Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

venerdì, 21 agosto 2026

Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

venerdì, 21 agosto 2026

Coop Alleanza 3.0

20/08/2026 **FreshPlaza** 5
I trend di acquisto di soci e consumatori riguardo all'ortofrutta estiva

Area Emilia Romagna

21/08/2026 **La Nuova Ferrara** Pagina 12 7
I testi scolastici si rinnovano Ma a pagare sono le famiglie

21/08/2026 **Libertà** Pagina 34 *CB* 9
Ultrapadum, oggi un viaggio da Bizet fino a Hollywood

20/08/2026 **Il Piacenza** 10
"Da Bizet a Hollywood": quattro flauti in concerto al Santuario di Rivergaro

20/08/2026 **PiacenzaSera.it** 12
Da Bizet a Hollywood, a Rivergaro Flart Quartet in concerto per l'Ultrapadum Piacenza Festival

Controllate e partecipate

21/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 2 *Enrico Miele* 14
Ca' de Sass prosegue la marcia verso l'assemblea

21/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 2 *Marigia Mangano* 16
Mps lancia Ops su Bpm e Banca Generali con cedola da 4 miliardi

21/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 3 *An. Ga.* 18
Salvini: rispetto per la storia e l'autonomia del Monte

21/08/2026 **MF** Pagina 2 *ANDREA DEUGENI E LUCA GUALTIERI* 19
La borsa cauta sul doppio blitz

21/08/2026 **MF** Pagina 3 21
Mps vara la duplice offerta

21/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 4 *D. Pol. A. Rin.* 23
Mps tenta la difesa, doppia offerta e maxi dividendo da 4 miliardi ai soci

21/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 5 *FEDERICO DE ROSA* 25
Le contromosse di Intesa che va avanti su Siena: l'ipotesi esposto alla Consob

21/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 6 *ALDO TANI* 27
Il fronte comune della città e della Toscana: «Il Tesoro non abbandoni la barca»

21/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 6 *Simone Canettieri* 29
Il supporto di FdI e Lega a Siena Ma il risiko del credito divide i dem

21/08/2026 **La Repubblica** Pagina 2 *ANDREA GRECO* 31
Mps, ok alla doppia offerta ma c'è frattura nel cda supercedola da 4 miliardi

21/08/2026 **La Repubblica** Pagina 5 *G. Col.* 33
Antonio Misiani - Misiani "Noi attenti al territorio la premier vuole fare il banchiere"

21/08/2026 **La Repubblica (ed. Firenze)** Pagina 2 *MICHELE BOCCI* 35
Il Pd e Giani su Mps "Noi contro lo spezzatino vediamo Meloni cosa fa"

21/08/2026 **Il Fatto Quotidiano** Pagina 8 *Nicola Borzi* 37
La mossa disperata di Lovaglio convince il cda: Mps tira dritto

21/08/2026 **Il Fatto Quotidiano** Pagina 8 *Marco Palombi* 39
Meloni benedice, ma questa volta resterà a guardare

21/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)** Pagina 56 41
L'architettura come comunità Tornano le passeggiate urbane

Coop e Cooperazione

21/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Forlì)** Pagina 46 42
Patto della cultura: 'serve sinergia' «Confronto tra pubblico e privato»

21/08/2026 **La Nuova Ferrara** Pagina 11 *An. M.* 44
Sinergia sul fotovoltaico grazie al Pnrr Si va a rilento ma coop. Castello rilancia

21/08/2026 **Il Secolo XIX** Pagina 25 *DANIELA TERRAGNI* 45
Via all'Altro Monferrato rassegna nell'Ovadese tra arte, teatro e natura Filo conduttore il viaggio

21/08/2026 **Il T** Pagina 28 46
Scoprire il lago di Caldonazzo: domani con i Sentieri di Etika

21/08/2026 **Il Tirreno** Pagina 23 47
Le donne della Costituzione Libere e sovrane: lo spettacolo

21/08/2026 **La Nazione (ed. Pisa-Pontedera)** Pagina 59 48
Ottimi numeri per la festa medievale: oltre 15mila presenze

Concorrenza GDO

19/08/2026 **GDO News** *Meta Time* 49
GDO a rischio deflazione, ma che fatica il Discount a parità di rete

20/08/2026 **GDO News** *Meta Time* 53
Promozioni, la GDO alza la pressione: il discount è il formato che accelera di più

20/08/2026 **GDO News** 56
Il discount aumenta le promozioni ed offre il fianco agli Everyday-Low-Price. I risvolti di un cambio epocale

21/08/2026 **Italia Oggi** Pagina 15 58
Gp Monza, Esselunga con Oracle Red Bull Racing

21/08/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)** Pagina 51 59
Oggi l'incontro tra sindaco e manifestanti

Economia, consumi e società

21/08/2026 **La Repubblica** Pagina 24 *MASSIMO FERRARO* 61
La benzina sfonda quota 2 euro stangata per famiglie e imprese

21/08/2026 **La Repubblica** Pagina 24 *Rosaria Amato* 62
Alessandro Lanza - Così nei prossimi sei mesi aumenterà l'inflazione

21/08/2026 **La Stampa** Pagina 5 *Marco Varvello* 63
Lucrezia Reichlin - "Ora rischiamo una crisi globale su energia e mercati finanziari In Italia inflazione sopra il 3%"

Innovazione e mondo digitale

21/08/2026 **Corriere della Sera** Pagina 17 *FEDERICO RAMPINI* 65
Microchip, AI, data center La nuova sfida globale tra Pechino e Washington

21/08/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 6 *Luca Tremolada* 68
Dalla Cina il 97% dei robot umanoidi spediti nel mondo

Segnalazioni

21/08/2026 **La Repubblica (ed. Bologna)** Pagina 3 70
Grand Tour Italia in rosso nuovo bilancio negativo Persi 14 milioni in 3 anni

21/08/2026 **La Repubblica (ed. Bologna)** Pagina 3 *MARCO BETTAZZI* 72
L'ad Bagnasco "Stadio in Fiera? È stata un'ulteriore bastonata"

FreshPlaza

Coop Alleanza 3.0

I trend di acquisto di soci e consumatori riguardo all'ortofrutta estiva


FreshPlaza

I trend di acquisto di soci e consumatori riguardo all'ortofrutta estiva

08/20/2026 06:10

Fresca, colorata e sempre più protagonista nel carrello: con l'arrivo delle temperature estive, l'ortofrutta si conferma al centro delle scelte di soci e consumatori di Coop Alleanza 3.0. Pesche, nettarine, albicocche, susine e ciliegie, insieme a meloni, angurie, pomodori, insalate e verdure già preparate in busta sono i prodotti che in questa fase dell'anno rivestono il peso maggiore nelle vendite del reparto. A distinguersi sono innanzitutto pesche e nettarine, che registrano una crescita dei volumi acquistati vicina al 20% rispetto allo scorso anno. All'aumento delle quantità corrisponde però una diminuzione delle vendite a valore, dovuta a prezzi più contenuti, conseguenza di un'annata produttiva particolarmente favorevole. Le albicocche crescono invece a doppia cifra, con un incremento a valore intorno al 10%, mentre i meloni mantengono un andamento sostanzialmente stabile. Il caldo spinge soprattutto l'anguria, che aumenta del 10% sia nei chilogrammi acquistati sia a valore. Positivo anche l'andamento di insalate, pomodori, verdure e insalate preparate in busta, che nel complesso crescono di circa l'8%. "Le temperature elevate orientano naturalmente i consumi verso prodotti freschi, dissetanti, semplici da preparare e adatti a pasti più leggeri – afferma Pietro Terlingo, direttore Ortofrutta di Coop Alleanza 3.0 – I dati raccontano però anche una stagione produttiva favorevole, in particolare per pesche e nettarine: l'ampia disponibilità di prodotto sta sostenendo gli acquisti e, allo stesso tempo, permette di proporre prezzi più contenuti rispetto allo scorso anno. L'ortofrutta estiva riesce così a rispondere sia alla ricerca di freschezza sia all'attenzione per la convenienza". Accanto ai grandi protagonisti dell'estate emergono fenomeni ancora di nicchia, ma capaci di raccontare come stiano cambiando le abitudini alimentari nei territori in cui opera la Cooperativa. Il melone mantovano conquista la Puglia, Barattieri e Caroselli arrivano al Nord In Puglia, dove tradizionalmente il melone liscio era meno diffuso, le vendite di quello Mantovano IGP Fior fiore Coop crescono del 15%. In Friuli-Venezia Giulia e Veneto, invece, avanzano prodotti tipici della tradizione pugliese come Barattieri e, soprattutto, Caroselli, che fanno registrare vendite doppie rispetto all'anno precedente. "Siamo di fronte a un interessante incrocio delle abitudini di consumo - spiega Terlingo - Il Melone Liscio Mantovano IGP sta conquistando spazio in Puglia, dove fino a poco tempo fa era poco conosciuto, mentre Barattieri e soprattutto Caroselli, tradizionalmente legati al Mezzogiorno, stanno crescendo con forza in Friuli-Venezia Giulia e Veneto. Parliamo ancora di nicchie, ma con incrementi molto significativi: è il segnale che le specialità locali viaggiano, vengono scoperte e finiscono per modificare anche consuetudini alimentari consolidate". Una contaminazione gastronomica che unisce anche due storie agricole molto lontane. Prima dell'introduzione dei moderni sistemi di irrigazione, in Puglia i meloni immaturi come il Barattiere venivano coltivati

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

"in asciutto", soprattutto nelle cosiddette "lame o correnti", terreni profondi capaci di conservare l'acqua delle piogge invernali e di renderla disponibile alle piante durante l'estate. Nel Mantovano, invece, il melone era già un dono degno della corte dei Gonzaga: il 3 agosto 1548 il podestà di Viadana Felice Fiera ne inviò quattro al duca Francesco Gonzaga, descrivendoli in una lettera come frutti che riteneva buoni, ma soprattutto "bellissimi". Un'altra sua caratteristica è quella di essere un frutto "climaterico", capace cioè di continuare il processo di maturazione anche dopo la raccolta. Può quindi essere lasciata per alcuni giorni a temperatura ambiente e trasferita in frigorifero una volta raggiunta la consistenza desiderata. Ricca di acqua e fibre, la nettarina si presta inoltre a numerosi utilizzi: dal consumo fresco alle insalate, dai frullati agli abbinamenti salati, fino alla cottura alla griglia e alla preparazione di torte e crostate. Disponibili indicativamente da giugno a settembre, prugne e susine sono ricche di acqua, fibre, vitamine e sali minerali. Le tonalità rosse, blu e viola di alcune varietà sono dovute alla presenza delle antocianine. Nei punti vendita Coop la selezione comprende diverse varietà fresche, con proposte a marchio Origine Coop, le varietà Metis Fior fiore e i prodotti biologici Vivi Verde Coop.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Nuova Ferrara

Area Emilia Romagna

600

I testi scolastici si rinnovano Ma a pagare sono le famiglie

I libri di studio si aggiornano con rincari del 2%, i più colpiti sono i licei Il punto con Txt, riferimento italiano nel servizio di distribuzione


FERRARA

600

I testi scolastici si rinnovano
Ma a pagare sono le famiglie

I libri di studio si aggiornano con rincari del 2%, i più colpiti sono i licei
Il punto con Txt, riferimento italiano nel servizio di distribuzione

Ferrara Con l'avvicinarsi dell'inizio del nuovo anno scolastico, l'acquisto dei libri di testo torna a pesare in modo significativo sulle tasche delle famiglie. Tra il 2025 e il 2026 i prezzi di copertina hanno continuato a crescere, seppur con un andamento contenuto: nel 2025 l'aumento medio si è attestato attorno all'1,8%, mentre per il 2026 i dati ricavati dai listini pubblicati dagli editori segnano un incremento medio di circa il 2%.

Ad analizzare le dinamiche del mercato e le ragioni di questi rincari è Luana Destro, responsabile acquisti di TXT, il più grande distributore italiano di testi scolastici con sede a Ferrara, che fornisce a Coop Alleanza 3.0 sia i libri scolastici che la piattaforma digitale per le prenotazioni online. «L'aumento dei prezzi di copertina dipende da diversi fattori e non esclusivamente dal rinnovo dei testi, ma la riforma ha sicuramente contribuito a rendere le cifre più elevate - spiega - Quest'anno c'è stato un grosso rinnovamento dei cataloghi da parte degli editori dovuto alla riforma delle Nuove indicazioni nazionali per il primo ciclo di istruzione, che prevede l'adeguamento dei contenuti dei libri per renderli coerenti con il nuovo modo di organizzare il processo educativo. Questa riforma ha aumentato la necessità di nuove edizioni: le classi prime hanno adottato testi aggiornati, mentre il cambiamento per le altre classi è graduale».

Consultando gli elenchi ufficiali AIE delle adozioni caricati sulla piattaforma curata da TXT, emerge in modo chiaro come l'impatto economico cambi lungo il percorso quinquennale della scuola secondaria di secondo grado. «Anche se hanno registrato un aumento maggiore in termini percentuali i testi delle scuole medie, le famiglie spendono generalmente di più per i libri delle scuole superiori perché sono necessari più testi e anche i dizionari», precisa Luana Destro - In generale, i licei sono gli istituti con i libri mediamente più costosi, seguiti dagli istituti tecnici e infine dagli istituti professionali».

L'ingresso alla scuola superiore è il momento economicamente più critico. Le famiglie devono acquistare da zero l'intero corredo di manuali arrivando al massimo delle soglie ministeriali. Per i licei i soli libri di testo richiedono una spesa tra i 350 e i 400 euro. A rendere il primo anno un salasso interviene l'acquisto dei grandi dizionari di latino, greco, italiano e lingue straniere, che aggiunge tra i 180 e i 260 euro di costi extra, spingendo la spesa totale ben oltre i 500-600 euro.

Negli istituti tecnici e professionali la spesa per i libri si attesta su cifre leggermente più contenute, tra i 280 e i 330 euro. In questo caso l'assenza dei vocabolari classici viene compensata dall'acquisto

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dei kit tecnici di cucina, dalle calcolatrici scientifiche e dalle attrezzature da laboratorio, per un esborso aggiuntivo che oscilla tra gli 80 e i 130 euro.

Al quinto anno i costi diminuiscono invece notevolmente. Le liste per i maturandi risultano molto più abbordabili, poiché gran parte dei volumi sono già stati acquistati nel triennio. Nelle quinte dei licei, la spesa riguarda solo volumi di completamento per materie come storia, filosofia, fisica, storia dell'arte, matematica e letteratura italiana e inglese, collocandosi in una fascia media tra i 300 e i 370 euro, in base all'indirizzo. La cifra scende ulteriormente per i maturandi dei tecnici e dei professionali, dove l'esborso si assesta tra i 150 e i 220 euro. Di fronte a costi così elevati, le famiglie corrono ai ripari attraverso diverse strade. Da un lato c'è la prenotazione anticipata tramite i canali della grande distribuzione che applica uno sconto di norma del 15% . Dall'altro, un ruolo insostituibile continuano a giocarlo le cartolibrerie e le botteghe storiche del centro storico: punto di riferimento fondamentale per il servizio personalizzato, la consulenza e la gestione della ricerca dell'usato. Elisa Pagliarini © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Libertà

Area Emilia Romagna

Ultrapadum, oggi un viaggio da Bizet fino a Hollywood

Il Santuario di Rivergaro ospita il festival con le flautiste del Flart Quartet

CB


Piacenza celebra Sbuttoni l'operaio dall'anima blues

Ultrapadum, oggi un viaggio da Bizet fino a Hollywood

Infante: «Passo a Mediaset per poter sperimentare»

Un film animato cinese da megaflop a baluardo contro lo strapotere AI

Prosegue la quarta edizione dell'Ultrapadum Piacenza Festival con un appuntamento imperdibile per gli amanti della musica da camera: stasera, venerdì 21, il Santuario della Madonna delle Grazie di Rivergaro ospiterà il concerto "Da Bizet a Hollywood - Un volo a 4 flauti". Sarà protagonista il Flart Quartet, formazione tutta al femminile composta da Natalia Lucia Bonello, Catia D'Elia, Palma Di Gaetano e Nicoletta Di Sabato. Un viaggio musicale che attraversa epoche e stili diversi, intrecciando le atmosfere raffinate della grande tradizione classica europea con i colori e i ritmi del jazz.

Il programma - che avrà inizio alle ore 21.15 - alterna momenti lirici e teatrali a pagine brillanti e virtuosistiche, passando per suggestioni sinfoniche, colonne sonore che hanno fatto la storia del cinema e brani originali pensati appositamente per l'ensemble. In scaletta, tra gli altri, le "impressioni" da Carmen di Bizet (Ouverture, Habanera, Escamillos Lied, Marcia e Coro dei Monelli), il Quartetto di P. M. Dubois, Il volo del calabrone di Rimskij Korsakov, Quattro flauti per quattro Rosine di Rossini/Cellaro - brano dedicato proprio al Flart Quartet -, Lullaby of Birdland di G. Shearing, il tema di Mission firmato Ennio Morricone, la Jazz Ouverture di G. Sanduzzi, scritta appositamente per il quartetto, e un piccolo omaggio a Nino Rota firmato Cellaro. Il Flart Quartet nasce dall'incontro di quattro affermate musiciste, docenti di flauto traverso e musica da camera presso istituzioni musicali del territorio pugliese e lucano, unite dall'amore per la musica cameristica e in particolare per il repertorio composto e arrangiato appositamente per quartetto di flauti.

«Siamo felici di portare un piccolo evento musicale in un luogo per noi importante come il Santuario della Beata Vergine delle Grazie» spiegano dall'amministrazione comunale. «Ringraziamo Padre Adriano per la collaborazione, con il quale abbiamo pensato, per il prossimo anno, di organizzare il concerto nella data coincidente con la celebrazione della festa patronale, seconda domenica di settembre». Ultrapadum Piacenza Festival ha il patrocinio del Comune di Rivergaro, il sostegno di Albergo Ristorante Il Cervo, Coop Alleanza 3.0 e Amici della Musica Città di Voghera.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Piacenza

Area Emilia Romagna

"Da Bizet a Hollywood": quattro flauti in concerto al Santuario di Rivergaro


Il Piacenza

"Da Bizet a Hollywood": quattro flauti in concerto al Santuario di Rivergaro

08/20/2026 17:45

Santuario della Madonna delle Grazie Indirizzo non disponibile Rivergaro Prezzo non disponibile Prosegue la IV edizione dell'Ultrapadum Piacenza Festival con un appuntamento imperdibile per gli amanti della musica da camera: venerdì 21 agosto, alle ore 21,15, il Santuario della Madonna delle Grazie di Rivergaro ospiterà il concerto "Da Bizet a Hollywood – Un volo a 4 flauti", protagonista il Flart Quartet, formazione tutta al femminile composta da Natalia Lucia Bonello, Catia D'Elia, Palma Di Gaetano e Nicoletta Di Sabato. «Siamo felici di portare un appuntamento musicale in un luogo per noi particolarmente importante come il Santuario della Beata Vergine delle Grazie. Ringraziamo Padre Adriano per la disponibilità e per la collaborazione, che ci ha permesso di valorizzare questo luogo anche attraverso la musica. Proprio con Padre Adriano abbiamo già iniziato a ragionare sul prossimo anno, con l'idea di organizzare il concerto in concomitanza con la festa patronale, nella seconda domenica di settembre. Sarebbe un modo per unire ancora di più un momento importante per la comunità alla proposta culturale e musicale del nostro territori», dichiarano il sindaco del Comune di Rivergaro Andrea Gatti, il vicesindaco Gabriele Scagnelli e l'assessore alla Cultura Elisa Molinari. Un viaggio musicale che attraversa epoche e stili diversi, intrecciando le atmosfere raffinate della grande tradizione classica europea con i colori e i ritmi del jazz. Il programma alterna momenti lirici e teatrali a pagine brillanti e virtuosistiche, passando per suggestioni sinfoniche, colonne sonore che hanno fatto la storia del cinema e brani originali pensati appositamente per l'ensemble. In scaletta, tra gli altri, le "impressioni" da Carmen di Bizet (Ouverture, Habanera, Escamillos Lied, Marcia e Coro dei Monelli), il Quartetto di P. M. Dubois, Il volo del calabrone di Rimskij Korsakov, Quattro flauti per quattro Rosine di Rossini/Cellaro - brano dedicato proprio al Flart Quartet -, Lullaby of Birdland di G. Shearing, il tema di Mission firmato Ennio Morricone, la Jazz Ouverture di G. Sanduzzi, scritta appositamente per il quartetto, e un piccolo omaggio a Nino Rota firmato Cellaro. Il Flart Quartet Il Flart Quartet nasce dall'incontro di quattro affermate musiciste, docenti di flauto traverso e musica da camera presso istituzioni musicali del territorio pugliese e lucano, unite dall'amore per la musica cameristica e in particolare per il repertorio composto e arrangiato appositamente per quartetto di flauti. Ciascuna con un percorso professionale diverso, le quattro musiciste si sono formate con alcuni tra i più autorevoli maestri del flauto traverso del panorama internazionale, tra cui G. Cambursano, A. Morini, P. L. Graf, A. Marion, M. Larrieu, P. I. Artaud, M. Conti, M. Debost, T. Wye, M. Mercelli, A. Persichilli, B. Cavallo, M. Gatti e K. Clark. Vantano centinaia di concerti e incisioni discografiche per importanti etichette nazionali e internazionali - Brilliant Classics, Stradivarius, Farelive, DotGuitar - oltre a diverse prime esecuzioni assolute. Sono state invitate

