

Rassegna Stampa

di Martedì 15 settembre 2026



Centro Studi C.N.I.

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica Edilizia e Appalti Pubblici				
17	Il Sole 24 Ore	15/09/2026	Fitting urbano: le città piccole lanciano il futuro sostenibile (M.Abis)	3
26	Italia Oggi	15/09/2026	Appalti pmi con meno barriere (D.Immordino)	4
10	Il Fatto Quotidiano	15/09/2026	Lettere - Superbonus Riguarda tre governi, ma Calenda lo dimentica sempre	5
Rubrica Ambiente				
41	Corriere della Sera	15/09/2026	Plastica, l'allarme di Corepla: "Magazzini pieni, il sistema del riciclo rischia lo stop" (A.Bonafede)	6
Rubrica Innovazione e Ricerca				
16	Il Sole 24 Ore	15/09/2026	Sulle Big Tech sentenze timide e carenze normative (G.De Minico)	8
Rubrica Energia				
6	Il Sole 24 Ore	15/09/2026	Il Sud vale 27 miliardi di progetti strategici (C.Dominelli)	10
6	Il Sole 24 Ore	15/09/2026	Rinnovabili: boom di 311 GW di richieste alla rete elettrica (C.Dominelli)	11
Rubrica Altre professioni				
30	Italia Oggi	15/09/2026	Abilitazione forense, prove scritte in programma il 15 e il 16 dicembre	13
Rubrica Intelligenza Artificiale				
1+2	Il Sole 24 Ore	15/09/2026	LE ATTESE DELIRANTI FINANZIATE A DEBITO (G.Noci)	14



Fitting urbano: le città piccole lanciano il futuro sostenibile

Mario Abis

Cultura e sviluppo/2

Dal 2026 al 2050 la popolazione planetaria passerà da 8 miliardi e 500 milioni a 9 miliardi 800 milioni circa di individui (fonte Onu). I 2/3 di questa popolazione vivranno in città e le “megacittà”, con oltre 10 milioni di abitanti ciascuna, passeranno da 34 a 37. Si vivrà in quello che il sociologo Manuel Castells chiama il “pianeta metropolitano”. La grande città metropolitana dovrebbe diventare il fulcro di tutto ciò che è trasformazione e sviluppo...Ma è proprio così...? Oppure la società “malata” trova proprio nella città il suo epicentro: lì ci sono sempre più disuguaglianze sociali, ammassamenti informi, malattie fisiche e psichiche per almeno il 30% della popolazione, popolazione sempre più vecchia e malata (oltre il 35%), degenerazioni ambientali, problemi di sicurezza e, nella governance, lentezze e burocrazie decisionali. Forse la grande città, più che rappresentare nell’utopia il futuro, potrebbe diventare essa stessa una distopia. Si può progettare un futuro partendo da qualcosa di diverso? C’è un modello alternativo a questa centralità metropolitana che possa orientare e sostenere le diverse forme di progettazione? È quello che ipotizza l’Eaee, un’organizzazione internazionale che riunisce vari soggetti stakeholder della pianificazione - università di urbanistica e architettura, amministratori, soggetti finanziari, centri di ricerca e studi professionali. Per la prima volta questi interlocutori (oltre 150 di mezzo mondo) si sono riuniti all’università di Cagliari per discutere la praticabilità di questa idea di Eaee di lavorare nel “fitting”, cioè di evitare progetti di scala grande sulle città, lunghissimi e quasi sempre inattuati, e passare a interventi più piccoli, più specifici e veloci. L’idea strettamente architettonica del “fitting” ha portato a un allargamento generale della questione della progettazione e al tema più generale dei modelli che vedono al centro

dell’approccio il cambiamento di scala e il passaggio a scale ridotte e a misure di spazi e tempi più piccole. E uno dei passaggi più politici e operativi è stato quello di porre al centro di questo nuovo fitting due soggetti: il territorio e la città, piccola e medio-piccola di riferimento. E la progettazione grande (persino della visione e del modello di un Paese) nasce dalla integrazione di tutti questi “pezzi” che possono muoversi autonomamente ma che poi possono essere integrati come “subset”. Il fatto di dare centralità alla città piccola/media con il suo territorio genera un modello nuovo di governance che si definisce su alcuni fattori, tipici appunto del “fitting piccolo”.

- 1 La prossimità: nelle città di provincia la riduzione delle distanze comporta un accorciamento dei tempi fisici e di coordinamento;
 - 2 la velocità (conseguente) dei tempi;
 - 3 il capitale sociale, basato su conoscenza vicina e fiducia;
 - 4 l’identità, che è la caratterizzazione del luogo/situazione, fattore dominante del progetto;
 - 5 la geografia specifica in termini di ambiente e qualità della vita;
 - 6 i tempi realizzativi, più concreti e veloci (progetti al massimo su 5 anni)
 - 7 le condizioni burocratico-amministrative, tendenzialmente semplificate;
- E infine il valore fondamentale, che è quello della misura dell’impatto. In sintesi, il valore in termini di filiera economica e sociale generata da quel progetto in una visione di medio e lungo termine. La misura dell’impatto è discriminante nella scelta e nell’orientamento del progetto: nei progetti a scala lunga è di fatto immisurabile per la complessità dei fattori in gioco, nella scala piccola è invece attuabile (i fattori e le relazioni sono semplici e lineari), generando anche un modello di riferimento.

