

# ***Rassegna stampa***

Centro Studi C.N.I. - 28 settembre 2015



## EDILIZIA

Corriere Della Sera - Corriereconomia	28/09/15 P. 21	Edilizia. «Serve una svolta: riqualificare, non costruire»	Isidoro Trovato	1
--	----------------	--	-----------------	---

## INFRASTRUTTURE

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 5	La tentazione del Cipe, un'agenzia per le opere	Adriano Bonafede	3
---------------------------	---------------	---	------------------	---

## TRASPORTI

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 16	Armani (Anas) : "Così la rete potrebbe autofinanziarsi"		4
---------------------------	----------------	---	--	---

## RETI IMPRESA

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 20	Le reti di impresa crescono anche senza i contributi pubblici	Giorgio Lonardi	5
---------------------------	----------------	---	-----------------	---

## TRASPORTI

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 16	La guerra delle concessioni autostradali. Gavio: "Il rinnovo è una giungla giuridica"	Sara Bennewitz	7
---------------------------	----------------	---	----------------	---

## LAVORI PUBBLICI

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 13	Cina, paura fugata; non si ripartirà con i lavori pubblici per vincere la crisi	Giampaolo Visetti	9
---------------------------	----------------	---	-------------------	---

## PMI

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 38	Il software trova una seconda vita, è ossigeno per le piccole imprese	Christian Benna	10
---------------------------	----------------	---	-----------------	----

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 39	Banche e Pmi primi clienti del neonato business italiano		12
---------------------------	----------------	--	--	----

## APE

Italia Oggi Sette	28/09/15 P. 9	Una promozione con riserva	Luigi Dell'Olio	14
-------------------	---------------	----------------------------	-----------------	----

## SICUREZZA ICT

Corriere Della Sera - Corriereconomia	28/09/15 P. 10	Sicurezza. Quanti rischi se l'hacker sale a bordo	Daniele Sparisci	16
--	----------------	---	------------------	----

## FOTOVOLTAICO

Corriere Della Sera - Corriereconomia	28/09/15 P. 35	Fotovoltaico. La vera riscossa? Partirà nel 2020	Elena Comelli	18
--	----------------	--	---------------	----

## BANDA ULTRALARGA

Corriere Della Sera - Corriereconomia	28/09/15 P. 18	Puntare tutto sulla fibra? Che errore madornale	Edoardo Segantini	20
--	----------------	---	-------------------	----

## DIGITALE

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 28	Forum Pa e 360digital, joint venture per gli uffici più efficienti	Eugenio Occorsio	21
---------------------------	----------------	--	------------------	----

## PROFESSIONISTI

Repubblica Affari Finanza	28/09/15 P. 30	E' cominciata la ripresa per le professioni economiche e amministrative		22
---------------------------	----------------	---	--	----

La proposta Agevolazioni da estendere anche alle imprese e all'energia

# Edilizia «Serve una svolta: riqualificare, non costruire»

Savoncelli (geometri): c'è un patrimonio immenso da migliorare. Gli sgravi fiscali hanno funzionato, non vanno tagliati ma migliorati

DI ISIDORO TROVATO

Come nei migliori gialli. Se è vero che tre indizi fanno una prova, il comparto dell'edilizia italiana si è rimesso in piedi dopo i colpi tremendi della crisi che lo avevano messo in ginocchio.

Il primo indizio arriva dall'Abi: da gennaio a luglio le erogazioni dei mutui sono cresciute dell'82,2% rispetto allo stesso periodo del 2014, passando da 14,6 a 26,6 miliardi di euro. Il secondo dall'Istat: gli addetti impiegati dai cantieri sono cresciuti del 2,3% (pari a 34 mila unità) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. E il terzo da un'indagine condotta dal Centro Einaudi e Intesa Sanpaolo tra gennaio e febbraio 2015 dalla quale emerge che la percentuale delle famiglie che riesce a «mettere da parte» è in leggero aumento: 43,7% contro il 38,6% del 2014.

È evidente come non possano essere questi i «numeri» capaci di trainare al rialzo il Pil, né le sorti del comparto edile, però sarebbe sbagliato non coglierne la portata ottimistica.

## La proposta

Sulla base di questa riflessione nasce l'azione propositiva del Consiglio nazionale dei geometri che ha avviato incontri per favorire una riflessione circa le strategie che gli addetti ai lavori — professionisti e costruttori in primis — intendono adottare per far

si che la tendenza acquisti vigore e si trasformi in ripresa autentica. Per immaginare modelli di business differenti da quelli del passato, in linea con l'edilizia del futuro, post-crisi, ispirata al concetto di qualità del costruito e rispettosa dei limiti al consumo di suolo.

«Lo sviluppo urbanistico delle città sta andando verso un piano di riqualificazione delle costruzioni già esistenti — spiega Maurizio Savoncelli, presidente del Consiglio nazionale dei geometri e dei geometri laureati —. Secondo molte ricerche, il nuovo diventerà sempre più irrisorio, diminuirà nel tempo fino a contare in Italia soltanto il 2% nel 2050, mentre il trend della riqualificazione sostenibile sta prendendo piede e continuerà a crescere».

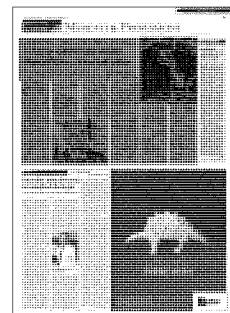
## Le riforme

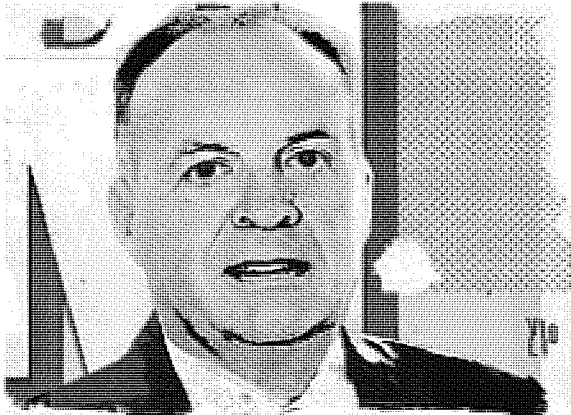
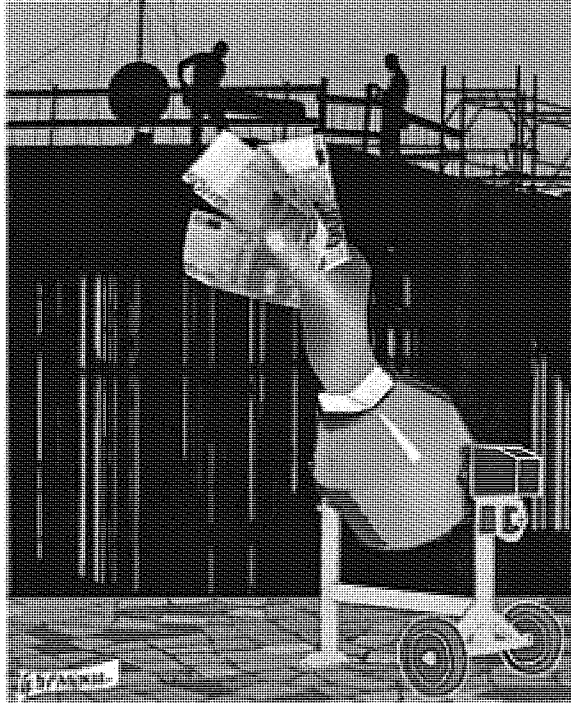
Ma la propensione all'acquisto del «vecchio» è un dato da imputare esclusivamente alla ridotta disponibilità economica delle famiglie o segna l'avvio di un nuovo ciclo immobiliare, basato sulla consapevolezza dei cittadini della necessità di percorrere la via del consumo di suolo zero? «A questo volano per una potenziale rigenerazione totale dei quartieri devono, però, aggiungersi altre misure importanti: fiscali e di diritto — continua Savoncelli —. Ci rendiamo conto che le attuali misure di sgravio fiscale per chi ristruttura, seppur largamente adottate, non possono essere fruite pienamente perché il privato spesso non percepisce la ricaduta effettiva degli sgravi fiscali e dei bonus sul proprio reddito, trovandosi in una situazione magari di precarietà lavorativa o altra condizione simile. Ecco perché bisognerebbe consentire al singolo di beneficiare di uno sconto sui consumi energetici futuri grazie alla nuova produzione da una fonte rinnovabile. E poi sarebbe utile anche trasferire il vantaggio all'impresa che effettua i lavori di riqualificazione dell'immobile».

Come se non bastasse, il bonus attuale riguarda soltanto le abitazioni, ma la platea dei potenziali beneficiari potrebbe essere ampliata. «Certo — conferma Savoncelli — i benefici dovrebbero essere estesi anche al non residenziale: basti pensare ai tanti capanni dismessi e abbandonati che marciscono nelle periferie italiane».

E poi esistono i vantaggi di tipo ambientale. «Si tratta di un'occasione importante — ammette il presidente dei geometri —. Rinnovando gli edifici è possibile generare un risparmio delle famiglie stimato complessivamente in 25 miliardi. Ma non bisogna dimenticare che non bastano misure edilizie e fiscali. È urgente mettere mano anche al diritto di proprietà per questi aspetti: oggi se uno solo fra 20 condomini non accetta, come è noto, l'intervento di riqualificazione/ristrutturazione non si fa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Vertice Maurizio Savonceli, guida i geometri italiani

## La tentazione del Cipe un'agenzia per le opere

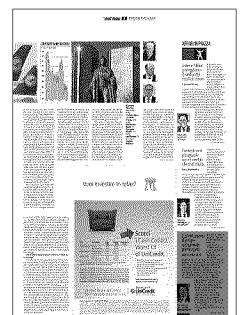
**Adriano Bonafede**

*Il progetto è chiaro: aiutare i Comuni e gli altri enti locali a costruire infrastrutture insieme ai privati, usando la formula del project financing. Uno strumento, quest'ultimo, che può essere usato meglio di quanto non si sia fatto finora, utilizzando di più i fondi europei. Da qualche tempo a questa parte i tecnici del governo sono al lavoro: la tentazione è quella di creare un'Agenzia nazionale per il rilancio delle piccole medie infrastrutture. L'Agenzia - secondo voci accreditate - potrebbe essere agganciata alla Presidenza del Consiglio, che interverrebbe in funzione di coordinamento generale e per dare una spinta "politica" alle iniziative. Quest'Agenzia, comunque, potrebbe di fatto essere una riedizione rivista e corretta dell'Unità tecnica di finanza di progetto (Ufp) presso il Cipe, che è inserita proprio nell'organigramma di Palazzo Chigi.*



Il presidente  
del Consiglio  
**Matteo Renzi**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Armani (Anas): "Così la rete potrebbe autofinanziarsi"

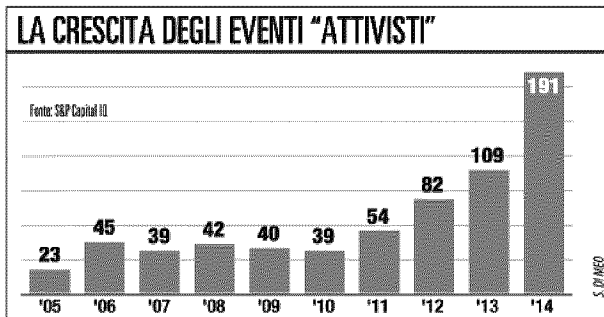
LO STATO DOVREBBE RETROCEDERE ALL'AZIENDA UNA PERCENTUALE DELLE ACCISE SULLA BENZINA, IN MODO DA DARLE AUTONOMIA. E POTREBBE ANCHE QUOTARSI IN BORSA

Chi prende l'autostrada, con il pedaggio paga anche per tutta una serie di opere, così dette "compensatorie" che vengono realizzate spesso da soggetti privati e che lo stato ripaga indirettamente riconoscendo ai concessionari della rete a pagamento un apposito aumento della tariffa. Fatto sta che ipotizzando 100 euro per il costo vivo della realizzazione materiale di un'autostrada, secondo gli esperti di settore, in media circa 35 euro sono relativi al costo di opere di edificazione che esulano dall'autostrada e servono a realizzare rotonde, piste ciclabili, parcheggi e così via. Lo stato invece che farsene carico direttamente, scarica il costo sui privati cittadini, che così pagheranno ai concessionari delle autostrade anni di pedaggi maggiorati.

