

L'EDITORIALE di Francesco Chiappetta

Lettera aperta al Presidente del Consiglio Matteo Renzi Una alleanza Stato - Regioni per fornire la banda larga nei distretti industriali.

Caro Presidente del Consiglio,
le trasmetto alcune considerazioni in vista del semestre di presidenza italiano della UE.

L'Italia dovrebbe cercare di elaborare e proporre un piano di sviluppo per le PMI del Paese sviluppando l'Agenda Digitale Italiana, ancora assente, in sinergia con l'Agenda Digitale Europea. Innanzitutto, per migliorare la produttività e competitività delle PMI come strumento di crescita dei posti di lavoro, oltre alla necessità di semplificare le procedure e ridurre la forte burocrazia esistente, è urgente la realizzazione della rete a banda larga, nelle aree dei distretti industriali.

Raggiungere i 30 megabit di velocità entro il 2020 non sarà facile, in un Paese in cui solo un'abitazione su due è raggiunta da una connessione veloce ad Internet: un risultato che ci vede al 24esimo posto sui 27 paesi UE (peggio di noi, solo Bulgaria, Grecia e Romania). Ma il gap tec-



nologico è destinato ad aumentare se si prende in considerazione la connessione NGA, Next Generation Access, superiore ai 30 Megabit: tale connessione, necessaria per vedere film in streaming o per usufruire dei servizi di videoconferenza, è disponibile solo per il 14% delle abitazioni italiane, all'ultimo posto nella classifica dell'Europa a 27, dove la media è di 53,8%. Infine, oggi la velocità media delle connessioni è di
(Continua a pagina 2)

INDICE

PROFESSIONI - La tenuta Terraviva punta sui giovani. Intervista all'enologa Claudia Galterio

ENERGIA - Impianti fotovoltaici e autoconsumo: vantaggi economici

NEWS FROM AON - Aon tutela con la polizza Donazione Sicura le proprietà immobiliari di provenienza donativa

LETTERA APERTA

Lettera aperta al Presidente del Consiglio Matteo Renzi Una alleanza Stato - Regioni per fornire la banda larga nei distretti industriali.

(Continua da pagina 1)

4,9 megabit, al 48esimo posto nel mondo.

I rapporti di Unioncamere indicano che le aziende dispongono di infrastrutture peggiori rispetto alle famiglie, poiché nello sviluppo della banda larga si sono privilegiate le aree urbane a discapito di zone periferiche, a bassa densità abitativa, ma dove si produce e si esporta il made in Italy. Nei distretti industriali, elemento portante dell'economia nazionale, le PMI che li compongono risentono in termini di competitività e visibilità dell'assenza di infrastrutture di rete di livello europeo. Nei 90 principali distretti italiani, i numeri sono drammatici: il 10% circa delle imprese non dispone nemmeno di una rete a 2 Megabit, mentre oltre il 60% non ha accesso ai servizi di seconda generazione (20 Megabit).

L'Agenda Digitale, tema ampio e sul quale non è ancora stabilito un piano d'azione concreto, potrebbe essere lo strumento di modernizzazione della rete. Ma le risorse economiche sono scarse, e quindi la Politica deve compiere scelte che siano nell'interesse del Paese.

Pertanto, prima di proporre ambiziosi progetti per la PA, investendo 7 miliardi per connettere a 100 Megabit scuole ed uffici pubblici entro il 2020, si deve pensare a chi produce ricchezza e lavoro.

Circa il 50% del capitolo di spesa destinato alla

Banda Larga dovrebbe essere dedicato a realizzare una rete in fibra ottica nelle aree dei distretti, per assicurare alle aziende una velocità di connessione di almeno 20 Megabit. Il beneficio non sarà solo per le imprese, ma si espande all'occupazione e alla crescita economica.

Servono politiche di sostegno, e l'Europa mette a disposizione delle autorità pubbliche nazionali e locali fondi per gli investimenti nella banda larga: principalmente, i fondi strutturali e di investimento europei Esif. E' compito della PA creare un'alleanza tra Stato centrale (dove si sviluppano le decisioni strategiche a livello politico) e Regioni (che conoscono il territorio e le sue peculiarità) per impegnarsi nell'utilizzo ottimale di tali fondi, elaborando progetti adeguati alle specifiche UE finanziando gli investimenti direttamente o mediante agevolazioni fiscali o prestiti. In particolare, per migliorare la connettività nelle aree dei distretti si consiglia il modello "Bottom-up (o local community)", che vede protagonisti gli utilizzatori stessi della rete.

Sono a Sua disposizione per eventuali chiarimenti e contributi.

