Media. Il Cda la indica all'unanimità direttore generale - È la prima donna a capo del servizio pubblico

Lorenza Lei sale al vertice Rai

Le quattro sfide: evasione del canone, nomine, debito, governance

Marco Mele
ROMA

Tutto come previsto: Lorenza Lei è il nuovo direttore generale della Rai. Il Cda l'ha nominata ieri all'unanimità, dopo che in mattinata è stata raggiunta l'intesa con l'azionista Tesoro nell'assemblea totalitaria dei soci. Lorenza Lei è la prima donna a diventare direttore generale (Letizia Moratti è stata la prima presidente donna, seguita da Lucia Annunziata): l'attende un duro lavoro di rilancio e riorganizzazione dell'azienda di servizio pubblico.

Molte le sfide che sono davanti al servizio pubblico e al suo nuovo direttore generale. «Sarà un cammino impegnativo da affrontare in tempi rapidi e per il quale servirà l'impegno di tutti» ha dichiarato Lorenza Lei, ringraziando il presidente Paolo Garimberti e il Cda «per la fiducia accordatami».

La Rai è un'azienda per la quale lavorano oltre undicimila dipendenti a tempo indeterminato, oltre a decine di migliaia nell'indotto. Un'azienda fondamentale per l'industria audiovisiva nazionale, dalla fiction al cinema, come per l'intera industria culturale e, allo stesso tempo, per il pluralismo dell'informazione televisiva.

Primo punto: la Rai non ha il controllo dei suoi introiti. L'evasione del canone pagato dalle famiglie le sottrae 550 milioni, senza contare quella dei canoni "speciali" (partiti, associazioni, aziende) per altri 8-900 milioni. Non vi è traccia dei provvedimenti anti-evasione promessi dal Governo.

Secondo: a fine 2011 la Rai avrà un indebitamento finanziario superiore ai 300 milioni, in gran parte per gli investimenti imposti dal digitale terrestre. Terzo: il bilancio Rai chiude in pareggio, se va bene, nell'anno in cui ci sono Olimpiadi e Mondiali o Europei di calcio, come nel 2011, e in perdita quando ci sono gli eventi, come nel 2010. Il fronte dei diritti non va abbandonato allo scontro Sky-Mediaset. Quarto, ma sarà il primo nell'agenda di Lorenza Lei: la Rai ha diverse direzioni scoperte o gestite con l'interim. Dal Tg2 a Rai e Gr Parlamento, da gran parte dei canali digitali (Rai4, Rai5, Rai Movie, Rai Ragazzi, Rai Premium) al coordinamento delle sedi regionali, dalle stesse risorse televisive (gestire a interim dalla Lei) a Finanza e pianificazione.

Quinto: il piano industriale. Attuato solo in parte, incorporando società come RaiNet e RaiTrade nel "corpaccione" della capogruppo. Società che potevano assicurare tempestività ed efficienza in mercati essenziali per il futuro della Rai (Web e commercializzazione dei diritti all'estero e su altre piattaforme). Resta aperta la questione sulla cessione o meno delle "torri" di RaiWay, anche alla luce dell'ipotizzata integrazione tra DMT ed Elettronica Industriale (Mediaset). La Rai dovrà anche decidere se entrare sul mercato della pay tv e come.

Sesto: vi è l'emergenza «evidenza pubblica», creata da due sentenze della Cassazione. Vuol dire gara obbligata per appalti oltre i 20mila euro, esclusa la produzione dei programmi tv. Difficile competere in tali condizioni, tanto più quando i compensi dei conduttori e delle star della Rai dovranno, dopo la ratifica del nuovo contratto di servizio, portatore di nuovi oneri, essere resi noti al pubblico (e ai concorrenti). Settimo, ma non certo ultimo: la Rai vince negli ascolti, ma perde sul fronte della pubblicità rispetto a Mediaset.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANSA

Rai. Lorenza Lei

Distribuzione. Il consorzio idro-termo-sanitario compie 10 anni

L'alleanza con i produttori spinge il Gruppo Triveneto

Nicoletta Picchio
ROMA

Ambiente e green economy, insieme a una costante innovazione tecnologica, come traino per la crescita. Un motore di sviluppo basato anche sulla formula di successo che vede uniti distributori e produttori.

È la realtà del Gruppo Triveneto, consorzio di 20 soci (tutti veneti), che lavorano nella distribuzione dei prodotti idro-termo-sanitari, punto di riferimento fondamentale nell'area del Nord-Est tra il mondo della produzione e la distribuzione Its.

Oggi il Gruppo Triveneto arriva a un traguardo importante: dieci anni di attività, con l'annuncio che si terrà in autunno il Meeting annuale, arrivato alla decima edizione. I dati economici sono incoraggianti per il futuro: il 2011 si sta aprendo con una crescita delle vendite. Non sarà a due cifre, come il 2010, che ha segnato +22,6%, ma come dice il presidente, Tiberio Fiesoli, riporta l'attività del consorzio ai livelli pre crisi.

