

GL 0HUFROHGu OXJOLR

# Sommario Rassegna Stampa

<b>Pagina</b>	<b>Testata</b>	<b>Data</b>	<b>Titolo</b>	<b>Pag.</b>
<b>Rubrica Edilizia e Appalti Pubblici</b>				
33	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>Superbonus: fondo speciale obbligatorio anche con prestito ponte (R.Dolce)</i>	3
35	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Test chimico per riciclare gli inerti (G.Ambrosoli)</i>	4
<b>Rubrica Ambiente</b>				
10	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>I silenzi della politica e gli interrogativi sull'auto elettrica (F.Scacciavillani)</i>	5
<b>Rubrica Imprese</b>				
17	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>"L'Italia e' il quarto paese esportatore"</i>	6
<b>Rubrica Innovazione e Ricerca</b>				
1	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>D-Orbit, start up italiana dai rifiuti spaziali alla quotazione al Nasdaq (L.Benacchio)</i>	7
32	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Francia, Italia e Austria al top per gli sgravi fiscali R&amp;S (M.Rizzi)</i>	9
<b>Rubrica Lavoro</b>				
34	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>Bonus psicologo, istruzioni per le istanze</i>	10
34	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>Rapporto sulla parita' di genere obbligatorio per le gare del Pnrr (M.Gheido)</i>	11
<b>Rubrica Energia</b>				
13	Corriere della Sera	20/07/2022	<i>Gas, il piano d'emergenza europeo. Verso un taglio dei 15% ai consumi (F.Basso)</i>	12
<b>Rubrica Altre professioni</b>				
38	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Avvocati e commercialisti scrivono alla politica</i>	14
<b>Rubrica UE</b>				
1	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Green deal addio: e' corsa agli accordi tra paesi Ue per il gas. E la Germania ha il cappell (T.Oldani)</i>	15
<b>Rubrica Fisco</b>				
29	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Bonus edilizi, caccia all'estero (C.Bartelli)</i>	16
<b>Rubrica Fondi pubblici</b>				
6	Il Sole 24 Ore	20/07/2022	<i>Fondi Ue, 43 miliardi Ferreira sprona l'Italia sull'attuazione (C.Fotina)</i>	17
<b>Rubrica Pubblica Amministrazione</b>				
1	Italia Oggi	20/07/2022	<i>Altri 75 miliardi per l'Italia (F.Cerisano)</i>	18

**NT+CONDOMINIO**

**Esplosione per fuga di gas**

Sindaco e assistente sociale non sono responsabili dello scoppio a casa dell'anziana sola se non è com-

provato che la stessa necessitasse di assistenza e sorveglianza.  
di **Giulio Benedetti**

La versione integrale dell'articolo su: [ntpluscondominio.ilsole24ore.com](http://ntpluscondominio.ilsole24ore.com)

# Superbonus: fondo speciale obbligatorio anche con prestito ponte

## Ripartizione spese

L'applicazione della norma non viene meno in caso di ricorso al finanziamento

### Rosario Dolce

Lavori superbonus, prestito ponte e fondo straordinario da approfondire alla luce della ripresa dei cantieri aperti per la realizzazione delle opere. Nel caso in cui l'assemblea condominiale contestualmente alla decisione d'appaltare lavori rientranti nel superbonus, deliberi di richiedere un finanziamento ponte, come si pone questo rispetto al fondo speciale ex articolo 1135 Codice civile?

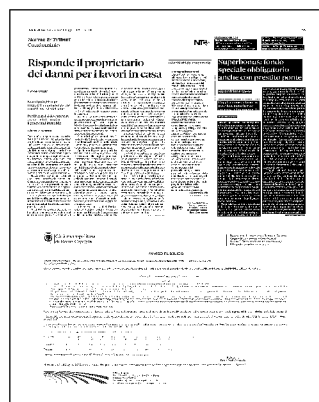
Quest'ultimo al comma 1 numero 4 - così come modificato dalla legge 220/2012 e dal Dl 145/2013 - afferma che l'assemblea dei condòmini provvede «alle opere di manutenzione straordinaria e alle innovazioni, costituendo obbligatoriamente un fondo speciale di importo pari all'ammontare dei lavori; se i lavori devono essere eseguiti in base a un contratto che ne prevede il pagamento graduale in funzione del loro progressivo stato di avanzamento, il fondo può essere costituito in relazione ai singoli pagamenti dovuti».