In proposito e per il futuro, la situazione potrebbe cambiare perché l'Anas avrebbe trovato una soluzione intelligente per dotarsi di una sua autonomia finanziaria. Se l'Anas avesse una sua tariffa, o meglio se potesse essere finanziata senza dover battere cassa ogni volta, l'autorità che si occupa della manutenzione di 25 mila chilometri di strada potrebbe intervenire più velocemente, e al contempo ridurre anche i costi della manutenzione della rete di strade che è sotto la sua giurisdizione. «Stiamo lavorando a un modello di tariffa sulla falsariga di altri servizi regolamentati - spiega il presidente dell'Anas Gianni Armani - in cui lo Stato retrocede automaticamente all'Anas una percentuale



Qui sopra, Gianni Vittorio Armani, presidente e amm. delegato dell'Anas



delle accise sulla benzina. In questo modo, senza aumentare la pressione fiscale per i cittadini, si avrebbe una tariffa legata all'effettivo utilizzo della strada». Se è vero che lo stato rinuncerà a una parte delle tasse sul carburante, è anche vero che non dovrà più finanziare due miliardi all'anno di lavori Anas con il debito pubblico. Inoltre, a fronte di un introito certo e di una sua autonomia gestionale, Anas potrebbe accedere al mercato dei capitali per finanziarsi o addirittura ambire a una quotazione in Borsa. Nel piano 2015-2019 dell'Anas, 8,2 miliardi di euro su 20 sono, infatti, destinati alla manutenzione e al potenziamento della rete stradale esistente. Il contratto di programma 2015 fa da apripista al nuovo corso con 254 interventi sulla rete nazionale per un valore di ben 1,1 miliardi, di questi 222 interventi (pari a circa 520 milioni) riguardano la manutenzione straordinaria. (s.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Le reti di impresa crescono anche senza i contributi pubblici

**IN UOVI DATI DI RETI IMPRESA DI CONFINDUSTRIA RILEVANO UN AUMENTO DI INIZIATIVE E IMPRESE COINVOLTE E SOPRATTUTTO UNA SEMPRESA PIÙ MARCATAMENTE AUTONOMA FINANZIARIA DAI FONDI STATALI CHE CRESCONO ANCH'ESSI MA SONO EROGATI IN MODO PIÙ MIRATO**

**Giorgio Lonardi**

*Milano*

Il leggendario individualismo dei piccoli e medi imprenditori italiani si sta incrinando. Lo conferma il boom dei contratti di rete registrato fra il 3 settembre del 2014 e il 3 settembre del 2015. Una formula prevista dalla legge che lega fra loro un gruppo d'aziende che, pur mantenendo la propria indipendenza, si organizzano per uno scopo comune. Nel giro di dodici mesi, infatti, le reti sono passate da 1.752 a 2.348 con una crescita del 34%. Le imprese aderenti hanno raggiunto quota 11.879 con un aumento del 37% rispetto al settembre del 2014.

L'unione fa la forza, dunque, come sanno bene le 45 aziende turistiche della Valle del Serchio e della Garfagnana che hanno creato la Rete Smart Valley per promuovere un territorio ricco di potenzialità non ancora valorizzate. O come hanno sperimentato le 11 imprese non concorrenti di Italian Technology Center presenti nei settori delle macchine utensili e delle macchine per la lavorazione della gomma e della plastica. Lo scopo: consolidare la propria presenza commerciale in India varando un servizio comune di assistenza post-vendita a Pune nello stato indiano del Maharashtra. Una mossa che ha aumentato la competitività e il prestigio del made in Italy presso i committenti locali. E che ha schiuso alla rete le porte di un'ulteriore crescita futura.

Spesso il motore delle reti, quello che spinge gli imprenditori a mettersi assieme è la scelta di un progetto su cui focalizzare uo-

mini e risorse. Emblematico il caso di Romagna Coop Food, una rete nata dall'unione di 7 cooperative alimentari e vinicole romagnole. La missione delle reti promossa da Stanislao Giuseppe Fabbrino, ad di Fruttigel, è quella di esportare in tutto il mondo non solo i prodotti agroalimentari romagnoli ma anche "la qualità, la tradizione e il patrimonio storico della Romagna", disegnando così un forte impegno sul piano della comunicazione. Riunendo la forza delle 7 cooperative Romagna Coop Food ha messo in campo un colosso da 820 milioni di fatturato con 19 stabilimenti e 2.500 addetti in grado di dotarsi di una struttura comune dedicata all'export e guidata da un manager dedicato che altrimenti le singole aziende non si sarebbero potute permettere.

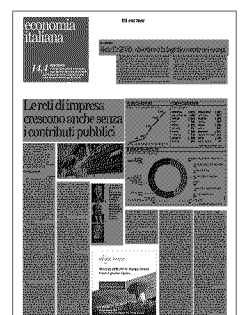
Un altro caso da manuale è quello di Rete Poema, che nasce sotto l'impulso di Ema, azienda controllata da Rolls Royce che ha invitato 9 imprese fornitrici, specializzate nella componentistica per motori aerei, ad aprire i capannoni nei pressi del proprio impianto a Morra De Sanctis in Irpinia. Risultato: la creazione di un nuovo distretto hi-tech nel settore aerospaziale con tutti i benefici che ne conseguono anche sul piano occupazionale.

Insomma, di motivi per fare rete ce ne sono tanti. E le aziende lo hanno capito come dimostra la progressione numerica del fenomeno: nel settembre 2011, ad un anno dal varo del provvedimento legislativo, le reti registrate erano 135; diventavano 394 nel 2012 per poi raddoppiare fra il 2013 (1.134) e il settembre 2015 quando raggiungevano quota 2.348. Oggi, dunque, le Reti d'impresa sono presenti su tutto il territorio nazionale, in ogni regione e in ogni provincia. A fare da apripista è la Lombardia con 2014 aziende coinvolte seguita dall'Emilia Romagna a quota 1.165 e dalla Toscana (1.044) tallonata a sua volta

dal Lazio con 900. Quanto al Sud spicca il risultato dell'Abruzzo (617) inseguito da Puglia (504) e Campania (444). Ma non basta. Perché la pervasività del fenomeno riguarda tutti i settori. E se il manifatturiero fa la parte del leone (29% delle reti censite) è forte la presenza nei comparti delle attività scientifiche e tecniche (11%) e nelle costruzioni (10%). Di rilievo anche il peso nell'agricoltura e nella pesca (9%) e nei servizi di informazione e comunicazione (7%).

A scattare la radiografia del fenomeno è lo studio condotto da Reti Impresa di Confindustria con la Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome e in colla-

borazione con Gfinance Gruppo Impresa che siamo in grado di anticipare. «La crescita delle reti - sostiene il vicepresidente di Confindustria Aldo Bonomi - è ormai una ruota che gira da sola, un fenomeno che non deve nulla alla politica. La diffusione del contratto di rete non è una conseguenza del finanziamento pubblico. Le reti si creano perché rappresentano un modello di aggregazione vincente per le imprese». Bonomi osserva che nel 2014 si registra una maggiore indipendenza delle reti dai contributi pubblici. In effetti lo studio che sarà presentato ufficialmente domani a Expo Milano 2015 presso l'Auditorium di Palazzo Italia rileva che mentre fra il 2010 e il 2013 il 40% delle reti avevano avuto finanziamenti pubblici allargando la rilevazione al periodo compreso fra il 2010 e il 2014 la percentuale è scesa al 34%. In questa cornice Bonomi cita uno studio condotto dall'Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Centrale che rileva come le imprese in rete risultino più competitive di un campione equiparabile di aziende singole. I parametri citati riguardano sia l'export (vende all'estero il 51,6% delle aziende in rete contro il 29,8% delle altre), sia i marchi registrati a livello internazionale (16,5% invece del 7,1%) sia i certificati di qualità (28% contro 15,7%). Insomma o fanno rete solo le imprese migliori oppure il fatto stesso di mettersi in rete spinge gli imprenditori ad essere più competi-



tivi dei loro colleghi "single".

Ad ogni modo, come rileva ancora Bonomi, non c'è dubbio che gli incentivi pubblici abbiano facilitato e facilitino lo sviluppo delle reti. La ricerca precisa che fra il 2010 e il 2014 hanno beneficiato di un finanziamento regionale 648 reti e circa 3.000 imprese. Complessivamente si tratta di 122 milioni di euro erogati nell'arco di un quinquennio a maggioranza come contributi a fondo perduto pari al 50% dell'investimento complessivo. Dal 2013 al 2014, inoltre, si registra un aumento dei finanziamenti da 25 a 27 milioni di euro. Contemporaneamente si alza il valore medio dell'agevolazione a favore delle reti. Risultato: nel 2014 vengono supportati progetti più ambiziosi riducendo così la dispersione delle risorse. Inoltre gli incentivi pubblici si indirizzano verso obiettivi strategici ben definiti. I bandi destinati alle reti sono infatti destinati per il 40% ai progetti di ricerca e innovazione, per il 30% allo sviluppo aziendale e per il 22% all'internazionalizzazione.

Le amministrazioni regionali che hanno finanziato il maggior numero di iniziative nel quinquennio sono la Lombardia a quota 184, l'Emilia Romagna (136) e l'Abruzzo (83). L'hit parade dei contributi erogati vede sempre in testa la Lombardia (33,7 milioni) seguita da Lazio (18,5 milioni) e Toscana (14,8 milioni).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui a sinistra, il vicepresidente di Confindustria **Aldo Bonomi** (1), **Fulvio D'Alvia** (2), direttore nazionale di Retimpresa



**Otello Natale** (3), presidente della rete Poema e ad di Ema



(IL CASO)

## Rete Cr 2050: obiettivo è la logistica verde nei campi

Il progetto è ambizioso. Si tratta di creare un modello agro-industriale che da una parte non danneggi gli agricoltori che continueranno a fare il loro mestiere. Mentre dall'altra risolve il problema degli scarti della produzione, che verranno trasformati in loco per ottenere intermedi adatti alla produzione di biofuels e di altri composti propri della chimica verde. Ma non basta. Perché quanto rimane di questa trasformazione resterà all'agricoltore che potrà utilizzarlo per fertilizzare il terreno o per ricavarne biogas.

