

RISeT – Rete Informativa Scienza e Tecnologia

<i>Mittente</i>	IIC San Francisco - Ufficio Scientifico e Tecnologico
-----------------	---

<i>Titolo:</i> ALLEANZA PER LA DIFFUSIONE DELLE TECNOLOGIE SOLARI	
<i>Parole chiave</i>	
<i>Settori/sottosettori</i>	13 - 20
<i>Tipo di informazione</i>	Evento tecnologico

<i>Redazione</i>	Terenzio Scapolla
<i>E-mail Tel./fax</i>	tscapolla@sfic.org T 415 788 7142 F 415 788 6389

Testo

Organizzato dal [Silicon Valley Leadership Group](#), si è tenuto a San Jose il 1° Giugno 2007 un incontro sul tema dell'energia solare. L'evento si è tenuto presso la sede della Cypress Semiconductor, la società di semiconduttori che ha avviato con successo, come spinoff, l'impresa per la produzione di celle solari [SunPower](#).

Nel corso dell'incontro è stata lanciata un'alleanza tra imprenditori, ricercatori e amministratori, denominata [SolarTech](#), con l'obiettivo di fare di San Francisco e della Bay Area, un centro leader mondiale nel settore delle energie alternative, in particolare dell'energia solare. Si tratta di trasformare un settore di nicchia in un mercato di massa per la produzione di energia elettrica, attraverso la standardizzazione dei sistemi di installazione, autorizzazione, connessione alla rete, misurazione e finanziamento.

Le tecnologie pulite sono viste come una grande opportunità economica per la Silicon Valley, in grado, allo stesso tempo, di rispondere alle esigenze di qualità della vita e di contribuire allo sviluppo dell'economia. Le *clean technologies* sono considerate da molti operatori come una grande occasione per l'industria high-tech. Negli ultimi due anni sono stati investiti nel settore 730 milioni di dollari.

SolarTech comprende produttori di celle solari ([SunPower](#), [Sharp](#), [Miasolé](#), [SolFocus](#), [Silicon Valley Solar](#)), imprese di installazione ([REgrid Power](#)), società per la distribuzione dell'energia ([Pacific Gas and Electric Company](#), [Silicon Valley Power](#), [Generating Assets](#)), società per la formazione di personale ([Nova](#)), e il [Silicon Valley Leadership Group](#), il gruppo che promuove a livello nazionale l'industria tecnologica della Silicon Valley.

La grande richiesta di energia solare emersa negli ultimi anni ha posto nuovi problemi. Accanto al problema tecnologico, rappresentato dalla produzione di pannelli sempre più efficienti ed economici, vi sono molte altre questioni

(tecniche di installazione, concessione dei permessi, ispezione degli impianti, nuovi metodi di finanziamento) la cui soluzione, che deve avvenire in forma integrata, si rivela decisiva per una rapida espansione.

Ad esempio, secondo una stima emersa nell'incontro, per rispondere alle richieste vi sarà bisogno nella sola Bay Area di oltre 30000 lavoratori. A tale fine è stato predisposto un piano di attività di collaborazione con i *community colleges*, scuole superiori che offrono istruzione professionale avanzata, per la formazione degli installatori e di figure in grado di gestire le procedure amministrative.

In un documento presentato nel corso dell'incontro sono stati analizzati i diversi ostacoli che si frappongono all'adozione dell'energia solare, di tipo tecnico (progettazione), amministrativo (permessi), normativo (non omogeneità a livello statale delle regole di interconnessione) e, soprattutto, finanziario (elevata soglia di ingresso). Anche tenendo conto degli incentivi federali e statali previsti occorrono tra 8 e 12 anni per ammortizzare le spese per gli impianti. Ad esempio, SolarTech vuole ridurre drasticamente il tempo necessario per l'installazione di un sistema a energia solare e per il suo collegamento alla rete, oggi variabile tra 7 e 12 mesi, a non più di cinque settimane.

SolarTech propone l'adozione su ampia scala del modello per l'acquisto di energia impiegato da compagnie quali la [MMA Renewable Ventures](http://www.mma-renewable.com), San Francisco. La MMA finanzia l'installazione di grandi impianti a pannelli solari su edifici industriali e commerciali, mantiene la proprietà del sistema installato sul tetto e vende l'elettricità prodotta al cliente ad un prezzo scontato. A questo proposito SolarTech propone un mercato on-line per favorire l'incontro tra fornitori e acquirenti di sistemi per la produzione di energia solare. Il vantaggio per gli utenti industriali e commerciali, ma anche domestici, è la disponibilità di energia pulita senza la necessità di forti esborsi per l'installazione dell'impianto. Le società che finanziano gli impianti traggono il loro profitto dagli sconti fiscali per l'energia prodotta, dagli incentivi per l'installazione e dai crediti di emissioni associati al progetto.

<i>Sito web</i>	http://www.solartech.org/
<i>Fonte</i>	Partecipazione all'incontro
<i>Data</i>	7 Giugno 2007