Un risultato importante, che sarà sottolineato oggi pomeriggio, a Treviso, nell'assemblea privata che approverà il bilancio, e nel convegno aperto al pubblico che ci sarà subito dopo, dove parlerà Fiesoli e dove interverrà il presidente di Federmeccanica, Pierluigi Ceccardi.

Una presenza non casuale: in platea, oltre ai membri del Gruppo Triveneto, ci saranno i produttori, l'eccellenza della metalmeccanica made in Italy. «Con i nostri fornitori stringiamo relazioni solide e durature. Questo dialogo costante e questa stretta collaborazione ci ha permesso di crescere costantemente negli anni», è il messaggio di Fiesoli (il Gruppo Triveneto ha un rapporto di partnership con 120 produttori di caratura internazionale).

Gruppo Triveneto. Tiberio Fiesoli

IL PRESIDENTE
Fiesoli: «Con i fornitori stringiamo relazioni solide e durature, questo dialogo ci ha permesso uno sviluppo costante negli anni»

Un ruolo riconosciuto in pieno dai produttori, come dirà oggi di fronte alla platea, Ceccardi: «Il vostro ruolo di distributori è fondamentale nel trasferire le nuove tecnologie e i nuovi prodotti che vengono immessi sul mercato. Noi produttori consideriamo il consorzio portatore di cultura e di informazione. In particolare il Gruppo Triveneto ha dimostrato di essere un interprete preciso di questi valori».

Ed il presidente di Federmeccanica ha lanciato la proposta di ampliare la tutela del made in Italy anche a produzioni oggi escluse, «tanto più quando rappresentano l'eccellenza italiana a livello mondiale, come è il caso dei prodotti termo-sanitari».

Il fatturato totale del Gruppo Triveneto, spiega Fiesoli, nel 2010 è stato di oltre 150 milioni di euro, realizzato prevalentemente nel settore Its (contribuiscono ai volumi totali anche le attività di vendita nei settori dell'edilizia, chimica e ferramenta, divisioni strategiche per alcuni soci).

All'inizio, racconta, il Gruppo è partito con 7 associati e 8 punti vendita. Oggi sono 20, con 36 punti vendita, e l'obiettivo è allargarsi ancora. Ci sono già 2 domande, ma si andrà anche oltre. «La nostra attività è locale, anche perchè la domanda è variegata su tutto il territorio italiano. C'è una zonalità molto forte nei prodotti idro-termo-sanitari. È proprio la nostra capillarità sull'area del Nord-Est, il contatto molto stretto con i clienti finali che ci permette di avere successo sul mercato», dice Fiesoli.

È l'innovazione tecnologica legata all'ambiente che sta spingendo la crescita. «Rispetto al passato vendiamo più prodotti a basso consumo di energia, dalle caldaie ai termosifoni, pannelli solari e fotovoltaici», dice ancora il numero uno del Gruppo Triveneto. È forte quindi l'impegno nella formazione tecnica, con un rapporto costante sia con i clienti che con i produttori; nella qualità sempre più elevata dei servizi; in una logistica appropriata. «I produttori ci stanno affiancando in corsi dedicati: e questa è la risposta giusta alle esigenze del mercato. Sono aziende all'avanguardia, il cui modo di lavorare si sposa perfettamente con la filosofia dei soci del consorzio».

E i dati della metalmeccanica lo dimostrano: circa 2 milioni di occupati, dice Ceccardi, un peso del 7% sul Pil nazionale, poco meno di 200 miliardi di euro di fatturato indirizzati all'estero, un attivo della bilancia metalmeccanica che negli ultimi anni è oscillato tra i 20 e i 30 miliardi di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Frequenze. Mockridge segnala a Romani che un canale per la sperimentazione è utilizzato per l'offerta commerciale

Sky: Mediaset altera le regole del gioco

ROMA

L'assegnazione provvisoria di frequenze televisive a Mediaset può distorcere l'esito della prossima gara per l'assegnazione delle frequenze televisive. Tom Mockridge, amministratore delegato di Sky Italia, in una lettera al ministro dello Sviluppo economico Paolo Romani, chiede un intervento immediato rispetto a quella che Sky giudica come un'alterazione delle regole del gioco. Nell'estate dello scorso anno il ministero dello Sviluppo economico autorizzò Mediaset a utilizzare, nelle aree digitali (l'intero Nord Italia, Lazio, Campania e Sardegna), il canale 58 della banda di frequenze Uhf per sperimentare tecnologie avanzate. È una delle sei frequenze che saranno assegnate – senza oneri finanziari, al contrario di quelle messe all'asta tra le compagnie telefoniche – ad altrettanti operatori televisivi (una delle sei per la tv mobile o quella nel nuovo standard Dvb-T2). La bozza del bando è stata inviata a Bruxelles dal ministero per un parere (vincolante, secondo alcuni operatori).

