Base lunare, dalla Nasa investimenti per un miliardo di dollari. Nel 2033 il primo modulo italiano

Tornare sulla Luna, con una vera base logistica. Ecco il programma della Nasa

La **Nasa** accelera verso la costruzione della **prima base umana permanente sulla Luna** e mette sul tavolo **investimenti per quasi un miliardo di dollari**, coinvolgendo aziende private americane, partner internazionali e anche l'Italia. L'obiettivo è trasformare il polo Sud lunare nel primo avamposto stabile dell'umanità su un altro corpo celeste, preparando il terreno alle **future missioni Artemis** e, più avanti, ai voli verso **Marte**.

L'annuncio è arrivato durante il *Moon Base event* organizzato presso il quartier generale della Nasa a Washington, dove l'agenzia ha illustrato una strategia che combina missioni robotiche, infrastrutture permanenti, rover abitabili, droni autonomi e nuovi sistemi logistici per operare sulla superficie lunare in modo continuativo.

"*Moon Base sarà il primo avamposto dell'America e dell'umanità su un altro mondo*", ha dichiarato l'amministratore della Nasa **Jared Isaacman**, spiegando che ogni missione servirà a sviluppare le tecnologie e le competenze necessarie per vivere e lavorare in uno degli ambienti più estremi mai affrontati dall'uomo.

La roadmap della NASA prevede una progressione graduale. Le missioni Artemis con equipaggio dovrebbero riportare astronauti sulla Luna nel 2028, ma prima sarà necessario costruire una rete di infrastrutture automatiche in grado di ridurre i rischi operativi. È proprio in questo contesto che si inseriscono i nuovi contratti annunciati dall'agenzia spaziale americana.

In prima fila per la futura base lunare c'è anche il modulo abitativo italiano Mph, realizzato da **Thales Alenia Space**: l'**Agenzia Spaziale Italiana** ha annunciato di aver ottenuto l'approvazione di una commissione di valutazione della Nasa per procedere verso la revisione preliminare del progetto nel 2027.
Il primo modulo dovrebbe essere lanciato nel 2033.

I progetti per i rover lunari sui cui si muoveranno gli astronauti, il trasporto sarà affidato a Blue Origin

Due delle commesse più importanti riguardano lo sviluppo dei **Lunar Terrain Vehicle**, i rover che permetteranno agli astronauti di muoversi sulla superficie lunare per lunghe distanze. Nasa ha assegnato **219 milioni di dollari ad Astrolab** e **220 milioni di dollari a Lunar Outpost** per sviluppare la prima generazione di questi mezzi.

Astrolab realizzerà il rover CLV-1, derivato dall'architettura FLEX. Il mezzo sarà progettato per il trasporto degli astronauti, il supporto logistico e le operazioni remote. Il rover avrà una massa di circa 2.000 libbre, una configurazione compatta per il trasporto spaziale e una velocità superiore a 6 miglia orarie su terreno pianeggiante.

Lunar Outpost svilupperà invece Pegasus, evoluzione del rover

Eagle già sperimentato dalla società. Il veicolo sarà operativo fino a un anno e potrà essere guidato manualmente, autonomamente oppure in teleoperazione. Pegasus sarà capace di superare le 9 miglia orarie e integrerà tecnologie derivate dal programma Apollo insieme all'esperienza maturata nei prototipi più recenti.

Questi rover saranno fondamentali per preparare i siti di atterraggio, trasportare materiali, analizzare il terreno, posizionare strumenti scientifici e supportare le attività degli astronauti durante le missioni Artemis. **Nei prossimi 18 mesi le aziende completeranno la progettazione definitiva**, le prove con equipaggio e la qualificazione dei sistemi di volo.

Per trasportare i rover nella regione del polo Sud lunare, la NASA ha affidato **a Blue Origin un contratto da 188 milioni di dollari, con un'opzione di rinnovo da circa 280 milioni**. La società di Jeff Bezos utilizzerà il lander Blue Moon Mark 1 Endurance, uno dei sistemi centrali della nuova architettura lunare americana.

Entro la fine di quest'anno le prime missioni lunari?

La prima missione della futura base lunare, *Moon Base I*, dovrebbe partire non prima dell'**autunno 2026**. Il lander *Blue Moon* porterà sulla superficie lunare una serie di strumenti scientifici, tra cui le *Stereo Cameras* for Lunar Plume-Surface Studies, destinate ad analizzare l'interazione tra i motori dei lander e il suolo lunare, e il *Laser Retroreflective Array*, che consentirà ai veicoli in orbita di determinare la propria posizione con maggiore precisione attraverso riflessioni laser. L'atterraggio è previsto nella regione dello *Shackleton Connecting Ridg*e, un'area strategica vicino al polo Sud.

La seconda missione, Moon Base II, è invece prevista entro la

fine dell’anno e utilizzerà il lander *Griffin* di Astrobotic per trasportare oltre 1.100 libbre di carico sulla Luna. A bordo ci sarà anche il rover FLIP sviluppato da Astrolab, che servirà a testare sistemi di mobilità destinati ai futuri veicoli lunari.

Sempre nel 2026 dovrebbe partire *Moon Base III*, missione che utilizzerà il lander Nova-C Trinity di Intuitive Machines. Il suo obiettivo principale sarà studiare i cosiddetti “*lunar swirls*”, misteriose aree chiare presenti sulla superficie lunare. **La missione *Lunar Vertex* coinvolgerà anche l’Agenzia spaziale europea (Esa)** e il **Korea Astronomy and Space Science Institute**, confermando la dimensione internazionale del programma.

Nel 2028 sulla Luna i droni autonomi

Parallelamente, la Nasa ha annunciato un nuovo investimento da **75 milioni di dollari affidato a Firefly Aerospace** per la missione *MoonFall*, **prevista nel 2028**. Il progetto prevede l’impiego di quattro **droni autonomi** capaci di compiere brevi voli sulla superficie lunare per esplorare zone difficili da raggiungere con i rover tradizionali.

I droni raccoglieranno immagini ad alta risoluzione dei potenziali siti di allunaggio destinati agli astronauti Artemis. Dopo il termine dei voli, i loro payload scientifici continueranno a operare per mesi, contribuendo alla presenza americana permanente nel polo Sud lunare.

Il modulo abitativo made in Italy

In questo scenario, come anticipato, c’è anche un importante contributo italiano. **Thales Alenia Space** sta infatti sviluppando il **modulo abitativo MPH**, uno degli elementi destinati a diventare parte integrante della futura base

lunare. L’Agenzia spaziale italiana ha annunciato che il progetto ha superato una prima commissione di valutazione della NASA e potrà procedere verso la **revisione preliminare prevista nel 2027**.
Secondo i piani attuali, il primo modulo dovrebbe essere lanciato nel 2033.

Per l’Italia si tratta di una presenza strategica nella nuova economia spaziale. Il modulo abitativo rappresenta infatti uno dei componenti tecnologicamente più complessi dell’intera architettura lunare: dovrà garantire protezione dalle radiazioni, supporto vitale, autonomia energetica e capacità operative in un ambiente estremo.

