

Centrale a biomasse da 10 MWe

Studio di caso a San Salvatore
Telesino (BN)

Alessandro Visalli
Settembre 2008

sommario

- Un caso
 - Centrale a biomasse da 10 Mwe a San Salvatore Telesino (BN);
- Riflessioni generali
 - Elementi ricorrenti
 - Cause interne
 - nimby
- Lezioni da trarre e agenda operativa.

Un impianto a biomasse della Vocem S.r.l.

- L'antefatto:
 - La Provincia di Benevento approva un Piano Energetico Provinciale che prevede impianti a biomasse di taglia media;
 - La Provincia di Bergamo e quella di Benevento stabiliscono di cooperare nel settore delle energie rinnovabili e dello sviluppo tecnologico;
- L'oggetto:
 - Viene programmata da parte della società multiservizi della Provincia di Bergamo un investimento per realizzare una centrale a biomasse da 10 MWe in Provincia di Benevento;

Ricerca della localizzazione

- Il processo di ricerca viene concordato con la politica locale in funzione di alcuni criteri:
 - Vicinanza a linee di comunicazione primarie,
 - Disponibilità di suolo in aree industriali,
 - Consenso dell'amministrazione comunale,
- Viene prima indicato un sito e poi, quando si rivela non idoneo tecnicamente, un altro;

La localizzazione definitiva

- Nel 2005 la scelta cade su un suolo in area PIP nel comune di San Salvatore Telesino (Bn) dove l'amministrazione comunale e le principali componenti politiche sono favorevoli e lo attestano con lettere a firma del sindaco;
- Viene acquistato un suolo;
- Viene presentata verso l'estate una prima bozza del progetto e del SIA all'amministrazione;

La procedura

- Nell'autunno si tengono incontri con maggioranza ed opposizione e si discute la convenzione;
- A luglio 2005 la società presenta il progetto alla Regione per le autorizzazioni e a Natale 2005 la società presenta il SIA alla Regione;
 - Il rinvio è richiesto dall'amministrazione comunale per “preparare il terreno”,
- A luglio 2006 viene accordata la compatibilità ambientale e decretata dalla Regione Campania;
- A gennaio 2007 si apre la Conferenza di Servizi

L'esito

- Vengono ottenuti tra febbraio e maggio i pareri favorevoli di:
 - ARPA Campania;
 - Sovrintendenza;
 - Assessorato Industria della Regione Campania;
 - Vigili del Fuoco;
 - Provincia di Benevento;
- Nella seconda seduta i comuni si esprimono contro;
- Il territorio si mobilita contro il progetto, in particolare ad agosto 2007;
- La Conferenza di Servizi non si è ancora chiusa.

Costanti

- Un impianto ad alto budget (ca. 50 ml €), proposto da un'azienda che è partita da accordi con le istituzioni;
- Un processo di localizzazione consensuale ma limitato agli stakeholders ed agli amministratori;
- Un processo amministrativo che gradualmente rallenta man mano che si avvicina il momento delle decisioni.