IN ITALIA
Nel trimestre gennaio-marzo 45mila nuovi sottoscrittori
La base abbonati cresce così a 4,92 milioni, il miglior risultato di sempre

Mockridge sottolinea, nella lettera a Romani, come Mediaset utilizzi le frequenze ricevute per canali che fanno parte della sua offerta commerciale (le versioni +1 dei suoi canali storici e due versioni HD per Canale 5 e Italia 1) e non per sperimentare nuove tecnologie. Così, secondo Sky, si finisce per alterare le dinamiche del mercato televisivo. In più, oltre a dare un vantaggio competitivo a Mediaset, aumentandone la capacità trasmissiva e gli ascolti dell'offerta digitale, sarebbe violata la normativa vigente. Le autorizzazioni per la sperimentazione dovrebbero durare sei mesi: in questo caso sono già trascorsi. Non basta: secondo il Regolamento dell'Agcom, già impugnato da Sky davanti al Tar Lazio – senza richiesta di sospensiva per non bloccare la gara – e la bozza del bando di gara, l'esperienza nel digitale terrestre rappresenterà un punto a favore quando la commissione aggiudicatrice (che sarà nominata da Romani) dovrà dare i punteggi tra i candidati all'assegnazione. La progettazione del piano di rete, ad esempio, sarà uno degli elementi qualificanti: avere un'ulteriore frequenza darà un vantaggio anche in questa direzione. Secondo Sky, legittimata dal Consiglio di Stato a partecipare alla gara, dopo il via libera di Bruxelles, la "sperimentazione" del canale 58 da parte di Mediaset pregiudica gli stessi equilibri di mercato.

Intanto ieri NewsCorp ha reso noti i risultati del primo trimestre 2011, con l'utile operativo che in Italia è sceso a 17 milioni di dollari dai 35 milioni dello stesso periodo del 2010. Sempre durante il trimestre i nuovi sottoscrittori italiani sono stati 45mila, portando così il totale degli abbonati a 4,92 milioni, il miglior risultato di sempre.

Ma.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sui diritti tv primo round ai piccoli di Serie A

La Figc respinge il ricorso delle big

Marco Bellinazzo
MILANO

La Corte di giustizia della Figc ha respinto il reclamo delle big sui diritti tv. Juventus, Milan, Inter, Roma e Napoli avevano chiesto la sospensione e l'annullamento della delibera adottata a metà aprile dalle 15 società medio-piccole. Il braccio di ferro in seno alla Confindustria del calcio italiano sulla ripartizione dei 200 milioni di proventi tv collegati al bacino d'utenza, dunque, continua.

All'udienza di ieri erano presenti il vicepresidente vicario e ad del Milan, Adriano Galliani, l'ad dell'Inter Ernesto Paolillo, l'avvocato Michele Briamonte per la Juventus e Rosella Sensi per la Roma. A rappresentare le 15 medio-piccole c'erano invece gli avvocati Stefano Campoccia, Gianmichele Gentile e Giuseppe Scassellati Sforzolini e i patron di Lazio e Genoa, Claudio Lotito ed Enrico Preziosi.

LE POSIZIONI
In gioco 200 milioni
Galliani (Milan): «Prima tappa di una lunga battaglia»
Lotito (Lazio): «Se faranno altri ricorsi ci difenderemo»

La disputa legale però è solo all'inizio. Galliani, appresa in serata la notizia è stato categorico: «Questa è solo la prima tappa di una lunga battaglia. Impugneremo senz'altro una decisione che riteniamo sbagliata». Dopo il no della Corte di giustizia (che si è pronunciata a sezioni unite), le cinque big di A potranno rivolgersi all'Alta Corte del Coni. «La Lega ha agito in totale legalità – ha replicato però Lotito –. Non si capisce come queste società possano sostenere o ipotizzare di aver subito un danno economico se ancora non sono stati presentati i risultati delle ricerche effettuate dagli istituti demoscopici. La loro sembra una linea temeraria. Faranno altri ricorsi? Possono fare quello che vogliono, noi ci difenderemo dovunque». I 15 club medio-piccoli, a questo punto, spingeranno perchè siano formalizzati il mandato ai tre istituti demoscopici già prescelti (Doxa, Crespi e Sport und Markt) e i parametri individuati per il calcolo dei "sostenitori".

Juve, Inter, Milan, Roma e Napoli non intendono cedere, d'altronde, e ribadiscono che non si possono dividere equamente i ricavi quando le spese – leggasi i costi degli ingaggi dei calciatori di prima fascia – restano soprattutto a loro carico. La legge Melandri ha sì ripristinato la vendita collettiva dei diritti tv, ma accanto ai criteri mutualistici (in base ai quali vengono già distribuiti circa 600 milioni), ha anche fissato una quota di introiti – pari al 25% del totale – da assegnare in un'ottica meritocratica. Per questo motivo i "sostenitori" citati dalla Melandri sono da intendersi come i tifosi fedeli a una sola squadra.

