Gas, scorte alte ma consumi in crescita: perché il prezzo resta sotto pressione

L’Italia può contare su **scorte alte di gas**, con un livello di riempimento superiore rispetto alla media europea. Poter fare affidamento su questi stock aiuterà a proteggersi da eventuali rallentamenti nelle forniture nei mesi più freddi o da picchi nei prezzi. La situazione degli stoccaggi, però, da sola non basta a scongiurare il **rischio di nuovi rincari**, rischio a cui i mercati europei risultano particolarmente esposti a causa delle tensioni geopolitiche internazionali.

Proprio il costo della materia prima gas rimane sotto i riflettori: il conflitto in Medio Oriente continua a creare tensioni sui mercati energetici e genera **incertezza sull’andamento futuro dei prezzi e delle forniture** provenienti dall’area del Golfo Persico. Confrontare sin da ora le offerte gas e monitorare le **proposte più convenienti del mercato libero** è una buona soluzione per prepararsi all’inverno. Con il supporto di **SOStariffe.it** si possono analizzare le opzioni tariffarie di più fornitori partner del comparatore e valutare il risparmio.

L’Italia è vicina all’obiettivo di stoccaggio

A seguito della crisi energetica del 2022, l’UE ha adottato una **politica comune di stoccaggio del gas**, invitando gli Stati membri a creare scorte che potessero mettere al riparo famiglie e imprese da improvvisi shock energetici o da interruzioni nelle forniture internazionali.

L’Italia aveva già attivato un proprio sistema di stoccaggio

che ora si sta rivelando più efficiente rispetto a quello di altri Paesi. Per l'anno in corso l'obiettivo europeo è quello di avere **stock pieni al 90% entro il 31 ottobre**.

Il nostro Paese è già molto vicino all'obiettivo, con uno stock di circa l'85%. Meglio di noi hanno fatto soltanto la Polonia e il Portogallo, mentre la **media europea è del 69%**. Colpisce, in particolare, il caso della Germania, che ha stoccato solo il 54% del gas di cui avrebbe bisogno.

Questa forte differenza tra l'Italia e gli altri Paesi è dovuta anche al fatto che l'Italia prevede un **meccanismo di compensazione** che altri Stati non hanno. Il sistema italiano prevede un **premio di giacenza** che tutela le aziende che acquistano il gas in anticipo nel caso in cui il prezzo di rivendita fosse inferiore rispetto a quello d'acquisto.

Il fatto che molte aziende estere siano restie ad acquistare ora il gas e a stoccarlo in vista dell'inverno è dovuto proprio al **rischio che il prezzo del gas nei prossimi mesi scenda**, giudicato concreto in base all'andamento dei futures.

Il prezzo del gas rimane alto, ma l'incertezza resta protagonista

Il meccanismo di stoccaggio prevede l'**acquisto anticipato del gas durante i mesi estivi**, quando il prezzo è tendenzialmente inferiore rispetto all'inverno a causa della domanda più bassa.

Questo **andamento stagionale dei prezzi** negli ultimi anni ha risentito delle **distorsioni di mercato causate dalle guerre**. Prima la guerra in Ucraina e lo stop alle importazioni del gas russo e poi la guerra in Iran con il forte calo dei traffici marittimi attraverso lo stretto di Hormuz e delle forniture di gas dal Qatar hanno causato una situazione di forte incertezza, con il prezzo del gas che attualmente è ai massimi

da fine 2022.

Il **TTF**, l’indice internazionale usato come benchmark per determinare il prezzo all’ingrosso del gas, nelle ultime settimane si è mantenuto **tra i 77 e gli 80 €/MWh**, un valore che è circa il 20% più alto rispetto al mese di agosto e circa il 130% più alto di un anno fa.

Consumi in crescita e timori per l’inverno: come proteggersi dai rincari?

Nel periodo estivo le **condizioni climatiche** non hanno aiutato famiglie e imprese: il grande caldo ha spinto a usare più spesso i condizionatori e, non riuscendo a soddisfare la domanda di energia con rinnovabili e idroelettrico, si è dovuto far ricorso alla produzione termoelettrica (aumentata del 36% a livello mensile).

