

GL 0HUFROHG u JLXJQR

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica Edilizia e Appalti Pubblici				
26	Il Sole 24 Ore	12/06/2024	<i>Edilizia e commercio trainano le assunzioni, mentre l'industria frena (C.Tucci)</i>	3
Rubrica Information and communication technology (ICT)				
1	Il Sole 24 Ore	12/06/2024	<i>La realta' definita dal software (P.Benanti)</i>	5
Rubrica Innovazione e Ricerca				
17	Il Sole 24 Ore	12/06/2024	<i>La navetta di Boeing apre alla concorrenza nel settore dei voli commerciali nello spazio (P.Caraveo)</i>	7
Rubrica Energia				
51	Corriere della Sera	12/06/2024	<i>Idrogeno verde, al via la superfabbrica di De Nora e Snam (F.Chiesa)</i>	9

Edilizia e commercio trainano le assunzioni, mentre l'industria frena

Rapporto Excelsior. Solo in giugno 566mila offerte di lavoro (-0,3% sul 2023) In tre mesi (fino ad agosto) programmati 1,4 milioni di nuovi ingressi (+0,6%)

**Giorgio Pogliotti
Claudio Tucci**

Costruzioni, commercio e servizi avanzati fanno da traino per le assunzioni estive, mentre il settore manifatturiero in difficoltà fa registrare un calo. Dalle imprese arrivano circa 566mila offerte di lavoro a giugno, nel trimestre fino ad agosto le richieste sfiorano quota 1,4 milioni, con un andamento in lievissima flessione rispetto a giugno 2023 (-0,3%) ed in leggero aumento sullo stesso trimestre dell'anno passato (+0,6%). Ma resta alto il cosiddetto mismatch, ovvero la difficoltà a far incontrare domanda e offerta di lavoro che a giugno interessa il 47,6% dei profili cercati dalle aziende, con un incremento di 1,6 punti percentuali rispetto a giugno 2023.

Il Bollettino del sistema informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e ministero del Lavoro evidenzia una crescita delle assunzioni in programma a giugno nelle costruzioni (+16,6%), nel commercio (+10,5%) e nei servizi avanzati (+11,5%), controbilanciata da una flessione del comparto manifatturiero (-5,6%). Più nel dettaglio, sono 430mila i contratti di lavoro offerti dal settore dei servizi a giugno, oltre 1 milione quelli previsti nel trimestre giugno-agosto. In particolare è il turismo a offrire le maggiori opportunità di impiego con circa 161mila lavoratori ricercati nel mese e 351mila nel trimestre, seguito dal commercio (76mila nel mese e 190mila nel trimestre), dal comparto dei servizi alle persone (71mila nel mese e 169mila nel trimestre). Cresce la domanda di lavoro anche nel comparto delle costruzioni, dove sono in programma quasi 52mila assunzioni a giugno e oltre 130mila ingressi nel trimestre. Passando all'industria manifatturiera, in giugno le imprese sono alla ricerca di 84mila lavoratori che diventano 223mila nel trimestre giugno-agosto. Quile maggiori

opportunità di lavoro arrivano dalle industrie della meccatronica che ricercano 21mila lavoratori nel mese e 55mila nel trimestre, seguite dalle industrie metallurgiche e dei prodotti in metallo (15mila nel mese e 39mila nel trimestre) e da quelle alimentari, bevande e tabacco (13mila nel mese e 46mila nel trimestre).