Secondo i 15 club medio piccoli, al contrario, il contenitore dei supporter va esteso fino a ricomprendere gli appassionati che acquistano più di due biglietti all'anno, i partecipanti che risultano interessati al merchandising, i simpatizzanti che seguono i risultati di una o più squadre e gli spettatori tv censiti dall'auditel. Una platea ampia nella quale le percentuali di sostenitori rischiano di diluirsi al punto da ridurre al minimo storico le differenze fra le entrate tv delle 20 società di A. Intanto, una nuova assemblea straordinaria della Lega, dopo quella andata deserta martedì scorso, è stata convocata dal presidente uscente Maurizio Beretta per il 16 maggio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I target per l'asse NewsCorp-Exor

Nella Formula Uno affari per 6 miliardi

Daniele Lepido
MILANO

La partita industrial-mediatica della Formula Uno fa scattare la strana alleanza tra la NewsCorp di Rupert Murdoch ed Exor, la finanziaria della famiglia Agnelli (ex Ifil). Un match che potrebbe valere, secondo una prima stima non ufficiale, qualcosa come 6 miliardi di dollari tra diritti televisivi (che da soli valgono 2,5 miliardi), sponsorizzazioni, merchandising e tutto l'indotto internazionale del Circus.

Una notizia che ha avuto grande risalto sulla stampa britannica, anche per via dell'inconsueta staffetta Sky-Ferrari, almeno nell'immaginario collettivo, due attori non secondari nel mondo della Formula Uno, tra diritti tv e pista. «Una straordinaria combinazione – ha commentato il *Times* (che è di Murdoch, *ndr*) – in grado di presentare un'offerta plurimilionaria a Cvc Consortium». Secondo il *Guardian*, invece, «la battaglia per il controllo della Formula Uno può rivelarsi almeno sulla carta come il più grande investimento privato mai realizzato in Europa». Il quotidiano di Londra ricorda anche il coinvolgimento di Carlos Slim, l'uomo più ricco del mondo, «una garanzia economica in più a favore del takeover».

«La Ferrari con Murdoch nella scalata alla Formula Uno», questo il titolo scelto dal *Daily Telegraph*, che non manca di interrogarsi sul futuro di Bernie Ecclestone. Il patron del circus automobilistico, evidenzia la testata, si è sempre detto contrario all'ingresso di nuovi soggetti economici nel mondo della Formula Uno, ma la sua posizione di minoranza nel pacchetto azionario della Cvc lo confinerebbe a un ruolo subalterno rispetto all'esito di questa «gigantesca partita a scacchi».

Intanto Cvc ha confermato di aver ricevuto un primo approccio dal consorzio Exor-News Corporation. La società, di cui Ecclestone è il direttore generale, in una nota conferma: «James Murdoch ci ha informato che l'approccio è amichevole, in una fase molto preliminare e che riconosce che la Formula Uno è di proprietà della Cvc e non è attualmente in vendita. Cvc riconosce la qualità di Exor e News Corporation come potenziali investitori, ma ogni investimento richiederà un accordo con Cvc e dovrà dimostrare di essere nell'interesse dello sport».

LE REAZIONI
Le testate inglesi guardano con interesse alla possibile battaglia per il «Circus»
Ferrari: al sistema serve stabilità a lungo termine

Eppure qualcosa si potrebbe muovere, nonostante le smentite di Ecclestone, mentre ieri in serata è arrivata la posizione di Maranello: «La Ferrari ribadisce la necessità di assicurare alla Formula Uno stabilità e sviluppo a lungo termine. Non abbiamo altri commenti da fare».

La Mclaren e le altre squadre automobilistiche dovranno essere «fortemente convinte» per appoggiare l'offerta di Exor e Newscorp nel caso in cui le due pretendenti avessero l'intenzione di spostare le trasmissioni sulla pay-tv, ha detto Ron Dennis, presidente della Mclaren. E infatti «il vecchio accordo stabiliva che la Formula Uno dovesse andare in chiaro – spiega l'avvocato Francesco Portolano – ora sembra probabile che, se il deal andasse in porto, possano essere rivisti i contratti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MERCATI IN ITALIA

Pollame e uova

Rilevazione settimanale del 4 maggio 2011 della **Camera di Commercio di Milano** (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nella settimana precedente). Per pronta consegna e pagamento, Iva esclusa.