Cause delle difficoltà

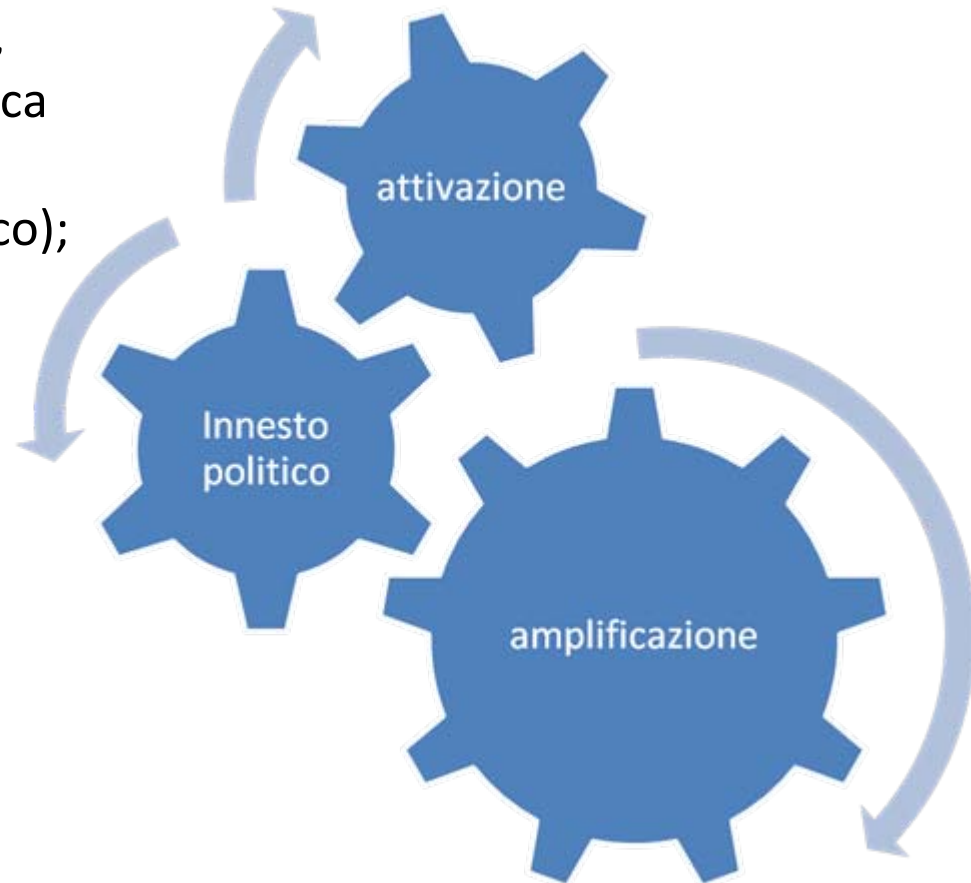
- Principalmente la difficoltà di decidere da parte delle tecnostrutture pubbliche e dei funzionari;
- In qualche misura una sorta di “gioco del guastafeste”:
 - che spinge alcune amministrazioni specializzate ad assumere il ruolo del dissidente tramite una estremizzazione della tutela del bene pubblico a loro affidato (che cessa di essere visto come uno tra altri per essere letto come unico o preminente, vero “asso pigliatutto”);
- Comunque una diffusa tendenza da parte degli attori amministrativi a “ritrarsi dietro le quinte”, lasciando ad altri la prima parola. Purtroppo se lo fanno tutti nessuno parla e la scena resta muta (di pareri).

La Nimby

- Solo quale terzo fattore l'opposizione locale dal basso, che muove dalla paura e dalla sfiducia;
- Questa reazione, per certi versi normale, per altri anche utile, è distruttiva solo a causa della colonizzazione che ne fa la politica del consenso a buon mercato;
- La politica locale poi si incarica di controprogrammare l'amministrazione e rallentare ulteriormente i procedimenti.