Venendo al 47,6% di profili difficili da trovare in giugno, equivalgono a circa 270mila assunzioni: la motivazione principale per le imprese è la mancanza di candidati (32,3%), seguita dalla preparazione inadeguata (11,9%). Secondo il Borsino delle professioni del sistema informativo Excelsior, nelle professioni tecniche e ad elevata specializzazione tra le figure con maggior difficoltà di reperimento spiccano i tecnici in campo ingegneristico (66,7%), seguiti dai tecnici della gestione dei processi produttivi di beni e servizi (58,5%), dai tecnici della distribuzione commerciale (58,1%), dagli ingegneri e tecnici informatici (entrambi 56,7%), mentre tra gli operai specializzati vanno segnalati fonditori, saldatori, lattonieri, calderai, montatori di carpenteria metallica (75,1%), gli operai specializzati addetti alle rifiniture delle costruzioni (73,1%) e i fabbri ferrai costruttori di utensili (70,2%). Difficili da reperire anche gli operai addetti a macchinari dell'industria tessile e delle confezioni (76,3%). I contratti maggiormente proposti dalle aziende a giugno sono quelli a tempo determinato (61,8%), a tempo indeterminato (16,4%), di somministrazione (8,2%) e apprendistato (5,8%).

Sul versante territoriale, nel confronto con le assunzioni in programma nell'anno scorso è il Mezzogiorno a far registrare il saldo tendenziale più consistente (+3.800 assunzioni su giugno e +19mila sul trimestre) grazie alla dinamica positiva di costruzioni e commercio, mentre la flessione del manifatturiero penalizza le altre aree geografiche, soprattutto il Nord Est (complessivamente -4.400 nel mese e -10.300

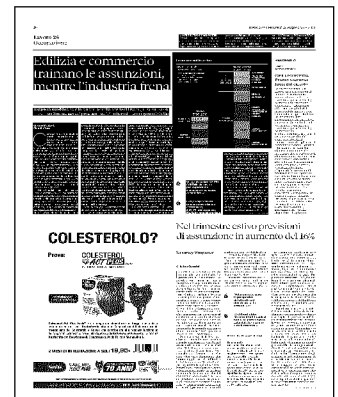
nel trimestre). Rispetto ad un anno fa si registrano lievi differenze per Nord Ovest (+600 sul mese e -800 nel trimestre) e Centro (-1.700 e +600).

Resta elevata, anche se in lieve calo rispetto al 2023, la domanda di lavoratori immigrati con 104mila ingressi programmati nel mese (18,4%), che interessa soprattutto i servizi di supporto a imprese e persone (34,3%), i servizi di trasporto, logistica e magazzino (28,4%), la metallurgia (22,6%) e le costruzioni (21,8%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Un profilo su due (47,6%) è difficile da trovare per preparazione inadeguata e mancanza di candidature

Il 61,8% dei contratti proposti sono a tempo determinato, il 16,4% indeterminato, l'8,2% in somministrazione



L'INTEGRATIVO DI MANPOWER
Per i 2mila dipendenti di Manpower-group in Italia arriva un nuovo integrativo per il triennio 2024-2026, dopo l'accordo siglato dalla multina-

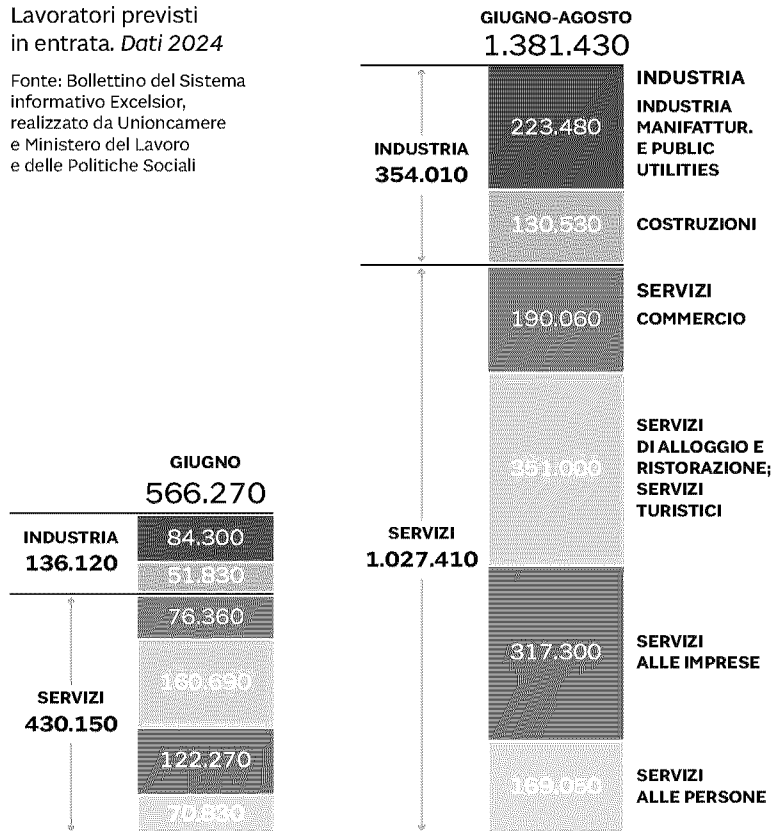
zionale con Filcams, Fisascat e Uiltucs. Nella parte normativa migliorati welfare e conciliazione vita lavoro, mentre per quella economica il bonus annuale, rispettivamente