Pollame vivo nazionale I scelta (f.co allev.): **polli** allevati a terra taglia leggera 1,09-1,11 € il kg; **taglia pesante** 1,13-1,15; **galline** pesanti 0,45-0,47; leggere 0,16-0,18; medie 0,18-0,20; **faraone** 2,30-2,40; **tacchine** 1,25-1,27; **tacchini** 1,39-1,41; **conigli** 1,70-1,76; **anitre** mute femmine 2,15-2,19. **Macellato** nazionale fresco classe A (franco acquirente): **polli** tradizionali taglia leggera e media 1,90-2; pesante 1,90-2; super pesante 1,95-2,05; eviscerati (da 1,0 a 1,2 kg) 2,20-2,30; **galli** golden tradizionali 3,75-3,85; livornesi tradizionali 3,95-4,15; **galletti** eviscerati inferiori a 750 gr. 4,35-4,65; **galline** tradizionali taglia leggera e media 1,35-1,45; eviscerate taglia leggera e media 1,55-1,65; pesante 1,50-1,60; eviscerate taglia pesante 1,70-1,80; **faraone** tradizionali 3,50-3,60; eviscerate 4,20-4,30; **tacchine** eviscerate 2,10-2,20; **tacchini** eviscerati 2,25-2,35; **anitre** femmine tradizionali 3,75-3,85; eviscerate 4,55-4,65; **piccioni** 11,80-12,50; **quaglie** 4,90-5,10. **Parti di pollo:** petti con forcella 4,75-4,85; cosciotti 2,15-2,25; ali non separate 1,40-1,50; fegati e cuori 2,60-2,70; ventrigli 2,60-2,70. **Parti di tacchina:** fese 5,10-5,20; cosce 2,20-2,30; ali 1,50-1,60; **di tacchino:** fese 5,10-5,20; cosce 2,10-2,20; ali 1,50-1,60; **polli** eviscerati congelati 2-2,10; **conigli** (franco acquirente) macellati freschi nazionali (da 1,4 a 1,7 kg) 4,20-4,40.
Uova in natura "categoria A" (destinate all'industria alimentare) camera d'aria fino a 6 mm (normale/alta pigmentazione) 0,70-0,83. Da produttore a utilizzatore finale, franco partenza, Iva esclusa. **Prodotti liquidi pastorizzati e refrigerati (in cisterna, +4°C): uova** intere sgusciate (normale/alta pigmentazione) 1,23-1,33 il kg; tuorlo (normale/alta pigmentazione) 2,33-2,53; albume 0,88-0,98. **Prodotti liquidi pastorizzati e refrigerati (in imballi da 10/20kg, +4°C): uova** intere sgusciate (normale/alta pigmentazione) 1,55-1,65 il kg; tuorlo (normale/alta pigmentazione) 2,60-2,80; albume 1,10-1,20. In base al regolamento Cee 1511/96 del 29.7.96 (G.U. Cee L. 189 del 30.7.96), le **uova** selezionate e confezionate della Categoria "A" sono classificate secondo le seguenti categorie di peso (prezzo medio di mercato, in euro): XL grandissime 73 gr. e più 100 pz 12,40; L grandi da 63 a 73 gr. 10,70; M medie da 53 a 63 gr. 9,90; S piccole meno di 53 gr. 9,20.

Rilevazione SO. GE. MI.

Prezzi indicativi franco mercato, Iva esclusa, al mercato all'ingrosso di Milano gestito dalla SO.GE.MI.
Pollame categoria "A" nazionale: **polli** trad. leggeri e medi 1,70-1,80; pesanti 1,70-1,80; evisc. senza frattaglie 2,05-2,15; fuori peso 1,90-2; **galli** golden comet tradizionale 3,75-3,85; livornesi 3,90-4,10; **galletti** evisc. da gr.400 a gr.600 4,35-4,65; **galline** trad. leggere e medie 1,35-1,45; evisc. senza frattaglie leggere e medie 1,65-1,75; pesanti 1,55-1,65; evisc. senza frattaglie pesanti 1,75-1,85; **faraone** tradizionali 3,55-3,65; **tacchine** evisc. senza frattaglie 2,15-2,25; **tacchini** evisc. senza frattaglie 2,15-2,25; **anatre** femmine tradizionale 3,80-4,10; **piccioni** eviscerati senza frattaglie 12-12,30; **quaglie** eviscerate senza frattaglie 4,80-5. **Sezioni di pollo nazionali:** ali: 1,10-1,20; fegati e cuori 2,40-2,50; ventrigli 2,30-2,40; petto medio/leggero non quot.; petto pesante 4,20-4,40; coscia quarto posteriore non quot.; cosciotto 1,90-2. **Sezioni di tacchine nazionali:** fesa 4,90-5; cosce 2-2,10; ali 1,30-1,40. **Sezioni di tacchini nazionali:** fesa 4,90-5; cosce 1,90-2; ali 1,30-1,40.
Conigli nazionali : conigli nazionali pesanti 4,10-4,30; leggeri 4-4,20.
Uova nazionali regolam. CEE nº 1511/96 art. XL 73 g. e più 12,30; L da 63 g. a 73 g. 10,70; M da 53 g. a 63 g. 9,80; S inferiori a 53 g. 9.

