Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

venerdì, 07 agosto 2026

Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

venerdì, 07 agosto 2026

Coop Alleanza 3.0

06/08/2026 **Distribuzione Moderna** 4
Coop inserisce il parco acquatico Caribe Bay nei suoi programmi di welfare aziendale

Controllate e partecipate

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 19 *Luca Davi* 5
Bper promette ai soci 7,5 miliardi: «Da Mps altri due milioni di clienti»

07/08/2026 **MF** Pagina 4 *ANNA MESSIA* 7
Mps, Banca Nazionale Svizzera contro aumento Unipol

07/08/2026 **Italia Oggi** Pagina 11 *GIACOMO BERBENNI* 8
Utile Bper al massimo storico

07/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 32 *Andrea Rinaldi* 10
Bper premia i soci con 7,5 miliardi, pronti per Mps

07/08/2026 **La Repubblica** Pagina 31 *EMMA BONOTTI* 11
"Due milioni di clienti dall'operazione Mps" L'utile Bper fa +14%

07/08/2026 **La Stampa** Pagina 22 13
Bper, ai soci andranno 7,5 miliardi L'ad Papa: "Mps una buona operazione"

Coop e Cooperazione

07/08/2026 **Corriere Romagna** Pagina 5 14
Vendemmia all'alba contro il caldo: la mossa della Romagna del vino

07/08/2026 **Il Secolo XIX (ed. Savona)** Pagina 21 *ALBERTO PONTE* 15
Cattura pesce re di 37 chili «Emozione indescrivibile»

07/08/2026 **larepubblica.it** 17
Quando il supermercato è un'opera d'arte: ecco i più affascinanti del mondo

06/08/2026 **larepubblica.it** 19
Promotica, fatturato primo semestre cala a 61,7 milioni di euro. In crescita l'estero

06/08/2026 **Abruzzo Web** 20
DÁNIEL JELLINEK: PERCHÉ LA STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO RENDE L'ITALIA UNA PRIORITÀ PER INDOTEK IN EUROPA OCCIDENTALE

Concorrenza GDO

07/08/2026 **Corriere Adriatico** Pagina 19 22
Nuovo supermercato al Tornabrocco, via libera in Giunta

07/08/2026 **Gazzetta di Modena** Pagina 17 *MARCO COSTANZINI* 23
L'ex Sigma di via Nobili è di MD che compra anche quello di Sorbara

07/08/2026 **Gazzetta di Reggio** Pagina 11 *SERENA ARBIZZI* 25
«Transcoop tuteli i lavoratori Realco»

07/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Imola)** Pagina 47 26
Supermercati Realco L'ex Pam di via Punta rilevato dal gruppo Md Zero offerte per gli altri

07/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)** Pagina 53 28
La lotta per il bosco di Ospizio 'Reca' si schiera con gli attivisti «Interessi privati senza logica»

07/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)** Pagina 53 29
A difesa del 'polmone verde' «Ideologico è negarne il valore»

07/08/2026 **Il Giornale Di Vicenza** Pagina 5 30
«Stop nuovi market Serve l'ok del Comune»

07/08/2026 **Gazzetta di Mantova** Pagina 17 31
«Addetti aggrediti e minacciati» Allarme nei supermercati

Economia, consumi e società

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 3 *GIORGIO DELL OREFICE* 33
Cereali: con la ripresa dei listini Europa in fuori gioco sui mercati

07/08/2026 **Italia Oggi** Pagina 14 *ANTONIO RANALLI* 35
Il caffè specialty va oltre i brand

07/08/2026 **La Stampa** Pagina 8 *ANDREA JOLY LUCA MONTICELLI TORINO -ROMA* 37
L'allarme degli agricoltori "Per il caldo danni record" In Piemonte due miliardi

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 15 *Giorgio Pogliotti* 39
Sangalli: «Dai consumi in rialzo dell'1,2% una forte spinta al Pil»

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 15 *G.d.O.* 41
Primo sì al Coltiva Italia: 1.140 milioni per zootecnia, olio d'oliva e cereali

07/08/2026 **Italia Oggi** Pagina 24 *ERMANNO COMEGNA,LUIGI CHIARELLO* 42
Il Made in Italy tutto schedato

07/08/2026 **L'Espresso** Pagina 24 *FRANCESCAPAOLA IANNACCONE* 45
Integratori la via breve per la salute

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 3 *Sara Deganello* 48
Elettricità ai massimi dal 2023, pesano gas e alte temperature

Innovazione e mondo digitale

07/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 12 *Valeria Falce e Stefano Firpo* 50
La sovranità tecnologica si gioca anche su standard europei

Distribuzione Moderna

Coop Alleanza 3.0

Coop inserisce il parco acquatico Caribe Bay nei suoi programmi di welfare aziendale



Distribuzione Moderna

Coop inserisce il parco acquatico Caribe Bay nei suoi programmi di welfare aziendale

08/06/2026 11:32

Coop ha scelto di inserire Caribe Bay , oasi tropicale del Lido di Jesolo, a due passi da Venezia, nei propri programmi di welfare aziendale Molto più di un parco acquatico Intrattenimento, divertimento e relax come strumenti di benessere: Caribe Bay da anni è molto più di un parco acquatico. All'ombra delle sue 3.500 palme , con i piedi nella sabbia bianca e lo sguardo che accarezza lagune di acqua trasparente, il corpo smette di essere in allerta, il battito rallenta, lo stress diminuisce. Un risultato che nasce da un modello di accoglienza basato sulla centralità dell'ospite, con l'obiettivo di restituire alle persone la possibilità di dimenticare per qualche ora il lavoro, gli impegni, le scadenze. Un valore che Un progetto su più livelli Il progetto nasce innanzitutto nell'ambito delle politiche a vantaggio degli oltre 15.000 dipendenti Coop Alleanza 3.0. Grazie a questa iniziativa per i lavoratori e le lavoratrici della Cooperativa è possibile richiedere fino a 4 biglietti open a tariffa agevolata e scegliere liberamente quando utilizzare gli ingressi durante la stagione 2026. A questo primo livello di collaborazione si affianca l'ingresso di Caribe Bay nella Raccolta Punti 2026 , iniziativa dedicata in primis agli oltre 2,2 milioni di soci Coop Alleanza 3.0 , ed estesa anche ai quasi 1,2 milioni di soci di Unicoop Firenze , presente con la propria rete in nove province della Toscana: un ulteriore tassello che allarga la portata del progetto su scala nazionale. Il commento "La crescita registrata da Caribe Bay negli ultimi anni ci ha portati a cercare un partner nazionale in grado di valorizzare questa evoluzione e di accompagnarci in un percorso coerente con il posizionamento raggiunto dal parco. In questo senso, Coop rappresenta l'interlocutore ideale e conferma il ruolo che i parchi divertimento possono assumere nelle strategie di welfare rivolte ai lavoratori. Oggi il benessere delle persone passa anche dalla possibilità di vivere momenti di qualità con la propria famiglia, ritagliarsi tempo per sé e condividere esperienze di valore. È talmente vero che sono in costante aumento anche le prenotazioni di pacchetti che uniscono la visita del parco al pernottamento di più notti", dichiara Stefano Tamborino, commercial director di Caribe Bay.

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

Bper promette ai soci 7,5 miliardi: «Da Mps altri due milioni di clienti»

Il gruppo chiude i sei mesi con un utile ordinario record di 1,32 miliardi (+14,7%)

Luca Davi


Bper promette ai soci 7,5 miliardi:
«Da Mps altri due milioni di clienti»

Il ceo di Bper Gianni Franco Papa l'aveva lasciato intendere: «Mai dire mai», aveva detto il banchiere appena tre mesi fa, quando gli si chiedeva se la banca era pronta a nuove operazioni di M&A. E così è stato.

Mentre archivia il suo primo miglior semestre di sempre - e alza l'asticella sulla remunerazione degli azionisti a circa 7,5 miliardi di euro nel quadriennio 2025-2028, con un payout pari o superiore all'85% -, la banca nata a Modena, conclusa l'integrazione di Popolare di Sondrio, apre la porta a una nuova fase di crescita per linee esterne. Con due dossier di portata molto diversa: da una parte, all'orizzonte, ci sono i circa 635 sportelli dei Monte dei Paschi (ma si vedrà il punto di atterraggio finale) che potrebbero confluire nel gruppo nell'ambito dell'offerta di Intesa Sanpaolo su Siena; dall'altra, ed è la novità di ieri, spunta il business dei pagamenti e della banca depositaria di Bff Bank.

L'istituto partecipato da Unipol si dice infatti pronto a una manifestazione di interesse, per ora non vincolante, finalizzata all'acquisizione delle attività afferenti ai business dei pagamenti e di banca depositaria di Bff, realtà oggi sotto la tutela di Banca d'Italia. Insomma, non un'offerta sull'intera banca, ma un'operazione che può arricchire il perimetro con due business ad oggi non coperti. Si vedrà col tempo come andranno le cose.

Sullo sfondo c'è però, soprattutto, l'integrazione con il ramo Mps, che Papa giudica positivamente. Si tratta di «una buona operazione per noi», dice il manager riferendosi allo schema che prevede che Unipol "giri" a Bper la porzione di Mps in arrivo da Intesa, in caso di buon esito dell'Opas. Il deal «ci consente di rafforzare ulteriormente la nostra posizione in Italia», facendo diventare Bper «ancora più grande» grazie all'arrivo di «un paio di milioni di clienti». Ancora, va detto, è nebbia fitta sugli economics dell'operazione. E Papa lo ammette: non si conosce la posizione delle filiali, i dipendenti coinvolti o altro. Quindi qualcosa in più si saprà «solo quando avremo una chiara comprensione della situazione e di come la transazione sarà realizzata». Anche i tempi si prospettano lunghi: il passaggio è atteso tra 18-24 mesi.

Molta più visibilità, invece, c'è sulle attese reddituali e sulla policy di remunerazione della banca. Che, come detto, alza l'asticella. Del resto i numeri dei primi sei mesi lo consentono. L'utile netto ordinario ha raggiunto 1,326 miliardi, in crescita del 14,7% rispetto a giugno 2025 su base rideterminata. I ricavi core sono saliti a 3,565 miliardi, grazie a un margine di interesse di 2,212 miliardi e a commissioni nette per 1,353 miliardi, con un cost/income ratio migliorato al 41,4%, mentre il costo del credito annualizzato si è attestato a 28 punti base. «Continuiamo a conseguire gli obiettivi previsti

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dal piano industriale a un ritmo superiore alle attese», dice il banchiere che sottolinea come dal 2024 il total shareholder return della banca abbia superato il 460%, più dei principali concorrenti italiani ed europei. La banca ha così rivisto le proprie proiezioni al 2028: a tendere prevede un utile netto di circa 2,7 miliardi e ricavi nell'ordine di 8 miliardi, contro i 7,4 miliardi del 2025. Il margine di interesse è atteso a circa 4,7 miliardi e le commissioni nette a 3 miliardi, con un incremento di circa 400 milioni. Nuove prospettive «ambiziose ma realistiche» che rappresentano una «sostanziale accelerazione» del piano strategico, dice Papa.E grazie a una «solida posizione patrimoniale», con un Cet1 del 15%, ci sarà spazio anche per maggiori distribuzioni: in autunno, il Cda valuterà una proposta di acconto sul dividendo cash da circa 700 milioni. Poi, «se le condizioni lo consentiranno», con la generazione di ulteriore capitale in eccesso «verrà aumentata la remunerazione per gli azionisti». © RIPRODUZIONE RISERVATA.

MF

Controllate e partecipate

di nuovo merchant

Mps, Banca Nazionale Svizzera contro aumento Unipol

ANNA MESSIA


Mediobanca di nuovo merchant

Mps, Banca Nazionale Svizzera contro aumento Unipol

Altro che neutralità elvetica. Alla Swiss National Bank, la banca centrale svizzera, hanno curiosamente deciso di votare contro l'aumento di capitale fino a 2,5 miliardi di euro di Unipol funzionale all'acquisizione di parte della rete di Mps se l'opas di Intesa Sanpaolo sul Monte andrà in porto. L'indicazione emerge dal verbale d'assemblea del gruppo assicurativo presieduto da Carlo Cimbri che, il 30 luglio scorso, ha dato delega al cda di aumentare, entro il 31 dicembre 2027, in una o più volte, il capitale sociale per un importo massimo di 2,5 miliardi. L'obiettivo di Unipol, come dichiarato al mercato, è di rilevare da Intesa una parte del Monte, un «compendio» che comprende il marchio Mps e circa 635 filiali e che consentirà a Ca' de Sass di rispettare i vincoli Antitrust. A passare di mano saranno anche le relative attività e passività e la maggior parte delle strutture centrali necessarie a operare come istituto autonomo, per un corrispettivo in contanti tra 3 e 3,5 miliardi. Compendio che sarà poi offerto a Bper per far nascere un'unica entità che si chiamerà Banca Monte dei Paschi, dando vita al secondo gruppo bancario italiano con oltre 2.600 sportelli e 170 miliardi di impieghi. La cessione consentirà a Unipol di salire da poco meno del 30% di Bper a oltre il 40% del nuovo aggregato, senza opa.

Un'operazione che ha avuto il voto favorevole del 99,7% dei soci in assemblea (77,5% del capitale e 84% dei diritti di voto per effetto del voto maggiorato), con il sostegno compatto delle coop azioniste di Unipol. E il no, a sorpresa, della Swiss National Bank che, con oltre 1 milione d'azioni, ha circa lo 0,1% della compagnia. (riproduzione riservata).

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Italia Oggi

Controllate e partecipate

Chiude il semestre a 1,32 miliardi di euro (+14,7%) ed è pronta a rafforzare i dividendi

Utile Bper al massimo storico

L'a.d.: su filiali Mps non abbiamo ancora elementi precisi

GIACOMO BERBENNI


MERCATI

Chiude il semestre a 1,32 miliardi di euro (+14,7%) ed è pronta a rafforzare i dividendi

Utile Bper al massimo storico

L'a.d.: su filiali Mps non abbiamo ancora elementi precisi

Commerz, conti da record: Unicredit deve collaborare

Profitti ai massimi storici per Bper, che nel primo semestre ha realizzato un utile netto ordinario di 1,32 miliardi (+14,7% annuo) grazie alla spinta del secondo trimestre.

Il margine di interesse è salito dell'1,4% a 2,21 miliardi e le commissioni nette sono in crescita a 1,35 miliardi (+4,8%). Il cost-income è sceso al 41,4% dal 45% di giugno 2025 e il Cet 1 si è attestato al 15%.

La banca prevede al 2028 ricavi totali in aumento dai 7,4 miliardi del 2025 a circa 8 miliardi, con un Cagr (tasso medio composto annuo di crescita) del 2,3%. Il margine di interesse è atteso in aumento da 4,4 a 4,7 miliardi e le commissioni nette da 2,6 miliardi a 3 miliardi. Per i crediti netti verso la clientela si passerà da 129 a 141 miliardi (Cagr del 3%). L'Npe ratio netto sarà intorno all'1,2% con un coverage ratio superiore al 53% nel 2028. Intanto sono migliorate le stime di quest'anno per il margine di interesse e il cost-income inferiore al 45%.

«Bper ha realizzato ancora una volta risultati eccellenti nel secondo trimestre e nel primo semestre, che assumono ancora più valore alla luce dell'impegno eccezionale profuso per completare l'integrazione di Banca popolare di Sondrio», ha commentato l'a.d. Gianni Franco Papa.

