

Io Ci CRedo Ecco le 'leve' per attirare il business

Territorio più competitivo: le mosse possibili sotto la lente di manager e docenti

■ **CREMONA** Mercoledì scorso presso la Sala Consiliare della Provincia di Cremona, si è svolta la seconda riunione del Cantiere 1 - Identità e Marketing Territoriale, promosso nell'ambito dell'Ats Io Ci CRedo. Occhi puntati sul tema dell'attrattività delle imprese e sulle leve strategiche per favorire l'insediamento di nuove realtà economiche. Ha aperto i lavori **Paolo Rizzi**, docente dell'Università Cattolica e team leader del Cantiere, che ha sottolineato quanto rafforzamento dell'identità territoriale e valorizzazione turistica siano essenziali per accrescere il potenziale attrattivo del territorio, rendendolo più competitivo e attrattivo per imprese e investimenti. All'incontro erano presenti rappresentanti di istituzioni economiche e realtà imprenditoriali locali. **Marco Zanini** per la Camera di Commercio, **Massimiliano Falanga** per l'Associazione Industriali di Cremona e **Roberto Bertoli** per REI - Reindustria Innovazione hanno offerto contributi di grande valore, proponendo spunti operativi per strutturare strategie mirate all'attrazione di capitali e nuove iniziative imprenditoriali. Le riflessioni si sono concentrate sull'individuazione di strumenti e azioni concrete per favorire lo sviluppo locale, promuovendo la conoscenza del tessuto industriale e culturale del territorio e valorizzandone la posizione geografica strategica. È emersa con forza la necessità di ridurre i tempi burocratici per facilitare l'insediamento aziendale, migliorare il dialogo tra investitori e amministrazioni comunali - in particolare con gli Uffici Tec-

Un momento della seconda riunione del Cantiere 1 'Identità e Marketing Territoriale' Il Cantiere è stato promosso nell'ambito dell'Ats Io Ci CRedo per rendere più attrattivo il territorio e favorire l'insediamento di nuove realtà imprenditoriali



Luce e gas, altro salasso per le aziende

■ **CREMONA** Se la guerra in atto da circa dieci giorni tra Israele e Iran non ha ancora avuto ripercussioni sul costo dei carburanti, i rincari di luce e gas continuano e sono pesanti: si parla di quasi 14 miliardi di euro. Lo spiega, dati alla mano la Cgia di Mestre. Ancorché gli effetti sulle bollette delle imprese non siano riconducibili alla guerra in Medio Oriente, l'Ufficio studi della Cgia ha stimato in 13,7 miliardi in più (pari al +19,2%) il costo che le imprese italiane dovranno sostenere quest'anno rispetto al 2024. Di cui

9,7 per le bollette della luce e 4 per quelle del gas. L'Ufficio studi della Cgia è giunto a questi risultati ipotizzando che per l'anno 2024 e per il 2025 i consumi in capo alle aziende siano gli stessi di quelli registrati nel 2023. Per quanto concerne i costi, invece, quelli del 2025 sono stati calcolati considerando un prezzo medio dell'energia elettrica di 150 euro per MWh e di 50 per il gas, rispettando la proporzione di 3 a 1 tra i due prezzi così come verificatosi mediamente negli anni 2023 e 2024; dal momento che i prezzi attuali di ener-

gia elettrica e gas viaggiano su una media semestrale (da gennaio 2025 ai primi 15 giorni di giugno) di 119 euro per MWh per i primi e di 43 per MWh per i secondi, l'ipotesi media annua di 150 euro al MWh e di 50 MWh sarebbe rispettata con prezzi medi dell'ordine dei 180 MWh per l'energia elettrica e di 60 MWh per il gas nell'intero secondo semestre del 2025: si tratterebbe quindi di una ipotesi di massima come indicato in precedenza. Si fa presente che l'aumento dei costi energetici per le imprese risulterà meno

che proporzionale rispetto alla variazione dei prezzi della borsa energetica, in quanto l'aumento del prezzo della materia prima non impatta su tutto il costo complessivo della bolletta (che comprende anche costi di commercializzazione, trasmissione, oneri, tasse, margini ecc.). Pertanto, rispetto ad un'ipotesi di aumento del prezzo della materia prima del 38% (stimato per il 2025 rispetto al 2024), le rispettive crescite dei costi per le imprese risulteranno inferiori (+18% per l'energia elettrica e +25% per il gas).

nici - e realizzare una mappa aggiornata delle aree disponibili, così da diventare sempre più competitivi nel panorama dell'attrattività territoriale. Bertoli ha illustrato il servizio dello sportello aree di REI - Reindustria Innovazione, uno strumento pensato per agevolare l'incontro tra domanda e offerta di aree produttive, fornendo un supporto puntuale sulle disponibilità effettive e sulle migliori soluzioni localizzate per nuovi insediamenti. Particolarmente significativi gli in-

terventi degli imprenditori presenti, che hanno condiviso esperienze e criticità incontrate nel percorso di insediamento e sviluppo. **Libero Amelto**, amministratore di Arva Srl, **Walter Visigalli**, general manager di Coffee Technology Srl, e **Fabio Rizzotti**, general manager di Seafood Umberto I SNC, hanno sottolineato l'importanza

di potersi affidare a soggetti esperti, nel loro caso a REI - Reindustria Innovazione, ribadendo come il supporto tecnico-specialistico sia spesso determinante per orientarsi fra normative, burocrazia e opportunità. Tra le problematiche sollevate, c'è la questione del reclutamento delle risorse umane e le difficoltà legate alla rigidità di alcune strutture pubbliche, che talvolta ostacolano lo sviluppo di piccole e medie imprese intenzionate a investire sul territorio. Rizzi ha richiamato l'attenzione sulla necessità di raccogliere e strutturare proposte operative, da condividere in occasione della assise di ottobre, così da avviare azioni concrete capaci di generare effetti positivi sull'economia locale e sull'attrattività territoriale.