

Caro Penati, perché non fai delle proposte invece di dire no?

■ La Regione e il Comune di Milano stanno lavorando per il trasferimento dei grossisti cinesi di Sarpi in alcuni capannoni dell'area di Arese. Si tratta probabilmente della porzione di area già in corso di sviluppo come polo logistico-industriale, di proprietà di un fondo americano. Una minima parte rispetto ai 2,2 milioni di mq di tutta l'area ex Alfa, esterna alle porzioni destinate alle nuove previsioni di sviluppo industriale innovativo. Stupisce quindi la presa di posizione della Provincia di contrarietà all'ipotesi, adducendo motivazioni sindacali legate al futuro dell'ex Alfa, che poco hanno a che fare con l'area ipotizzata per i cinesi.

Il problema del trasferimento dei cinesi da Sarpi è una tipica questione di governo di area metropolitana, per la quale la Provincia dovrebbe far valere il proprio protagonismo. In questi anni tuttavia nulla è stato fatto in questa direzione e quindi, ora che il tema ha assunto rilevanza nazionale, intervengono Regione e Comune. Con un'iniziativa che ha il limite di essere affrettata, impositiva, non coordinata con i comuni in-

teressati. Con queste premesse è garantito il fallimento. Un approccio corretto dovrebbe essere la presentazione ai cinesi di più soluzioni localizzative e non un semplice aut aut, in quanto Arese non è l'unica soluzione possibile.

Se si cerca di entrare nel merito della vicenda Sarpi, due fatti sono innegabili. L'ingrosso per gli operatori è una attività irrinunciabile come fonte di reddito per la comunità cinese. È altrettanto vero però che ormai l'ingrosso ha raggiunto il limite di compatibilità con la struttura del quartiere, anche per il livello di saturazione attualmente raggiunto. Di qui la carta della delocalizzazione dell'ingrosso in una struttura idonea. I grossisti attualmente insediati in Sarpi sono perlopiù operatori marginali, che vorrebbero spostarsi ma non hanno la forza economica per farlo. Il processo deve perciò essere guidato e incentivato. In particolare il trasferimento deve avvenire in una struttura che rifletta un modello distributivo di tipo organizzato: quello già noto in Italia dei centri commerciali all'ingrosso.

I vantaggi sono molteplici e riguardano l'ac-

cessibilità, la disponibilità di spazi adeguati per lo stoccaggio e il trasporto delle merci, oltre a servizi e attrezzature di supporto all'attività economica. Come contropartita gli operatori dovranno affrontare alcuni costi/rischi quali l'acquisto dei nuovi locali, l'iniziale perdita di clientela, lo sviluppo di modelli organizzativi di tipo evoluto, moderni e trasparenti. Già due anni fa, alcuni influenti imprenditori cinesi avevano sviluppato un progetto commerciale di grandi dimensioni, il Matrac (Milan Asian trade center), tale da ambire a essere una delle piattaforme di interscambio economico e culturale della Cina con l'Europa. Purtroppo questo progetto, che aveva trovato in San Donato una localizzazione ottimale, si è scontrato con le resistenze locali. Adesso la sfida si gioca pensando al futuro, non considerando la questione di Sarpi come l'ennesimo problema che Milano vuole espellere, ma valutando le opportunità economiche che si possono generare nel territorio milanese. ■