Tre esempi attuativi del modello.

Piacenza, vicina a Milano ma non assorbita, ha costruito un sistema di infrastrutture sportive, culturali e sanitarie che allarga il territorio e attrae dall’esterno: un welfare di prossimità.

Lecce, con il sistema universitario pugliese, ha generato imprese high-tech — cargo, aerospazio, satelliti, intelligenza artificiale, rinnovabili — e oltre 7mila posti di lavoro.

Oliena, in Sardegna, sperimenta il caso inverso: sviluppo progettato in antitesi al declino facendo di territorio, attività (artigianato, agricoltura, ambiente) e identità il fattore di attrazione, sia per i vecchi abitanti sia per i giovani.

Tre esempi che dimostrano la grande flessibilità di questo modello.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Con il regolamento Ue l'accesso alle gare sarà più legato alla capacità che alla dimensione

Appalti pmi con meno barriere

Requisiti economici e divisione in lotti per aprire il mercato

DI DARIO IMMORDINO

Il nuovo regolamento Ue sugli appalti riduce i requisiti economici che possono essere richiesti alle imprese e rafforza la suddivisione in lotti. L'obiettivo è impedire che la dimensione dei contratti e requisiti di partecipazione escludano le piccole e medie imprese che sarebbero in grado di eseguire la prestazione.

La riforma interviene anzitutto sui requisiti economici di accesso. Oggi la direttiva 2014/24 consente, in via generale, di richiedere un fatturato annuo minimo fino a due volte il valore stimato dell'appalto. La proposta riduce questa soglia: il fatturato richiesto non potrà superare il 50% del valore annuale stimato del contratto. Sarà possibile andare oltre soltanto quando particolari rischi legati alla natura dei lavori, dei servizi o delle forniture lo rendano necessario e l'amministrazione dovrà indicarne le ragioni.

La scelta incide direttamente sulle PMI. Un fatturato elevato può offrire indicazioni sulla solidità economica dell'impresa, ma non dimostra di per sé una maggiore capacità di eseguire quella specifica prestazione. Se la soglia richiesta eccede quanto è necessario per garantire l'affidabilità dell'operatore, il fatturato finisce per selezionare le imprese soprattutto in base alla loro dimensione economica.

La dimensione dell'impresa, in altri termini, non può sostituire la verifica della sua effettiva capacità e affidabilità. Un operatore più grande non è necessariamente più adatto a eseguire la prestazione; un'impresa con un fatturato inferiore non è, per questa sola ragione, meno affidabile. Il requisito economico deve essere proporzio-

nato al rischio che l'amministrazione deve prevenire, senza trasformarsi in una barriera dimensionale all'accesso.

La stessa impostazione emerge dalla disciplina dei lotti. La stazione appaltante deve valutare se dividere il contratto e considerare quanto la suddivisione possa aumentare la partecipazione delle PMI. Se decide di mantenere unitaria la commessa deve indicarne le principali ragioni; quando procede alla divisione, dimensione, numero e contenuto dei lotti devono essere proporzionati all'oggetto e alla complessità dell'appalto.

Fatturato e lotti agiscono

quindi sullo stesso problema da due direzioni diverse. Il limite al fatturato evita che un'impresa capace di eseguire il contratto venga esclusa perché non possiede una dimensione economica superiore a quella realmente necessaria. La suddivisione in lotti evita invece che l'aggregazione di prestazioni e volumi trasformi più commesse alla

portata delle PMI in un unico grande affidamento accessibile, di fatto, soltanto agli operatori maggiori.

La proposta di regolamento Ue non sceglie quindi semplicemente le PMI contro le grandi imprese. Tenta piuttosto di rendere la dimensione della gara una variabile da giustificare in funzione del mercato.

Il regolamento estende la stessa attenzione anche alle modalità con cui le PMI possono unire le proprie capacità. Nei raggruppamenti, i requisiti possono essere soddisfatti attraverso le capacità possedute da uno o più componenti e le stazioni appaltanti devono evitare barriere ingiustificate o sproporzionate connesse alla dimensione degli operatori, con particolare riguardo proprio alle PMI. La logica è coerente: se la singola impresa non possiede da sola la

scala richiesta dalla commessa, la collaborazione tra operatori non deve essere ostacolata da condizioni che riproducano la stessa barriera dimensionale che il raggruppamento dovrebbe consentire di superare.

Ma per una PMI l'accessibilità della gara non dipende solo dal fatturato richiesto o dalla dimensione del lotto. Anche il costo necessario per partecipare può funzionare come barriera all'ingresso. L'Impact Assessment individua tra le criticità del sistema vigente l'elevato carico amministrativo sostenuto dalle imprese, comprese le PMI, e le conseguenti difficoltà di partecipazione, anche transfrontaliera.

Il peso degli adempimenti non è uguale per tutte le imprese. La produzione ripetuta di documenti, le verifiche e le formalità necessarie per partecipare possono rappresentare un costo relativamente contenuto per un grande operatore dotato di strutture dedicate alle gare, ma incidere molto di più su una PMI. Per questo la semplificazione procedurale e il principio once-only, che riduce la necessità di fornire nuovamente informazioni già disponibili al sistema pubblico, completano l'intervento sui requisiti di partecipazione. La Commissione Ue

stima che il pacchetto prescelto possa ridurre mediamente dell'8,9% i costi procedurali sostenuti dagli operatori economici e quantifica risparmi per circa un miliardo di euro l'anno.

