

Certificati bianchi



di Dario Di Santo, Fire

Il meccanismo dei certificati (detti anche Tee) compie dieci anni – considerando come data di nascita i decreti del luglio 2004 – e può essere utile fare una sintesi dei risultati e delle aspettative. Anzitutto conviene ricordare di cosa si tratta, vista la sua natura di incentivo non convenzionale.

Lo schema dei Tee è in primo luogo uno schema di obbligo, in linea con quanto richiesto dalla direttiva 2012/27/UE sull'efficienza energetica. In altre parole esso consente,

ammessi a presentare progetti, che sono le società con energy manager nominato, le società di servizi energetici e le società con sistema di gestione dell'energia ISO 50001. Questi soggetti volontari – che poi sono il vero motore dello schema, vista che nel 2013 hanno presentato il 96% dei progetti – ottengono un controvalore dalla vendita dei certificati, che rappresenta un incentivo all'investimento in efficienza energetica. Incentivo che in genere varia fra il 10 e il 40% del costo di

Per fare un esempio, si consideri un progetto con pay-back time di 4 anni in assenza di incentivi, dunque in genere non considerato interessante nel settore industriale. L'investimento richiesto per risparmiare un tep/anno è di circa 2400 euro. Il contributo dei Tee attualizzato al 5% sui cinque anni può arrivare a 1455 euro, pari al 61% del costo di investimento e con pay-back ridotto a circa 2 anni. Progetti diversi possono avere quote di copertura dell'investimento inferiori, ma sempre interessanti. Dunque lo schema può essere un valido aiuto per contrastare gli alti costi dell'energia in modo definitivo nelle aziende consumatrici. Ma i benefici si riflettono anche su quelle che producono tecnologie o offrono servizi legati all'efficienza energetica, che possono disporre di un utile supporto nella crescita del loro business, anche in ottica di internazionalizzazione.

Il meccanismo è infine molto flessibile, potendo accettare progetti di piccola taglia, con risparmi nell'ordine dei 10 tep/anno, ma anche interventi con risparmi nell'ordine delle centinaia di migliaia di tep annui, per un controvalore economico in termini di Tee superiore ai 10 milioni di euro annui per cinque anni. Nel corso degli anni lo schema è passato dall'incentivare prevalentemente progetti afferenti al settore civile (lampadine nel residenziale, caldaie e pompe di calore, infissi, solare termico, ecc.) ad avere nel 2013 il 73% dei risparmi generati collegati al settore industriale.

In conclusione, strumenti come i certificati bianchi, specie se accompagnati da validi energy manager e da sistemi di gestione dell'energia, rappresentano una risposta al costo dell'energia molto più incisiva degli sconti in bolletta, sia perché sono beneficio strutturale, sia per le ricadute sulla filiera di mercato. □

Una risposta incisiva all'alto costo dell'energia con ricadute positive sulla filiera di mercato

se tutto funziona per il verso giusto, di assicurare il raggiungimento di target nazionali di efficientamento energetico (in particolare i certificati bianchi dovrebbero coprire circa la metà dell'obbligo al 2020). Questi obblighi, che sono in capo ai distributori di energia elettrica e gas, vengono attestati tramite la presentazione di un numero corrispondente di Tee: ogni certificato corrisponde infatti a una tonnellata equivalente di petrolio risparmiata (circa 5.300 kWh elettrici e 1.200 metri cubi di gas naturale). Ad oggi sono stati emessi oltre 28 milioni di certificati, di cui un quarto circa nell'ultimo anno (i target crescono nel tempo e arriveranno a circa 10 milioni di Tee/anno nel 2016).

I distributori, oltre ad ottenere direttamente i TEE presentando proposte collegate a interventi eseguiti presso gli utenti finali, possono acquistare certificati sul mercato dai soggetti

investimento, ma può essere superiore. In altre parole, un'azienda che individui un intervento di efficientamento energetico (se riconosciuto soggetto volontario *NdR*), dagli impianti termici all'illuminazione, dall'aria compressa al processo produttivo, etc., può presentare direttamente un progetto oppure avvalersi della collaborazione di una società di servizi energetici o di un distributore per ottenere un contributo economico in grado di migliorare in modo consistente la redditività del progetto considerato.

Non a caso una parte dell'industria, supportata soprattutto dalle Esco, ha iniziato a capire negli ultimi anni il potenziale di questo schema per supportare non solo la realizzazione di interventi su motori, caldaie, compressori e simili, ma anche per miglioramenti del processo produttivo, con le relative ricadute in termini di competitività.