«La crescita degli impieghi, con nuove erogazioni per oltre 13 miliardi di euro, l'incremento delle masse gestite e amministrate e lo sviluppo delle attività a maggior valore aggiunto testimoniano la validità del nostro percorso. Continuiamo a conseguire gli obiettivi previsti dal piano industriale a un ritmo superiore alle attese, così come confermano anche le previsioni al 2028».

Quanto alla remunerazione degli azionisti, se ci saranno le condizioni Bper è pronta ad aumentare i dividendi: «La nostra solida posizione patrimoniale ci permetterà di valutare una remunerazione più elevata per gli azionisti, qualora le condizioni lo consentissero», ha spiegato Papa dopo il miglioramento delle stime sulla remunerazione complessiva nel triennio per un totale di 7,5 miliardi. «Ulteriori remunerazioni per gli azionisti potrebbero derivare dalla generazione di capitale in eccesso da parte della banca». Su Bff, inoltre, «abbiamo appena presentato una manifestazione di interesse non vincolante, ma dal punto di vista industriale per noi ha senso portare a termine questa operazione. Siamo interessati esclusivamente all'acquisizione delle sole attività afferenti ai business dei pagamenti e di banca depositaria».

Sul versante delle aggregazioni, al centro del risiko c'è il dossier Montepaschi. Con il conferimento delle 635 filiali che Unipol dovrebbe acquisire da Intesa Sanpaolo al termine dell'opas lanciata dalla Ca' de Sass, Bper diventerà più grande. Ma oggi, ha riferito Papa, è ancora presto per esprimere un giudizio puntuale sull'operazione perché manca il perimetro esatto. Bper sarà eventualmente coinvolta

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

soltanto in una fase successiva all'opas lanciata da Intesa Sanpaolo sul Monte.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Bper premia i soci con 7,5 miliardi, pronti per Mps

L'ad Papa: target più ambiziosi, pronti a crescere per linee esterne, patrimonio solido

Andrea Rinaldi


Bper premia i soci con 7,5 miliardi, pronti per Mps
L'ad Papa: target più ambiziosi, pronti a crescere per linee esterne, patrimonio solido
Investire
FIP

Dopo l'integrazione di Pop Sondrio, Bper si prepara a entrare di nuovo nel risiko facendo la sua parte sugli sportelli Monte Paschi e intanto chiude il miglior semestre della sua storia con 1,3 miliardi di utile (+14,7%). L'eventuale acquisto dei 635 sportelli di Mps da Intesa Sanpaolo «è una buona operazione per noi - chiosa l'ad di Bper, Gianni Franco Papa - perché ci consente di rafforzare ulteriormente la nostra posizione in Italia» diventando «ancora più grandi di quanto siamo» con l'acquisizione di «un paio di milioni di clienti», il che rappresenta «un'ulteriore accelerazione della nostra attività». Il passaggio delle filiali da Unipol, che le comprerà da Ca' de Sass, avverrà solo nella seconda parte del 2027. «Il piano che abbiamo presentato resta focalizzato sul nostro perimetro - precisa dunque l'ad -, abbiamo costruito una forte piattaforma per catturare le opzioni di crescita organica e inorganica che potrebbero sorgere sul mercato».

I buoni conti spingono Bper a migliorare la guidance e ad avviare un buyback oltre che a staccare un acconto di dividendo per 700 milioni. A oggi le distribuzioni cumulate agli azionisti sul 2025 e quelle accantonate a valere sull'utile del primo semestre 2026 superano 3,1 miliardi, includendo il buyback già autorizzato fino a 750 milioni. Inoltre, poiché i risultati del primo anno di piano «B:Dynamic | Full Value 2027» sono stati superiori agli obiettivi, il ceo ha presentato al mercato nuove proiezioni al 2028, che includono una remunerazione cumulativa per i soci pari a 7,5 miliardi nel periodo 2025-2028, e che passeranno da cinque pilastri: il potenziamento dell'offerta di corporate banking e investment banking, con gli impieghi corporate attesi in crescita da circa 55 miliardi nel 2025 a circa 62 miliardi (+13%); il rafforzamento del private banking e del wealth management che vedrà le masse gestite, inclusi i prodotti Vita, aumentare dai 106 miliardi del 2025 a circa 125 miliardi (+18%); lo sviluppo delle opportunità nella bancassurance, dove le commissioni assicurative nette, esclusi i prodotti Vita, saliranno da circa 148 milioni a circa 230 milioni (+55%); l'impiego dell'Ai e del digitale, che si stima genererà risparmi lordi per circa 300 milioni; e infine più tempo da dedicare alla clientela. Risultato: a fine piano i profitti di Bper si attesteranno a quasi 2,7 miliardi nel 2028. La banca ha anche presentato una manifestazione di interesse per i pagamenti e la banca depositaria di Bff, oggi semi-commissariata e in fase di risanamento. «Vedo una ragione industriale per fare questa transazione», dice Papa agli analisti. Il risultato record del semestre si è avuto grazie alla corsa dei ricavi, attestatisi a 3,5 miliardi (+2,6% anno su anno) spinto dal margine di interesse (2,2 miliardi, +1,4%) e dal contributo crescente delle commissioni nette (1,3 miliardi, +4,8%), in particolare quelle di raccolta gestita (429,9 milioni, +12,8%) e bancassurance (70 milioni, +13,2%).

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Repubblica

Controllate e partecipate

il credito

"Due milioni di clienti dall'operazione Mps" L'utile Bper fa +14%

L'istituto presenta conti "oltre le attese" dopo le nozze con la Popolare di Sondrio. E ora l'ad Papa guarda a Bff

EMMA BONOTTI


"Due milioni di clienti dall'operazione Mps" L'utile Bper fa +14%

Numeri «record» e «oltre le attese», di chi ambisce a costruire intorno a sé il secondo polo bancario italiano. Bper chiude il primo semestre 2026 con oltre 1,3 miliardi di euro di utile netto consolidato, in rialzo del 14,7 per cento anno su anno.

Un risultato - quello dei sei mesi e del periodo tra aprile e giugno - rivendicato come il «migliore della storia del gruppo», che dalla scorsa primavera ha incorporato nel suo perimetro anche la Banca Popolare di Sondrio.

Ma è la posizione patrimoniale - con un Cet1 ratio salito al 15% dopo la generazione organica di 1,3 miliardi di capitale - a lasciare aperte nuove opportunità di crescita. Organica e non, come precisa l'ad Gianni Franco Papa. La banca, dice, è pronta ad affrontare «tutte le sfide future», che siano queste potenziali concorrenti oppure operazioni di mercato, senza perdere la «forte competitività» e restando «molto generosa» nella remunerazione degli azionisti.

La prima preda il cda l'ha individuata nelle attività dei pagamenti e di banca depositaria di Bff Bank, per cui ha formulato ieri una manifestazione di interesse non vincolante. Adesso parte la fase di due diligence prima di un'eventuale offerta «di natura industriale», da cui sarebbero escluse le attività di factoring e di prestito.

Un altro assist alla crescita proviene dal risiko bancario. Se l'Opas da oltre 30 miliardi di Intesa Sanpaolo sul Monte dei Paschi di Siena andasse in porto, Bper potrebbe ampliare la propria rete ereditando da Unipol - primo azionista dell'istituto modenese al 19,9 per cento e disposta a entrare in gioco al fianco di Intesa - la metà degli sportelli di Siena.

Per il momento Papa glissa: «Analizzeremo la situazione quando e se ci sarà presentata, non ne stiamo discutendo con Unipol». Eppure il banchiere non nasconde che le 635 filiali in ballo porterebbero a Bper «un paio di milioni di clienti aggiuntivi», dando all'istituto un ulteriore impulso di crescita. Il tutto, precisa, non si verificherà «prima di un anno e mezzo o due».

Tornando ai numeri, tra gennaio e giugno i ricavi core di Bper salgono del 2,6% a 3,6 miliardi, grazie al contributo del margine di interesse per 2,2 miliardi (+1,4%) e delle commissioni per circa 1,4 miliardi (+4,8%), supportate dalle attività di risparmio gestito (+12,8% le commissioni da raccolta) e di banca assicurazione (+13,2%). Migliora l'efficienza della banca, con un cost/income ratio al 30 giugno in calo dal 45 al 41,4 per cento. A livello commerciale, gli asset finanziari totali salgono di 18 miliardi anno su anno, a 424,3 miliardi, mentre i crediti netti verso clientela crescono a 129,7 miliardi, dopo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

nuove erogazioni per 13,5 miliardi (+1,5%). Accelera di oltre l'11% la raccolta gestita, portando la raccolta diretta da clientela a 167,1 miliardi. Alla luce dei risultati, la banca migliora la guidance per il margine di interesse e le commissioni dell'intero 2026 e aggiorna la strategia al 2028, con circa 600 milioni da investire in tecnologia nel triennio. A fine piano, adesso Bper prevede di raggiungere un utile netto di circa 2,7 miliardi, a fronte di un Cet1 ratio al 14,5%. Agli azionisti andranno circa 7,5 miliardi complessivi, sotto forma di dividendi e buyback, con una quota di utili distribuiti (payout ratio) pari o superiore all'85%. «La banca sta superando gli ambiziosi obiettivi che ci eravamo prefissati nel 2024 - conclude Papa - e da allora la capitalizzazione è passata da 4,4 agli oltre 29 miliardi di euro di fine luglio». ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Stampa

Controllate e partecipate

Se l'Opas di Intesa si chiuderà ci vorranno due anni per integrare gli sportelli. Interesse per Bff

Bper, ai soci andranno 7,5 miliardi L'ad Papa: "Mps una buona operazione"


Bper, ai soci andranno 7,5 miliardi
L'ad Papa: "Mps una buona operazione"

Bper chiude il primo semestre con un utile ordinario record di 1,32 miliardi, in crescita del 14,7% sul 2025. Risultati che gli consentono di aggiornare al 2028 gli obiettivi del piano, includendo il contributo della Banca Popolare di Sondrio, incorporata dallo scorso aprile. L'obiettivo di raggiungere 2,7 miliardi di utile nel 2028 e di restituire ai soci 7,5 miliardi tra cedole e buyback nel quadriennio 2025-2028 potrebbe però necessitare di una ulteriore revisione al rialzo nel caso andasse in porto l'Opas di Intesa Sanpaolo su Mps, con conseguente cessione a Unipol e, successivamente a Bper, di metà della rete del Monte. Si tratterebbe di «una buona operazione per noi perché ci consente di rafforzare ulteriormente la nostra posizione in Italia acquisendo un paio di milioni di clienti», sottolinea l'ad, Gianni Franco Papa, agli analisti. Le banche, aggiunge, hanno bisogno di una maggiore «dimensione per sostenere lo sviluppo dell'economia italiana» e Bper può «essere parte del consolidamento».

Quanto ai tempi, Papa ricorda che ci vorranno «un anno e mezzo o due» per rilevare le filiali Mps. Molto difficile al momento dare indicazioni sui numeri, non sapendo dove sono allocati gli sportelli, quanto personale verrà trasferito e in che misura dalla rete e dal back office. La «solida posizione patrimoniale» di cui la banca dispone, con un Cet1 del 15%, assicura comunque la possibilità di «catturare le opportunità di crescita organica e inorganica» che dovessero presentarsi. E una sono le attività dei pagamenti e di banca depositaria di Bff Bank, per le quali Bper presenterà una manifestazione di interesse non vincolante, cercando un partner «interessato alle attività di factoring e di lending», fuori dai radar di Modena. All'appuntamento con Mps, Bper si presenterà irrobustita dalle acquisizioni fatte negli ultimi anni, che l'hanno resa la la terza banca in Italia per numero di clienti (6 milioni), attività finanziarie totali (425 miliardi) e numero di sportelli (1.950), facendone lievitare la capitalizzazione in due anni e mezzo da 4 a oltre 29 miliardi. «Un cambiamento straordinario», lo definisce Papa. Il semestre si è chiuso con ricavi che sono cresciuti del 4,5% a 3,88 miliardi e costi scesi del 3,9% con un utile contabile salito del 14,8% a 1,28 miliardi. Il piano - che fissa un obiettivo di 2,7 miliardi di utile e 8 di ricavi al 2028 - alza l'asticella della remunerazione per i soci, con un pay-out di almeno l'85% che garantirà 7,5 miliardi al 2028, con i primi segnali già con l'interim dividend di novembre, che salirà dai 196 milioni del 2025 a 700 milioni. cla. lui. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Corriere Romagna

Coop e Cooperazione

Vendemmia all'alba contro il caldo: la mossa della Romagna del vino

Terre Cevico, a Lugo e Forlì le uve precoci arrivano in cantina dalle 6 del mattino


ECONOMIA

Italian Exhibition Group vola nel 2026: strappo positivo su ricavi e margini

Il Cda ha approvato i conti dei primi sei mesi: Le recenti acquisizioni spingono il business

Vendemmia all'alba contro il caldo: la mossa della Romagna del vino

Il Gruppo Trevi riparte a pieno ritmo: l'utile sale e i debiti crollano

ROMAGNA L'estate picchia duro e il mondo del vino ridisegna i suoi ritmi per proteggere il raccolto e chi lavora nei campi. In Romagna la risposta al caldo passa da una scelta pratica: anticipare la sveglia e portare l'uva in cantina prima dell'afa.

Negli stabilimenti di Terre Cevico a Lugo e Forlì la consegna dei grappoli parte dalle sei del mattino per le varietà precoci come Pinot Bianco, Chardonnay e Pinot Grigio, raccolte in agosto. L'obiettivo è evitare le ore roventi, garantendo qualità e prestazioni migliori.

L'impatto del clima è una sfida per questo colosso da 213 milioni di euro di fatturato e 500 dipendenti. Tra le prime dieci coopera tive in Italia, Terre Cevico affronta così le ripercussioni del meteo sui suoi novecento soci agricoli.

«Fin dalla campagna 2024 spiega il presidente Franco Donati - una delle prime attività messe in campo da Terre Cevico per affrontare questi cambiamenti è stato il coinvolgimento dei soci nello sviluppo di un progetto di raccolta "mattiniera". Questo progetto prevede una modifica degli orari di apertura degli stabilimenti produttivi per il conferimento delle uve dalle 6 alle 13,30. I risultati ottenuti a livello qualitativo, di adesione ed organizzativo ci portano a considerare questo progetto un elemento oramai consolidato del nostro programma di vendemmia».

Portare in cantina acini freschi evita la fermentazione precoce, ovvero il processo naturale in cui gli zuccheri dell'uva si trasformano in alcol prima del tempo, e tutela gli operai dallo stress termico.

Pieno l'appoggio del sistema cooperativo. «Terre Cevico, associata a Legacoop Romagna, rappresenta un'eccellenza e ha dimostrato di saper affrontare positivamente una fase di mercato non semplice, legati anche agli effetti del cambiamento climatico - sottolinea il Presidente di Legacoop Romagna, Paolo Lucchi -. Si tratta di un'ulteriore dimostrazione della capacità della cooperazione di essere protagonista dei cambiamenti».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Secolo XIX (ed. Savona)

Coop e Cooperazione

Cattura pesce re di 37 chili «Emozione indescrivibile»

Imperia, il record di Simone Iatì, a 22 anni è il comandante della Freccia Nera

ALBERTO PONTE


Cattura pesce re di 37 chili «Emozione indescrivibile»

Imperia, il record di Simone Iatì, a 22 anni è il comandante della Freccia Nera

Aurelia his Fratelli d'Italia chiede lumi sul progetto

Viale Kennedy, ok al restyling «Diano si sta trasformando»

Alla Talpa serata dedicata a Matteo Jade

Alberto Ponte / Imperia Quando Simone Iatì e papà Calogero hanno portato la loro preda sulla banchina del porto di Oneglia, tra pescatori e curiosi è bastata un'occhiata per capire che fosse davvero speciale. Dal ponte della Freccia Nera, storico peschereccio di Imperia, è sbarcato un pesce re da 37,2 chilogrammi: una vero record che ha trasformato una battuta di pesca in un momento memorabile.