La proposta interviene anche sulla liquidità necessaria per eseguire il contratto, consen-

tendo anticipazioni soprattutto a favore

delle PMI e prevedendo, in determinate condizioni, il pagamento diretto dei subappaltatori. Il problema economico di una PMI, infatti, non termina quando viene ammessa alla gara: un contratto formalmente accessibile può restare fuori dalla sua portata se richiede di finanziare per mesi l'esecuzione con risorse proprie.

© Riproduzione riservata

Il fatturato richiesto non potrà superare il 50% del valore annuale stimato del contratto. Sarà possibile andare oltre soltanto quando particolari rischi legati alla natura dei lavori

La stazione appaltante deve valutare se dividere il contratto e, nel compiere questa scelta, considerare espressamente quanto la suddivisione possa aumentare la partecipazione delle PMI



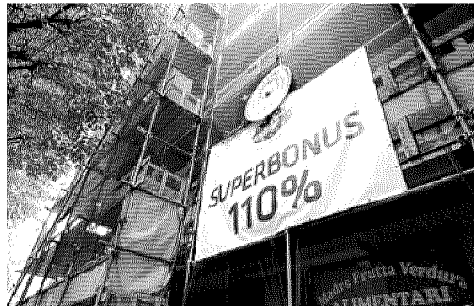
LODICOALFATTO

Superbonus Riguarda tre governi, ma Calenda lo dimentica sempre

CARLO CALEDA HA NUOVAMENTE chiamato in causa Giuseppe Conte, nel corso dell'*Aria che tira*, attribuendogli il fallimento del Superbonus. Il conduttore David Parenzo ha ascoltato senza eccepire e, soprattutto, senza ricordare alcuni dati essenziali. Proviamo allora a ricostruire la vicenda, una volta per tutte, a beneficio del sedicente esperto di Conte e del distratto conduttore.

Il Superbonus 110% fu introdotto dal governo Conte-2 con il decreto legge n. 34 del 19 maggio 2020, come misura straordinaria e temporanea per rilanciare l'economia dopo la pandemia. Conte porta dunque la responsabilità politica della sua introduzione e degli errori originari. Ma attribuirgli l'intero costo accumulato negli anni successivi è una mistificazione. Conte lasciò Palazzo Chigi il 13 febbraio 2021, dopo poco più di sette mesi dall'avvio della misura. Il governo Draghi, con Daniele Franco ministro dell'Economia, non la abolì: la modificò, la semplificò e ne prorogò l'applicazione con la legge di Bilancio per il 2022. Proprio tra il 2021 e il 2022 gli investimenti crebbero esponenzialmente. La Banca d'Italia ricorda che il provvedimento fu oggetto di "numerosi modifiche e proroghe" e che l'aliquota del 110% rimase in vigore fino alla fine del 2022.

Il governo Meloni, con Giancarlo Giorgetti all'Economia, limitò successivamente la cessione dei crediti, continuando però a gestire gli effetti della misura. Al 31 maggio 2026 gli oneri registrati ammontavano a circa 131,6 miliardi, di cui: 0,34 miliardi, lo 0,26%, durante Conte-Gualtieri; 60,2



Impatto nazionale Introdotto nel maggio 2020

miliardi, il 45,74%, durante Draghi-Franco; 71 miliardi, il 53,95%, durante Meloni-Giorgetti.

Questi dati indicano quando gli oneri sono emersi e sono stati contabilizzati: non consentono di attribuirli automaticamente al governo in carica, ma dimostrano quanto sia scorretto scaricarli tutti su Conte, ignorando proroghe, modifiche e gestione dei governi successivi. Calenda può legittimamente giudicare sbagliato il Superbonus, ma non trasformare una misura amministrata per oltre cinque anni da tre governi in una colpa esclusiva di Conte. E qualsiasi trasmissione d'informazione dovrebbe verificare e contestualizzare le affermazioni dei propri ospiti. Attribuire colpe è facile. Ricostruire i fatti richiede qualche minuto in più e, soprattutto, i numeri. È quella onestà intellettuale di cui molti si riempiono la bocca, prima di emettere sentenze senza contraddittorio.

LUCIO PLANERA





Plastica, l'allarme di Corepla: «Magazzini pieni, il sistema del riciclo rischia lo stop»

Il presidente Quagliuolo: leader nella raccolta, ma la domanda è in calo

Ambiente

di **Andrea Bonafede**

L'Italia è tra i Paesi più virtuosi nel riciclo della plastica, con un tasso del 49,6% nel 2025. Ma il paradosso è che il sistema rischia una crisi. Corepla, consorzio che fa parte del sistema Conai e si occupa di raccolta, riciclo e gestione degli imballaggi in plastica, lancia l'allarme. Se da un lato la raccolta differenziata cresce (del 5% nel primo semestre 2026), dall'altro la capacità di selezione si è ridotta di 11.500 tonnellate. Nel 2025 la capacità di riciclo persa ammontava a 400 mila tonnellate, mentre negli ultimi tre anni in Europa sono stati chiusi 45 impianti.