Come risultato, **nel mese di agosto il consumo di gas in Italia è cresciuto del 15%** rispetto a luglio, arrivando a quota 3,7 miliardi di metri cubi. Tenendo conto che d’inverno il consumo è circa il triplo rispetto a quello estivo, è importante non farsi trovare impreparati al momento dell’arrivo delle basse temperature.

Se l’Italia può contare su una buona scorta di gas in vista dell’inverno, **le famiglie devono verificare di avere una tariffa competitiva**. Bolletta alla mano, è importante verificare le condizioni applicate dal proprio fornitore attuale e confrontarle con quelle disponibili sul mercato libero.

Chi ha un **contratto a prezzo indicizzato** può confrontare lo spread applicato al PSV e verificare se ci sono margini per ridurlo oppure stimare il risparmio ottenibile passando a un’offerta a prezzo fisso. Chi invece ha già un’**offerta a**

prezzo bloccato può confrontare la tariffa attuale e verificare se il costo della materia prima è inferiore o superiore rispetto a quella di altri fornitori. Nel fare il confronto è utile anche tener conto della data di scadenza dell'offerta in corso e delle previsioni sull'andamento futuro dei prezzi del gas.

A livello indicativo, si può considerare che le **migliori offerte gas dei fornitori partner di SOStariffe.it** al 22 settembre hanno prezzi molto simili, dal momento che partono da 0,648 €/Smc per le forniture a prezzo variabile e da 0,64 €/Smc per quelle a prezzo fisso.

In un mercato in cui le condizioni delle forniture possono cambiare rapidamente, monitorare periodicamente le offerte consente di individuare eventuali opportunità di risparmio senza aspettare l'avvio della stagione fredda. Grazie al confronto delle tariffe più recenti si possono valutare le alternative disponibili e **ridurre la spesa per le bollette del gas**.

The post Gas, scorte alte ma consumi in crescita: perché il prezzo resta sotto pressione appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/gas-scorte-alte-ma-consumi-in-crescita-perche-il-prezzo-resta-sotto-pressione/589070/

La dronizzazione delle truppe di terra. Qual è la Strategia

italiana?

Quest’estate in una puntata della trasmissione Codice, di **Barbara Carfagna**, che va in onda su Rai1, il capo di stato maggiore dell’esercito, generale Carmine Masiello, parlò di “dronizzazione delle truppe di terra”.

Sembrava poco più di un neologismo, invece l’alto ufficiale ci stava annunciando un cambio radicale di scena del modo di preparare la difesa di un paese. “Ormai- aggiungeva il generale Masiello- è cambiato radicalmente il modello di combattimento : fino ad oggi nei millenni che abbiamo alle spalle, si basava sulla segretezza delle decisioni e la riservatezza delle strategie, oggi tutto è visibile e trasparente, e la velocità di reazione è il fattore decisivo”.

Il drone diventa per questo il fattore irrinunciabile che assicura un punto di vista strategicamente vincente. Ma per la loro natura- volo senza pilota a sciami- i droni vengono sacrificati in grande numero per superare le barriere protezione,e per questo bisogna produrne di nuovi e soprattutto di sempre più innovativi per reagire alle soluzioni del nemico.

Per velocità di reazione non si intende solo, e nemmeno prevalentemente, il contrasto alle scelte dell’avversario, quanto propriola capacità industriale di reagire istantaneamente alle innovazioni tecnologiche che mette in campo la parte avversa.

Sulla Repubblica di giovedi 24 settembre il capo della brigata ucraina dei droni, il comandante Magyar, spiega che il prolungamento della resistenza del suo paese dinanzi ad una potenza chiaramente preponderante è proprio data dalla velocità con cui si è fino ad ora riusciti a rispondere, colpo su colpo è il caso di dire, alle innovazioni che i russi elaborano continuamente, in particolare in materia di droni.

“I nuovi apparecchi oggetti a reazione-dice Magyar- sono molto veloci e sfuggono ai tradizionali apparati anti aereo, ma gia siamo in grado di contenerli”.