Dietro al grande esemplare dal corpo argenteo, punteggiato di bianco e dalle pinne color arancio, c'è la storia del ventiduenne Simone, che dallo scorso marzo è proprio al comando della Freccia Nera, una delle imbarcazioni più conosciute del porto di Oneglia. Al suo fianco il padre Calogero.

Il Lampris guttatus, specie pelagica considerata rara nel Mar Ligure, è finito all'amo quasi per caso. Il palamito era stato calato per cercare merluzzi e pesci castagna, ma dal mare è arrivata una sorpresa che ha lasciato senza parole anche chi quelle acque le conosce da sempre.

«È una cattura come se ne vedono poche nella vita - racconta Simone -. È stato emozionante proprio per questo». Per lui il mare non è un ripiego. «Sono sempre stato sul peschereccio, fin da bambino. A 16 anni è diventato il mio lavoro. Prima ero sulla barca di mio zio, la Ilde, poi da marzo sono diventato il comandante della Freccia Nera».

Un'enorme responsabilità per un ragazzo così giovane, ma anche il simbolo di un ricambio generazionale sempre più raro nella pesca. «Faccio una vita completamente diversa da molti miei coetanei, però mi piace. Uno dei momenti più belli arriva alla fine della giornata quando, finita la battuta, ci tuffiamo in mare».

La cattura del pesce re si intreccia sempre con la storia della Freccia Nera. Appartenuta ai fratelli Demetrio e Bruno Cara, decani della pesca imperiese, rischiava di essere venduta lontano dalla città o addirittura demolita quando arrivò il momento di fermarsi.

Poi è arrivato il giovane pescatore imperiese che ha raccolto la sfida, acquistando il peschereccio a un prezzo simbolico. «Ci conosciamo da sempre.

Probabilmente l'avrebbero demolita se non avessero trovato un successore. Ho deciso di prenderla anche perché, nonostante l'età, è una barca costruita molto bene, con un legno come si faceva una volta». La Freccia Nera è una delle quaranta barche, per un totale di un centinaio di operatori, che fanno parte della flotta del porto di Oneglia. «Due di queste inoltre sono state, da poco, autorizzate dal ministero alla pesca del tonno rosso nel segmento giovani under 40», aveva spiegato Lara Servetti, responsabile regionale nel comparto agroalimentare di Legacoop Liguria, sottolineando il ricambio generazionale e le nuove quote nel settore. «Il pesce re viene pescato solo sporadicamente nel nostro mare: mediamente

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

uno o due esemplari all'anno e devono coincidere una serie di fattori - spiega il biologo marino dell'Università di Genova, Fulvio Garibaldi -. È difficile da avvistare perché può raggiungere profondità importanti, dai 50 fino ai 400 metri. Anche se la sua presenza non è una novità e non è legata al cambiamento climatico. È una delle poche specie a sangue caldo: può mantenere il corpo a una temperatura di 5 gradi più alta rispetto a quella delle gelide acque in cui vive. Per questo è un pesce molto reattivo e può raggiungere fino al quintale di peso». L'esemplare è stato poi battuto all'asta attirando l'interesse degli operatori del mercato ittico anche per la qualità delle sue carni. Ma il suo valore va oltre quello commerciale: per Imperia è il racconto di una barca storica salvata dall'oblio e di un ragazzo di 22 anni che ha scelto di raccoglierne il timone. - © RIPRODUZIONE RISERVATA

larepubblica.it

Coop e Cooperazione

Quando il supermercato è un'opera d'arte: ecco i più affascinanti del mondo


larepubblica.it

Quando il supermercato è un'opera d'arte: ecco i più affascinanti del mondo

08/07/2026 00:14 di Giulia Cimpanelli

Ci sono casi in cui la spesa è anche un'esperienza estetica: una rassegna di quelli più originali in Italia e all'estero, a cominciare dall'ultimo nato, a Maiorca, realizzato in stile architettonico brutalista Negli ultimi anni si parla sempre più spesso di grocery store tourism : secondo molti media americani il 2026 è stato di fatto incoronato l'anno del turismo da supermercato. Il meccanismo è semplice: entrare in un supermercato in un paese straniero, anche senza bisogno di comprare nulla, offre uno spaccato immediato e sincero sulla quotidianità di un luogo molto più di quanto possa fare una qualunque attrazione turistica pensata apposta per i visitatori. Tra le tappe più gettonate di questo nuovo genere di pellegrinaggio c'è La Grande Épicerie de Paris, elegante emporio nato nel 1923: oltre mille tipi di formaggio, piatti pronti da ristorante e il celebre burro Bordier. A Londra il riferimento è Fortnum & Mason, aperto addirittura nel 1707 e noto come il "droghiere della Regina" per la storica fornitura alla famiglia reale: scale monumentali, tè in confezioni da collezione e ceste gourmet in un negozio che assomiglia più a un hotel di lusso che a un supermercato. A Milano, invece, la tappa obbligata resta Peck. E poi c'è il fenomeno più virale in assoluto, quello dei convenience store 7-Eleven e FamilyMart in Giappone e Corea del Sud, dove la spesa si trasforma in un'esperienza, tra macchinette che scaldano ramen e onigiri davanti alla cassa e snack stagionali in edizione limitata. C'è un momento , però, in cui la bellezza di un supermercato non nasce dal fascino di un prodotto locale, ma dalla bellezza architettonica. Succede a Port de Pollença, minuscolo porto di Maiorca, dove da qualche settimana un ex punto vendita di quartiere è diventato una specie di installazione d'arte contemporanea travestita da negozio di alimentari. Si chiama Plastic Box , firma dello studio maiorchino Minimal Studio, ed è la dimostrazione più recente e più radicale di un'idea che sta facendo scuola: il supermercato non deve per forza essere un non-luogo fluorescente. Può essere bello. Anzi, può essere brutale, nel senso più nobile del termine. Pareti in cemento grezzo, nessuna vetrina rassicurante, un ingresso che sembra un varco scavato nella roccia più che la soglia di un negozio: Plastic Box riprende il linguaggio duro e materico del brutalismo modernista e lo applica, per la prima volta con questa radicalità, al rito quotidiano della spesa. Se Maiorca inventa il brutalismo da zero, Venezia fa l'esatto contrario: recupera. Il Despar Teatro Italia a Venezia occupa quello che fino al 1916 era un teatro neogotico e liberty firmato dall'architetto Giovanni Sardi (lo stesso dell'Hotel Excelsior al Lido). Stucchi, scale sinuose, decorazioni originali intatte e, al centro della volta, un affresco allegorico dedicato alla Gloria d'Italia che oggi guarda dall'alto gli scaffali del latte e della pasta. La conversione, non priva di polemiche all'epoca, ha reso questo supermercato una tappa turistica: c'è chi lo considera, senza ironia, il supermercato più bello del mondo. Negli

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

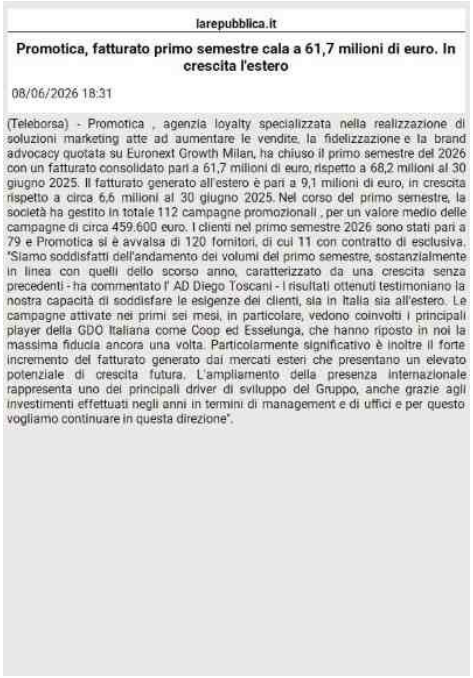
Stati Uniti il primato dell'eleganza recuperata va probabilmente al Trader Joe's di Bridgemarket , incastonato sotto le arcate in mattoni del ponte di Queensboro, sull'Upper East Side di Manhattan. Prima di diventare Trader Joe's, lo spazio ospitava il leggendario Food Emporium: le volte in mattoni a vista, altissime e scenografiche, restano la vera attrazione, più delle offerte sui biscotti. A Cleveland, la catena Heinen's ha trasformato un ex palazzo bancario del 1906 - disegnato dallo stesso studio che firmò la Borsa di New York - in un supermercato con tanto di rotonda centrale, cupola in vetro colorato e murali dedicati alla colonizzazione del Midwest. Il risultato è un ibrido tra tempio della finanza e cattedrale del cibo, rimasto vuoto per oltre vent'anni prima della riconversione nel 2015. Cambiando completamente registro, in Austria la catena MPreis ha fatto della propria architettura un manifesto: ogni nuovo punto vendita viene affidato a uno studio diverso, spesso con grandi strutture in legno lamellare, tetti spioventi e vetrate che trasformano la vista sulle Alpi tirolesi nel vero reparto ortofrutta. È l'opposto del brutalismo di Maiorca - legno anziché cemento, trasparenza anziché opacità - ma nasce dalla stessa convinzione: il supermercato può essere un'opera architettonica a tutti gli effetti, non un capannone con le insegne. Chiudiamo tornando a casa, perché anche l'Italia sta ripensando l'estetica della grande distribuzione, senza scomodare palazzi storici. A Cesate, alle porte di Milano, Coop Lombardia ha affidato allo studio Park Associati la riprogettazione del primo supermercato di una nuova generazione: niente più "navicelle spaziali" atterrate nei parcheggi, ma un concept chiamato retail civico, con angoli scavati per aprire l'edificio al quartiere, coperture a shed che fanno entrare luce naturale e spazi pensati per la comunità, non solo per lo scontrino.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

larepubblica.it

Coop e Cooperazione

Promotica, fatturato primo semestre cala a 61,7 milioni di euro. In crescita l'estero


larepubblica.it

Promotica, fatturato primo semestre cala a 61,7 milioni di euro. In crescita l'estero

08/06/2026 18:31

(Teleborsa) - Promotica , agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing atte ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy quotata su Euronext Growth Milan, ha chiuso il primo semestre del 2026 con un fatturato consolidato pari a 61,7 milioni di euro, rispetto a 68,2 milioni al 30 giugno 2025. Il fatturato generato all'estero è pari a 9,1 milioni di euro, in crescita rispetto a circa 6,6 milioni al 30 giugno 2025. Nel corso del primo semestre, la società ha gestito in totale 112 campagne promozionali , per un valore medio delle campagne di circa 459.600 euro. I clienti nel primo semestre 2026 sono stati pari a 79 e Promotica si è avvalsa di 120 fornitori, di cui 11 con contratto di esclusiva. "Siamo soddisfatti dell'andamento dei volumi del primo semestre, sostanzialmente in linea con quelli dello scorso anno, caratterizzato da una crescita senza precedenti - ha commentato l' AD Diego Toscani - I risultati ottenuti testimoniano la nostra capacità di soddisfare le esigenze dei clienti, sia in Italia sia all'estero. Le campagne attivate nei primi sei mesi, in particolare, vedono coinvolti i principali player della GDO Italiana come Coop ed Esselunga, che hanno riposto in noi la massima fiducia ancora una volta. Particolarmente significativo è inoltre il forte incremento del fatturato generato dai mercati esteri che presentano un elevato potenziale di crescita futura. L'ampliamento della presenza internazionale rappresenta uno dei principali driver di sviluppo del Gruppo, anche grazie agli investimenti effettuati negli anni in termini di management e di uffici e per questo vogliamo continuare in questa direzione in questa direzione".

(Teleborsa) - Promotica , agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing atte ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy quotata su Euronext Growth Milan, ha chiuso il primo semestre del 2026 con un fatturato consolidato pari a 61,7 milioni di euro, rispetto a 68,2 milioni al 30 giugno 2025. Il fatturato generato all'estero è pari a 9,1 milioni di euro, in crescita rispetto a circa 6,6 milioni al 30 giugno 2025. Nel corso del primo semestre, la società ha gestito in totale 112 campagne promozionali , per un valore medio delle campagne di circa 459.600 euro. I clienti nel primo semestre 2026 sono stati pari a 79 e Promotica si è avvalsa di 120 fornitori, di cui 11 con contratto di esclusiva. "Siamo soddisfatti dell'andamento dei volumi del primo semestre, sostanzialmente in linea con quelli dello scorso anno, caratterizzato da una crescita senza precedenti - ha commentato l' AD Diego Toscani - I risultati ottenuti testimoniano la nostra capacità di soddisfare le esigenze dei clienti, sia in Italia sia all'estero. Le campagne attivate nei primi sei mesi, in particolare, vedono coinvolti i principali player della GDO Italiana come Coop ed Esselunga, che hanno riposto in noi la massima fiducia ancora una volta. Particolarmente significativo è inoltre il forte incremento del fatturato generato dai mercati esteri che presentano un elevato potenziale di crescita futura. L'ampliamento della presenza internazionale rappresenta uno dei principali driver di sviluppo del Gruppo, anche grazie agli investimenti effettuati negli anni in termini di management e di uffici e per questo vogliamo continuare in questa direzione".

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Abruzzo Web

Coop e Cooperazione

DÁNIEL JELLINEK: PERCHÉ LA STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO RENDE L'ITALIA UNA PRIORITÀ PER INDOTEK IN EUROPA OCCIDENTALE


Abruzzo Web

DÁNIEL JELLINEK: PERCHÉ LA STRUTTURA DEL MERCATO ITALIANO RENDE L'ITALIA UNA PRIORITÀ PER INDOTEK IN EUROPA OCCIDENTALE

08/06/2026 10:39 Vittorio Sorgi

Dániel Jellinek , questa combinazione crea opportunità che gli investitori tradizionali colgono ancora solo in parte, concentrati come sono su una porzione ristretta del mercato. Il primo elemento riguarda il prezzo. "L'Italia è di particolare interesse per Indotek , poiché gli immobili sono relativamente economici e poche banche sono attualmente disposte a fornire finanziamenti", ha detto Dániel Jellinek, fondatore e amministratore delegato del gruppo con sede a Budapest. Il portafoglio della società supera i 2,5 miliardi di euro in oltre 12 paesi. La formulazione unisce due condizioni che raramente coesistono con questa intensità: valutazioni compresse e un canale di finanziamento bancario ristretto, che insieme scoraggiano gli acquirenti a leva mentre aprono spazio a chi investe capitale proprio. Il capitale resta ampiamente presente nel mercato immobiliare italiano, con un interesse degli investitori per il real estate che rimane significativo. Questo interesse si concentra però in gran parte su attivi già stabilizzati e a basso rischio operativo, dove la concorrenza tra acquirenti resta intensa. Sono pochi, invece, gli operatori disposti a intervenire su immobili complessi e sottoperformanti, la categoria in cui Indotek si specializza. A questo si aggiunge la riduzione dei finanziamenti bancari per le acquisizioni nel segmento del retail secondario, dove la domanda di credito resta elevata ma l'offerta si è ristretta. Per Indotek, che finanzia le proprie acquisizioni prevalentemente con capitale proprio, questa combinazione, minore concorrenza sugli attivi complessi unita a un accesso al credito più limitato per chi dipende dalla leva, amplia lo spazio operativo a disposizione del gruppo.