Tale disposizione introdotta dalla legge di riforma, si ritiene abbia la funzione di offrire una tutela ai condòmini ed ai terzi rispetto al rischio di morosità di uno o

più condòmini. La norma dell'articolo 1135, punto 4 del Codice Civile, perciò, sia per il suo tenore letterale che per la funzione di tutela del singolo condòmino, è stata considerata dalla giurisprudenza come una norma imperativa, non derogabile dalla volontà dei privati, la cui violazione comporta, secondo le regole ordinarie, la nullità della delibera adottata. Più di una sentenza lo conferma: Tribunale di Roma, sezione V, 19 giugno 2017, Tribunale di Udine, sezione I, 17 gennaio 2018, Tribunale di Latina 08 febbraio 2018 - sentenza 359/2018 e il Tribunale Busto Arsizio sezione III, 04 gennaio 2021 per il quale: «La mancata previsione del fondo speciale, che l'assemblea dei condòmini è tenuta obbligatoriamente a costituire per l'esecuzione delle opere di manutenzione straordinaria e delle innovazioni, determina la nullità delle delibere adottate per l'esecuzione delle predette opere, stante il carattere imperativo della disposizione di legge».

L'applicazione della norma pertanto non viene meno neppure nel caso in cui l'assemblea decida di avvalersi della facoltà posta dall'articolo 119, comma 9 bis, del decreto Rilancio, laddove dispone che il condominio (o meglio i condòmini, in quanto unici aventi diritto) possano ricorrere ad un finanziamento delle opere di cui agli interventi del 110%, solo che, in questo caso, il valore della ripartizione per quote millesimali sarà funzionale alla quota di pertinenza del mutuo erogando dall'istituto di credito che sarà prescelto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**COSÌ IL MITE DISCIPLINA IL RECUPERO DEGLI SCARTI EDILI**

# Test chimico per riciclare gli inerti

Per riciclare gli scarti inerti da lavori edili, i rifiuti dovranno superare un test che valuterà il rispetto delle concentrazioni limite di 29 parametri chimici. E' questa una delle novità contenute nella riforma sulla gestione dei rifiuti di costruzione secondo i principi dell'economia circolare, adottata con decreto del ministro della transizione ecologica del 15/7/2022 (si veda *ItaliaOggi* di ieri). «Si tratta di capitolo fondamentale per l'economia circolare, che riguarda 66 mln di tonnellate di inerti l'anno», ha spiegato **Vannia Gava**, sottosegretario alla Transizione ecologica. Secondo il MiTe, infatti, il settore produce il 45% dei rifiuti speciali prodotti in Italia; scarti che «devono essere utilizzati in maniera virtuosa piuttosto che finire in discarica», ha chiosato il sottosegretario.

Secondo il Piano nazionale di Gestione dei Rifiuti (Pngr), pubblicato lo scorso 24 giugno, gli scarti da costruzione costituiscono il flusso principale dei rifiuti speciali complessivamente prodotti con oltre 70 mln di tonnellate nel 2019. I rifiuti speciali in totale sono 154 mln di tonnellate l'anno, in crescita del 7,3% rispetto 2018. Aggiungendo i 30 milioni di tonnellate di rifiuti di provenienza urbana, si arriva così ad una produzione totale di rifiuti pari a circa 184 mln di tonnellate.

Tanto per rendersi conto delle quantità in gioco, la raccolta differenziata degli urbani si attesta a 18,4 milioni di tonnellate (+ 4,9% rispetto al 2018). La frazione cellulosa e quella organica rappresentano, nell'in-

sieme, il 58,9% del totale della differenziata.

**Già ma qual è la situazione degli inerti da costruzione e demolizione?** Questi rifiuti rappresentano un flusso oggetto di monitoraggio da parte della commissione europea, che ha fissato, all'art. 11 della direttiva 2008/98, l'obiettivo del 70% di preparazione per il riutilizzo, il riciclaggio e altri tipi di recupero di materia (incluse le operazioni di riempimento).