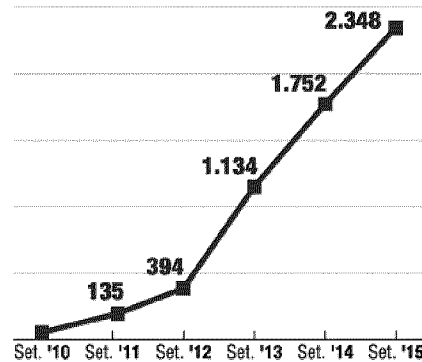
E' dunque attorno a questa mission che a Cremona è

nata Rete CR 2050, una rete d'impresе formata da 9 aziende agricole e 10 industriali tra cui Eridania. Fra gli obiettivi c'è l'individuazione di processi, impianti e tecnologie in grado di consentire la lavorazione degli scarti. Ma anche di evitare il depauperamento del terreno ottimizzando la logistica. Il risultato a cui punta Rete CR 2050 è di creare una filiera agroindustriale sostenibile facendo in modo che il reddito generato dalla parte dei residui che può essere solo destinata alla produzione di energia finisca agli agricoltori. (g.lon.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### LA CRESCITA DELLE RETI

Progressione reti di impresa dalla nascita



### I CONTRATTI PER REGIONE

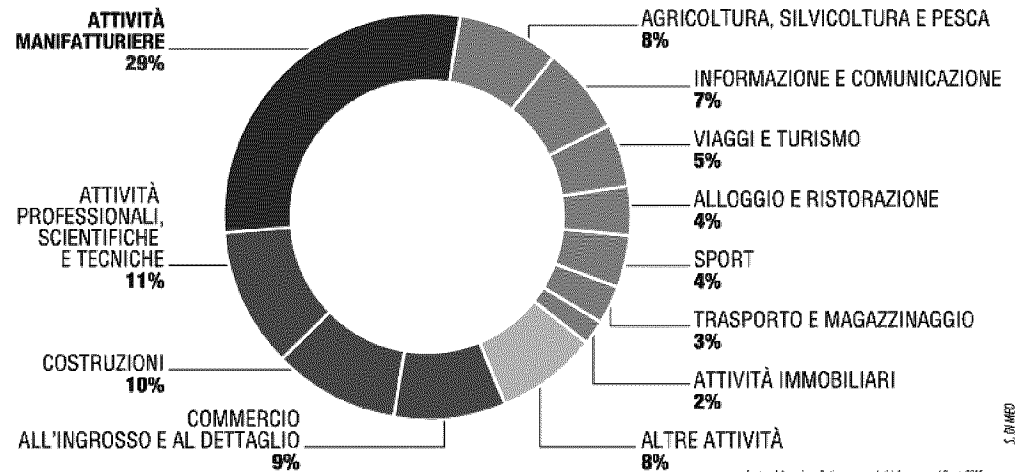
Numero di imprese

LOMBARDIA	2.014	FRIULI V. GIULIA	367
EMILIA ROMAGNA	1.165	SARDEGNA	341
TOSCANA	1.044	CALABRIA	289
LAZIO	900	UMBRIA	228
VENETO	837	LIGURIA	209
ABRUZZO	617	SICILIA	193
PUGLIA	504	BASILICATA	141
CAMPANIA	444	TRENTINO A. ADIGE	114
PIEMONTE	440	MOLISE	34
MARCHE	394	VALLE D'AOSTA	15

Fonte: elaborazione Retimpresa su dati Infocamer e 3 set. 2015

### IN MANIFATTURA UNO SU TRE

Contratti di rete per settore di attività



Fonte: elaborazione Retimpresa su dati Infocamer e 3 set. 2015





# La guerra delle concessioni autostradali Gavio: "Il rinnovo è una giungla giuridica"

GLI ANALISTI DI BANCA IMI E MEDIOBANCA, CHE AVEVANO VISTO CON FAVORE LO "SBLOCCA ITALIA", SONO IN ATTESA DI CAPIRE CHE NE SARÀ DELL'ARTICOLO 5 CHE ALLUNGAVA I CONTRATTI DI TUTTI I CONCESSIONARI A UNA SCADENZA SIMILE A QUELLE DI ATLANTIA

Sara Bennewitz

Le autostrade sono una giungla di leggi e varianti in corso d'opera, dove sembra mancare una regola generale uguale per tutti, come dimostra il caso del diverso trattamento delle concessioni scadute o che stanno per scadere. «A chi va una concessione scaduta? Al Mit al Mef o all'Anas - si chiede Beniamino Gavio maggior azionista della Sias attraverso AutoToMi - io sono smarrito. Quale è il piano per il settore autostradale italiano? Per attirare investimenti bisogna avere regole certe, mancano e manca una visione d'insieme».

E se è smarrito il primo socio del secondo concessionario tricolore, figuriamoci il resto degli italiani. Gli analisti di Banca Imi e Mediobanca, che avevano visto con favore la riforma dello "Sblocca Italia", sono in attesa di capire che ne sarà dell'articolo 5 voluto dal ministro Maurizio Lupi ora che gli è subentrato Graziano Delrio. L'articolo 5 allungava le concessioni di tutti i concessionari a una scadenza simile a quelle di Atlantia, dando la possibilità al Governo di ripartire dopo il 2038 da zero senza subentri e rimettere all'asta tronchi di concessioni più omogenee e contigue fra di loro. «Credo che sia nell'interesse di tutti sederci a un tavolo e ragionare insieme - commenta Gavio, che in virtù dell'articolo 5 era pronto a investire 7 miliardi di nuovi lavori - io sono pronto a fare la mia parte investendo. Però devo anche spiegare ai miei azionisti che ho difeso fino all'ultimo e difenderò i contratti firmati. Sono pronto a continuare ad investire ma a scadenza i concessionari hanno diritto a dei subentri che potrei investire altrove». E in proposito, Sias non smentisce un interesse per la brasaliana Ecorodovias, di cui in passato il grup-

po era socio via Impregilo.

Intanto la Ue è entrata a gamba tesa sulle autostrade Meridionali (la Napoli-Salerno scaduta nel 2012) e sulla Centropadane (la Piacenza-Brescia scaduta nel 2011) imponendo di rimettere le due concessioni in gara. Per ciò che concerne invece l'Autostrada del Brennero (scaduta nel 2014), la Ue non si è fatta sentire. In mancanza di note ufficiali, pare che questa tratta e quella delle Autovie Venete (la Venezia-Trieste-Udine che è vicina alla scadenza del 2017) saranno rinnovate con l'attuale concessionario, che guarda caso è un consorzio di enti pubblici. Ma anche nel caso della Centropadane i soci erano pubblici, e ciò non ha impedito loro di ricorrere al giudice amministrativo (che aveva espresso una prima opinione favorevole) per essere rimborsati di 260 milioni di subentri, e ad ogni modo a distanza di 4 anni stanno ancora gestendo la concessione in attesa che il vincitore della gara conclusa in primavera, gli restituisca il valore degli extra investimenti fatti.

Lo strattagemma del subentro, inventato dall'Italia di Ciampi per far quadrare i conti, rende il quadro ancora più complesso. «Gli alti valori di subentro di una concessione restringono il cerchio - ammette il manager di una grande gruppo autostradale, che chiede l'anonimato - perché in pochi possono pagare subentri miliardari, né lo Stato ha accantonato simili cifre per liquidare i concessionari». Ma subentrare alle concessioni scadute senza passare da una gara, anche per un soggetto pubblico, secondo i legali che affiancano gli operatori del settore, non è coerente con la legislazione vigente, né con i principi di concorrenza europei. «Abbiamo gareggiato e vinto per la Centropadane - dice

Gavio - e siamo pronti a gareggiare anche per altre tratte». Il riferimento è alla Brennero, alle Autovie Venete e alla Ativa (nella quale Sias ha una quota e che scadrà nel 2016), dove non ci sono gare alle viste, né idee su come rimborsare agli attuali concessionari subentri milionari.

Insomma ad oggi non è facile capire quale sia l'orientamento del Governo su questo tema e se si preferisca optare per il mercato o favorire il ritorno alla gestione pubblica. Se è vero che tutti riconoscono a Matteo Renzi il merito di aver fatto riguadagnare all'Italia credibilità all'estero, è anche vero che sulle autostrade bisognerebbe fare chiarezza per garantire il rispetto dei contratti che è imprescindibile per attrarre

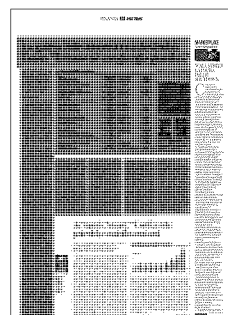
capitali, soprattutto nel comparto delle infrastrutture, dove gli investimenti e i tempi di esecuzione sono più lunghi.

In proposito vale la pena ricordare l'esempio di una nuova autostrada, la Brebemi, che fu giudicata dalla Ue il miglior project financing dell'epoca e che a un anno dall'inaugurazione è già in affanno tanto che la concessione è stata allungata di 6 anni ma resta gravata da 1,2 miliardi di subentri. «Hanno allungato la concessione della Brebemi perché il progetto non stava in piedi - dice un esponente di una primaria banca italiana - per fare un'opera infrastrutturale e ripagare i costi ci vuole tempo e 19 anni non bastavano. Le autostrade sono come il mutuo sulla ca-

sa, se la rata non è sostenibile perdi la casa».