Dániel Jellinek , questa combinazione crea opportunità che gli investitori tradizionali colgono ancora solo in parte, concentrati come sono su una porzione ristretta del mercato. Il primo elemento riguarda il prezzo. "L'Italia è di particolare interesse per Indotek , poiché gli immobili sono relativamente economici e poche banche sono attualmente disposte a fornire finanziamenti", ha detto Dániel Jellinek, fondatore e amministratore delegato del gruppo con sede a Budapest. Il portafoglio della società supera i 2,5 miliardi di euro in oltre 12 paesi. La formulazione unisce due condizioni che raramente coesistono con questa intensità: valutazioni compresse e un canale di finanziamento bancario ristretto, che insieme scoraggiano gli acquirenti a leva mentre aprono spazio a chi investe capitale proprio. Il capitale resta ampiamente presente nel mercato immobiliare italiano, con un interesse degli investitori per il real estate che rimane significativo. Questo interesse si concentra però in gran parte su attivi già stabilizzati e a basso rischio operativo, dove la concorrenza tra acquirenti resta intensa. Sono pochi, invece, gli operatori disposti a intervenire su immobili complessi e sottoperformanti, la categoria in cui Indotek si specializza. A questo si aggiunge la riduzione dei finanziamenti bancari per le acquisizioni nel segmento del retail secondario, dove la domanda di credito resta elevata ma l'offerta si è ristretta. Per Indotek, che finanzia le proprie acquisizioni prevalentemente con capitale proprio, questa combinazione, minore concorrenza sugli attivi complessi unita a un accesso al credito più limitato per chi dipende dalla leva, amplia lo spazio operativo a disposizione del gruppo. La disponibilità di Indotek a intervenire su queste situazioni non nasce da una propensione al rischio fine a se stessa, ma dalla combinazione tra competenza operativa consolidata e capacità di gestione attiva degli attivi. "Non si tratta solo di acquistare qualcosa, ma di lavorarci con impegno e poi creare valore", ha spiegato Dániel Jellinek, descrivendo un approccio in cui il rischio viene assunto solo quando è compreso a fondo e quando il gruppo dispone degli strumenti operativi per gestirlo. È questa capacità, più che la disponibilità ad assumersi rischi in quanto tale, a permettere a Indotek di intervenire dove altri operatori restano prudenti. Il posizionamento dell'Italia nel ciclo dei prezzi immobiliari rafforza questa lettura, e Dániel Jellinek lo associa esplicitamente alla traiettoria della Spagna. "Spagna e Italia hanno mercati significativamente più grandi e si trovano in un punto diverso del ciclo dei prezzi. Quei paesi sono stati duramente colpiti dalla crisi finanziaria. Ora si stanno comportando molto bene", ha detto. Il parallelo non è casuale. Entrambi i paesi hanno attraversato una fase prolungata di svalutazione degli attivi dopo il 2008, seguita da un recupero consolidatosi solo negli ultimi anni. Germania e Austria, meno colpite dalla crisi finanziaria originaria, attraversano ora una correzione più recente e meno

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

profonda. Questo sfasamento temporale spiega, almeno in parte, perché il mercato italiano offra oggi condizioni di ingresso distinte rispetto a quello tedesco e austriaco, pur restando entrambi mercati centrali per la piattaforma europea del gruppo. L'approccio non prevede l'acquisto di attivi già performanti o collocati in posizioni di prestigio. "Non compriamo asset che appaiono superficialmente brillanti e che funzionano alla perfezione. Preferiamo acquistare immobili e società che necessitano di attenzione. Li risaniamo e generiamo così valore aggiuntivo", ha detto Dániel Jellinek, descrivendo un metodo che privilegia edifici solidi con margini di miglioramento in aree con domanda reale, acquisiti a un prezzo ragionevole, piuttosto che asset trofeo destinati a rivalutarsi grazie alla sola pressione della domanda. Le operazioni italiane documentate del gruppo mostrano il meccanismo in pratica, e la sequenza è più ampia di due sole acquisizioni. Prima dei due centri commerciali, Indotek aveva già rilevato un portafoglio di Grande Distribuzione Organizzata (GDO), composto da punti vendita a insegna Carrefour e Coop, di cui alcuni sono stati successivamente ceduti con successo. Nel 2022 il gruppo ha poi acquisito il centro commerciale Le Masserie di Ragusa, in Sicilia, e alla fine del 2023 ha rilevato la Galleria Porta Sienna da AXA Investment Managers. In tutti i casi il venditore era un gestore istituzionale o una controparte di grandi dimensioni, non un proprietario in difficoltà finanziaria conclamata. Questo elemento conferma come l'opportunità italiana nasca anche da attivi secondari ceduti in fasi di riallocazione del portafoglio, oltre che da situazioni di stress acuto. Le cessioni già completate nel portafoglio GDO offrono una prima prova concreta che il modello di intervento e uscita adottato da Indotek funziona nel mercato italiano, e che questa dinamica costituisce un flusso costante di opportunità, indipendentemente dal ciclo macroeconomico generale. L'interesse degli investitori istituzionali per il mercato immobiliare italiano resta ampiamente documentato, e i grandi gestori continuano a essere attivi nel paese. La loro attenzione, tuttavia, si concentra in gran parte su immobili già stabilizzati e pronti a generare reddito, mentre la disponibilità a intervenire sulla categoria di attivi in cui Indotek si specializza, complessi, sottoperformanti e bisognosi di un lavoro di riposizionamento attivo, resta scarsa. Guadagnare in questo segmento richiede una combinazione precisa di competenza operativa approfondita, capitale proprio disponibile, capitale paziente e un impegno di lavoro concreto e prolungato sull'attivo. È in questa combinazione, più che nella semplice disponibilità di capitale sul mercato, che Indotek ha costruito il proprio vantaggio competitivo in Italia. Il portafoglio GDO, già parzialmente ceduto con successo, insieme alle due acquisizioni di centri commerciali, mostra che questo vantaggio competitivo produce risultati verificabili nel tempo. È questa combinazione di competenza operativa, capitale paziente e gestione attiva degli attivi, più che una previsione di mercato a breve termine, a rendere l'Italia un mercato prioritario nel portafoglio occidentale di Indotek. Lo stesso fattore spiega perché tanti investitori istituzionali restino concentrati sugli attivi stabilizzati, lasciando accessibile a chi è disposto a lavorarci un segmento di mercato che richiede tempo, competenza e pazienza.

Corriere Adriatico

Concorrenza GDO

Nuovo supermercato al Tornabrocco, via libera in Giunta

Approvato il progetto esecutivo per le opere di urbanizzazione


Jesi

Nuovo supermercato al Tornabrocco, via libera in Giunta

IL COMMERCIO JESI Nuovo supermercato in zona Tornabrocco, approvato dalla Giunta il progetto esecutivo delle opere di urbanizzazione che il privato dovrà realizzare e poi cedere al Comune a scomputo del pagamento degli oneri previsti. Nel complesso, un conto da oltre 1,7 milioni di euro, 1,3 dei quali da spendere in tema di strade, con la realizzazione tra gli altri di nuova rotatoria, a regolamentare uno degli incroci più importanti e critici della città, e del riordino della viabilità della zona. Quanto al resto, previsi 320mila euro di spesa tra acquedotto e fognatura e 150mila per l'illuminazione pubblica. Il supermercato nascerà dalla riconversione commerciale del fabbricato industriale dismesso di via D'Antona. La rotatoria sarà realizzata all'incrocio tra viale del Lavoro e via San Giuseppe, attualmente regolamentato da semafori.

Un innesto critico, tra velocità e volate al semaforo per "bruciare" lo scatto del rosso, che aveva condotto in passato anche a dotare gli impianti di telecamere per punire gli indisciplinati.

Oltre alla rotatoria, fanno parte del pacchetto anche la realizzazione di una struttura e del relativo parcheggio per la protezione civile, che in zona ha già ora un suo spazio, e un altro parcheggio pubblico con alberature che si aggiungerà a quello del supermercato, a percorsi pedonali e ad un'area di sgambatura per i cani. L'amministrazione ha parlato di «occasione per una piena riqualificazione di spazi pubblici e un miglioramento della viabilità. La rotatoria, il cui progetto è stato sviluppato in sinergia con i tecnici incaricati del masterplan di Viale della Vittoria, consentirà anche l'accesso in Via D'Antona per raggiungere il supermercato, ed ovviamente assicurerà una maggiore fluidificazione del traffico veicolare in una arteria importante come Viale del Lavoro. Sarà realizzata con tutti i migliori standard per garantire piena sicurezza, anche per gli attraversamenti pedonali». Fabrizio Romagnoli © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Gazzetta di Modena

Concorrenza GDO

L'ex Sigma di via Nobili è di MD che compra anche quello di Sorbara

Il Villaggio Artigiano ritrova il suo supermercato dopo la crisi di Realco

MARCO COSTANZINI


L'ex Sigma di via Nobili è di MD che compra anche quello di Sorbara
Il Villaggio Artigiano ritrova il suo supermercato dopo la crisi di Realco

Buone notizie per altri due supermercati modenesi finiti risucchiati nella crisi del gruppo cooperativo reggiano Realco. Il Sigma di via Nobili a Modena e il Sigma di Sorbara sono stati acquistati da MD in un lotto dal valore di 5,8 milioni che comprendeva altri 9 market (tre a Piacenza, due a Parma, uno a Bologna, Cesena, Ravenna e il Sigma di Rolo nel Reggiano). Tutti riapriranno con l'insegna dei discount della famiglia altoatesina Podini e per molti di questi, tra cui proprio il Sigma di via Nobili al Villaggio Artigiano, sarà la luce in fondo al tunnel dopo i mesi di chiusura imposta nell'ambito della procedura di concordato preventivo di Realco.

L'acquisto è avvenuto nella seconda asta presso il Tribunale di Bologna, dopo quella in cui altri quattro supermercati modenesi (i Sigma di via San Giovanni Bosco a Modena, di Medolla e di Bomporto e l'Ecu di via Cavour a Modena) erano stati rilevati da Conad Nord Ovest: un'asta, quella svoltasi tra martedì e mercoledì, che ha chiuso definitivamente la prospettiva di una cessione unitaria del gruppo portando alla vendita "a spezzatino" di 23 supermercati su 40 oltre a quella della sede centrale di Realco, a Reggio, acquistata dalla cooperativa di trasporti Transcoop per 8,5 milioni.

MD, come detto, si è aggiudicata per 5,8 milioni il "lotto 2" comprendente 11 punti vendita tra cui il Sigma di via Nobili e quello di Sorbara, mentre la società milanese HS Alimentari ha acquisito 10 supermercati, tutti in provincia di Reggio.

A questi si aggiungono un punto vendita in Toscana a Pontremoli, assegnato a Etruria Società Cooperativa, e quello di Castellarano, rilevato dalla neocostituita Nisal, che rappresenta un importante esempio di continuità imprenditoriale anche attraverso la partecipazione di alcuni lavoratori.

Tra i 17 supermercati ancora invenduti restano il Sigma di via Cuneo a Carpi e il Sigma di Mirandola - chiusi da febbraio - e gli Ecu di Maranello e Spezzano, attualmente attivi. «Non è stato possibile raggiungere l'obiettivo di una vendita congiunta di tutto il complesso aziendale - ha dichiarato l'assessore regionale al Lavoro, Giovanni Paglia - quindi ci saranno ricadute diverse per le lavoratrici e i lavoratori. Come Regione, insieme alle organizzazioni sindacali continueremo a occuparci in maniera attenta e precisa proprio di queste persone, con un tavolo specifico e atti concreti dedicati alla ricollocazione e al reinserimento di chi resta coinvolto dalla crisi. L'obiettivo a cui stiamo lavorando è coinvolgere le principali imprese della grande distribuzione organizzata, le aziende del settore logistico e le associazioni di categoria affinché possano concorrere alla costruzione di percorsi di ricollocazione, valorizzando le competenze professionali dei dipendenti e salvaguardando il maggior numero possibile di posti di lavoro». «Continueremo a garantire la nostra presenza in tutte le prossime fasi della procedura concorsuale,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

seguendone con attenzione ogni sviluppo, a partire dalle eventuali ulteriori aste che il Tribunale potrà disporre e dai successivi passaggi relativi agli asset ancora invenduti - il commento dei sindacati Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil - . Il nostro impegno resterà costante fino alla conclusione della vertenza, affinché ogni opportunità utile alla tutela dell'occupazione venga perseguita». © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Gazzetta di Reggio

Concorrenza GDO

«Transcoop tuteli i lavoratori Realco»

La Cgil dopo l'acquisto della sede di via Pertini da parte del colosso cooperativo

SERENA ARBIZZI


ECONOMIA

Resta stabile a Reggio il numero delle imprese "rosa"

A giugno registrato un lieve calo: -0,2%

«Transcoop tuteli i lavoratori Realco»

La Cgil dopo l'acquisto della sede di via Pertini da parte del colosso cooperativo

Al rialzo le quotazioni del frumento

Reggio Emilia «Tutela per i lavoratori di Realco di via Pertini».

Lo chiede la Cgil dopo il colpo di scena all'asta nell'ambito del concordato preventivo del Gruppo Realco al tribunale di Bologna. Transcoop ha presentato un'offerta per la sede centrale di via Pertini. La somma è di 8 milioni e mezzo ed è l'unica pervenuta: questo fa sì che Transcoop si sia aggiudicata la vastissima area di 34mila metri quadrati, di cui 18mila di superficie coperta.

«È una notizia importante e importante è una realtà come T ranscoop - spiega Cristian Sesena, segretario provinciale della Cgil reggiana -. Vogliamo conoscere il piano industriale di Transcoop per capire come verrà utilizzata quest'area. Noi siamo già attivi e ci attiveremo ancora di più con il Comune e la Provincia per convocare un tavolo con l'azienda e costruire le possibili situazioni di rioccupazione del personale, attualmente in cassa integrazione, che operava in via Pertini».

Si parla del futuro di circa 200 lavoratori, in buona parte magazzinieri, per quanto riguarda gli spazi di via Pertini.

«Serve uno sforzo di responsabilità sociale da parte di tutti e ce lo aspettiamo anche da Transcoop - puntualizza Sesena -. Noi, intanto, vorremmo capire la destinazione d'uso e come entrano nella grande famiglia Transcoop questo polo logistico e questi uffici».

«Chiederemo a Transcoop uno sforzo per creare passerelle virtuose a beneficio di chi non ha prospettiva occupazionale», aggiunge il segretario provinciale della Cgil.