Qui torna il concetto di dronizzazione del generale Masiello: una strategia che cambia profondamente sia il modo di combattere che quello di organizzare la prtoduzione.

Dronizzare un apparato militare significa, lo spiega proprio Magyar sulla scorta della drammatica esperienza ucraina, accorciare sostanzialmente la catena produttiva dei nuovi sistemi tecnologici. Per farlo, insiste il comandante ucraino, bsigona permanentemente procedere con correzioni e aggiustamento di ogni componente l’arsenale.Un lavoro di progettazione e ingegnerizzazione che si realizza direttamente sul terreno-ecco la dronizzaszione di esercito e industria-connettendo i ricercatori, con gli ingegneri , gli ufficiali dei reparti di prima linea e la popolazione civile che concorrere a raccogliere e distribuire dati e informazione.

La socializzazione di questo processo, una sorta di open source della produzione bellica, è direttamente mutuata dalle esperienze del networking digitale, dove proprio il concorso di infiniti soggetti, anche estranei o ignoti gli uni agli altri, crea quel fenomeno di innovazione permanente che cambia la natura verticale persino della guerra.

In questo scenario l’elemento di resilienza vincente in uno scontro quale quello in corso in Ucraina è proprio la flessibilità e il decentramento che rende non solo le tecnologie, ma le stesse strategie o singole operazioni militari dual use, dove forze di prima linea e competenze civili si mischiano continuamente.

La capacità di essere sempre più adattivi, e in grado di improvvisare soluzioni e metodologie rende una comunità meno vulnerabile.

Già tre anni fa, all’inizio dell’invasione Russa,l quando le

forze in campo sembravano lasciare poca speranza alla resistenza di Kiev, in un libro intitolato “ Net war,Ucraina come il giornalismo sta cambiando la guerra” scrivevamo :”Alle spalle dei comandi militari, in un’area di confine dove la logistica delle forze armate si incontra con il tessuto delle competenze e dei saperi sul territorio, affiorano le differenze fra un’articolazione sociale, quale quella ucraina, in cui la conflittualità etnica e linguistica ha potuto comunque disegnare corpi sociali intermedi che si sono cimentati in dialettiche negoziali con gli apparati amministrativi centrali, e invece una coda lunga di un dispositivo statuale, quale quello russo, che non ha lasciato spazio ad alcuna, seppur minima, traccia di autorganizzazione locale. “

Oggi questa differenza fra orizzontale e verticale si è rivelata determinante per impedire lo sfondamento delle forze di Putin.

Non a caso Magyar si spinge a consigliare al nostro paese di costituire una rete di monitoraggio a controllo lunghe le coste, da dove potrebbero venire le insidie come avverte anche un report americano di questi giorni.

E la risposta era già stata anticipata nell’intervista a Codice del generale Masiello che abbiamo richiamato in apertura, dove il capo dell’esercito annunciava il varo di fabbriche di droni da campo, strutture mobili, che seguono i reparti lungo i loro movimenti, che producono proprio sulla base dei dati raccolti in prima linea.

La guerra rimane un’evenienza da rifiutare e contrastare, ma la consapevolezza di poter essere autonomi nella difesa del paese ci impone di cogliere prontamente i segnali che ci vengono dal mondo.

The post La dronizzazione delle truppe di terra. Qual è la Strategia italiana? appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/la-dronizzazione-delle-truppe-di-terra-qual-e-la-strategia-italiana/589060/

Trump-Xi, la diplomazia dei chip si ferma alla cena

Vertice alla Casa Bianca tra Donald Trump e Xi Jinping sulla nuova geopolitica dell'AI

Dopo cerimoniali in pompa magna di diverse ore, con tanto di tappetti rossi, soldati in alta uniforme in rappresentanza dei vari corpi militari, passaggio di aerei B-2 e F-22 Raptor, la prima giornata della storica visita di Stato del Presidente della Repubblica popolare cinese, Xi Jinping, negli Stati Uniti si è conclusa con una fastosa cena di gala a Washington.