pari a 1.200 euro, 2.500 euro e 5.000 euro per tecnici, manager di primo e manager di secondo livello, scatterà al raggiungimento dell'obiettivo di Mol uguale o superiore al 100%.

Le assunzioni in arrivo

Lavoratori previsti in entrata. *Dati 2024*

Fonte: Bollettino del Sistema informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali



ETICA DI FRONTIERA

LA REALTÀ DEFINITA DAL SOFTWARE

di **Paolo Benanti** — a pagina 16

Se siamo prigionieri di una realtà definita dal software

Etica di frontiera

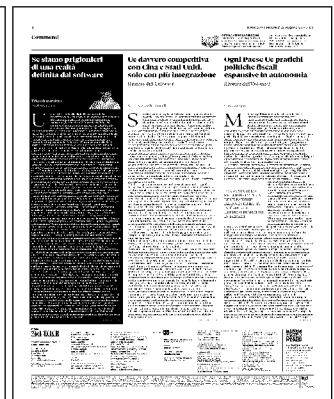
Paolo Benanti



Uno degli effetti della digitalizzazione e della trasformazione degli oggetti in oggetti computazionali è la nascita di quella che potremmo definire una *software defined reality* (Sdr) o *realtà definita dal software*. Questa è un'espressione che identifica la tendenza del contemporaneo a realizzare oggetti che affidano al software il controllo, la gestione e la manipolazione della realtà fisica. Questa trasformazione può includere l'uso di tecnologie informatiche tradizionali o anche ricorrere a realtà aumentata, realtà virtuale e Internet delle cose per creare esperienze immersive e interattive. In questo modo. Di fatto dall'introduzione della Sdr il software diventa uno strumento per definire e plasmare la realtà. Negli ultimi anni il dibattito, politico e industriale, si è concentrato su dati ed informazioni: elementi chiave nell'innovazione contemporanea. Tuttavia, questo ha lasciato in ombra un altro e non meno fondamentale elemento: il software, e non l'informazione o i dati, è sempre di più ciò definisce e dà forma alla realtà. Proviamo a illustrare il concetto con qualche esempio. Pensiamo a uno degli store Amazon Go dove si può comprare quello che si vuole, e il sistema registra e ci fa arrivare il conto senza neanche bisogno di passare dalle casse. Tuttavia, aver fatto definire la realtà al software dà alla parte soft il potere di definire la natura del luogo. Se il software delle casse si dovesse bloccare, la stessa natura del posto cambia: quello spazio fisico definito da mattoni e malta (*brick and mortar business*), non è più uno store ma un magazzino inutile. In un ospedale dove si curano i corpi e la parte analogica dell'esistenza il software ha inglobato la natura del luogo: come ci hanno insegnato gli attacchi *ransomware* recenti, se il software in un ospedale si blocca, lo stesso diviene o una sala di attesa o, ahimè, una morgue. È il business che si è accorto del grande vantaggio di questa trasformazione del reale. La Tesla ha trasformato l'automobile in un oggetto definito dal software. Non si tratta più di acquistare l'oggetto macchina ma di pagare un canone che sblocca via software le funzioni volute. Questo paradigma ha cambiato completamente il concetto di optional. Una volta avere un optional significava equipaggiare un'auto dell'hardware in più, previo un pagamento anticipato. Musk ha introdotto il *pay per use* nel settore automotive: tutte le macchine hanno tutte l'equipaggiamento hardware completo parte del quale però resta dormiente. Se lo si vuole

