

Da questo punto di vista, lo scorso venerdì 7 luglio **CNA Lombardia** ha avanzato una proposta al ministro dell'Economia e delle Finanze Giancarlo Giorgetti presso l'assessorato allo Sviluppo Economico di Regione Lombardia. Fulcro della proposta è una campagna di co-finanziamento dell'installazione di pannelli fotovoltaici sui tetti dei capannoni delle PMI. Secondo le stime del CNA, con una spesa di 2,5 miliardi di euro si possono coinvolgere 200mila imprese in tutta Italia e installare fino a 8,7 GW di nuova potenza solare. In questo modo, si ridurrebbero fino a 1 miliardo di metri cubi l'anno di gas e il 60% dei costi in bolletta.

«Per raggiungere questi obiettivi», sottolinea **Giovanni Bozzini**, presidente di **CNA Lombardia**, «è necessario potenziare il più possibile gli strumenti di supporto all'accesso al credito e di abbattimento dei tassi di interesse, battendosi in sede UE per una maggiore flessibilità monetaria della BCE».

Il 10 luglio, invece, l'ufficio di presidenza di Italia Solare ha incontrato il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin, con il quale è stato fatto il punto sulle necessità del settore fotovoltaico per riuscire a raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione e di sviluppo delle rinnovabili al 2030 e oltre. Tra queste, l'associazione chiede, per gli impianti di potenza maggiore di 20 kW asserviti a utenze aziendali, di costituire un fondo di garanzia a favore delle banche che finanziano gli impianti delle imprese, in modo che le stesse non vedano intaccato il proprio castelletto fidi.

Altro tema è quello legato agli allacci degli im-

pianti, i cui tempi sono ancora molto lunghi. Sempre Italia Solare ha presentato al ministro Pichetto Fratin la situazione delle connessioni degli impianti fotovoltaici alla rete sottolineando i tempi lunghi di connessione e la saturazione virtuale delle reti. «Abbiamo chiesto al ministro di sollecitare Arera affinché adotti regole di connessione dedicate al fotovoltaico, volte proprio a ridurre i tempi, considerato che circa il 99,5% delle nuove connessioni effettuate ogni anno riguardano impianti fotovoltaici, in particolare di piccola taglia», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «Inoltre, a nostro parere è necessario vigilare sui comportamenti dei gestori di rete e dare priorità di connessione agli impianti situati in aree idonee, impianti di autoconsumo e in edilizia libera».

REGOLE CHIARE E PERSONALE QUALIFICATO

Oltre all'accesso ai finanziamenti, per un maggiore sviluppo della taglia commerciale e industriale il mercato chiede regole chiare e tempi certi. Ci sono iniziative valide, come ad esempio il Decreto FER1, che non hanno però sortito gli effetti sperati proprio per criticità tra cui poca chiarezza e tempi incerti. Il gruppo A-2 della misura, ad esempio, avrebbe potuto dare forte slancio alle installazioni di taglia commerciale i cui moduli sono installati in sostituzione di coperture in amianto di edifici e fabbricati.

Ma se si considerano i 12 bandi, i numeri totalizzati sono decisamente inferiori rispetto al contingente di potenza a disposizione. Il Decreto FER1 avrebbe potuto dare forte slan-

cio soprattutto a quei gruppi che hanno visto l'Italia come luogo ideale per lo sviluppo di grandi portafogli di taglia commerciale e industriale. Un esempio è quello di Coversol, che nel mese di luglio ha chiuso il finanziamento del debito per il suo primo portafoglio di impianti fotovoltaici in Italia, per una potenza complessiva di 29 MWp, dei quali 8 MW già costruiti e allacciati alla rete elettrica. Il portafoglio comprende più di 40 progetti con una capacità fino a 1 MWp ciascuno.

La maggior parte di essi si trova nel nord Italia, con una piccola parte collocata nelle regioni del sud.

A parte quattro progetti a terra da 1 MW ciascuno, tutti gli altri impianti sono installati su tetti commerciali e industriali. Oltre a Coversol 1, il gruppo ha già altri portafogli in fase di sviluppo. Il focus rimane su progetti di taglia commerciale industriale in regime di autoconsumo. L'obiettivo per il prossimo anno è quello di sviluppare e finanziare oltre 45 MWp di nuovi impianti fotovoltaici.

«Sappiamo tuttavia che la crescita potrebbe essere anche più alta, ma gli alti costi di realizzazione, burocrazia e regole poco chiare stanno frenando il potenziale», spiega Thomas Stetter, Ceo di Coversol Solar. «Per queste ragioni, tanti investitori non riescono ad accedere ai finanziamenti, anche se hanno registrato i loro progetti per accedere al Decreto FER1. I nostri portafogli saranno realizzati anche sfruttando il Decreto FER1, che ci permette di iniettare elettricità nella rete a una tariffa fissa per 20 anni. Abbiamo però bisogno di regole chiare, valide per un paio di anni, per poter sviluppare e realizzare i