Entro il 31 dicembre 2024 la commissione valuterà l'introduzione di obiettivi in materia di preparazione per il riutilizzo e il riciclaggio dei rifiuti da costruzione e demolizione. A livello nazionale, secondo i dati riportati dal Pngr e monitorati da *Ispra*, il tasso di recupero in Italia nel 2019 è pari al 78,1%, quindi al di sopra dell'obiettivo del 70% sopra riportato. Secondo il Pngr la maggior parte del recupero avviene in rilevati e sottofondi stradali, mentre sono meno praticati utilizzi più «nobili». Il piano fa anche una notazione in merito al Superbonus 110%, che lascia in-

travedere un incremento dei rifiuti da demolizione per tutto il 2023 e indica la necessità di indirizzare i rifiuti in più prodotti verso operazioni virtuose di recupero.

Anche il Pngr cita così l'End of Waste per i rifiuti inerti da costruzione e demolizione, come strumento ulteriore per aumentare le quote avviate a riciclaggio. Si tratta, quindi, di un End of Waste che si potrà applicare in potenza ad un bacino molto ampio (ai 66 mln stimati dal MiTe o ai 70 mln del Pngr)



**Vannia Gava**

**Giorgio Ambrosoli**

© Riproduzione riservata



# I silenzi della politica e gli interrogativi sull'auto elettrica

I nodi della transizione ecologica

Alberto Forchielli e Fabio Scacciavillani

**L'**avvento dei veicoli elettrici accelererà un'evoluzione di cui pochi si rendono pienamente conto ma che stravolgerà l'*automotive* e di cui non sono state valutate attentamente le conseguenze. Le auto elettriche vengono descritte come un computer su quattro ruote. In realtà il 90% delle auto vendute negli Stati Uniti sono già tali da molti anni. Infatti sono dotate di connettività 4G (che inviano dati alla casa madre, spesso all'insaputa del proprietario) e vengono gestite da sistemi *drive-by-wire* installati quasi di soppiatto: in sostanza acceleratore, sterzo e persino freni sono controllati da un computer. L'auto elettrica verrà imbottita di *software*, perché grazie alle nuove piattaforme sviluppate da zero per la prima volta in decenni, le case automobilistiche possono integrare l'It molto più facilmente che sulle piattaforme endoterme, talora concepite negli anni '70. Un autoveicolo dove codici e applicazioni gestiscono le parti in movimento, l'ottimizzazione dell'alimentazione, le connessioni con il mondo esterno e tutto il resto, è un'entità molto diversa da quella a cui siamo abituati. Il suo cuore non sarà più il motore. Il pezzo pregiato della catena del valore diventerà il *software*, in grado di generare quei margini da Silicon Valley che l'industria automobilistica può solo sognare. L'irruzione prepotente dell'It cambia drasticamente il paradigma della creazione di valore, perché il *software* viene gestito e controllato a

distanza, va aggiornato costantemente, va protetto dagli attacchi *hacker*, può essere affittato o venduto con una scadenza, rilasciato con una licenza limitata a un'area geografica. Diventa strumento duttile di profittabilità perché consente di estrarre valore dal consumatore con precisione chirurgica. Per questo motivo le valutazioni di Tesla hanno raggiunto valutazioni stratosferiche: non è l'*hardware* (il "ferro" secondo la

sprezzante definizione dei tecnocrati) a gonfiare i profitti, bensì il *software*.