In queste prime ore è sembrato chiaro che il Presidente degli Stati Uniti, **Donald Trump,** e il Presidente **Xi stiano cercando** una tregua commerciale, pur ribadendo in silenzio che la competizione è inevitabile. Tra le due superpotenze la partita si gioca sempre meno sui dazi e sempre più su **intelligenza artificiale (AI), semiconduttori, capacità di calcolo, materie prime critiche e tecnologie avanzate**.

È questa la fotografia che emerge dal vertice del 24 settembre alla Casa Bianca. Washington e Pechino hanno **esteso di due mesi la sospensione di una nuova escalation tariffaria, rinviando al 10 gennaio 2027** la scadenza della tregua. Ma non è emersa una svolta pubblica sui controlli americani

all’esportazione delle tecnologie più sensibili verso la Cina.

La diplomazia riapre dunque qualche spazio al commercio mentre la politica industriale continua a separare i due sistemi tecnologici.

XI JINPING PRESIDENTE REPUBBLICA POPOLARE CINESE, DONALD TRUMP PRESIDENTE USA

Sull’AI Trump e Xi aprono il dialogo: possibili meccanismi di alert comuni in caso di incidenti o

crisi

Una delle novità riguarda l'intelligenza artificiale. Stati Uniti e Cina stanno esplorando un confronto sui rischi dell'AI, compresa la possibilità di "***meccanismi di comunicazione in caso di incidenti o crisi***" (*notification mechanism*), già anticipata dal Segretario del Tesoro americano, **Scott Bessent**. I terreni potenziali vanno dagli attacchi informatici all'uso biologico, fino ai rischi per infrastrutture critiche come energia, finanza e trasporti.

Le impostazioni politiche restano però differenti. Trump arriva al vertice dopo aver ribadito all'ONU il rifiuto americano di uno schema globale di controllo dell'intelligenza artificiale, che ha definito anche "**super intelligenza**". Xi insiste invece sulla responsabilità delle grandi potenze nel mantenere l'AI sotto controllo umano e orientarla al benessere delle persone.

"*La super intelligenza sarà un grande tema di discussione, ma voglio lasciarla esattamente dov'è. È anche la posizione della Cina*", aveva dichiarato Trump prima dell'arrivo del Presidente cinese.

"*Abbiamo entrambi la capacità e la responsabilità di sviluppare e gestire l'IA per il bene, e di garantire che lo sviluppo dell'IA sia sempre sotto controllo umano e al servizio del benessere delle persone*", ha dichiarato Xi alla Casa Bianca, secondo varie agenzie stampa internazionali, aggiungendo: "*Deve essere adottato un approccio centrato sulle persone e l'IA deve essere sviluppata in modo positivo e per il bene, così da servire il progresso dell'umanità*".

Per ora non c'è una governance comune, c'è qualcosa di più pragmatico: il tentativo di **evitare che la corsa all'AI produca incidenti capaci di trasformare la rivalità tecnologica in una crisi geopolitica**.

Il vero confine resta quello dei chip

È sui **semiconduttori** che il riavvicinamento si ferma. Dal vertice non risulta un accordo per riaprire alla Cina **l’accesso ai chip AI più avanzati**, alle apparecchiature necessarie per produrli o alle altre tecnologie di calcolo sottoposte alle restrizioni statunitensi.

Non è un dettaglio, anzi, è il cuore dell’incontro (assieme a Taiwan). I semiconduttori sono diventati contemporaneamente **infrastruttura economica, tecnologia dual use e strumento di politica estera**. Senza GPU, memorie avanzate, software di progettazione, macchinari di fabbricazione e data center non esiste una **leadership nell’intelligenza artificiale**.

Washington cerca un difficile equilibrio commerciare con Pechino senza trasferirle le tecnologie che considera determinanti per il proprio vantaggio strategico, mentre la Cina persegue l’obiettivo opposto e cioè ridurre la dipendenza dall’ecosistema tecnologico occidentale sviluppando semiconduttori, AI e capacità industriali domestiche.

XI JINPING PRESIDENTE REPUBBLICA POPOLARE CINESE, DONALD J. JOHN TRUMP PRESIDENTE USA

Nvidia, OpenAI, Apple e Microsoft: chi sedeva alla cena

A raccontare meglio di qualsiasi comunicato la posta in gioco è stata però la **cena di Stato**. Nella East Room della Casa Bianca sedevano oltre 130 invitati e una parte impressionante dell'infrastruttura privata che sostiene la potenza tecnologica americana.