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

come soliste e cameriste in festival nazionali e internazionali di rilievo, tra cui il Festival delle Nazioni di Città di Castello, il Festival Paisiello, Mousiké, UrtiCanti, il Festival Duni, i Festival Barocchi di Genova, Sanremo, il Festival Internazionale Wanda Landowska di Ruvo, il Festival of Discovered Music di Racibórz e il Dolnolski Festiwal Muzyczny in Polonia, i Dani Klasine Gitare/Classical Guitar Days di Spalato e il Rovinj Summer Festival in Croazia, Classic L'Escala Empúries e il Ciclo Conferencia Concierto di Molina de Segura in Spagna. Collaborano inoltre con numerosi ensemble, dal duo all'orchestra sinfonica, e con compagnie di teatro musicale. Accomunate dal piacere di suonare insieme approfondendo lo studio del repertorio per quartetto, Palma, Catia, Nicoletta e Natalia propongono un repertorio che spazia dal periodo barocco a quello contemporaneo, senza disdegnare la sperimentazione sonora e privilegiando quelle pagine che, pur non scritte originariamente per l'ensemble, ne esaltano al meglio le sonorità. Ultrapadum Piacenza Festival - IV edizione Con il patrocinio del Comune di Rivergaro e il sostegno di Albergo Ristorante Il Cervo, Coop Alleanza 3.0 e Amici della Musica Città di Voghera.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

PiacenzaSera.it

Area Emilia Romagna

Da Bizet a Hollywood, a Rivergaro Flart Quartet in concerto per l'Ultrapadum Piacenza Festival


PiacenzaSera.it

Da Bizet a Hollywood, a Rivergaro Flart Quartet in concerto per l'Ultrapadum Piacenza Festival

08/20/2026 14:39

Prosegue la IV edizione dell' Ultrapadum Piacenza Festival con un appuntamento imperdibile per gli amanti della musica da camera: venerdì 21 agosto, alle ore 21.15, il Santuario della Madonna delle Grazie di Rivergaro ospiterà il concerto "Da Bizet a Hollywood – Un volo a 4 flauti", protagonista il Flart Quartet , formazione tutta al femminile composta da Natalia Lucia Bonello Catia D'Elia Palma Di Gaetano e Nicoletta Di Sabato "Siamo felici di portare un appuntamento musicale in un luogo per noi particolarmente importante come il Santuario della Beata Vergine delle Grazie. Ringraziamo Padre Adriano per la disponibilità e per la collaborazione, che ci ha permesso di valorizzare questo luogo anche attraverso la musica. Proprio con Padre Adriano abbiamo già iniziato a ragionare sul prossimo anno, con l'idea di organizzare il concerto in concomitanza con la festa patronale, nella seconda domenica di settembre. Sarebbe un modo per unire ancora di più un momento importante per la comunità alla proposta culturale e musicale del nostro territorio" dichiarano il sindaco del Comune di Rivergaro Andrea Gatti , il vicesindaco Gabriele Scagnelli e l'assessore alla Cultura Elisa Molinari Un viaggio musicale che attraversa epoche e stili diversi, intrecciando le atmosfere raffinate della grande tradizione classica europea con i colori e i ritmi del jazz. Il programma alterna momenti lirici e teatrali a pagine brillanti e virtuosistiche, passando per suggestioni sinfoniche, colonne sonore che hanno fatto la storia del cinema e brani originali pensati appositamente per l'ensemble. In scaletta, tra gli altri, le "impressioni" da Carmen di Bizet (Ouverture, Habanera, Escamillos Lied, Marcia e Coro dei Monelli), il Quartetto di P. M. Dubois, Il volo del calabrone di Rimskij Korsakov, Quattro flauti per quattro Rosine di Rossini/Cellaro - brano dedicato proprio al Flart Quartet -, Lullaby of Birdland di G. Shearing, il tema di Mission firmato Ennio Morricone, la Jazz Ouverture di G. Sanduzzi, scritta appositamente per il quartetto, e un piccolo omaggio a Nino Rota firmato Cellaro. Il Flart Quartet Il Flart Quartet nasce dall'incontro di quattro affermate musiciste, docenti di flauto traverso e musica da camera presso istituzioni musicali del territorio pugliese e lucano, unite dall'amore per la musica cameristica e in particolare per il repertorio composto e arrangiato appositamente per quartetto di flauti. Ciascuna con un percorso professionale diverso, le quattro musiciste si sono formate con alcuni tra i più autorevoli maestri del flauto traverso del panorama internazionale, tra cui G. Cambursano, A. Morini, P. L. Graf, A. Marion, M. Larrieu, P. I. Artaud, M. Conti, M. Debost, T. Wye, M. Mercelli, A. Persichilli, B. Cavallo, M. Gatti e K. Clark. Vantano centinaia di concerti e incisioni discografiche per importanti etichette nazionali e internazionali - Brilliant Classics, Stradivarius, Farelive, DotGuitar - oltre a diverse prime esecuzioni assolute. Sono state invitate come soliste e cameriste in festival nazionali e internazionali di

rilievo, tra cui il Festival delle Nazioni di Città di Castello, il Festival Paisiello, Mousiké, UrtiCanti, il Festival Duni, i Festival Barocchi di Genova, Sanremo, il Festival Internazionale Wanda Landowska di Ruvo, il Festival of Discovered Music di Racibórz e il Dolnolski Festiwal Muzyczny in Polonia, i Dani Klasine Gitare/Classical Guitar Days di Spalato e il Rovinj Summer Festival in Croazia, Classic L'Escala Empúries e il Ciclo Conferencia Concierto di Molina de Segura in Spagna. Collaborano inoltre con numerosi ensemble, dal duo all'orchestra sinfonica, e con compagnie di teatro musicale. Accomunate dal piacere di suonare insieme approfondendo lo studio del repertorio per quartetto, Palma, Catia, Nicoletta e Natalia propongono un repertorio che spazia dal periodo barocco a quello contemporaneo, senza disdegnare la sperimentazione sonora e privilegiando quelle pagine che, pur non scritte originariamente per l'ensemble, ne esaltano al meglio le sonorità. Ultrapadum Piacenza Festival - IV edizione Con il patrocinio del Comune di Rivergaro e il sostegno di Albergo Ristorante Il Cervo, Coop Alleanza 3.0 e Amici della Musica Città di Voghera.

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

Ca' de Sass prosegue la marcia verso l'assemblea

In asse con Unipol convinti della forza industriale del progetto: parola al mercato

Enrico Miele


Ca' de Sass prosegue la marcia verso l'assemblea

Tanto rumore (quasi) per nulla.

Perché alla fine deciderà il mercato ed è lì la vera sfida. È questa l'aria, quasi shakespeariana, che si respira dentro le stanze di Intesa Sanpaolo e Unipol, dove l'unica certezza, dopo la giornata di ieri che ha ufficializzato il contropiano di Luigi Lovaglio, è che manca un giorno in meno all'assemblea dei soci Ca' de Sass già fissata per il prossimo 10 settembre che poi farà scattare la "fase due" in autunno. Il conto alla rovescia, infatti, prosegue assieme al progetto da 30,6 miliardi per la conquista della banca senese. Il calendario a tappe con gli iter autorizzativi, fissato a inizio giugno con il varo dell'Opas, va avanti al di là del contesto esterno, dove, nella sostanza, tra lettere d'amore di Banco Bpm, affetti non corrisposti dai francesi di Credit Agricole e ora i tentativi di resistenza di Rocca Salimbeni, in realtà poco è cambiato agli occhi del tandem Intesa-Unipol, convinti di riuscire a portare a casa la "partita" Mps senza troppi scossoni. E se l'offerta a Piazza Affari resta da due mesi a premio, questo rappresenta, almeno per ora, un fattore di tranquillità anche per la galassia di soci e investitori che ruotano attorno a quella che è la partita chiave di tutto risiko italiano.

Certo i non detti in questa fase, nell'affollato incrocio tra Siena, Trieste e la milanese Piazza Meda, appaiono più d'uno. Tra parti correlate, partecipazioni incrociate vietate oltre una certa soglia, assemblee straordinarie, maggioranze di due terzi, tensioni interne tra soci e tra gli stessi consiglieri del cda, l'istituto senese a chi lo guarda appare più un campo minato. E questo nonostante la doppia Ops su Bpm e Banca Generali sia all'orizzonte. Tanto da riportare alla mente la battuta di Carlo Messina che a fine luglio, a domanda degli analisti, quasi ironizzò: «So che è difficile da capire per il Monte dei Paschi, ma sono sottoposti alla passivity rule».

Regola che proprio nella necessità di una maggioranza qualificata vede il principale ostacolo ai progetti di Lovaglio.

Al netto del silenzio da parte dell'autore che con la sua "Opas zero" ha riaperto le danze dell'M&A bancario, e cioè Carlo Messina, basta però sfogliare le sue recenti dichiarazioni per capire quanto Intesa Sanpaolo non mollerà in ogni caso la presa sul Monte, anche se dovessero cambiare alcune carte sul tavolo (è il caso, ad esempio, dell'ipotesi che Mps distribuisca una maxi-cedola ai suoi azionisti tramite una parte del 13% in Generali). A fugare i dubbi potrebbe bastare già la sua citazione draghiana («whatever it takes») a chi gli domandava dove fosse disposto a spingersi per conquistare la Rocca bancar ia più antica del mondo. Ma è sulla valenza industriale di tutta l'operazione che hanno sempre insistito

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

il banchiere e Carlo Cimbri di Unipol, che a sua volta farà confluire la metà degli sportelli del Monte in Bper, lasciando a Intesa il resto assieme a Mediobanca (che forse sarà prima fusa con Siena) e la pregiata quota del Leone di Trieste. Il risultato sarebbe per Ca' de Sass quel «campione bancario italiano», Messina dixit, che potrebbe contare su oltre 27 milioni di clienti e circa 2mila miliardi di attività finanziarie. E lato soci, che sono pur sempre da attrarre con un'offerta allettante, l'utile netto del nuovo gruppo al 2029 è previsto «superiore a 16 miliardi di euro» con una distribuzione totale a favore degli azionisti stimata in 61 miliardi (tra il 2025 e il 2029). Lato Unipol, invece, la 635 filiali del Monte dei Paschi renderebbero Bper il secondo polo per quota di mercato nazionale. Rafforzando nel complesso il sistema finanziario italiano. Se poi dovesse servire un rilancio cash, o altri aggiustamenti, in casa Intesa le munizioni non mancano (idem per Unipol). Ma la logica del duo resta quella di un'operazione che parla in primo luogo agli azionisti. Tanto che anche in queste settimane gli incontri con gli investitori internazionali sull'Opas, nonostante il periodo agostano suggerisse forse il contrario, non si sono mai interrotti. La sfida, insomma, è solo sul mercato. L'appuntamento è lì. Lovaglio è avvisato. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

Mps lancia Ops su Bpm e Banca Generali con cedola da 4 miliardi

La controfferta. Via libera alla doppia offerta, ma il cda si spacca: quattro consiglieri indipendenti astenuti. Per invogliare i soci un dividendo misto cash (1 miliardo) e azioni Generali (4,5%)

Marigia Mangano


Mps lancia Ops su Bpm
e Banca Generali
con cedola da 4 miliardi

Il cda di Mps approva a maggioranza il piano dell'amministratore delegato Luigi Lovaglio: due offerte pubbliche di scambio separate su Banco Bpm e Banca Generali con super cedola agli attuali azionisti del Monte da 4 miliardi in parte cash e in parte in titoli Generali. Il manager, dunque, ottiene formalmente il mandato per costruire un'alternativa industriale all'Opas da 30,6 miliardi lanciata da Intesa Sanpaolo sul Monte dei Paschi di Siena, alternativa che, evidentemente, potrà divenire concreta solo se convincerà gli azionisti di riferimento della banca senese che dovranno votare il doppio blitz nell'assemblea convocata per il 29 ottobre. Un passaggio non scontato, nonostante la maxi posta della cedola straordinaria, tanto più che già nel corso del board si sarebbe registrata una significativa spaccatura tra Lovaglio e alcuni consiglieri su modalità di comunicazione e assenza di informazioni giudicate indispensabili ai fini del voto.

La doppia Ops L'operazione allo studio, secondo quanto ricostruito da fonti autorevoli, prevede due offerte pubbliche di scambio volontarie promosse su Banca Generali e Banco Bpm con dividendo straordinario, anticipato da Radiocor Il Sole 24 Ore, agli attuali azionisti della banca senese per 4 miliardi, di cui un miliardo cash e 3 miliardi attraverso la distribuzione del 4,5% delle Generali. Si tratta, ovviamente, di una parte importante di quel pacchetto del 13% ereditato da Mps da Mediobanca. Oggi quella quota vale in Borsa 8,4 miliardi di euro considerando i valori di chiusura di ieri del gruppo assicurativo. Ai soci sarebbero messe a disposizione, dunque, azioni Generali per 3 miliardi di euro, pari a circa il 35% del valore complessivo di quella quota.

Questo, evidentemente, a patto che l'intera impalcatura dell'operazione superi il test dell'assemblea straordinaria, passaggio obbligato perché l'istituto senese è sotto passivity rule. L'ultima parola passa così al mercato e ai principali azionisti tra cui spiccano le posizioni di Delfin (17,5%), del gruppo Caltagirone (13,5%), del Mef (4,9%) e di Bpm (3,7%) e di investitori come Blackrock (4,6%) e Barclays che ieri ha superato la soglia del 5%.

Basterà la supercedola in titoli Generali e il graduale disimpegno della banca da Trieste a convincere i soci della banca senese a sostenere la doppia offerta allo studio?

Nessun commento al momento da Delfin e dal gruppo Caltagirone che nelle prossime ore esamineranno i contorni dell'operazione e faranno le loro valutazioni. Secondo diversi osservatori, tuttavia, la scalata di Lovaglio appare molto complessa, sia per le modalità proposte sia per gli interlocutori in campo, partendo dal primo socio del Banco Bpm, il Credit Agricole.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

Che la strada sia in salita, peraltro, lo conferma anche la spaccatura che si è registrata ieri in consiglio al momento della votazione del piano Lovaglio.

La spaccatura del consiglio Il via libera del cda alla doppia offerta di scambio su Banco Bpm e Banca Generali è arrivato infatti con l'astensione di quattro dei cinque consiglieri delle minoranze presenti in cda. Si sarebbero astenuti, viene riferito in ambienti finanziari, Paolo Boccardelli, Nicola Maione, Antonella Centra e Paola De Martini, i primi tre eletti nella lista del cda e l'ultima in quella di Assogestioni, mentre il banchiere Corrado Passera avrebbe sostenuto il piano dell'amministratore delegato, Luigi Lovaglio. I quattro consiglieri che si sono astenuti si sono dichiarati non adeguatamente informati su diversi temi. In particolare, riferiscono alcune fonti, non sarebbero state fornite adeguate risposte alla comprensione dei rischi antitrust, dei rischi collegati all'esecuzione delle operazioni di integrazione con Bpm e con Banca Generali, anche alla luce di un processo di integrazione in corso con Mediobanca. Inoltre, non sono state formulate adeguate risposte con riferimento ai possibili scenari alternativi, alla possibilità di realizzazione delle prospettate sinergie e ai rischi nella messa a punto di un nuovo business plan della futura eventuale combined entity. Infine, si aggiunge, il consiglio non ha potuto beneficiare dell'analisi del consulente finanziario indipendente (Vitale & Co.). Fonti vicine al dossier confermano la sempre più forte spaccatura all'interno del consiglio che già nei giorni scorsi aveva portato diversi consiglieri a lamentarsi apertamente di una gestione troppo personalistica del ceo Lovaglio. Una spaccatura che sarebbe deflagrata nella riunione di ieri quando i membri del board che si sono astenuti non hanno visto riconoscere le loro motivazioni all'interno del comunicato approvato dal cda a maggioranza. In Borsa Mps (-0,3%) ha chiuso debole, mentre Banca Generali (+1,2%), Intesa Sanpaolo (+0,4%) e Banco Bpm (+0,6%) in positivo. Scivola Unipol (-2,9%) mentre Generali (-0,07%) ha chiuso poco mossa. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Sole 24 Ore

Controllate e partecipate

Salvini: rispetto per la storia e l'autonomia del Monte

Nel governo l'attenzione è sugli effetti sul credito Timori per lo spezzatino

An. Ga.



«Seguiamo con attenzione le proposte per un futuro riassetto del sistema bancario italiano. Per la Lega, il tema più importante è il rispetto della storia, dell'autonomia e del personale di istituzioni bancarie che sono tra le più antiche al mondo, simboli dell'operosità di città con secolari tradizioni. Abbiamo partecipato con entusiasmo al salvataggio del Monte dei Paschi, uno dei primi atti del nuovo Governo, riscattando un nome glorioso che era diventato simbolo del malgoverno della sinistra in Toscana. Vederlo tornare al centro della scena economica italiana è un successo di cui come Lega non possiamo che andare fieri». Queste le parole del leader della Lega Matteo Salvini, che esce allo scoperto in difesa dell'autonomia di Mps dopo la mossa dell'ad Luigi Lovaglio (una offerta di scambio sul Banco Bpm e una su Banca Generali) per resistere all'Opas lanciata da Intesa Sanpaolo in accordo con il gruppo Unipol. Tace la premier che però ha dichiarato nei giorni scorsi che il governo «non è parte attiva nelle attuali dinamiche di mercato che interessano il settore bancario», fermo restando l'auspicio che possa emergere un sistema «ancora più solido e concorrenziale, capace di produrre benefici per famiglie e imprese». L'attenzione è dunque più agli effetti positivi per la domanda di credito. Ma Meloni ha ricordato anche il ruolo dell'esecutivo nel risanamento di Mps, auspicando che «non finisca smembrata, perdendo il proprio nome e la propria identità». Con una critica di fatto a due scelte già emerse dalla ufficializzazione dell'offerta di Intesa: lo "spezzatino" e la cancellazione di "Siena" dal nome della banca. Il timore sullo smembramento riguarda infatti i piani originari dell'operazione di Intesa Sanpaolo, che prevedono la cessione di circa metà delle filiali senesi a Unipol, poi girati a Bper (controllata da Unipol) per dar vita alla Banca Monte Paschi (senza Siena nel logo), mentre l'altra metà degli sportelli Mps sarebbero inglobati da Intesa. Di qui l'interesse per la mossa di Lovaglio, che fa leva sul concetto di "integrità" di Mps richiamato dalla stessa Meloni. L'obiettivo del governo però non sarebbe quello di sabotare l'Opas del colosso bancario guidato da Carlo Messina, quanto piuttosto ridimensionarne la portata, limitandosi alla parte finanziaria-assicurativa dell'operazione (con l'acquisizione del 13,2% di Generali posseduto da Mps attraverso Mediobanca) evitando la cessione degli sportelli a Unipol. Un ridimensionamento necessario per salvare il marchio Mps e il quartier generale in Toscana. Una linea che trova sponde sia nella Lega sia nel Pd toscano (storicamente legato a Siena). L'espansione della rossa Unipol nel Nord preoccupa il Carroccio, già sfibrato dalla crisi interna, che non può permettersi di indebolirsi nelle roccaforti settentrionali. E sul territorio Regione Toscana, Comune e Provincia di Siena chiedono coesi di salvaguardare il ruolo di Mps sul territorio. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

MF

Controllate e partecipate

A Piazza Affari i titoli delle banche scontano le incertezze della mossa di Lovaglio

La borsa cauta sul doppio blitz

Nonostante il rally delle azioni Mps l'opas di Intesa prevede ancora un premio, segno che il mercato scommette sull'offerta di Messina. Ma il colpo di scena senese pesa su Unipol: -5,5% in due sedute

ANDREA DEUGENI E LUCA GUALTIERI


A PIAZZA AFFARI I TITOLI DELLE BANCHE SCONTANO LE INCERTEZZE DELLA MOSSA DI LOVAGLIO

La borsa cauta sul doppio blitz

Nonostante il rally delle azioni Mps l'opas di Intesa prevede ancora un premio, segno che il mercato scommette sull'offerta di Messina. Ma il colpo di scena senese pesa su Unipol: -5,5% in due sedute

Si riapre il dossier della governance Generali, Delfin diventa primo socio

La borsa accoglie con prudenza la clamorosa contromossa di Mps all'opas di Intesa Sanpaolo. La doppia offerta di Rocca Salimbeni su Banco Bpm e Banca Generali e lo share dividend in azioni del Leone hanno riaperto il risiko, ma le quotazioni indicano che il mercato resta cauto sull'esito dell'operazione.

Il segnale più netto arriva dallo spread tra il prezzo di Montepaschi e il valore dell'opas: ieri la banca senese ha perso lo 0,34% mentre Ca' de Sass ha guadagnato lo 0,41%, dopo i cali rispettivamente del 2,2% e dell'1,3% di mercoledì. A fine seduta il corrispettivo dell'opas incorporava un premio dell'1,6%, segno che la borsa attribuisce per ora scarse probabilità alla controffensiva di Siena. Anche gli analisti vedono ancora più valore in Intesa che in Montepaschi. Dopo il rally dell'ultimo anno, il titolo senese quota leggermente sopra il target price medio, con un rendimento potenziale negativo dello 0,7%: in altre parole, ai prezzi attuali il consensus non vede spazio di rivalutazione. Intesa, invece, presenta ancora un upside del 7,3%, con un obiettivo medio di 7,32 euro. Una forbice che rafforza la convenienza relativa dell'opas. Intermonte resta più ottimista su Siena, con rating outperform e target a 12,5 euro, ma in un report sottolinea gli ostacoli della strategia di Lovaglio.

