

S. DONATO La banca, per il direttore generale, potrebbe svolgere questo ruolo e facilitare i rapporti con le aziende

Valore Impresa, Periti di Bcc Lodi: «Serve una cabina di regia tra realtà»

di **Giulia Cerboni**

«Il Sud Est Milano per guardare ad uno sviluppo, attraverso il quale si possano valorizzare le potenzialità di questo vasto territorio di riferimento, necessita di una cabina di regia che faccia da raccordo tra le imprese e gli amministratori pubblici, a partire da quelli dei Comuni più piccoli, che spesso faticano anche a dialogare tra loro. E noi, come piccola banca con un forte radicamento territoriale, potremmo svolgere questo ruolo». Lo spunto è stato lanciato dal direttore generale di Bcc Lodi, Fabrizio Periti, in occasione del convegno che si è tenuto martedì nell'aula magna del Politico San Donato per la presentazione di "Valore impresa" in cui l'attenzione andata sull'analisi delle prime 400 imprese per fatturato del Sudmilano, ma anche su una serie di aspetti che guardano al futuro del territorio. «È difficile parlare di attrattività - commenta Periti -, quando i sindaci di comuni tra loro confinanti non riescono a trovare un accordo per realizzare una pista ciclabile sovracomunale. Ancora più complesso è il tessuto economico - riprende -, ma occorre tenere conto che, laddove sono insediate poche



aziende, i sindaci potrebbero decidere di rendere più attrattiva l'area che amministrano, mediante ad esempio uno sgravio fiscale e dei servizi mirati per le imprese. Ma per fare questo sarebbe necessaria un'attività di marketing territoriale che venga condotta con una visione d'insieme: un ruolo che i singoli amministratori locali, che in molti casi sono anche di colori politici diversi, da soli non riescono a fare». Riflessioni, quelle espresse da Periti, che toccano un nervo scoperto di quest'area di hinterland dove, come lui stesso ricorda, di anno in anno continuano ad insediarsi famiglie, soprattutto giovani e spesso numerose, provenienti da Milano, ma non solo, che rappresentano una salvezza demografica che, guardando ai dati, fa da contraccollo all'invecchia-



In alto i relatori all'incontro del Cittadino dedicato alle imprese del Sudmilano e al loro fatturato; a sinistra il sindaco Francesco Squeri, a destra Fabrizio Periti, direttore generale di Bcc Lodi Canali



« Ci sarebbe un importante margine di potenziale crescita su cui lavorare e che occorrerebbe cogliere

mento della popolazione, creando un tessuto sociale vivace. «Osserviamo una polarizzazione delle aziende nei più importanti centri urbani - conclude Periti -, ma ci sarebbe un importante margine di potenziale crescita su cui lavorare che occorrerebbe sapere cogliere». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL SINDACO SQUERI «Per affrontare le sfide future serve sinergia»

■ Una sinergia tra istituzioni, imprese, associazioni e cittadini per cogliere le grandi sfide del futuro: secondo il sindaco di San Donato Francesco Squeri, che è intervenuto martedì all'incontro organizzato dal Cittadino dedicato a "Valore impresa", questa è la formula per affrontare le grandi trasformazioni: dal mercato del lavoro, che sta profondamente cambiando, fino alla sostenibilità e all'innovazione tecnologica. E riguardo a "Valore e impresa", il primo cittadino sandonatese ha messo in evidenza: «Sono lieto di sostenere delle iniziative come questa che favoriscono il confronto, il dialogo e la collaborazione», ricordando che il traguardo deve essere puntato sullo sviluppo economico e sul benessere sociale. Proprio la necessità di fare rete tra i diversi attori impegnati sui territori, per valorizzare il tessuto imprenditoriale, rafforzando la capacità attrattiva dei comuni, è stata ripresa anche da altri interlocutori che hanno preso la parola nel convegno dove l'accento è stato anche posto sull'aspetto demografico. Peraltro San Donato non solo ospita Eni, che resta in testa alle 400 imprese dal fatturato più alto del Sudmilano, ma è anche l'area che negli anni ha continuato a richiamare investimenti legati alla sua strategica collocazione ai confini con Milano. ■

Giulia Cer.

PESCHIERA Si sviluppa su oltre 20mila metri quadrati, è vicino alla tangenziale est esterna e all'aeroporto di Milano City Linate

La logistica Prologis acquista un capannone

■ Una nuova operazione nella logistica a Peschiera: la compravendita dell'ultimo fabbricato di Industrial Park -Peschiera Borromeo, un "last mile" logistico situato in via Enrico Mattei, un contesto strategico tra Paullese, tangenziale est esterna e nei pressi dell'aeroporto di Milano City Linate. L'immobile, ceduto da Sviluppo Immobiliare Corio Srl - family company attiva da generazioni nello sviluppo e gestione di progetti immobiliari -, è stato acquistato da Prologis - leader globale nel settore immobiliare logistico. Il team Industrial & Logistics di Savills è stato advisor dell'operazione. Questa operazione rappresenta l'ultimo atto del piano di lottizzazione di Industrial Park interamente promosso e sviluppato

to da SIC - Sviluppo Immobiliare Corio a Peschiera Borromeo, che ha dato vita ad un intervento industriale-terziario di oltre 60.000 metri quadrati di superficie coperta su di un'area di oltre 260.000 metri quadrati, oltre a opere di urbanizzazione quali parcheggi e il centro sportivo comunale. Prologis ha acquisito l'ultimo immobile del piano: un last mile completato da Sic nel 2022 che si sviluppa su una superficie lorda di oltre 20.000 metri quadrati, 16 baie di carico sul fronte ovest e 28 portoni a raso con pensilina coperta, attualmente locato a due top player del settore logistico. «L'acquisizione appena conclusa rappresenta il tipo di investimento che vorremmo sempre fare - dichiara Sandro Innocenti,



Il capannone della Prologis vicino all'aeroporto di Milano Linate, questa operazione rappresenta l'ultimo atto del piano di lottizzazione di Industrial Park interamente promosso e sviluppato da SIC - Sviluppo Immobiliare Corio a Peschiera Borromeo

senior vice president, regional head Southern Europe di Prologis -: un immobile moderno, adatto per l'E-commerce, con conduttori solidi, in una location prime come Peschiera Borromeo». «Un piano di lottizzazione che ci ha visto protagonisti e promotori di un intervento a larghissima scala, dall'acquisi-

« L'acquisizione conclusa rappresenta il tipo di investimento che vorremmo sempre fare

zione dell'intera area, alla gestione completa della lottizzazione sino alla costruzione e valorizzazione di quest'ultimo fabbricato, un last mile di qualità locato a due giganti della logistica» spiega Francesco Cabassi, owner e board member di Sviluppo Immobiliare Corio. ■

Emiliano Cuti