Luna come laboratorio permanente per tecnologia “di frontiera” e per la New Space Economy

La Nasa punta a t**rasformare la Luna in un laboratorio permanente per sviluppare tecnologie di sopravvivenza**, logistica e mobilità che serviranno anche per le future missioni verso Marte. L’agenzia parla apertamente di una “*Golden Age*” dell’esplorazione spaziale, costruita attraverso **partnership pubblico-private**, una maggiore frequenza di lanci e una presenza stabile sulla superficie lunare.

Il programma sarà sostenuto anche dalla nuova evoluzione del sistema CLPS, il *Commercial Lunar Payload Services*, attraverso cui la Nasa acquista servizi di trasporto e logistica da aziende private. La versione CLPS 2.0 introdurrà maggiore flessibilità operativa, consentendo all’agenzia di acquistare sia missioni complete “chiavi in mano” sia hardware da integrare direttamente nelle proprie operazioni lunari.

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui

Add as a preferred source on Google

Leggi le altre notizie sull’home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/base-lunare-dalla-nasa-investimenti-per-un-miliardo-di-dollari-nel-2033-il-primo-modulo-italiano/573835/

The Experience Is Now the Product



Cannes Lions is where the biggest ideas take center stage. **Join ADWEEK** for must-see conversations, top

industry leaders, and the moments everyone will be talking about.

We're living through one of the most fragmented periods in media and cultural history, and because of that, people are returning to real-world experiences with more desire, emotion, and urgency than ever before.

In a world where everything can be watched on delay, FOMO has taken on a deeper meaning.

From stadiums to concerts to brand pop-ups, fans want to do more than see it. They want to experience it for themselves in real-time.

This is especially visible in sport, where global sporting attendance has surpassed pre-pandemic demand.

The live fan experience—the emotions, atmosphere, and cultural layers—have gone from being add-ons to becoming part of the core offering.

At The Masters, fans didn't just want to watch Rory McIlroy defend his title, they wanted to be part of the historic moment, from the immaculate course, the rituals, and the green-jacket ceremony—all of which create exclusivity and occasion. That experience is what makes Augusta a cultural moment that extends beyond its world-class golf.

The organizations that win next won't be the loudest ones, but the ones who can reimagine consumer experiences by blending sport, entertainment, hospitality, technology, and community into something that feels less like an event and more like stepping into a new world.

David Ogilvy once said: "If you can't be brilliant, at least be memorable."

In the live experience revival, memorability is the ultimate differentiator. People don't return for functional experiences

alone, they return for emotional ones.

And this shift isn’t confined to sport. Luxury brands are building pop-ups that feel like temporary universes. Ralph Lauren, Dior, and Rhode are just a few of many who are turning stores into experiences, galleries, and social spaces. Music artists are designing tours that live as cultural moments, not concerts.

The common thread? People want experiences that feel intentional, entertaining, and worth their time.

AI will undoubtedly play a role in this evolution. It will help personalize journeys, anticipate needs and remove friction. However, it will still be the human moments that people remember—the arrival, the atmosphere, the unexpected interaction and the shared emotions—none of which can be automated.

Memories and moments have become the most valuable currency in modern fandom. They’re what people talk about, post about and return for.

For CMOs, this creates both an opportunity and a challenge. The opportunity is to design experiences that deepen emotional connection and unlock new forms of loyalty. The challenge is that this requires a different mindset—one that prioritizes meaning and creativity, resonance over reach, and long-term brand equity over short-term optimization.

It also requires courage. The courage to invest in creativity. The courage to elevate the physical experience. The courage to design for belonging rather than attendance. Because capturing future fandom—whether in sport, entertainment, retail, or hospitality – isn’t just about scale, it’s about creating experiences that people want to return to, belong to, and can’t help but champion.

Fans don’t want a seat. They want a story. And they’ll choose the brands that make them feel something over the brands that simply show them something.

Driven by the intersection of sport, style and entertainment, SailGP is launching its latest hospitality experience this month at the Mubadala New York Sail Grand Prix. VELA Prive represents a new era of waterfront culture – a beach club concept designed to bring fans closer to the racing, where world-class sport, elevated hospitality, culture and entertainment all come together in a unique new offering.

Recommended videos
https://www.adweek.com/brand-marketing/the-experience-is-now-the-product/

Axios Bets That AI Can Make Local News Pay, One Market at a Time



> **Cannes Lions** is where the biggest ideas take center stage. **Join ADWEEK** for must-see conversations, top industry leaders, and the moments everyone will be talking about.

In the spring of 2023, Axios Local hit the brakes.

The network of local newsletters had spread to 30 markets in under three years, but it had missed its revenue goal, was unprofitable, and decided to stop expanding until it could prove the markets it already entered could make money.

Three years later, expansion has resumed. The program is now on track to be in 43 markets by the end of the year, nearly halfway to its eventual goal of 100 metro areas. The Local business is generating “tens of millions” in revenue with multiple profitable markets, and last week it quietly hit its first-half revenue goal, according to chief operating officer Allison Murphy.

Overall, Axios beat its first-half revenue target earlier this month, capping a fourth straight year of double-digit growth, although it declined to share further financial specifics. As a whole, the company is profitable.

The company, which launched in 2017 and was acquired by Cox Enterprises in August 2022 for $525 million, has reached these milestones by being an early adopter of a strategy that has since come to be widely emulated.

By targeting niche, professional audiences without adopting a widespread paywall, the publisher has been able to sell advertisers on a compelling blend of scale and influence, according to chief revenue officer Jacquelyn Cameron. Its embrace of newsletters, from which it has since expanded, also insulated the news brand from the traffic declines now upending publishers whose businesses were built on the open

web.

“We have proven that there is more power and opportunity in 535 than 535,000,” Cameron said, referencing the number of members of Congress. “Premium or die.”

That philosophy is visible across the national business. Advertising still accounts for the vast majority of revenue, the bulk of which is sold directly to clients and increasingly anchored in thought leadership aimed at five distinct audience profiles. In May, CEO and founder Jim VandeHei launched an application-only newsletter for C-suite executives that has already grown past 4,000 readers and will exit beta in June with an underwriter attached.

The events business, Axios Live, is growing more than 30% year over year and now generates tens of millions of dollars, according to Cameron. Its sizable presence at Cannes Lions in June will generate 50% more revenue than 2025 and be profitable for a second consecutive year.

None of that, on its own, distinguishes Axios from the rest of the premium cohort. News outlets ranging from Semafor to The Wall Street Journal have introduced exclusive newsletters, and business-facing events have proliferated thanks to their value as physical touchpoints for enterprise marketing.

The harder, more distinctive bet is on addressing the local news crisis, an economic challenge that few news brands have sought to solve, let alone even attempt.

Now, the company is betting that artificial intelligence will change that calculus, and the centerpiece of the gamble is an expanded partnership with OpenAI.