La cautela è ancora più evidente su Banco Bpm. Ieri il titolo ha guadagnato appena lo 0,66% dopo il -0,5% di mercoledì, nonostante sia uno degli obiettivi di Lovaglio. E a 16,75 euro Piazza Meda tratta già il 9,8% sopra il target medio, fermo a 15,26 euro: una parte consistente del valore opzionale legato al consolidamento sembra è già incorporata nelle quotazioni. L'elemento frenante qui è Crédit Agricole, primo socio con il 29,3%, che ha già bocciato un'aggregazione con Siena e ha fatto tramontare l'ipotesi di fusione alla pari tra le due banche.

Più sensibile alle indiscrezioni è stata Banca Generali, salita dell'1,6% mercoledì e ancora dell'1,26% ieri mantenendo un margine del 3,7% rispetto al target medio di 70,69 euro. La controllante Generali ha chiuso poco sotto la parità dopo il -1,36% della seduta precedente, con il titolo, a 42,84 euro, ormai sostanzialmente allineato al target medio.

Il movimento più netto è stato quello di Unipol: -2,96% ieri dopo il -2,54% di mercoledì, quasi il 5,5% perso in due sedute. Una correzione che contrasta con un consensus ancora molto positivo: a 27,52 euro il titolo presenta un upside dell'8,4% verso il target medio di 29,83 euro e tutti i cinque analisti che concorrono al rating Bloomberg sono sul buy. Le vendite segnalano piuttosto il timore che la contromossa di Lovaglio possa modificare a fondo gli equilibri del risiko, pregiudicando la nascita

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di un terzo polo sull'asse Bologna-Modena-Siena.

(riproduzione riservata).

MF

Controllate e partecipate

Mps vara la duplice offerta

Ieri l'approvazione nel board, oggi i dettagli. Premio del 10% in entrambi i tavoli. Siena mette sul piatto anche un suo 4% nella compagnia triestina. Decisione a maggioranza in cda. Assemblea il 29 ottobre


Mps vara la duplice offerta

Ieri l'approvazione nel board, oggi i dettagli. Premio del 10% in entrambi i tavoli. Siena mette sul piatto anche un suo 4% nella compagnia triestina. Decisione a maggioranza in cda. Assemblea il 29 ottobre

Dopo la contromossa di Lovaglio la palla passa ora a Intesa Sanpaolo

LA CORSA DI MPS POST AUMENTO (2022-26)

Luigi Lovaglio gioca il jolly Generali contro la scalata di Intesa-Sanpaolo. Al termine di un lungo consiglio di amministrazione iniziato in mattinata, il board di Rocca Salimbeni ha approvato a maggioranza una doppia offerta pubblica di scambio (ops) su Banca Generali e Banco Bpm per rispondere all'opas lanciata a giugno dal gruppo guidato da Carlo Messina. Un progetto, di cui ieri sera non si conoscevano i dettagli in attesa della nota prevista per oggi alle 7.30, ma che ha anche una logica industriale.

Il piano disegnato da Lovaglio con gli advisor Ubs, Bofa, Vitale e Kbw punta a costruire il terzo polo bancario italiano da circa 70 miliardi di euro di valore, con forte radicamento nel territorio grazie a una rete di oltre 2.600 sportelli e solida presenza nell'investment banking, nel private banking e nel risparmio gestito, per l'effetto della combinazione di Banca Generali e Mediobanca nel wealth management.

Le due offerte sono state approvate con il voto favorevole di nove consiglieri, tutti quelli della maggioranza fra cui anche l'ex numero uno di Intesa eletto nella lista del board uscente Corrado Passera. Mentre si sono astenuti, per mancanza di sufficienti informazioni, i restanti amministratori di minoranza: Paolo Boccardelli, Nicola Maione, Paola De Martini e Antonella Centra.

Secondo quanto riferiscono alcune fonti a MF-Milano Finanza, entrambe le offerte senza componenti cash riconoscerebbero un premio del 10% per gli azionisti di Banca Generali e del Banco Bpm sulle attuali quotazioni, mentre il piano di Lovaglio prevede anche l'utilizzo di una parte del 13,3% di Generali - un pacchetto intorno al 4% che vale circa 3 miliardi di euro - come share dividend per incentivare i soci di Rocca Salimbeni a votare il maxi-aumento di capitale nell'assemblea straordinaria fissata per il 29 ottobre necessario alle offerte. Il pacchetto del Leone da distribuire agli azionisti rappresenta una risposta all'euro per azione aggiuntivo messo invece sul tavolo a giugno da Intesa.

Se l'operazione dovesse avere successo Rocca Salimbeni resterà azionista del Leone con una quota del 9%, posizionandosi dietro a Delfin, la holding della famiglia Del Vecchio che diventerebbe così primo socio a Trieste con circa l'11%. A sua volta il Leone, che ha in portafoglio il 51% di Banca Generali, entrerà nell'azionariato di Montepaschi con circa il 12%, una quota che si diluirà se Siena si fonderà anche con Piazza Meda.

Il doppio legame, da risolvere in un secondo momento per il meccanismo delle partecipazioni incrociate, potrebbe rappresentare la base su cui costruire la nuova alleanza nella bancassurance fra Siena e Generali,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

alla luce della scadenza a gennaio 2027 invece della storica partnership fra il Monte e i francesi di Axa.

Ci sono alcune difficoltà che Lovaglio dovrà però superare per portare a termine l'ambizioso piano: in assemblea per la passivity rule servirà il sostegno dei due terzi dei voti, un obiettivo impegnativo alla luce della scarsa amalgama della compagine sociale, i cui due principali azionisti, Delfin (al 17,5%) e Caltagirone (al 13,5%), si sono schierati su fronti opposti in occasione del rinnovo del consiglio, lo scorso aprile.

Sul fronte Banco Bpm, poi, Lovaglio dovrà invece strappare con adeguate contropartite il consenso del Credit Agricole. I francesi, primi soci a Piazza Meda con il 29,3%, hanno già mostrato freddezza nei confronti di un'integrazione con il Monte, dicendo esplicitamente di preferire al contrario una fusione fra il Banco e la controllata Credit Agricole Italia.

Per ora dalla Banque Verte non commentano, in attesa di sedersi al tavolo con Siena. In caso di nozze fra Mps e il Banco Parigi resterà nel libro soci del «terzo polo» con oltre il 10%. Ma potrebbe anche farsi liquidare in asset e filiali da integrare nella loro divisione italiana. Ma potrebbe esserci anche una contropartita più politica come la Banca Popolare di Bari da cui l'azionista pubblico Mcc sta uscendo.

Resta poi da vedere la reazione di un colosso come Intesa, anche se ha escluso fin dall'inizio rilanci.

A Piazza Affari la reazione è stata cauta in attesa di conoscere i corrispettivi e i target delle due operazioni: Montepaschi ha ceduto lo 0,34%, Banco Bpm è salita dello 0,7%, Banca Generali ha portato a casa l'1,3% Intesa Sanpaolo invece lo 0,4%.

Male invece Unipol (-3%) che dal successo della scalata di Ca' de Sass sul Monte ha tutto da guadagnare.

L'opas della prima banca italiana prevede infatti che al termine dell'operazione di fusione, 635 filiali Mps vengano rilevate dal colosso delle polizze, acquisizione per cui a Bologna è già stato acceso il disco verde a un aumento di capitale fino a 2,5 miliardi di euro. (riproduzione riservata).

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Mps tenta la difesa, doppia offerta e maxi dividendo da 4 miliardi ai soci

Sì del consiglio (con 4 astenuti): scambio con Banca Generali e Banco Bpm. Al Leone il 6% del Montepaschi

D. Pol. A. Rin.


Mps tenta la difesa, doppia offerta e maxi dividendo da 4 miliardi ai soci

Si del consiglio (con 4 astenuti) a scambio con Banca Generali e Banco Bpm. Al Leone il 6% del Montepaschi

Cosa accade nel credito e cosa cambia per i cittadini

Chi gli ha affibbiato il soprannome di «Napoleone» ieri ha dovuto ricredersi e assistere alla sua Marengo: Luigi Lovaglio, che tutti credevano perduto di fronte all'avanzata dell'offerta di pubblico acquisto e scambio da 30,6 miliardi di Intesa Sanpaolo (di cui 3 miliardi cash), ha ribaltato le sorti della battaglia e di Mps e - per dirla con un attento osservatore del risiko - «ancora una volta ha fatto la cosa giusta e ha riaperto i giochi».

Ieri l'amministratore delegato della banca toscana ha portato in cda un piano che prevede la promozione di due offerte di scambio separate, ma contestuali, su Banco Bpm e Banca Generali: Monte Paschi li comprerà offrendo i suoi titoli agli azionisti dei due istituti in cambio di quelli Mps e facendoli diventare suoi soci. Così Assicurazioni Generali, titolare del 50,1% di Banca Generali, tornerebbe nell'azionariato di Siena con una quota di circa il 6% del capitale. In aggiunta Mps andrebbe a distribuire una extra-cedola ai suoi soci in azioni Generali: verrebbe staccato circa il 4% della quota in pancia alla controllata Mediobanca, che manterrebbe il restante 9%; a questi titoli si sommerebbe una parte in contanti che porterebbe l'ammontare distribuito superiore a quello di Intesa Sanpaolo, 4 miliardi circa. L'offerta su Banca Generali (oggi si riunisce il cda) sarebbe a premio mentre quella su Bpm invece no, ma perché procederebbe come fusione alla pari, come prevedeva in un primo momento proprio Piazza Meda.

Secondo fonti di mercato Lovaglio avrebbe già sondato la Bce circa questa sua doppia mossa. «Le operazioni oggi sul tavolo dimostrano che la banca non è più chiamata semplicemente a difendere il proprio valore, ma può essere protagonista nella creazione di nuovo valore», ha salutato la novità Pierluigi Tortora, presidente di Plt Holding e socio del Monte.

Tuttavia la strategia di Lovaglio - assistito da Ubs, Bofa, Vitale e Kbw - non sarà di facile attuazione. Già ieri in cda la doppia offerta è stata oggetto di un acceso scontro ed è passata con l'ok di nove consiglieri, tutti quelli della maggioranza più Corrado Passera, e l'astensione dei restanti amministratori di minoranza (Paolo Boccardelli, Nicola Maione, Paola De Martini e Antonella Centra), che da tempo lamentano lo scarso coinvolgimento del consiglio nelle decisioni strategiche. Bisognerà poi convincere soci ostici come il Crédit Agricole, titolare del 29,3% dell'ex popolare milanese, a farsi consegnare azioni anche se, secondo indiscrezioni, la Banque Verte non sarebbe contraria a priori e sarebbe pronta a fare le sue valutazioni. Infine c'è la «regola della passività» che vieta gli amministratori di una società bersaglio di un'offerta ostile di compiere atti o operazioni che possano ostacolarla. Perciò Mps ha messo in calendario un'assemblea straordinaria a ottobre per far votare le due offerte e consentire

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

all'ad di portarle avanti. Tempi piuttosto lunghi rispetto all'operazione di Intesa, che, dopo l'assise dei suoi soci di settembre per l'aumento di capitale a servizio, vuole far partire l'Opas tra ottobre e novembre e chiuderla per fine anno. Offerta che ai valori di Borsa di ieri era ancora a premio dell'1,5%. Inoltre Mps è a digiuno di operazioni straordinarie dall'acquisizione di Antonveneta avvenuta nel 2007. Questa mattina però il top manager dettaglierà l'operazione al mercato in una conference call. Da ricordare poi che su Lovaglio, Francesco Milleri (presidente dell'azionista Delfin) e Francesco Gaetano Caltagirone (anch'egli socio del Monte), pende l'indagine della Procura di Milano per aggiotaggio e ostacolo alle autorità di vigilanza nell'ambito della scalata di Monte Paschi a Piazzetta Cuccia. Ieri in Borsa la reazione è stata cauta in attesa di conoscere i corrispettivi e i numeri delle due operazioni: Mps ha ceduto lo 0,3%, Banco Bpm è salita dello 0,7%, Banca Generali dell'1,3% Intesa dello 0,4%. Male invece Unipol (-3%) che dal successo dell'opas di Ca' de Sass sul Monte ha tutto da guadagnare.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Lo scenario

Le contromosse di Intesa che va avanti su Siena: l'ipotesi esposto alla Consob

Le valutazioni legali sugli effetti delle scelte del ceo del Monte

FEDERICO DE ROSA


Lo scenario

Le contromosse di Intesa che va avanti su Siena: l'ipotesi esposto alla Consob

Le valutazioni legali sugli effetti delle scelte del ceo del Monte

La mossa a sorpresa di Luigi Lovaglio non era stata messa in preventivo, almeno non nella forma di una doppia Ops su Banco Bpm e Banca Generali. Un doppio passaggio con cui Intesa Sanpaolo sta prendendo le misure per valutare come muoversi, anche se al momento non cambia nulla nella tabella di marcia dell'Opas su Mps. Quello che emerge è senza dubbio l'audacia del ceo del Monte, che ha messo sul tavolo del board due operazioni che per andare a segno richiedono il necessario consenso del Crédit Agricole, primo azionista di Banco Bpm, da un lato, e di Generali dall'altro, con la banca francese che non più tardi di qualche settimana fa aveva bloccato il dialogo tra Mps e Banco Bpm, bocciando l'dea di un'integrazione Siena-Milano. Immaginare una forzatura su un azionista che ha il 29,9% non è ipotizzabile: con in mano una minoranza di blocco, i francesi possono fermare piani di aggregazioni o operazioni straordinarie, rendendo vano il progetto di Lovaglio. Anche l'operazione su Banca Generali ha un precedente, quello di un anno fa quando l'allora ceo di Mediobanca, Alberto Nagel per difendersi dalla scalata di Mps aveva preparato un'offerta sulla società di asset management di Trieste, poi ritirata dopo aver capito che il board di Piazzetta Cuccia non lo avrebbe appoggiato. Ora la situazione è diversa, il cda di Mediobanca è espressione di Mps, anche se l'assetto è stato deciso dal precedente consiglio in cui c'era un altro equilibrio rispetto all'attuale. Ma l'operazione resta comunque non di facile esecuzione.

Anche quella su Bpm non lo è. Tutto, o quasi, dipende dall'Agricole, che potrebbe decidere in modo opportunistico di approfittare della situazione. L'ipotesi di un accordo di «spartizione» di Banco Bpm viene ritenuto possibile da molti osservatori, che ricordano quanto avvenne in occasione della fusione tra Banca Intesa e il San Paolo di Torino, quando i francesi ottennero Cariparma e Friuladria (più altri asset) per uscire dall'azionariato. In questo caso la contropartita potrebbero essere le filiali, un accordo commerciale di distribuzione dei prodotti su tutta la rete Mps-Banco Bpm (in cui rientra anche Anima), o altro che potrebbe rientrare nel perimetro «sensibile» ai fini Antitrust. Sarebbe un po' un paradosso: per evitare di veder smembrata Montepaschi, con gli sportelli che andrebbero a Unipol, c'è il rischio che sia Banco Bpm a dover passare per un break up e sparire. E oltre a Mps si rafforzerebbe così anche la posizione dell'Agricole. Sullo sfondo resta la sensazione che Lovaglio stia cercando di ostacolare Intesa e Unipol per ottenere un rilancio. In queste ore si starebbe valutando la vicenda anche dal punto di vista legale, con una possibile richiesta di intervento della Consob per valutare gli effetti sul mercato delle parole e delle mosse del ceo di Siena. Non sfugge che un altro importante risvolto dell'operazione riguarda Generali e i suoi equilibri. L'idea di cedere quote del capitale della compagnia triestina, che una volta completata la fusione con Mediobanca finirà in pancia a Mps, toglie

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dal tavolo una pedina preziosa, se non la più preziosa, del risiko. Con la politica che ha alzato nelle ultime settimane il livello di attenzione su Siena, in alcuni casi con un allineamento tra le posizioni di maggioranza e opposizione a difesa di Mps, Lovaglio potrebbe trovare un contesto favorevole per manovrare su Banco Bpm, su cui la Lega ha da sempre grande attenzione, anche se questa operazione pone un'importante incognita sul destino di Piazza Meda. La strada è ancora lunga e gli ostacoli non mancano né per Lovaglio né per Intesa. Per il ceo di Mps c'è anche da superare l'ostacolo dell'assemblea, da cui deve ottenere il consenso per far partire la manovra essendo sotto passivity rule dopo l'annuncio dell'Ops da parte di Ca' de Sass.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Il territorio

Il fronte comune della città e della Toscana: «Il Tesoro non abbandoni la barca»

Vertice martedì da Giorgetti. Il documento condiviso

ALDO TANI


Il fronte comune della città e della Toscana: «Il Tesoro non abbandoni la barca»
Vertice martedì da Giorgetti. Il documento condiviso

siena All'ombra della torre del Mangia le bocche adesso sono cucite. In piazza del Campo il tufo rimasto offre gli ultimi scampoli della stagione paliesca, ma adesso che la Festa è passata, all'orizzonte l'unico appuntamento che conta è l'incontro al ministero dell'Economia e delle Finanze previsto per ieri ma che il consiglio di amministrazione straordinario del Monte dei Paschi ha fatto slittare a martedì prossimo 25 agosto.

Davanti al ministro Giancarlo Giorgetti si presenteranno compatti, nonostante le diverse appartenenze politiche, il Comune e la Provincia di Siena e la Regione Toscana. Con una lettera-appello, nata dalle mozioni unanimi approvate da ciascun ente nelle sedi competenti, con un solo obiettivo: non disperdere i legami tra il territorio toscano e Banca Mps, né il peso dell'istituto sull'economia regionale. Non mancano i motivi per voler incontrare Giorgetti, forti di quel 4,8% che tiene per ora il ministero del Tesoro legato a Mps. Le istituzioni locali ribadiranno al ministro la richiesta che il Tesoro non abbandoni la barca, oltre all'esigenza di preservare il marchio e i posti di lavoro. Il centrodestra, peraltro, comanda a Siena come a Roma e, per quanto già visto nella vertenza Beko, la sintonia politica un certo peso nel direzionare determinate partite lo può avere.

Certo i tempi di «Babbo Monte» sono passati, ma Mps resta ancora la prima azienda toscana, con circa 4.400 occupati sul suolo regionale, di cui circa la metà tra Siena e provincia. Molti di questi lavorano nella Direzione generale di piazza Salimbeni: il vero baluardo da difendere in questa partita. «Montepaschi non è una semplice realtà creditizia, ma un presidio economico, sociale, occupazionale e culturale imprescindibile per Siena, la sua provincia e l'intera Toscana - si legge nella lettera al ministro Giorgetti -. Sulla scorta dei mandati espressi all'unanimità dai rispettivi Consigli (provinciale, comunale e regionale), chiediamo con forza che il Governo ascolti, nell'ambito delle proprie competenze, la voce dei territori».

La missione romana del sindaco Nicoletta Fabio (centrodestra) e dei presidenti di Provincia e Regione, Agnese Carletti ed Eugenio Giani (entrambi Pd), nasce proprio dall'esigenza di conservare un presidio che dà prestigio e soprattutto genera indotto. Il timore è che l'operazione profilata da Intesa Sanpaolo, pronta insieme a Unipol a conquistare l'istituto senese, rischi di smantellare questo ufficio, mettendo Siena e il suo territorio in crisi. Senza una posizione privilegiata, verrebbero meno i posti di lavoro - con presumibili ricollocamenti o prepensionamenti in serie - e si renderebbero inutili le sezioni specializzate. Non va dimenticato poi che la strategia di Carlo Messina e Carlo Cimbri prevede la nascita di una realtà chiamata Banca Monte dei Paschi (dove confluirebbe anche Bper), con il suffisso

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Siena destinato a scomparire. Ecco perché la politica toscana tifa tutta per la mossa dell'amministratore delegato Luigi Lovaglio, che con l'avallo del consiglio d'amministrazione, ha deciso di puntare Banco Bpm e Banca Generali. Non guastano le parole della premier Giorgia Meloni, che si è augurata di non vedere la banca senese smembrata, aprendo la strada a un asse totalmente inedito con il centrosinistra toscano. «Meloni ha detto di auspicare che Banca Mps non finisca smembrata, perdendo il proprio nome e la propria identità», ha dichiarato all'Ansa il deputato e segretario del Pd toscano Emiliano Fossi, «questa è anche la nostra posizione, da sempre. Abbiamo accolto con interesse le parole della premier, ma aspettiamo di vedere in cosa si concretizzeranno».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Il supporto di FdI e Lega a Siena Ma il risiko del credito divide i dem

Plauso del Pd locale all'operazione. Il Nazareno, invece, è convinto che la spunterà Intesa

Simone Canettieri


Il supporto di FdI e Lega a Siena
Ma il risiko del credito divide i dem

ROMA Questione di toni, ma sostanza simile. C'è chi come Matteo Salvini non trattiene l'entusiasmo: «Per la Lega, il tema più importante è il rispetto della storia, dell'autonomia e del personale di istituzioni bancarie che sono tra le più antiche al mondo, simboli dell'operosità di città con secolari tradizioni». E c'è chi, come Giorgia Meloni - con un'intervista a Milano Finanza nei giorni scorsi - ha fatto trasparire, seppure senza eccedere, un barlume di simpatia verso la doppia operazione di Luigi Lovaglio al motto «no allo spezzatino».

Dire dunque che la premier e il suo vice leghista - con modalità diverse - guardino di buon occhio alla doppia ops del Monte dei Paschi contro Intesa è più che verosimile. Un'operazione che, al contrario, sembra non trovare lo slancio emotivo di Forza Italia. Anzi, Maurizio Gasparri ribadisce che «è giusto rispettare anche il radicamento territoriale di alcune banche come Mps, purché non vengano ripercorse le strade del passato, con scandali e gestioni dissennate da parte di esponenti della sinistra, che non erano di tutela del territorio».