Nel caso specifico

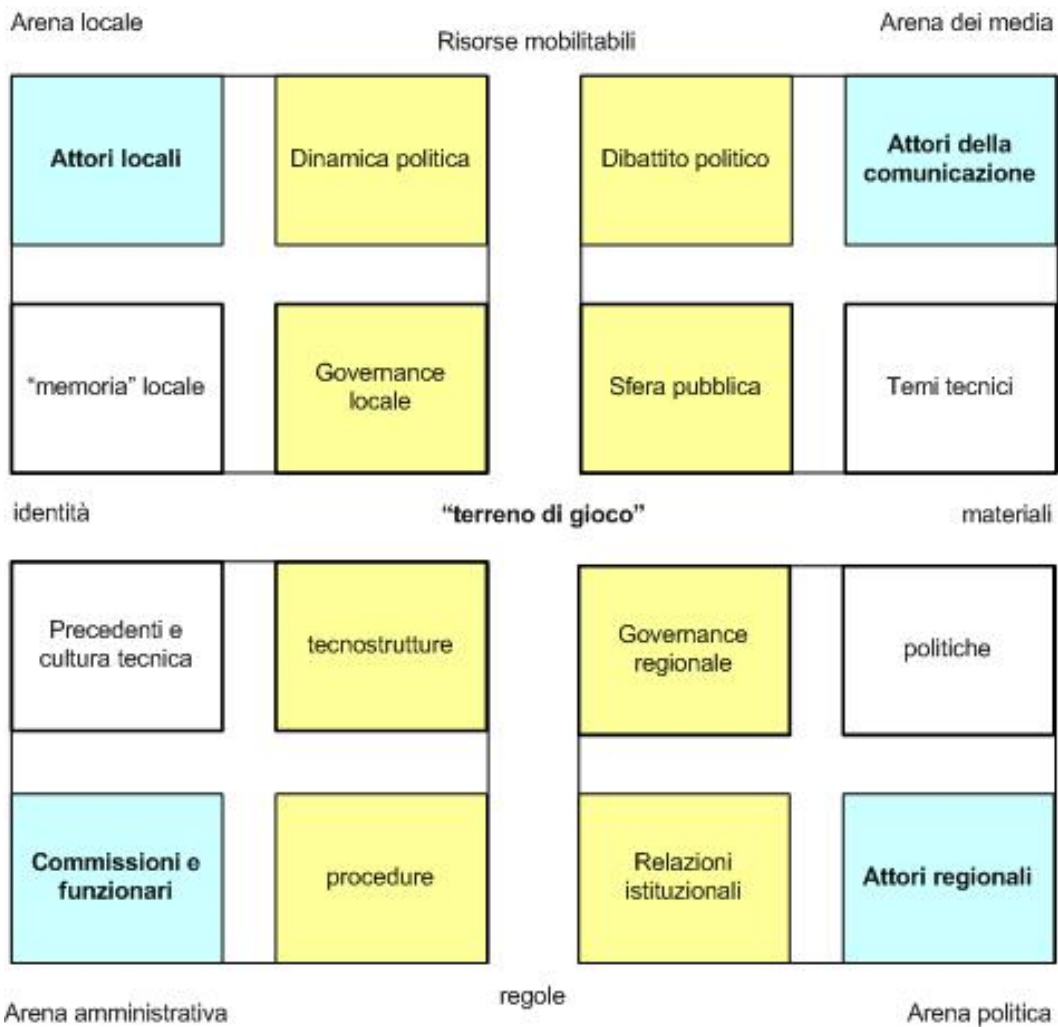
- Il conflitto è attivato da difficoltà di comunicazione, esitazioni da parte del proponente e dell'amministrazione, riflessi condizionati locali (su cui gioca la questione rifiuti generale, e la natura esterna dell'attore economico);
- la vicenda viene colonizzata da istanze esterne come:
 - la lotta di successione
 - il montaggio del PD
 - la concorrenza politica
- le due dinamiche si "montano" ed amplificano fino a far ritirare tutti i sostenitori del progetto (a partire dall'amministrazione comunale).