I siti di stoccaggio sono dunque pieni, ma la domanda di plastica riciclata è scesa ed è attualmente ferma. I motivi di questo scenario economico poco favorevole sono molteplici. «Nel 2025 la discesa dei prezzi della plastica vergine ha fatto crollare la domanda di quella riciclata — racconta

Giorgio Quagliuolo, presidente di Corepla —. Con la chiusura dello Stretto di Hormuz e lo "shortage" di petrolio è tornato l'interesse per le materie prime seconde, ma per poco tempo». A questo

fattore se ne aggiungono altri due: «Una cronica carenza impiantistica del sistema italiano e le importazioni extra Ue di plastica riciclata, a prezzi stracciati, che non rispettano i criteri comunitari ai quali, invece, noi ci dobbiamo attenere».

Il calo della domanda, unito a una raccolta che continua a funzionare, ha riempito i magazzini di merce invenduta anche a fronte della discesa dei prezzi della plastica riciclata. Magazzini che non possono ospitare ulteriore materiale in quanto frenati da limiti di stoccaggio stabiliti per legge. Il rischio è che a monte si fermi la raccolta differenziata. Un pericolo che stava per correre la Regione Sardegna, che a fine luglio ha richiesto l'intervento del ministero per l'Ambiente e i consorzi, ma che riguarda potenzialmente anche Lazio, Campania, Emilia-Romagna, Sicilia e altri territori. Al Mase, pochi giorni fa, è andato in

scena un incontro nel quale è stata definita una roadmap in quattro fasi e 26 interventi per affrontare la crisi. Secondo Quagliuolo, le possibilità di intervento sono molteplici. «Per aumentare la competitività del materiale si potrebbe per esempio introdurre un regime sanzionatorio per le

pubbliche amministrazioni che non rispettano i criteri ambientali minimi (i quali prevedono spesso l'utilizzo al 30% di materiale riciclato, ndr), si potrebbero studiare nuove modalità di "certificati bianchi", una riduzione dell'Iva per chi produce materie prime seconde o pensare a un credito d'imposta. O ancora, aumentare il tasso di sostituzione nei cementifici di combustibili tradizionali con quelli alternativi, come il Css che si ottiene dagli scarti non riciclabili della plastica: in Italia siamo a poco più del 20%, in Europa al 60%».

Le soluzioni sono tante, le risorse dello Stato poche. Le risposte europee per un problema che, almeno a livello di competitività, riguarda tutta l'Ue, latitano. Nel frattempo, per affrontare il problema Corepla sta andando incontro a oneri superiori rispetto alla sua gestione ordinaria per affittare magazzini o siti di stoccaggio e per attivare nuovi sbocchi verso selezionatori e riciclatori, anche europei e Ocse perché «la raccolta differenziata non si deve fermare», dice Quagliuolo. Il rischio è di danneggiare un segmento da circa 700 milioni di euro, quello della plastica riciclata, e un settore della plastica che vale 58,4 miliardi in Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il fatto



● **Giorgio Quagliuolo**
(foto)
è il presidente di Corepla

● **Corepla**
è il Consorzio nazionale per la raccolta, il riciclo e il recupero degli imballaggi in plastica ed è un ente senza scopo di lucro





Al lavoro

Una fase
del riciclaggio
della plastica
gettata
all'interno
di un impianto
specializzato



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

159329-IT001Q



Sulle Big Tech sentenze timide e carenze normative

Giovanna De Minico

Le sfide del digitale

Jacob Coxon, ingegnere britannico di Anthropic, ci ha annunciato che l'IA ci distruggerà. La reazione può oscillare tra la paura e la noncuranza. Sarebbe possibile un atteggiamento diverso? L'evento annunciato da Jacob è probabile che accada perché l'IA, in grado di addestrarsi da sola, si potrà volgere contro chi inizialmente l'aveva disegnata. Così da strumento nelle mani della persona ne diventerà la padrona.

Dall'Atlantico in contemporanea ci arriva la notizia della giudice Brinkema, che, nella causa Google contro la Federal Trade Commission, ha rigettato la richiesta di quest'ultima di costringere Google alla vendita forzata di un suo ramo azienda: la piattaforma pubblicitaria a causa dei reiterati illeciti antitrust. Si tratta del solito abuso di posizione dominante per conflitto di interessi in re ipsa in quanto Google vende il servizio pubblicitario ai terzi ma, al tempo stesso, produce pezzi di pubblicità, il che gli consente di avvantaggiare come titolare della piattaforma i suoi spot rispetto a quelli prodotti dai suoi clienti terzi. Questo evento segna la terza volta negli ultimi anni in cui le autorità antitrust statunitensi tentano di imporre lo smantellamento di una Big Tech, uscendo sconfitte.

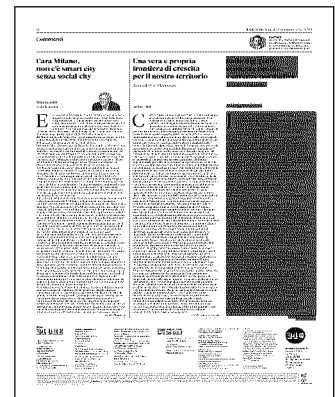
Quindi, sarà chiaro al lettore che i giudici non vedono ciò che è sotto gli occhi di tutti: un gigante della tecnologia che è al tempo stesso gestore oggettivo della piattaforma pubblicitaria e venditore di spot, una coincidenza questa che finisce per minare alla radice il suo ruolo neutrale di controllore del traffico AD.

Eppure, il giudice si è accontentato di infliggere misure comportamentali, a noi sconosciute perché la sentenza non è ancora stata pubblicata, che lasciano intatta la dominanza orizzontale di Google.