Dentro Fratelli d'Italia in queste ore spiegano che la benedizione a Lovaglio è frutto di una serie di elementi: «Da una parte evitare la proliferazione di interessi da parte di Banca Intesa, dall'altra fare in modo che Unipol, attraverso Bper, non diventi ancora più centrale, essendo come si sa un centro di potere economico e finanziario non proprio vicino al nostro mondo».

A questi ragionamenti si aggiunge la partita di carambola che riguarda Generali e Bpm, espressione di un Nord che la Lega si tiene stretto, da Matteo Salvini al ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti.

Tuttavia il risiko della politica sul risiko bancario non finisce qui. Perché poi c'è il Pd.

E il caso diventa ancora più complesso: esistono in questa faccenda due livelli. I dem toscani plaudono all'iniziativa di Mps e dunque al coraggio della premier di schierarsi, fanno sapere. Il segretario regionale Emiliano Fassi ricorda che «Meloni ha detto di auspicare che Mps non finisca smembrata, perdendo il proprio nome e la propria identità. E questa è anche la nostra posizione». Dunque il Pd toscano svela di accogliere «con interesse le parole della premier» anche se aspetta di vedere «in cosa si concretizzeranno». C'è dunque «il patto del Monte» tra Palazzo Chigi e il Nazareno (che significherebbe, nel nome di Siena, sacrificare le ambizioni di Unipol)? Antonio Misiani, responsabile economico del partito di Elly Schlein prende le distanze da questa ricostruzione. E al Corriere spiega: «Noi non facciamo il tifo per questa o quella operazione. Ci auguriamo che lo stesso faccia il governo. Finora sul risiko Meloni e Giorgetti hanno giocato a fare i piccoli banchieri combinando un disastro dopo l'altro. Speriamo che

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

stavolta rimangano arbitri e non giocatori». Al Nazareno, anche se non lo possono dire, sono convinti che alla fine passerà il progetto di Intesa, sperando che tenga conto di una serie di aggiustamenti legati alla territorialità di Mps. È davvero così, Misiani? «La politica deve occuparsi del sistema nel suo complesso: il consolidamento del comparto deve andare di pari passo con la garanzia di una reale concorrenza nel mercato, di livelli di credito adeguati e di attenzione alle istanze dei territori interessati. Seguiremo l'evoluzione della situazione con queste chiavi di lettura». Come in un gioco di specchi anche il resto delle opposizioni attacca il governo, accusandolo di ingerenze. La storia è sempre la stessa. A fronte della famosa «mano invisibile del mercato» che tutti reclamano in premessa, le spinte e le controspinte della politica, gratta gratta, escono sempre fuori.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Repubblica

Controllate e partecipate

Mps, ok alla doppia offerta ma c'è frattura nel cda supercedola da 4 miliardi

Lovaglio ottiene il via libera al progetto di integrazione con Bpm e Banca Generali con cui risponde all'offensiva di Intesa Cederà parte del pacchetto del Leone

ANDREA GRECO


Mps, ok alla doppia offerta ma c'è frattura nel cda supercedola da 4 miliardi

Lovaglio ottiene il via libera al progetto di integrazione con Bpm e Banca Generali con cui risponde all'offensiva di Intesa Cederà parte del pacchetto del Leone

Messori "Sbagliate le interferenze di Meloni e del Pd"

Otto ore di discussioni anche aspre, e quattro astenuti su 13. Ma prima di sera il cda Mps ha approvato la «doppia offerta di scambio volontaria contestuale», in azioni della banca, sul 100% di Banco Bpm e di Banca Generali.

Un progetto che l'ad Luigi Lovaglio ritiene «di rilevanza sistemica», anche se è nato mentre il gruppo senese è sotto scacco, oggetto dall'8 giugno di altra offerta recapitata da Intesa Sanpaolo. Proprio la volontà di evitare lo spacchettamento della rete Mps, e il passaggio del marchio storico a Unipol-Bper, ha spinto il banchiere proporre ai soci un'alternativa complessa da eseguire ma suggestiva. Se la doppia offerta passasse, nascerebbe il sospirato (anche dal governo) terzo polo bancario, non così distante da Intesa e da Unicredit con i suoi 2.600 sportelli, 70 miliardi di valore in Borsa; e Siena resterebbe nell'olimpo creditizio, per la gioia dei suoi piccoli soci, degli enti locali e dei primi partiti politici di maggioranza e opposizione.

Del progetto mancano i dettagli, perché malgrado la ridda di voci che da due giorni muovono i titoli (+1,26% Banca Generali ieri) il comunicato uscirà stamani. Tuttavia diverse fonti convergono sulle sue linee guida. La prima fase, dopo l'assemblea straordinaria Mps convocata il 29 ottobre per votare la delega al cda, vedrà preparare le autorizzazioni a offrire le nuove azioni senesi ai soci di Banco Bpm e Banca Generali, con concambi che dovrebbero riconoscere un premio del 10% sui prezzi di Borsa. Poi, per convincere i soci Mps a ignorare l'Opas di Intesa Sanpaolo - che partirà in Borsa ben prima, tra ottobre e novembre - la banca distribuirà quattro miliardi di euro di extra cedole, un miliardo cash e tre in azioni Generali, intaccando il pacchetto del 13,3% detenuto via Mediobanca. Il restante 9% del Leone sarebbe in seguito dismesso, anche per evitare partecipazioni incrociate, onerose sul capitale. Anche Generali, infatti, potrebbe diventare azionista di peso del nuovo polo a tre. L'assicuratore detiene infatti il 50,17% di Banca Generali, la sua rete di promotori che proprio oggi ha convocato un cda straordinario, per fare le prime valutazioni e istradare il processo valutativo, che si annuncia strutturato trattandosi di operazione tra "parti correlate".

Conferendo il suo 50% all'Ops senese, Generali otterrebbe una quota attorno al 5,7% nel nuovo gruppo, diventandone terza forza dietro Delfin (al 17,5% in Mps) e al Crédit Agricole, prima forza di Banco Bpm al 29,3%. La banca francese, accettando lo scambio, si diluirebbe ma sempre restando prima azionista nel polo nascente, con oltre il 10,7% del capitale. Un aspetto non banale, che anche a livello politico il governo potrebbe dover affrontare.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Repubblica

Controllate e partecipate

Già due settimane fa, tra l'altro, un tentativo di nozze "alla pari" tra Mps e Banco Bpm era saltato allorché i vertici di Crédit Agricole lo avevano definito «privo di valore». Ma non sarà l'unica asperità da affrontare. A Piazza Affari non si ricorda un'operazione tanto articolata, tra l'altro da svolgere in sincrono con l'integrazione di Mediobanca, rilevata da Mps un anno fa e da finalizzare con il voto non scontato dell'assemblea straordinaria di fine settembre.

Ieri in cda lo hanno fatto notare i membri della minoranza Paolo Boccardelli, Nicola Maione, Antonella Centra e Paola De Martini, che si sono astenuti lamentando di non essere stati bene informati, e quindi di non potersi esprimere su passaggi chiave come i rischi di esecuzione e di integrazione, o le sinergie rappresentate. Queste, rispetto agli 1,1 miliardi promessi dalla fusione "tra pari" con Bpm a luglio, ora salirebbero a 1,8 miliardi annui, più vicine ai 2,9 miliardi promessi da Intesa Sanpaolo con la sua Opas. Boccardelli, Maione e Centra sono tratti dalla lista del cda uscente di Mps, votata anche dal socio Caltagirone (13,5%) ma sconfitta in aprile; De Martini è di Assogestioni. Tra i membri della lista del cda ha invece approvato le due Ops Corrado Passera, che gioca la partita dell'ex (fu ad di Intesa Sanpaolo) e avvistato insieme a Lovaglio nel Chianti, giorni fa. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Repubblica

Controllate e partecipate

l'intervista

Antonio Misiani - Misiani "Noi attenti al territorio la premier vuole fare il banchiere"

G. Col.


Misiani "Noi attenti al territorio la premier vuole fare il banchiere"

Non abbiamo la minima intenzione di andare a braccetto con Giorgia Meloni. Il Pd è attento al territorio, la premier vuole fare il banchiere d'affari. C'è una bella differenza». Antonio Misiani, responsabile economico dei dem, rigetta l'idea di un asse con l'esecutivo contro l'offerta di Intesa e Unipol su Mps.

Però dite le stesse cose: no allo spezzatino del Monte e alla cancellazione di "Siena" dal nome della banca. Dove è la differenza?

«Noi non abbiamo alcun pregiudizio nei confronti dell'operazione di Intesa e Unipol.

Chiediamo però di dare attenzione alle istanze dei territori: si può arrivare al risultato attraverso il dialogo. Il governo, invece, persegue finalità diverse».

È una questione di gradazione?

«La forma è sostanza. Un conto è lavorare, ragionando e sedendosi al tavolo con tutti gli attori coinvolti.

Un altro è cercare di indirizzare le dinamiche di mercato verso obiettivi di potere».

Il Pd per chi tifa?

«Noi a differenza della destra non facciamo il tifo per nessuno. È il mercato che giudicherà qual è la proposta più solida e convincente.

È Meloni che ha scambiato Piazza Affari per uno stadio. Ora ha fretta di recuperare perché si è accorta che qualcosa non va».

Cosa non va?

«Le preoccupazioni della premier sono quelle che noi abbiamo espresso per primi già a giugno, quando è stata presentata l'offerta di Intesa. È positivo che abbia cambiato idea, purché non lo faccia in modo strumentale. Se vuole passare dalle parole ai fatti allora mantenga la quota del Mef dentro Mps per dare voce ai territori».

Non è interventismo questo?

«No». Fino a che punto la politica può entrare nelle dinamiche nel mercato?

«La politica deve fissare le regole e tutelare l'interesse del Paese, che è quello di avere un sistema

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

bancario e assicurativo solido, concorrenziale e in grado di servire efficacemente le famiglie e le imprese. Negli ultimi dieci anni le banche sono diventate molto più profittevoli, ma il credito alle piccole e medie imprese è crollato di oltre il 40%. Il governo dovrebbe occuparsi di questo invece di entrare a gamba tesa nel risiko».

A cosa si riferisce?

«Sulle banche il governo Meloni ha fatto disastri. In nome del sovranismo ha ostacolato l'offerta di Unicredit per Banco Bpm, consegnando così la banca ai francesi di Crédit Agricole. Per non parlare dei favori fatti ad alcuni attori: cambiando le regole del Tuf, a iniziare da quella sulla lista del cda, ha danneggiato la credibilità del Paese».

Per evitare lo spezzatino e per non perdere il marchio "Monte dei Paschi di Siena", l'offerta di Intesa deve cambiare. Come?

«Non siamo noi a dover dire come.

Occorre tutelare la storia e la funzione del Monte dei Paschi di Siena con tutti gli strumenti possibili».

Il beneficiario dello spezzatino è Unipol, a cui andrebbero la metà degli sportelli di Mps. Dire no allo spezzatino non è una sconfessione di quel mondo cooperativo che è sempre stato un riferimento per la sinistra?

«Noi non sconfessiamo nessuno.

Crediamo nella reciproca autonomia della politica rispetto alla finanza. Cimbri fa il suo mestiere, noi il nostro».- g.col

La Repubblica (ed. Firenze)

Controllate e partecipate

Il Pd e Giani su Mps "Noi contro lo spezzatino vediamo Meloni cosa fa"

Il segretario dem Fossi: "Ci convince il progetto che da sempre l'ad Lovaglio porta avanti per mantenere l'identità della banca"

MICHELE BOCCI


Il Pd e Giani su Mps
"Noi contro lo spezzatino
vediamo Meloni cosa fa"

Bisogna capire se la posizione di Meloni è di facciata o di sostanza». Mentre l'ad di Mps Luigi Lovaglio ieri giocava la partita per impedire l'operazione di Intesa sulla banca senese, facendo approvare dal cda le due operazioni su Banca Generali e Banco Bpm, il presidente della Regione Toscana Eugenio Giani provava a sganciarsi dall'accostamento con Giorgia Meloni. La presidente del consiglio, alcuni giorni fa, in un'intervista a Milano Finanza aveva detto di sperare «che Mps non finisca smembrata, perdendo il suo nome e la sua identità». Una posizione simile a quella del Pd, soprattutto toscano, che si trova, altro elemento che crea disagio, sul fronte opposto di Unipol-Bper, compagnia assicuratrice e banca legate al mondo delle coop rosse, che nell'operazione Intesa riceverebbe oltre 600 sportelli del Monte. «La premier inizialmente dava sensazione di neutralità, anzi pareva condividere l'operazione Intesa. Va capito perché ha preso adesso questa posizione», dice Giani. Il presidente non ha dubbi sulla sua di visione dell'operazione. «Per noi è fondamentale non smembrare Mps - dice - ho già fatto la mia battaglia e a suo tempo, vincendola, quando Unicredit stava per prendersi Mps».

Per il segretario del Pd toscano, Emiliano Fossi, «da un punto di vista politico le dichiarazioni della presidente del Consiglio sono un passo avanti. Ora vediamo come si concretizzeranno. Noi abbiamo sempre detto che vogliamo il mantenimento dell'integrità della banca, che è un patrimonio locale, regionale e nazionale. Vanno salvaguardati tutti i livelli lavorativi, anche dei quadri più elevati, e i presidi territoriali, che sono fondamentali. È un pezzo fondamentale dell'economia toscana, che ha rapporto con chi fa impresa, e siamo preoccupati dalla situazione. Il contraccolpo dell'operazione Intesa sarebbe grosso.

Ora si aspetta l'incontro con gli enti locali dal ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti, che speriamo sia capace di dare seguito con i fatti alle dichiarazioni di Meloni». Fossi aggiunge: «Ci convince il progetto che da sempre l'ad Lovaglio porta avanti, per mantenere l'identità della banca. In un'economia come quella toscana, perdere o vedere pesantemente indebolita un'azienda così importante come Mps sarebbe un colpo non indifferente».

L'appuntamento al Mef è per il 25 agosto e anche la sindaca di Siena, Nicoletta Fabio, indipendente di centrodestra vicina a Fdi, sarà a Roma. Ha già avuto modo di dire qual è l'obiettivo dell'amministrazione, e cioè di «mantenere l'integrità del gruppo, del marchio, dei livelli occupazionali e delle funzioni direzionali a Siena». Per questo giudica «positive le parole della premier Meloni» sul Monte.

Tutta la città teme di scomparire dal nome della banca, come prevede l'Opas. Ma a parte quell'aspetto

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

in qualche modo simbolico, a preoccupare sono soprattutto delle conseguenze di carattere occupazionale e in generale le ricadute economiche sul territorio. Questo anche se Intesa ha fatto capire che potrebbe essere rivista la questione del nome e pure, non è chiaro come, quella della perdita degli sportelli. Sempre il presidente Eugenio Giani, sottolinea che «ci sono tre cose fondamentali per le quali lottare: non perdere il nome di Siena, non smembrare la banca, mantenere la sua identità territoriale e quindi tutti gli sportelli, e lasciare la sede a Siena. E poi, in aggiunta, bisogna dare maggiore importanza alla Fondazione, che un tempo distribuiva 180 milioni sul territorio e adesso è scesa a 10. Ecco sarebbe bello in questa partita trovare il modo di rilanciare la Fondazione». Il portavoce dell'opposizione in consiglio regionale, Alessandro Tomasi di Fdi, aggiunge che «la politica in questa partita c'entra fino a un certo punto, ma comunque è chiaro che si converga verso un no allo smembramento. In questo caso è giusto che la politica abbia un atteggiamento prudente e unitario, su una realtà importante per il nostro territorio e non solo come è il Monte, che ha alle spalle un passato molto lungo, tra salvataggi e distruzione della banca».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Fatto Quotidiano

Controllate e partecipate

PROPOSTA Per respingere l'assalto di Intesa, Siena vuole prendersi Bpm e Banca Generali: partita costosissima e per cui serve l'ok dei soci

La mossa disperata di Lovaglio convince il cda: Mps tira dritto

Nicola Borzi


PROPOSTA Per respingere l'assalto di Intesa, Siena vuole prendersi Bpm e Banca Generali: partita costosissima e per cui serve l'ok dei soci

La mossa disperata di Lovaglio convince il cda: Mps tira dritto

Meloni benedic
ma questa volta
resterà a guarda

Come da copione, il consiglio di amministrazione del Monte dei Paschi di Siena riunito ieri ha approvato la proposta dell'amministratore delegato Luigi Lovaglio su una doppia offerta pubblica di scambio (Ops) su Banco Bpm e Banca Generali. La delibera è passata con il voto dei consiglieri di maggioranza e l'astensione di quattro dei cinque consiglieri di minoranza (Paolo Boccardelli, Nicola Maione, Paola De Martini e Antonella Centra), mentre a sorpresa si è registrato il voto favorevole dell'altro consigliere di minoranza, Corrado Passera. Poiché Mps è a sua volta obiettivo dell'offerta di Intesa Sanpaolo, per superare la "passivity rule" - la norma che vieta manovre difensive senza il consenso dei soci - sarà ora indispensabile convocare un'assemblea straordinaria degli azionisti, fissata probabilmente per il 29 ottobre. Per rabbonire i suoi azionisti, il cda di Mps ha poi approvato anche la distribuzione di un dividendo straordinario. Fonti vicine alla vicenda riferiscono che Lovaglio potrebbe considerare la distribuzione della quota di azioni Generali in pancia a Mediobanca (pari al 13,2%), previa fusione dei due istituti, per rendere la proposta di Mps più appetibile sia per i soci delle due prede, sia per quelli di Siena.L'operazioneè tecnicamente complessa: per finanziare questa "mission impossible" da 38-39 miliardi Mps, che di miliardi ne capitalizza 35,7 circa, dovrebbe varare un aumento di capitale monstre da 27-28 miliardi interamente in azioni ("carta contro carta"), provocando una forte diluizione per i soci attuali. Sul fronte regolamentare, poi, oltre al consenso del governo servirà il via libera di Bce, Consob, Antitrust e Ivass. Ma le difficoltà maggiori sono industriali. Banca Generali - nata nei primi anni 2000 per unire le attività di risparmio gestito del gruppo e quotata dal 2006 - è un gioiello con 121,1 miliardi di masse, 278,7 milioni di utile e una rete di 2.405 consulenti: è controllata al 50,17% da Generali. Banco Bpm, nato progressivamente dalla fusione delle Popolari di Verona e Milano e trasformato in Spa, vanta 1.400 sportelli, 3,6 milioni di clienti e un utile di 2,1 miliardi: il suo primo socio sono i francesi di Crédit Agricole col 29,3%, seguiti da Blackrock (5%). Proprio i soci francesi a fine luglio avevano bloccato un'integrazione amichevole con Mps, ritenendola non conveniente, preferendo l'opzione di una fusione tra Bpm e Crédit Agricole Italia.

Oggi si terrà un cda straordinario di Banca Generali convocato d'urgenza per una prima valutazione dell'offerta di Mps, mentre per ora i due istituti e i loro grandi azionisti non commentano.

Nel frattempo, Intesa Sanpaolo tira dritto. Il gruppo guidato da Carlo Messina prosegue senza modifiche il calendario relativo alla sua offerta da 30,6 miliardi su Mps, lanciata a giugno e sostenuta da un accordo con Unipol, l'assicurazione controllata dal mondo cooperativo che in caso di successo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

rileverebbe circa 635 filiali del Monte per integrarle nella controllata Bper. L'offerta di Intesa, che valorizza le azioni Mps a 10,091 euro (offrendo 1,6 azioni Intesa e 1 euro in contanti per ogni titolo Mps), vedrà un passaggio chiave il 10 settembre con l'assemblea degli azionisti chiamata a deliberare l'aumento di capitale per l'operazione.

La mossa di Lovaglio rappresenta l'estremo tentativo di frenare la scalata e lo "spezzatino" di Mps da parte di Intesa. La politica è profondamente divisa sul futuro della banca senese, sia nella maggioranza di governo che nell'opposizione. Al centro della contesa ci sono le strategie per controllare quote rilevanti del risparmio bancario e assicurativo nazionale: gli operatori che raccolgono le risorse degli italiani le convogliano poi in parte nell'acquisto dei titoli del debito pubblico. Il fine ultimo di questa partita è la conquista di una quota rilevante del Leone di Trieste, le Generali. In questa direzione, oltre a Intesa, si muove anche l'Unicredit di Andrea Orcel che di Generali possiede l'8,8%, mentre Intesa ha il 3,13% circa .Per raggiungere il suo obiettivo, Mps dovrà superare ardui ostacoli, non solo tecnici, e ottenere consensi interni ed esterni che, a oggi, paiono molto difficili da catalizzare. Solo le prossime settimane diranno se il piano di Lovaglio avrà reali possibilità di concretizzarsi.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Fatto Quotidiano

Controllate e partecipate

IL RISIKO POLITICO

Meloni benedice, ma questa volta resterà a guardare

Marco Palombi


La mossa disperata di Lovaglio convince il cda: Mps tira dritto

Meloni benedice, ma questa volta resterà a guardare

Tutti zitti ieri, eccetto Matteo Salvini, che ha fatto il suo endorsement pubblico alla mossa dell'ad di Mps Luigi Lovaglio scrivendo in una nota che "il tema più importante" nel riassetto del sistema bancario "è il rispetto della storia, dell'autonomia e del personale di istituzioni bancarie che sono tra le più antiche al mondo". Non che il leader leghista sia tra i protagonisti di questa partita, tutt'altro, ma segnala ancora una volta che dentro la Lega, anche quella che sta al Tesoro, l'offerta di Intesa (e Unipol) su Montepaschi - e quindi Mediobanca e il pacchetto di controllo di Generali - non è ben vista. Giorgia Meloni quel che doveva dire per appoggiare il manager lucano l'ha detto ben prima del cda di ieri in un'intervista a MF: "Mi auguro che dalle dinamiche di mercato emerga un sistema più concorrenziale e che Mps non finisca smembrata, perdendo il proprio nome e la propria identità". Lo spezzatino degli sportelli di Mps e l'addio a Siena nel nome sono il centro dell'offerta messa in piedi dai due Carlo, Messina di Intesa e Cimbri di Unipol.