Qualcuno sostiene invece che la concessione sia stata allungata perché altrimenti il debito della Brebemi, che è stato finanziato dalla Cassa depositi e Prestiti, sarebbe stato a rischio. «La Cdp ha finanziato anche la Tem - ricorda Gavio che è socio sia di Tem che di Brebemi - che però è una concessione da 50 anni, realizzata senza sfiorare rispetto ai tempi previsti e ai piani d'investimento approvati». La Tem, a detta di tutti, è uno dei pochi esempi positivi sia perché è stata ultimata in tempi brevi, sia perché è un felice connubio di investimenti e azionisti pubblici con soci e finanziamenti privati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## LA RETE AUTOSTRADALE IN ITALIA

Società	Km in esercizio	Scadenza concessione	Gestore
<b>AUTOSTRADE PER L'ITALIA</b>	<b>2.854,6</b>	<b>31 dicembre 2038</b>	<b>ATLANTIA</b>
AUTOSTRADE MERIDIONALI	51,6	31 dicembre 2012	ATLANTIA
MILANO SERRAVALLE-MILANO TANGENZIALI	179,1	31 ottobre 2028	
AUTOSTRADA TORINO - SAVONA	130,9	31 dicembre 2038	SIAS
AUTOSTRADA TORINO-IVREA-VALLE D'AOSTA	155,8	31 agosto 2016	SIAS
AUTOCAMIONALE DELLA CISA	101,0	31 dicembre 2031	SIAS
AUTOVIE VENETE	193,9	31 marzo 2017	
AUTOSTRADA BRESCIA-VERONA-VICENZA-PADOVA	182,5	31 dicembre 2026	
AUTOSTRADA DEL BRENNERO	314,0	30 aprile 2014	
SATAP A4 TORINO-MILANO	130,4	31 dicembre 2026	SIAS
SATAP A21 TORINO-PIACENZA	167,7	30 giugno 2017	SIAS
AUTOSTRADE CENTRO PADANE	86,6	30 settembre 2011	
SOCIETÀ AUTOSTRADE VALDOSTANE	67,4	31 dicembre 2032	SIAS
SOCIETÀ AUTOSTRADE LIGURE TOSCANA	154,9	31 luglio 2019	SIAS
AUTOSTRADA DEI FIORI	113,3	30 novembre 2021	SIAS
SOCIETÀ AUTOSTRADA TIRRENICA	36,6	31 dicembre 2046	
TANGENZIALE DI NAPOLI	20,2	31 dicembre 2037	ATLANTIA
SOCIETÀ ITALIANA TRAFORO DEL FREJUS	82,5	31 dicembre 2050	SIAS
SOCIETÀ ITALIANA TRAFORO DEL MONTE BIANCO	5,8	2050	ATLANTIA
SOCIETÀ ITALIANA TRAFORO DEL GRAN SAN BERNARDO	12,8	2034	SIAS
RACCORDO AUTOSTRADALE VALLE D'AOSTA	32,4	31 dicembre 2032	ATLANTIA
STRADA DEI PARCHI	281,4	31 dicembre 2030	
AUTOSTRADA ASTI-CUNEO	55,0	23,5 anni da entrata esercizio	SIAS

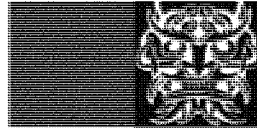


Qui sopra, **Beniamino Gavio** (1), a capo del Gruppo Gavio insieme al cugino Marcello; e **Graziano Delrio** (2), ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti

S. DI AMICO

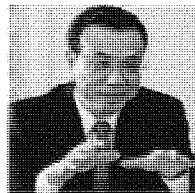
## FAR EAST

Giampaolo Visetti



# CINA, PAURA FUGATA NON SI RIPARTIRÀ CON I LAVORI PUBBLICI PER VINCERE LA CRISI

**S**orpresa dall'estate nera delle Borse, la Cina affronta una sfida nuova: salvare le annunciate riforme economiche malgrado il freno alla crescita. Per Pechino il problema non è più contenere la percentuale di calo del Pil, rendendola presentabile, ma prevedere con precisione il livello su cui si stabilizzerà. Mercati e investitori stranieri hanno già assorbito la frenata cinese, assumendola come un dato di fatto. Restano invece spaventati dalla prospettiva di una protratta imprevedibilità. Il premier Li Keqiang ha rassicurato sul fatto che le autorità non risponderanno al rallentamento inondando il sistema di denaro, ma accelerando le riforme tese ad aumentare il ruolo del mercato

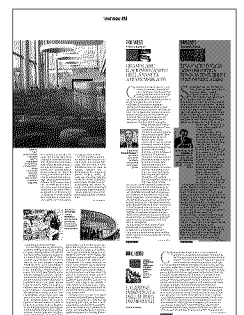


**Il premier cinese Li Keqiang ha rassicurato che non risponderà al rallentamento dell'economia con eccessi di "denaro facile"**

rispetto a quello dello Stato. In un quadro nazionale peggiorato si distingue la tenuta dell'inflazione, ora al 2%, che smentisce le previsioni di una deriva deflazionistica. L'aumento dei consumi interni non rivela la velocità sperata, ma lo shopping resta caldo, rispetto a quello occidentale. Pechino punta dunque a due obiettivi: salvare il limite minimo di nuovi posti di lavoro e un incremento annuo del reddito capace di non far inceppare i consumi. Gli analisti erano certi che la leadership rossa avrebbe fatto ricorso all'arma antica dei maxi-finanziamenti pubblici per infrastrutture. I segnali vanno invece nella direzione opposta. Il governo cinese, dopo la svalutazione di metà agosto, si riserva di aprire il mercato dello yuan agli operatori

esteri, permettendo per la prima volta acquisti e vendite attraverso la mediazione tra banche. Entro fine anno potrebbero vedere il via anche i pagamenti internazionali in yuan. Queste mosse tendono a rassicurare, in questo caso sul fatto che la svalutazione non sia l'annuncio di una guerra delle valute per rilanciare l'export, ma l'avvio dell'agganciamento dello yuan non più al dollaro bensì ad un paniere di valute, in vista della sua internazionalizzazione. A Pechino la parola d'ordine, oltre che «nuova sostenibilità», diventa dunque «aggiustamento strutturale». L'economia cinese crescerà più lentamente, ma per imprese nazionali e clienti stranieri il punto fondamentale è conoscere il dato reale della frenata e avere la certezza che le svalutazioni non si susseguano secondo la logica della competitività. Per tutti si pone come necessaria l'affidabilità dei dati e il salvataggio delle riforme di mercato: solo così la Cina, da origine degli ultimi rischi recessivi, può tornare a essere considerata il motore della crescita globale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Il software trova una seconda vita è ossigeno per le piccole imprese

**I PROGRAMMI INFORMATICI INVECCHIANO, MA NON MUOIONO. LA SENTENZA DELLA CORTE DI GIUSTIZIA EUROPEA, CHE NE LEGITTIMA LA RIVENDITA, STIMOLA LA NASCITA DI UN MERCATO DELL'USATO CHE FAVORISCE CHI HA POCHE RISORSE E PUÒ RISPARMIARE FINO AL 70%**

**Christian Benna**

*Milano*

**I**l crack di Comet, scoppiato nel 2012 in Inghilterra, ha lasciato in molti con il cerino in mano. I 7.000 lavoratori che hanno perso l'impiego, innanzitutto, ma anche fornitori e subfornitori che collaboravano con la grande catena di elettronica di consumo.

Ed è toccato agli enti pubblici locali dare una mano, con il denaro dei contribuenti va da sé, per sanare la voragine economica e sociale lasciata in eredità dal maxi debito del fondo di private equity che era il principale azionista di Comet. Nel corso della procedura fallimentare, ogni asset è stato messo in vendita, anche gli scaffali del retailer. In questo disperato tentativo di recuperare risorse, sono stati messi all'asta i software Windows di proprietà della società, considerati quindi beni alienabili da poter rivendere alla stregua di immobili, macchinari e parco auto.

Ebbene, questi programmi sono stati acquistati in blocco da Value Licensing, broker britannico che fa di mestiere compravendita di software "usati", per la cifra record di 1,3 milioni di sterline. Una bella somma, utilizzata dagli amministratori giudiziari di Comet per rimborsare, almeno in parte, i creditori, e un bel numero di licenze che sono tornate sul mercato, commercializzate perlopiù nelle piccole e medie aziende, quelle che faticano a stare al passo di spesa con gli aggiornamenti informatici.

Il caso, che risale a qualche mese fa, ha fatto tornare a galla, anche tra i non addetti ai lavori,

la sentenza del 2012 della Corte di giustizia europea, che sancisce la legittimità del commercio di programmi per computer 'usati' e che perciò consente di rivendere un software usato alla pari di altri beni di proprietà. Da allora il mercato secondario dell'informatica ha preso piede in tutta Europa, con Germania e Regno Unito capofila di questo settore. Tra Londra e dintorni le società che fanno brokering di software usati, come Value Licensing e Discount Licensing, si sono specializzate in aste fallimentari, andando a caccia di quei programmi di proprietà da rimettere in commercio che altrimenti finirebbero direttamente nel cestino. Ma non è l'unica via percorribile. E in Germania, dove questo mercato è nato ed è oggi il più maturo del continente si sono sviluppate aziende forti nel software asset management, come ReLicense, in grado di valorizzare programmi in eccedenza o non utilizzati. Altri player del mercato sono spuntati un po' ovunque: c'è Usedsoft, probabilmente la più grande società per dimensione,

poi i francesi di Softcorner, e i tedeschi di Preo. Il settore è in continuo movimento. E i campi di applicazione sono davvero molti e articolati, con il mercato secondario che diventa una sorta di camera di compensazione, laddove domanda e offerta faticano a incontrarsi.

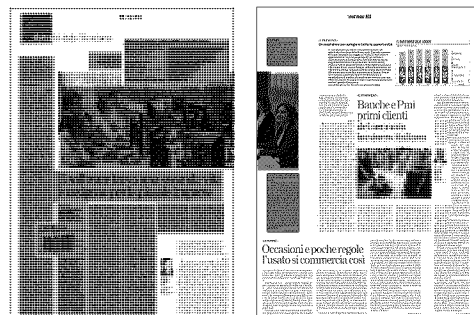
Capita sovente che le grandi aziende si ritrovino con un surplus di software che risulta incagliato nei bilanci senza aver alcuna utilità a livello operativo. Succede nei casi di fusione e aggregazione, nelle vendite e nell'acquisto di rami di azienda, oppure in nuovi investimenti in It, come la migrazione verso il cloud, che rende inutilizzata parte del parco software o in pianificazioni che poi non corrispondono al ciclo economico societario. Dall'altra parte del campo ci sono le aziende interessate a comprare software usati. Ci sono, ovviamente, le Pmi, quelle che hanno più difficoltà a sostenere la spesa e i continui aggiornamenti in It, per le quali il risparmio vale oro, ovvero risorse da destinare a investimenti. Ma ci sono anche le grandi aziende che si trovano sotto pressione per i costi crescenti in It o si trovano in un deficit di licenze. Secondo un'indagine dall'agenzia Bloomberg, in Germania, colossi come Bayer Ag, Magna International, Edeka Centrale hanno acquistato prodotti sul mercato secondario. In Francia l'opportunità è presa molto sul serio. Il Cigref, che è

l'organismo che riunisce i responsabili It delle grandi aziende, ha appena pubblicato un libro bianco sul "marché secondaire logiciels", nel quale si elencano rischi e opportunità del nascente settore.

Secondo uno studio di Forrester pubblicato nel 2014 la spesa per software rappresenta il 34,9% del budget It di un'azienda. E si tratta di un trend in costante aumento, di 3 punti negli ultimi 5 anni, che viaggia di pari passo con una digital strategy ormai parte integrante del core business aziendale. Gli investimenti information technology, a loro volta, valgono, in media, circa il 9% del fatturato.

Insomma, una montagna di soldi. Per gli analisti di Gartner, l'It aziendale, a livello globale, corrisponde a circa 316 miliardi di dollari, in crescita dell'10-11% l'anno. E lo sviluppo di un mercato dell'usato può contribuire ad alleggerire i costi e anche a portare legalità nell'ancora molto diffuso mercato nero del software.

«I risparmi garantiti dalla compravendita di software usato possono andare dal 20 al 70% a seconda dell'età anagrafica della versione acquistata — spiega Riccardo Zanchi, direttore generale di NetConsulting Cube — ma è bene ricordare che non esiste la buona fede del cliente, quindi è responsabilità dell'azienda utente che acquista il software verificare cosa acquista». I grandi vendors, con i



software Microsoft che rappresentano il 90% del mercato secondario, non sono rimasti a guardare. Anzi. Con l'obiettivo di contrastare la pirateria, e anche alcune pratiche disinvolute nella compravendita di software di seconda mano, sono aumentati gli audit, i controlli di verifica.