Quali lezioni

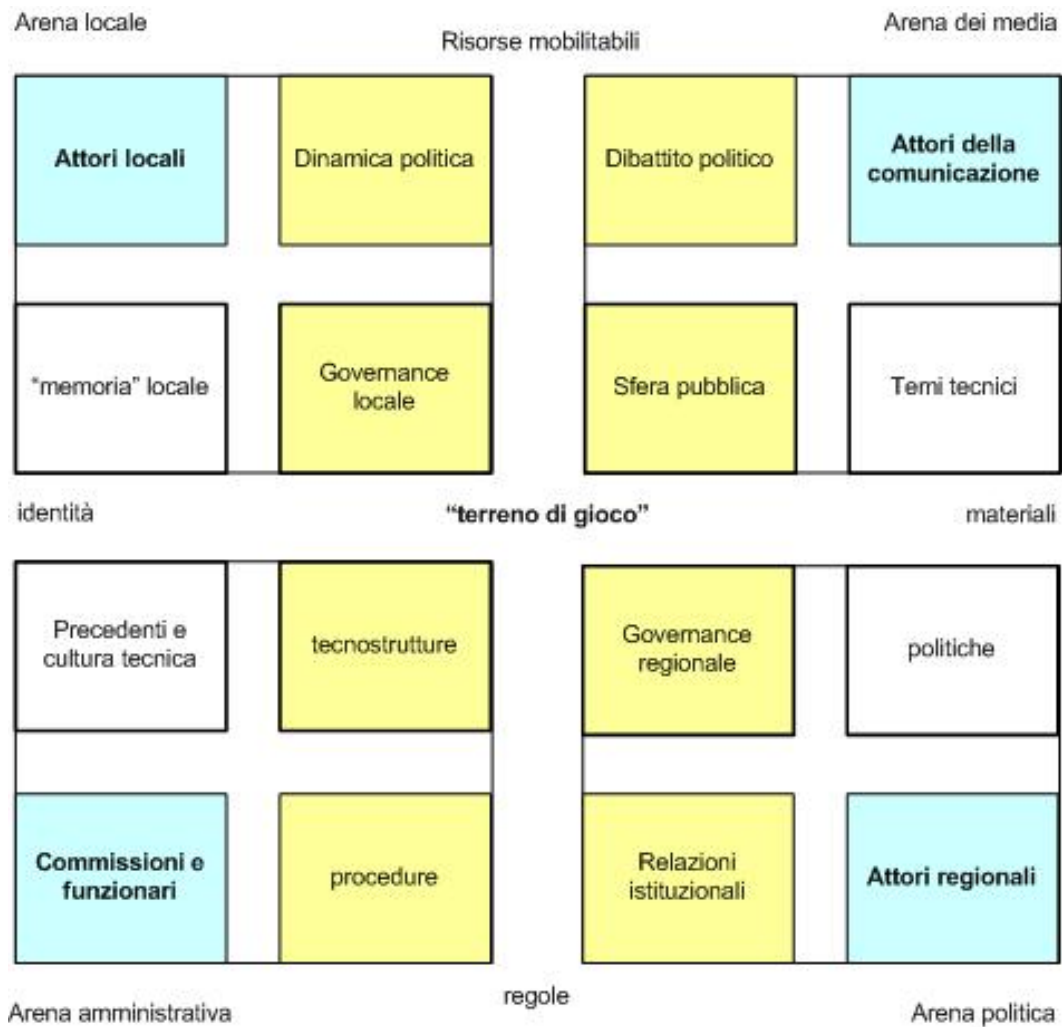
- Occorre navigare tra la scilla e cariddi dei due errori simmetrici che spesso si fanno:
 - Pensare che basti un accordo forte (con un “deus ex machina”), quindi che sia tutta questione di interessi semplici,
 - Immaginare che sia questione cognitiva e basti convincere la “popolazione”,
- È, invece, necessario lavorare con un’immagine più ampia della situazione e più evolutiva;
- Bisogna avere più rispetto sia per gli argomenti sia per gli interessi;
- Ovviamente cercare di anticipare gli eventi.

