

Efficienza energetica e accesso al credito, come superare gli ostacoli

Partnership con le utility, ma anche nuovi strumenti che permettono di finanziare gli interventi di efficientamento energetico senza farli pesare sui bilanci di chi li realizza: il mercato italiano dell'efficienza è in movimento per superare le difficoltà nell'accesso al credito. Intervista a Stefano Clerici del CESEF.

[Giulio Meneghelo](#)

Gli ostacoli principali allo sfruttamento del potenziale dell'efficienza energetica sono noti: una cultura del risparmio energetico ancora poco diffusa e la difficoltà nell'accesso al credito, dovuta anche alle dimensioni relativamente piccole delle ESCo, le energy services company. Come si stanno muovendo le aziende per superare questi ostacoli? Lo abbiamo chiesto a **Stefano Clerici**, tra gli autori dello **studio CESEF 2015** dal titolo "Il mercato italiano dell'efficienza energetica. Strategie e modelli finanziari per emergere", lavoro che [verrà presentato l'8 ottobre a Milano](#) in occasione del 2° Workshop annuale CESEF.

Dottor Clerici, come sta andando il mercato dell'efficienza energetica e quali soluzioni stanno emergendo per superare l'ostacolo più grande, quello dell'accesso al credito?



Il mercato in generale è abbastanza incagliato, ma ci sono esperienze singole, quasi delle comete, che aprono uno spiraglio positivo. Come detto, il limite più grosso allo sfruttamento del potenziale dell'efficienza energetica è l'accesso al credito, anche perché il settore è fatto in prevalenza da società piccole. Due sono le strade per superare l'ostacolo: la crescita dimensionale o l'utilizzo di strumenti di finanziamento innovativi che non pesino su bilanci delle ESCo. Per quel che riguarda la crescita dimensionale, aumentare la capitalizzazione non è semplice, la via più praticata è quella di trovare partnership con aziende più grosse.

Potrebbero essere le utility questi partner?

Sì, le utility sono aziende che in qualche modo sono già nel settore, ma sono poco specializzate; di solito si muovono su interventi semplici: illuminazione pubblica, interventi nei condomini, cambio di caldaie, eccetera. Le ESCo hanno competenze più avanzate che consentono loro interventi più complessi, come quelli nell'industria. La forza dell'utility e l'esperienza della ESCo sono una buona combinazione.

Ci sono già esperienze del genere?

Una partnership che è stata avviata di recente è quella tra Bartucci e Dolomiti Energia e potrebbe aprire la strada ad accordi simili. In genere le ESCo non cedono al corteggiamento delle utility, per la paura di perdere la loro specificità e vedere il loro know-how diluito in una grande azienda, di essere assorbite essendo realtà piccole. Nel caso citato si è fatta una joint venture per realizzare interventi nell'industria. Altre operazioni sono state l'acquisto di CFE da parte di Edison e l'acquisizione nel 2013 di Amida Calore da parte di Hera. Molto recente la partnership tra E.On Connecting Energies e

Intesa Sanpaolo per effettuare interventi nella pubblica amministrazione.

Partnership con i grandi a parte, che idee si stanno sperimentando per finanziare i progetti?

Gli ostacoli sono la scarsa capitalizzazione delle ESCo e la scarsa familiarità delle banche con il mondo dell'efficienza energetica: gli istituti non sanno valutare i progetti. Per questo aziende devono spostare la forma di finanziamento sul progetto anziché sulla ESCo stessa, finanziamenti *project* o *off balance*, anche tramite contratti EPC. Modelli interessanti ne stanno nascendo. Ad esempio c'è un fondo, SUSI, che finanzia a debito ponendosi come controparte del soggetto presso cui la ESCo fa l'intervento e valutando, dunque, la solidità finanziaria di questo e non della ESCo. Altro strumento usato sono i finanziamenti tramite emissione di minibond, come nel caso di Foresight. Infine una soluzione che come CESEF stiamo studiando assieme ad uno studio legale può essere la cartolarizzazione: si crea un pool di progetti e si spostano i crediti di questi progetti su di un veicolo per la cartolarizzazione che poi li cede ad investitori istituzionali.

Che idea si è fatto della riforma dei certificati bianchi attualmente in consultazione?

Sul mercato dei certificati bianchi c'è una falsa percezione. Ora come ora è in equilibrio, ma questo perché nel 2012 e 2013 c'è stata una produzione enorme di titoli, dato che il 2013 era l'ultimo anno in cui si potevano presentare progetti vecchi. Per i prossimi 3-4 anni di certificati ce ne saranno, ma con le nuove regole, per come le si stanno scrivendo, c'è il rischio in seguito di avere un mercato corto, con pochi titoli e un aumento del prezzo degli stessi. L'obiettivo del ministero di contenere spesa potrebbe così portare a un danno doppio: la scarsità di titoli renderà difficile rispettare gli obblighi in materia energetica e i prezzi alti degli stessi faranno salire la spesa.

A proposito di cambiamenti normativi in arrivo, alcuni accusano anche la riforma delle tariffe elettriche per i clienti domestici di essere nemica dell'efficienza energetica. Cosa ne pensa?

La riforma è controversa e non ancora ben definita: è presto per esprimere un giudizio. Per ora si può dire che di certo incentiva alcune tecnologie, come le pompe di calore, e ne disincentiva altre.

Quali misure di policy servirebbero per stimolare il mercato dell'efficienza energetica?

C'è il tema culturale, o meglio della mancanza di cultura del risparmio energetico, che potrebbe essere affrontato con campagne di comunicazione, magari affidate alle utility. Poi bisognerebbe lasciare correre il mercato dei certificati bianchi: gli operatori si chiedono addirittura perché non si lascino le cose come stanno ora, visto che c'è equilibrio. Altra nostra proposta, che peraltro facciamo da tempo, è collegare gli sconti per l'energia, ad esempio quelli agli energivori, alla realizzazione di interventi di efficienza energetica.

[Giulio Meneghello](#)

URL di origine (Salvata il 02/10/2015 - 17:18):

<http://www.qualenergia.it/articoli/20150930-efficienza-energetica-accesso-al-credito-soluzioni-per-superare-gli-ostacoli>