensare alle reazioni avverse degli operatori del settore e non a fine 2008, quando l'attuale Governo pensava ad un'abolizione della detrazione. Anche i numeri hanno premiato infatti la scelta di questo strumento, portando finalmente il mercato Italia a valori interessanti, che le ultime stime pongono tra i 300 e i 400.000 m2 previsti per quest'anno. A questi risultati ha portato l'impegno dell'associazione nazionale di settore, Assolterm di cui anche Isofotón fa parte da tempo come membro del consiglio esecutivo, che attualmente si sta adoperando per una maggiore semplificazione amministrativa. A questo proposito un ulteriore buon risultato ottenuto è stato quello di separare la detrazione per il solare termico dalla necessità di redigere una vera e propria certificazione energetica, procedimento che avrebbe notevolmente pesato sull'economia dell'operazione per il committente. Ora occorre accelerare sul rispetto dell'obbligatorietà dell'installazione ed uso in edilizia (privata e pubblica) di questa tecnologia, di per sé semplice ed efficace.

P.E.: A che punto è lo sviluppo dei sistemi di "raffrescamento solare"?

Pierantoni: Sistemi di indiscutibile fascino, grazie anche alla possibilità di sfruttare con un livello di alta contemporaneità la fonte energetica. Certo non siamo ancora a livelli commerciali, si lavora piuttosto ad un livello di Ricerca e Sviluppo, dati i costi elevati dell'accoppiata con macchine ad assorbimento. Per quanto ci riguarda direttamente, in Isofotón stiamo sperimentando il raffrescamento solare proprio sul nostro stabilimento produttivo a Malaga. Abbiamo affiancato all'impianto solare in moduli vetrati piani per la produzione dell'acqua calda sanitaria e per quella ad uso industriale necessaria allo stabilimento, un altro impianto sottovuoto dedicato al raffrescamento. Al momento stiamo monitorando i risultati e valutandone la portata, nell'ottica di ottimizzare il rapporto tra costi e ricavi.