Tra i numerosi CEO e presidenti, c'erano: **Jensen Huang** di Nvidia, **Lisa Su** di AMD, **Sanjay Mehrotra** di Micron e **Cristiano Amon** di Qualcomm. E poi **Sam Altman** e **Greg Brockman** di OpenAI,

Mark Zuckerberg di Meta, **Satya Nadella** dei Microsoft, **Sundar Pichai** e **Sergey Brin** di Google, **Tim Cook** (ex Ceo di Apple), **Jeff Bezos** di Amazon, **Michael Dell** fondatore di Dell Technologies e **Elon Musk** di SpaceXAI/Tesla.

Accanto alla tecnologia sedeva la finanza: **Jamie Dimon** di JPMorgan, **Larry Fink** di BlackRock, **David Solomon** di Goldman Sachs e **Stephen Schwarzman** di Blackstone. C'era anche tanta industria, automotive, aerospazio e difesa.

La Casa Bianca ha quindi mostrato a Xi non semplicemente le Big Tech, ma un **ecosistema completo di potere economico**: capitale finanziario, chip, cloud, modelli AI, data center, piattaforme, aerospazio e industria.

Non risultano al momento accordi o intese durante la cena, né nuove potenziali voci sull'export, diciamo che la presenza dei CEO va letta soprattutto sul piano politico e industriale.

Materie prime contro capacità di calcolo

La competizione, inoltre, non è a senso unico. Se gli Stati Uniti controllano molti dei nodi più preziosi del software, dell'AI e della progettazione dei semiconduttori, la Cina dispone di leve fondamentali nelle **terre rare, nei minerali critici, nella raffinazione e nella manifattura**. È qui che tecnologia e politica industriale diventano inseparabili.

Per entrambe le potenze l'obiettivo non è più soltanto conquistare quote di mercato. È assicurarsi che, in caso di crisi, il concorrente non possa interrompere l'accesso alle risorse indispensabili alla crescita economica e alla sicurezza nazionale.

I due Paesi devono "*coesistere e cooperare*" come principali potenze globali, evitando la "trappola di Tucidide", la teoria che descrive il rischio di guerra quando una potenza nuova ed

emergente sfida una già dominante. Per questo, dovrebbero esserci più iniziative comuni in ambito commerciale e sulla regolamentazione dell'intelligenza artificiale, mantenendo al contempo un dialogo militare costante.

Non è decoupling, è competizione controllata

Il vertice Trump-Xi, che negli Stati Uniti non è stato accolto proprio benissimo a livello bipartisan al Congresso, molto di più invece tra la gente (sei americani su dieci sono per politica di "cooperazione amichevole e impegno" per la pace), suggerisce quindi una formula diversa dal semplice "decoupling". Stati Uniti e Cina hanno bisogno di continuare a commerciare e hanno interesse a evitare shock incontrollati, ma contemporaneamente stanno costruendo **maggiore autonomia nei settori considerati strategici**.

È una sorta di competizione controllata, almeno in questa fase storica, nella quale dazi, export control, terre rare, investimenti pubblici e politiche industriali diventano parti dello stesso negoziato.

The post Trump-Xi, la diplomazia dei chip si ferma alla cena appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/trump-xi-la-diplomazia-dei-chip-si-ferma-alla-cena/589055/

Marco Nespolo nominato

Amministratore Delegato di FiberCop. Massimo Sarmi resta Presidente

Il Consiglio di Amministrazione di **FiberCop** ha nominato **Marco Nespolo** Amministratore Delegato, con effetto dal 12 ottobre 2026.

Massimo Sarmi, che ricopre la carica di Presidente di FiberCop dal novembre 2020 e ha svolto anche il ruolo di Amministratore Delegato da gennaio 2025, continuerà nel suo ruolo di Presidente, garantendo continuità nella governance mentre la società prosegue lo sviluppo della rete nazionale in fibra ottica.