The original deal, struck in January 2025, provided cash that enabled Axios to hire reporters and absorb the startup costs of new markets, along with providing the publisher enterprise

access and a large allotment of usage tokens, according to Murphy.

In exchange, OpenAI gets permission to use Axios content for training and access to its feed for retrieval. The first phase funded four cities. The second round, announced this January, will support an additional seven to nine, according to Murphy.

Crucially, the new markets look different from the old ones. Where Axios once entered the largest metro areas with two or three reporters apiece, it is now expanding into smaller, one-reporter geographies—places like Boulder and Colorado Springs—and grouping them into regions, or "local supersystems," to build awareness and reach sustainability faster.

The shared infrastructure makes this phase of expansion more viable, as the technology costs of adding another reporter to a preexisting system are minimal.

In addition to its funding from OpenAI, Axios is also using its technology to build out a fleet of AI-enabled tools.

Similar to a content-management system, this platform gives every reporter a personalized daily feed of their community's news and a suite of automations, from data visualization to "localizer" technology that adapts a story written for Austin to run in Dallas. The full version of the platform is expected to be operational in September, when the local team holds its annual retreat.

And while other media brands work to coax staff into embracing AI, at Axios the buy-in has been largely enthusiastic. When the outlet sought 15 internal AI champions, Murphy said, 100 employees volunteered. One reporter used Claude Code to generate 43 versions of a single data chart, one for each community.

"You are either on the bus or you are not at this point,"

Murphy said.

Still, Axios is careful to frame Local as an investment business rather than a finished success.

The national business has been profitable for years; Local has multiple profitable markets and is hitting its margin benchmarks, but the portfolio as a whole is not yet profitable. Subscriptions—roughly 15,000 paying members across Local—will only ever be part of the mix; Murphy estimates they may one day reach 25% to 30% of local revenue.

And even if the unit economics ultimately work, a more fundamental question hangs over the model: whether it actually addresses the local news crisis it positions itself against.

Chris Krewson, executive director of LION Publishers, a trade association for independent local newsrooms, argues that the Axios Local model depends on the availability of original reporting that it does not itself produce as a standard newsroom would.

As a result, the company is "additive" only in a narrow commercial sense, in that it captures advertising dollars in markets it previously could not access.

"Axios Local is generally not investing in shoe-leather beat reporting and spade work," Krewson said, "because it would take too many people, and that's too expensive."

Holly Moore, the executive editor of Axios Local, pushed back on that characterization, saying that the majority of content produced in the newsletters is original or sourced from a centralized team that identifies and localizes nationwide trends.

Either way, five years in and the project still remains a gamble. The supersystem may finally make premium local news pencil out. Or it might just reach the same plateau Axios hit

before, only this time with better tooling.

Recommended videos
https://www.adweek.com/media/axios-local-openai-2026/

Ventunesimo Rapporto sulla Comunicazione



- Pubblicato: 2026
- Pagine: 126
- ISBN: 9788835187950
- Prezzo: 23,00 euro
- FrancoAngeli editore

Nel contesto di questi ultimi anni non si può non richiamare lo spazio occupato dai conflitti e dalle guerre nella **rappresentazione della realtà da parte dei media**. Così **l'informazione è nel mirino** non solo perché è diventata soggetto attivo e, quindi, bersaglio nei conflitti, ma anche perché apertamente imputata di avere tradito la fiducia implicita nella domanda di conoscenza dei fatti e il diritto

delle persone ad essere informate.

Tanto da indurre molti individui a farsi protagonisti dell'informazione fuori dai canali ufficiali, sfruttando **l'enorme potenziale comunicativo dei social e del digitale**.

Superato il traguardo delle venti edizioni, il *Ventunesimo Rapporto sulla comunicazione* si trova a dover affrontare una lettura sempre più complessa dei fenomeni che interessano la comunicazione e l'informazione, che confluisce in un'analisi dell'evoluzione delle nuove gerarchie mediali, nell'osservazione del ***social detox***, in una disamina del ruolo delle community come ambiente informativo alternativo, nella conferma del nuovo cambio di paradigma imposto da ***ChatGpt,*** anche nell'informazione.

A cura di **Censis**, istituto di ricerca socio-economica italiano fondato nel 1964, da Gino Levi Martinoli, Giuseppe De Rita e Pietro Longo, con sede a Roma.

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui



Leggi le altre notizie sull'home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/ventunesimo-rapporto-sulla-comunicazione/573829/

Quanto guadagna Jannik Sinner e quante tasse paga

***Truenumbers** è l'appuntamento settimanale con la rubrica curata dal portale www.truenumbers.it, il più importante sito editoriale di Data Journalism in Italia, fondato da **Marco Cobianchi**. Una rubrica utile per saperne di più, per approfondire, per soddisfare ogni curiosità, ma sempre con la precisione che solo i numeri sanno dare. Per leggere tutti gli articoli della rubrica Truenumbers su **Key4biz** clicca qui.*.

Con 64,7 milioni di dollari di premi, il tennista è già 6° nella classifica ATP all-time

Il Roland Garros ha confermato quanto possa essere sottile il confine tra ambizione sportiva e fragilità fisica. Sulla terra rossa di Parigi, in una giornata segnata dal caldo e dalla fatica, Jannik Sinner ha visto interrompersi contro **Juan Manuel Cerundolo** la corsa verso l'unico Slam che manca ancora al suo palmarès, quello che gli permetterebbe di completare il Career Grand Slam. Una partita fuori dal comune: Sinner aveva dominato i primi due set ed era arrivato fino al **5-1 nel terzo**, prima che i problemi fisici cambiassero completamente l'inerzia del match. Da lì è nata la rimonta di Cerundolo, capace di ribaltare una sfida che sembrava chiusa e di chiuderla al quinto set.

Ma ogni grande torneo porta con sé anche un'altra partita, meno visibile e molto più complessa: quella dei guadagni, dei premi e delle tasse. La domanda torna ciclicamente attorno al campione altoatesino: quanto guadagna davvero Sinner e quante tasse paga? La risposta è meno immediata di quanto sembri. Sinner risiede fiscalmente a Monaco, dove il regime è più

favorevole rispetto a quello italiano, ma questo non significa che non versi imposte. **I premi sportivi sono tassati nei Paesi in cui vengono vinti e i redditi prodotti in Italia restano soggetti alle regole del fisco italiano**. Per capire il caso Sinner, quindi, non basta dividerlo tra chi "paga" e chi "non paga": bisogna distinguere tra residenza fiscale, montepremi, sponsorizzazioni, diritti d'immagine e investimenti.