utilizzare bisogna comprare e scaricare il software, oppure pagare un abbonamento. Oggi gli altri produttori di auto lo hanno seguito: Audi ti fa pagare un prezzo in più per usare tutte le funzionalità dei suoi fari super avanzati. Quindi magari si può attivare l'abbonamento d'inverno quando servono e poi lo si disattiva l'estate. Oppure si può decidere di pagare durante l'estate per avere più cavalli dalla batteria e avere un'auto più sportiva per le giornate estive di vacanza. Rendersi conto di questo salto nella realtà definita dal software più che dalla materia ci serve per capire le sfide che viviamo. Di fatto oggi acquistiamo un bene ma abbiamo solo in licenza il software che lo rende fungibile. Nel diritto romano, la proprietà era definita come il pieno godimento assoluto di un oggetto o di un'entità corporea. A questi erano associati diversi elementi. L'*usus* era il diritto che il possessore aveva di fare uso dell'oggetto secondo la sua destinazione o natura, il *fructus* era il diritto di ricevere i frutti, cioè lo sfruttamento economico e si riferisce ai frutti che possono essere raccolti periodicamente senza alterare la sostanza del bene stesso, l'*abusus* era, invece, il diritto di disposizione basato sul potere di modificare, vendere o distruggere l'oggetto o l'entità data. Poiché ciò che ci è sottratto in questa diffusione del software come elemento chiave della realtà è il *fructus*, emerge come ci sia sottratta la possibilità di trarre profitto economico dal bene. Tutti gli utenti non hanno pieno diritto al *fructus* perché i produttori e gli sviluppatori di software mantengono i diritti di proprietà intellettuale e di sfruttamento economico. Di fatto questa condizione di licenza del software potrebbe rendere l'utente, nel migliore dei casi, una sorta di *mezzadro digitale*: la mezzadria era un contratto agrario in cui il proprietario del terreno – concedente – e il coltivatore – mezzadro – si dividevano i prodotti e gli utili della coltivazione. Nella peggiore delle ipotesi invece vede l'utente nella stessa posizione che il diritto romano riconosceva allo schiavo: lo schiavo era privato del *fructus* perché, considerato proprietà del padrone – *dominus* –, non aveva diritti sui frutti del loro lavoro o su qualsiasi bene che potessero produrre. Il software rende la materialità una *commodity* dell'eseguibilità? Che sfide apre questa nuova condizione di realtà definita dal software nella gestione dell'innovazione e del mercato?

© RIPRODUZIONE RISERVATA



90 milioni

IL PREZZO DI UN POSTO

Un sedile su Starliner costa 90 milioni contro i 55 della Crew Dragon di SpaceX. La vicenda della navetta Starliner della blasonata Boeing offre

un ottimo esempio di come anche le industrie di grande tradizione siano in affanno. E il nuovo re Mida dello spazio Elon Musk trae vantaggio dai problemi dei concorrenti.