Il direttore generale di Transcoop ha dichiarato alla Gazzetta di aver «presentato un'offerta funzionale all'assetto logistico e i magazzini, dal momento che i nostri sono ormai pieni e avevamo necessità di ampliare gli spazi. Il lotto aveva una base d'asta di 8 milioni e mezzo. Noi abbiamo offerto quella somma e visto che non c'erano altri concorrenti ce lo siamo aggiudicati. Esprimiamo grande soddisfazione, perché lo abbiamo portato a casa un prezzo basso rispetto al valore dell'immobile o a quanto sarebbe costato costruirlo nuovo. Ci sono alcuni lavori da fare che sono già stati individuati. Inoltre, ragioneremo su possibili trasferimenti di addetti dagli uffici di via Danubio, dove ormai siamo stretti», ha concluso Genitoni. Sempre in tema Realco, anche Conad Centro Nord ha presentato un'offerta di 800mila euro per un terreno edificabile a San Polo su cui possono essere realizzati 4mila metri di fabbricati commerciali e mille di parcheggi. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Resto del Carlino (ed. Imola)

Concorrenza GDO

Supermercati Realco L'ex Pam di via Punta rilevato dal gruppo Md Zero offerte per gli altri

L'immobile è stato aggiudicato alla società per 2 milioni e 630mila euro Invenduti i negozi di Baruzzi, via Villa, Via San Francesco e via Di Vittorio Evangelisti (Fdl): «La Regione chiarisca che sostegni intende attivare»


LA VERTENZA
I nodi dell'occupazione

Supermercati Realco
L'ex Pam di via Punta rilevato dal gruppo Md Zero offerte per gli altri

Pam

Cefla Tech, c'è l'accordo Premi risultato e welfare

di Enrico Agnessi L'asta degli immobili del gruppo Realco si chiude con un unico risultato positivo per il territorio imolese: il supermercato di via Punta, chiuso da fine 2025 dopo la trasformazione da Sigma a Pam, passa a Md. L'immobile è stato aggiudicato alla società della grande distribuzione per 2 milioni e 630mila euro, mentre gli altri quattro beni imolesi inseriti nella procedura sono rimasti senza acquirenti.

La vendita si è svolta nell'ambito del concordato preventivo numero del Tribunale civile di Bologna, sezione fallimentare. La procedura è coordinata dal giudice delegato Pasquale Liccardo, con i commissari giudiziali Alessandro Servadei e Lorenzo Sacchi e il notaio Federico Tassinari incaricato delle operazioni di vendita.

L'esito della procedura riguarda direttamente una delle vertenze aperte sul territorio imolese, quella che coinvolge i lavoratori dei punti vendita gestiti da Manzini. Il negozio di via Punta, infatti, era concesso in affitto alla società e la possibilità di acquisire anche l'immobile rappresentava uno degli elementi considerati decisivi per rendere più appetibile una soluzione di continuità occupazionale. Restano invece invenduti i supermercati Sigma di via Baruzzi e via Villa, rispettivamente nei quartieri Pedagna e Zolino e chiusi di recente, il punto vendita Ecu di via San Francesco in zona Cappuccini e il Pam di via Di Vittorio (inattivo da diversi mesi) all'inizio dell'area industriale.

Proprio quest'ultimo, insieme al punto vendita di via Punta, rientra nella procedura che riguarda Manzini, con 33 lavoratrici e lavoratori attualmente in cassa integrazione fino al 31 dicembre 2026 al pari degli altri lavoratori del gruppo (17 solo quelli dei Sigma di via Baruzzi e via Villa).

L'aggiudicazione a Md rappresenta quindi un elemento nuovo nella vertenza, anche se ora bisognerà capire quali saranno le intenzioni del nuovo proprietario e come si intrecceranno con il futuro del ramo d'azienda.

Resta invece più complessa la situazione degli altri punti vendita. Per via Di Vittorio, spiegavano nei giorni scorsi le organizzazioni sindacali Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil, un possibile acquirente aveva manifestato interesse per l'affitto del ramo d'azienda, ma la trattativa era legata alla possibilità di rinegoziare il canone di locazione dell'immobile.

Sul fronte Realco-Gedis rimangono quindi aperte le incognite per i lavoratori dei negozi non assegnati. La cassa integrazione straordinaria garantisce attualmente una tutela economica, ma terminerà alla

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

fine dell'anno senza possibilità di ulteriori proroghe. I sindacati hanno già annunciato che continueranno a seguire le procedure attraverso i tavoli regionali e nazionali, con l'obiettivo di individuare soluzioni per salvaguardare l'occupazione.

«La Regione chiarisca anche quali misure straordinarie di sostegno al reddito intenda attivare: occorre inoltre monitorare che le nuove proprietà subentranti applichino integralmente i contratti collettivi nazionali di lavoro, scongiurando l'applicazione di contratti penalizzanti che riducano i diritti acquisiti e i livelli salariali dei dipendenti assorbiti»,afferma la capogruppo di FdI in Regione, Marta Evangelisti, che presenterà un'interrogazione alla Giunta affinché si attivi, per quanto di competenza, per «individuare misure specifiche» per i punti vendita di Imola e «sostenere le richieste dei sindacati» per un nuovo bando d'asta.

Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)

Concorrenza GDO

La lotta per il bosco di Ospizio 'Reca' si schiera con gli attivisti «Interessi privati senza logica»

Oggi è il quinto giorno di presidio degli ambientalisti, determinati a bloccare la costruzione di un Conad Il sostegno del comitato regionale: «Scelte calate dall'alto vendute come rigenerazione urbana»


LE SFIDE DEL CLIMA

Reggio

La lotta per il bosco di Ospizio 'Reca' si schiera con gli attivisti «Interessi privati senza logica»

Lavori bloccati

A difesa del 'polmone verde' «Ideologico è negarne il valore»

Critiche al Comune

Anche la Rete per l'emergenza climatica e ambientale Emilia-Romagna (Reca) si schiera con i cittadini che da giorni presidiano il Bosco Ospizio di Reggio Emilia, per impedire l'avvio dei lavori di un nuovo supermercato Conad. «Stiamo assistendo ad un tentativo di favorire interessi privati al di fuori di qualunque logica di tutela del verde, della necessità di non ampliare il consumo di suolo e della salvaguardia della qualità della vita delle persone», sostiene Reca.

«Bosco Ospizio - ricordano gli ambientalisti - è un luogo di biodiversità importante e assolve ad un ruolo significativo nella mitigazione del caldo estremo, fatto che dovrebbe essere considerato centrale da parte di tutti, a maggior ragione quando come in questi giorni il cambiamento climatico è evidente e produce gravi danni».

Inoltre, ancora una volta, aggiungono dalla rete ecologista, «siamo di fronte a scelte calate dall'alto che vengono presentate come rigenerazione urbana, ma, in realtà servono semplicemente a coprire interessi di natura privatistica e speculativa».

Per questo «non possiamo che fare nostro lo slogan 'il Bosco Ospizio non si vende, lo si difende', consapevoli che solo così si fanno avanzare gli interessi pubblici e un'altra idea sia della progettazione della città sia della democrazia», conclude Reca.

Da ormai cinque giorni gli attivisti e i cittadini sono schierati in presidio notte e giorno, a difesa dell'area verde lungo via Emilia Ospizio dove l'accordo tra Comune e Conad prevede la costruzione di un nuovo ipermercato. La protesta, iniziata nel 2024, ha raccolto adesioni da tantissimi residenti per poi estendersi anche ad altre città d'Italia, da cui tante persone hanno raggiunto Reggio in questi giorni per sostenere gli ambientalisti. Dopo qualche momento di tensione al primo blocco delle ruspe, al momento i lavori non sono ancora partiti.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)

Concorrenza GDO

A difesa del 'polmone verde' «Ideologico è negarne il valore»

Infiamma la polemica contro il «Partito del Cemento» a tutela dell'area ampia 45mila metri quadri De Carlo (Potere al Popolo): «Solo chi protesta sta assumendo la responsabilità di un bene comune»


LE SFIDE DEL CLIMA

La lotta per il bosco di Ospizio 'Reca' si schiera con gli attivisti «Interessi privati senza logica»

Lavori bloccati

Critiche al Comune

A difesa del 'polmone verde' «Ideologico è negarne il valore»

Con oggi, il presidio degli attivisti al bosco Ospizio raggiunge il quinto giorno consecutivo. Da lunedì gli ambientalisti, sostenuti da molti cittadini soprattutto nelle mattinate dei primi due giorni, bloccano i lavori di costruzione del nuovo Conad lungo la via Emilia. Il progetto prevede la realizzazione del supermercato e di una palazzina in cui troverebbero sede la casa della salute e la biblioteca. La protesta, iniziata già nel 2024, ha raggiunto un'attenzione notevole, mediatica e non, infiammandosi in questi ultimi giorni e sollevando reazioni che parteggiano per un fronte o per un altro. «L'architetto Andrea Malaguzzi, non proprio una figura neutrale nel progetto di Conad, poiché parte integrante del Centro Cooperativo di Progettazione, che da quasi 15 anni sviluppa l'intervento, accusa di "ideologia" gli attivisti che vogliono salvare il bosco di Ospizio - interviene Flora De Carlo (Potere al Popolo Reggio). Il Pd rincara la dose, lamentando "alterazioni della realtà"».

Ideologico, secondo De Carlo, è negare il valore «di un polmone verde inserito in un'area di circa 45.000 metri quadrati e sul suo valore come presidio ambientale e di salute pubblica. A maggior ragione in una città in cui, il 23 settembre 2019, il Consiglio comunale ha approvato la mozione per la "Dichiarazione dell'emergenza climatica ed ambientale". E qui esplodono tutte le contraddizioni del "Partito del Cemento"». «La città si costruisce insieme. Ma insieme bisogna decidere prima, non dopo aver già stabilito tutto a porte chiuse tra amministrazione, Conad e progettisti - prosegue -.

Da due anni, invece, sono gli attivisti del Bosco a chiamarla a partecipare e ad assumersi la responsabilità collettiva della difesa di un bene comune».

Per De Carlo il punto rimane semplice: il diritto alla salute riguarda tutte e tutti. «Per questo difendere il bosco di Ospizio non significa difendere qualche albero contro il progresso. Significa decidere quale idea di città vogliamo costruire e nell'interesse di chi - chiosa -. E qui sta tutta la questione politica: chi decide la trasformazione urbana, con quali priorità e quale peso attribuisce alla salute, all'ambiente e agli interessi economici. Su questo noi abbiamo le idee molto chiare: giustizia ambientale e giustizia sociale vanno insieme».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Giornale Di Vicenza

Concorrenza GDO

OSTANEL, AVS

«Stop nuovi market Serve l'ok del Comune»


Regione

Il Veneto studia verso il Consiglio

Avanza la riforma del commercio
Ma si ferma al tavolino dell'asporto

«Stop nuovi market Serve l'ok del Comune»

«Autonomia in Aula in agosto? Forzatura»

Alemagna alluvionata Autostrada e statali chiuse

«Le medie strutture di vendita non potranno più insediarsi liberamente, ma solo nelle aree decise dai Comuni. Dopo anni, la nostra proposta di abbassare la soglia di obbligo di pianificazione fino a 400 metri quadrati è stata accettata». È soddisfatta Elena Ostanel, Avs. Il nodo riguarda la disciplina dei centri commerciali del futuro testo unico del commercio, in fase di elaborazione in Commissione. «I supermercati e i centri commerciali sono cresciuti in modo incontrollato. Serve restituire ai Comuni la possibilità di pianificare». Ed è poi il focus dell'assessore Bitonci: stop alla grande distribuzione e tutela del piccolo commercio.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Gazzetta di Mantova

Concorrenza GDO

La denuncia

«Addetti aggrediti e minacciati» Allarme nei supermercati

I sindacati del commercio Filcams, Uiltucs e Fisascat «Ora basta: la Gdo investa nella sicurezza»


Cronaca

La denuncia

«Addetti aggrediti e minacciati» Allarme nei supermercati

La città rende omaggio a Tazio Nuvolari

L'intervento

Si sente male in montagna Soccorso 15enne mantovano

SEI ALLA RICERCA DI ARIA ?

URAGANO

URAGANO

«Tutti i giorni durante l'orario di apertura dei negozi della grande distribuzione, si assiste a veri e propri attacchi al personale da parte dei clienti che vorrebbero trafugare merce». Denuncia contro l'inerzia delle aziende della grande distribuzione a garantire la sicurezza necessaria ai propri dipendenti e al contempo appello ai lavoratori perché la pretendano: a lanciare l'allarme sono i segretari dei tre sindacati mantovani del commercio Filcams Cgil (Huber Artioli), Fisascat Cisl (Fabiana Forattini) e Uiltucs Uil (Daniele Grieco) preoccupati «per le continue aggressioni verbali, insulti e in alcuni casi vere e proprie minacce (come "ti aspetto fuori", "ti ammazzo") che tutti i giorni gli addetti sono costretti a subire da parte di clienti che cercano di rubare la merce». Insomma, dicono, «servono risposte concrete delle aziende» che vengono chiamate a «preventivare una spesa maggiore per tutelare il proprio personale».

I casi In un lungo documento i tre sindacati citano alcuni casi avvenuti nel nostro territorio di recente. «L'ennesimo caso (riportato anche dalla stampa locale) - scrivono - è avvenuto in piazza Martiri di Belfiore a Mantova dove solamente grazie alla prontezza dell'addetto alla sicurezza, non è stata messa a rischio l'incolumità del personale».

Ma «tutti i giorni - aggiungono - si registrano casi come questo, soprattutto dove le aziende non hanno intenzione di investire in sistemi di sicurezza come le guardie giurate».

E portando come esempio i ladri bloccati di recente in supermercati di Borgovirgilio e Ponte Rosso: «Negli ultimi giorni - raccontano nel documento - più di un avventore, su segnalazione dei dipendenti, è stato fermato dalle forze dell'ordine con carrelli pieni di merce rubata. Quello che a noi come organizzazioni sindacali interessa maggiormente è la salute e la sicurezza dei dipendenti, che non può essere considerata come un mero costo che le aziende non possono permettersi, come ci viene spesso detto».

Le aziende Secondo le segreterie provincia di Filcams, Fisascat e Uiltucs mentre «le forze dell'ordine fanno quello che possono e nella discussione con gli organi preposti abbiamo ricevuto risposte positive e concrete», da parte delle aziende «non viene fatto tutto il possibile per prevenire questi episodi» e «si preoccupano solamente di raccomandare ai propri dipendenti di non reagire». Una prassi che secondo i sindacati riguarda «tutte quelle aziende, e sono tante, che non hanno mai attivato il servizio di sicurezza o lo hanno fatto solo in parte».

Le richieste Il fatto è che «la sicurezza ha un costo, la sicurezza non si garantisce solo fornendo le scarpe antinfortunistiche, ma si garantisce creando un ambiente sicuro e tutelato, cosa che ad oggi non accade». E in un comparto che vede impiegati in tutta Italia più di 3 milioni di addetti, «ogni

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

lavoratore - ribadiscono - dovrebbe sentirsi sicuro all'interno del proprio luogo di lavoro per poter svolgere la propria attività senza preoccuparsi di subire aggressioni verbali se non addirittura fisiche».

Di qui la richiesta di una «presa di responsabilità maggiore da parte dei datori di lavoro rispetto a questo tema: crediamo sia arrivato il momento che ognuno si prenda le proprie responsabilità».

Insomma chiedono che si investa «seriamente sulla salute e sicurezza dei propri addetti, e anche dei clienti, proteggendoli da queste minacce e offese quotidiane mentre sono sul loro posto di lavoro. Considerato che poi aggiungono ancora - i costi dei furti incidono anche sulla produttività dell'azienda e che il mancato raggiungimento dell'obiettivo di produttività porta sempre a un peggioramento dell'organizzazione del lavoro che ricade inevitabilmente sul personale».

E alle autorità competenti tornano a chiedere di «tenere sempre alto il livello d'attenzione, ringraziandole per quello che già fanno ogni giorno».

L'appello ai lavoratori Nel far presente che «come organizzazioni sindacali, abbiamo fatto e continuiamo a fare informazione tra le lavoratrici e ai lavoratori affinché denuncino le eventuali offese o minacce o ancor peggio aggressioni», Filcams, Fisascat e Uiltucs sono consapevoli che questo non basta ancora.