Il “terreno di gioco”



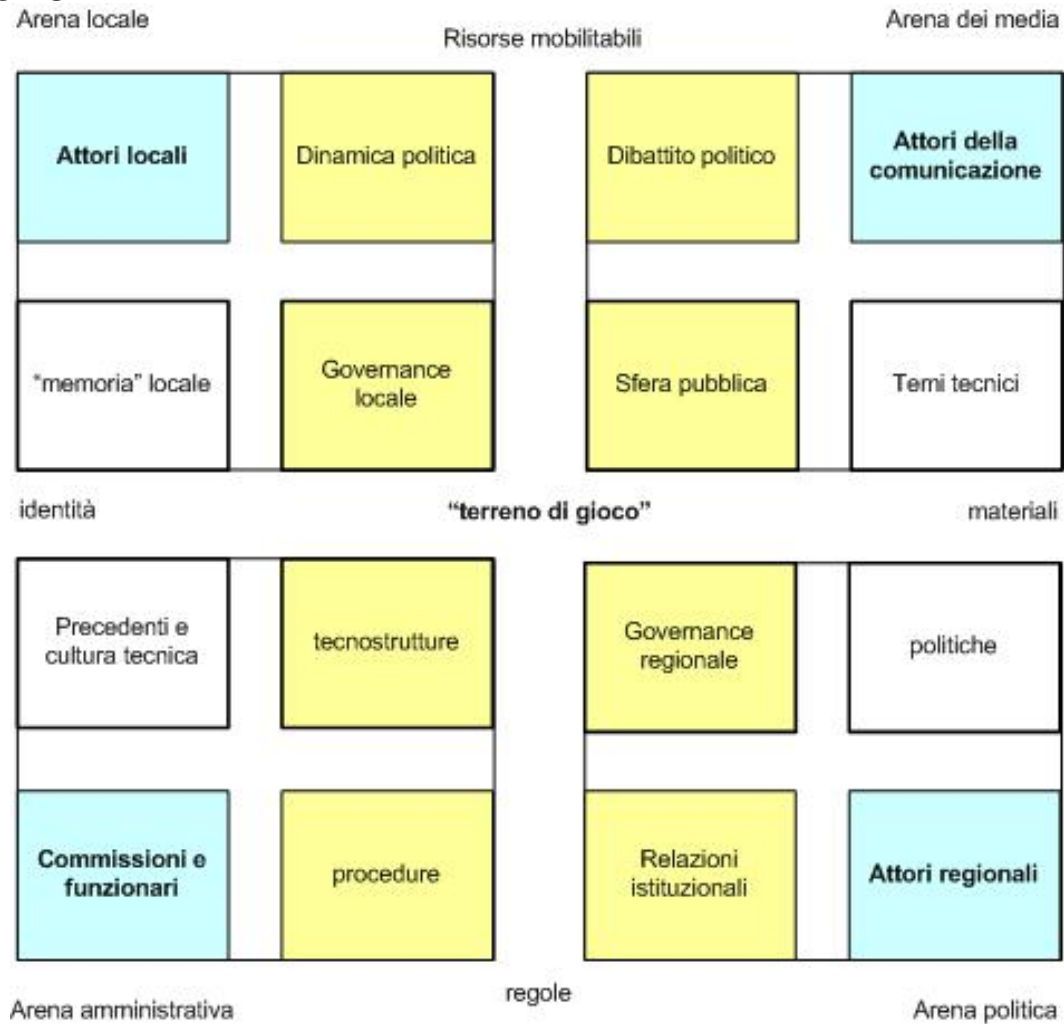
Il “terreno di gioco”