Quanto conta la residenza fiscale di Sinner

La partita fiscale di Sinner non si gioca solo quando alza un trofeo. Si gioca anche lontano dal campo. Entra nei contratti con gli sponsor, nei diritti d'immagine e nei redditi che non dipendono direttamente dal risultato di un torneo. Per i montepremi, la regola principale, come detto, resta legata al luogo in cui il reddito viene maturato. Se Sinner vince in Italia, paga in Italia. Se incassa un premio negli Stati Uniti, in Australia o in Spagna, si applicano le norme fiscali di quei Paesi. La residenza nel Principato non cancella quindi le imposte sui premi sportivi. E non cancella neppure quelle sui redditi eventualmente prodotti sul territorio italiano. In questo senso Sinner è residente monegasco, ma contribuente in più Paesi.

Il vantaggio fiscale di Monaco pesa soprattutto sui redditi globali e commerciali: sponsorizzazioni, contratti pubblicitari, diritti d'immagine e altri introiti legati al suo status di numero uno. **Se fosse residente fiscale in Italia, questi redditi rientrerebbero nell'Irpef ordinaria e, oltre i 50 mila euro, l'aliquota massima indicata arriverebbe al 43%.** Su cifre molto elevate, come quelle garantite dai grandi sponsor, la differenza rispetto a Monaco sarebbe evidente. Per questo il nodo non è stabilire se Sinner paghi o non paghi tasse, ma capire su quali redditi la residenza monegasca incide davvero.

Quanto ha guadagnato Sinner in carriera

Ogni discorso sulle tasse parte da una domanda preliminare: quanto denaro ha generato, finora, la carriera di Sinner? La risposta dà la misura del salto compiuto dal tennis italiano. Secondo la classifica all-time del prize money ATP aggiornata al 18 maggio 2026, **il campione altoatesino ha raggiunto 64.686.923 dollari di guadagni ufficiali in carriera tra singolare e doppio, pari a circa 55,6 milioni di euro.** È una cifra che lo colloca già al sesto posto nella storia del tennis maschile per premi incassati.

Come si vede dal grafico, davanti a lui ci sono Novak Djokovic, Rafael Nadal, Roger Federer, Carlos Alcaraz e Andy Murray. Il dato è ancora più significativo perché il margine con chi lo precede è minimo: Murray è avanti di appena 619 dollari, mentre Alcaraz dista poco più di 310 mila dollari. Davanti restano ancora lontanissimi i tre grandi dominatori dell'era moderna: Djokovic con oltre 193 milioni di dollari, Nadal con 134,9 milioni e Federer con 130,6 milioni.

Quanto paga Sinner sui premi italiani

Nel 2025 il rapporto tra Sinner e il fisco italiano passa da due luoghi simbolici della sua stagione: il Foro Italico di Roma e l'Inalpi Arena di Torino. È l'anno in cui il tennista altoatesino consolida la propria dimensione globale. **Nonostante una squalifica di 3 mesi, chiude con 57 vittorie, 6 sconfitte, 6 titoli su 12 tornei disputati e 10 finali.** Il "complessivo di campo" della stagione viene stimato in oltre 19 milioni di dollari. A questi si aggiungono i 6 milioni di dollari del Six Kings Slam in Arabia Saudita. Dentro questo quadro si inserisce il capitolo italiano: Internazionali d'Italia e ATP Finals. Due tornei diversi per

peso sportivo, superficie e montepremi. Ma accomunati dallo stesso principio fiscale.

Se il reddito nasce in Italia, viene tassato in Italia. **Per questo, sui premi vinti nel nostro Paese, stimati complessivamente intorno ai 5 milioni di euro, Sinner avrebbe versato all'erario italiano poco meno di 1,5 milioni di euro.** La parte più rilevante arriva dalle ATP Finals di Torino, dove il premio viene indicato tra 4,4 e 4,5 milioni di euro. Con una tassazione alla fonte del 30%, il prelievo fiscale supera 1,3 milioni di euro solo per il torneo torinese. A questa cifra si aggiunge quanto dovuto per il risultato ottenuto a Roma.

Quanto resta a Sinner dopo le tasse

Ogni volta che Sinner cambia torneo, cambia anche il Paese che presenta il conto. La stagione di un tennista di vertice è fatta di voli, superfici diverse, fusi orari e tabelloni, ma anche di regole fiscali che si spostano insieme al circuito. Ne**i primi cinque mesi del 2026 Sinner avrebbe incassato 5,8 milioni di euro lordi in montepremi, pari a 6,7 milioni di dollari.** Su questa cifra avrebbe già pagato oltre 1,4 milioni di euro di tasse in diversi Paesi, arrivando a un netto di 4,3 milioni di euro. L'aliquota media, calcolata sull'insieme dei premi, sarebbe quindi del 24,7%. È qui che si capisce meglio perché la fiscalità di un atleta globale non funzioni come quella di un lavoratore legato a un solo Paese: nel tennis il prelievo cambia da torneo a torneo, perché dipende dalle regole fiscali dello Stato in cui il premio viene maturato.

Quali tornei tassano di più Sinner

Da Melbourne a Doha, dalla California alla terra europea, ogni coppa porta con sé anche una ricevuta diversa. Agli Australian Open, Sinner avrebbe incassato 765 mila euro lordi, tassati al 32,5%, con meno di 517 mila euro netti. A Doha, invece, il

premio da 66.804 euro non avrebbe subito tassazione. **Negli Stati Uniti il conto sale: a Indian Wells e Miami i due premi da 991 mila euro lordi sarebbero stati tassati al 37%, lasciando circa 624 mila euro netti per ciascun torneo.** A Montecarlo, invece, i 974.370 euro vinti non sarebbero stati tassati secondo le ricostruzioni disponibili.

Poi arrivano i tornei europei su terra: a Madrid il premio da 1.007.165 euro sarebbe stato tassato al 24%, con circa 765 mila euro netti; a Roma, su un premio lordo identico, la tassazione indicata è del 20%, per quasi 806 mila euro netti. Il risultato è molto concreto: nello stesso anno, lo stesso atleta può passare da un premio esentasse a un prelievo superiore a un terzo dell'incasso lordo, semplicemente cambiando Paese.

Quanto guadagna Sinner dagli sponsor

I montepremi attirano l'attenzione perché rimandano alla vittoria, alla coppa sollevata e alle cifre comunicate a fine torneo. Ma per un numero uno del mondo rappresentano solo una parte del bilancio. **Nel 2024 Sinner avrebbe incassato circa 16,9 milioni di dollari in premi, pari a circa 15,5 milioni di euro**. Nello stesso anno, secondo Forbes, avrebbe guadagnato circa 20 milioni di euro dalle sponsorizzazioni. Su questo terreno la residenza fiscale diventa più rilevante: i premi sportivi seguono le regole del Paese in cui Sinner li matura, mentre contratti pubblicitari, diritti d'immagine e accordi commerciali hanno una dimensione più globale.

Attorno a Sinner si muove ormai un portafoglio di marchi di primo piano, da Nike a Lavazza, da Fastweb a Gucci, fino ad Allianz, Rolex, De Cecco, Enervit, La Roche-Posay e Head. **Il contratto più pesante resta quello con Nike, che avrebbe rinnovato l'accordo per 10 anni con un valore complessivo di 150 milioni di euro, pari a 15 milioni l'anno.** Per questo

Monaco pesa soprattutto sui redditi commerciali e sui diritti d’immagine: molto più che sui montepremi dei singoli tornei, sui quali i Paesi applicano la tassazione alla fonte dove Sinner gioca e vince.