La navetta di Boeing apre alla concorrenza nel settore dei voli commerciali nello spazio

Space economy

Patrizia Caraveo

Preoccupata di dipendere troppo da SpaceX sia per i lanci delle sue sonde, sia per il trasporto degli astronauti, la Nasa potrebbe finalmente avere una alternativa nella navetta Starliner di Boeing lanciata, dopo quattro anni di ritardi, mercoledì 5 giugno e attraccata il giorno successivo alla Stazione spaziale internazionale. La storia dello sviluppo di Starliner da parte della blasonata Boeing offre un ottimo esempio di come anche le industrie di grande tradizione siano in affanno e non riescano a tenere il ritmo travolgente di SpaceX. Ricordiamo che, nel 2014, la Nasa aveva dato in parallelo a Boeing e a SpaceX due contratti all'interno del Commercial Crew Program per la fornitura di navette per trasportare gli astronauti sulla Stazione spaziale internazionale dal suolo americano, rompendo il monopolio dell'Agenzia russa Roscosmos. Benché la Boeing avesse avuto un contratto da 4,2 miliardi di dollari contro i 2,6 di SpaceX, quest'ultima nel marzo del 2019 otteneva un pieno successo con la missione Demo2 mentre il prototipo della Starliner, lanciato nel dicembre 2019, aveva problemi e non riusciva ad agganciarsi alla Iss. Era l'inizio di una serie di ritardi che avrebbero tenuto a terra la Starliner, mentre SpaceX nel novembre 2020 iniziava il suo servizio astronauti alla Stazione spaziale trasportando gli equipaggi Nasa, ma anche quelli privati della Axiom, e mantenendo aperta la strada per le missioni orbitali di facoltosi clienti privati, come il miliardario Jared Isaacman con la missione Inspiration4 del settembre 2021. Pur partito con un ritardo imbarazzante rispetto alla concorrenza, il volo di prova di Starliner, se sarà coronato da successo, intaccherà il monopolio di SpaceX nel settore del volo umano. Tuttavia, non credo che i clienti privati facciano la fila per un posto sulla navetta Boeing dal momento che un sedile su Starliner costa 90 milioni contro i 55 della Crew Dragon di SpaceX. Se, per la Nasa, avere un'alternativa non ha prezzo, per chi vuole inviare equipaggi privati sulla Iss, SpaceX resterà la scelta più interessante.

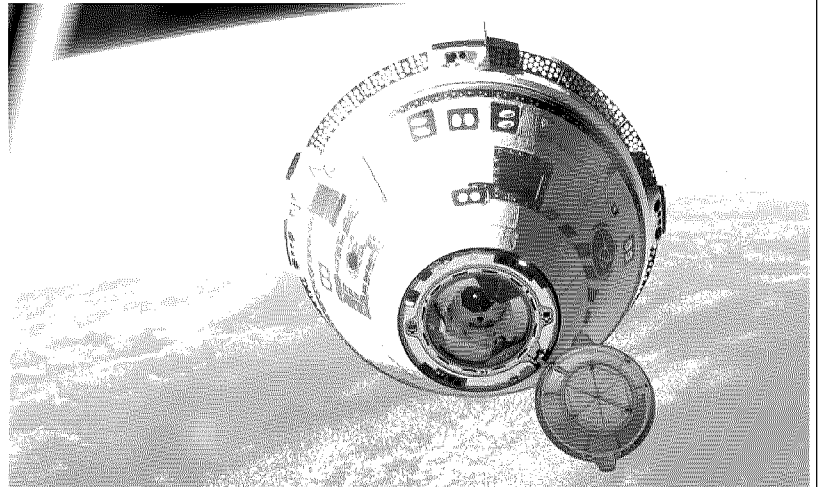
Del resto abbassare i costi di accesso allo spazio è sempre stato il mantra di Elon Musk che è ben consapevole di quanto i servizi satellitari siano parte integrante della nostra vita. Ogni volta che facciamo una transazione bancaria, che consultiamo le previsioni del tempo, che seguiamo le indicazioni per raggiungere la