L'occasione mi è gradita per porgerle i miei più distinti saluti

Prof. Francesco Chiappetta

*Già membro esperto del Consiglio Superiore
Tecnico delle Poste e Telecomunicazioni*



Governo italiano

PROFESSIONI

La tenuta Terraviva punta sui giovani. Intervista all'enologa Claudia Galterio

di *Andrea Chiappetta*

La produzione vinicola sta divenendo uno dei settori di punta del Made in Italy, con un fatturato di 9,1 mld di euro nel 2013, che la pone ai vertici mondiali avendo spodestato il primato francese. In uno scenario estremamente dinamico e denso di novità, i giovani si stanno conquistando uno spazio di rilievo, esprimendo le loro capacità al servizio delle migliori aziende sul mercato.

Tra le figure professionali protagoniste del settore, spicca l'enologo, elemento chiave di una cantina, che con il suo complesso lavoro segue l'intera filiera di produzione del vino. Nella nostra intervista a **Claudia Galterio**, giovane enologa della **Tenuta Terraviva di Tortoreto (Teramo)**, scopriremo alcuni interessanti dettagli di questa attività.

Andrea: *Innanzitutto, vorremmo farti una domanda riguardo le scelte aziendali della Tenuta Terraviva, che nell'ambito della sua qualificata produzione ha scelto di puntare sul vino naturale. Quali sono le motivazioni?*

Claudia: La Tenuta ha sempre seguito una lavorazione in campagna di tipo biologico, ma le uve venivano vendute alla cantina sociale per mancanza di tempo e spazi. Quando finalmente Pietro ha deciso, spinto soprattutto dalla elevata qualità dei frutti, di vinificare per una propria produzione, non poteva fare altro che seguire anche in cantina una linea del tutto rispettosa della materia prima.

A.: *E ora parliamo di te. Il coinvolgimento di un enologo per l'azienda è fondamentale, puntare su una giovane è un grande segnale e soprattutto una chance, come vivi questa opportunità?*

C.: Mi ritengo molto fortunata, non solo per la grande fiducia che questa azienda sin dall'inizio



mi ha dato, ma soprattutto per la piena libertà di sperimentare anno dopo anno diverse tecniche di vinificazione, per arrivare ad avere oggi una vasta gamma di prodotti molto apprezzati dal consumatore finale.

A.: *Essere giovane nel settore vinicolo è un limite o un vantaggio ?*

C.: Io sono sempre molto schietta, per cui a dir la verità ho trovato moltissimi svantaggi, e non solo per l'essere giovane, ma soprattutto per l'essere donna (cosa ancor più demoralizzante), poi le due cose insieme, ti lascio immaginare lo sconforto!

Non avendo alle spalle un'azienda di famiglia, mi sono dovuta far conoscere e fare strada da

(Continua a pagina 4)

PROFESSIONI

La tenuta Terraviva punta sui giovani. Intervista all'enologa Claudia Galterio

(Continua da pagina 3)

sola. E ti assicuro che quando ti presenti in un'Azienda a 23 anni, donna, e per di più enologa sostenitrice accanita della Biodinamica e dei vini naturali, credimi, non tutti ti accolgono a braccia aperte. Almeno questo è quello che è successo a me, infatti molte volte ho anche pensato di cambiare strada, ma grazie all'appoggio della mia guida Stefano Bellotti e dei risultati che vedevo uscire da Terraviva, ho deciso di ignorare certi atteggiamenti e concentrarmi solo ed esclusivamente sul vino e sulle mie capacità.

A.: Sei arrivata tra i finalisti "giovani enologi italiani" (premio Gambelli), quanto contano lo studio e la creatività?

C.: Lo studio per me è stato molto importante, ma l'esperienza sul campo lo è stata molto di più. Diciamo che comunque le due cose devono assolutamente coesistere. Una volta che possiedi le giuste conoscenze e ovvio che la creatività fa il resto, io sono un'amante dei vini francesi, per esempio, e cerco di prendere spunto da loro per creare dei vini che mi rappresentano nel migliore dei modi. Ogni anno cerco di fare dei nuovi esperimenti per avere una conoscenza delle uve a 360 gradi. Se non avessi tutta questa curiosità, sarei destinata a fare ogni anno lo stesso vino senza alcun carattere e innovazione, rischiando di annoiare me stessa ancora prima del consumatore finale.

A.: Diversi imprenditori, come Oscar Farinetti, sono contro l'utilizzo di solfiti e altre sostanze. Tu come pensi sarà il vino di domani? Che cosa immagini per il futuro?