Quanto investe Sinner negli immobili

Il legame fiscale tra Sinner e l’Italia non passa soltanto dai tornei. C’è anche una dimensione meno visibile, lontana dalle coppe e dai montepremi: quella degli investimenti immobiliari. **Il campione avrebbe acquistato due immobili in Casa Barelli, storico edificio nel centro di Milano, vicino a Piazza San Babila e Corso Venezia, per un valore complessivo indicato intorno ai 7 milioni di euro.** Anche questi beni entrano nel rapporto con il fisco italiano. Non sono solo una voce del patrimonio personale o societario del tennista, ma immobili situati in Italia e quindi soggetti alle imposte previste sulla proprietà e sugli atti immobiliari. Il principio è lo stesso dei premi sportivi: la residenza a Monaco incide sulla posizione fiscale generale di Sinner, ma quando il bene, il reddito o l’investimento si trova in Italia, rientra comunque nel perimetro fiscale italiano.

Perché Sinner fa guadagnare l’Italia

Poi c’è un conto che non riguarda solo Sinner, ma tutto quello che si muove attorno a lui. Una finale, un palazzetto pieno, sponsor più visibili, biglietti venduti, alberghi, ristoranti, trasporti: il successo di un campione non produce soltanto reddito personale, ma anche valore economico per il territorio che lo ospita. **Le ATP Finals di Torino avrebbero generato un gettito fiscale netto di 100 milioni di euro tra biglietteria, sponsor e indotto.** Non significa che tutto dipenda da Sinner,

perché un evento di questo livello vive di organizzazione, circuito internazionale e attrattività propria. Ma la presenza di un numero uno italiano cambia la scala dell'attenzione: aumenta il pubblico, rafforza il valore commerciale del torneo, porta visibilità internazionale e rende più riconoscibile il brand Italia. Anche questo, pur in modo indiretto, entra nel bilancio economico del fenomeno Sinner.

Anni di riferimento: 2025-2026

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui



Leggi le altre notizie sull'home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/quanto-guadagna-jannik-sinner-e-quante-tasse-paga/573825/

Nucleare in Italia: può essere davvero un'alternativa per abbassare le bollette energetiche?

Rubrica settimanale **Sos Energia**, frutto della collaborazione fra **Key4biz** e **SosTariffe**. Una guida per il consumatore con la comparazione dei prezzi dell'elettricità, del gas e dell'acqua. Per consultare tutti gli articoli, **clicca qui**.

La recente **crisi energetica** e l’iniziativa del governo che ha lavorato a un **disegno di legge sul nucleare** hanno riacceso il dibattito sulla reintroduzione di questa fonte nel mix energetico italiano. Il **confronto tra favorevoli e contrari** si concentra sul ruolo che il nucleare potrebbe svolgere nel processo di decarbonizzazione e nel favorire un abbassamento delle bollette. Le posizioni dei due fronti divergono su molti aspetti e bisogna considerare che, anche se venisse approvato un **ritorno al nucleare**, i tempi per l’entrata in funzione delle centrali sarebbero lunghi. Per ridurre da subito l’importo delle bollette la cosa migliore da fare è verificare la convenienza della propria tariffa ed eventualmente considerare un cambio di fornitore. Con il **comparatore di SOStariffe.it** si possono cercare le migliori offerte luce e le migliori offerte gas dei fornitori partner e valutare di quanto si può abbassare la spesa mensile attivando le soluzioni più competitive.

Nucleare sostenibile e di nuova generazione nel futuro dell’Italia?

Nonostante gli studi dimostrino che il nucleare è una tecnologia sicura, l’uso dell’energia generata dalla scissione dell’atomo è stato bocciato dai cittadini italiani già due volte in passato: con il primo referendum del 1987 e con il secondo nel 2011. Ora si sta lavorando a un nuovo intervento legislativo, con una **legge delega** (atto Camera 2669).

Alla Camera è attualmente in discussione un **disegno di legge sul nucleare** che promuove la realizzazione e la messa in funzione nel nostro Paese di **piccoli impianti di nuova generazione**. Si tratta di impianti SMR (*Small Modular Reactors*), considerati di più facile installazione rispetto a quelli tradizionali.



I favorevoli al nucleare puntano su energia pulita e indipendenza

Chi sostiene con forza il ritorno del nucleare in Italia ritiene che questa tecnologia riesca a risolvere due problemi cruciali con i quali sta facendo i conti il nostro Paese. Innanzitutto, il nucleare, inserito nel mix energetico nazionale, permetterebbe di **ridurre le emissioni climalteranti**, permettendo di beneficiare di energia pulita e sostenibile. In secondo luogo, diminuirebbe la **dipendenza dell'Italia dalle importazioni estere**, rendendo i mercati energetici italiani più resilienti e meno volatili.

Anche osservando i risultati raggiunti da altri Paesi europei, i favorevoli al nucleare sostengono che la sua introduzione nel mix energetico permetterebbe di **abbassare le bollette**.

Oltre a essere sostenibile e pulito, il nucleare consentirebbe anche di **avere energia in modo costante e programmabile**,

bypassando quelli che sono i principali limiti delle energie rinnovabili. Eolico e solare hanno infatti cicli produttivi che seguono un andamento irregolare e discontinuo e non sono programmabili.

I contrari criticano tempi, costi e peso del nucleare

Chi boccia il ritorno del nucleare in Italia punta principalmente su aspetti pratici: i tempi necessari affinché l'energia possa essere sfruttata da famiglie e imprese, i costi dell'investimento e il peso che il nucleare avrà nel mix energetico.

L'aspetto su cui si concentrano maggiormente le critiche sono i **tempi molto lunghi** necessari per la realizzazione del progetto. L'orizzonte temporale è lungo decenni: serve molto tempo per la fase iniziale di definizione dei progetti e per la concessione delle autorizzazioni, ulteriore tempo per la costruzione degli impianti e poi per il loro collaudo prima che possano entrare a regime.

Come è facile intuire, la complessità dell'operazione si traduce anche in **costi molto alti**. Nel disegno di legge elaborato dal governo si suggerisce in qualche modo l'intervento di privati, ma la spesa rimane comunque un'incognita, così come l'entità dei costi che rimarrebbero a carico della collettività.

Inoltre, i critici del nucleare ritengono che sostenere questi alti costi e attendere così tanto tempo non sia una scelta adeguata, tenendo conto che il nucleare coprirebbe una **quota ridotta del fabbisogno energetico nazionale**.

Altre critiche puntano sul **costo effettivo dell'energia nucleare**. Il vicepresidente del Kyoto Club, Francesco Ferrante, fa riferimento ad esempio a studi europei che

stimano il costo del nucleare tra le due e le tre volte maggiore delle rinnovabili. Anche sul piano tecnologico ci sono forti perplessità: gli SMR sono infatti ancora in fase di sviluppo o prototipazione.