nostra destinazione, che guardiamo la nostra squadra impegnata dall'altra parte del mondo stiamo utilizzando servizi forniti da satelliti. Stiamo parlando di una vasta gamma di servizi civili e militari che vanno dalla geolocalizzazione alle telecomunicazioni, alle osservazioni della terra, alla connessione Internet. Servizi diversi implicano satelliti diversi, di dimensioni diverse, che descrivono orbite diverse che possono essere fruiti in modo diverso. La connessione Internet globale è il settore che fa registrare la crescita più eclatante con Starlink che quest'anno pianifica di raddoppiare i suoi abbonati che arriveranno a essere oltre 3 milioni e mezzo. Il fiorente mercato è alla base del tumultuoso aumento che caratterizza il panorama attuale della *Space economy*. L'incremento della richiesta dei servizi satellitari ha fatto lievitare sia il numero dei satelliti sia il numero dei lanci che hanno raggiunto numeri che sarebbero stati inimmaginabili appena pochi anni fa. Protagonista assoluta nel mercato dei lanciatori è SpaceX fondata 22 anni fa da Elon Musk allo scopo dichiarato di abbassare il costo dei lanci, vero e proprio tallone d'Achille dell'economia dello spazio. Dobbiamo pensare che il costo medio per fare arrivare in orbita 1 chilogrammo di materiale ha oscillato tra i 10mila dollari del Saturno V e i 60mila dollari dello Shuttle e dello SLS utilizzato per il progetto Artemis. A riprova che il passare del tempo e i miglioramenti tecnologici da soli non producono un abbassamento dei costi, SpaceX ha iniziato a lanciare i suoi razzi Falcon 9 nel giugno 2010 e adesso il conteggio è arrivato a oltre 290 con solo due fallimenti nel periodo iniziale. Nel 2014 si sono visti i primi tentativi di atterraggio del primo stadio che, dopo qualche incertezza, sono diventati lo standard operativo con continui sforzi per accorciare i tempi intercorsi tra il recupero e il lancio successivo che ora sono di circa tre settimane.

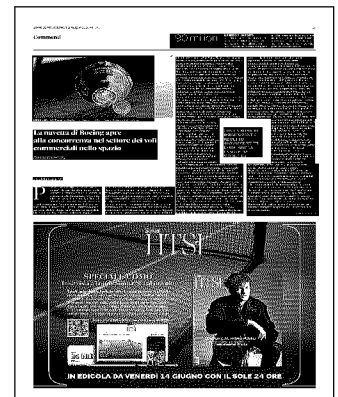
**CON UN RITARDO
IMBARAZZANTE
RISPETTO
AI CONCORRENTI
È ORA PARTITA
LA NAVETTA
STARLINER**

con un numero di riutilizzi che è arrivato a quota 21. È questo uno degli ingredienti della assoluta supremazia di SpaceX nel mercato dei lanciatori. Per capire la dimensione del problema ricordiamo che nel 2023 SpaceX ha effettuato 96 lanci coronati da successo (oltre ai due tentativi dei lanci Starship riusciti solo parzialmente) mentre tutte le altre società spaziali americane si sono fermate a sette e le europee si sono dovute accontentare di tre. SpaceX, da sola, ha fatto meglio della somma di Cina e Russia, rispettivamente con 67 e 19 lanci. Oltre a essere cliente di sé stesso per i numerosissimi lanci dei satelliti Starlink, SpaceX serve una vasta clientela che va dalla Nasa, al Pentagono, all'Esa, alla commissione Ue, alle grandi aziende di telecomunicazioni, ai concorrenti per Internet orbitale come OneWeb e Kuiper di Jeff Bezos che si sono visti costretti a rivolgersi a SpaceX, vuoi per mancanza dei lanciatori russi (usciti dal mercato a causa della crisi Ucraina), vuoi per i ritardi di lanciatori alternativi come il New Glenn di Blue Origin e l'europeo Ariane 6. Nuovo re Mida dello spazio, Elon Musk riesce a trarre vantaggio dai problemi e dai ritardi dei suoi concorrenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dal 5 giugno in orbita. La navetta Starliner in avvicinamento alla Stazione spaziale internazionale