Fase di avvio



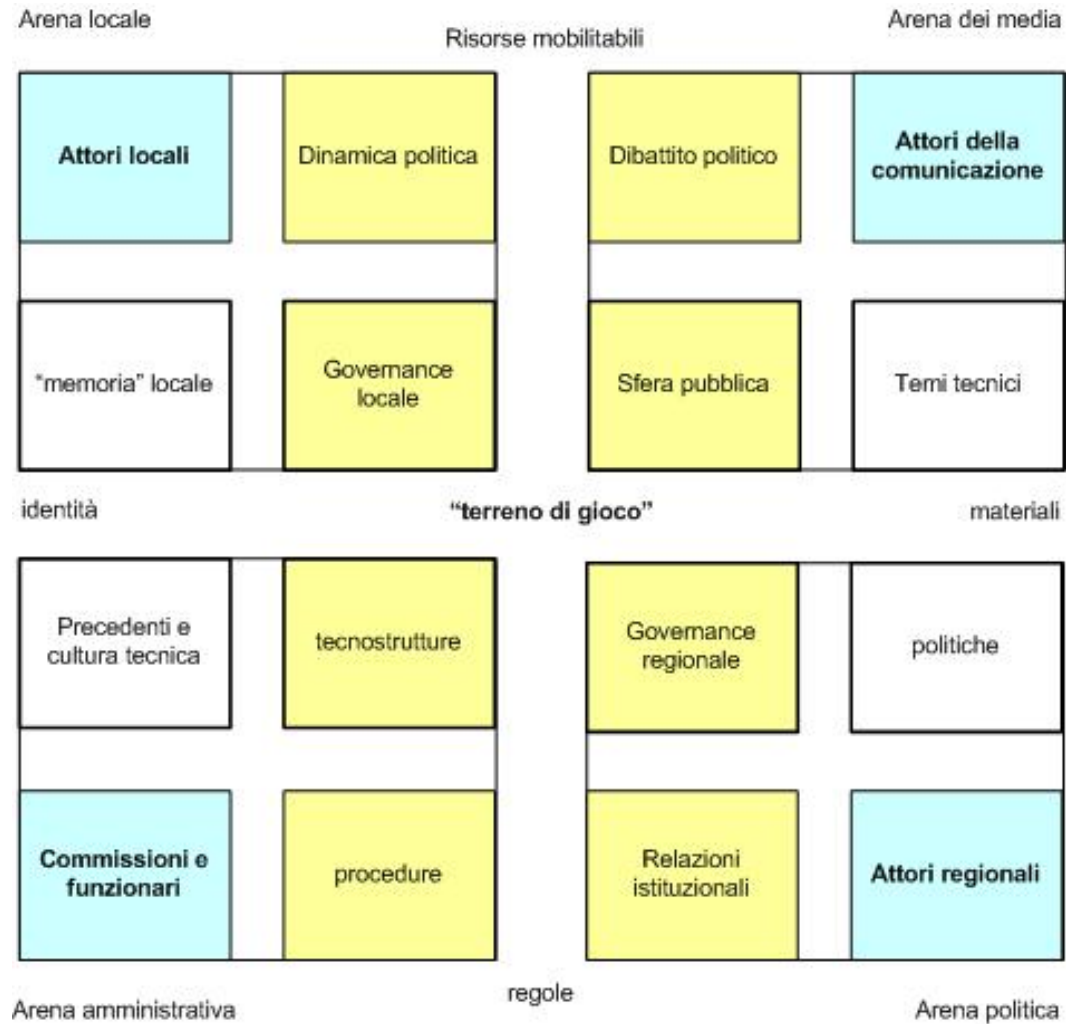
Il “terreno di gioco”

Fase di attivazione



Nel caso beneventano:

Fase di stallo



Una classificazione degli argomenti

Tipologia di argomento	Formulazione tipica	Sfera di senso
vocazionale	<ul style="list-style-type: none">• Incompatibilità con il futuro atteso e il significato del presente	identitaria
autoritativo	<ul style="list-style-type: none">• La decisione è estranea alla comunità locale ed è stata presa dall'alto	Autorità-potere
equitativo	<ul style="list-style-type: none">• La distribuzione dei benefici non è equa	Giustizia
(de)legittimativo	<ul style="list-style-type: none">• Il progetto non rispetta le procedure di legge e/o la programmazione territoriale	Amministrativa-normativa
sottrattivi	<ul style="list-style-type: none">• Il progetto consuma risorse non rinnovabili e/o le impoverisce	fattuale
Detrattivi	<ul style="list-style-type: none">• Il progetto danneggia l'ambiente e la salute• Il progetto diminuisce i valori patrimoniali (fondiari o immobiliari)	fattuale

