

«Piano per investimenti patto coi grandi player»

L'assessore regionale allo Sviluppo «La Campania hub per l'energia pulita»

Gerardo Ausiello

Adolfo Pappalardo

Assessore Fulvio Bonavitacola, lei in giunta regionale ha deleghe importanti come Attività Produttive e Sviluppo Economico: quali sono le direttrici su cui si muoverà? «È un campo d'azione molto vasto e diversificato ma il primo pensiero è capire in che mondo ci troviamo: la Campania non è isolata dal contesto di incertezza che regna in questo momento. E l'imprenditore invece deve avere certezze, facendo i conti innanzitutto con i costi a cominciare da quelli dell'energia».

Appunto: c'è il problema della crisi economica e dei costi dell'energia determinati dalla guerra. Cosa si può fare?

«Non solo cosa si può ma si deve fare. L'energia è una delle voci di costo più rilevanti. Negli anni passati abbiamo avuto un approccio diciamo romantico, che ha privilegiato le energie rinnovabili. Ma oggi dobbiamo continuare su questa strada anche per i costi. Io ho un sogno: fare della Campania un grande hub delle energie alternative. Siamo già ai primi posti per eolico e fotovoltaico grazie ad alcuni operatori ma adesso dobbiamo entrare in una fase nuova».

Quale?

«Stiamo completando un'indagine sulle cave dismesse: ne abbiamo centinaia tra Napoli e Caserta. Immagino un restauro paesaggistico possibile innestando in parte il fotovoltaico. Ovviamente devono farlo gli operatori privati ma noi dobbiamo creare il giusto contesto. Poi c'è il problema dell'accumulo di energia in eccesso di questi impianti che viene dispersa quando non serve. Ci sono batterie di accumulo, le Bess, che servono a questo. Noi, credo, dovremmo sforzarci di avere impianti autonomi del genere in ogni area Asi: per fare bene all'ambiente e combattere i costi enormi dell'energia».

La crescita economica in Campania è stata possibile anche grazie al Pnrr che ora si trova nella sua fase conclusiva. Poi cosa accadrà?

«L'effetto morfina, come lo definisco io, sta finendo perché il Pnrr si sta esaurendo. Io sto corteggiando tre interlocutori: la Cassa depositi e prestiti, Invitalia e la Banca europea degli Investimenti. Stiamo dialogando in maniera proficua affinché i restanti fondi europei possano servire ad una leva finanziaria assieme a questi operatori. Perché i finanziamenti servono per il fondo perduto, le agevolazioni o per facilitare, con fondi di garanzia, l'accesso al credito agli operatori».

La Zes è partita dalla Campania, poi si è allargata ad altre regioni: con il rischio, però, che l'effetto strategico iniziale vada disperso.

«Noi l'abbiamo accompagnata con misure finanziarie importanti nel periodo della giunta De Luca. Con Invitalia, discutevamo nei giorni scorsi di come la metà dei contratti di sviluppo siano stati fatti in Campania. Poi nell'ultima legge di Bilancio per le Zes è stata avviata una decelerazione sul credito d'imposta per sostituirlo con l'ammortamento. Ma se il primo è immediato con grandi benefici, il secondo si spalma su un periodo lungo e ne approfittano solo le imprese più grandi e solide. Noi invece abbiamo il dovere di sostenere piccole e medie imprese. L'altro giorno, ad esempio, ho incontrato gli imprenditori del settore moda: parliamo di 27mila aziende. Ho suggerito di fare rete con tutta la filiera. Solo in questo modo possiamo supportarle. Discorso che vale per il settore dell'aerospazio o dell'automotive che contava su una monocommittenza con Stellantis. Infine, il settore turistico da vedere come salute e benessere. Abbiamo una serie di filiere e dobbiamo siglare contratti di sviluppo ad hoc con ognuna di queste».

Lei citava l'automotive, il comparto dove sono in atto le principali vertenze.

«Nei settori in cui la monocommittenza è più sviluppata come l'automotive e l'aerospazio purtroppo accade. Quando parlavo di contratto di filiera mi riferivo anche al consolidamento e al mantenimento di questi comparti sviluppatisi in questi anni per creare nuove occasioni. Io intanto vorrei lavorare su "Vetrina Campania". Mi spiego: vorrei far svolgere alla Regione il ruolo di mediatore tra domanda e offerta. Perché oggi un'impresa che vuole insediarsi qui spesso si rivolge a mediatori privati che propongono quel capannone o quel terreno. E lo trovo assurdo perché non parliamo di un appartamento. Noi invece vogliamo svolgere un ruolo di mediatore istituzionale dove, in maniera avanzata, potremmo offrire alle aziende lotti disponibili con tutte le caratteristiche, dall'energia alla logistica. E poi queste imprese le vorremmo accompagnare nella giungla amministrativa per fare un pacchetto chiuso. Del tipo: questa è l'area, questi gli incentivi. Progetti, insomma, da portare avanti con il supporto di Sviluppo Campania».

Un lavoro che prima facevano le Asi: pensate di scioglierle, come spesso si è ipotizzato?

«I consorzi sono nati negli anni '60 con la Cassa del Mezzogiorno, quando si passava da un'economia agricola ad una industriale, affinché si creasse sviluppo. Ma l'obiettivo fu centrato solo in parte: arrivarono le multinazionali perché avevano terreni e manodopera che costavano poco. Ma i consorzi Asi non sono mai riusciti a realizzare gli obiettivi previsti. Con i consorzi Asi bisogna invece lavorare per creare hub territoriali per le energie rinnovabili che garantiscano costi minori per le imprese». A Palazzo Santa Lucia si è passati dall'uomo solo al comando al lavoro di squadra: come si trova?

«È ancora presto per fare un bilancio ma tra noi c'è grande rispetto, spirito di collaborazione ed il presidente Fico è disposto all'ascolto: si è creato un clima positivo».

In Regione c'è il campo largo ma nei comuni al voto non si riesce a comporre lo stesso schema.

«Il problema è a monte con la crisi dei partiti che non svolgono più le loro funzioni. E nelle realtà locali è complicato tenere l'unità del comando dove ci sono dinamiche particolari. Intanto non mi sembra che il centrodestra stia meglio: se noi siamo divisi,

loro sono alla scissione dell'atomo...».

© RIPRODUZIONE RISERVATA