Quello di Meloni è stato un indiretto via libera alla mossa disperata approvata ieri, a maggioranza, dal consiglio d'amministrazione del Monte: una doppia offerta "carta contro carta" (azioni soprattutto) per acquisire Banco Bpm e Banca Generali e creare un gruppo da 70 miliardi. La via per il successo dell'operazione immaginata da Lovaglio per difendersi dalla scalata di Intesa è molto più che stretta e il governo - pur benedicente - stavolta non farà l'arbitro giocatore come durante l'assalto di Mps a Mediobanca-Generali: non ne ha la forza e non gli conviene nemmeno troppo scatenare una guerra contro il primo gruppo bancario (e il secondo assicurativo) italiano, nonché primo acquirente dei nostri titoli di Stato.

Ora è Lovaglio, a cui non difetta la tigna, che deve convincere i due terzi soci di Mps, di Bpm e di Generali che questa mega-operazione ha un senso e conviene a tutti: non potrà contare nemmeno sul 4,9% del Tesoro, ammesso non lo venda prima, che dovrebbe astenersi. Assai difficile che l'ad ottenga quei voti, visto che in aprile è stato rieletto da meno della metà degli azionisti. Nel fortilizio di Palazzo Chigi, dove sul riassetto del sistema bancario dominano i due apprendisti stregoni Giovanbattista Fazzolari e Gaetano Caputi (con l'amico Vittorio Grilli assiso alla presidenza di Mediobanca), pare che immaginino la doppia offerta approvata ieri dal cda come una sorta di mossa d'apertura. Come anticipato da Repubblica, in questo scenario Banca Intesa alla fine dovrebbe convincersi a sciogliere l'alleanza con Unipol, rinunciare a prendersi Montepaschi (la senesità così cara anche al Pd locale e che però non interessa troppo alla segreteria di Elly Schlein, che si manterrà neutrale) e puntare invece a un pezzo di Mediobanca e al 13% delle assicurazioni triestine, depurate però da Banca Generali, che andrebbe al Montepaschi, il quale poi dovrebbe formare con Banca Popolare di Milano il famigerato "terzo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

polo" a trazione nordista che è l'obiettivo di Giancarlo Giorgetti.

Se fosse "Risiko", nel senso del gioco da tavolo, potrebbe persino funzionare, a patto di avere abbastanza carrarmatini: ma Fazzolari, Lovaglio e Giorgetti ce li hanno?

Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)

Controllate e partecipate

L'architettura come comunità Tornano le passeggiate urbane


Reggio

Lettere e agenda

«Bosco Ospizio: a chi tocca amministrare la città?»

L'architettura come comunità
Tornano le passeggiate urbane

di Mélanie Bellocchi (*) Passeggiate, cinema e libri tra architettura, design e paesaggio. Da alcuni anni l'Ordine degli Architetti Paesaggisti e Pianificatori della provincia di Reggio Emilia ha scelto di uscire dalla propria sede per entrare nelle strade, nelle piazze e nelle case.

Non un ordine professionale chiuso su sé stesso, ma una comunità che lavora per costruire conoscenza diffusa sull'architettura e per sensibilizzare i cittadini sui temi che riguardano da vicino la vita quotidiana delle nostre città: la qualità degli spazi pubblici, la rigenerazione urbana, il paesaggio che abitiamo ogni giorno.

In questi anni abbiamo organizzato passeggiate aperte a tutti, pensate per raccontare alcuni tra i più significativi interventi di riqualificazione edilizia realizzati a Reggio Emilia e in provincia: le scelte dei progettisti, le storie degli edifici, le difficoltà incontrate in cantiere.

Un modo anche per restituire alla figura dell'architetto la sua dimensione più autentica, quella di un professionista che accompagna le trasformazioni dell'ambiente con competenza e responsabilità.

Per l'Ordine, promuovere cultura significa anche promuovere comunità.

Per questo abbiamo cercato di intrecciare relazioni con il tessuto artigianale locale, avviando un percorso di collaborazione con una delle realtà associative più rappresentative dell'artigianato locale: un partenariato che punta a creare rete tra le competenze del territorio e a valorizzare le realtà produttive che, silenziosamente, contribuiscono ad accrescere la qualità del progetto.

I prossimi mesi porteranno nuove occasioni di incontro, pensate per un pubblico ampio e non solo per gli addetti ai lavori. Torneranno le passeggiate urbane ed extraurbane, alla scoperta dei tesori architettonici e paesaggistici che spesso attraversiamo senza vederli davvero. Da settembre, con il Cinema Al Corso, prenderà il via una rassegna cinematografica su temi di architettura e design che ci accompagnerà per tutto l'inverno. Sempre da settembre, nella libreria Coop All'Arco, incontreremo gli autori di saggi dedicati all'architettura e al design. Un percorso fatto di passeggiate, film e libri, con un filo conduttore comune: aprire le porte dell'architettura alla cittadinanza, perché guardare con occhi più consapevoli i luoghi che abitiamo è il primo passo per imparare ad averne cura insieme. (*) architetto © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Resto del Carlino (ed. Forlì)

Coop e Cooperazione

Patto della cultura: 'serve sinergia' «Confronto tra pubblico e privato»

Entrano nel dibattito anche Legacoop e Federcoop Romagna pronte a sostenere l'idea lanciata da Acerbi


Patto della cultura: 'serve sinergia'
«Confronto tra pubblico e privato»

L'idea l'ha lanciata l'assessore alla cultura di Cesena Camillo Acerbi: mettere in rete le realtà culturali di Forlì e Cesena e creare un unico calendario, mettendo a sistema il proprio patrimonio, ma anche spazi e competenze, nella volontà di non fare cadere nel vuoto il sodalizio avviato durante il percorso condiviso di candidatura a Capitale della Cultura 2028, non andato a buon fine. Pronta l'accoglienza del suo omologo forlivese, il vicesindaco con delega alla Cultura Vincenzo Bongiorno, che ha subito abbracciato l'idea guardando ancora più in grande: secondo Bongiorno, infatti, sarebbe ancora più positivo aprirsi a tutta la Romagna. L'idea di partenza, molto concreta, è quella di creare un biglietto unico per i poli museali del territorio romagnolo.

Ora entrano nel dibattito anche Legacoop e Federcoop Romagna, pronte a sostenere il progetto. «Seppure alla fine non coronato da successo, il percorso di candidatura di Forlì e Cesena a Capitale italiana della cultura ha creato nuove energie nel rapporto tra cittadini, istituzioni ed operatori culturali. Superando annosi campanilismi, il nostro territorio ha forse per la prima volta ragionato con un'ottica di sistema, costruendo una proposta frutto di una visione integrata del patrimonio e dei servizi culturali, anche coinvolgendo l'intera rete dei 30 Comuni della Provincia, gli enti del terzo settore ed il variegato ecosistema della cooperazione». Un «patrimonio di relazioni e dialogo» che ora non deve essere disperso. L'associazione di categoria ritiene che la proposta di Acerbi e Bongiorno «vada nella giusta direzione e possa rappresentare il punto di partenza di una strategia più ampia, che miri a coinvolgere anche i territori di Ravenna e di Rimini con l'obiettivo, certamente ambizioso, ma necessario, di una messa a sistema dell'intera offerta culturale della Romagna e di un rafforzamento dei servizi e delle istituzioni culturali delle nostre tre Province».

L'obiettivo è quello di «dare il via ad un percorso strutturato, che punti a costruire un sistema culturale-turistico integrato romagnolo, capace di garantire un'offerta che tenga insieme la Romagna, dalla costa all'Appennino, con proposte capaci di intercettare pubblici sempre più variegati». Si tratterebbe di un «progetto unitario» rispetto al quale «un ruolo chiave può essere giocato da Visit-Romagna, che potrebbe anche rappresentare il luogo stabile di confronto privilegiato tra protagonisti pubblici e privati». Secondo Legacoop: «A partire da esperienze come quelle della candidatura congiunta, la Romagna può ambire a giocare un ruolo di apripista, anche a livello regionale, in questa direzione, costruendo un'offerta culturale integrata in dialogo con le esperienze più avanzate e il dibattito su scala europea rispetto ai temi della cultura, del turismo e del patrimonio».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Resto del Carlino (ed. Forlì)

Coop e Cooperazione

L'augurio è chiaro: «che i Comuni della Romagna, in sinergia con gli assessorati alla Cultura e al Turismo della Regione Emilia-Romagna, si facciano promotori, a partire dall'autunno, di un percorso di confronto, aperto al contributo ed alla partecipazione di operatori culturali, imprese e associazioni del territorio, per costruire insieme una proposta solida che ci permetta di muovere i primi passi verso l'integrazione del sistema culturale della Romagna. Se ciò accadrà, saremo pronti pronte a fare la nostra parte».

Sofia Nardi.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Nuova Ferrara

Coop e Cooperazione

Sinergia sul fotovoltaico grazie al Pnrr Si va a rilento ma coop. Castello rilancia

Lo spostamento dei fondi ha dato una frenata al progetto con Legacoop e Cia

An. M.


Ferrara

Hera, mediazioni a vuoto
Si andrà al Consiglio di Stato

Sinergia sul fotovoltaico grazie al Pnrr
Si va a rilento ma coop. Castello rilancia

Ferrara Lo scorso ottobre Legacoop, Cia agricoltori e Cooperativa Cer avevano stretto un patto per la realizzazione di impianti di energia rinnovabile senza ulteriore consumo di suolo per favorire gli utenti e contrastare allo stesso tempo le speculazioni delle grandi industrie.

Il progetto prevedeva l'utilizzo di fondi Pnrr riservati ai comuni con meno di 50mila abitanti i quali avrebbero dovuto coprire il 40% dell'esborso relativo alla costruzione di nuovi impianti fotovoltaici in contesti urbani ma anche industriali.

Dopo dieci mesi cosa è rimasto di tutto questo? «La scadenza del bando Pnrr - spiega il presidente di Cer Massimo Buriani - era prevista per li 29 novembre ma una settimana prima il Governo ha tolto settecento milioni di euro da quella misura spostandoli in altri progetti Pnrr. Quindi, per chi come noi aveva inoltrato i propri progetti già approvati dopo il 22, si è aperta una lista d'attesa dentro alla quale attendiamo. In tutto parliamo di nove aziende agricole che hanno aderito ed i cui elaborati hanno già ricevuto una valutazione tecnica positiva».

Si aspetta dunque, ma Cer non resta a guardare: «Altre realtà stanno aderendo a noi come il Camping Tahiti di Lido delle Nazioni ottenendo il via libera per diversi fondi regionali. Anche alcuni ristoranti a Porto Garibaldi sono addirittura riusciti a rientrare nel bando Pnrr originario ottenendo i finanziamenti per gli impianti». Le energie rinnovabili in ogni caso rappresentano sempre più il futuro dei consumi e Cer vuole essere parte attiva in questa transizione "green" sul territorio: «In generale contiamo già oltre 120 e contiamo di espanderci sempre più anche verso il Basso Ferrarese». .

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Secolo XIX

Coop e Cooperazione

Via all'Altro Monferrato rassegna nell'Ovadese tra arte, teatro e natura Filo conduttore il viaggio

Stasera primo spettacolo a Tagliolo

DANIELA TERRAGNI


Battaglia di Novi Ligure, polemica sulla mostra «Propaganda russa»

Morsasco festeggia San Bartolomeo Musica ad Acqui

Via all'Altro Monferrato rassegna nell'Ovadese tra arte, teatro e natura Filo conduttore il viaggio

Stasera primo spettacolo a Tagliolo

Aperti tutto agosto

Aperti tutto agosto

PRIMA DI GIRARE IL MONDO

STUDIO DENTISTICO FASSIO

Daniela Terragni TAGLIOLO MONFERRATO Al via oggi alle ore 21 a Tagliolo Monferrato, con lo spettacolo "In treno con Segantini", prodotto da AriaTeatro, scritto e diretto da Giuseppe Amato e interpretato da Denis Fontanari la prestigiosa rassegna "L'altro Monferrato". Fino al 4 ottobre in 15 Comuni dell'Ovadese e della Valle Stura percorsi d'arte, teatro, natura, tra borghi e castelli.

Il tema della tredicesima rassegna è il viaggio in tutte le sue sfaccettature, dove la linea ferroviaria Genova-Ovada-Acqui Terme diventa palcoscenico. Il titolo della rassegna è "Sognando l'Orient-Express", sottotitolo "Meglio in treno". Organizza AgriTeatro in con Naif. Direzione artistica a cura di Maria De Barbieri, Gianni Masella con Andrea Robbiano. «Una manifestazione pienamente in linea con la tradizione ecosostenibile di AgriTeatro, secondo lo spirito del suo fondatore, Tonino Conte», spiega De Barbieri. Domenica 20 settembre e domenica 27 settembre "Meglio in treno" dà il titolo ad uno degli spettacoli più originali. Storie di pendolari e di migranti recitate dagli attori direttamente sul convogliotra Genova Piazza Principe e Ovada. All'arrivo, i passeggeri possono rifocillarsi con la focaccia di Tossini e Coop Liguria, assistere alla Cascina Rebba, a un altro spettacolo "Più su di quaggiù". A scelta, gli spettatori-passeggeri possono continuare il viaggio fino alla fermata successiva, Molare, alla scoperta del Santuario della Madonna delle Rocche. Sempre il 20 settembre c'è "Facendo l'alba", escursione notturna fino a Forte Geremia di Masone, dove Marco Nocentini si esibirà all'handpan, un disco armonico dal suono fatato. Alla rassegna intitolata "Sognando l'Orient-Express" non possono mancare Agatha Christie e il suo celeberrimo treno. Prima tappa in giallo il 29 agosto nel Castello di Casaleggio Boiro meglio noto come il Castello dell'Innominato, viaggio letterario con "I gialli nei Promessi Sposi": Agatha Christie incontra a sorpresa in treno Alessandro Manzoni. Lo spettacolo nasce dall'immaginazione di Gianni Masella, in scena con Mariella Speranza e Monica Massone. Su Agatha Christe sabato 19 settembre al Teatro Balena di Campo Ligure si confrontano il giallista Bruno Morchio e il giornalista Michele Brambilla nell'incontro a ingresso libero "A proposito di Agatha". Il 25 settembre, al Cinema di Rossiglione, si proietta "Assassinio sull'Orient-Express". Introduce il critico cinematografico Steve Della Casa. Il 3 ottobre fermata alla stazione di Prasco-Cremolino per l'escursione nei boschi. Domenica 4 ottobre "Meglio in treno" abbraccia la Sagra della Castagna di Rossiglione con attori e musicisti su un convoglio storico. - © RIPRODUZIONE RISERVATA

Denis Fontanari protagonista con lo spettacolo "In treno con Segantini".

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il T

Coop e Cooperazione

Scoprire il lago di Caldonazzo: domani con i Sentieri di Etika

L'iniziativa La proposta di Dolomiti Energia e cooperazione: un viaggio con il sup o con il kayak


Pergine

«Commissione per il centro storico»

Pergine, la proposta in una mozione di Ensanco, consigliere di Campobase

Scoprire il lago di Caldonazzo: domani con i Sentieri di Etika

L'iniziativa

Baselga di Pinè Tramaio e telaio, doppio appuntamento alla Lac

PERGINE Si apre domani da San Cristoforo al Lago (ore 10, conclusione alle 16, ritrovo al centro nautico Ekon) la terza edizione dei Sentieri di Etika, l'iniziativa promossa da Etika che porta cittadini, famiglie e visitatori alla scoperta di un Trentino più accessibile, inclusivo e sostenibile. Cinque appuntamenti tra agosto e ottobre, cinque territori, un unico filo conduttore: dimostrare che camminare insieme - e fare insieme - è il modo più concreto di costruire una comunità inclusiva.

La cooperativa sociale Archè, in collaborazione con la Famiglia Cooperativa Perginese e la Cassa Rurale Alta Valsugana, invita tutte e tutti a scoprire il lago di Caldonazzo in modo nuovo, e cioè attraverso un tour guidato accessibile a bordo di sup (stand-up paddle) o kayak.

L'esperienza è aperta a persone di ogni età e abilità, nel rispetto dei principi di inclusione che animano l'intera iniziativa. La partecipazione è gratuita, obbligatoria l'iscrizione tramite il form scaricabile online tramite Qr code.

I Sentieri di etika sono molto più di una serie di eventi: sono la dimostrazione concreta che la Cooperazione Trentina costruisce ogni giorno - attraverso le cooperative sociali, le Famiglie Cooperative e le Casse Rurali - un territorio davvero aperto a tutte e tutti. Qui l'accessibilità non è un optional: è la misura di quanto una comunità sia davvero inclusiva, e questi percorsi ne sono la prova tangibile. I Sentieri di etika nascono dalla partnership tra Dolomiti Energia e Gruppo coop trentino (Federazione Trentina Cooperazione, Fondo Comune delle Casse Rurali Trentine, Cassa Centrale Banca, Sait Coop e Consolida). © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Tirreno

Coop e Cooperazione

Cecina

Le donne della Costituzione Libere e sovrane: lo spettacolo


Le donne della Costituzione
Libere e sovrane: lo spettacolo
46
PORCHETTA
22-23

Un appuntamento tra teatro, memoria e impegno civile per celebrare l'80° anniversario del referendum istituzionale, dell'Assemblea Costituente e del primo voto delle donne in Italia. È "NOI.

Donne, memorie e voci", lo spettacolo della compagnia teatrale TheaLab che si terrà lunedì 24 agosto alle ore 21 al parco archeologico San Vincenzino (ingresso libero).

Liberamente tratto da "Libere e Sovrane, le donne che hanno fatto la Costituzione", lo spettacolo propone un percorso dedicato alle figure femminili che contribuirono alla costruzione della Repubblica e alla stesura della Costituzione italiana.

L'iniziativa è promossa dalla sezione soci Coop Cecina-Donoratico, nel percorso di iniziative dedicate alla celebrazione dell'80° anniversario del suffragio femminile, e si inserisce nella programmazione estiva di Unitre Cecina e del Comune. A introdurre la serata sarà Claudia Pavoletti, operatrice culturale e Consigliera di Sorveglianza di Unicoop Etruria. La scelta di affidare al teatro il racconto di questa pagina della storia italiana vuole offrire al pubblico un'occasione per conoscere e riscoprire le donne che presero parte alla costruzione della democrazia repubblicana, valorizzandone il contributo e mantenendone viva la memoria. L'appuntamento è dunque un invito a guardare alla storia attraverso le esperienze, le parole e le testimonianze di donne che hanno contribuito a definire i principi sui quali si fonda la Costituzione. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Nazione (ed. Pisa-Pontedera)

Coop e Cooperazione

Volterra

Ottimi numeri per la festa medievale: oltre 15mila presenze


VALDICECINA
Storie dal territorio

Musei, un piano per fare rete
«Per rafforzare l'intera offerta»

Storia e ricordi da rievocare Bando comunale

Ottimi numeri per la festa medievale: oltre 15mila presenze

VOLTERRA Si è conclusa domenica 16 agosto l'ultima edizione della festa medievale AD 1398 ed è tempo di primi bilanci per gli organizzatori. Il consorzio turistico e l'associazione VolterrADuemila6 comunicano un totale di presenze che replica quasi perfettamente i numeri del 2024. Nello specifico, la prima domenica della manifestazione ha visto la partecipazione di 6.825 persone, mentre la seconda ne ha registrate 8.616, contro le 6.900 e 8.565 presenze rilevate nelle due rispettive giornate di due anni fa. Il risultato ottenuto soddisfa pienamente la macchina organizzativa, in particolare se collocato all'interno di una stagione turistica non semplice, segnata dalle temperature molto elevate del periodo estivo e da una congiuntura geopolitica ed economica particolarmente complessa. A margine del rendiconto numerico, il consorzio ha espresso una serie di ringraziamenti rivolti all'amministrazione comunale e a tutta la struttura municipale per il contributo.