La parte fisica dell'autoveicolo, senza *software* è solo un inservibile assemblaggio di carrozzeria, componenti elettromeccaniche, fari, ammortizzatori, ruote, sedili ecc. Sarebbe come un computer senza sistema operativo o parzialmente utilizzabile come i vecchi iPad o iPhone su cui non si installano più gli aggiornamenti di iOS. Tutto ciò suscita una serie di interrogativi fondamentali sui diritti del consumatore, sulla *privacy*, sull'antitrust e persino sulla *cybersecurity*. Ad esempio l'acquirente di un autoveicolo sarà obbligato da contratto a usare il *software* del produttore? Avrà facoltà di installare una versione *open source* o di un concorrente, magari indiano o taiwanese? L'aggiornamento del *software* sarà gratuito? E per quanto tempo? La licenza del *software* sarà individuale (attivabile con lo *scan* dell'iride), per cui una famiglia ne dovrà acquistare due o tre? Esisterà uno standard internazionale per gestire le comunicazioni tra veicoli in movimento? Passando un confine di Stato si dovrà installare un *software* specifico per quel Paese? Le compagnie assicurative applicheranno premi diversi a seconda del *software*? Quali dati il sistema potrà fornire alla casa automobilistica? Come garantire la *privacy*? I dati sugli spostamenti saranno utilizzabili dagli inquirenti come le intercettazioni telefoniche? Se non si paga la rata del *leasing* il sistema operativo si bloccherà? Inoltre la Cina diventerà dominante nella produzione di auto elettriche. Le aziende cinesi sfornano veicoli elettrici sicuri e tecnologicamente avanzati. Ma chi controllerà che i dati immagazzinati dall'autovettura non verranno inviati in Cina? E se in seguito a un attacco militare a Taiwan il Partito comunista decidesse di attivare un *malware* nascosto nelle app degli autoveicoli venduti in Occidente, come la metteremmo? Dopo aver impedito a Huawei di vendere apparecchiature per il 5G saremo ricattabili attraverso le auto elettriche? Sarebbe un paradosso, dopo i sacrifici fatti per sottrarci alla dipendenza dal gas russo. Insomma prima di infilarci entusiasticamente in questa ennesima trappola sarebbe auspicabile che i governi e la Commissione europea fornissero risposte precise a questi interrogativi e dubbi. Invece l'attenzione delle autorità, dei regolatori e dei media è tutta concentrata sull'impatto ambientale e sull'*hardware*. Una sottovalutazione dei rischi e dei pericoli che potrebbe rivelarsi tragica.

**IL RUOLO GIOCATO DAL SOFTWARE SOLLEVA QUESTIONI SU PRIVACY, DIRITTI DEL CONSUMATORE, ANTITRUST E CYBERSECURITY**

**IL NOME DI MESSORI**  
Ieri, per una svista redazionale, nell'edizione cartacea della pagina dei Commenti, abbiamo attribuito la paternità dell'articolo firmato con

Marco Buti a Vittorio Messori, anzi che al nostro stimato collaboratore Marcello Messori. Naturalmente ce ne scusiamo con lui e con tutti i lettori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# «L'Italia è il quarto paese esportatore»

## Scenari

De Felice (Intesa)

La *space economy* è in pieno sviluppo, i numeri che si fanno sono tanti ma c'è un buon accordo sul fatto che oggi valga oltre 370 miliardi di dollari, ma entro il 2040 possa arrivare al trilione, quindi una crescita molto spinta. E l'Italia è in buona posizione.

In situazioni come queste, favorevoli ovviamente, si rischia di perdere di vista di cosa si parla e che il punto principale del lavoro di tutte le attività che si riferiscono a questo campo, dall'esplorazione dello spazio stesso al suo utilizzo devono essere finalizzate alla creazione di valore per noi esseri umani.

È questo il punto di partenza di uno studio di settore ben articolato, che forse mancava in Italia, svolto da Intesa Sanpaolo, primo gruppo bancario italiano e quarto a livello europeo.

«Lo abbiamo fatto perché siamo molto interessati a tutti i settori innovativi, che in futuro potrebbero veramente fare la differenza e dare risultati importanti», dice Gregorio De Felice, capo economista di Intesa Sanpaolo, che

ricorda anche come ci sia un interesse simile verso altri campi in questo momento, come l'intelligenza artificiale, che sempre più pervade e assiste le nostre vite, o il *machine learning*.