Come rispondere in modo appropriato

Argomento	Sfera di senso	Linea di risposta
Vocazionale	Identitaria	Individuare le carenze nel modello di sviluppo ed i problemi cui il progetto può rispondere. Proporre, quindi, una narrazione che includa il progetto descrivendo le relazioni di esso con il territorio. Evidenziare lo stile di vita ed i valori connessi con il progetto in chiave positiva. Proporre mitigazioni nello stesso ordine del discorso. Cercare gli elementi comuni.
Sottrattivo	fattuale	Evidenziare il bilancio ambientale delle risorse territoriali e la compatibilità del progetto. Portare altri esempi di consumo per mostrare il corretto dimensionamento del problema (es. altri cicli industriali, usi domestici e quotidiani, ...)
Detrattivo	fattuale	Analizzare le capacità di rigenerazione e la qualità dell'ambiente locale. Discutere con franchezza dei possibili detrattori, delle mitigazioni, dei controlli e monitoraggi. Contro l'argomento detrattivo che fa leva sulla perdita attesa di valori fondiari o immobiliari proporre, in modo prudente, un controargomento basato sull'egoismo, l'irresponsabilità e sulla controfinalità.
Autoritativo	Potere	Evidenziare le buone ragioni della localizzazione. Citare le azioni di concertazione preventive. Riconoscere in modo calibrato il buon diritto del territorio a programarsi (diritto non esclusivo).
(de)legittimativo	Amministrativa	Difendere la correttezza della procedura. Richiamare la logica dell'ordinamento.
Equitativo	Giustizia	Evidenziare i benefici del progetto. Eventualmente ricalibrarli.

Cosa è utile fare

FASI		Attori attivi	Argomenti tipici	Azioni possibili
1.	Scelta della localizzazione	<ul style="list-style-type: none"> • Enti locali • Attori politici locali 	<ul style="list-style-type: none"> • Equitativi • Autoritativi • Detrattivi 	<ul style="list-style-type: none"> • Proporre una base negoziale • Individuare un percorso di concertazione • Fare delle intese preliminari
1.	Avvio dei procedimenti	<ul style="list-style-type: none"> • Amministrazione procedente • Agenzie specializzate 	<ul style="list-style-type: none"> • Detrattivi • Sottrattivi • Legittimativi 	<ul style="list-style-type: none"> • Negoziare le convenzioni • Avviare la comunicazione
1.	Dichiarazione di compatibilità ambientale	<ul style="list-style-type: none"> • Enti locali • Forze politiche • associazioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Vocazionali • Detrattivi • Autoritativi 	<ul style="list-style-type: none"> • Allargare la concertazione • Allargare la comunicazione • Rispondere alle obiezioni
1.	Conferenza di Servizi	<ul style="list-style-type: none"> • Amministrazione procedente • Enti locali • Agenzie specializzate • Forze politiche • Associazioni • Gruppi autoconvocati 	<ul style="list-style-type: none"> • Vocazionali • Legittimativi • Autoritativi • Sottrattivi • Detrattivi 	<ul style="list-style-type: none"> • Negoziare • Rispondere alle obiezioni • Aumentare la credibilità

Dieci consigli

- Curare scrupolosamente la procedura
- Preparare buone documentazioni
- Puntare sulla credibilità
- Farsi carico del punto di vista locale
- Assicurarsi di avere ottimi argomenti ed alleati
- Non farsi arruolare nelle guerre locali
- Negoziare sui “beni privati”, mai sui “beni pubblici”:
non proporre scambi impropri
- Curare l’opinione pubblica
- Far valere i propri diritti
- Avere pazienza e comprendere la situazione



Ecopraxis S.r.l.

sede operativa e legale:

via S. Maria a Cappella Vecchia 8/B, 80121, Napoli

tel. 081-2471256 fax: 081-2451916

e.mail: segreteria@ecopraxis.it

sito internet: www.ecopraxis.it

www.impattoambientale.it