Quale lezione possiamo trarre dalla timida giurisprudenza antitrust americana e quale connessione possiamo tracciare tra l'ingegnere Jacob e la giudice Brinkema?

Una carenza: l'insufficienza della sentenza a mettere a cura dimagrante le Big tech a discapito di una corretta concorrenza e della tutela effettiva dei cittadini-consumatori. Per entrambi gli eventi dovrebbe intervenire in soccorso del potere giudiziario un energico legislatore, capace di stabilire poche, chiare e responsive regole circa: chi è il responsabile, di cosa, davanti a chi e in che termini pagherà. Voglio dire che il legislatore dovrebbe fare il suo, sia nei mercati della e-economy, a lungo abbandonati all'autoregolazione più selvaggia, sia nel mercato delle IA, di nascita recente ma ugualmente libero da regole, o meglio governato da regole discriminatorie, severe con i deboli e clementi con i forti. Questo squilibrio regolatorio, una sorta di uguaglianza sostanziale alla rovescia, ha consentito il proliferare di detentori avidi di tecnologie profittevoli, gelosi di mantenere stretti nelle loro mani codici sorgenti e procedure; abili nel aprire e chiudere il rubinetto della tecnica secondo le loro convenienze economiche, ma che alla fine dei giochi rimangono pur sempre indenni da responsabilità per i danni causati.

Questa anarchia normativa, ancora giustificabile in una cultura resa





asfittica dal liberismo assoluto statunitense, rimane estranea alla tradizione della regolazione precauzionale asimmetrica, di cui l'Europa va a ragione fiera. Ma sappiamo che l'eccesso di regole, più pesanti sull'anello debole della catena produttiva e più lievi sulla parte titanica del rapporto, non servono a governare il settore, come non restituiscono la tecnica al decisore politico.

A questo punto il legislatore europeo farebbe bene a riprendere in mano l'originaria Direttiva sulla responsabilità dell'I.A. per le ragioni prima esposte; mentre il libero pensiero farebbe bene a disegnare una nuova relazione tra i tre termini Autorità-Potere-Libertà, dove il primo deve rimanere in capo al soggetto pubblico, il secondo può a certe condizioni essere condiviso con i poteri privati, se preventivamente disegnati secondo modelli democratici e trasparenti; mentre le libertà andrebbero accompagnate dalla pretesa giuridica a una prestazione positiva, attivabile, non solo verso il soggetto pubblico, ma soprattutto verso i poteri privati, al momento illimitati e irresponsabili.

Ancora una volta l'antica massima "a ciascuno il suo" potrebbe risolvere quell'iniziale alternativa tra la paura e la noncuranza a favore di una terza linea di comportamento: il fiducioso affidamento di ciascuno di noi in un rinnovato potere pubblico attivo nel proteggerci qui e ora.

g.deminico@virgilio.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il Sud vale 27 miliardi di progetti strategici

Decarbonizzazione

L'ok della commissione tecnica Pnrr-Pniec a oltre 36 miliardi di opere in 8 mesi

ROMA

È nel Mezzogiorno che si gioca la partita decisiva per la transizione energetica e la decarbonizzazione del Paese. Ma è soprattutto lungo la direttrice meridionale che l'asse degli investimenti sulle fonti rinnovabili sta disegnando una nuova mappa infrastrutturale. A rivelarlo nel dettaglio è il report sulle attività svolte nei primi otto mesi del 2026 dalla commissione tecnica Pnrr-Pniec guidata da Luisa Mosna: su oltre 36,2 miliardi di euro di valore economico delle opere che hanno ottenuto il via libera ambientale (tra Via o Valutazione d'impatto ambientale e Pua o Procedimento unico ambientale), ben 27,1 miliardi sono concentrati in appena tre regioni del Sud — Puglia, Sicilia e Sardegna — che da sole valgono anche oltre 14,1

gigawatt (GW) sui 19,48 GW complessivi di nuova potenza esaminati.

La geografia dei progetti evidenzia la centralità strategica della Puglia, vera e propria locomotiva con 18,27 miliardi di investimenti e 7.801 MW oggetto di parere, seguita da Sardegna (4,62 miliardi e 2.436 MW) e Sicilia (4,26 miliardi per 3.950 MW). Più staccata la Basilicata (1,45 miliardi e 1.366 MW), mentre tra le Regioni centro-settentrionali spuntano i volumi dell'Emilia-Romagna (1,03 miliardi e 307 MW) e del Friuli-Venezia Giulia (899 milioni e 142 MW).

Un'accelerazione territoriale che si rispecchia nel bilancio operativo dell'organismo ministeriale. Tra il 1° gennaio e il 31 agosto 2026, la Commissione ha licenziato complessivamente 481 pareri, mettendo a segno un balzo del +63% rispetto ai 295 dello stesso periodo del 2025 e quintuplicando i volumi del 2023 (quando furono 100). Nel dettaglio, le valutazio-

ni di impatto ambientale (VIA/PUA) sono salite a 342 (+42%), affiancate da 84 verifiche di ottemperanza (più che raddoppiate) e da 43 pareri tecnici.