Certamente la *space economy* è passata negli ultimi anni dall'essere un settore sostanzialmente supportato dalle Agenzie statali, civili o militari, a un sistema misto che chiamiamo oggi *new space economy*, con l'apporto di grandi player privati, come SpaceX di Elon Musk o Blue Origin di Jeff Bezos, fondatore di Amazon, senza dimenticare una miriade di compagnie di dimensioni minori ma comunque interessanti. Certamente il fulcro delle attività sta in questo momento negli Stati Uniti, dove si investe decisamente di più fra privato, venture capital e Agenzie.

Ai campi tipici dello spazio, come le telecomunicazioni o l'osservazione della Terra, si sono aggiunti tanti servizi a valore aggiunto, per l'agricoltura, la sorveglianza del territorio, il follow up della movimentazione di persone, mezzi e merci su aria, mare e terra e la lista sarebbe lunga.

La catena del valore è complessa, dall'upstream che vede lanciatori portare in orbita satelliti di

ogni tipo, al downstream che vede in posizione predominante oggi le telecomunicazioni, ma che certamente si andrà popolando di applicazioni per la elaborazione dei dati trasmessi dai satelliti.

Tanti ambiti di applicazione, nuove opportunità che oggi siamo solo in parte in grado di prevedere, nuovi campi di sfruttamento di risorse anche extraterrestri, come per la Luna e gli asteroidi, anche parecchi rischi certamente.

È quello che ribadisce anche De Felice: «Vediamo moltissime opportunità, ovviamente anche rischi, e cerchiamo di capire l'evoluzione». È questo lo sforzo originale, condensato in una analisi dettagliata che ha permesso a Intesa Sanpaolo di capire come si posiziona l'Italia in questo mondo articolato.

«L'Italia può vantare un buon posizionamento competitivo, anche se distante da quello statunitense: siamo i quarti esportatori nella *space economy*, l'Italia ha una

quota di mercato del 3% del commercio internazionale, ma in questo particolare mercato sale al 6,9 per cento», e sono numeri importanti specie se consideriamo che, nella *space economy*, siamo il quinto Paese più innovatore, con un 4,1% di brevetti, contro un magro undicesimo posto che raggiungiamo invece nel complesso di tutti i settori.

Il rapporto include anche un inedito censimento di 286 piccole imprese che operano nella filiera dello spazio; in molti casi aziende giovani e con fatturato inferiore ai due milioni, ma estremamente dinamiche.

Naturale che al momento si privilegi il mercato statunitense e le piccole imprese italiane che hanno rapporti con Nasa, ad esempio. Certo siamo agli inizi, ma Intesa Sanpaolo, anche attraverso il suo Innovation Center e con l'ausilio della società controllata di venture capital Neva Sgr, può fornire alle startup percorsi di crescita su cinque piazze strategiche - Israele, Dubai, Hong Kong, Londra, New York - e finanziamenti, grazie alla sua rete di relazioni globali, organizza poi momenti di incontro con potenziali investitori internazionali.



**GREGORIO DE FELICE**  
Capoeconomista del gruppo bancario Intesa Sanpaolo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**ECONOMIA DELLO SPAZIO**

**D-Orbit, start up italiana dai rifiuti spaziali alla quotazione al Nasdaq**

**Leopoldo Benacchio**  
—a pag. 17

# La start up italiana dai rifiuti spaziali al Nasdaq

**Innovazione.** Nata per risolvere i problemi della logistica nello spazio quando nessuno ne parlava, D-Orbit è pronta per il listino Usa

Pagina a cura di  
**Leopoldo Benacchio**

**A** cinque anni, in una bella serata passata sotto il cielo nelle colline vicentine, chiese allo zio cosa mai fossero quelle luci che si vedevano in cielo. La risposta fu ovvia: sono le stelle, ma la reazione non lo fu altrettanto: «Decisi allora che li volevo andare, fare l'astronauta: l'idea iniziale non fu certo quella di fare l'imprenditore, come sto facendo ora». Luca Rossettini oggi è Ceo di D-Orbit, azienda di cui è cofounder+ che lavora in campo spaziale con 217 dipendenti, sede principale a Fino Mornasco, in provincia di Como, dove sono circa in 180, tantissimi giovani, e uffici in Gran Bretagna e Portogallo.

