

CENTRO DI RICERCA ■ In Provincia la delibera per liberare l'area su cui sorgerà

Il Cerba è pronto al decollo

(pgu) Il Cerba sta per compiere un nuovo importante passo. Domani, 27 novembre, il progetto del Centro europeo di ricerca biomedica avanzata verrà presentato al Consiglio provinciale di Milano, chiamato a deliberare l'approvazione dello stralcio del Piano di cintura 3 dove il Cerba dovrà sorgere, praticamente in fondo a via Ripamonti, dietro l'Istituto europeo di oncologia.

Si tratta di un progetto d'eccellenza voluto dal professor **Umberto Veronesi** e che ha preso il via nel 2004. L'obiettivo è di dar vita a un polo scientifico-sanitario di eccellenza dove ricerca, cura e formazione convivono, con il comune obiettivo di sconfiggere le principali patologie del nostro secolo, in particolare le malattie tumorali, cardiologiche, vascolari e degenerative.

«Il progetto del Cerba - ha detto il presidente della Provincia di Milano, **Filip-**



Sopra, il progetto del Cerba e, a fianco, l'leo 2

po Penati - rappresenta non solo per l'area metropolitana milanese, ma per l'intero Paese un modello di sviluppo innovativo che concentra in un unico complesso la ricerca più avanzata, la formazione e il lavoro clinico. La sfida è quella di consegnare ai cittadini un luogo di innovazione al

passo con le più alte esperienze europee che coniughi innovazione, tutela e sviluppo del territorio, dentro una visione moderna della questione ambientale».

Basta qualche numero per capire il valore di questa iniziativa. Il progetto è stato affidato all'architetto



Stefano Boeri e prevede di destinare 180mila metri quadrati alla strutture di diagnosi e cura, 65mila per la ricerca sperimentale e clinica e 18mila per la didattica. Per non dire dei 40mila metri quadrati destinati a residenze asservite o dei 155mila destinati ai parcheggi; il tutto in mezzo

a un'area di 310mila metri quadrati a verde. La realizzazione del tutto comporterà una spesa di circa 870 milioni di euro.

Lombardia in Europa
è stato chiuso in redazione
venerdì 23 novembre
alle ore 14

TRA IL SERIO
E IL FACETO

Extracomunitari imitano Totò: vendono la foto del Duomo. Se avessero visto il Totò che vende la Fontana di Trevi non si sa. Certo è che due extracomunitari facevano la stessa cosa col Duomo di Pavia. Ai turisti chiedevano cinque euro per poterlo fotografare («Corriere della Sera» del 19/11/07).

Spot del Comune per attirare gli svizzeri. Il Comune di Laveno Ponte Tresa (Va) si è accollato la spesa di circa 4mila euro per una campagna pubblicitaria sulle reti televisive elvetiche per invitare gli svizzeri a fare shopping in Italia. I commercianti della località lacustre hanno naturalmente apprezzato («Corriere della Sera» del 19/11/07).

Arriva la Finanza, si getta dal balcone. Ha tentato di scappare dal balcone, ma è finito all'ospedale. Un 42enne bergamasco di Pognana ha ricevuto la visita della Guardia di Finanza e all'invito di seguire i militari in caserma ha preferito buttarsi. E s'è ritrovato con un piede rotto («Corriere della Sera» del 21/11/07).

La supplente arriva e va in maternità. Per la quarta B della scuola elementare Garibaldi di Cinisello Balsamo (Mi) trovare un'insegnante di matematica è diventato un calvario. Hanno cambiato 5 maestre in 3 mesi. Una addirittura è andata in maternità appena le è stato assegnato l'incarico («Il Giorno» del 22/11/07).

TRIMESTRALE ■ Utile netto a 64 milioni di euro (+25% rispetto a un anno prima)

Il Creval corre, percentuali di crescita invidiabili

(pgu) La crisi del mercato sembra non incidere più di tanto sull'andamento del Gruppo Credito Valtellinese presieduto da **Giovanni De Censi** e diretto da **Miro Fiordi**. I dati dell'ultima trimestrale, infatti, indicano un istituto di credito in netta espansione, che macina profitti e con prospettive di ulteriore crescita.

Basta dare un'occhiata ai numeri per rendersene conto: l'utile netto ha raggiunto i 64 milioni di euro, con una crescita di circa il 25% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; i

proventi operativi (tenuto conto dei dividendi e degli utili delle partecipazioni valutate a patrimonio netto, complessivamente pari a 12 milioni di euro, del risultato netto dell'attività di negoziazione di 9 milioni di euro nonché di altri proventi di gestione per 14 milioni) sfiorano il mezzo miliardo, con un incremento del 13,5% rispetto a 438 milioni dei primi tre trimestri dello scorso anno; e il risultato netto della gestione operativa raggiunge i 192 milioni di euro (+24,3% nei confronti di un anno prima).