A fare la parte del leone sul piano tecnologico resta l'agrivoltaico, con 192 pareri positivi rilasciati (+16,36%), seguito dal fotovoltaico tradizionale con 47 pareri (+62%). Ma la vera svolta si registra sull'eolico: le valutazioni per impianti onshore sono quasi triplicate, passando da 30 a 81 pareri (+170%), mentre per l'eolico offshore si contano 6 pareri emessi, a fronte dello zero registrato nello stesso arco temporale del 2025. Completano la mappa delle istruttorie le infrastrutture di rete e strategiche, tra cui elettrodotti, geotermia, idroelettrico, gasdotti e opere stradali e ferroviarie.

Un ritmo impresso dalle riorganizzazioni interne varate dopo l'insediamento della nuova presidenza di Luisa Mosna a fine gennaio — tra cui la nascita a giugno dell'undicesimo Gruppo Istruttore focalizzato su fotovoltaico e agrivoltaico — che ha portato la produttività pro-capite da 5,15 a 8,88 pareri per commissario (+72%), nonostante una lieve contrazione dei membri medi in organico. «Questi risultati sono il frutto del-

l'impegno, della competenza e dello straordinario senso di responsabilità di tutti i commissari - evidenzia la presidente Mosna -. La commissione ha saputo rispondere con professionalità e spirito di servizio, rafforzando la propria capacità istruttoria e contribuendo in modo determinante all'accelerazione delle procedure necessarie per la transizione energetica del Paese».

Restano tuttavia i nodi strutturali. Sullo sfondo dell'attività istruttoria pesa, e non poco, la pressione del contenzioso amministrativo: dei 342 pareri Via/Pua licenziati, ben 113 sono stati resi coattivamente in esecuzione di sentenze del Tar per silenzio-inadempimento del Mase. Inoltre, il "magazzino" delle pendenze conta ancora 1.168 istanze in corso (317 in lavorazione e 851 in attesa di valutazione), di cui 609 su solare/agrivoltaico e 515 sull'eolico. A queste si aggiungono 668 ricorsi pendenti per silenzio della Pa e 31 sentenze ancora da eseguire. Per mantenere il trend e superare la quota di 500 pareri a fine anno, la Commissione chiede ora il reintegro dei commissari in scadenza e il necessario adeguamento del decreto compensi.

—Ce.Do.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LUISA MOSNA
È la presidente della commissione tecnica Pnrr-Pniec





Rinnovabili: boom di 311 GW di richieste alla rete elettrica

Transizione energetica. Scatta il nuovo riassetto: stop alla saturazione virtuale con la prima asta Terna entro il primo trimestre 2027. Le domande per nuovi data center raggiungono i 101,36 GW

Celestina Dominelli

ROMA

Oltre trecentoundici gigawatt di richieste per impianti rinnovabili (5.763 pratiche), principalmente fotovoltaici ed eolici (su terra e in mare aperto) e quasi 290 GW di istanze per sistemi di accumulo elettrochimico (3.460 pratiche) a fronte di volumi necessari molto più bassi (circa il 10-15% rispetto alle richieste per le Fer e ancora meno per le batterie). È la gigantesca mole di prenotazioni "sulla carta" giunta sul tavolo di Terna al 31 agosto 2026: volumi ridondanti che, come detto, superano le reali necessità di potenza individuate dai target europei e dal Pniec al 2030. Una situazione generata dallo storico meccanismo del first-in, first-out - cioè secondo un ordine di priorità cronologica -, che finora, però, ha bloccato la capacità di rete a favore di pratiche spesso destinate a rimanere nel cassetto, costringendo il gestore a pianificare nuove infrastrutture sovradimensionate.

È in questo scenario che si inserisce la svolta dell'«Open Season», il nuovo modello di assegnazione che assegna a Terna un ruolo centrale nella selezione trasparente e non discriminatoria delle soluzioni tecniche minime di connessione. Il gruppo guidato da Pasqualino Monti sarà chiamato a gestire tramite il Portale "Terra" aste trimestrali per rimettere in circolo la capacità, separando il momento dell'attestazione provvisoria da quello della riserva definitiva di capacità. Un cambio di paradigma che supera il passato per abbracciare la filosofia del first permitted, first connected: a contare, dunque, non sarà più l'ordine cronologico della domanda, ma la concreta capacità dello sviluppatore di portare a termine l'iter au-

torizzativo e il progetto.

A tracciare i contorni operativi della riforma è il decreto ministeriale firmato nei giorni scorsi dal ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, Gilberto Pichetto Fratin, in attuazione dell'articolo 7 del decreto Bollette (21/2026). Il testo, sentito il parere dell'Autorità di regolazione per energia, reti e ambiente (Arera), interviene con decisione per risolvere la saturazione virtuale attraverso un meccanismo di "reset" controllato: tutte le soluzioni di connessione già rilasciate per progetti privi di autorizzazione o con piano tecnico non validato da Terna perderanno automaticamente efficacia.

I progetti decaduti dovranno quindi transitare dalla procedura di open season per ottenere una nuova opzione. Secondo le stime dettagliate di Terna, tuttavia, oltre il 70% della potenza associata alle pratiche esistenti potrà ritrovare in fase di gara la soluzione originaria, riallocando oltre 300 GW di capacità di connessione. Inoltre, il decreto attribuisce al gestore la facoltà strategica di rilasciare soluzioni di connessione persino in eccesso rispetto alla capacità teorica disponibile, confidando sul fisiologico tasso di decadimento dei progetti meno solidi.