Riconoscimenti sono stati indirizzati anche alla rete degli sponsor storici, tra cui figura la Camera di Commercio Toscana Nord-Ovest, la Fondazione Cassa di Risparmio di Volterra e Unicoop Firenze, ai quali si è aggiunto quest'anno il sostegno di Borgo Pignano. Un ringraziamento per il supporto offerto a vario titolo è andato inoltre a Autolinee Toscane, ditta Grandoli, Idealcoop e Cna. Infine, gli organizzatori hanno voluto sottolineare il ruolo decisivo delle contrade, dei gruppi storici volterrani e ospiti, delle associazioni cittadine e soprattutto delle magliette gialle, i volontari attivi sia durante l'intero arco dell'anno sia nelle due domeniche della festa, impiegati nella gestione degli ingressi, nell'accoglienza dei visitatori e nel coordinamento degli spettacoli. L'edizione di quest'anno è stata dedicata alla memoria di Ivano Colivicchi e Fulvio Bigongiari, due figure storiche della manifestazione scomparse pochi mesi fa.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

GDO News

Concorrenza GDO

GDO a rischio deflazione, ma che fatica il Discount a parità di rete

Meta Time


GDO News

GDO a rischio deflazione, ma che fatica il Discount a parità di rete

08/19/2026 11:45 Meta Time

I dati delle vendite del Largo Consumo appena pubblicati da Nielsen IQ sono di estremo interesse perché questi non fanno solo riferimento alla crescita del fatturato, che di per sè è una notizia; ma è ciò che sta accadendo dentro quella crescita a destare interesse. Andiamo per ordine: a luglio il totale omnichannel aumenta dell'1,5% a rete corrente, ma si ferma allo 0,7% a parità di rete. Quasi metà della crescita apparente è quindi legata allo sviluppo della rete, all'apertura di nuovi punti vendita e alla diversa composizione del perimetro distributivo. La domanda sottostante rimane positiva, ma procede a un ritmo più contenuto. Nel progressivo gennaio–luglio 2026 il fatturato della distribuzione cresce di circa +2,5% a rete corrente e +1,7% a parità di rete . Il primo dato comprende nuove aperture, chiusure, ampliamenti, riduzioni di superficie e cambiamenti del perimetro commerciale. Il secondo misura invece l'andamento dei negozi comparabili e permette di capire quanto sia cresciuta realmente la rete esistente. La distanza di circa 0,8 punti percentuali indica che lo sviluppo distributivo contribuisce in maniera significativa alla crescita, ma non la spiega interamente. Il mercato comparabile rimane positivo del 1,7%: dunque nei primi sette mesi c'è stata una crescita organica effettiva. Luglio, però, mostra un indebolimento: +1,5% a rete corrente e +0,7% a rete costante . La crescita non si interrompe, ma dimezza sostanzialmente la propria velocità rispetto alla media progressiva. Inoltre, il differenziale tra rete corrente e costante resta di 0,8 punti: nel mese, più della metà della crescita complessiva è riconducibile allo sviluppo del perimetro. Il segnale manageriale è chiaro: il mercato è ancora positivo, ma il contributo della domanda nei negozi esistenti sta rallentando. I supermercati rappresentano il risultato qualitativamente migliore del progressivo; crescono di circa +2,3% a rete corrente e dello stesso +2,3% a rete costante . La quasi perfetta coincidenza tra i due indicatori significa che la crescita non dipende dall'apertura di nuova superficie: è prodotta dalla rete esistente.

I dati delle vendite del Largo Consumo appena pubblicati da Nielsen IQ sono di estremo interesse perché questi non fanno solo riferimento alla crescita del fatturato, che di per sè è una notizia; ma è ciò che sta accadendo dentro quella crescita a destare interesse. Andiamo per ordine: a luglio il totale omnichannel aumenta dell'1,5% a rete corrente, ma si ferma allo 0,7% a parità di rete. Quasi metà della crescita apparente è quindi legata allo sviluppo della rete, all'apertura di nuovi punti vendita e alla diversa composizione del perimetro distributivo. La domanda sottostante rimane positiva, ma procede a un ritmo più contenuto. Nel progressivo gennaioluglio 2026 il fatturato della distribuzione cresce di circa +2,5% a rete corrente e +1,7% a parità di rete . Il primo dato comprende nuove aperture, chiusure, ampliamenti, riduzioni di superficie e cambiamenti del perimetro commerciale. Il secondo misura invece l'andamento dei negozi comparabili e permette di capire quanto sia cresciuta realmente la rete esistente. La distanza di circa 0,8 punti percentuali indica che lo sviluppo distributivo contribuisce in maniera significativa alla crescita, ma non la spiega interamente. Il mercato comparabile rimane positivo del 1,7%: dunque nei primi sette mesi c'è stata una crescita organica effettiva. Luglio, però, mostra un indebolimento: +1,5% a rete corrente e +0,7% a rete costante . La crescita non si interrompe, ma dimezza sostanzialmente la propria velocità rispetto alla media progressiva. Inoltre, il differenziale tra rete corrente e costante resta di 0,8 punti: nel mese, più della metà della crescita complessiva è riconducibile allo sviluppo del perimetro. Il segnale manageriale è chiaro: il mercato è ancora positivo, ma il contributo della domanda nei negozi esistenti sta rallentando. I supermercati rappresentano il risultato qualitativamente migliore del progressivo; crescono di circa +2,3% a rete corrente e dello stesso +2,3% a rete costante . La quasi perfetta coincidenza tra i due indicatori significa che la crescita non dipende dall'apertura di nuova superficie: è prodotta dalla rete esistente. Anche luglio conferma questa solidità, con un incremento del +2,3% a rete corrente e del +1,5% a parità di rete . Il formato rallenta, ma rimane quello con la migliore performance organica tra i principali canali fisici. Il supermercato sembra quindi intercettare bene il nuovo equilibrio della domanda: prossimità, assortimento sufficientemente ampio, presenza del fresco, capacità promozionale e una dimensione che consente una spesa completa senza la dispersione tipica dell'ipermercato. Non è soltanto un formato che tiene. È il formato che, nei dati disponibili, produce la crescita più autentica e meno dipendente dall'espansione della rete. Gli ipermercati tra 2.500 e 4.499 metri quadrati assimilabili al perimetro dei superstore mostrano nel progressivo una crescita molto elevata a rete corrente, intorno al . A parità di rete, però, l'incremento si riduce al . La differenza supera i quattro punti percentuali e segnala che una parte molto importante della

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

crescita deriva dall'evoluzione del perimetro: nuove aperture, ampliamenti, riclassificazioni o altre modifiche della rete. A luglio la crescita scende a circa +0,9% a rete corrente e +0,5% a parità . Il formato rimane positivo, ma non corre forte in termini organici. Il giudizio corretto è quindi duplice: il superstore è uno dei formati più dinamici sul piano dello sviluppo, ma la produttività commerciale della rete comparabile cresce molto meno del fatturato complessivo. È comunque un risultato migliore di quello dei grandi ipermercati oltre 4.500 metri quadrati, che continuano a mostrare debolezza. Gli ipermercati superiori a 4.500 metri quadrati risultano sostanzialmente fermi o leggermente negativi nel progressivo e scendono ulteriormente nel mese di luglio. A parità di rete, il progressivo è vicino allo zero, circa , mentre luglio registra . Anche il dato a rete corrente appare debole. Questo indica che il problema non è soltanto la razionalizzazione delle reti: la capacità dei grandi ipermercati di generare crescita nei punti vendita esistenti rimane limitata. In un contesto nel quale il consumatore cerca convenienza, rapidità e controllo della spesa, la grande superficie non riesce automaticamente a trasformare l'ampiezza dell'assortimento in un vantaggio competitivo. Discount: crescita complessiva, ma scarsa spinta nei negozi esistenti Nel progressivo i discount crescono di circa +3,3% a rete corrente , un risultato superiore alla media del mercato. A parità di rete, tuttavia, la crescita si riduce a circa . Quasi tre punti percentuali dipendono quindi dall'espansione della rete e non dalla crescita dei negozi comparabili. A luglio questa fragilità diventa ancora più evidente: il canale cresce del +2,8% a rete corrente , ma scende del ?0,2% a parità di rete . Il discount continua ad aumentare il proprio fatturato complessivo perché amplia la presenza territoriale. Ma la rete esistente non mostra lo stesso dinamismo. Non si può dunque parlare di crisi del formato, perché lo sviluppo rimane consistente, ma è corretto parlare di un rallentamento della produttività organica. Il confronto con i supermercati è particolarmente significativo: i discount crescono più velocemente a rete corrente, mentre i supermercati crescono molto di più a rete costante. Il primo formato vince sullo sviluppo; il secondo sulla performance dei negozi esistenti. Drugstore: una dinamica simile a quella dei discount Gli specialisti drug crescono nel progressivo di circa +2,1% a rete corrente e +0,6% a parità di rete . Anche qui lo sviluppo del perimetro spiega una parte rilevante del risultato. La rete esistente rimane positiva nel cumulato, ma con una crescita inferiore alla media omnicanale del +1,7%. A luglio la situazione peggiora: +1% circa a rete corrente e ?0,2% a parità . Pertanto, non è corretto dire che i drugstore siano fermi nell'intero anno; è corretto dire che la loro crescita organica è debole nel progressivo e diventa negativa nel mese più recente. La somiglianza con il discount suggerisce che l'espansione fisica continui a sostenere entrambi i format, ma che l'apertura di nuova superficie non sia accompagnata da una crescita altrettanto forte della domanda nei negozi esistenti. Il commercio elettronico, infine, presenta una delle maggiori differenze tra dato progressivo e mensile. Nel progressivo cresce di circa +11,6% a rete corrente e di quasi +13% a parità di rete . Si tratta della performance più elevata tra i canali analizzati. A luglio, invece, scende di circa ?1,7% a rete corrente e ?0,2% a parità . La flessione mensile è rilevante,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

ma non cancella la crescita accumulata nei primi sette mesi. Potrebbe essere legata a stagionalità, calendario, basi di confronto o diversa intensità promozionale. Senza ulteriori informazioni non si può stabilire la causa. Il giudizio corretto è che l'e-commerce rimane molto dinamico nel progressivo, ma luglio rappresenta una brusca interruzione che dovrà essere verificata nei mesi successivi. Deflazione? Attenti alla tendenza Contemporaneamente, il mercato entra in territorio deflattivo nel confronto con l'anno precedente. A luglio l'inflazione tendenziale scende a -0,5%, mentre la variazione del prezzo medio dei prodotti acquistati arriva a -1,1% . È un passaggio rilevante, per la prima volta dopo una lunga stagione dominata dall'aumento dei prezzi, la crescita delle vendite non può più essere spiegata dall'inflazione. Dove il valore cresce, la componente reale volumi, mix o quantità acquistate torna ad avere un ruolo determinante. Occorre però evitare conclusioni troppo nette: nel confronto con giugno, i prezzi a parità di prodotti e quantità acquistate aumentano dello 0,7%. Siamo quindi in presenza di una deflazione tendenziale, ma non ancora necessariamente di un ciclo deflattivo consolidato. Il mercato sta rientrando dai picchi inflazionistici, mentre le dinamiche di breve periodo rimangono volatili. Il consumatore modifica il carrello La distanza tra inflazione, prezzo medio e andamento dei volumi suggerisce che il consumatore stia intervenendo attivamente sulla composizione della spesa . Il prezzo medio del carrello diminuisce più dell'inflazione a parità di prodotti. Questo differenziale può dipendere dalla scelta di referenze meno costose, dal ricorso alla promozione, dallo spostamento tra categorie e formati o dall'acquisto di quantità differenti. Non emerge tuttavia un trading down uniforme: nella distribuzione classica la fascia di prezzo più elevata mantiene il proprio peso e, nel perimetro Iper+Super+LIS, passa dal 21,9% al 22,4%. Il consumatore appare quindi selettivo più che semplicemente orientato verso il basso: cerca convenienza dove la ritiene necessaria, ma non rinuncia automaticamente ai segmenti di maggiore valore. Il fresco trasforma il rallentamento dei prezzi in volumi Il fresco è uno dei motori più evidenti del mercato. A luglio il comparto PI+PV cresce del 2,6% a valore, con risultati positivi nella quasi totalità dei canali. Nel perimetro grocery, la componente fresca registra volumi superiori ai valori: un segnale positivo, perché indica una crescita reale degli acquisti e non un semplice effetto prezzo. Ortofrutta e freddo sono tra le aree che contribuiscono maggiormente all'espansione dei volumi. Anche la gastronomia presenta una crescita a valore particolarmente sostenuta. La pescheria è positiva, mentre la salumeria costituisce una delle eccezioni più evidenti. Il fenomeno è territorialmente differenziato. Nel grocery, Centro e Sud mostrano un'espansione dei volumi decisamente superiore a quella dei valori. Il Nord-Est è invece l'area più debole: a luglio cresce appena dello 0,1% a valore, contro l'1,1% a volume. Anche qui il mercato tiene in termini reali, ma con una capacità molto limitata di produrre fatturato. Nel progressivo i dati sono molto interessanti all'interno dei comparti: gastronomia ; frutta e verdura: ; macelleria e polleria: ; pescheria: circa ; pane, pasticceria e pasta: circa ; formaggi: circa ; salumeria: negativa, intorno al . La crescita del fresco non è quindi uniforme. La gastronomia è il vero fenomeno del periodo, con un incremento a doppia cifra, mentre la salumeria si muove in direzione

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

opposta. A luglio la gastronomia rimane molto forte, intorno al +11,4%, e la pescheria accelera. La salumeria conferma invece la propria debolezza. Questo può indicare uno spostamento verso soluzioni pronte, occasioni di consumo più immediate e reparti capaci di sostituire almeno in parte il fuori casa. È un'interpretazione plausibile, ma andrebbe verificata con dati su occasioni di consumo, scontrino e frequenza. Nel grocery non tutte le categorie reagiscono allo stesso modo A totale omnichannel, a luglio il grocery aumenta dello 0,9% a valore e dell'1,9% a volume. La differenza conferma che il recupero è sostenuto soprattutto dalle quantità acquistate. All'interno del comparto, tuttavia, il quadro è frammentato. Ittico, ortofrutta e freddo mostrano dinamiche positive. Nel progressivo il grocery cresce di circa +2,0% a valore e +1,9% a volume . Le due grandezze sono quasi allineate. Questo significa che, nei primi sette mesi, la crescita non è stata prevalentemente volumetrica: valore e quantità hanno contribuito in misura simile. A luglio, invece, il quadro cambia nettamente: +0,9% a valore e +1,9% a volume . Il volume conserva la stessa crescita del progressivo, mentre il valore rallenta di oltre un punto. È questa la vera discontinuità: i consumatori non stanno improvvisamente comprando molto di più rispetto alla media dell'anno; è il fatturato che cresce meno, a causa della discesa del prezzo medio e del cambiamento del mix. Pertanto, la frase i volumi ripartono va precisata. Più correttamente: a luglio i volumi tengono, mentre la deflazione comprime il valore delle vendite La drogheria alimentare è debole e perde terreno a valore, ma non sembra essere il vero malato del mercato: i volumi restano sostanzialmente stabili o leggermente positivi. Le maggiori criticità emergono nella cura casa e nel pet care, dove la debolezza interessa anche le quantità. È quindi opportuno distinguere tra categorie che soffrono soprattutto per la riduzione del prezzo o del mix e categorie nelle quali si manifesta una reale contrazione della domanda. Nel progressivo la drogheria alimentare cresce di circa +1,3% a valore e +1,1% a volume . È sotto la media del grocery, ma rimane positiva. Questo suggerisce una compressione del prezzo medio o un peggioramento del mix, non ancora un crollo della domanda. Il consumatore continua ad acquistare quantità simili o leggermente superiori, ma spende meno. Le promozioni restano il sostegno del mercato In questo scenario, la leva promozionale conserva un ruolo centrale. A luglio il 24,9% delle vendite grocery a totale Italia avviene in promozione; nel perimetro Iper+Super+LIS la quota raggiunge il 26,6%. Rispetto a luglio 2025, la pressione promozionale nazionale aumenta di 1,1 punti. Rispetto a giugno 2026, invece, si osserva un leggero arretramento. La promozione resta dunque su livelli elevati, ma non è in accelerazione continua. È plausibile ritenere che questo investimento sia uno degli strumenti necessari per sostenere i volumi in un mercato nel quale il consumatore continua a controllare attentamente il prezzo. I dati, però, pongono una questione strategica: quanto della crescita ottenuta attraverso le promozioni produce domanda incrementale e quanto rappresenta soltanto un trasferimento di vendite, con conseguente pressione sui margini? Per retailer e industria, il rischio è inseguire i volumi con una leva promozionale sempre più costosa proprio mentre la deflazione riduce la crescita nominale del fatturato.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

GDO News

Concorrenza GDO

Promozioni, la GDO alza la pressione: il discount è il formato che accelera di più

Meta Time


GDO News

Promozioni, la GDO alza la pressione: il discount è il formato che accelera di più

L'EVOLUZIONE DELLA PRESSIONE

PROMOZIONALE NEL 2026

PRIMO SEMESTRE

08/20/2026 11:57 Meta Time

La promozione non rappresenta più soltanto lo strumento utilizzato dall'industria di marca per sostenere i volumi, difendere la quota di mercato o aumentare la rotazione dei prodotti. Nello scenario attuale è diventata anche, e in diversi casi soprattutto, una leva competitiva nelle mani della distribuzione. E' quello che emerge dall'analisi del " Deep Dive Promo di Nielsen IQ " recentemente pubblicato e che riassume le dinamiche delle attività promozionali nel primo semestre dell'anno. Quando le vendite like for like rallentano e la crescita non può essere ottenuta semplicemente aprendo nuovi punti vendita, il retailer deve aumentare la capacità attrattiva della propria rete esistente. La pressione promozionale si innesta esattamente in questo passaggio: serve a generare traffico, difendere la frequenza di visita e contendere vendite ai concorrenti presenti nelle medesime aree commerciali. I dati NielsenIQ relativi al primo semestre dell'anno mostrano chiaramente questa evoluzione: nel totale Italia, l'incidenza delle vendite promozionali passa dal 24,2% del 2025 al 25% del 2026 , con un incremento di 0,8 punti percentuali. In altre parole, nel primo semestre del 2026 un euro ogni quattro speso nel largo consumo confezionato è transitato attraverso una qualche forma di promozione. La promozione risponde a un bisogno comune di industria e distribuzione Un tempo erano soprattutto le grandi imprese industriali ad avere bisogno della promozione. Gli investimenti produttivi, le elevate capacità degli stabilimenti e la necessità di alimentare continuamente i volumi spingevano i grandi marchi a ricorrere con frequenza agli sconti. La promozione permetteva di aumentare rapidamente le rotazioni, raggiungere gli obiettivi di sell-in e sell-out, conquistare visibilità negli scaffali e sottrarre temporaneamente quote ai concorrenti. Oggi questa necessità non è scomparsa anzi, può interessare non soltanto la grande industria, ma anche imprese di dimensioni inferiori che devono sostenere le vendite in un mercato debole, smaltire capacità produttiva o mantenere i volumi necessari a coprire i costi. È però del tutto evidente che esiste un crescente bisogno promozionale della GDO: la concorrenza tra insegne è diventata estremamente serrata . È oramai generalizzata la situazione in cui le reti vendite si sovrappongono, le aree di attrazione commerciale sono presidiate da più operatori e il consumatore può scegliere tra supermercati, superstore, ipermercati, discount e specialisti presenti a pochi minuti di distanza. In questo contesto la promozione non è soltanto una richiesta dell'industria accolta dal distributore, ma diventa il retailer stesso ad averne bisogno per difendere la produttività commerciale dei propri punti vendita. Nel 2026 la pressione promozionale cresce ancora L'evoluzione mensile conferma che nel 2026 la leva promozionale viene utilizzata con maggiore intensità rispetto all'anno precedente. Nel giugno 2025 le vendite promozionali rappresentavano il 24,3% delle vendite del totale Italia, nel giugno 2026 l'incidenza raggiunge il 25,4%, con una crescita

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di 1,1 punti percentuali. Nel perimetro costituito da ipermercati, supermercati e libero servizio, la pressione passa invece dal 27,1% al 27,8%, aumentando di 0,7 punti. La distribuzione tradizionale continua quindi a presentare livelli promozionali strutturalmente superiori alla media del mercato . La distanza dal totale Italia è ancora di 2,4 punti percentuali. Il dato dipende dalla natura stessa di questi formati: Superstore e Ipermercati devono attirare il consumatore da un bacino territoriale relativamente ampio, la convenienza promozionale diventa uno degli strumenti utilizzati per motivare lo spostamento, aumentare l'attrattività del punto vendita e costruire occasioni di visita. Ad aprile 2026 la pressione promozionale aveva raggiunto il 26,1% nel totale Italia e il 27,9% in ipermercati, supermercati e libero servizio. Dopo la flessione di maggio, rispettivamente al 24,7% e al 26,8%, giugno ha mostrato una nuova accelerazione. Non siamo quindi davanti a una crescita perfettamente lineare: la promozionalità segue la stagionalità, le festività e i differenti calendari commerciali. Il confronto su base annua e quello progressivo indicano però una direzione precisa: nel 2026 il mercato utilizza la promozione più intensamente. I grandi ipermercati restano il territorio della promozione Gli ipermercati con superficie superiore a 4.500 metri quadrati registrano la più alta pressione promozionale tra tutti i formati analizzati. Nel progressivo delle prime 26 settimane si passa dal 33,8% del 2025 al 34,1% del 2026. Più di un terzo delle vendite viene quindi realizzato attraverso una leva promozionale. Di questi 34,1 punti, 25,1 derivano dal taglio temporaneo del prezzo e 9,1 dalla comunicazione promozionale nel punto vendita. Negli ipermercati compresi tra 2.500 e 4.499 metri quadrati (superstore) la pressione promo complessiva passa dal 31,6% al 31,9%. In questo caso il taglio di prezzo diminuisce leggermente, dal 23,5% al 23,4%, mentre la comunicazione nel punto vendita cresce dall'8% all'8,6%. I grandi formati rimangono dunque strutturalmente dipendenti dalla leva promozionale. Le loro isocrone commerciali sono sempre più affollate: nelle stesse aree operano superstore, supermercati evoluti, discount e specialisti. Per conservare il proprio raggio di attrazione, l'ipermercato deve proporre continuamente ragioni concrete per essere visitato. La promozione diventa una risposta alla pressione competitiva esercitata sul bacino commerciale. Non serve soltanto a vendere più prodotto, ma anche a impedire che il cliente scelga un concorrente più vicino o percepito come più conveniente Anche supermercati e libero servizio difendono le vendite Nel complesso di ipermercati, supermercati e libero servizio, la pressione promozionale cresce dal 26,7% al 27,2%. L'incremento non deriva principalmente da un aumento dei tagli di prezzo, questo significa che la distribuzione tradizionale non sta reagendo soltanto ampliando lo sconto, ma anche aumentando la visibilità e la comunicazione delle iniziative promozionali Nei supermercati la pressione promo complessiva sale dal 25,2% al 25,8%. Il taglio di prezzo passa dal 18,8% al 19%, mentre la comunicazione in store cresce dal 6,4% al 6,8%. Anche questa prossimità deve difendere il traffico in contesti nei quali la prossimità geografica non è più sufficiente a garantire la fedeltà. Il consumatore odierno distribuisce la spesa tra diverse insegne, insegue le offerte, acquista categorie differenti in canali differenti e utilizza il discount come riferimento di convenienza. Nelle superette la pressione promozionale è più bassa, lo è da sempre, vive