Costo dell'unità nutritiva

Unità Foraggere dei mangimi per il bestiame. Rilevazione settimanale del 3 maggio 2011 della **Camera di Commercio di Milano**. Prezzi di mercato aggiornati alle rilevazioni settimanali (tra parentesi rispettivamente: proteina grezza, grassi greggi, fibra grezza in percentuale e valore nutritivo pre 1 kg in Unità Foraggere).

Cereali e cascami di cereali

Avena: (11-4-10-0,948) €/kg non quot.-€/U.F. non quot. **Crusca di frumento tenero:** (14,5-3-9-0,892) 0,15-163,12; **cruschello di frumento tenero:** (15,5-3,5-5-0,987) 0,21-214,79; **farinaccio di frumento tenero:** (13,5-2,5-3,5-1,049) 0,23-223,07; **farinaccio di riso:** (12,5-12-3-1,161) 0,22-185,62; **frumento bisc.:** (13-1,5-2-1,087) 0,28-257,13; **granoturco nazionale ibrido:** (9,5-4-2-1,119) 0,26-231,90; **orzo:** (10-2,5-4,5-1,073) non quot.; **pula di riso:** (12-14-11,5-0,897) 0,14-156,63; **segale:** (12-1,5-2,5-1,071) non quot.

Panelli e farine di estrazione

Farina di estrazione di colza: (36-n.d.-11-0,847) €/kg non quot.-€/U.F. non quot.; **farina di estrazione di girasole int.:** (30-2-29-0,464) 0,19-398,71; **farina di estrazione di granoturco:** (15-n.d.-6-0,985) 0,20-205,08; **farina di estrazione di soia naz.(*):** (44-2-7-0,89) 0,32-358,99; **farina di estrazione di soia naz.:** (44-2-7-0,89) 0,35-390,45; **farina di estrazione di colza (*):** (36-n.d.-11-0,847) 0,24-280,40; **panello di germe di granoturco:** (13-5-6-1,04) 0,28-273,08; **panello di lino:** (34-5-8-0,957) 0,43-445,66.

Paglia

Paglia di frumento pressata: (3-2-42-0,205) €/kg 0,11-€/U.F. 556,10.

Fieni

Fieno di erba medica pressato: (11-2-27-0,497) 0,13-266,60; **fieno maggengo pressato:** (8-2-33-0,361) 0,11-299,71; **Pellets di erba medica:** (19-2-21-0,646) 0,18-273,22.

Foraggi diversi

Carrube frantumate: (5-n.d.-6-0,961) €/kg 0,23-€/U.F. 240,89; **polpe essiccate di barbabietola:** (8-n.d.-20-0,689) 0,23-330,19.

(*) Prodotti o derivati da organismi geneticamente modificati (OGM), da assoggettare a regolamento CE n. 1829 e n. 1830 del 22/09/2003-G.U.U.E. 18/10/2003

Carte e cartoni

Rilevazione mensile del 27 aprile 2011 a cura della **Camera di Commercio di Milano** (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nel mese precedente). Franco destino, dal produttore all'acquirente, Iva esclusa, pagamento 60/90 gg per consegne entro 30 gg. Prezzi la tonn. in €.

Per giornali quotidiani e periodici, in bobine: calandrata per giornali quotidiani, 45 g/m^2 (2) 550-570; bianca calandrata per periodici, SC A 56/60 g/m^2 580-610; SC B 56/60 620-640; pigmentata riciclata per rotooffset gr 60 570-590; patinatino LWC per periodici, rotocalco 60 g/m^2 725-760; rotooffset 60 g/m^2 705-735. **Naturale da stampa in fogli** (1)(11): con legno - da 80 a 200/m^2 (5) 905-925; senza legno da 80 a 200/m^2 (5) 945-975; sopraffina - bianchissima 1615-1645; riciclata 60 g/m^2 bianco elrepho fino a 60 730-780. **Per moduli meccanografici, in bobine:** senza legno 60 g/m^2 885-895; per lettura ottica gr 80/90 890-910; per laser gr 70/90 890-910; riciclate da 60 g/m^2 bianco elrepho super. a 60 630-680.