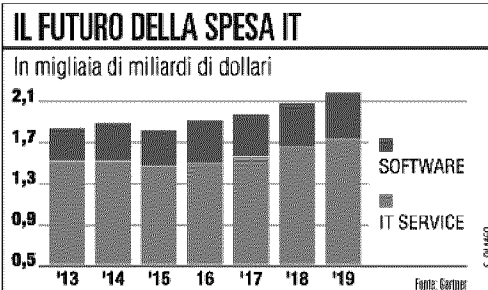
Ora la normativa sul software usato è ben definita, con i confini messi nero su bianco dalle sentenze della Corte di giustizia europea e quella della Corte di appello di Francoforte sul Meno. Il mercato risulta quindi regolamentato, ma ovviamente non significa che tutto è lecito. «Quindi le aziende che decidono di fare questi acquisti di software usati devono chiedere certificati di proprietà precedenti, come facciamo abitualmente quando acquistiamo un veicolo usato».

Nel Regno Unito, l'anno scorso, una società di broker ha venduto software di seconda mano di provenienza dagli Stati Uniti. E visto che negli Usa questo mercato non è consentito, la transazione risulta illecita, e un tribunale di Londra ha condannato sia broker che azienda. Affinché la licenza usata sia in regola, deve rispettare in tutto e per tutto, quanto stabilito dalle normative e dalla Corte Europea. «Diventa quindi di assoluta importanza la prova documentale — ricorda Riccardo Zanchi — che attesta l'originalità e il passaggio da un'azienda ad un'altra».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

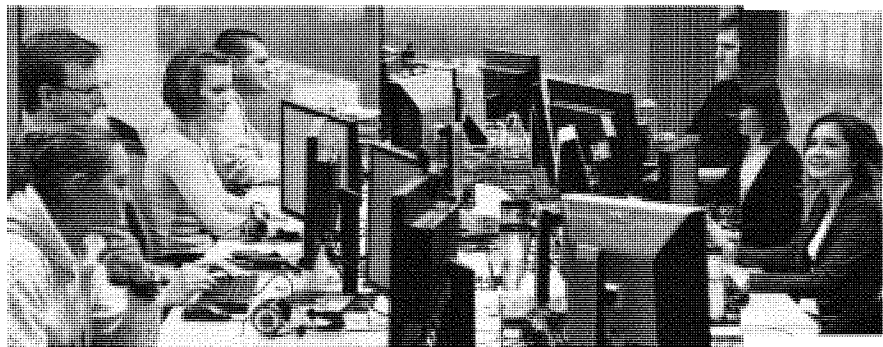
Il software usato arriva sul mercato attraverso **diversi canali**: dalle aste fallimentari alle vendite fatte dalle aziende

**[IL CASO]**  
**“Un fenomeno che molti imprenditori non capiscono”**



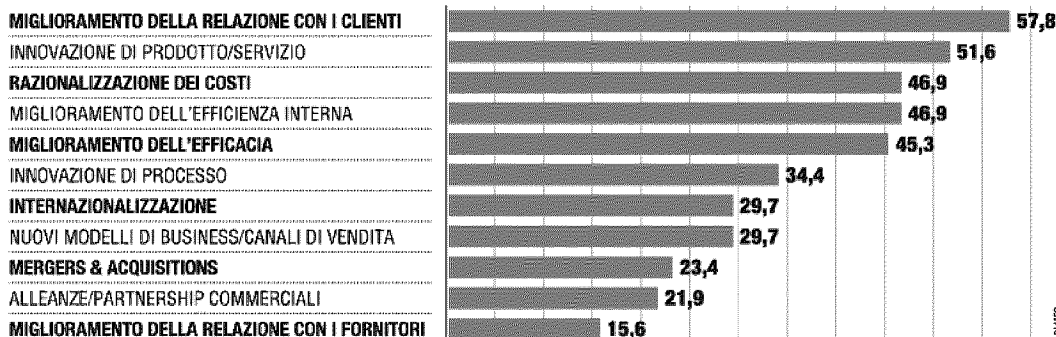
In Italia c'è ancora scarsa consapevolezza sul mercato secondario del software: «Spesso — sottolinea a Riccardo Zanchi, direttore generale di NetConsulting Cube — neppure si conoscono i contorni del fenomeno e in altri casi si verifica una resistenza culturale nei confronti della novità. Ci vorrà ancora un po' di tempo prima di vedere un mercato di dimensioni importanti». Le opportunità di risparmio non mancano, ma bisogna muoversi con cautela e affidarsi a società di intermediazione con un background comprovato di esperienza e affidabilità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**COMPETITIVITÀ ED EFFICIENZA, LE SFIDE DEL BUSINESS DELLE AZIENDE ITALIANE**

Valori % sul totale aziende (risposta multipla)



[IL FENOMENO]

# Banche e Pmi primi clienti del neonato business italiano

DA DUE ANNI LA TEDESCA RELICENSE HA IL QUARTIER GENERALE A MALPENSA. ALLA SUA PORTA GIÀ 120 AZIENDE TRA CUI ANCHE FINANZIARIE E SIGLE DELL'AUTOMOTIVE. ALL'INFORMATICA USATA SI STA AVVICINANDO PURE LA PA. LE INSIDIE DELLA PIRATERIA

Milano

Anche in Italia comincia mettersi in moto il mercato secondario del software. A spianare la strada, tra i pionieri del settore, c'è stata ReLicense, società fondata nel 2008 in Germania, che ha aperto i battenti nel nostro paese nel settembre 2013 e che oggi ha il suo quartier generale a Malpensa. E sono stati due anni impegnativi quelli trascorsi da Corrado Farina, Territory manager di ReLicense in Italia che ha dovuto sudare le faticose sette camicie per fare breccia in grandi e piccole aziende, e così pure nella pubblica amministrazione.

Farina è un manager di lungo corso, con un 8 anni di esperienza in Microsoft Italia come responsabile commerciale della divisione enterprise, prima di assumere la guida di ReLicense nel nostro paese. Conosce bene i protagonisti del mondo dell'informatica, i colli di bottiglia che si creano nella lotta (per le risorse) tra dipartimenti It e quelli della finanza e controllo, e anche tutte le necessità della digital strategy aziendale. Il mercato secondario del software in Italia offre opportunità di sviluppo esponenziali. Tanto più in un contesto, come quello tricolore, dove anni di crisi hanno ridotto gli investimenti e il risparmio è ancora oggi la parola d'ordine. Una buona parte di aziende ha recepito il messaggio. Infatti in 24 mesi ReLicense ha raccolto la collaborazione di più di 120 clienti, in testa le banche, società finanziarie, aziende dell'automotive e tante Pmi. Ma c'è ancora una vasta fascia di soggetti, inclusi gli studi professionali, che conoscono poco, o sono del tutto a digiuno, del mercato del software di seconda mano.

«Noi operiamo su due fronti - spiega Farina - nell'acquisto e vendita di software usati, con una specializzazione sul canale enterprise, sia che si tratti di

azienda pubblica che privata. Portiamo un valore aggiunto in entrambi i casi, perché compriamo prodotti che risultano in eccedenza, perciò inutili all'operatività aziendale, e li rivendiamo a un prezzo conveniente ad altre società». Tra i primi clienti di ReLicense c'è stata una banca italiana che aveva un surplus di licenze, acquistate a volume, e perciò per legge spacchettabili. Vendendo le licenze in esubero, l'istituto di credito ha potuto recuperare risorse da destinare allo sviluppo di altri dipartimenti. Poi ci sono casi come quello di una società finanziaria in liquidità coatta amministrata, che si è trovata nelle condizioni di dover alienare tutti gli asset a disposizione per pagare debiti con i fornitori. «Il software diventa alla pari di un immobile - precisa Corrado Farina - Gli studi legali e i tribunali che si occupano di queste vertenze dovrebbero tenere a mente che un

software è come un immobile che può essere rivenduto. E quindi è una risorsa in caso di procedure fallimentare».

Oggi i principali clienti da cui ReLicense acquista software usati sono le società finanziarie, un settore, quello della finanza, che ha speso più degli altri, a volte anche in modo sovradimensionato rispetto alle esigenze, e oggi si trova con delle inutili eccedenze. Ma non solo. Il surplus può essere generato anche da migrazioni su piattaforme cloud, rendendo inutili un pezzo di parco software installato. L'interesse è multisettoriale, tanto che i clienti di ReLicense, perlopiù grandi aziende, provengono da diversi comparti, terziario o industriale.

«Il nostro business è una sorta di compensazione dei meccanismi, non sempre perfetti, di domanda e offerta nel mondo del software». Va detto che in Italia, l'area grigia, o meglio nera, dei programmi informatici pirata raggiunge quote spaventose, fino al 50% del totale. «Noi non siamo speculatori che consentono a un'azienda di comprare di più per poi rivenderci un prodotto. Invece rivendiamo all'azienda B licenze che erano in eccesso all'azienda A, specialmente le Pmi, che nuove non le comprerebbero». Tutti i passaggi di proprietà avvengono attraverso notifica, in un "li-



Nella foto qui sopra **Corrado Farina**, territory manager di ReLicense



bretto" del software che ne racconta la storia. «La tracciabilità è la nostra forza — dice il manager — Una prassi che fa sì che anche in casi di audit da parte delle software house, i controlli vengono passati agevolmente».

I prodotti più richiesti dal mercato sono Office e Windows in tutte le sue versioni, mentre sul fronte Erp c'è ancora pochissima offerta, anche perché si tratta di programmi customizzati, e quindi difficilmente riciclabili. ReLicense si occupa di trattare solo licenze di natura aziendale, quindi acquistate a volumi, e opera unicamente nel mondo Microsoft, anche perché viene così coperto oltre il 90% del riuolo complessivo, allo stato attuale.