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di relazioni di vicinato, ma aumenta comunque dal 18,2% al 18,6%. Anche il libero servizio utilizza quindi la promozione per difendersi., la prossimità rimane il suo principale vantaggio, ma non lo mette al riparo dal confronto con il discount, con i supermercati di quartiere e con le reti che hanno sviluppato formati urbani più moderni. La variazione più significativa riguarda il discount ma l'argomento viene trattato con più definizione in un altro articolo. Nei supermercati cresce la profondità dello sconto Nei supermercati l'aumento della pressione promozionale è meno intenso rispetto al discount, ma il mix mostra un'evoluzione differente. Il TPR complessivo cresce dal 18,8% al 19%. Le fasce di sconto comprese tra il 10% e il 20% e tra il 20% e il 30% risultano stabili o leggermente decrescenti. Aumentano invece le promozioni più profonde: la fascia 3040% passa dal 3,5% al 3,6%; quella superiore al 40% sale dal 2% al 2,2%. L'incremento è contenuto, ma indica che i supermercati stanno aumentando il peso delle iniziative capaci di produrre una percezione di convenienza più forte. Negli specialisti drug il fenomeno è ancora più visibile. Il TPR totale sale dal 16,7% al 16,9%, ma la fascia 2030% diminuisce dal 7,9% al 7,7%, mentre quella 3040% cresce dal 3,5% al 3,7% e quella superiore al 40% dallo 0,9% all'1,1%. Non cresce soltanto la quantità di vendite promozionali: in alcuni canali cambia anche la profondità dello sconto utilizzato per attirare il consumatore. La pressione competitiva modifica il ruolo della promozione I numeri descrivono un mercato nel quale la promozione assume un ruolo sempre più trasversale, più la crescita organica diventa difficile, più la promozione tende a trasformarsi da opportunità tattica a componente strutturale del modello commerciale Per i retailer questa evoluzione comporta però un rischio: se tutti aumentano contemporaneamente la pressione promozionale, il vantaggio competitivo della singola iniziativa si riduce. Se da un lato la promozione può sostenere il traffico, dall'altro può comprimere i margini, aumentare la volatilità degli acquisti e abituare il consumatore ad attendere lo sconto. E' accaduto nel 2018 quando la GDO si accorse che l'eccesso di promozionalità portava diversi items a generare il medesimo traffico ma con margini inferiori, e da lì vi fu un rallentamento temporaneo, poi arrivò il Covid e le dinamiche si resero differenti per anni. L a questione non è quindi soltanto quanta promozione fare, ma quale promozione sia davvero capace di produrre vendite incrementali . In un mercato sempre più affollato, sarà decisivo distinguere tra le iniziative che spostano temporaneamente gli acquisti e quelle che generano traffico aggiuntivo, fidelizzazione e crescita reale della produttività dei punti vendita.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

GDO News

Concorrenza GDO

Il discount aumenta le promozioni ed offre il fianco agli Everyday-Low-Price. I risvolti di un cambio epocale


GDO News

Il discount aumenta le promozioni ed offre il fianco agli Everyday-Low-Price. I risvolti di un cambio epocale

08/20/2026 12:22 Meta Time

La crescita della pressione promozionale del discount deve essere interpretata partendo dalla natura stessa del formato. Il modello di convenienza dovrebbe fondarsi, almeno in teoria, sul principio dell'Every Day Low Price: un prezzo quotidianamente basso, costruito attraverso un assortimento limitato, una forte presenza della marca privata, un'elevata efficienza operativa e la massima compressione possibile dei margini sin dall'origine. La promozione appartiene invece a una logica differente: presuppone l'esistenza di un prezzo ordinario temporaneamente migliorabile : il retailer parte da un prezzo normale e, per un determinato periodo, sacrifica una parte del margine o ottiene un contributo dal produttore per proporre uno sconto. È proprio su questa differenza che modelli orientati alla convenienza continuativa, come quelli sviluppati da Sole365 e tempo fa Unes nei rispettivi territori , hanno costruito una parte importante del proprio successo: in queste insegne, ed altre di successo oggi presenti in Italia, la promessa commerciale non si basa sull'offerta della settimana, ma su un livello di convenienza riconoscibile e continuativo Una delle difficoltà storiche incontrate da questi modelli è stata proprio l'aggressività originaria dei discount. Un operatore di convenienza che rimane abbastanza fedele alla propria struttura basata su prezzi compressi è molto difficile da affrontare sul price positioning, perché presenta margini già compressi e una macchina operativa progettata per minimizzare i costi. Oggi, però, anche il discount sta aumentando il ricorso alla leva promozionale : nel progressivo aggiornato al primo semestre 2026, la pressione promozionale del canale passa dal 16,4% del 2025 al 18,1% del 2026 , registrando un incremento di 1,7 punti percentuali: il più elevato tra tutti i formati del mercato Questo cambiamento segnala che il prezzo basso strutturale non è più sufficiente a sostenere il traffico e la crescita delle vendite nei negozi esistenti, ovvero si sta trasformando in un mercato oramai saturo . Ma quando anche il discount è costretto a ricorrere maggiormente alla pressione promozionale, offre indirettamente maggiore spazio competitivo proprio a quei modelli che hanno fatto della convenienza continuativa la loro caratteristica distintiva. La distribuzione tradizionale orientata all'EDLP può infatti sostenere che la distanza tra i modelli si sta riducendo: se il discount deve utilizzare sempre più spesso la promozione per attrarre il consumatore, perde almeno in parte l'esclusività della propria promessa di convenienza permanente Il discount conserva comunque un limite strutturale: non dispone di grandi spazi per applicare riduzioni profonde . I suoi prezzi sono già costruiti esercitando una pressione molto elevata sui margini del distributore e del produttore. Lo spazio economico disponibile per finanziare ulteriori sconti è quindi minimo. La composizione delle promozioni lo dimostra con chiarezza. Quasi tutto l'incremento del TPR si concentra nella fascia di sconto più bassa, compresa tra il 10% e il 20%, la cui incidenza sulle

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

vendite passa dal 6,8% del 2025 al 7,8% del 2026. Le altre fasce si muovono pochissimo, gli sconti tra il 20% e il 30% rimangono sostanzialmente stabili, intorno al 4,9%; quelli tra il 30% e il 40% passano soltanto dall'1,1% all'1,2%; gli sconti superiori al 40% restano fermi intorno allo 0,5%. La prevalenza degli sconti bassi non è dunque casuale, è la conseguenza economica di un modello nel quale il prezzo è già fortemente compresso alla radice. Produttori e discounter hanno poco margine residuo da utilizzare per finanziare promozioni più aggressive. Il discount è quindi costretto ad aumentare la pressione promozionale per difendere le vendite like for like, ma deve farlo prevalentemente attraverso riduzioni moderate. La crescita della pressione promozionale non trasforma ancora il discount in un supermercato promozionale, ma è indubbio che segnala uno stato di allarme, il modello sta cercando nuove leve per sostenere il traffico e la produttività della rete esistente.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Italia Oggi

Concorrenza GDO

Gp Monza, Esselunga con Oracle Red Bull Racing


ItaliaOggi
Marketing Oggi
IN EDICOLA E IN DIGITALE
Gentleman
La strategia di Mattel per ripotare il suo celebre marchio alla crescita nel 2027
Una Barbie sempre più virale
Contenuti, intrattenimento, abiti e accessori più fashion
Gp Monza, Esselunga con Oracle Red Bull Racing
Poste Assicura, una linea dedicata a cani e gatti

In occasione del Gp d'Italia di Formula 1, all'Autodromo di Monza dal 4 al 6 settembre, Esselunga e Red Bull rinnovano la partnership che le lega dal 2022 al fianco di Oracle Red Bull Racing. Anche in questa edizione il logo Esselunga accompagnerà le monoposto del team. A partire dal 23 agosto, inoltre, i punti vendita Esselunga di Fino Mornasco, Monza viale Libertà e Macherio ospiteranno allestimenti a tema F1, corner interattivi e momenti esperienziali. Cuore dell'iniziativa è il concorso «Red Bull All Terrain», in programma fino al 20 settembre e riservato ai titolari di Carta Fìdaty. Il vincitore volerà in Austria, al Red Bull Ring di Spielberg, per vivere un'esperienza di guida adrenalinica.

Il Resto del Carlino (ed. Reggio Emilia)

Concorrenza GDO

Oggi l'incontro tra sindaco e manifestanti

Appuntamento alle 17 in Municipio: «Ci saremo e porteremo alternative. Avremmo voluto anche Conad»


LOTTA PER L'AMBIENTE
Reggio
Il canto di Capossela
Al fianco degli attivisti
«Non si può sempre dire che è tutto inutile»
«Servizio funebre annullato»
Bosco Ospizio ANNULLATO
Oggi l'incontro tra sindaco e manifestanti

Gli attivisti dell'Assemblea permanente del bosco Ospizio, che dal 3 agosto sono impegnati in un sit-in permanente perché l'area verde sia mantenuta tale e quale, incontreranno oggi pomeriggio il sindaco Marco Massari e l'assessore all'Urbanistica Carlo Pasini. Il sì all'incontro è stato deciso mercoledì dopo la riunione al parco Campo di Marte 2 dove gli aderenti al presidio si ritrovano ogni sera, ed è stato formalizzato in una mail inviata ieri mattina al Comune. L'appuntamento terrà alle 17 e coinvolgerà il primo cittadino, l'assessore all'Urbanistica Carlo Pasini a cui potranno aggiungersi altri membri della giunta: è possibile la presenza di Carlotta Bonvicini dei Verdi e di Roberto Neulichedl del M5s, che hanno espresso la loro vicinanza alle ragioni dei manifestanti e che quindi potrebbero facilitare il dialogo.

A interloquire con i membri della giunta sarà una delegazione ristretta dell'Assemblea, composta da cinque persone. Il progetto urbanistico prevede la costruzione di un nuovo supermercato Conad e di una palazzina che ospiti una biblioteca, una casa della salute, un polo per servjzi territoriali e opere di compensazione come 1.572 nuove piantumazioni e un'area a verde pubblico estesa ettari, la metà dei 45 totali interessati dal progetto.Intervenendo pubblicamente sul caso Ospizio, Massari aveva mostrato comprensione per le ragioni ideali di salvaguardia dell'ambiente, ma aveva anche affermato di voler portare avanti il progetto approvato alla luce del lungo iter intrapreso e delle pronunce dei tribunali. Massari aveva anche detto di voler dialogare con entrambe le parti in causa per valutare eventuali migliorie da apportare al progetto urbanistico in direzione green.

«Andremo al tavolo col sindaco - hanno annunciato i manifestanti su Facebook - perché siamo stati noi a chiedere un incontro concreto, anche se a quel tavolo avremmo voluto pure Conad. Siamo noi a dover mettere sul campo proposte alternative, che abbiamo, per salvare il nostro bosco». Dal Comune hanno invece preferito fare due tavoli distinti per ascoltare separatamente i contendenti e poi tentare una mediazione. Il primo si è tenuto nel tardo pomeriggio di mercoledì: si è trattato di un summit durato un paio d'ore tra Massari, Pasini, l'amministratore delegato di Conad Centro Nord Ivano Ferrarini e altri tecnici, il presidente di Legacoop Emilia Ovest Edwin Ferrari e i progettisti della società Ccdp.

Da quanto anticipato dal Carlino, la grande catena di distribuzione ha offerto la disponibilità per valutare l'aggiunta di nuove aree verdi e di altre piantumazioni nel quartiere. Ai membri dell'Assemblea sarà chiesto di mettere nero su bianco alcune idee perché Comune e Conad possano poi vagliarne la fattibilità. Sulla querela depositata in Procura contro i manifestanti, al momento non intende ritirarla come chiesto

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

da alcuni partiti e potrebbe anche valutare più avanti di chiedere loro i danni. C'è chi ha ribattuto in questi giorni con un esposto, uno depositato dall'avvocato Paola Soragni (Movimento per Reggio) e Alessandro Fontanesi (Comunisti italiani) e l'altro dall'avvocato Raffaella Pellini per il botanico Ugo Pellini, in cui si chiede che la Procura promuova accertamenti sul sito verde.

Alessandra Codeluppi.

La Repubblica

Economia, consumi e società

La benzina sfonda quota 2 euro stangata per famiglie e imprese

Il prezzo al litro ai livelli record di settembre 2023. Si spendono 10 euro in più per un pieno I petrolieri: a luglio il consumo di gasolio è crollato, ma c'è stata l'impennata della verde

MASSIMO FERRARO


La benzina sfonda quota 2 euro stangata per famiglie e imprese

La soglia psicologica dei 2 euro è stata superata. Anche sulla rete stradale, anche per la benzina. Giovedì l'Osservatorio dei prezzi dei carburanti del Mimit ha fissato a 2,002 euro al litro il costo medio della verde negli impianti italiani. Ai massimi da settembre 2023.

Un incubo per gli automobilisti e anche per le imprese, soprattutto quelle più esposte agli aumenti dei carburanti, come autotrasportatori e settore agricolo. E i taxisti minacciano uno stop al servizio se non ci saranno interventi del governo.

L'ultima rilevazione di Mr. Prezzi certifica una tendenza nota: il costo del petrolio continua a salire. Solo a giugno c'è stato un raffreddamento, con la tregua tra Usa e Iran e l'inizio dei negoziati che avrebbero dovuto portare alla riapertura di Hormuz. Gli inciampi della diplomazia hanno riacceso le quotazioni del greggio e quindi il costo dei carburanti. Da inizio luglio, su rete stradale, la benzina si è apprezzata di circa 19 centesimi a litro e il gasolio di 23 centesimi. Considerata una vettura standard con un serbatoio di 50 litri, si tratta di un aumento medio rispettivamente di 9,95 e di 11,7 euro. Il governo in questi mesi è intervenuto con misure ad hoc (come il credito d'imposta per l'autotrasporto) e con il taglio delle accise, via via ridotto e concentrato solo sul diesel. L'ultima proroga del provvedimento, da 17 centesimi per il gasolio, scadrà il 25 agosto ma da mercoledì scorso è praticamente evaporata. Il prezzo al distributore è tornato quello del 4 agosto, quando è stata introdotta, e ora in media un litro costa 2,116 euro in strada e 2,186 euro in autostrada. Un'altra pessima notizia riguarda la quotazione del gas. Il Ttf ad Amsterdam ha superato ieri i 65,5 euro al Megawattora, il livello più alto dal 3 marzo. Il 27 febbraio, ultima seduta prima dell'inizio del conflitto con l'Iran, il Ttf aveva chiuso a 31,959 euro/MWh: rispetto ad allora è arrivato a un valore superiore di circa il 105%. Sul fronte carburanti, il rapporto dell'Unem mostra che per tamponare la fiammata inflazionistica famiglie e imprese sono corse ai ripari. A luglio il consumo di gasolio è calato dell'8,4% (-191mila tonnellate), mentre è aumentato quello della benzina, a quota 900mila tonnellate, su del 3,1% rispetto al 2025, ai massimi da 16 anni. Ora l'esecutivo si interroga se prorogare gli sconti in scadenza martedì prossimo, ed eventualmente dove trovare le risorse, incalzato anche dalle opposizioni. «La benzina sfonda i 2 euro al litro anche fuori dalle autostrade - attacca Giuseppe Conte, leader M5s - il gasolio è fuori controllo e si è mangiato da un pezzo i miseri e tardivi interventi. Per non parlare del rischio di nuove stangate delle bollette visto il prezzo del gas. Serve un Consiglio dei ministri straordinario per intervenire subito, anche se siamo già in forte ritardo».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Repubblica

Economia, consumi e società

L'intervista

Alessandro Lanza - Così nei prossimi sei mesi aumenterà l'inflazione

Rosaria Amato


"Così nei prossimi sei mesi aumenterà l'inflazione"

Professor Lanza, le associazioni dei consumatori chiedono al governo di tagliare ancora le accise, arrivando a 30 centesimi per il gasolio. È la via giusta?

«I prezzi della benzina e del gasolio sono in mano al governo, perché tolti i costi della materia prima e della raffinazione restano l'accisa e l'Iva. Il paradosso è che paghiamo anche l'Iva sull'accisa, una tassa sulla tassa. Ma per ridurre le accise il governo dovrebbe trovare altre fonti di entrate, o tagliare le spese, e non mi pare ci siano troppi margini».

E quindi dobbiamo rassegnarci a un ulteriore aumento dei prezzi di benzina e gasolio?

«Difficile fare previsioni. Le ipotesi sono collegate alla situazione internazionale.

Trump ha dichiarato di aver vinto la guerra, moltissime volte, ma intanto lo Stretto di Hormuz rimane chiuso. Tutto parte da lì: dopo le elezioni di midterm negli Stati Uniti lo scenario potrebbe modificarsi».

Altrimenti cosa succederà?

«Ci sarà il ritorno dell'inflazione: se la spirale dovesse continuare, mi aspetto un leggero rialzo nei prossimi sei mesi. Il carburante entra nei costi del trasporto merci, in particolare alimentari e beni di consumo, l'inflazione "core". L'Italia è molto dipendente dai trasporti su strada». Non c'è modo di evitarlo? «Avremmo dovuto essere più previdenti nei confronti del cambiamento climatico, ma i nostri avvertimenti negli anni sono stati ignorati». E adesso che il cambiamento climatico è diventato una realtà difficile da ignorare? «Se i prezzi continueranno a salire, anche per via della pressione sui bilanci di autotrasportatori, taxi, agricoltura e logistica, ci potrebbe essere un calo della mobilità privata, con un maggiore uso del trasporto pubblico. Molti potrebbero decidere finalmente di passare al trasporto elettrico». ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Stampa

Economia, consumi e società

Lucrezia Reichlin - "Ora rischiamo una crisi globale su energia e mercati finanziari In Italia inflazione sopra il 3%"

L'economista: "Serve una risposta europea. La Cina si prepara a reagire"

Marco Varvello


Lucrezia Reichlin
"Ora rischiamo una crisi globale su energia e mercati finanziari In Italia inflazione sopra il 3%"
L'economista: "Serve una risposta europea. La Cina si prepara a reagire"

Nel giorno in cui in Italia il prezzo della benzina supera di nuovo i due euro Donald Trump annuncia un «D-Day economico» contro l'Iran. Paragone dunque iperbolico, alla sua maniera, con lo sbarco in Normandia per minacciare un'offensiva totale di sanzioni e altre misure. Obiettivo: strangolare l'economia del regime degli Ayatollah colpendo non soltanto le esportazioni di petrolio ma anche i Paesi che continuano a commerciare in qualunque forma con Teheran. Quanto rischiamo di pagare tutti per questa escalation, Europei in testa? «Se alle parole Trump farà seguire interventi mirati, ad esempio sulle transazioni finanziarie iraniane, si rischia un nuovo choc come quello del 2022 dopo l'attacco all'Ucraina, sia sui prezzi dell'energia che sul sistema finanziario globale» commenta da Londra Lucrezia Reichlin, economista, docente alla London Business School, una nutrita serie di riconoscimenti internazionali e di incarichi in istituzioni finanziarie, compresa la Banca centrale europea.

«Sul fronte dell'energia questo prolungato braccio di ferro nel Golfo accentuerà quanto già visto nell'ultimo anno - continua Reichlin- Non è tanto il prezzo del Brent a preoccupare, quanto l'indotto, cioè tutta la filiera a valle. La capacità produttiva degli impianti di raffinazione è infatti stata molto ridotta, la logistica disarticolata. Il gas costa il doppio di un anno fa. Non è solo questione di prezzi ma anche di scorte, tanto più andando verso l'inverno».

Non a caso proprio ieri la Commissione europea ha cercato di tranquillizzare. La portavoce Eva Hrncirova ha detto che non ci sono rischi immediati ma dipende dalla situazione nel Golfo «che rimane volatile». La guerra economica totale di Trump minaccia dunque anche tutti i Paesi che ancora commerciano o hanno relazioni finanziarie con l'Iran. Il convitato di pietra in questo caso è la Cina, tuttora maggiore importatore di greggio iraniano. Non a caso da Teheran hanno commentato: «È una forma di terrorismo che minaccia l'economia globale». «Le sanzioni secondarie hanno effetti a largo raggio - commenta Reichlin -. Basta l'annuncio: le banche rallentano pagamenti e operazioni in valuta prima ancora che la misura entri in vigore, per timore di ripercussioni americane.

Ma il freno morde soprattutto dove l'esposizione è rimasta - banche cinesi, indiane, turche, del Golfo. Per l'Europa il canale principale è l'assicurazione e la riassicurazione marittima, dove Londra e il continente restano il fornitore mondiale e quindi il braccio operativo delle sanzioni altrui. Il rischio di fondo è la frammentazione: la costruzione di sistemi paralleli come assicurazione contro l'esclusione. La Cina l'infrastruttura l'ha già costruita: oggi pesa poco, ma è pronta. L'Europa e la Bce devono fare lo stesso - un'infrastruttura di pagamento in euro che non dipenda da un'autorizzazione americana». Di fronte a questi scenari geopolitici la preoccupazione più immediata rimane comunque quella del peso

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

sulle nostre tasche. Cioè su noi cittadini dei Paesi che maggiormente dipendono dalle importazioni di prodotti energetici dell'area del Golfo.