Nel dettaglio del provvedimento, Terna è tenuta a strutturare la rete in "microzone" di ampiezza regionale o sub-regionale (77 al momento), al fine di individuare con tempestività i vincoli di trasporto intrazonali. Per ciascuna microzona, l'offerta dovrà garantire una capacità minima pari ad almeno il 150% degli obiettivi di potenza al 2030 previsti dalla normativa, al netto della quota che sarà assorbita dalle reti di distribuzione.

Uno scatto in avanti che si andrà

ad affiancare a quanto fatto finora: secondo i numeri forniti sempre da Terna, gli impianti alimentati da fonti rinnovabili hanno raggiunto a fine agosto oltre 88 GW di capacità installata in Italia con una crescita consolidata di oltre 4 GW

nei primi 8 mesi del 2026, quasi completamente attribuibile ai nuovi impianti solari e ripartita per un terzo sulla Rtn e per i due terzi sulle reti di distribuzione. E con una previsione, guardando alla fine dell'anno, di un'asticella pari a 7 GW (con un livello di incertezza tra 6,4 e 8 GW).

Il decreto tiene, poi, conto anche della spinta speculare che arriva dal fronte dei consumi intensivi, in primis i data center. Alle stesse date, le richieste di connessione alla rete elettrica da parte dei centri dati hanno raggiunto il tetto dei 101,36 GW per 553 iniziative complessive. Una corsa impressionante che nei soli primi sette mesi del 2026 ha fatto registrare oltre 44 GW di nuove domande - superando il totale dell'intero 2025 - e che vede il suo epicentro assoluto nel Nord Italia, con la sola Lombardia a catalizzare circa 45 GW di potenza.

Con l'approvazione delle linee guida ministeriali, la palla passa ora ad Arera per la revisione del Testo unico delle connessioni attive (Tica). Con il completamento della regolazione atteso entro la fine dell'anno, il debutto della prima asta di Open Season è stimato entro il primo trimestre del 2027: l'ultimo tassello per imprimere alla rete elettrica una ulteriore accelerazione rendendola uno dei motori principali dello sviluppo energetico del Paese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La fotografia



IMPIANTI GREEN

Richieste di connessione al 31/08/2026. GW e numero di pratiche

FONTE	POTENZA IN GW	PRATICHE
	0 50 100 150	
Solare	140,31	3.524
Eolico on-shore	104,69	2.018
Eolico off-shore	64,22	95
Idroelettrico	1,93	19
Geotermico	0,07	5
Biomasse	0,27	12

Fonte: Terna

ACCUMULI

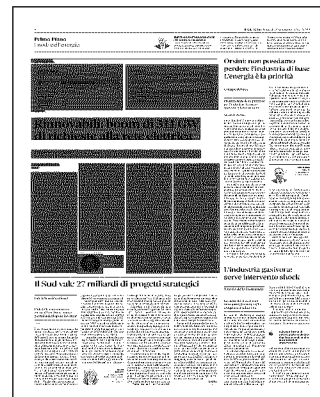
Richieste di connessione al 31/08/2026. GW e numero di pratiche

FONTE	POTENZA IN GW	PRATICHE
	0 100 200 300	
Pompaggio puro	5,30	19
Pompaggio misto	1,43	5
Accumulo stand-alone	258,84	2.321
Acc. integrato a Solare	13,01	809
Acc. integrato a Eolico	8,20	306



**PASQUALINO
MONTI**

È amministratore
delegato
di Terna





Abilitazione forense, prove scritte in programma il 15 e il 16 dicembre

Si svolgeranno il 15 e 16 dicembre le due prove scritte dell'esame di abilitazione forense 2026, a cui seguirà la prova orale, secondo l'impostazione prevista dal recente decreto Giustizia, il dl 100/2026. Le domande potranno essere presentate dal 1° ottobre all'11 novembre. A stabilirlo è il bando pubblicato sulla Gazzetta ufficiale n. 70 dell'11 settembre (sezione concorsi ed esami).

L'esame seguirà quindi lo schema tracciato dal dl 100/2026, lo stesso previsto dalla riforma forense. Si partirà con

due prove scritte, da svolgere in presenza con il solo ausilio dei codici annotati con la giurisprudenza. La prima consisterà nella redazione di un parere motivato su una questione proposta

in una materia scelta dal candidato tra diritto privato, penale e amministrativo. La seconda, invece, nella redazione di un atto giudiziario su un caso pratico, sempre in una materia scelta tra diritto privato, penale e amministrativo.

Per lo svolgimento di ciascuna prova saranno assegnate sette ore.

Una volta corretti, gli elaborati saranno inviati alle corti d'appello, che redigeranno l'elenco degli ammessi all'orale. La data della prova sarà comunicata almeno 30 giorni prima.

La tassa di ammissione è di 90 euro. Come di consueto, potranno partecipare all'esame solo coloro che avranno terminato la pratica professionale entro il 10 novembre.

Con la domanda il candidato dovrà indicare anche le materie prescelte per l'orale. La prova consisterà nella soluzione di un caso pratico che richieda cono-

scenze di diritto sostanziale e processuale, in una materia scelta tra diritto privato, penale e amministrativo, e nella risposta a tre quesiti. Il primo riguarderà il diritto processuale, civile o penale; il secondo il diritto sostanziale, civile, penale o amministrativo; il terzo una materia scelta tra diritto costituzionale, commerciale, del lavoro, internazionale, dell'Unione europea o tributario. È previsto, infine, anche un quesito su ordinamento, deontologia e previdenza forense.