C.: Penso che oggi come oggi tutti sono contro i



solfiti, tutti sono contro, improvvisamente, all'utilizzo di lieviti selezionati e quant'altro, ma è una cosa più che ovvia: si chiama "moda". A me non interessa se la gente inizia a credere all'agricoltura Biodinamica, Biologica, al mondo dei vini artigianali, solo per moda, per me l'importante è che si vada in quella direzione.

Moltissimi produttori seguono questa filosofia da sempre, e non sono mai stati presi in considerazione. Ora che se ne parla in continuazione, e a volte anche in maniera molto banale, finalmente questi produttori e il loro lavoro di tutta una vita sono usciti fuori.

E anche se ad un certo punto vediamo Aziende che magicamente si convertono in Biodinamica o in Biologico, o addirittura "industrie di vino" che mettono improvvisamente sul mercato etichette con scritto, "vino naturale" "vino senza solfiti", etc... io penso che l'improvvisazione ha sempre una vita molto breve. Quindi sono certa che quando questa moda finirà, ci sarà una selezione naturale di gente che questo lavoro lo fa con criterio e coscienza, e finalmente si arriverà ad una netta distinzione tra Vino, e bevanda alcolica a base di succo d'uva.

TENUTA  TERRAVIVA

ENERGIA

Impianti fotovoltaici e autoconsumo: vantaggi economici

di Massimiliano De Santis

Con la fine degli incentivi del V Conto Energia, terminati a luglio 2013, l'autoconsumo istantaneo è il vero valore aggiunto e il fattore di maggiore risparmio per chi intende installare impianti Fotovoltaici.

Inoltre per impianti FV ad uso domestico (impianti utilizzati per rifornire le utenze domestiche e per immettere in rete la sole eccedenze), la **legge di stabilità** conferma per tutto il 2014 la detrazione fiscale del 50%, con limite di spesa di 96 mila euro. Detrazione che nel 2015 si ridurrà al 40%, per tornare al 36% nel 2016 con il tetto di spesa fissato a 48 mila euro.

Un impianto fotovoltaico in funzione e connesso in rete produce Kwh di potenza elettrica, che ha due sole possibili "vie di utilizzo": può essere utilizzata direttamente e istantaneamente dall'utente, oppure può venire immessa nella rete elettrica nazionale, a disposizione di altri utenti (l'energia elettrica in un impianto senza batterie di accumulo, infatti, non viene immagazzinata, quindi, se non viene istantaneamente autoconsumata, verrà immessa direttamente nella rete elettrica).

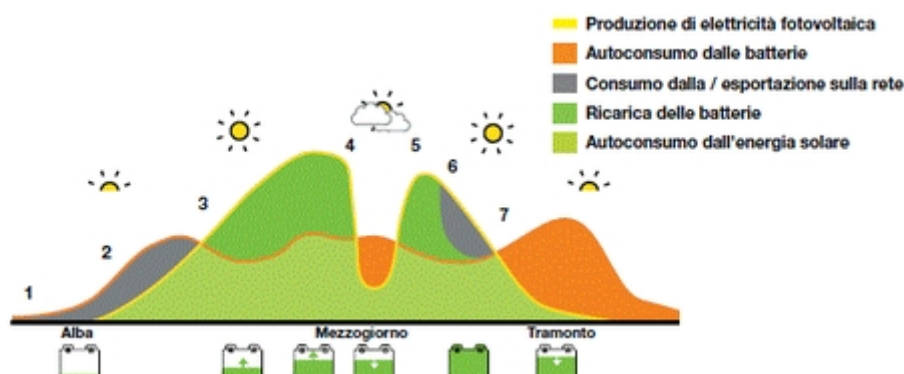
Il vero vantaggio degli impianti FV in regime di scambio sul posto per l'autoconsumo, sta nel fat-



to che con l'autoproduzione e con l'autoconsumo istantaneo si usufruisce di energia elettrica senza l'aggravio economico di oneri, imposte e servizi, altrimenti pagabili in bolletta.

Se consumo 100 Kwh di energia elettrica prelevandola dalla rete pagherò non solo la quantità di energia acquistata, ma anche gli 'oneri generali di sistema', i servizi di rete e le imposte. Tutte voci di costo addebitate in bolletta e che possono invece essere evitate con l'energia autoprodotta da un impianto FV.

(Continua a pagina 6)



ENERGIA

Impianti fotovoltaici e autoconsumo: vantaggi economici

(Continua da pagina 5)

Riportiamo un rapido esempio che descrive il vantaggio economico conseguito con l'installazione di un impianto FV ad uso domestico, in regime di scambio sul posto per l'autoconsumo.