Associazioni, esperti e studiosi che non vogliono il ritorno del nucleare suggeriscono la costruzione di un **mix energetico trainato da fonti rinnovabili**, incentivando un bilanciamento tra fonti programmabili e non.

È urgente accelerare sulla transizione energetica e sulla riduzione delle bollette

Secondo Copernicus i Paesi europei dovrebbero **aumentare la velocità del processo di decarbonizzazione e di transizione energetica**. I risultati raggiunti lo scorso anno sono buoni, con le rinnovabili che hanno coperto il 46,5% del fabbisogno di elettricità, ma è necessario fare di più anche per rendere l'economia europea più competitiva e più attraente verso gli investitori esteri.

Per le famiglie è invece prioritario **ottimizzare le spese per le bollette**. Analizzare le offerte disponibili sul mercato e scegliere le tariffe migliori per le utenze di luce e gas diventa fondamentale.

Con il **comparatore di SOStariffe.it** si possono confrontare in pochi secondi le offerte disponibili sul mercato libero e proposte da tanti fornitori partner. Le **migliori offerte luce** del momento partono **da 0,101 €/kWh per l'energia elettrica e da 0,43 €/Smc per il gas**. In entrambi i casi si tratta di offerte a prezzo fisso, con offerta bloccata per 36 mesi.

Si possono anche scegliere **offerte a prezzo indicizzato**: in questo caso il costo dell'energia elettrica e del gas viene adeguato mensilmente in base all'andamento del corrispondente

prezzo all’ingrosso (PUN per l’energia elettrica e PSV per il gas). Chi preferisce avere tariffe allineate al prezzo di mercato può prendere in considerazione le migliori offerte indicizzate del periodo, che partono da 0,129 €/kWh per l’elettricità e da 0,447 €/Smc per il gas.

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui



Leggi le altre notizie sull’home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/nucleare-in-italia-puo-essere-davvero-unalternativa-per-abbassare-le-bollette-energetiche/573820/

Come gli agenti AI comprano e vendono al posto dell’utente

*Rubrica settimanale **SosTech**, frutto della collaborazione tra **Key4biz** e **SosTariffe**. Per consultare gli articoli precedenti, **clicca qui**..*

Pochi giorni fa la piattaforma di trading online **Robinhood** ha annunciato una funzione inedita, che riguarda il modo in cui i piccoli investitori privati possono gestire i propri soldi in borsa. Robinhood è nata negli Stati Uniti nel 2013 con l’obiettivo di rendere accessibile la borsa anche a chi non ha un broker tradizionale, e conta oggi oltre 25 milioni di utenti. La funzione si chiama **Agentic Trading** ed è ancora in fase beta: permette agli utenti di collegare alla propria

piattaforma un **agente AI** di terze parti, cioè un programma dotato di intelligenza artificiale capace di agire in autonomia, prendere decisioni e portarle a termine.

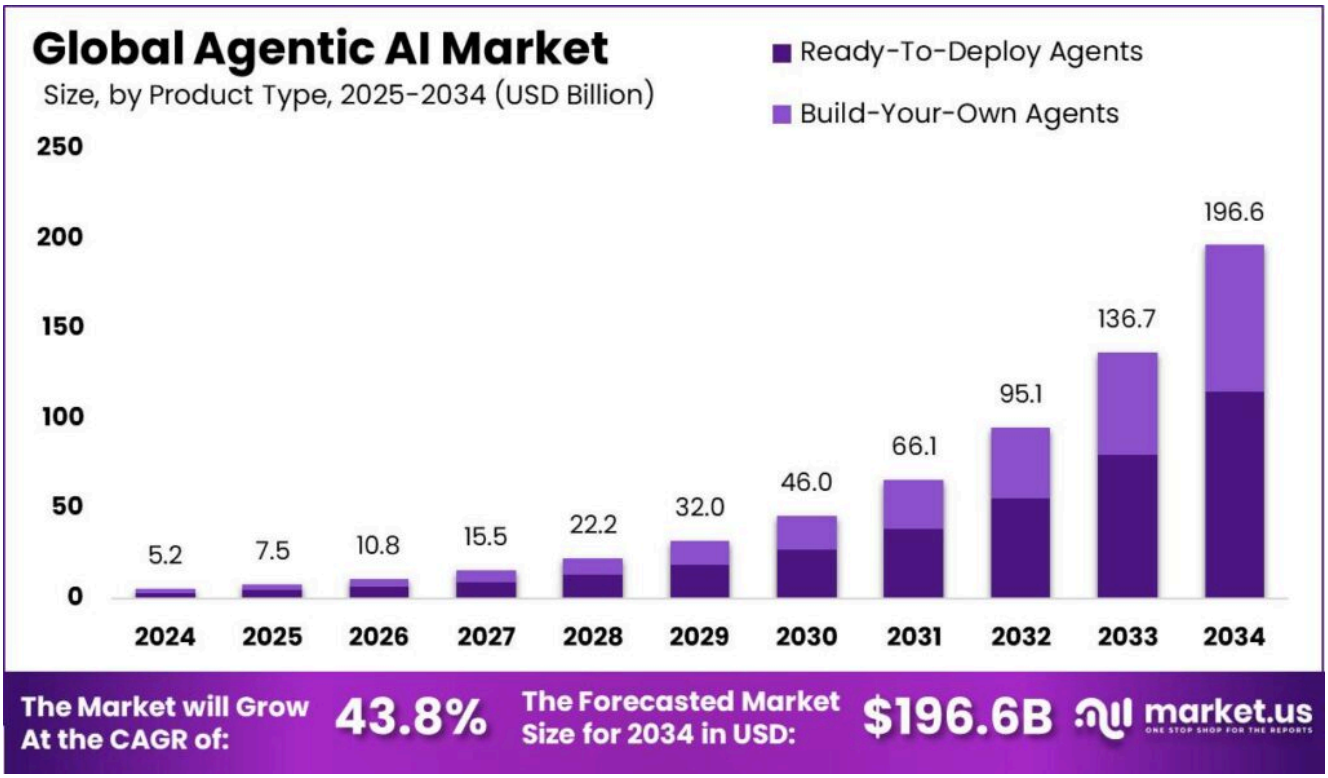
L'agente può analizzare report di analisti, valutare come è distribuito il portafoglio e, soprattutto, **comprare e vendere azioni senza che l'utente debba cliccare nulla**. Il collegamento avviene tramite uno standard tecnico chiamato **MCP** (Model Context Protocol), che funziona come un protocollo comune per far comunicare applicazioni AI esterne con piattaforme di terzi. Le operazioni dell'agente avvengono su un conto separato da quello principale e ogni transazione genera una notifica sul telefono del titolare, che può interrompere l'agente in qualsiasi momento. Robinhood aveva già lanciato a marzo 2025 il proprio assistente interno **Cortex**, pensato per gestire investimenti tramite istruzioni in linguaggio naturale; con l'Agentic Trading decide invece di aprire la piattaforma a strumenti AI sviluppati da altri.