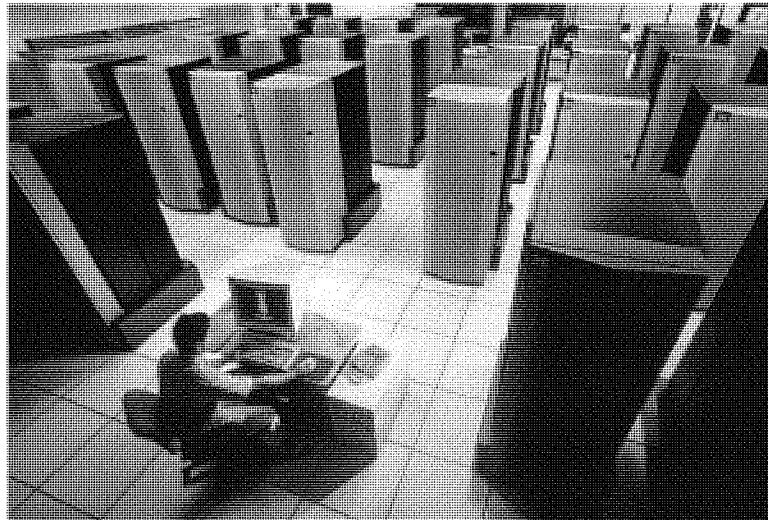
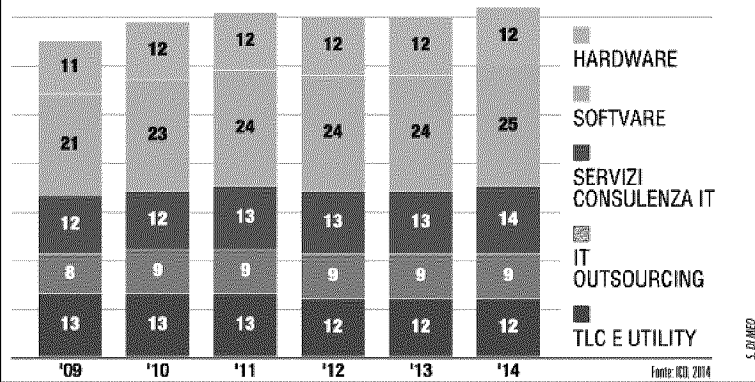
Per Farina le potenzialità di sviluppo non mancano. Anzi, siamo solo agli inizi. I primi tempi, la scarsa conoscenza dell'argomento e una diffidenza culturale, hanno ostacolato non poco il consolidamento del mercato secondario. «Non c'è molta informazione sul tema e non dobbiamo certo aspettarcela dai vendor. Tuttavia, in un momento in cui i budget aziendali sono spesso limitati, vendere licenze software non utilizzate può offrire alle imprese uno strumento in più per finanziare la crescita».

Il cliente che compra da Relicense è media impresa, realtà da 50—100 o più postazioni. E ora si sta muovendo anche la pubblica amministrazione. I primi contatti sono stati presi con il ministero dello sviluppo economico e con la Consip. E qualche Pa locale ha già acquistato prodotti usati. «Ora gli aspetti legali sono chiari e ben definiti. Eppure ci sono ancora resistenze diffuse. Si tratta di denaro incagliato nei vostri bilanci. E non vederli diventa un delitto, come avere auto parcheggiate che non si usano più».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## IT, INVESTIMENTI DELLE AZIENDE

Spesa in miliardi di euro



Parola agli addetti ai lavori: non sarà una rivoluzione normativa con effetti dirompenti

# Una promozione con riserva

DI LUIGI DELL'OLIO

**U**n passo in avanti in direzione della semplificazione e di una omogeneizzazione della normativa a livello nazionale. Così gli addetti ai lavori giudicano la nuova Ape che entrerà in vigore il 1° ottobre, che comunque non si attendono dall'innovazione normativa effetti dirompenti.

**Bene la semplificazione, ma restano punti oscuri.** «Per quanto riguarda il nostro lavoro, cambia poco», commenta **Giovanni Rizzi**, componente della commissione Studi pubblicitari del Consiglio nazionale del notariato. «Sicuramente va accolto positivamente il cambio di format del certificato, che d'ora in avanti sarà più leggibile anche dai non addetti ai lavori, così come l'obiettivo di superare la frammentazione della disciplina a livello regionale, ma per le pratiche notarili l'impatto sarà trascurabile».

Da **Confedilizia** arriva una sostanziale promozione: «Di positivo c'è l'obiettivo, espressamente dichiarato dal legislatore, di favorire l'applicazione omogenea e coordinata dell'attestazione della prestazione energetica degli edifici e delle unità immobiliari sull'intero territorio nazionale», spiegano dall'organizzazione della proprietà immobiliare. «In questo modo si supera finalmente la frammentazione legislativa alla quale abbiamo assistito in questi anni». Il riferimento è al fatto che le nuove disposizioni saranno immediatamente operative nelle regioni e nelle province autonome che non abbiano ancora provveduto ad adottare propri strumenti

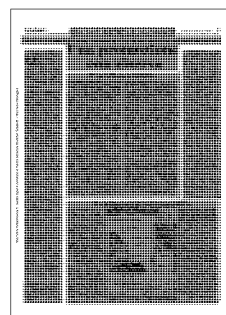
di attestazione della prestazione energetica degli edifici in conformità alla direttiva 2010/31/UE. Le restanti regioni e province autonome (vale a dire Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Trento, Bolzano ed Emilia-Romagna) dovranno, invece, adeguarsi entro due anni rispettando alcuni elementi essenziali e disposizioni minime comuni. Non manca una nota negativa: «Su alcuni passaggi», spiegano da Confedilizia, «il legislatore avrebbe dovuto essere più chiaro. In particolare, allorché si occupa di disciplinare alcuni adempimenti da effettuare in occasione del distacco dall'impianto centralizzato da parte del singolo condomino».

**Professioni tecniche soddisfatte con riserva.** Per **Maurizio Savoncelli**, presidente nazionale del Cngegl (Consiglio nazionale geometri e geometri laureati), è positivo l'avvio di

un percorso «per uniformare la procedura di compilazione dell'Ape, che prevede anche la conoscenza diretta dell'immobile, in linea con le politiche di razionalizzazione e trasparenza intraprese dal Paese sulle procedure a tutela del cittadino e di tutti gli operatori». I geometri si dicono soddisfatti anche per il cambio di passo rispetto al passato nel modo di legiferare: «Questa volta, con un unico decreto sono state definite sia le linee guida, che i requisiti minimi per la prestazione energetica degli edifici», sottolinea Savoncelli. Che vede nell'ultimo intervento normativo il pieno recepimento della direttiva 2010/31/UE. «Finalmente si fa chiarezza nel settore e questo aiuterà gli operatori».

**Gaetano Fede**, consigliere nazionale, responsabile area Energia del Cni (Consiglio nazionale ingegneri), giudica positivamente la riduzione dei coefficienti di trasmissione termica degli elementi dell'involucro edilizio e, più in generale, la semplificazione dell'attestazione. Tuttavia smorza gli entusiasmi di alcuni operatori: «Non ci facciamo troppe illusioni sull'innalzamento della qualità degli Ape, perché ormai il mercato è inquinato da personaggi assai poco competenti e non sarà semplice invertire la rotta». Infine, Fede lamenta il fatto che il ministero dello Sviluppo economico continui a non consultare preventivamente i professionisti quando si tratta di assumere decisioni di tipo energetico.

—© Riproduzione riservata—





## Il sopralluogo è d'obbligo

Adempimenti invertiti per la consegna e la registrazione dell'Ape da parte del soggetto certificatore il quale, a differenza del passato, dovrà obbligatoriamente effettuare almeno un sopralluogo presso l'immobile oggetto di attestazione. Viene inoltre confermato che la sottoscrizione con firma digitale dell'Ape ha valenza di dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà. Queste alcune delle novità contenute nelle nuove linee guida nazionali per l'attestazione della prestazione energetica degli edifici di cui all'allegato n. 1 del dm del 26 giugno 2015, che dal prossimo 1° ottobre andranno a sostituire quelle utilizzate fino a oggi.

Le vecchie linee guida prevedevano infatti che nei 15 giorni successivi alla consegna dell'Ape al richiedente, il certificatore ne dovesse trasmettere copia alla regione o alla provincia autonoma competente per territorio. Come detto, è stato quindi invertito l'ordine degli adempimenti, perché l'Ape dovrà essere in primo luogo trasmesso in forma di dichiarazione sostitutiva di atto notorio alla p.a. e poi, entro i successivi 15 giorni, il certificatore dovrà consegnarne copia al richiedente. Pertanto, come rilevato dal Consiglio nazionale del notariato, se sino al 30 settembre 2015 si potranno utilizzare e allegare agli atti notarili anche Ape non ancora trasmessi alla p.a., dall'1 ottobre l'attestazione potrà essere allegata soltanto se preventivamente trasmessa alla regione o alla provincia autonoma territorialmente competente, producendo al notaio la relativa ricevuta.

Per quanto riguarda gli immobili esclusi dall'obbligo di attestazione, le nuove linee guida, oltre a richiamare i casi già previsti dalla normativa vigente, preve-

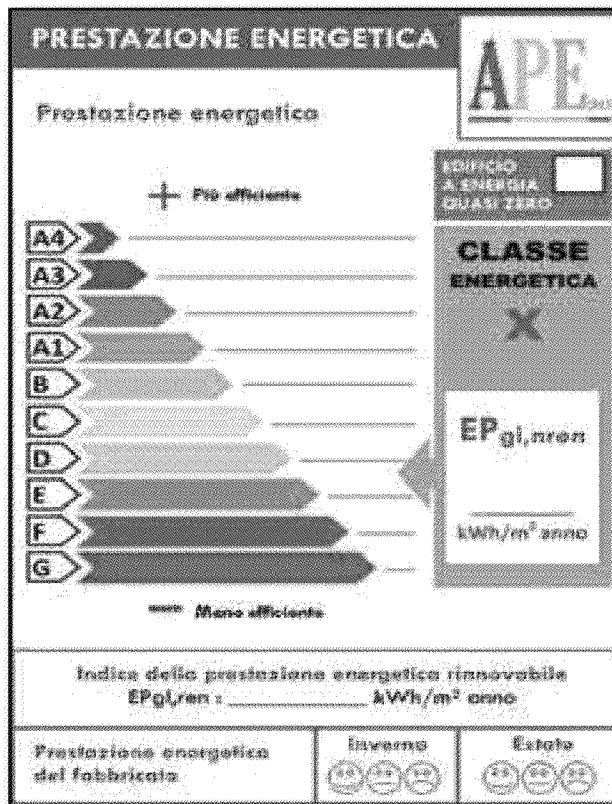
dono ulteriori ipotesi che, come sottolineato dal Notariato nel menzionato studio del 18 settembre 2015, non trovano riscontro nel dlgs n. 192/2005, ma l'esclusione delle quali si ricava dai principi che regolano il sistema dell'attestazione di prestazione energetica. Si tratta degli edifici industriali e artigianali utilizzati per attività che non ne prevedano il riscaldamento o la climatizzazione, dei ruderi, purché tale stato venga espressamente dichiarato nell'atto notarile, dei fabbricati in costruzione per i quali non si disponga dell'abitabilità o dell'agibilità al momento della compravendita, purché anche in tale caso il relativo stato venga espressamente dichiarato nell'atto notarile (si tratta degli immobili venduti nello stato di scheletro strutturale, cioè privi di tutte le pareti verticali esterne o di elementi dell'involucro edilizio e degli immobili venduti al rustico, cioè privi delle rifiniture e degli impianti tecnologici), nonché dei manufatti comunque non riconducibili alla definizione di edificio di cui al menzionato dlgs n. 192/2005 (per esempio una piscina all'aperto, una serra non realizzata con strutture edilizie ecc.).

Anche le nuove linee guida, come già quelle precedenti, evidenziano poi la differenza tra attestato di qualificazione energetica e attestato di prestazione energetica. Viene quindi ribadito che il primo documento ha carattere complementare rispetto all'Ape, nel senso che il soggetto certificatore, nel redigere quest'ultimo, può utilizzare i dati ricavabili dal primo, ove il proprietario ne sia già in possesso, per semplificare il proprio lavoro e ridurre gli oneri a carico di quest'ultimo.