1. Caratteristiche Impianto FV:

- impianto di 3 Kwp di potenza installato sul tetto e rivolto a sud;
- contratto di fornitura: utenza di tipo domestico, connesso in bassa tensione, in regime di maggior tutela, con il contratto di fornitura standard di 3 Kw (potenza contrattualmente impegnata);
- consumi medi annuali di 3.000 Kwh/anno.

2. Calcolo energetico su base annuale:

- Energia prodotta in totale dall'impianto fotovoltaico: 3.300 Kwh;
- Energia autoconsumata istantaneamente: 1.100 Kwh;
- Energia immessa in rete: 2.200 Kwh (cioè: 3.300-1.100 Kwh);
- Energia prelevata dalla rete: 1.900 Kwh;
- Energia immessa *in eccedenza* rispetto ai prelievi: 300 Kwh (cioè: 2.200-1.900)

Consumi annuali dell'utente: 3.000 Kwh (cioè: 1.100+1.900 Kwh)

3: Calcolo economico su base annuale in scambio sul posto:

- l'energia prelevata dalla rete ha un costo per l'utente finale di circa **0,20 €Kwh** (compreso di tutto: imposte, accise, servizi, ...);
- l'energia immessa in rete ha un valore di circa **0,10 €Kwh** (valore che riguarda la sola quota energia, senza tutte le altre voci pagate in bolletta);
- il rimborso del contributo in conto scambio ha un valore di circa **0,14 €Kwh** (ovvero il valo-

re dell'energia più il controvalore unitario relativo ai servizi).

Quindi:

Attraverso l'energia autoconsumata l'utente risparmia: $1.100 \times 0,20 = 220 \text{ €}$ (0,20 è il prezzo medio lordo, comprensivo di tutto, dell'energia pagata in bolletta).

Attraverso le bollette elettriche l'utente paga: Energia prelevata: $1.900 \times 0,20 = 380 \text{ €}$.

Attraverso lo Scambio sul Posto l'utente riceverà dal Gse:

⇒ Contributo in conto scambio, a titolo di rimborso: $1.900 \times 0,14 = 266 \text{ €}$ (circa)

⇒ Valore delle eccedenze di energia in più immessa in rete: $300 \times 0,10 = 30 \text{ €}$ (circa)

Queste cifre, seppur indicative, rendono l'idea del risparmio, e del guadagno, che l'utente ottiene installando l'impianto fotovoltaico di 3 Kwp (per una spesa di circa 7,5 mila euro).

In conclusione:

- **spesa annuale in bolletta senza impianto fotovoltaico: 600 €/anno** (per consumi di 3.000 Kwh/anno);
- **spesa annuale in bolletta con impianto fotovoltaico in scambio sul posto: 114 €** (cioè: 380-266);
- **guadagno annuale con i benefici dello scambio sul posto** (sommando il risparmio effettivo in bolletta, i contributi di scambio sul posto e per l'eccedenza, la quota in detrazione fiscale del 50%, con un autoconsumo del 30% dell'energia prodotta, sottratto la spesa di consumo): $220 + 266 + 30 + 375 - 380 = 511 \text{ €}$

Quindi è bene sottolineare che, ad oggi, l'**autoconsumo** è sempre il fattore di maggior risparmio: più aumenta la quota di autoconsumo più aumentano gli introiti.

NEWS FORM AON



Aon tutela con la polizza Donazione Sicura le proprietà immobiliari di provenienza donativa

A cura dell'Ufficio Stampa AON

Hai ricevuto un bene di provenienza donativa?

Lo stai acquistando?

Da oggi hai fatto un affare!

Ora è possibile vendere, acquistare o chiedere un finanziamento sui beni di origine donativa con facilità e senza correre rischi.

Grazie ad Aon arriva in Italia il primo strumento assicurativo che tutela le proprietà immobiliari di provenienza donativa.

La mutata realtà sociale e le agevolazioni fiscali hanno, recentemente, incentivato il ricorso allo strumento della donazione come anticipazione delle attribuzioni successorie al fine di evitare problematiche ereditarie.

La **donazione** è il contratto con il quale un soggetto – il **donante** – arricchisce per spirito di liberalità (e cioè senza alcuna controprestazione) un altro soggetto – il **donatario** – trasferendogli un proprio diritto o assumendo un obbligo nei suoi confronti.