Lanciano quindi un appello ai lavoratori del settore: «Dite basta - si legge ancora nel documento - a tutte queste violenze verbali e fisiche, oltre a denunciare unitevi a noi nel chiedere alle vostre rispettive aziende di tutelarvi, di mettere in sicurezza il patrimonio aziendale, che non è la merce ma siete voi dipendenti». E ancora: « Invitate i vostri capi negozio a difendervi quando si verificano queste violenze, andate il prima possibile a fare la denuncia presso le autorità competenti. Non accettate le proposte dell'azienda che vi disincentivano alla segnalazione, Non abbiate paura di ritorsioni come trasferimenti o turnazioni pesanti, ciò che tutti i giorni subite non deve passare in secondo piano». In primo piano , concludono, ci deve essere «la sicurezza, non la merce ».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Economia, consumi e società

Cereali: con la ripresa dei listini Europa in fuori gioco sui mercati

Dopo il calo produttivo legato alla siccità la Ue perde terreno rispetto alla Russia

GIORGIO DELL OREFICE


Cereali: con la ripresa dei listini Europa in fuori gioco sui mercati

La siccità e le temperature elevate stanno penalizzando molte produzioni agricole. I raccolti di diverse commodity sono rivisti continuamente al ribasso e stanno provocando una ripresa delle quotazioni. Rialzi che se, nel breve, consentono di remunerare meglio i produttori agricoli in un'ottica più ampia rischiano di mettere fuori gioco alcune commodity rispetto a quelle dei competitors con evidenti riflessi geopolitici.

È il caso, ad esempio, dei cereali europei i cui raccolti sono stati penalizzati da caldo record e siccità. Secondo l'Usda, il dipartimento dell'Agricoltura Usa, la produzione di frumento Ue 26-27 dovrebbe attestarsi intorno ai 136 milioni di tonnellate (-6,2% rispetto allo scorso anno). Tra questi, il mais con 53,8 milioni di tonnellate registrerà un calo del 5,3% (in Francia è atteso un calo del 30% col raccolto più scarso degli ultimi 26 anni). A fronte di queste flessioni la Banca Mondiale ha registrato un +4,2% messo a segno dai listini internazionali dei cereali (che salgono a +8% nel caso di mais e frumento).

Questa ripresa delle quotazioni, evidente in Europa, sta però ora penalizzando la competitività dell'offerta comunitaria di cereali rispetto a quella della Russia (oggi principale player mondiale per il frumento) con conseguenti difficoltà Ue di presidiare mercati strategici nell'area mediterranea.

Nel mirino di Mosca c'è soprattutto l'Algeria, che, a seconda delle stagioni, acquista fino a 2,3 milioni di tonnellate l'anno di grani russi.

Tra i mercati promettenti anche la Nigeria, tradizionale importatore di grano Ue, ma già nell'orbita commerciale di Mosca. L'export russo ha superato nel paese africano il milione di tonnellate. Una dinamica che potrebbe inasprirsi in autunno e che rischia di vedere l'Europa «fuori gioco».

Tra le principali commodity la Banca Mondiale segnala (a luglio rispetto al mese precedente) il graduale rafforzamento dei prezzi dello zucchero (+6%) e la nuova fiammata con incrementi in doppia cifra per cacao e caffè arabica. In calo invece le quotazioni delle carni bovine (-2%) e del riso (-5 per cento).

Se, l'agricoltura europea soffre in presenza di rialzi nei prezzi ancora peggio va nei settori in cui i prezzi sono in calo. È il caso di settori con eccedenze produttive come il vino e l'olio d'oliva. In entrambi i casi si registrano flessioni nei listini che rischiano di non remunerare i produttori alle prese con la fiammata dei costi produttivi innescata dai rialzi di gasolio agricolo e fertilizzanti. E se sono in difficoltà comparti ad alto valore aggiunto come il vino, è segno che la situazione è davvero preoccupante.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Italia Oggi

Economia, consumi e società

La sfida del retail è puntare sul fenomeno di nicchia che piace a sempre più consumatori

Il caffè specialty va oltre i brand

La confezione fa la sua parte tra freschezza e trasparenza

ANTONIO RANALLI


Marketing

La sfida del retail è puntare sul fenomeno di nicchia che piace a sempre più consumatori

Il caffè specialty va oltre i brand

La confezione fa la sua parte tra freschezza e trasparenza

Da segmento di nicchia a fenomeno sempre più rilevante per retail, horeca e packaging. Lo specialty coffee sta vivendo una fase di forte sviluppo, sostenuto da consumatori che chiedono maggiore qualità, trasparenza e sostenibilità. Secondo GlobalData, il 51% dei consumatori considera determinanti nelle proprie scelte d'acquisto le informazioni sul Paese d'origine, sui processi produttivi e sulle certificazioni riportate in etichetta, mentre il 67% dichiara di preferire marchi che condividono i loro valori. Per comprendere la portata di questa evoluzione, però, è utile guardare all'esperienza di Francesco Sanapo, fondatore di Ditta Artigianale e tra i primi imprenditori ad aver introdotto il concetto di specialty coffee in Italia nel 2013. Secondo Sanapo, negli ultimi anni è cambiata la stessa definizione di specialty coffee. Se in passato il riferimento era soprattutto il punteggio assegnato dalla Specialty coffee association, oggi il concetto si è ampliato fino a comprendere l'intera filiera. «Lo specialty sono i caffè che hanno un'eccellenza dal campo fino ad arrivare al servizio in tazza. Dietro ci sono attenzione nella raccolta, nei processi di lavorazione, nella trasformazione del frutto e nella preparazione finale», afferma Sanapo. Alla base di tutto ci sono tracciabilità e trasparenza. «Oggi un aspetto molto importante è la piena tracciabilità, la trasparenza e la sostenibilità etica. Un caffè si definisce tale quando viene lavorato bene all'origine da una persona che ha un nome e un cognome», sottolinea l'imprenditore. «Il mio messaggio è sempre lo stesso: basta nascondere tutto dietro un marchio. Voglio sapere dove proviene il caffè, chi l'ha coltivato e come è stato lavorato». Un approccio che il torrefattore paragona al mondo del vino: «dire caffè colombiano è come dire che un vino è italiano. Non basta. Serve una descrizione molto più dettagliata». Da qui nasce anche il ruolo sempre più importante del packaging, che dovrebbe diventare uno strumento di informazione e cultura in modo che «lo specialty coffee faccia chiarezza totale fin dal pack». In aggiunta, la freschezza rappresenta uno dei principali tratti distintivi.

«Spesso nei supermercati arrivano caffè tostati molti mesi prima. Per me un caffè tostato 6 mesi prima non è più caffè. Non si può parlare di specialty o di eccellenza», prosegue il fondatore di Ditta Artigianale.

Proprio sul fronte del packaging, GlobalData individua quindi una delle maggiori opportunità di innovazione, con investimenti crescenti in materiali sostenibili, capsule compostabili e soluzioni che migliorano conservazione e qualità del prodotto.

Il ruolo fondamentale dell'esperienza. Nei locali della Ditta Artigianale, i clienti hanno la possibilità di scegliere tra diverse origini e differenti metodi di estrazione, andando oltre il tradizionale espresso. «Oggi, per fare sì che il cliente esca di casa e spenda, bisogna offrirgli un'esperienza importante.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il cliente si è evoluto, soprattutto le nuove generazioni. Cerca qualità ma anche un'esperienza diversa», rilancia Sanapo. Un concetto che riguarda non solo il caffè ma l'intero momento di consumo alimentare: accoglienza, servizio, ambiente e proposta gastronomica.

Il mercato italiano è ancora in una fase iniziale rispetto ad altri Paesi europei, nonostante la crescita dell'interesse. «Le caffetterie che hanno adottato davvero questa tendenza sono ancora poche rispetto al numero complessivo di bar presenti in Italia», a giudizio di Sanapo. «Per i prossimi dieci anni mi aspetto una forte evoluzione. Con l'aumento dei costi di gestione, le attività dovranno differenziarsi sempre di più. Se fai pagare un espresso 2,5 euro, quell'espresso deve essere un'esperienza.

Altrimenti il cliente preferisce farselo a casa». Anche sul fronte distributivo esistono margini di sviluppo significativi. Sanapo racconta di aver trovato nei supermercati di diversi Paesi europei un'offerta specialty molto più ampia rispetto a quella italiana. In Italia, invece, le aperture della grande distribuzione restano limitate (Esselunga e Rinascente sono i gruppi che stanno investendo sullo specialty cofee), mentre è l'online a trainare la crescita.

«Per quanto ci riguarda, in cinque anni abbiamo quintuplicato il fatturato dell'e-commerce», precisa il fondatore di Ditta Artigianale.

Più complessa la situazione nel settore alberghiero e nella ristorazione, dove spesso prevalgono accordi commerciali consolidati con i grandi operatori. «La colazione degli hotel dovrebbe diventare un'esperienza. Non si può servire un banalissimo caffè», un discorso che Sanapo estende anche a molti ristoranti, convinto che il caffè debba ricevere la stessa attenzione riservata alle altre materie prime di qualità. In questo scenario, il report di GlobalData conferma nello specialty coffee una piattaforma sempre più importante per l'innovazione nel beverage mentre Sanapo immagina per il settore un futuro fondato esplicitamente sulla valorizzazione della cultura del caffè e dell'identità italiana: «la cultura e l'innovazione devono unirsi. È questa la strada per costruire il futuro dello specialty coffee in Italia».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Stampa

Economia, consumi e società

L'allarme degli agricoltori "Per il caldo danni record" In Piemonte due miliardi

A rischio le produzioni di riso e nocciola. In Sardegna allevamenti in crisi La Bce: "L'energia assorbe le spese delle famiglie a basso reddito"

ANDREA JOLY LUCA MONTICELLI TORINO -ROMA


L'allarme degli agricoltori "Per il caldo danni record" In Piemonte due miliardi

A rischio le produzioni di riso e nocciola. In Sardegna allevamenti in crisi La Bce: "L'energia assorbe le spese delle famiglie a basso reddito"

andrea joly luca monticelli torino-roma In Piemonte è emergenza siccità, tra temperature record e assenza di precipitazioni. E il danno per il settore agricolo «può arrivare a quota due miliardi di euro», stima Confagricoltura. Per questo la Regione guidata dal presidente Alberto Cirio ha avviato le procedure per chiedere al governo il riconoscimento dello stato di calamità naturale.

Ma per gli agricoltori serve di più: molte aziende non sanno se avranno acqua sufficiente per arrivare al raccolto. Nel Vercellese e nel Novarese, aree simbolo della risicoltura italiana, la disponibilità idrica è inferiore dell'80% rispetto allo scorso anno. E anche la produzione di un'eccellenza piemontese come la nocciola, rispetto alle stime di maggio, sarà inferiore alle aspettative.

L'allarme non riguarda però soltanto il Piemonte. In Sardegna la Cia regionale chiede alla giunta di seguire lo stesso percorso, denunciando un settore agro-pastorale stremato dal crollo della produzione e dall'aumento dei costi di gestione provocati dalle temperature estreme.

Secondo Coldiretti, inoltre, il 60% del territorio nazionale è colpito dalla siccità. L'associazione chiede al ministero delle Infrastrutture di accelerare il piano degli invasi per aumentare la capacità di raccolta dell'acqua piovana. «Oggi l'Italia riesce a trattenere appena l'11% dell'acqua che cade durante l'anno», sottolinea Coldiretti, ricordando che il progetto consentirebbe di ridurre gli effetti delle crisi idriche sempre più frequenti e di limitare il rischio di esondazioni e allagamenti.

La crisi idrica sta mettendo in difficoltà anche allevatori e viticoltori: i primi devono fare i conti con alpeggi sempre più impoveriti dalla mancanza d'acqua in quota, mentre i secondi registrano una vendemmia anticipata a causa delle ondate di calore.

Per il Piemonte, il riconoscimento dello stato di calamità naturale rappresenta uno strumento essenziale per sostenere un comparto in forte sofferenza. «Ci troviamo di fronte a una crisi idrica eccezionale che sta provocando danni sempre più pesanti all'agricoltura piemontese», afferma il presidente Alberto Cirio. Oltre ai risarcimenti per le aziende colpite, il provvedimento sul tavolo del ministro Lollobrigida potrebbe consentire la sospensione dei mutui e l'accesso al credito.

A livello nazionale, invece, la principale risposta del governo sul fronte economico è arrivata attraverso gli ammortizzatori sociali. Il provvedimento approvato il 22 giugno consente alle imprese di ricorrere alla cassa integrazione per le ore di lavoro perse a causa del caldo estremo.

Una misura accolta positivamente dalle parti sociali perché evita di consumare il plafond ordinario di cassa integrazione per eventi che stanno diventando sempre più frequenti. Ma per imprese e sindacati

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

è solo l'inizio e auspicano interventi strutturali per dare una boccata d'ossigeno all'economia.

L'emergenza caldo non colpisce soltanto campi e allevamenti. Le conseguenze si estendono all'intero sistema produttivo, incidendo sul lavoro, sui costi delle imprese e sui bilanci delle famiglie.

La cassa integrazione, infatti, tutela esclusivamente i lavoratori dipendenti. Restano invece scoperti molti lavoratori autonomi e le categorie più fragili. Il caso più emblematico è quello dei rider: per i ciclofattorini fermarsi nelle ore più calde significa spesso rinunciare alla retribuzione.

Confesercenti stima che l'impatto delle temperature estreme sulle imprese italiane possa oscillare tra 6,5 e 12 miliardi di euro all'anno, tra investimenti obbligati in climatizzazione, maggiori costi energetici, perdita di produttività e riduzione dei ricavi nei comparti più esposti. L'associazione parla apertamente di una «nuova tassa climatica» che pesa soprattut

to su piccole attività commerciali, microimprese e famiglie. Sul fronte domestico, anche la Banca centrale europea segnala che i nuclei a basso reddito sono i più vulnerabili all'aumento dei costi energetici. Per queste famiglie circa il 9% della spesa viene assorbito da energia, carburanti e bollette, con effetti diretti sulla capacità di risparmio e sui consumi. Elettricità Futura sottolinea tuttavia che le bollette italiane risultano sostanzialmente allineate alla media dell'Eurozona e che la diffusione dei contratti a prezzo fisso ha contribuito a limitare l'esposizione alle oscillazioni dei mercati energetici. Nel frattempo le Regioni hanno introdotto divieti per le attività svolte all'aperto nelle ore più calde della giornata, dall'edilizia all'agricoltura, dalla logistica al florovivaismo. Eppure si continua a morire perché le ordinanze vengono aggirate o violate, come testimoniano i recenti casi che hanno coinvolto un operaio, una guardia giurata e un bracciante. Una conferma di come il caldo estremo non rappresenti soltanto un'emergenza climatica, ma un problema economico e sociale destinato a diventare strutturale. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Sole 24 Ore

Economia, consumi e società

Sangalli: «Dai consumi in rialzo dell'1,2% una forte spinta al Pil»

Giorgio Pogliotti


Imprese & Territori

Ex Ilva, i commissari pronti a impugnare la sentenza d'appello di Milano

Produzione industriale, nuovo calo a giugno

Sangalli: «Dai consumi in rialzo dell'1,2% una forte spinta al Pil»

Primo sì al Coltiva Italia: 1.140 milioni per zootecnia, olio d'oliva e cereali

In un contesto internazionale di «estrema difficoltà» la nostra economia «sta mostrando una forte capacità di tenuta e gode di buona salute: i consumi sono ripartiti ed hanno superato i livelli precovid, la crescita del Pil quest'anno può superare l'1%», e dalla trattativa sulla rappresentanza e contrattazione tra le parti sociali «potranno arrivare le risposte attese in tema di salari e contrasto al dumping contrattuale».