159329

Idrogeno verde, al via la superfabbrica di De Nora e Snam

La produzione a Cernusco a partire da fine 2025

di **Fausta Chiesa**

CERNUSCO SUL NAVIGLIO (MILANO)

Sarà la fabbrica di elettrolizzatori e altri componenti per produrre idrogeno verde più grande d'Italia e una delle maggiori in Europa. È la gigafactory che Industrie De Nora sta costruendo con il supporto di Snam (la newco si chiama «De Nora Italy Hydrogen Technologies» o Dniht) a Cernusco sul Naviglio, in provincia di Milano. Ieri è avvenuta la posa della prima pietra.

«Spesso si abusa del nome di gigafactory — ha dichiarato Federico De Nora, presidente della società — ma questa lo è veramente, con una capacità che raggiungerà i 2 gigawatt equivalenti entro il 2030. Gli elettrolizzatori sono un tassello fondamentale per una corretta transizione energetica». A testimoniare l'im-

portanza di avere in Europa la produzione di una tecnologia per l'idrogeno verde è il riconoscimento ricevuto dall'Unione Europea, che lo ha inserito tra gli Ipcei (Importanti Progetti di Interesse Comune Europeo). Il ministero delle Imprese e del Made in Italy darà un contributo alla spesa: 32 milioni che potranno salire a 63 milioni a fronte di un investimento complessivo di circa cento milioni. A Cernusco nascerà un centro produttivo di circa 25.000 metri quadri, alimentato da pannelli solari e progettato con un'architettura industriale basata su criteri di basso impatto ambientale. A regime, saranno creati 200 posti di lavoro e l'attività ne genererà altri duemila nell'indotto, secondo quanto annunciato. De Nora, che l'anno scorso ha festeggiato i cento anni ed è specializzata in elettrochimica, è tra

i leader nella nascente industria dell'idrogeno verde ed è presente con siti produttivi in Usa, Cina, Giappone e Germania. «Questo impianto, che sarà operativo tra fine 2025 e inizio 2026, sarà il più all'avanguardia di tutti», ha precisato De Nora. Il progetto «si inserisce in un più ampio piano di espansione pluriennale della capacità produttiva del gruppo De Nora».

Ma quali prospettive di mercato ci sono? «Come tutti i settori nuovi — ha dichiarato il ceo di De Nora Paolo Dellachà — è in fase di lancio iniziale. Il costo dell'idrogeno verde dipende dal costo delle rinnovabili utilizzate per produrlo e in alcuni Paesi è già competitivo. L'Europa ha un ruolo primario nella corsa verso questa molecola: stime indicano che al 2030 avremo un minimo di cento gigawatt di capacità installata di elet-

trolizzatori e l'Europa coprirà il 25%/30% della produzione globale». L'amministratore delegato di Snam Stefano Venier ha spiegato quale potrebbe essere un altro utilizzo dell'idrogeno verde, anche questo strumentale alla transizione, cioè quello di conservare per lungo tempo l'energia solare ed eolica: «L'idrogeno consente lo stoccaggio delle rinnovabili, perché quando sono in eccesso o c'è una riduzione significativa del prezzo, la loro trasformazione in molecole di idrogeno consente di poterle stoccare». Valentino Valentini, viceministro delle Imprese e del Made in Italy, intervenendo alla cerimonia, ha delineato lo scenario: «La transizione vedrà un asse tra il Nord Africa e l'Europa. Ci saranno corridoi con le rinnovabili solari che dall'Africa attraverseranno l'Italia e dal Nord Europa avremo l'eolico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il polo

● Il polo produttivo sorgerà su un'area di circa 25.000 metri quadri e sarà alimentato da pannelli solari. Entrerà in funzione a fine 2025



Insieme

Da sinistra, Federico De Nora, presidente della società omonima, il ceo Paolo Dellachà e il ceo di Snam Stefano Venier