Un fenomeno già globale

Robinhood non è la prima a muoversi in questa direzione, e guardare al contesto internazionale serve a capire le dimensioni del fenomeno. In Asia, la fintech di Hong Kong **Futu Holdings** ha integrato il proprio assistente "Skills" con modelli linguistici di grandi dimensioni come **DeepSeek**: gli utenti possono collegarsi anche ad altri sistemi AI, tra cui **Claude** e **Cursor**, e impartire istruzioni di trading in linguaggio naturale, come se stessero parlando con un consulente. **Tiger Brokers**, piattaforma di brokeraggio attiva a Hong Kong e Singapore, ha registrato un aumento del **500%** delle interazioni con il proprio assistente **TigerAI** nel giro di un anno dal lancio a marzo 2025. Basta un'occhiata a questi numeri per capire quanto velocemente stia crescendo la familiarità degli investitori retail con questi strumenti.
In Europa il processo è più cauto, ma comunque ben avviato: le banche britanniche **NatWest**, **Lloyds** e **Starling** stanno

conducendo sperimentazioni in stretto coordinamento con la **FCA** (Financial Conduct Authority, l'autorità di vigilanza finanziaria del Regno Unito), che ha già predisposto una sandbox regolamentare, cioè un ambiente controllato in cui le aziende possono testare prodotti innovativi prima di immetterli sul mercato.

La società di ricerca **Gartner** stima che il **40%** delle società di servizi finanziari utilizzerà agenti AI entro la fine del 2026. Ad aprile, il **Fondo Monetario Internazionale** ha pubblicato un paper specifico sull'argomento, rilevando che gli agenti AI sono già in grado di gestire la liquidità di un conto, ottimizzare le conversioni valutarie e prioritizzare i pagamenti in tempo reale, in alcuni casi senza necessità di addestramento specializzato. Tutto questo riguarda anche i risparmiatori italiani: chi vuole orientarsi tra i prodotti bancari disponibili oggi può confrontare le offerte di **conti correnti** su **SOSTariffe.it**, dove è possibile valutare costi di gestione, tassi e condizioni dei principali istituti in pochi minuti.



I rischi: comportamenti gregari e responsabilità

Con la diffusione rapida di questi strumenti, i problemi concreti su cui regolatori e analisti si interrogano sono già visibili. Il più discusso è quello che gli esperti chiamano **“herding behavior”**, ovvero il comportamento gregario: se molti agenti AI addestrati su modelli simili prendono le stesse decisioni in simultanea, i mercati possono amplificare le oscillazioni in modo incontrollato. Alcuni analisti hanno paragonato questo meccanismo alla corsa agli sportelli che nel 2023 affossò la **Silicon Valley Bank**: quando tutti i correntisti decisero di ritirare i propri depositi nello stesso momento, la banca collassò nel giro di poche ore. Con gli agenti AI, lo stesso effetto potrebbe verificarsi su scala molto più ampia e molto più veloce.

Sul fronte della sicurezza, i dati già disponibili sono tutt’altro che rassicuranti: nel corso del 2025, circa **un terzo** di tutti gli episodi legati all’AI nei servizi finanziari ha riguardato frodi e attività fraudolente che sfruttavano strumenti di intelligenza artificiale. La **SEC** americana (Securities and Exchange Commission, l’autorità di vigilanza sui mercati finanziari degli Stati Uniti) ha inserito nelle sue priorità di controllo per il 2026 uno scrutinio specifico sull’impatto degli strumenti di trading automatizzato sugli investitori retail, con attenzione particolare alle categorie meno esperte. Sul piano legale, lo studio internazionale **Debevoise & Plimpton** ha evidenziato che l’uso di agenti AI privi di adeguata supervisione umana espone broker e consulenti finanziari a rischi regolatori rilevanti; e che, in ogni caso, la responsabilità delle operazioni eseguite dall’agente ricade sull’utente finale, non sulla piattaforma.

Il cantiere aperto di governance e regolazione

I quadri normativi esistenti sono stati costruiti per un mondo in cui le decisioni finanziarie le prendono gli esseri umani, e adattarli agli agenti AI richiede un lavoro che è appena cominciato. La **FCA** britannica ha dichiarato esplicitamente che gli agenti AI introducono rischi nuovi, legati soprattutto alla velocità con cui operano e alla capacità di interagire con altri agenti in modo del tutto autonomo; per questo ha predisposto un regime di responsabilità che riconduce in capo ai dirigenti delle istituzioni finanziarie l'obbligo di rispondere degli errori commessi dai sistemi AI che hanno scelto di adottare. Negli Stati Uniti, la **SEC** ha inserito il tema nelle priorità di vigilanza per il 2026, con un'attenzione specifica agli investitori individuali meno esperti.

Il nodo più delicato riguarda proprio questi ultimi. Configurare correttamente un agente AI, definirne i limiti operativi e monitorarne il comportamento nel tempo richiede competenze tecniche che la maggior parte degli utenti retail non possiede. Il già citato studio **Debevoise & Plimpton** ha sottolineato che, nell'attuale quadro regolatorio americano, la responsabilità delle operazioni eseguite da un agente ricade sull'utente che lo ha autorizzato. La stessa **Gartner** che stima una penetrazione del **40%** degli agenti AI nei servizi finanziari entro fine 2026 prevede anche che oltre il **40% dei progetti** in questo ambito verrà abbandonato entro il 2027, per costi superiori alle attese e difficoltà nel misurare il valore prodotto. **SEC**, **FCA** e le authority europee stanno lavorando a framework di accountability dedicati, ma nessuno ha ancora definito regole vincolanti per il trading delegato agli agenti AI.

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui

Add as a preferred source on Google

Leggi le altre notizie sull’home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/come-gli-agenti-ai-comprano-e-vendono-al-posto-dellutente/573816/

La Giornata Parlamentare. Fitto (Ue): “Contro la crisi energetica sfruttare i fondi di coesione”

*La Giornata Parlamentare è curata da **Nomos**, il Centro studi parlamentari, e traccia i temi principali del giorno. Ogni mattina per i lettori di **Key4biz**. Per leggere tutti gli articoli della rubrica clicca qui.*

L’Ue scrive ai 27 chiedendo di usare i fondi della Coesione per l’energia

Ursula von der Leyen lo aveva detto alcuni giorni fa, **Raffaele Fitto** lo ha scritto nero su bianco: contro la crisi energetica i Paesi membri potranno usare i **fondi della Coesione**. A dieci giorni dalla lettera di **Giorgia Meloni** alla presidente della Commissione Ue, la prima risposta è arrivata. In una lettera

di tre pagine, indirizzata a tutti e 27, il vicepresidente esecutivo di Palazzo Berlaymont ha certificato il **surplus di flessibilità** che Bruxelles ha intenzione di dare alle capitali contro i rincari. Non fondi in più, ma riprogrammazione di quelli esistenti: "Usiamo con urgenza tutti gli **strumenti disponibili**: l'Unione ha le risorse per rispondere e dobbiamo mobilitarle adesso", ha sottolineato Fitto che è titolare del portafoglio della Coesione, il più ricco da quelli a disposizione dell'Ue. È lì, innanzitutto, che la **Commissione Ue** vuole attingere per dare respiro ai Governi alle prese con la crisi dell'energia. Nella missiva Fitto ha individuato tre fondi sui quali puntare: il **fondo generale della Coesione**, il **fondo europeo di sviluppo regionale** (Fesr), e il **Just Transition Fund**, creato per aiutare i Paesi in ritardo sulla transizione.