Nel colloquio con il Sole 24 ore, il presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, non nasconde le preoccupazioni legate alle incognite legate alla geopolitica e ai conflitti in corso, con le possibili ricadute sull'inflazione, in corrispondenza della ripresa autunnale. Ma nonostante le turbolenze, «l'economia italiana continua a mostrare segnali di vitalità» sostiene citando la stima preliminare del Pil nel secondo trimestre del +0,2% e il contributo della domanda interna: la spesa reale pro capite negli ultimi anni ha segnato un graduale recupero, superando i livelli pre covid nella seconda metà del 2026, passando da 19.877 euro del 1995, a 22.097 euro del 2019 per attestarsi a 23.261 euro nel 2026.

Un recupero favorito dal buon andamento di occupazione e redditi: «La crescita procede con continuità grazie alla domanda interna, al turismo, ai servizi e a un mercato del lavoro che resta sui livelli più elevati di sempre - commenta Sangalli-. Sulle stime di crescita siamo stati i primi a sostenere una variazione del Pil dello 0,9%, che in questi giorni è stata certificata dall'Istat. Prudenzialmente, possiamo immaginare di arrivare anche all'1,1%, mentre per i consumi la stima è di un +1,2%. Non è ancora il ritmo di cui il Paese avrebbe bisogno, ma è un buon risultato.

Ora bisogna trasformare questa resilienza in una crescita più robusta e duratura».

Come riuscirci? Servono «meno tasse sul lavoro e sulle imprese, meno burocrazia, energia a costi competitivi e più investimenti. Soprattutto», occorre che le politiche economiche «riconoscano pienamente il valore del terziario di mercato che continua ad essere il principale motore dell'occupazione e della domanda interna: rafforzarlo significa rafforzare l'intero sistema economico».

La novità è rappresentata dall'avvio lo scorso 29 luglio del tavolo tra associazioni datoriali e sindacati per arrivare ad un accordo quadro tra le parti sociali sulla rappresentanza e sugli assetti della contrattazione collettiva, dopo che il governo ha rinunciato ad esercitare la delega su questi temi, propri per dare tempo ad aziende e sindacati, nella loro autonomia, di raggiungere un'intesa complessiva. «Il dato più rilevante non è stato soltanto l'avvio del confronto, bensì la decisione condivisa di definire un percorso e un calendario di lavoro - aggiunge Sangalli-.

E questo è un buon presupposto per arrivare entro settembre, o comunque entro l'autunno, ad un accordo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

quadro per avviare la stagione dei rinnovi contrattuali con regole certe e condivise. È un obiettivo certamente ambizioso che dobbiamo affrontare con un supplemento di responsabilità. Il Governo ci ha consentito di lavorare in questa direzione rispettando l'autonomia dei corpi intermedi». Raggiungere questo obiettivo per Sangalli produrrebbe due risultati di grande rilievo: «il primo è rafforzare il ruolo e l'autonomia delle rappresentanze di impresa e dei sindacati, dimostrando che restano gli attori insostituibili nella regolazione del mercato del lavoro. Il secondo è affermare definitivamente il principio del trattamento economico complessivo. Il giusto salario non è soltanto una paga oraria, ma comprende welfare, assistenza sanitaria, previdenza complementare, formazione, flessibilità organizzativa. Tutte quelle tutele che solo la buona contrattazione collettiva delle organizzazioni comparativamente più rappresentative è in grado di costruire». Il tavolo è stato preceduto dall'accordo del 10 luglio tra le quattordici organizzazioni datoriali sui principi di misurazione della rappresentanza datoriale. «È un passaggio storico - continua Sangalli-. Per la prima volta il mondo delle imprese ha scelto di darsi regole comuni per misurare la rappresentanza e individuare con criteri oggettivi quali siano i contratti realmente espressione delle categorie che rappresentano. È una scelta di responsabilità che rafforza la credibilità delle relazioni sindacali e offre maggiore trasparenza al sistema. Il messaggio è chiaro: la qualità della contrattazione non si improvvisa. Si costruisce con organizzazioni che hanno storia, rappresentatività, capacità negoziale e responsabilità. Così si tutela il lavoro garantendo una concorrenza corretta tra le imprese». L'accordo tra le parti sarà un «importante strumento» contro il dumping contrattuale, una piaga che «penalizza tutti: i lavoratori, con salari fino a 8mila euro l'anno più bassi e meno tutele, le imprese corrette, esposte alla concorrenza sleale, e lo Stato, con un mancato gettito contributivo e fiscale di circa 560 milioni di euro l'anno», conclude Sangalli. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Sole 24 Ore

Economia, consumi e società

Agricoltura

Primo sì al Coltiva Italia: 1.140 milioni per zootecnia, olio d'oliva e cereali

Dopo l'ok della Camera tornerà a ottobre in Senato per il disco verde definitivo

G.d.O.


Primo sì al Coltiva Italia: 1.140 milioni per zootecnia, olio d'oliva e cereali

Via libera dalla Camera (senza voti contrari) al ddl Coltiva Italia che consentirà di investire in agricoltura oltre un miliardo di euro (1.140 milioni). Il provvedimento già approvato dal Senato dopo l'ok di Montecitorio tornerà tra settembre e ottobre a Palazzo Madama - "blindato" assicurano dal ministero dell'Agricoltura - per il via libera definitivo. «Subito dopo - proseguono dal Masaf - saranno predisposti di decreti attuativi con l'obiettivo di rendere le risorse effettivamente spendibili nei primi mesi del 2027». Nato come collegato agricolo alla Finanziaria 2025, il Coltiva Italia è un po' il provvedimento "bandiera" del ministero guidato da Francesco Lollobrigida che punta a riempire di contenuti il concetto di "sovranità alimentare" entrato a inizio della legislatura nella denominazione del ministero dell'Agricoltura.

La misura scommette sul rilancio di alcune filiere chiave del made in Italy che nel tempo hanno perso forza propulsiva costringendo l'Italia a diventare dipendente dall'estero.

Il Coltiva Italia mette in campo una "Strategia per la Sovranità alimentare" che avrà a disposizione una dotazione di 970 milioni. Ai tre pilastri di "Allevamento Italia", del Piano olivicolo nazionale e delle filiere strategiche saranno assegnati circa 300 milioni ognuna. A completare il quadro 70 milioni per rifinanziare il Fondo Sovranità alimentare che sarà diretto in particolare a settori in difficoltà quali grano tenero, orzo, mais, proteine vegetali e linea vacca-vitello.

«Col Coltiva Italia investiamo un miliardo in più sull'agricoltura italiana - ha commentato il ministro dell'Agricoltura e della Sovranità alimentare, Francesco Lollobrigida - e portiamo gli investimenti complessivi effettuati dal nostro Governo sul settore primario a sfiorare quota 17 miliardi. Investiamo per diventare meno dipendenti dall'estero e rendere il settore primario più forte». Oltre al rafforzamento produttivo ma il Coltiva Italia contiene importanti misure per favorire il ricambio generazionale nelle aziende agricole, istituisce il Commissario straordinario alla Xylella (con una dotazione di 3 milioni), stanzia 9,2 milioni per incentivare enoturismo e oleoturismo. Sostegni sono inoltre previsti per favorire i contratti di filiera che stabilizzino i prezzi del frumento. Infine 14,5 milioni dono dedicati a ricerca e innovazione. I finanziamenti serviranno per assumere 50 ricercatori al Consiglio per la ricerca in agricoltura (Crea) per supportarne le aziende agricole sperimentali. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Italia Oggi

Economia, consumi e società

COLTIVA ITALIA/ La Camera dà via libera al ddl. Ecco le misure (anche dell'ultim'ora)

Il Made in Italy tutto schedato

Un data base contro le imitazioni. Oltre un mld al primario

ERMANNO COMEGNA,LUIGI CHIARELLO


COLTIVA ITALIA/ La Camera dà via libera al ddl. Ecco le misure (anche dell'ultim'ora)

Il Made in Italy tutto schedato

Un data base contro le imitazioni. Oltre un mld al primario

Rifiuti, nuove istruzioni per il Reatri

Oltre un miliardo di euro per il comparto agricolo, di cui 970 mln per sostenere la sovranità alimentare del paese. E' il cuore del disegno di legge denominato ColtivaItalia, collegato alla manovra per il 2026, che ieri ha ricevuto il via libera (con emendamenti) dalla Camera dei deputati. Il ddl era sbarcato a Montecitorio il 17/10/2025. Ora il testo va al senato, dove il governo si augura che l'approvazione arrivi in tempi tali da sbloccare le risorse dai primi mesi del 2027.

Tra gli emendamenti approvati all'ultima ora c'è l'istituzione della banca dati nazionale dei profili analitici di autenticità dei prodotti agricoli ed alimentari italiani. Si parte da campioni di riferimento e dall'impiego di metodiche analitiche innovative capaci di caratterizzare la composizione e la qualità delle produzioni di origine italiana, con lo scopo di favorire la valorizzazione e tutelare il Made in Italy da operazioni di imitazione e contraffazione. Con un successivo decreto Masaf saranno individuate le matrici agroalimentari da campionare e le modalità di aggiornamento e gestione della banca dati. Un secondo emendamento valorizza le quotazioni di prezzo determinate nell'ambito delle commissione uniche nazionali (CUN), che saranno utilizzate come parametro di riferimento per l'erogazione a favore delle imprese del settore agroalimentare degli aiuti, dei benefici e dei contributi finanziari previsti nell'ambito dei regimi di sostegno pubblico, per i quali i prezzi di contrattazione tra gli operatori del settore sono considerati come parametri di riferimento.

Da segnalare anche una modifica introdotta in sede referente, con la quale i centri di assistenza agricola (CAA) acquisiscono la responsabilità di svolgere le attività di istruttoria, in caso di adozione di provvedimenti amministrativi non discrezionali. In pratica i CAA saranno autorizzati a rilasciare al richiedente l'attestazione degli esiti positivi dei procedimenti istruttori e tale documento sostituisce il provvedimento finale.

Ma andiamo con ordine, misura per misura.

al fondo sovranità alimentare vanno 70 mln per le filiere in difficoltà (grano tenero, orzo, mais, proteine vegetali).

300 mln puntano sull'approvvigionamento di prodotti agricoli, sul rafforzamento delle filiere locali e della competitività delle imprese, sul sostegno alle colture agricole di interesse strategico e all'allevamento di vitelli autoctoni.

altri 300 mln saranno destinati all'allevamento e alle strutture allevatoriali, per ridurre l'import, rafforzare la produzione di carne bovina nazionale e la linea vacca-vitello 300 mln verranno investiti sul piano olivicolo nazionale 2026/30, per il rilancio della filiera e il contrasto alle fitopatie.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Italia Oggi

Economia, consumi e società

3 mln finanzieranno il Commissario straordinario nazionale per la Xylella, che resterà in carica fino al 31/12/2028 e sarà supportato da 5 unità e 3 sub-commissari.

9,2 mln saranno investiti nell'Oleo turismo che rientrerà tra le attività del turismo del vino.

si fa divieto di espiantare ulivi legati a produzioni Dop e Igp per realizzare impianti fotovoltaici o eolici, salvo reimpianto in loco o in aree vicine.

altri 10 mln andranno ai contratti di filiera del frumento per garantire prezzi certi e stabilizzare i mercati. Finanziano un credito d'imposta dal 20% al 40%, a seconda della durata degli accordi (da 3 a 5 anni), con prezzo stabilito per tutta la durata del contratto 150 mln daranno accesso al credito a giovani e donne per favorire il ricambio in azienda: le risorse saranno destinate per il 65% alla concessione di mutui e per il 35% a contributi a fondo perduto. 8.417 ettari verranno messi a disposizione degli under 41 da Ismea in comodato d'uso gratuito per 10 anni, con possibilità d'acquisto finale al 50% del valore iniziale. I comuni potranno censire e mettere a disposizione terreni inutilizzati tramite la banca comunale delle terre. Il Crea assumerà 50 unità di personale dedicate alla ricerca, su cui il ddl investe 14,5 mln. Le aziende agricole sperimentali del Crea e degli istituti agrari potranno investire in agromeccanica di precisione, intelligenza artificiale, sensoristica, meccatronica.

Le istruttorie dei CAA sui fondi pubblici saranno subito esecutive per le pratiche prive di valutazione discrezionale.

Le imprese colpite nel 2025 da epizoozie e fitopatie beneficeranno di una moratoria annuale sulla quota capitale di mutui e finanziamenti in scadenza nel 2026. Per goderne basterà autocertificare un calo: del volume d'affari di almeno il 20%; della produzione di almeno il 30%; dei conferimenti nelle coop agricole di almeno il 20%.

Un mln servirà per finanziare interventi di biosicurezza e sorveglianza contro la PSA, come recinzioni e strutture temporanee per limitare gli spostamenti dei cinghiali. Previsti anche aiuti alle imprese della filiera suinicola per le attività di congelamento e stoccaggio delle carni provenienti da aree sotto restrizione.

Contro le pratiche sleali nella filiera agroalimentare vengono introdotti tre strumenti: - la possibilità per l'Autorità di controllo di emettere una diffida per violazioni che l'azienda potrà sanare entro 60 giorni, chiudendo il procedimento e pagando una sanzione pari a un terzo del minimo di legge.

- 1,79 mln per finanziare i controlli della Guardia costiera sull'import di prodotti ittici e fare verifiche sui certificati di cattura.

- la nascita di una nuova banca dati nazionale dei profili analitici di autenticità, finanziata con 650mila euro e destinata a verificare origine geografica, varietale e compositiva dei prodotti agroalimentari.

Da ultimo, viene rafforzata la disciplina della raccolta sostenibile dei tartufi all'interno delle aziende faunistico-venatorie e agrituristico-venatorie, attribuendo ai gestori la facoltà di regolamentarne

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

modalità e condizioni di esercizio. E arrivano sanzioni per chi viola le disposizioni stabilite dalle aziende interessate.

L'Espresso

Economia, consumi e società

Integratori la via breve per la salute

FRANCESCAPAOLA IANNACCONE


PRIMA PAGINA MAGRI PER FORZA

Integratori la via breve per la salute

FRANCESCAPAOLA IANNACCONE

Cinque virgola quattro miliardi di euro. È questo il valore stimato del mercato italiano degli integratori alimentari nel 2026, in crescita rispetto ai 5 miliardi del 2025, con oltre 200 milioni di confezioni vendute nelle sole farmacie nell'arco di un anno. Più di 30 milioni di italiani ne hanno assunto almeno uno negli ultimi dodici mesi. L'Italia si conferma il primo mercato europeo del settore, con il 26 per cento del fatturato continentale, davanti a Germania (19%) e Francia (15%).

Eppure il British medical journal ha dimostrato già nel 2020 che per la maggior parte degli adulti sani questi prodotti non prevengono malattie cardiovascolari, cancro né diabete di tipo 2, in assenza di carenze nutrizionali accertate clinicamente.

Sul bancone delle farmacie, capsule e bustine occupano uno spazio sempre più grande le stesse concentrano il 78 per cento delle vendite del settore con confezioni che evocano rigore scientifico e promettono benessere. Le regole che li governano, però, sono diverse. Il rapido aumento del consumo può essere dovuto a diversi fattori: da un lato ci sono forti spinte commerciali e di marketing pubblicità, packaging, influencer online , dall'altro una crescente attenzione verso la salute e il benessere, acuita sicuramente dalla pandemia Covid-19. A questo si aggiunge la tendenza sempre più diffusa a cercare scorciatoie invece di lavorare sulla propria dieta e sullo stile di vita.