© Riproduzione riservata





L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

LE ATTESE DELIRANTI FINANZIATE A DEBITO

di **Giuliano Noci** — a pag. 2

L'analisi

ATTESE DELIRANTI FINANZIATE A DEBITO

di **Giuliano Noci**

Benvenuti nella cattedrale dell'intelligenza artificiale: vetrate luminose, cori angelici e Wall Street inginocchiata davanti al nuovo miracolo tecnologico. Solo che nelle cattedrali costruite troppo in fretta basta un granello di sabbia nell'impalcatura per far tremare tutto. L'AI è una forza trasformativa enorme. Il problema non è il motore, ma il carro dorato che gli abbiamo costruito intorno: aspettative deliranti, investimenti colossali, finanziamenti creativi e una fede quasi religiosa nel fatto che domani sarà sempre più spettacolare di oggi. OpenAI, Anthropic, Nvidia e le Big Tech hanno giocato al rialzo come in un'asta tra miliardari alticci: modelli più potenti, chip più costosi, data center sempre più voraci, energia divorata come popcorn davanti a un blockbuster. Poi arriva il richiamo alla prudenza: rallentiamo i modelli, irrigidiamo le regole, proteggiamo l'umanità. Tutto nobile, per carità. Ma il dubbio resta seduto in prima fila: è davvero cauta la tecnologia o anche difesa di investimenti giganteschi, rendite competitive e posizioni costruite sulla promessa che la domanda crescerà all'infinito? Mettiamo in fila i numeri. Il Buffett Indicator misura il rapporto tra capitalizzazione della Borsa americana e Pil.

Storicamente, tra il 75% e il 90% era considerato ragionevole; sopra il 120% si entrava nella zona rossa. Oggi siamo oltre il 230%. Siamo fuori scala. La Borsa americana vale più del doppio del Pil degli Stati Uniti. Le Magnificent Seven valgono quasi un terzo dell'S&P 500. Una quota enorme della ricchezza finanziaria e dell'immaginario degli investitori poggia su poche aziende e, sempre più, su una sola storia: l'AI. Le sette sorelle tecnologiche dovrebbero investire quest'anno circa 725 miliardi di dollari, oltre il 2% del Pil americano. Altro che piano industriale: è una mobilitazione quasi bellica, solo che al posto dei carri armati ci sono GPU, server farm e contratti energetici. Finora il banchetto era stato pagato con la cassa delle Big Tech: soldi veri, profitti veri, bilanci capaci di reggere l'urto. Ora la musica cambia. L'infrastruttura dell'AI comincia a essere finanziata con obbligazioni, private credit, leasing, joint venture e strutture fuori bilancio. I produttori di chip finanziano aziende AI che poi compreranno chip. I cloud provider finanziano startup che affitteranno i loro server. Sembra una catena del valore. A tratti, però, assomiglia a una tavolata in cui ognuno paga il conto dell'altro con la carta del vicino. La domanda non è se l'AI funzioni. Cambierà imprese, lavoro, ricerca, medicina e industria. La domanda

vera è se genererà abbastanza cassa, abbastanza in fretta, da remunerare l'enorme massa di capitale che le abbiamo caricato sulle spalle. Circa 750 miliardi di investimenti degli hyperscaler richiederebbero 1.500 miliardi di ricavi finali lungo la vita delle attrezzature. Il build-out avviato dal 2022 avrebbe bisogno di ritorni cumulati nell'ordine dei 3.000 miliardi. Nel frattempo, il debito federale americano ha raggiunto i 40 mila miliardi di dollari e l'indebitamento degli investitori è ormai molto alto. Siamo circondati da fiammiferi, mentre tutti discutono del colore dell'accendino. Se l'AI deludesse le attese, non avremmo soltanto una correzione dei titoli tecnologici. Il ridimensionamento degli investimenti colpirebbe data center, semiconduttori, energia, costruzioni e credito, trasferendo la frenata dalla Borsa all'economia reale. E non serve che l'AI fallisca. Basta che la monetizzazione rallenti, che la produttività emerga più lentamente, che qualche grande operatore tagli gli investimenti, che un debitore troppo ottimista inizi a sembrare meno solido. Le crisi finanziarie nascono spesso da storie vere gonfiate fino a diventare caricature di sé stesse. È successo con le ferrovie dell'Ottocento. È successo con Internet. Le bolle scoppiano, le infrastrutture restano. I binari, i cavi, i data center e la capacità di calcolo possono diventare il terreno fertile della prossima stagione di innovazione. Il punto, quindi, non è tifare contro l'AI. Sarebbe come tifare contro l'elettricità perché qualcuno ha speculato sulle centrali. L'intelligenza artificiale non è la



bolla. La bolla può essere ciò che abbiamo costruito finanziariamente intorno ad essa: valutazioni, debito, promesse, strutture opache e aspettative da religione secolare. Anche le rivoluzioni vere possono sep-

pellire i loro primi sacerdoti. E quando il miracolo si trasforma in mutuo, basta un granello di sabbia per scoprire che sotto le vetrate non c'era il paradiso. C'era una leva finanziaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le sette big tech investiranno nel 2026 circa 725 miliardi \$, oltre il 2% del Pil Usa: ormai lo fanno a debito

ADOBESTOCK



Tra progresso e apocalisse. Si alza l'allarme sull'AI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



159329-IT001Q