D-Orbit è una società in piena espansione, è riuscita, dal 2011 a oggi, a sviluppare e far capire al mercato la sua visione a lungo termine che si può riassumere in un concetto: logistica spaziale. Negli ultimi anni il termine "logistica" ha invaso il mondo occidentale: «D'altronde, se produci merci le devi far viaggiare e questo è sempre più importante. Ma quando parlai di logistica spaziale le prime volte, sia a Nasa che qui in Italia, molti pensavano quasi che volessi prenderli in giro».

All'inizio D-Orbit si è confrontata con un problema fondamentale nella fascia dell'orbita bassa, fra i 400 e i mille chilometri, intasata da 5mila satelliti - ma saranno presto molti, molti di più - e 300mila rifiuti spaziali, pezzi di satelliti, bulloni, viti, qualunque altra cosa che viaggia a oltre 25mila chilometri all'ora.

E il frutto della dissennatezza umana che non ha minimamente pensato al futuro e creduto di poter riempire all'inverosimile anche di rottami quella regione di spazio attorno alla Terra, in realtà piccola e preziosissima, su cui impiantiamo tutti i servizi oggi essenziali, come se fosse una discarica infinitamente grande. Chi risolverà il problema non si sa ancora, ma certamente l'idea iniziale di D-Orbit, ovvero far partire ogni satellite con un piccolissimo motore addizionale che, una volta attivato, lo deorbitasse alla fine della sua vita. evita il peggiorare della situazione. «Il satellite di prova l'abbiamo costruito e mandato in orbita, il motore ha funzionato abbastanza bene e abbiamo imparato parecchio per migliorarlo ancora», continua Rossettini.

Non sono state tutte rose e fiori. L'idea iniziale c'era, ma l'ambiente italiano è poco incline alla creatività e soprattutto al rischio: il business plan richiedeva fino a 5 milioni, ma i due soci ne riescono a trovare neanche un decimo, da un investitore che vuole in cambio il 44% della società. Ma bisogna mirare in alto e con equilibristi e acrobazie economiche e finanziarie si arriva al risultato. Il consiglio è quello di non parlare mai del piano complessivo, minimo dieci anni di sviluppo, perché gli investitori non ne vogliono neppure sentir parlare. Anche se lo spazio è per definizione un campo in cui i ritorni sono sì, alti, ma i tempi lunghi e i rischi notevoli. La società inizia a marciare e si svela il secondo passaggio della strategia a lungo termine: il satellite Ion.

Per dirla in parole semplici, anche se si tratta di una macchina comples-

sa e molto innovativa, Ion può alloggiare molti altri satelliti, micro e mini soprattutto, e, una volta in orbita, rilasciarli nella loro orbita definitiva, senza che debbano compiere ulteriori manovre, con notevole risparmio di tempo, carburante e quindi denaro per i clienti. Possiamo pensare a uno scuolabus che lascia i singoli studenti ognuno a casa propria. Un mezzo ormai molto apprezzato anche per posizionare una costellazione, o una parte cospicua, con un unico lancio. «Nel 2015 - ricorda il Ceo di D-Orbit -, quando lo abbiamo proposto, non ci credeva nessuno. Col primo volo convincemmo Planet, dopo parecchie insistenze, a provarlo praticamente allo stesso costo che aveva preventivato per un lancio tradizionale di parecchi satelliti contemporaneamente». Il lancio avvenne con pieno successo e Planet, società molto quotata nel campo, diede un ottimo giudizio, che si concretizzò in ordini anche da altre società: per sei voli nel 2022 e 13 nel 2023.

La logistica spaziale, con questo, è oggi un concetto consolidato e normale, come il camioncino che ti porta la merce a casa quando ordini online. Ma un mercato che cresce esponenzialmente è anche fragile, e Rossettini sostiene di voler investire anche nell'ecosistema complessivo, offrendo a piccole aziende di testare le loro tecnologie e alle start up di provare il prototipo sviluppato, così da dimostrare agli investitori che funziona: «C'è un collo di bottiglia spaventoso: quasi tre quarti dei prototipi delle start up non arrivano al mercato a causa dei costi e dei tempi di attesa. Noi vogliamo abbattere i prezzi e i tempi offrendo gli slot

