Patinata da stampa in fogli da 80 a 200/m^2 (1)(5): con legno 840-880; con legno in bobina rotooffset da 80 a 200/m^2 (5) 775-795; senza legno in fogli da 100 a 200 gr./m^2 (6) 895-925; in bobina rotooffset (6) 790-810. **Monopatinata da stampa in fogli** (1): con legno 1010-1050; senza legno 1010-1060; senza legno antispappolo 1700-1740; per affissi retrobianco (2) 1180-1230. **Patinata e monopatinata, classica da stampa in fogli** (1): senza legno fino a 200 g/m^2 1320,00-1370; sena legno spessorata a mano 1,3 1370-1420. **Cast Coated in fogli** (1): Folding bianco monolucido da 240 g/m^2 ed oltre 1730-1750; bianca da 80 a 120 gr./m^2 per etichette 2380-2405; per avvolgimento/rivestimento 2180-2205; cover bianco monolucido da 180 gr./m^2 ed oltre 2010-2050; cast coated bianco bilucido 2130-2180. **Per copiatrici e stampanti da 80 gr./m^2, in risme da 500 fogli**: tipo "A", formato Uni A4 kg. 2,5 (*) per risma 3,35-3,95 alla risma; tipo "B" (*) 3-3,80; tipo "C" (*) 2,65-3,45; tipo "riciclato" 2,85-3,45. **Autocopiante chimica bianca, base 55 g/m^2** (2): trasmittente CB in bobine 1450-1620 alla t; in risme 2360-2610; intermedia CFB in bobine 1810-2010; in risme 3460-3710; ricevente CF in bobine 1240-1320; in risme 1850-2070. **Autoadesiva bianca adesivo permanente** (7) naturale pura cellulosa 80g supporto 62g in bobine 1000/m^2 470-485; vellum pura cellulosa 80g supporto glassine 78g 515-530; supporto monopatinato 80g in fogli 540-555; monopatinata 80g supporto glassine 62g in bobine 530-545; supporto monopatinato 62g in fogli 560-570, termica eco supporto glassine 60g in bobine 550-560; vellum lisciato 70g supporto monopatinato 58g 475-480. **Velina monolucida da involgere in fogli:** comune 30-32 g/m^2 600-610 alla t; standard 25/27 1080-1100; fine 20-22 g/m^2 (8) 1450-1480; extra 18-20 g/m^2 (8) 1510-1530.

Pergamena vegetale e surrogati in fogli (1): da 60 g/m^2 2350-2400; polietilenata 2650-2730; surrogato pergamena vegetale (greaseproof) 1500-1580. **Carte da banco** (1): lisciata da 45 g/m^2 e oltre, polietilenata 1400-1450; monolucida elisciata da 50 e oltre al g/m^2 paraffinata 1300-1340; calandrata da gr. 40 paraffinata 1660-1690; bianca monolucida accoppiata polietilene HD 60g/m^2 (12) 1110-1210. **Calandrata in bobine:** pelle aglio da 45/50 g/m^2 1300-1350; pergamyn argenteo da 35 g/m^2 1800-1850; 40/45 g/m^2 1630-1680; smaltata da 40 g/m^2 ed oltre 1600-1650. **Da involgere e da imballo in fogli** (1): camoscio monolucido 650-670; sealing medio monolucido 850-890; kraft avana extra monolucido sealing extra 1200-1250. **Da involgere e da imballo in bobine**: kraft bianco monolucido fibra lunga 1100-1150; polietilenato (g 60 + 10 pe) 1350-1400; fibra corta per alimenti gruppo V 980-1000. **Tissue in grandi bobine:** ovatta pura cellulosa base 16/40 1020-1040; nazionale riciclata RU 16/40 860-920. **Per sacchi uso industriale in bobine**: kraft bianco 970-1050; avana tipo nazionale 850-920. **Per ondulatori in bobine (secondo norme GIFCO)**: T = testliner avana 420-435; TB = testliner bianco 530-550; L = liner avana 520-535; LB = liner bianco 635-665; K = kraftliner avana (10) 570-660; KB = kraftliner bianco 840-870; F = fluting/camoscio 370-390; M = medium 395-415; W = uso semichimica 440-450; S = semichimica 610-620; S e= semichimica scandinava 720-730. **Cartoncini patinati in fogli**: base gr. 320/m^2, GD 2 bianco grigio fine 690-745; GD 3 bianco grigio standard 670-735; GD 3 bianco avana alimentare 690-735; GT 2 bianco bianco fine (3) 720-785; GT 2 bianco kraft (3) 795-855; GT 3 bianco bianco standard (3) 690-750; SUS bianco kraft di cellulosa 1105-1230; GC2 bianco bianco alto spessore interno legno 1180-1260; GC1 bianco bianco mono e bilucido interno bianco 1265-1345; SBS bianco-bianco di cellulosa 1600-1720; MW bianco grigio gr. 210/230 in bobine 680-750. **Cartoni in fogli:** greggio per interfalde (4) 420-445; scatolificio (4) 405-450; cartotecnica (4) 455-515; accoppiato per legatoria (4) (9) 600-640; bianco grigio andante non patinato 550-580; bianco bianco andante non patinato 585-610. **Cartoni in bobina o in rotelle:** per tubi da 250 a 300 Joule/metroquadrato 410-440; da 400 a 500 480-520; olte 700 620-720.