Nella seduta di oggi il Cda ha riconosciuto che sotto la guida di Massimo Sarmi la separazione di FiberCop è stata realizzata con successo, il PNRR è stato completato integralmente e una storica infrastruttura in rame si sta trasformando in una moderna rete ad accesso aperto.

Chi è Marco Nespolo

Marco Nespolo arriva dal gruppo **Fedrigoni**, società italiana specializzata in carte speciali per il packaging di lusso e le etichette premium per il vino, terzo operatore mondiale nel mercato dei materiali autoadesivi, e tra i primi operatori mondiali dei supporti RFID.

CEO del gruppo dal novembre 2018, Marco ha guidato la sua profonda trasformazione strategica, industriale ed organizzativa, ed il percorso di forte crescita internazionale anche tramite numerose acquisizioni. Prima di Fedrigoni, Marco è stato CEO del **Gruppo Cerved**, principale operatore italiano nel settore dei servizi e delle informazioni a supporto dei

processi di gestione del credito. E’ entrato in Cerved nel 2013, prima come Direttore Generale Operativo e poi come CEO, e ne ha guidato la crescita sia organica che per acquisizioni, oltre che la transizione, dopo la quotazione nel 2014, a vera public company.

Nespolo ha iniziato la sua carriera nel 1997 come analista finanziario in **Citibank**, successivamente è passato alla consulenza strategica in Bain & Company tra il 1998 ed il 2005. Tra il 2005 ed il 2013 ha lavorato in **Bain Capital Private Equity** a Londra, dove si è occupato di sviluppo e creazione di valore post-acquisizione delle aziende in portafoglio in svariati settori e geografie a livello globale, assumendone in alcuni casi ruoli di leadership ad interim. Classe 1973, Marco ha una laurea magna cum laude in Economia Aziendale conseguita all’**Università Bocconi** di Milano nel 1996.

The post Marco Nespolo nominato Amministratore Delegato di FiberCop. Massimo Sarmi resta Presidente appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/marco-nespolo-nominato-amministratore-delegato-di-fibercop-massimo-sarmi-resta-presidente/589050/

L’AI conquista l’Automotive: entro il 2030 la userà il 72% dei produttori

L’automobile si prepara a cambiare pelle. E non soltanto perché il motore elettrico continua a guadagnare terreno rispetto a quello tradizionale. Nei prossimi cinque anni sarà

soprattutto la tecnologia a ridisegnare l'industria automotive, dalla progettazione fino ai servizi offerti ai clienti.

Secondo il **Global Automotive Outlook di PwC** appena pubblicato la percentuale di aziende automotive che utilizza intelligenza artificiale e altre tecnologie avanzate lungo la catena del valore è destinata a salire dal 47% attuale al 72% entro il 2030.

Auto sempre più piattaforma tecnologica

Una crescita che fotografa una trasformazione ormai strutturale: l'auto non è più soltanto un prodotto industriale, ma sempre più una piattaforma tecnologica fatta di software, dati e servizi digitali.

L'AI entra nel cuore delle strategie per il 51% dei dirigenti

L'intelligenza artificiale è già al centro delle strategie dei costruttori. Il 51% dei dirigenti intervistati da PwC la considera una delle tecnologie più importanti per raggiungere gli obiettivi aziendali nei prossimi anni.

Seguono batterie e sistemi di propulsione elettrica, indicati dal 41% degli executive, mentre il 39% considera strategica la connettività e il software a bordo.

La trasformazione coinvolge ormai ogni area della filiera: ricerca e sviluppo, produzione, gestione delle catene di fornitura, vendite e funzioni aziendali.

"Il veicolo non è più definito dall'acciaio che esce dalla fabbrica, ma sempre più da software, servizi digitali e analisi dei dati", osserva **Harald Wimmer**, Global Automotive

Leader di PwC Germany.

La concorrenza arriva da altri settori adiacenti: tecnologia ed energia

A rendere più complessa la trasformazione è l’arrivo di nuovi concorrenti. Quasi la metà dei dirigenti, il 46%, considera le aziende provenienti da settori adiacenti, soprattutto tecnologia ed energia, una delle principali fonti di competizione nei prossimi cinque anni.