Per non dire della raccolta: al 30 settembre quella diretta ha raggiunto i 13.204 milioni di euro con una crescita del 9,4% rispetto al dicembre scorso. La raccolta indiretta, invece, con una consistenza pari a 12.337 milioni, è sostanzialmente stabile. La componente "gestita" assomma a 6.013 milioni di euro in rapporto ai 6.043 milioni di fine dicembre. La raccolta globale si determina, quindi, in 25.541 milioni di euro, con una crescita del 4,5% rispetto ai 24.445 milioni alla chiusura dello scorso esercizio.



Giovanni De Censi

NEL CUORE DEI CENTRI COMMERCIALI ■ La parola a Carlo Vallardi, amministratore delegato del Gruppo Finim

La ricetta del successo? La qualità di tutti gli ingredienti, con un pizzico di vivacità

(gmc) La ricetta del successo di un centro commerciale è data dall'insieme di tutti gli ingredienti, che sono tanti e tutti importanti, dalla localizzazione alla gestione attiva. E soprattutto poi serve un direttore con idee nuove e vivacità. Parola di **Carlo Vallardi**, il primo direttore di centri commerciali in Italia, un'avventura iniziata ben 20 anni fa e che lo ha portato a formare almeno la metà degli attuali direttori presenti in Italia e a creare la prima società di gestione nel nostro Paese, la Psg. Dall'anno scorso si è rimesso in gioco con una nuova società di gestione, la Uno G., facente parte del Gruppo Finim - leader nel settore da più di 35 anni - di cui è amministratore delegato. L'obiettivo è quello di seguire i progetti in toto: gestire i centri commerciali da loro promossi, partendo dalla localizzazione passando attraverso la costruzione, proseguendo nella commercializzazione e terminando il ciclo con la gestione.

Attualmente hanno in portafoglio come promotori un centro a Roma e uno ad Agrigento. Ma anche in Lombardia la società ha preso in gestione i centri commerciali di Cremona Po e Cormanò (Mi). E presto anche quelli di piazzale Lodi a Milano, di Crema e di Opera (Mi).

Nella gestione dei centri commerciali è importante il ruolo del direttore, che per Vallardi non deve essere un semplice custode o un passacarte, ma un vero manager.

Tornando al segreto per la buona riuscita di un centro commerciale, l'amministratore del Gruppo Finim conferma che se tutti i passaggi per la realizzazione e la messa in funzione «rientrano in una logica di catena, se il ciclo di vita è seguito da un'unica regia, allora si ottengono gli ingredienti necessari per il successo». Quindi, innanzitutto bisogna curare la costruzione, «con una progettazione all'avanguardia, che consideri anche i ri-

svolti psicologici del potenziale cliente - spiega Vallardi - trasformare un "non luogo" in un luogo che coinvolga emotivamente il cliente e invogli le famiglie a visitare il centro commerciale». Ma questo è solo l'inizio. Poi c'è la seconda parte del puzzle: la gestione. Ovvero i servizi da offrire ai commercianti e ai clienti, la gestione dei servizi comuni e del personale, la promozione. Per questo serve un coinvolgimento di tutte le parti, sia della Grande Distribuzione che dei punti vendita presenti in galleria. «Prima i negozi erano un peso obbligato per la grande distribuzione, ora ci si è resi conto

che sono una risorsa» specifica il manager Finim.

Nella nostra regione, però, il mercato è maturo, infatti per Vallardi la «scommessa per il prossimo futuro è la realizzazione di centri commerciali nei centri delle città, magari solo con tanti negozi e attività per il tempo libero». Per il resto bisogna concentrarsi, aggiunge, sullo sviluppo nelle cittadine e sulle ristrutturazioni o gli ampliamenti dei centri esistenti. La stessa Finim si è occupata dell'ampliamento del centro di Giussano (Mi).

Ma c'è anche chi vede i centri commerciali come un elemento dannoso. Soprattutto per

il piccolo commercio. Per sfatare questa idea, Vallardi propone un esempio: «A Curno, in provincia di Bergamo, abbiamo aperto nel 1991 un centro commerciale, dopo una lunga battaglia con le associazioni di categoria. Dopo due anni e mezzo di attività i negozi della città sono aumentati, perché il centro commerciale ha generato un flusso di clientela che ha favorito anche loro». La comodità del punto vendita sotto casa rimane, ma, avverte Vallardi, «se non vengono prodotti aggiornati e convenienti il consumatore andrà altrove a cercarli».

Chiudiamo con un riferimento all'attualità: la nuova legge regionale sulle aperture domenicali degli esercizi commerciali. Per il dirigente Finim «la legge è un buon compromesso, ma il problema è la normativa nazionale che è farragginosa. Perché in alcune località appena dopo il confine regionale la domenica sono sempre aperti?».

Marco Gibelli



Carlo Vallardi