(1) Per quantitativi da fornire in bobine, riduzione da € 70 a € 100 la ton. (2) Per il colorato maggiorazione dal 5 al 10%. (3) Retro idoneo al contatto prodotti alimentari gruppo V (+ euro 30/t). (4) Prodotti diversi con vaste gamme di qualità e resa. (5) Per grammature inferiori a 80 gr/m^2 e superiori a 200 gr/m^2 viene applicata una maggiorazione. (6) Per grammature inferiori a 100 gr/m^2 e superiori a 200 gr/m^2 viene applicata una maggiorazione. (7) Maggiorazione per adesivo removibile + 10%, per adesivo a settori +25%. (8) Per quantitativi da fornire in bobine riduzione da € 150 a € 200/ton. (9) Prezzo al netto del costo per il foglio in quadranti. (10) Lo scostamento dei prezzi minimi e massimi è dovuto alla presenza sul mercato di kraft di provenienze varie, sui cui scambi incide tra l'altro anche il rapporto di cambio Euro/$. (11) Per carte avoriate maggiorazione di euro 50/t. (12) I prezzi sono riferiti a supporto di carta bianca monolucida riciclata. (*) Il parametro indicato è da intendersi funzionale ai soli fini della rilevazione dei prezzi in oggetto.

DALLA PRIMA

Il fantasma del male

Il mondo prima non era diverso: buono o cattivo, non era stato Osama Bin Laden a determinarne la qualità. Quando l'effetto mediatico, la voglia di sapere, la sete di vendetta o di giustizia si saranno placate, si capirà che le cose stanno così.

Dall'apparire sulla scena internazionale del terrorismo col suo brand, alla fine ad Abbottabad, i mercati mondiali hanno spesso mostrato ansietà, mai panico. Il caos scoppierebbe se Vladimir Putin tornasse a fare il presidente della Russia imponendo una nuova forma di socialismo nazionalista, bloccando i gasdotti e stracciando gli accordi sulla riduzione delle armi nucleari strategiche. Se in Arabia Saudita protestasse un decimo dei manifestanti scesi in piazza al Cairo, il barile di greggio schizzerebbe a 300 dollari e nello spazio di una notte saremmo costretti a chiederci se esista una vita oltre il petrolio.

Osama Bin Laden non è così importante perché non è mai stato un soggetto geo-strategico e ancor meno economico, con la forza di cambiare il mondo. I suoi attentati sono stati orribili, solo una potenza militare e industriale come il Giappone del 1940 era stata capace di colpire l'America sul suo territorio. Il terrorismo che ha scatenato però minacciava la vita di ciascuno di noi, non il nostro modo di vivere. Anche se i suoi seguaci si vendicheranno, per quanto violente, le loro azioni terroristiche non cambieranno il mondo.

È inaccettabile rischiare di morire scendendo in metropolitana; alcune pesanti misure di sicurezza hanno reso gli aeroporti luoghi meno accoglienti e le nostre polizie meno tolleranti. Ma Bin Laden e il suo progetto di ripristinare un califfato medievale non sono mai stati così potenti da mettere in pericolo il nostro sistema. Nemmeno quelli illiberali dei regimi arabi che lui denunciava come blasfemi.

Quando George Bush metteva al-Qaida sullo stesso piano del nazismo faceva solo propaganda e mancava di rispetto ai milioni di europei e di americani che avevano lottato contro il vero Grande Male della Storia. L'11 Settembre sarà sempre una data tragica ma non diventerà mai lo spartiacque da un evo all'altro. Certo, dieci anni fa gli Stati Uniti erano «la nazione indispensabile», l'unica grande potenza globale. Oggi non lo sono più in modo così esclusivo e sembra che Barack Obama ne sia felice. Osama Bin Laden ha solo accelerato – eventualmente – questa tendenza che si sarebbe sviluppata comunque: Cina, India, Brasile, Turchia sarebbero cresciute anche se l'America non fosse stata impegnata nella guerra al terrore. Se in questo decennio gli Stati Uniti hanno perso credibilità e consenso fra molti sostenitori di un tempo, forse dipende più dal monumentale debito pubblico accumulato dall'ex presidente che dal pericolo di al-Qaida. E dipende più dai comportamenti dell'amministrazione Bush alle azioni di Bin Laden che dallo stesso Bin Laden. Oggi scopriamo che dagli interrogatori di Guantanamo è partita la pista per arrivare alla villa di Abbotabad. Ma questo non scalfisce l'immoralità di quel lager che ha umiliato le tradizioni della giustizia e delle libertà americane.

Durante la campagna elettorale del 2004 che avrebbe perduto, il democratico John Kerry sosteneva che presto o tardi l'America avrebbe dovuto convivere con la minaccia del terrore di matrice islamica. Come con la droga e la prostituzione, disse: minacce che richiedevano lo sforzo della polizia e dei giudici ma che non imponevano agli americani di cambiare il loro modo di vivere. Quella al terrore era e rimane una guerra anomala che non saremo mai certi di aver vinto. Ma adesso che Bin Laden non c'è più l'invito di Kerry a liberarci del fantasma è quanto mai attuale: possiamo continuare a vivere le nostre vite come prima. Forse anche meglio di prima.

Ugo Tramballi