

il nuovo parla al femminile

In allegato al quotidiano

il Giornale

nea

Leader

Quando vince
il merito

Donne manager

Marisa Montegiove
Alessandra Conforti

Antonella Mansi

La centralità
delle imprese

Anselma Dell'Olio e Giovanna Maglie

"Freccie avvelenate"
sui vizi del bel Paese

Christine Lagarde,
direttore generale
dell'Fmi

Finanza di classe

Green building, la chiave è nella ricerca

Cristina Fresia presenta i risultati dell'attività di ricerca e sviluppo in Polight. E spiega l'importanza dell'ecosostenibilità dei serramenti come premessa per l'internazionalizzazione

di Luca Càvera

Investire sulla ricerca e sviluppo di prodotti altamente prestazionali, ecosostenibili e che incrementi l'efficienza delle costruzioni nei quali sono installati. E inoltre studiare soluzioni e tecniche costruttive per ottimizzare i tempi di gestione del cantiere, per velocizzare la realizzazione di manufatti e la ristrutturazione di edifici esistenti. Sono queste le due macroaree di ricerca portate avanti da Fresia Alluminio, azienda specializzata nella progettazione e commercializzazione di sistemi ecosostenibili per serramenti in alluminio ad alta efficienza energetica. «Svolgiamo la nostra attività di ricerca all'interno di Polight, il polo della bioedilizia della Regione Piemonte. Collaborando con il Politec-

nico di Torino, negli ultimi anni abbiamo dato vita a otto progetti di ricerca e sviluppo, che si sono concretizzati in prototipi per testare nuovi prodotti e nuove modalità di costruzione». A parlare è Cristina Fresia, che, insieme al fratello Valentino e al padre Ezio, guida la società torinese che progetta finestre, porte scorrevoli e facciate continue ad alto potere isolante (energetico e acustico), che minimizzano la naturale dispersione termica e l'impatto ambientale.

Questo impegno nella ricerca si è già tradotto in certificazioni sull'ecosostenibilità dei vostri serramenti?

«Abbiamo già ottenuto la certificazione del contenuto di riciclo lungo tutta la filiera da parte di ente

CRISTINA FRESIA, TITOLARE DELLA FRESIA ALLUMINIO SPA DI TORINO
www.fresialluminio.it

terzo. Sotto questo aspetto siamo l'unica azienda italiana del settore ad averla ottenuta. Ciò ci consente di essere in linea con i protocolli di sostenibilità. Inoltre, abbiamo ottenuto Lca (Life Cycle Assessment) di prodotto, che attesta la riduzione del 50 per cento del consumo di energia primaria nell'intero ciclo di produzione e l'abbattimento del 50 per cento nella produzione di anidride carbonica. Recentemente, poi, abbiamo avviato l'iter per la certificazione di Epd (Environmental Product Declaration), che è la trasposizione a livello internazionale dell'Lca».

Cosa rappresenterà questo riconoscimento internazionale?

«Non esistendo una procedura a livello europeo per ottenere l'Epd per il prodotto finestra, saremo noi a fare da apripista. Eseguiamo un monitoraggio di un anno per verificare se questa procedura effettivamente è corretta e otterremo questa certificazione a livello internazionale sull'ecosostenibilità dei prodotti che è molto importante per aprirsi al mercato



NON ESISTENDO UNA PROCEDURA A LIVELLO EUROPEO PER OTTENERE L'EPD PER IL PRODOTTO FINESTRA, SAREMO NOI A FARE DA APRIPISTA

estero. Anche perché nel 2014 la nuova review dei protocolli Leed e Itaca di sostenibilità richiederà l'Epd di prodotto».

Quindi l'export è uno dei vostri obiettivi futuri?
«Purtroppo abbiamo capito solo nel corso del 2013 che è il momento di accostarci all'estero. Abbiamo così predisposto un ufficio dedicato. Siamo ancora alle prese con diverse difficoltà, ma siamo motivati e crediamo molto nelle possibilità offerte dalla tecnologia e dagli strumenti informatici, sia come organizzazione sia sulla parte web. Per me un'azienda deve poter contare su tre capisaldi: prodotto, capitali e strumenti, però credo che il capitale umano sia il patrimonio più grande. E in più, credo in quanto papa Francesco ha dichiarato recentemente: "Il genio femminile è necessa-

rio nei luoghi in cui si prendono decisioni importanti"».

Quali sono gli altri obiettivi per il medio periodo?
«Sicuramente l'obiettivo prioritario è quello di aumentare la quota di mercato, anche attraverso l'attività di internazionalizzazione. La nostra fortuna è che siamo strutturati per servire gli artigiani che spesso lavorano più sulla ristrutturazione che non sul nuovo. Altrettanto importante, per noi, è riuscire a consolidare l'attività anche a monte del progetto. Ovvero non limitarci più a lavorare solo con il serramentista, ma iniziare a lavorare anche con i progettisti, con le imprese di costruzioni e con la pubblica amministrazione. Insomma, vogliamo collaborare direttamente con i committenti, in un'ottica di progettazione integrata all'interno della filiera delle costruzioni».