Digitale nuovo campo di gioco

È un cambio di scenario importante per un settore storicamente chiuso e abituato a confrontarsi soprattutto al proprio interno. Oggi, invece, una parte crescente della competizione si gioca sulle competenze digitali, sull’accesso ai dati, sui servizi e sulle piattaforme tecnologiche.

Non sorprende quindi che il 64% delle aziende intervistate stia puntando sulla partecipazione a ecosistemi industriali più ampi.

Software e guida autonoma diventano nuove fonti di ricavi

Il peso delle società tecnologiche è destinato a crescere anche nelle partnership strategiche. Le aziende automotive si aspettano che i gruppi tech diventino nei prossimi cinque anni i loro principali collaboratori, superando i tradizionali partner industriali.

Guida autonoma in crescita in prospettiva

Un altro indicatore arriva dalla guida autonoma e dai sistemi avanzati di assistenza alla guida, gli ADAS. La quota di costruttori che considera queste tecnologie tra le prime tre fonti di ricavi dovrebbe passare dal 9% attuale al 24% nel 2030.

Il confine tra casa automobilistica e azienda tecnologica diventa così sempre più sottile.

Il nodo delle competenze

A pesare sono anche le competenze. La carenza di talenti viene indicata dal 51% dei dirigenti come uno dei principali ostacoli alla creazione e alla cattura di valore, mentre il 45% segnala le competenze dell'attuale forza lavoro. Proprio AI e ingegneria del software figurano tra le capacità considerate più importanti per il futuro.

L'elettrico accelera

Sul fronte della propulsione, il quadro delineato da PwC conferma la progressiva crescita dell'elettrico. Nei prossimi cinque anni la quota dei veicoli elettrici a batteria dovrebbe passare, in media, dal 18% al 30% della produzione.

Di contro, la quota dei veicoli con motore a combustione interna è attesa in calo dal 60% al 41%.

Il cambiamento sarà ancora più marcato in Cina, dove i BEV dovrebbero raggiungere il 40% della produzione, rispetto al 29% attuale. Nello stesso periodo, i veicoli con motore endotermico dovrebbero scendere dal 43% al 29%.

Dai privati alle flotte: cambia il cliente

Anche il profilo del cliente è destinato a cambiare. Secondo le previsioni raccolte da PwC, entro cinque anni il 33% dei ricavi delle aziende automotive potrebbe arrivare da nuovi segmenti di clientela, rispetto al 21% attuale. Tra questi ci sono operatori di flotte commerciali, società di servizi di mobilità e governi.

The post L’AI conquista l’Automotive: entro il 2030 la userà il 72% dei produttori appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/lai-conquista-lautomotive-entro-il-2030-la-usera-il-72-dei-produttori/588947/

Il paradosso del networking in Italia, l’82% dei lavoratori lo ritiene cruciale ma fatica a coltivarlo

(Adnkronos) – Secondo un’indagine condotta dall’istituto Censuswide per conto di LinkedIn su un campione di oltre mille lavoratori in Italia, l’82% dei professionisti considera la propria rete di contatti un fattore determinante per navigare le trasformazioni del settore. Ciononostante, i dati evidenziano un marcato scostamento tra la consapevolezza

dell’importanza del networking e la capacità operativa di svilupparlo: il 42% degli intervistati ammette di non sapere come trasformare un contatto superficiale in un rapporto professionale strutturato, mentre il 38% dichiara di non sapere da dove iniziare o di non disporre dell’accesso alle persone giuste per il proprio percorso. Questa condizione di incertezza si traduce in una fruizione prevalentemente passiva delle piattaforme digitali, con il 56% degli utenti che consulta contenuti di settore senza interagire. Il fenomeno assume contorni specifici tra i giovani della Gen Z, dove la percentuale di osservatori passivi sale al 68%, pur a fronte del fatto che ben il 93% di loro attribuisca al network un valore strategico. Tra le principali barriere psicologiche riscontrate nelle fasce giovanili figurano il timore di risultare poco autentici, citato dal 39% dei rispondenti, e la paura di arrecare disturbo o di essere percepiti in modo opportunistico.