La diffusione della donazione ha ripercussioni anche sul mercato immobiliare per i rischi inerenti agli acquisti di immobili di provenienza donativa. Valerio Angeletti – Presidente FIMAA (Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari) – conferma: *“Spesso le compravendite di beni immobili di origine donativa non possono essere concluse perché l’origine del bene viene considerata un elemento di rischio troppo elevato. Gli istituti di credito non concedono finanziamenti e i compratori sono disincentivati all’acquisto. Questo nuovo strumento assicurativo rappresenta una soluzione assolutamente positiva per il mercato immobiliare perché libera il bene dal*

rischio di restituzione e potrebbe essere persino incluso in fase acquisitiva”

Si possono oggi in Italia vendere o acquistare beni ricevuti tramite donazione?

Sì, ma solo con l’assunzione di **un rischio** per l’acquirente o il soggetto mutuante.

Infatti, il nostro ordinamento riserva ai legittimari (coniuge, figli e ascendenti del defunto) una quota di eredità (cosiddetta “legittima”) della quale non possono essere privati per volontà del defunto, sia che venga espressa in un testamento o eseguita in vita tramite donazioni.

Ciò vuol dire che, se un soggetto legittimario ritiene di essere stato privato, in tutto o in parte, di una quota di legittima per effetto di una **donazione** posta in essere in vita dal defunto, può far valere i propri diritti mediante l’esperimento di un’apposita azione giudiziaria, detta **azione di riduzione** cui, in caso di successo può far seguito la **“restituzione”** del bene. L’azione di riduzione ha carattere retroattivo non solo tra le parti **ma anche nei confronti dei terzi**.

Il rischio di restituzione ha una durata temporale assai lunga: dai 10 ai 20 anni.

L’azione di riduzione può essere intrapresa dal legittimario leso solo entro i 10 anni successivi alla morte del donante o nel caso in cui il donante sia ancora in vita il termine prescrizione sale a 20 anni dalla data della donazione. Entro questo termine il legittimario può presentare atto di opposizione alla donazione, sospendendo quindi il termine ventennale che, a partire dalla opposizione riprende a decorrere per un ulteriore periodo di 20 anni.

(Continua a pagina 8)

NEWS FORM AON

Aon tutela con la polizza Donazione Sicura le proprietà immobiliari di provenienza donativa

(Continua da pagina 7)

In sostanza **il terzo acquirente di un immobile non correrà più rischi** solo quando saranno trascorsi i **20 anni** se il donante è in vita e se non vi è stato un atto di opposizione, o dopo **10 anni** dalla data del decesso del donante, se nel frattempo non è stata esperita l'azione di riduzione.

Aon Italia

Aon Italia è il gruppo leader italiano nel brokeraggio assicurativo e riassicurativo, nella consulenza nei servizi di Risk Management e nella consulenza aziendale per la gestione delle risorse umane.

Il Gruppo è presente in Italia con 27 uffici e si avvale di oltre 1200 dipendenti per fornire alle PMI, ai grandi Gruppi industriali e finanziari e agli Enti Pubblici soluzioni su misura per una adeguata gestione dei rischi.

Aon Italia è la branch italiana di Aon Plc, capogruppo quotata al NYSE che ha il suo quartiere generale a Londra ed è presente in 120 paesi con più di 65.000 dipendenti.

Aon da sempre attenta all'innovazione nel dinamico mercato assicurativo, fornisce supporto e competenze specifiche nella definizione delle strategie che consentono di gestire e controllare i diversi rischi aziendali.

Nel 2012 il Gruppo ha realizzato in Italia ricavi totali per oltre 167 milioni di euro e ha intermediato premi per oltre 2,1 miliardi di euro.

Per ulteriori informazioni

Aon Italia S.r.l.

Ufficio Comunicazione

Via A. Ponti, 8/10

20143 Milano

Tel: 02 45434838

Fax: 02 45463838

ufficio.comunicazione@aon.it

www.aon.it

Head Corporate Communication: Erica Nagel

Communication Dept. Assistant: Melissa Balconi



SENTIERI DIGITALI

Via Elio Lampridio Cerva 87/A
00143 - Roma

Tel. 06 5195 6778

Fax 06 5193 250

Iscrizione Tribunale di Roma
n. 538 del 4 dicembre 2007

ISSN 2282-1139

Direttore responsabile

Francesco Chiappetta
f.chiappetta@sentieridigitali.it

Vice direttore esecutivo

Marilena Giordano
m.giordano@sentieridigitali.it

Redazione

Andrea Chiappetta
a.chiappetta@sentieridigitali.it
Marianna Stillitani

Hanno collaborato
a questo numero:
Massimiliano De Santis

Per la pubblicità, scrivere a:
promo@sentieridigitali.it

Editore

SI-IES Istituto Europeo Servizi Srl
Via Elio Lampridio Cerva 87/A
00143 Roma