«Gli Stati Uniti sono esportatori di energia, possono dunque anche beneficiare di questa crisi. A pagarne di più le conseguenze sono i Paesi importatori di energia, cioè appunto quelli asiatici ed Europei - prosegue l'economista -.

Maggiore inflazione, contrazione della domanda, tasso di crescita in calo. Effetti che vanno a braccetto in questa tempesta perfetta che arriva dal Medio Oriente. «Purtroppo l'Italia è il Paese più esposto in Europa - ricorda Reichlin -. È noto che gli altri hanno un mix energetico più equilibrato del nostro. La Spagna, ad esempio, grazie alle rinnovabili o la Francia grazie alla scelta sul nucleare. Per esempio, nei primi mesi del 2026, in Spagna e in Portogallo il gas ha fissato il prezzo dell'elettricità nel 15 per cento delle ore; in Italia nel 90 per cento». Eppure - obiettiamo - per ora l'impatto del costo dell'energia non si è fatto sentire sull'inflazione in Italia, che rimane più bassa della media dell'Eurozona. «È vero ma solo per un motivo tecnico che andrà ad esaurirsi - risponde l'economista -. L'intervento dell'ARERA (Autorita'di regolazione Energia Reti e Ambiente ndr) ha spalmato infatti gli aumenti, rallentando l'impatto sulle statistiche. Lo schock è ritardato ma le previsioni della Commissione europea parlano chiaro: entro il 2026 l'inflazione italiana andrà al 3, 2 per cento, sopra dunque la media europea e ben al di là del target virtuoso del 2 per cento". Difficile anche sperare in interventi fiscali o di finanza pubblica per attutire questo aumento: «È facile piuttosto prevedere che la Banca centrale europea aumenterà i tassi di interesse già a settembre - spiega Reichlin -. Vincoli di bilancio dunque ancora più stringenti, margini di manovra per il governo italiano ancora più ridotti». In questo quadro preoccupante, legato a crisi internazionali che ci coinvolgono nei danni, non nelle scelte, che possibilità dunque di intervento abbiamo come Paesi europei? «Serve uno strumento europeo per le interconnessioni e regole europee che sblocchino autorizzazioni e allacciamenti. Il resto - accumuli ed eolico, al ritmo almeno con cui li installa la Spagna - dipende da noi». - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Corriere della Sera

Innovazione e mondo digitale

superpotenze e tecnologia

Microchip, AI, data center La nuova sfida globale tra Pechino e Washington

I cinesi puntano sulla diffusione, gli Usa sull'eccellenza

FEDERICO RAMPINI


ESTERI

Il Corriere dell'estate

LEZIONI DI GEOPOLITICA

La partita

SUPERPOTENZE E TECNOLOGIA

Microchip, AI, data center
La nuova sfida globale
tra Pechino e Washington

I cinesi puntano sulla diffusione, gli Usa sull'eccellenza

LO SBARCO SULLA LUNA

L'UOMO E SULLA LUNA

A lungo abbiamo misurato la potenza contando divisioni, portaerei, testate nucleari. Oggi una parte decisiva della competizione fra Stati Uniti e Cina, così come fra Russia e Ucraina, Iran e monarchie arabe del Golfo, si svolge altrove: nelle fabbriche di semiconduttori, nei data center, nelle miniere di terre rare, nelle reti elettriche che alimentano l'intelligenza artificiale. La tecnologia non è un accessorio della potenza. Ne è la condizione essenziale.

Non è nuovo. I conquistadores europei prevalsero sugli imperi precolombiani anche grazie alle armi da fuoco.

Nell'Ottocento inglesi e americani imposero la propria volontà alla Cina e al Giappone disponendo di tecnologie navali superiori. Nel 1945 la vittoria degli Alleati fu il risultato della superiorità industriale e scientifica americana. Nel 1989 l'Unione Sovietica perse la Guerra fredda senza essere sconfitta sul campo: non riusciva a reggere la competizione economica e tecnologica con gli Stati Uniti, era rimasta ai margini della rivoluzione informatica.

Nuova guerra fredda La nuova Guerra fredda con la Cina ripropone quella regola su scala più vasta. A Washington la consapevolezza è bipartisan, da Obama a Trump passando per Biden: l'innovazione è sicurezza nazionale. Un microchip avanzato conta quanto una base militare. Un algoritmo guida droni, interpreta immagini satellitari, scopre vulnerabilità informatiche. Il quantum promette applicazioni nella crittografia, nei materiali e nell'intelligence.

L'intelligenza artificiale è il terreno più visibile, ma non vive nel vuoto. Dietro ci sono microchip, energia, data center, acqua per raffreddarli, minerali, reti elettriche. Sam Altman paragona l'AI all'elettricità: una tecnologia generale che entrerà dappertutto e genererà applicazioni che oggi non sappiamo ancora immaginare. La metafora contiene anche una verità materiale. I giganteschi centri di calcolo richiedono quantità crescenti di energia.

Gli Stati Uniti conservano un vantaggio. I modelli più avanzati continuano a nascere soprattutto nell'ecosistema americano, alimentato da Nvidia, OpenAI, Anthropic, Google, Microsoft e da una concentrazione di capitali e talenti che nessun altro Paese eguaglia. Ma la distanza si è ridotta. Soprattutto, la Cina ha scelto una strategia diversa. Il momento simbolico fu DeepSeek, all'inizio del 2025.

La sorpresa non consisteva soltanto nelle prestazioni raggiunte da un laboratorio cinese. Era il modello economico: costi inferiori e diffusione aperta. Da allora Alibaba con Qwen, DeepSeek, Kimi, MiniMax e altri protagonisti cinesi hanno moltiplicato i modelli scaricabili e modificabili.

Due strategie Qui si affrontano due strategie geopolitiche. L'America punta anzitutto sull'eccellenza.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Innovazione e mondo digitale

OpenAI, Anthropic e Google custodiscono i modelli più potenti come proprietà industriale, vendendone l'accesso attraverso abbonamenti e servizi cloud. La Cina punta sulla diffusione: offre modelli con «pesi aperti», cioè rende disponibili quei miliardi di parametri numerici che costituiscono, semplificando, il cervello appreso dall'algoritmo. Chi li scarica può far funzionare il modello sui propri server, modificarlo, adattarlo a una lingua o a un'attività specifica, spesso senza pagare licenze.

Non è comunismo altruista contro capitalismo avaro. È strategia industriale. Gli Stati Uniti monetizzano la superiorità tecnologica; la Cina cerca di conquistare l'ecosistema mondiale. L'apertura dei modelli è uno strumento possibile di influenza internazionale: uno sviluppatore in Brasile, Indonesia, Africa o Medio Oriente che costruisce la propria azienda sopra Qwen o DeepSeek entra gradualmente in un universo tecnologico cinese.

Il regalo non è innocente. I modelli cinesi sono soggetti alla censura politica del regime quando operano attraverso piattaforme controllate da Pechino; esistono inoltre problemi di sicurezza, privacy e accesso ai dati. La legge cinese impone alle imprese di cooperare con gli apparati di intelligence. Washington teme che una dipendenza mondiale dall'AI cinese possa diventare domani ciò che Huawei è stata nelle telecomunicazioni: non soltanto una questione commerciale, ma una vulnerabilità strategica.

Gli americani devono stare attenti a non difendersi troppo. Jensen Huang, il capo di Nvidia, contesta da tempo gli embarghi tecnologici più rigidi: impedire ai cinesi di comprare prodotti americani può accelerare la loro autosufficienza e privare le aziende Usa degli enormi ricavi con cui finanziano la prossima generazione di innovazioni. È il paradosso del «cortile recintato»: bisogna proteggere le tecnologie strategiche senza costruire un muro talmente alto da spingere il resto del mondo nell'ecosistema rivale.

La Cina, a sua volta, deve superare un ostacolo decisivo: i microchip di punta. Il suo obiettivo è sottrarsi alla dipendenza dalle tecnologie occidentali per produrli.

Huawei guida la mobilitazione per riprodurre le sofisticatissime apparecchiature necessarie alla fabbricazione dei semiconduttori più avanzati. Gli Stati Uniti hanno cercato di rallentare questo processo usando anche il controllo esercitato dagli alleati: la Tsmc taiwanese produce i chip più sofisticati; l'olandese Asml domina alcune macchine indispensabili per fabbricarli.

Stato e industria Washington riscopre la politica industriale: Stato e industria privata collaborano come fecero con il Progetto Manhattan, la conquista dello spazio, Internet. La stessa trasformazione culturale avviene nella Silicon Valley. Una generazione fa migliaia di dipendenti di Google protestavano contro i contratti con il Pentagono. Oggi Palantir, Anduril e una vasta costellazione di startup lavorano apertamente con forze armate e intelligence. Il confine tra tecnologia civile e militare si dissolve. L'AI viene già utilizzata per cyber-attacchi, intelligence, droni e pianificazione operativa. La questione non è più se entrerà nella guerra, ma con quale grado di autonomia e sotto quali controlli. La gara del XXI secolo, dunque, non sarà decisa da una sola invenzione. Vincerà chi saprà mettere insieme ricerca,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

capitali, energia, microchip, minerali, fabbriche, talenti e capacità militare. L'America parte davanti nell'innovazione di frontiera. La Cina prova ad aggirarla con la scala industriale, i costi inferiori, l'open source e il controllo delle filiere. Nessuna delle due strategie ha già vinto. Nella prima Guerra fredda l'Unione Sovietica scoprì troppo tardi che le testate nucleari non bastavano se l'avversario dominava computer, finanza, industria e consumi. Nella nuova Guerra fredda la lezione è la stessa. La tecnologia non decide soltanto chi sarà più ricco. Decide chi potrà stabilire le regole, controllare le dipendenze degli altri e, se necessario, combattere da una posizione di superiorità.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Sole 24 Ore

Innovazione e mondo digitale

Dalla Cina il 97% dei robot umanoidi spediti nel mondo

Innovazione. I dati presentati alla World Robot Conference confermano il dominio sul mercato di Pechino, che incalza le Big Tech. Ma si profila un rischio bolla per l'eccesso di produzione

Luca Tremolada


Dalla Cina il 97% dei robot umanoidi spediti nel mondo

Le novità fiscali spiegate dagli esperti

Pare che Elon Musk, patron della Tesla e produttore di umanoidi, si diverta moltissimo a guardare i video delle lotte tra robot cinesi. Durante l'intervista di qualche settimana fa con Zanny Minton Beddoes, direttrice dell'Economist, ha però cambiato tono. Alla domanda se la Cina fosse in grado di superare gli Stati Uniti nell'intelligenza artificiale, Musk ha risposto laconico: «C'è una buona possibilità» che accada.

Pechino, ha spiegato, è molto forte sia nell'AI sia nella robotica. E dispone di un altro vantaggio: energia e capacità industriale.

I numeri cominciano a spiegare perché. Secondo l'ultimo rapporto 2026 sullo sviluppo dell'industria dei robot umanoidi, presentato alla World Robot Conference di Pechino da Zhang Feng, segretario del Partito del consiglio della Chinese Institute of Electronics e presidente della China Humanoid Robot and Embodied Intelligence 100-Person Association, la Cina ha consegnato oltre 40mila robot umanoidi nel primo semestre del 2026, pari al 97% del totale mondiale. La percentuale appare un po' troppo alta ma il dominio cinese è nei fatti. Il 97% non significa che Pechino abbia già costruito il robot migliore del mondo. Significa però che sta costruendo quasi tutti quelli che oggi arrivano sul mercato. E nelle tecnologie industriali produrre tanto conta. Perché fa scendere i prezzi, migliora i componenti, crea fornitori e soprattutto genera dati.

La Cina però non è la Silicon Valley, non ha inventato il robot umanoide. Il Giappone è stato per decenni la superpotenza mondiale della robotica industriale. Negli Usa Boston Dynamics lavora da anni su macchine molto più sofisticate. Tesla ha Optimus; Figure AI, Agility Robotics e Apptronik hanno raccolto miliardi.

Nvidia resta una delle piattaforme centrali della cosiddetta physical AI.

Pechino a differenza degli altri giganti possiede una risorsa più difficile da replicare: una filiera completa.

Motori elettrici, batterie, riduttori, magneti e sensori. È l'eredità di quindici anni passati a costruire smartphone e auto elettriche. Come ha scritto il Wall Street Journal, molti robot americani dipendono da componenti e materiali cinesi.

Il vantaggio nasce da lontano. Secondo la International Federation of Robotics, nel 2024 la Cina ha installato 295mila robot industriali, oltre la metà delle nuove installazioni mondiali. Nelle fabbriche cinesi operano ormai più di due milioni di robot industriali. La robotica umanoide entra quindi in un

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

ecosistema già abituato a progettare, produrre e integrare macchine automatiche.

Il costo dei robot poi continua a scendere. La strategia sembra quella di puntare su centri pubblici e privati dove gli umanoidi vengono governati per raccogliere milioni di movimenti utili ad addestrare i modelli. Un modello linguistico impara leggendo internet. Un robot deve imparare ad afferrare un bullone, aprire una porta, sollevare una scatola. Internet contiene miliardi di parole, ma molti meno dati su mani robotiche che montano correttamente un motore.

Più robot significano quindi più dati fisici. Più dati possono produrre software migliore. E software migliore rende i robot più utili.

I mercati hanno già intuito quello che sta accadendo. Il primo sintomo di questo processo è Unitree.

Pochi giorni fa il produttore di Hangzhou si è quotato allo STAR Market di Shanghai. Nel primo giorno il titolo è salito di circa il 460%, portando la capitalizzazione attorno ai 50 miliardi di dollari. Gli Stati Uniti conservano vantaggi importanti nei chip avanzati, nei foundation model, nel software e nella ricerca di frontiera. Nvidia, Tesla e le startup americane possono ancora cambiare gli equilibri. Ma l'AI fisica richiede insieme calcolo, elettricità e capacità manifatturiera.

In questo contesto, il migliore alleato degli Usa potrebbe essere proprio l'eccessiva efficienza del Continente Rosso. Come hanno ammesso in Cina, c'è un rischio bolla. «Troppe aziende stanno lavorando su umanoidi in Cina in questo momento», avrebbe dichiarato ai media locali Li Chao, portavoce della Commissione Nazionale per lo Sviluppo e le Riforme (Ndrc) cinese. Oltre 400 aziende di umanoidi nate in tre anni, molte delle quali prive di tecnologia proprietaria e sostenute da fondi pubblici, potrebbero insomma fare la fine del settore dei pannelli solari: in Cina se ne sono prodotti troppi e troppo velocemente, superando la domanda reale. In Cina c'è una parola: Neijuan. Descrive una competizione interna feroce che non porta a una crescita reale, ma solo a uno spreco di risorse. Ecco, forse, il peggiore nemico della robotica cinese è interno. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Repubblica (ed. Bologna)

Segnalazioni

Grand Tour Italia in rosso nuovo bilancio negativo Persi 14 milioni in 3 anni

Il dato del 2025 peggiora quello del 2024 con meno 6,2 milioni Sono i soci, cioè la famiglia Farinetti, a dover ripianare ancora



Un ulteriore "rosso" in bilancio da 6,2 milioni, che peggiora il dato del 2024. E che soprattutto ha confermato che la nuova veste per cui il parco è stato chiuso per rinascere come "Grand Tour Italia" non ha dato i risultati attesi spingendo i soci, cioè la famiglia Farinetti, a cambiare di nuovo piani nel 2026 e investire ancora soldi propri per salvare l'azienda. Tanti soldi: quasi 16 milioni tra il 2024 e i primi sei mesi del 2026.

La società l'aveva annunciato: anche il 2025 sarebbe stato un anno difficile per il parco aperto nel novembre 2017 come Fico, "Fabbrica italiana contadina", negli spazi che furono del Caab. Ma nel bilancio 2025 approvato a fine giugno e depositato in Camera di commercio più di recente, si certificano tutte le difficoltà affrontate dal progetto che all'inizio fu di Coop e Farinetti in tandem e che dal 2023 è passato al 100% sotto il controllo di Eatinvest, la società della famiglia di Oscar Farinetti.

I numeri registrano che dopo la ristrutturazione del 2024, che ha comportato la chiusura per metà anno, il progetto "Grand Tour Italia" che doveva concentrarsi sulle abitudini gastronomiche regionali «non ha dato i risultati attesi», si legge nel bilancio, che registra per questo ricavi a 6 milioni nel 2025 ma perdite per 6,2 milioni, dopo i 4,8 del 2024 e i 3 del 2023. Perché l'ultimo "rosso"? «La causa di tale situazione - continua la relazione allegata ai conti - è da rilevarsi nei mancati accordi con le Regioni d'Italia e le disattese opportunità che erano state espresse dagli enti locali: ripristino trasporto pubblico per/verso Grand Tour, mancata realizzazione del polo sportivo temporaneo Bologna Fc 1909». Si tratta del mancato arrivo del tram, richiesto più volte da Farinetti, e dello stadio temporaneo che doveva consentire al Bologna di giocare mentre veniva ristrutturato il Dall'Ara, progetto poi naufragato a favore di una nuova struttura in Fiera.

Per queste ragioni nel marzo 2026 la società ha preso «decisioni importanti e difficili», cioè una nuova conversione verso i divertimenti, con un «buon successo» di go-kart, parco avventura e Luna Farm, oltre che delle nuove attività come paintball e sale giochi, riducendo però l'area di attività per tagliare i costi. Per non far fallire l'azienda, i Farinetti hanno così versato 4 milioni nel 2024, 6,7 nel 2025 e altri 5 solo nei primi sei mesi del 2026: fanno 15,7 milioni in tutto. Ma non solo. Perché la società ha avviato un confronto con Prelios Sgr, la società che ha il diritto di superficie sui terreni, per tagliare l'affitto, oggi 2 milioni. Ha rinsaldato i rapporti coi pochi ristoranti presenti e ha avviato anche una riduzione dell'organico, che di recente ha visto quattro licenziamenti, finiti con

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

una conciliazione (oggi i dipendenti diretti sono una ventina). Nei conti fra l'altro figurano ancora le perdite per 17,5 milioni del Covid (2020-2022), che rimangono iscritte a bilancio. La società di revisione Deloitte ha espresso un giudizio positivo sul bilancio, ma con "rilievi", perché gli investimenti fatti per rinnovare il parco nel 2024 sono stati per così dire sconfessati dal nuovo piano, rendendo difficile le valutazioni. - m.b. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Repubblica (ed. Bologna)

Segnalazioni

L'intervista

L'ad Bagnasco "Stadio in Fiera? È stata un'ulteriore bastonata"

Il manager: "Sul futuro deciderà Farinetti ora puntiamo sulla mostra "Feeling" con Beautiful Gallery dal 19 settembre"

MARCO BETTAZZI


L'ad Bagnasco "Stadio in Fiera? È stata un'ulteriore bastonata"

Centro Nettuno, "gestione ponte" il Comune sceglie l'Asd Barca-Reno

Pur senza «criticare nessuno», ammette che la notizia che si sta lavorando a un nuovo stadio del Bologna in zona Fiera «è stata un'ulteriore bastonata», e che così, senza lo stadio temporaneo ipotizzato al Caab e con il tram che non arriva al parco, «diventa sempre più complicato». Piero Bagnasco, l'ad di Grand Tour Italia, cioè l'ex Fico, è particolarmente amaro.

Nel bilancio 2025 accumulate altre perdite.

«Sì, come avevamo detto, diventa molto difficile. Anche per le notizie che non fanno lo stadio temporaneo e il tram non arriva, diventa sempre più complicato, con tutte le buone volontà».

I Farinetti negli ultimi tre anni ci hanno messo quasi 16 milioni.

«Sono soldi privati, non ci devono essere polemiche su questo. C'è una grande volontà di mantenere il progetto, anche se diventa sempre più difficile».

Il nuovo formato basato sul divertimento e sulle esperienze vi convince?

«Adesso apriremo un nuovo pezzo, il 19 settembre, la mostra "Feeling" con Beautiful Gallery dedicata alle emozioni, molto bella, e vedremo come funziona.

Certo c'è un po' di amarezza per lo stadio».

Vi avevano avvertito?

«L'abbiamo letto quando è uscito. Ci hanno sempre dato un po' di speranza. Noi prendiamo atto, non è una critica, se il Comune ha deciso così, e la Fiera e Saputo ci mettono i soldi va bene, anzi, sono contento che si risolva un problema della città.

Solo prendiamo coscienza del fatto che non verrà più qui, senza criticare nessuno, ma per noi è stata un'ulteriore bastonata. Io stesso ho incontrato più volte Fenucci (ad del Bologna, ndr), poi piano piano hanno cambiato strada, scelta del tutto rispettabile». Nel frattempo chiedete uno sconto sull'affitto a Prelios, il fondo che ha il diritto di superficie sull'are adel parco? «Adesso paghiamo due milioni, ma l'area occupata si è ridotta. Noi chiederemo un incontro a Prelios, non è facile ma vedremo, se ci dessero una mano... È un momento di riflessione, ma andiamo avanti senza mollare». Ci saranno altri licenziamenti? «Tutti i licenziamenti effettuati sono stati sistemati, abbiamo sistemato tutto. Se ce ne saranno altri non lo so, vedremo, noi faremo il possibile per tenere tutti, ma diventa sempre meno certa questa cosa». Scusi eh, ma abbandonerete il progetto? «Non ho parlato con Farinetti, decideranno

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

loro». Come sono andati questi mesi? «L'estate non è mai il massimo, ora ricominciamo con l'apertura di questa mostra e quella sulle piante grasse, che l'anno scorso portò migliaia di persone. Non ci diamo ancora per vinti, ci ragioniamo da imprenditori, poi Farinetti deciderà». ©RIPRODUZIONE RISERVATA