Lo spiega Carlotta Franchi, responsabiledel Laboratorio di Farmacoepidemiologia e nutrizione umana dell'Istituto Mario Negri di Milano e coordinatrice scientifica dell'Iiph-Italian Institute for planetary health.

Il punto di partenza, per capire questo mercato, è una distinzione fondamentale: gli integratori non sono farmaci. La Direttiva europea 2002/46/CE recepita in Italia con il decreto legislativo 169 del 2004 li classifica come alimenti in forma di dose: vitamine, minerali, aminoacidi, acidi grassi essenziali, estratti vegetali. Le conseguenze di questa classificazione sono determinanti per capire cosa finisce sugli scaffali. Per produrre un nuovo integratore non è necessaria la lunga sperimentazione clinica richiesta per dimostrare sicurezza ed efficacia di un farmaco, precisa Franchi.

Ogni prodotto deve essere notificato al ministero della Salute, che gestisce un apposito registro pubblico. Ma la notifica non è un'autorizzazione preventiva e non implica alcuna verifica di efficacia; nella sostanza è una comunicazione. Il produttore dichiara gli ingredienti, il ministero verifica che rientrino nelle categorie ammesse. Quello che accade dopo, se il prodotto funziona davvero, se interagisce con farmaci assunti dal consumatore oppure se l'etichetta è corretta, diventa materia di controllo post -commercializzazione, in un mercato da oltre 200 milioni di confezioni l'anno. I claim sulla salute

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

autorizzati a livello europeo "contribuisce al normale funzionamento del sistema immunitario", "aiuta a ridurre la stanchezza e l'affaticamento" sono formulazioni abbastanza ampie da prestarsi a interpretazioni generose. Il marketing sa come sfruttarle e i social media hanno trasformato la comunicazione sulla salute in un flusso continuo difficile da disti

nguere dall'informazione vera. Dietisti improvvisati, content creator con milioni di follower, campagne costruite su testimonianze emotive anziché su evidenze scientifiche, il mercato degli integratori è diventato uno dei terreni d'elezione dell'influencer marketing. La sovraesposizione alla comunicazione via social e via web ha sicuramente amplificato i consumi degli integratori alimentari. Il problema è che nella maggior parte dei casi non si tratta di consigli ba

sati su evidenze scientifiche. Con questa facilità di reperire informazioni online le persone ricorrono all'automedicazione, con il rischio di effetti collaterali e interazioni con farmaci. Questo determina sia un sovra-consumo sia una sempre più sporadica attenzione a richiedere consiglio al medico o al nutrizionista prima d

ell'utilizzo, avverte Franchi. Il sistema di controllo sulla pubblicità del settore è strutturalmente in affanno. Nel 2024, il ministero della Salute ha vietato l'indicazione "contribuisce al mantenimento di livelli normali di colesterolo nel sangue" per gli integratori a base di Monacolina K da riso rosso fermentato prodotti posizionati per anni come alternativa naturale alle statine e acquistati da migliaia di itali

ani senza prescrizione medica. 2025, secondo il bilancio annuale dei carabinieri del Nas presentato al ministero della Salute nel febbraio 2026, sono stati oscurati 100 siti web che pubblicizzavano o vendevano medicinali, integratori alimentari e prodotti fitosanitari non autorizzati o accompagnati da claim terapeutici illeciti promesse di cura che non avrebbero mai potuto comparire sull'etichetta di un prodotto regolarmente immesso in commercio. Tra aprile e novembre 2025, nell'ambito dell'Operazione Shield VI coordinata da Europol, i Nas hanno sequestrato oltre 18.000 unità tra compresse, capsule e fiale: dimagranti, antibiotici, farmaci per la di

sfunzione erettile, camuffati da integratori naturali. Server all'estero, gestori non identificabili, prodotti che attraversano le frontiere senza che nessun farmacista abbia fatto domande. È la fotografia di un mercato digitale che cresce più velocemente della capacità di sorvegliarlo. Le persone hanno l'errata convinzione che le sostanze naturali presenti in un integratore alimentare siano di per sé garanzia di sicurezza o che peggio "male non possano fare". In realtà, tutte le sostanze non sono scevre da rischi e vigila re una quantità enorme di questi prodotti, spesso venduti su canali di vendita online, non è semplice, soprattutto nella fase post -commercializzazio

ne in un mercato in continua crescita, spiega Franchi. La domanda che milioni di consumatori non si pongono abbastanza è semplice: funzionano davvero? Il beneficio esiste ed è giustificato in condizioni specifiche, che devono essere valutate clinicamente da un professionista sanitario, e dove esistono

evidenze scientifiche solide a supporto come l'acido folico in gravidanza, la vitamina D in caso di carenza documentata, il ferro in anemia da carenza, la vitamina b12 nelle persone che scelgono una dieta vega na. L'uso generalizzato, invece, appare più un fenomeno di consumo di massa, faida -te, spesso rischioso, chiarisce Franchi. Pericoloso, non solo inutile: Anche i nutrienti sono composti chimici e possono avere effetti avversi o interagire con altri composti naturali o chimici, come i farmaci. Sul piano economico il giudizio è altrettanto netto: Quando le prove di efficacia sono deboli o assenti, qualsiasi costo richiesto non

può essere giustificato in termini di salute pubblica. Sul fronte normativo, Franchi prevede una maggiore armonizzazione europea dei controlli sui messaggi ingannevoli che promettono effetti miracolosi non supportati da evidenze. Sul piano scientifico, la strada indicata è quella di strumenti più accurati per misurare le carenze individuali, meno prodotti generici per tutti, più prodotti mirati per chi ne ha davvero bisogno. Per quanto riguarda la sicurezza conclude la ricercatrice la maggiore attenzione dovrà essere data al controllo della qualità delle materie prime utilizzate e ai rischi a lungo termine dell'uso cronico di integratori e delle possibili interazioni con i farmaci, mentre per l'efficacia, 2 sono necessari studi clinici che coinvol- w gano un'ampia popolazione in un periodo di tempo utile per monitorare gli effetti a lungo termine

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Economia, consumi e società

Shock energetico. La corsa dei prezzi della corrente elettrica

Elettricità ai massimi dal 2023, pesano gas e alte temperature

Limitazioni alla produzione in Europa per le condizioni climatiche eccezionali

Sara Deganello


Elettricità ai massimi dal 2023, pesano gas e alte temperature

54 GW

Il rincaro dei prezzi all'ingrosso dell'energia elettrica di questi giorni ha suscitato l'attenzione di Arera, che ieri ha disposto il rafforzamento dell'Unità di Vigilanza sul mercato elettrico inaugurata a marzo. L'autorità ha anche indicato come cause «fattori oggettivi che stanno interessando l'intero contesto energetico europeo. Tra questi, la persistente scarsità dell'offerta di gas sui mercati internazionali, l'aumento della domanda elettrica dovuto alle elevate temperature e le limitazioni alla produzione di energia in diversi Paesi europei a causa delle condizioni climatiche eccezionali».

La soglia che ha fatto scattare la reazione sono i 207,8 euro al MWh toccati mercoledì, dopo un inizio di settimana sopra le righe: 197,7 euro al MWh il valore giornaliero di lunedì, dai 157 di media mensile messi a segno a luglio (133 a giugno, 119 a maggio e aprile, 143 a marzo, 114 a febbraio, 132 a gennaio). Il valore medio giornaliero di ieri è sceso a 198,3 euro al MWh, quello di oggi si ferma a 184,2. Si viaggia comunque su livelli che non si vedevano da gennaio 2023: 204 euro segnava il prezzo all'ingrosso del 23 gennaio 2023. A parte il picco di 192,8 euro al MWh del 20 gennaio 2025, in questi tre anni e mezzo il Pun Index Gme giornaliero è rimasto sotto tali valori.

La dinamica in rialzo, dopo le turbolenze di marzo per la guerra in Iran, era partita già a giugno seguendo la crescita (allora lieve) dei prezzi del gas e dei consumi spinti anche dal caldo eccezionale di quel mese. Per quanto riguarda il gas, a fine luglio la corsa al Ttf di Amsterdam è salita fino a superare i 60 euro al MWh come non succedeva dallo scorso marzo, influenzata dai continui blocchi di Hormuz che hanno chiuso i rubinetti del Gnl via nave.

Ieri il valore sulla piazza olandese si è fermato a 57 euro.

Sul fronte della domanda elettrica invece, le temperature elevate hanno contribuito a spingere i consumi, per l'uso dei condizionatori.

Secondo le rilevazioni di Terna, a giugno il picco di fabbisogno è stato registrato il giorno 29 a 57,4 GW. A luglio invece il giorno 15 a 58,1 GW: record annuo. Se rimane insuperato il massimo storico giornaliero toccato nel 2015 (60,5 GW), il valore si avvicina al picco del 2023 (58,87 GW, il 19 luglio di quell'anno) e supera quello del 2024 (56,98 GW, il 28 luglio) e del 2025 (55,54 GW, il 2 luglio). Nella prima settimana di agosto il picco di fabbisogno giornaliero è rimasto sui 54 GW ed è facile pensare come la curva dei consumi sia destinata scendere ulteriormente ora, con le ferie e le chiusure aziendali. Presumibilmente, i prezzi la seguiranno: con una domanda inferiore escono dalla formazione del prezzo gli impianti a gas meno efficienti e più costosi.

Sulle limitazioni alla produzione l'Europa è in sofferenza a partire dalla Francia, grande produttrice

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di nucleare (che anche noi importiamo): la mancanza d'acqua o le alte temperature impediscono il raffreddamento dei reattori. Il Danubio ha costretto a stop o rallentamenti centrali in Ungheria, Romania, Bulgaria. Stessi problemi in Croazia. La situazione energetica in Europa è al momento stabile e non presenta rischi immediati per la sicurezza degli approvvigionamenti, ma resta tesa, ha detto ieri la portavoce della Commissione europea Anna-Kaisa Itkonen. In Italia in difficoltà qualche centrale a gas sul Po e anche l'idroelettrico. Il primo semestre si è chiuso con un calo di produzione del 20% rispetto allo stesso periodo del 2025. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Sole 24 Ore

Innovazione e mondo digitale

TECH E REGOLE/1

La sovranità tecnologica si gioca anche su standard europei

Valeria Falce e Stefano Firpo


La sovranità tecnologica si gioca anche su standard europei

La competizione tecnologica tra Europa, Stati Uniti e Cina non si gioca soltanto sui semiconduttori o sull'intelligenza artificiale.

Si gioca anche sulle regole tecniche che consentono alle tecnologie di dialogare tra loro. Chi definisce gli standard internazionali orienta i mercati, influenza l'innovazione e rafforza la propria sovranità tecnologica.

Gli standard regolano il funzionamento dei mercati e disegnano l'infrastruttura invisibile dell'era digitale. Assicurano l'interoperabilità tra reti, apparati e sistemi, presidiano la compatibilità tra prodotti e applicazioni e per questa via danno impulso allo sviluppo tecnologico e all'innovazione, favorendo mercati ed ecosistemi sempre più collegati, interconnessi ed interdipendenti tra loro.Dal 5G al Wi-Fi, dal Bluetooth all'interfaccia USB, dai pagamenti contactless con tecnologia NFC, ai sistemi di compressione video e audio, ogni prodotto tecnologico incorpora e applica standard che sono il risultato innovativo di processi complessi, interdisciplinari e costosi.

Il diritto fa la sua parte ed interviene per tutelare gli investimenti ed incentivare l'innovazione.

Quando alla base delle norme tecniche non ci sono organizzazioni di standardizzazione ma imprese ed investimenti privati, le soluzioni tecniche vengono brevettate e i titolari dei brevetti decidono a chi concederli e a che condizioni. Quando invece si affermano come passe-partout per entrare e rimanere sul mercato, la libertà dei titolari è compressa.

Le ragioni della concorrenza, dell'accesso e dell'apertura, infatti, prevalgono su quelle del controllo e nel caso Huawei, la Corte di Giustizia ha stabilito che l'uso di standard essenziali è da concedere a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie. La buona fede deve guidare le negoziazioni, ma è sempre sulle parti che ricade la definizione delle royalties da praticare.

Purtroppo, le regole di galateo fissate dalla giurisprudenza non si dimostrano risolutive, anzi alimentano approcci, interpretazioni e pronunce che a livello nazionale variano sensibilmente.

La reazione europea arriva con non poca fatica ed è un peccato perché molte delle imprese leader nei brevetti essenziali sono europee, e sono quindi le prime ad essere penalizzate da un quadro regolatorio incerto.

Prima la Commissione è intervenuta per riportare le corti nazionali dentro i binari della giurisprudenza europea e favorire una applicazione uniforme con risultati modesti. Poi ha tentato la strada legislativa con una proposta di regolamento sui brevetti essenziali agli standard, successivamente ritirata.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Innovazione e mondo digitale

Una scelta che ha aperto un conflitto istituzionale col Parlamento europeo, il quale l'ha impugnata per violazione del principio di leale cooperazione.

Nel frattempo, il Tribunale Unificato dei Brevetti ha adottato le sue prime decisioni, che allo stato risultano disallineate dalla giurisprudenza della Corte di Giustizia. Più di recente, è entrato in vigore il pacchetto europeo sui trasferimenti di tecnologia - composto dal Regolamento di esenzione per categoria relativo ai trasferimenti di tecnologia e dai connessi Orientamenti.

Questi ultimi vanno oltre la scelta della giurisprudenza europea di governare il processo di negoziazione all'insegna del principio di buona fede.

Identificano anche i gruppi di negoziazione a cui i potenziali licenziatari dei brevetti possono fare riferimento in linea con la procedura seguita da BMW, Mercedes, ThyssenGroup e VW di negoziare congiuntamente le licenze sugli standard per la telefonia cellulare.

Tutto è bene quel che finisce bene, si potrebbe dire. E invece no. Perché i gruppi di negoziazione non esprimono una prassi consolidata ma un caso isolato che solo a prezzo di forzature può essere elevato a guida e indirizzo dei comportamenti delle imprese. E perché se il Tribunale Unificato dei Brevetti è pronto ad offrire servizi di mediazione attraverso il proprio Centro di mediazione e arbitrato in materia di brevetti, non è ancora chiaro se questi servizi siano legittimamente disponibili al di fuori della giurisdizione del Tribunale stesso. Il punto è che per avanzare sul fronte della sovranità tecnologica, l'Europa deve poter contare su un sistema di regole che, confermate in sede di enforcement, sappia proteggere e gestire la proprietà intellettuale oltre i confini del Vecchio Continente.

Nell'attesa che la giurisprudenza chiarisca la portata internazionale delle pronunce del Tribunale, i principali operatori attivi a livello mondiale nei processi di standardizzazione, tra cui Nokia, Qualcomm, Ericsson e Huawei, si sono impegnati a ricorrere agli strumenti della mediazione messi a disposizione dall'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale per risolvere le impasse nelle trattative relative alle licenze sugli standard essenziali nei confronti delle PMI che vendono e producono dispositivi IoT.

Se l'Europa vuole davvero rafforzare la propria sovranità tecnologica, non basta finanziare ricerca e innovazione. Occorre costruire un quadro stabile e prevedibile per la gestione dei brevetti essenziali agli standard. È anche su questo terreno che si misurerà la capacità europea di trasformare l'eccellenza tecnologica in leadership industriale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.