Sul piano delle dinamiche occupazionali, l’analisi rileva comunque che l’incremento delle connessioni da parte della Gen Z ha registrato una crescita del 17% negli ultimi sei anni e che le candidature supportate da una segnalazione interna presentano una probabilità di assunzione oltre 5,5 volte superiore rispetto alle vie ordinarie.

L’indagine si sofferma inoltre sulla centralità delle competenze relazionali, elemento richiamato da Marcello Albergoni, Country Manager di LinkedIn Italia, che ha affermato: “Nel mondo del lavoro di oggi, in cui competenze, percorsi professionali e anche tecnologie come l’IA evolvono tanto rapidamente, le ‘human skill’ stanno acquisendo sempre più centralità proprio perché relazioni e connessioni sono una

risorsa fondamentale per accedere a nuove opportunità. Tuttavia, tra chi dispone già di un network professionale, solo il 26% dedica regolarmente tempo a mantenere rapporti e interazioni". Riguardo alle modalità operative per consolidare i legami nel tempo, Albergoni ha aggiunto che "Costruire un network non significa semplicemente conoscere più persone o attivare i propri contatti quando si cerca un nuovo lavoro. Significa creare relazioni autentiche nel tempo, attraverso conversazioni, scambio e reciprocità. È questa continuità che può trasformare una connessione in un'opportunità professionale o economica che trasforma il nostro percorso".

–

tecnologia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

The post Il paradosso del networking in Italia, l'82% dei lavoratori lo ritiene cruciale ma fatica a coltivarlo appeared first on Key4biz.

https://www.key4biz.it/il-paradosso-del-networking-in-italia-l82-dei-lavoratori-lo-ritiene-cruciale-ma-fatica-a-coltivarlo/589048/

Ads of the Week: 9 Campaigns That Caught Our Eye, From Beats to Peloton

Chase, Peloton, Target, Beats, and more are behind the week's most notable ads. https://www.adweek.com/creativity/ads-of-the-week-9-campaigns-

that-caught-our-eye-from-beats-to-peloton/

Dave & Buster’s Hires New Agencies to Get More People Into Its Locations

The brand appointed Gut for creative and Mediaplus to handle media buying. https://www.adweek.com/agencies/dave-busters-hires-new-agencies-to-get-more-people-into-its-locations/

Here’s the Tesla Semi… again

Remember the Tesla Semi? The long-gestating, heavy-duty truck first introduced in concept form in 2017 is finally in volume production as of April 2026 — nearly a decade after its initial introduction. On Thursday evening, the company held yet another event for the Semi to demonstrate to customers and investors that the long wait was finally over.

The event was held at Tesla’s new Semi factory next to Gigafactory Nevada, where the company says it can build 50,000 trucks a year, or 1,000 per week. The purpose was to announce a raft of new (and old) customers for the Semi, including

PepsiCo, US Foods, DHL, WattEV, ABF, Einride, IMC, and OK P …

Read the full story at The Verge.

https://www.theverge.com/transportation/1000317/tesla-semi-launch-customer-delivery-freight-battery-engineer

---

Microsoft is killing off the ‘Copilot Plus PC’ brand

Microsoft CEO Satya Nadella introducing the company’s Copilot Plus PC initiative. | Image: Allison Johnson

Remember when Microsoft wanted everyone to know that “Copilot Plus PCs” were the ones to get, because those were the PCs that that’d have enough built-in AI muscle to get things done? Two and a half years later, Microsoft and Qualcomm seem to be admitting the brand is already dead.

Windows Central‘s Zac Bowden reports that even though the new 12-inch Microsoft Surface Pro and 13-inch Surface Laptop technically meet the system requirements for a Copilot Plus PC, Microsoft is not calling them by that name anymore. “These are not called Copilot Plus PCs,” Microsoft Surface CVP Brett Ostrom told the publication.

Kedar Kondap, Qualcomm’s SVP …

Read the full story at The Verge.

https://www.theverge.com/tech/1000495/microsoft-is-killing-off-the-copilot-plus-pc-brand