Le rinnovabili nell'era post incentivi

Per diversi anni il settore delle energie rinnovabili ha rappresentato una fonte di importanti mandati per gli studi d'affari.

I generosi incentivi previsti dalla

normativa italiana hanno attratto investimenti da ogni parte del mondo, con una forte presenza di impianti di grandi dimensioni. La crisi finanziaria prima e la riduzione degli incentivi pubblici poi hanno rivoluzionato il mercato, con gli operatori superstiti che oggi devono dimostrare di saper stare sul mercato con le proprie gambe.

«Non è più tem-po del tradizionale fotovoltaico banca-

bile», sottolinea Federico Manili, socio di Netm.

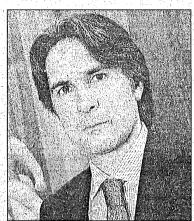
«Si va verso l'innovazione sia per quanto riguarda gli strumenti (inverter, sistemi di controllo, inseguitori e pannelli fotovoltaici a concentrazione, in ottica di grid parity), sul fronte degli strumenti finanziari»

Un esempio? «La costituzione di nuovi fondi per investire nel settore nell'efficienza energetica, così da sopperire alla cronica carenza di finanziamenti da parte del sistema bancario».

Citando l'ultimo rapporto World



Federico Manili



Luca Giacopuzzi

Energy Outlook, Manili vede comunque importanti margini di sviluppo per le rinnovabili nella Penisola. «L'attrattiva che il nostro Paese esercita verso gli investitori stranieri è ancora molto forte», sottolinea.

Vede un orizzonte in evoluzione per le rinnovabili anche Luca Giacopuzzi, titolare dello studio omonimo con sede a Verona. Ricordando che nel

2012 sono stati investiti nel nostro paese nelle fonti per energie rinnovabili oltre 14 miliardi di dollari (che ci collocano al quinto posto dopo Cina, Stati Uniti, Germania e Giappone),

Giacopuzzi vede un possibile sviluppo dei mandati soprattutto in direzione di una razionalizzazione nella gestione degli impianti.

«Il che comporterà da una parte la ricerca di soluzioni tecnologiche e progetti integrati e condivisi con i partner forni-tori di tecnologia, che sfruttano al meglio strumenti qua-li il Web e il cloud; dall'altra la scelta di un numero ristretto di fornitori, ai quali

affidata la gestione di diversi servizi». Attività che vedono inevitabilmente al centro il ruolo dei legali per negoziare e redigere i contratti con fornitori di componenti e di servizi (tramite frame agreement, service contract e communications and surveillance services), oltre che per gestire eventuali contenziosi, sia stragiudiziali, che giudiziali.

© Riproduzione riservata—