Gianfranco Di Rago

## Un bollino per gli agenti immobiliari

Annunci immobiliari con il bollino verde. D'ora in poi gli agenti immobiliari dovranno utilizzare uno specifico format per evidenziare le condizioni energetiche dell'edificio o dell'unità immobiliare offerta sul mercato. Gli operatori del settore saranno quindi in linea di massima facilitati dalla maggiore omogeneità territoriale degli adempimenti richiesti dalla nuova normativa. Per quanto riguarda gli annunci di vendita e locazione immobiliare, il decreto interministeriale stabilisce, infatti, che i corrispondenti annunci, effettuati tramite tutti i mezzi di comunicazione commerciali, debbano riportare gli indici di prestazione energetica dell'involucro, l'indice di prestazione energetica globale dell'unità immobiliare, sia rinnovabile che non rinnovabile, e la classe energetica corrispondente. A tal fine occorrerà



utilizzare, con l'esclusione degli annunci via internet e a mezzo stampa, lo specifico format approvato col medesimo regolamento (appendice C alle linee guida allegate al decreto interministeriale), nel quale dovranno essere indicati la classificazione dell'immobile oggetto di attestazione (con indicazione se si tratta eventualmente di «edificio a energia quasi zero»), l'indice della prestazione energetica rinnovabile e le valutazioni in ordine alla prestazione energetica, invernale ed estiva, del medesimo. Si tratta di un modello molto semplice e intuitivo, anche grazie all'utilizzo di specifici emoticon destinati a un pubblico non tecnico, che riporta le nuove dieci classi energetiche e indica quella specifica in cui ricade l'immobile, con il riferimento preciso del valore rilevato dal soggetto certificatore nell'Ape che sarà stata visionata dall'agente immobiliare.

Gianfranco Di Rago

**Studi** Una ricerca di McKinsey sulla telematica e le quattro ruote. Un connubio affascinante ma pieno di incognite

# Sicurezza Quanti rischi se l'hacker sale a bordo

Tutti studiano l'auto iper connessa a guida autonoma, ma proteggerla dai «pirati» è difficile

DI DANIELE SPARISCI

**L'**industria dell'automobile «sta affrontando una rivoluzione radicale, entro la fine del decennio trasformeremo le nostre macchine in smartphone a quattro ruote». Parola di Martin Winterkorn, numero uno della Volkswagen, che ha illustrato i piani dello sviluppo tecnologico per il 2020.

Tre i punti chiave: mobilità elettrica, accesso a Internet a banda larga per ricevere e comunicare dati all'esterno e sistemi di guida autonoma. Il Salone di Francoforte, non solo per la Vw ma per tutti i costruttori, è la vetrina nella quale mostrare al pubblico le meraviglie dell'era digitale. Al di là degli annunci, la sfida è complessa e piena di interrogativi.

## Gli interrogativi

Cosa vogliono gli automobilisti 2.0 dai loro mezzi? Come conciliare il desiderio di essere sempre connessi con la difesa dei dati personali? Riusciremo ad abituarci all'idea che un robot sostituisca un umano al volante?

Prova a rispondere una ricerca curata dalla società di consulenza McKinsey, un lavoro di oltre due anni e mezzo condotto in tre continenti attraverso interviste e sondaggi con top manager, fornitori, aziende di information technology e consumatori. La tendenza che emerge è chiara: l'auto connessa piace, i clienti vogliono applicazioni e software sempre più avanzati che non si limitino a indicare la strada o il parcheggio più vicino. Vogliono sapere se c'è traffico, se in quel parcheggio c'è ancora un posto libero.

«Ormai avere un collegamento Bluetooth o wi-fi facile ed efficace è dato per scontato», spiega Michele Bertone, associate principal McKinsey & Company. «Uno dei grandi temi è la condivisione di dati personali: la stragrande maggioranza degli intervistati conosce le implicazioni sulla privacy. Ed è disposta a condividere alcuni dati con altre parti purché se ne riceva un vantaggio

tangibile. E ciò vale soprattutto per i servizi di navigazione Gps, meno per quelli di messaggistica, giochi o media streaming. Le percentuali però variano da Paese a Paese: in Germania la privacy preoccupa molto di più che in Cina». Scorrendo i dati si scopre che il 76% degli intervistati non ha problemi nel comunicare la posizione del proprio veicolo al

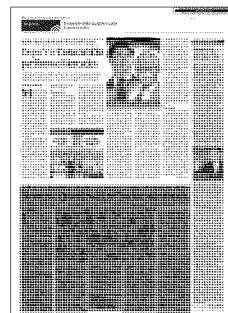
## Lo sviluppo richiederà alleanze sia nel settore sia con i big dell'hi tech

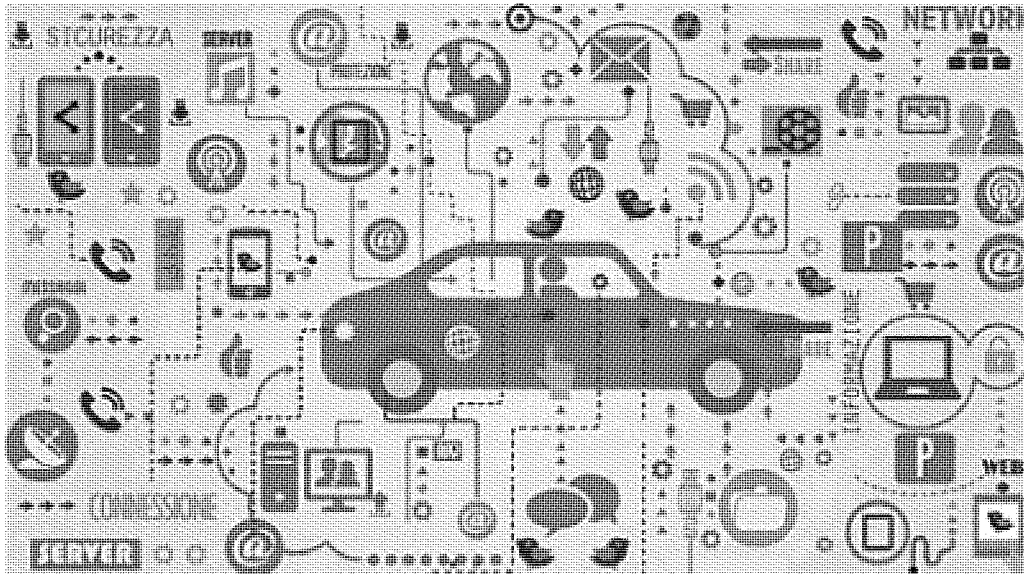
costruttore in cambio di un prodotto migliore. Impossibile per qualsiasi costruttore pensare di realizzare tutto in casa — programmi e app —. La strada è lastricata di alleanze: «la competizione nel campo della *connectivity* passerà attraverso grandi accordi fra case auto, produttori di hardware e di software. Questi ecosistemi digitali competeranno definendo standard comuni, sfruttando piattaforme aperte anche a sviluppatori esterni e condivise fra più costruttori». Ma soprattutto compatibili con gli smartphone che teniamo nel taschino: la battaglia Apple-Samsung da un po' di tempo si combatte anche nell'abitacolo, da una parte c'è CarPlay, dall'altra Android Auto. Per non parlare del problema degli aggiornamenti: il ciclo di vita di una macchina in media dura 7 anni, quello di un telefonino 12 mesi. Dover smantellare con chiavette Usb, cavi o, peggio ancora, portare l'auto in assistenza per installare un nuovo sistema operativo, è considerata una tremenda seccatura. Il modello vincente — secondo il rapporto — è quello di Tesla: upgrade da remoto, chi è al volante deve soltanto spingere «ok» sull'enorme tablet al centro della plancia.

## Hacker

Dove invece l'industria deve lavorare molto è nel campo della cyber sicurezza. Con le macchine imbottite di tecnologia un attacco hacker può avere effetti devastanti. «È una delle aree in cui si lavorerà di più: il 75% dei costruttori dichiara di non avere una chiara strategia contro le intrusioni informatiche. Soltanto il 30% degli executive ha detto di aver assoldato pirati amici per testare le difese dei loro sistemi. Nei prossimi anni le case assumeranno tanti esperti di settore» conclude Bertone. Infine il dilemma auto-robot: il 61% è per la legalizzazione delle vetture che guidano da sole, ma con qualche accortezza. Vuole sempre avere la possibilità di pilotare manualmente. Vatti a fidare dei computer.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Previsioni** La mappa mondiale del fotovoltaico: Cina in pole position, ma si prepara anche un boom a stelle e strisce

# Fotovoltaico La vera riscossa? Partirà nel 2020

Da questa data per Germania e Italia le installazioni ad accumulo diventeranno remunerative

DI ELENA COMELLI

**C**ala il prezzo del petrolio, ma la corsa alle fonti rinnovabili non si arresta. Per il quinto anno di fila, nel 2014 si è investito molto di più in rinnovabili che in fonti convenzionali, aggiungendo 135 nuovi gigawatt di energia pulita alla capacità elettrica globale, il 59% della nuova potenza elettrica netta installata nel mondo.

Il fotovoltaico è la fonte che corre di più e nei prossimi anni continuerà ad accelerare: al 2020 l'installato annuale sarà oltre il doppio di quello del 2014. Se l'anno scorso si sono installati circa 42 gigawatt di nuova potenza, tra 5 anni se ne installeranno 92 all'anno, in base alle previsioni della società di consulenza berlinese Apricum, che per il 2015 si aspetta 54 gigawatt di nuova potenza fotovoltaica nel mondo.

## Record

Il mercato più grande resterà la Cina, che al 2020 secondo Apricum avrà cumulato 180 gigawatt di potenza, seguita dagli Usa con 83 gigawatt totali, dal Giappone con 57 gigawatt, dalla Germania con 46 e dall'India con 41. Cina, India e Usa nel 2020 installeranno assieme 36 gigawatt in più di quello che hanno fatto nel 2014, mentre la fetta europea del mercato solare continuerà a restringersi, ad eccezione della Francia, dove il governo sta spingendo molto sulle rinnovabili, per cercare di ridimensionare il ruolo del nucleare.

Il boom del fotovoltaico americano è atteso proprio per quest'anno, che ha segnato una pietra miliare nel mercato Usa, con il superamento della soglia di 20 gigawatt di potenza cumulata: a fine 2015 le installazioni annuali complessive dovrebbero raggiungere i 77 gigawatt, il 24% in più rispetto al 2014, grazie al traino della California. A guidare la crescita del fotovoltaico negli States saranno sempre di più gli impianti su tetto e c'è un generale ottimismo dato dal Clean Power Plan appena varato

dal presidente Barack Obama.

## Veterani

Per i due mercati storici Italia e Germania, invece, Apricum prevede una rinascita del fotovoltaico dopo il 2020, innescata da installazioni su tetto abbinate ai sistemi di accumulo, che si prevede saranno diventati remunerativi. Grazie al

## Nel 2014 il 59% dei nuovi impianti installati produce energia «verde»

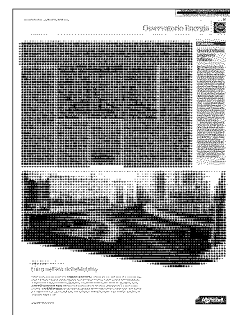
calo dei prezzi, sia dei pannelli che soprattutto delle batterie, secondo alcuni analisti il momento in cui converrà produrre elettricità con il sole e stoccarla anziché comprarla dalla rete non è lontano: Deutsche Bank ad esempio stima che la *grid parity* (la convenienza rispetto all'energia della rete) del solare con accumulo in Italia sarà raggiunta nel 2020. Già oggi, comunque, il nostro mercato è l'unico al mondo dove il fotovoltaico copre il 10 per cento della produzione elettrica nazionale. E le installazioni, che sono fortemente rallentate dopo la fine degli incentivi, quest'anno dovrebbero riprendere fiato, con al-

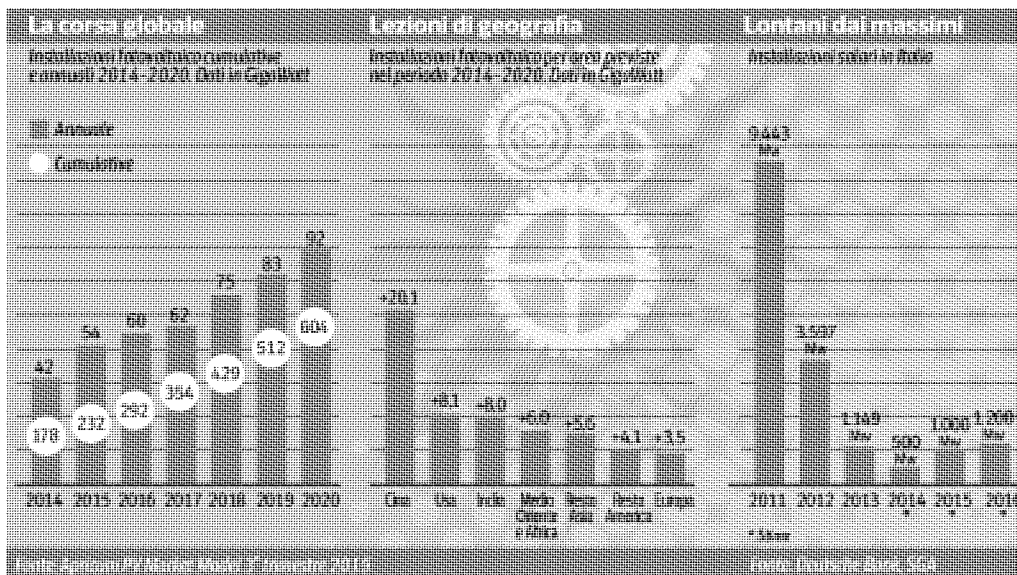
meno 500 megawatt installati, nonostante i sistemi di accumulo non siano ancora remunerativi. Negli anni a venire, le nuove batterie residenziali, prodotte sia da Tesla che da Panasonic e da altri colossi del mercato, potrebbero fare la differenza.

Il futuro del solare in Europa, dopo la fine degli incentivi, dipende da quanto in fretta si riusciranno a ridurre i costi. La buona notizia è che, malgrado il forte calo degli anni scorsi, c'è ancora un ampio margine di riduzione. Lo confermano le ultime previsioni di Gtm Research, secondo cui al 2020 i sistemi fotovoltaici costeranno in media il 40% in meno rispetto ad oggi, soprattutto grazie ad una riduzione dei costi collaterali rispetto al pannello puro e semplice: dagli inverter al cablaggio, dai sistemi di montaggio fino all'installazione. Negli anni scorsi a ridursi moltissimo è stato soprattutto il prezzo dei moduli, mentre i costi collaterali sono scesi in proporzione molto meno: nel 2007 erano il 58% del prezzo medio di un sistema fotovoltaico installato negli Stati Uniti e ora pesano per oltre il 75%. Nei prossimi anni, prevedono gli analisti, il calo dei costi collaterali accelererà, contribuendo a ridurre del 40% il prezzo medio dei sistemi fotovoltaici: dai 2,16 dollari per watt del 2014 a 1,24 dollari per watt nel 2020, come media globale.

[@elencomelli](https://twitter.com/elencomelli)

© RIPRODUZIONE RISERVATA





L'analisi

esegantini@corriere.it



## Puntare tutto sulla fibra? Che errore madornale

DI EDOARDO SEGANTINI

I risultati-choc  
dello studio voluto  
da Ofcom,  
Authority britannica

Quali sono i motori che spingono lo sviluppo della banda ultralarga? Questa domanda, all'apparenza innocente, solleva violente discussioni e mette a nudo il contrasto degli interessi in campo. C'è poca fibra ottica, dicono alcuni per spiegare il ritardo italiano. Colpa dell'ex monopolista che non investe abbastanza, accusano altri. Investiamo eccome, ma dove c'è domanda, ribatte Telecom Italia. La polemica non è soltanto italiana.

In Inghilterra — Paese guida in questo campo — il primo operatore Bt è accusato dai competitor di fornire servizi *broadband* scadenti e di non investire abbastanza. La banda larga è, delle telecomunicazioni, l'aspetto di cui a Londra e dintorni ci si lamenta di più. Così l'authority britannica Ofcom ha commissionato uno studio alla società di consulenza tedesca Wik Consult, cui si rivolgono spesso i concorrenti degli ex monopolisti, gli altri regolatori europei e gli Over the top come Google.


Wik Consult, oltre a evidenziare luci e ombre sia nel modello americano che in quello inglese, arriva a tre conclusioni. La prima.

I fattori che determinano la copertura delle infrastrutture a banda ultralarga sono la presenza di più operatori via cavo, telefonici o televisivi, la densità abitativa e il costo. Quest'ultimo punto, in particolare, si riferisce al fatto che la banda ultralarga decolla più in fretta se, oltre alla fibra ottica, si usano sistemi alternativi e più economici. È la cosiddetta «neutralità tecnologica». Un punto chiave su cui, per evidenti ragioni (la difesa del valore economico della rete in rame), Telecom Italia

insiste molto nel confronto-schermaglia sul piano del governo Renzi. Seconda conclusione: la penetrazione dei servizi a banda ultralarga è molto più profonda nei Paesi in cui c'è un interesse del pubblico a utilizzare i servizi video. Netflix docet.

La terza conclusione riguarda lo «stile» dei regolatori e il tipo di norme. L'approccio «tecnologicamente neutrale» porta a maggiori efficienze e a coperture più estese. Mentre una regolamentazione tutta pro-fibra ottica favorisce certe zone del Paese a scapito di altre, senza per questo far aumentare la domanda. Al riguardo, si legge nello studio, nei Paesi ad alto impiego di fibra come Francia e Giappone, la gente usa la banda ultralarga meno che nei Paesi in cui la fibra arriva solo fino agli armadi stradali e il cavo in rame «potenziato» raggiunge le case degli utenti. I consulenti raccomandano ai governi di non limitarsi a incoraggiare gli impegni degli operatori (cosa peraltro giusta), ma di darsi da fare anche sul fronte della domanda di banda ultralarga. Che, nel nostro Paese, cresce più lentamente dell'offerta.

Parliamo di e-commerce, ebanking, televisione online, ma anche di e-government, cioè di burocrazia tramite Internet. Una promessa che, in Italia, resta per ora soltanto una promessa.

 @SegantiniE

© RIPRODUZIONE RISERVATA



[ LA FUSIONE ]

## Forum Pa e 360Digital joint-venture per gli uffici più efficienti

SI UNISCONO LA SOCIETÀ ROMANA CHE REALIZZA L'APPUNTAMENTO PRIMAVERILE DI VERIFICA DEL GRADO DI DIGITALIZZAZIONE E LO SPIN-OFF DEL POLITECNICO DI MILANO

**Eugenio Occorsio**

**F**orum PA, l'ormai classica manifestazione primaverile che ospita a Roma gli avanzamenti nella digitalizzazione e nell'automazione della pubblica amministrazione, raddoppia la sua forza. La società che ha lo stesso nome dell'evento (giunto quest'anno alla XXVI edizione) cambia nome, diventa Fpa ed entra nel gruppo InDigital360, uno spin off del Politecnico di Milano creato da un gruppo di società tecnologiche: CorCom, ZeroUno, AgendaDigitale.eu, e altre. «L'evento di maggio si terrà sempre - precisa Carlo Mochi Sismondi,



**Carlo Mochi Sismondi**, fondatore di Forum Pa, che ora si fonde con 360Digital, spinoff del Politecnico

fondatore di Forum PA - ma ora daremo maggior rilievo anche a tutte le altre iniziative che nell'arco dell'intero anno dimostrano il nostro impegno per la diffusione della cultura digitale». Uno dei momenti di quest'espansione è la dei "Cantieri",

una nuova iniziativa «creata per raccogliere le visioni di opinion leader e aziende private sui modi per rimuovere gli ostacoli all'innovazione e mettere insieme delle raccomandazioni da sottoporre al governo». La settimana scorsa è stata

presentato il nuovo gruppo, che con l'occasione ha presentato una ricerca «che conferma - dice Mochi - quello che si può vedere entrando nella maggior parte degli uffici pubblici, la stridente contraddizione tra il clima di galoppante novità proclamato e la sostanziale immobilità nei comportamenti dei lavoratori e delle organizzazioni. Ora la riforma Madia compie un grosso passo avanti, purché venga implementata in tempi ragionevoli». Insomma c'è da lavorare: «L'attività di Forum Pa e di Digital360 riunite rappresenterà un grande progetto culturale oltre che imprenditoriale, che mette insieme tanti soggetti diversi per creare massa critica e contribuire alla trasformazione digitale del Paese», spiega Andrea Rangone, amministratore delegato di Digital360. «Vogliamo prendere per mano le aziende e le amministrazioni, sostenerle nel loro percorso attraverso ricerche, analisi, approfondimenti, e inoltre far incontrare domanda e offerta di tecnologie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





[ LA RICERCA ]

## **E' cominciata la ripresa per le professioni economiche e amministrative**

Settore professionale in recupero. A trainare la ripresa sono le professioni economico-amministrative, insieme a quelle sanitarie. Ma anche le professioni giuridiche e tecniche sono andate bene e hanno archiviato il primo semestre 2015 mostrando una netta inversione di tendenza rispetto all'anno precedente, caratterizzato da una forte pressione sulle dinamiche occupazionali. "I liberi professionisti cominciano a intravedere la ripresa economica e si stanno attrezzando per affrontare le sfide di un mercato dei servizi in piena evoluzione", ha detto Gaetano Stella, presidente di Confprofessioni, commentando i dati diffusi dalla Confederazione italiana libere professioni. Dati che hanno evidenziato, nei primi sei mesi del 2015, oltre 41.300 assunzioni, in crescita del 11% rispetto allo stesso periodo del 2014, e meno di 26.400 rapporti di lavoro cessati, con un saldo occupazionale complessivo che ha segnato quindi un significativo aumento, che si è attestato sulla soglia record di 15.000 posti di lavoro (+61%). "A spingere l'occupazione negli studi hanno certamente contribuito alcuni provvedimenti normativi: la decontribuzione per i nuovi assunti e il contratto a tutele crescenti hanno dato nuovo impulso alla stabilizzazione dei rapporti di lavoro, a scapito dell'apprendistato sul quale il governo deve intervenire per dare una spinta maggiore all'occupazione giovanile", ha concluso Stella.

(st. pesc.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