"Per accelerare l'utilizzo di queste risorse, gli Stati membri e Regioni possono agire su più fronti: creare **nuovi strumenti finanziari** per anticipare i pagamenti e adottare tutti gli adeguamenti programmatici necessari", ha spiegato Fitto. In fondo è già accaduto con la revisione intermedia delle politiche di coesione. Con quella riprogrammazione di 34,6 miliardi di euro su competitività, difesa, edilizia, acqua ed energia, ha ricordato, "abbiamo dimostrato che è possibile agire con **flessibilità e rapidità**". La proposta però non è piaciuta a tutti, di certo non all'ungherese **Kata Tutto**: "Indicare i fondi di coesione come bancomat di emergenza, ancora una volta, trasforma la politica d'investimento in un'aspirina", è stato il tweet al vetriolo pubblicato dalla presidente del Comitato delle Regioni. "Si chiama flessibilità. L'hanno chiesta le Regioni. **Bruxelles** ha risposto. Non c'è nessun bancomat. E soprattutto non obblighiamo nessuno". Ma Kata Tutto potrebbe non essere l'unica a lamentarsi.

In realtà, un Paese come l'Italia ha avuto sempre problemi nello spendere tutti i fondi della Coesione e il ciclo 2021-27

non fa eccezione. A Bruxelles, allo stesso tempo, non si sono fatte illusioni. Difficilmente la lettera ai **Ministri della Coesione** dei 27 azzererà il dibattito sulla necessità di una **deroga al Patto di stabilità**, o almeno di estendere quella prevista per la difesa all'energia. La lettera di Fitto non sostituisce quella che, nei prossimi giorni, dovrebbe inviare von der Leyen alla premier italiana, ma serve a delineare il quadro in cui si vuole muovere la Commissione, che continua a non coincidere con quello richiesto da Roma. Il 3 giugno, con la presentazione del **pacchetto di primavera** del semestre europeo, la Commissione Ue potrebbe entrare nel merito delle istanze poste dalla Meloni. Già prima, l'Ue accenderà i fari sulla seconda via indicata per affrontare il caro energia: modificare ulteriormente il **Pnrr**; Von der Leyen, facendo un calcolo a spanne tra risorse della Coesione e quelle del **Next Generation**, aveva parlato di 95 miliardi, da dividere tra i Paesi membri.

Il Governo punta sulla flessibilità e non userà tutto il Safe

Apre **Giorgia Meloni** su *Canale 5*: "Non possiamo dire ai cittadini che i soldi ci sono solo per la difesa". E chiude in serata **Antonio Tajani** su *Rete 4*: sul Safe, il programma di prestiti per investimenti sulla difesa, "chiederemo meno" dei 14,9 miliardi previsti, "soltanto per realizzare progetti per i quali ci sono già contratti firmati e non si possono non realizzare". Viene declinata con queste due interviste sulle reti Mediaset la **linea del Governo**, che ha preso una prima decisione "all'insegna dell'equilibrio" in attesa dell'esito del **negoziato** con Bruxelles per ottenere **flessibilità** sulle spese per affrontare il caro energia. "Speriamo di avere una risposta quantomeno positiva. Ci stiamo battendo, speriamo di avere qualche apertura. Voglio essere ottimista", spiega Tajani, nella giornata in cui arriva anche la proposta di **Raffaele Fitto** di fare ricorso ai fondi di **Coesione** e a

quelli del **Just Transition Fund**. La proposta del vicepresidente della Commissione Ue, ex Ministro di Meloni, di certo non sorprende Roma.

L'**esecutivo** la vede come una soluzione che si può cogliere ma sarebbe una **strada parallela** allo scostamento che si punta a fare se arriverà il via libera di Bruxelles all'estensione del campo di applicazione della **National Escape Clause** già prevista per gli investimenti in difesa. Una risposta dall'Ue potrebbe arrivare a metà della prossima settimana, intanto la svolta sul **Safe** è maturata dopo una riunione tenutasi mercoledì a Palazzo Chigi per la sottoscrizione dell'accordo sul **prestito** necessario a dare piena esecuzione al piano d'investimento presentato da ogni nazione. "Nulla di ciò che c'è scritto su liti furibonde o urla sulla spese della Difesa è vero" ha twittato il Ministro della Difesa **Guido Crosetto**, volato poi in missione a Singapore. "Così come non esiste alcuna riunione Crosetto-Meloni. C'è stata una riunione **Meloni-Tajani-Salvini-Crosetto-Giorgetti-Fazzolari**". La tensione nell'esecutivo c'è, anche perché in questo momento nessuno vuole passare per il "**partito delle armi**".

Meloni ha più volte chiarito che la priorità è il capitolo energia. "Quando chiedi a qualcun altro di occuparsi della tua difesa poi lo paghi", ha sottolineato ribadendo che "se di fronte alle crisi non siamo in grado di dare risposte ai cittadini e alle imprese rischiamo che non ci sia **più niente da difendere** in questa nazione. E quindi bisogna cercare un equilibrio". Quell'equilibrio potrebbe essere rappresentato anche dalla decisione sul **Safe** "che ha preso tutto il Governo e tutta la coalizione del centrodestra", come spiegato da Tajani: "Dobbiamo rispettare alcuni impegni presi con la **Nato** però non è questo il momento per accedere a quel prestito in maniera così consistente". L'impressione è che la partita non sia chiusa e che sia in corso una trattativa serrata sui margini di ricorso al Safe nell'esecutivo.

FdI accelera sulla legge elettorale e punta all’ok definitivo entro estate

L’obiettivo è quello di “fare il prima possibile”. Ma ora che è stato depositato il **testo bis della legge elettorale**, che contiene già una serie di modifiche concordate nella maggioranza, il timing comincia a essere più definito. In **FdI** a questo punto cominciano a considerare davvero realistico che il via libero definitivo alla nuova legge elettorale possa arrivare **entro l’estate**. Certo, questo vorrebbe dire tagliare il traguardo praticamente a ridosso della chiusura del Parlamento, ma il calcolo è presto fatto e a via della Scrofa l’idea comincia a prendere piede. L’approdo in aula a **Montecitorio** il 26 giugno consente, come prevede il regolamento, di contingentare i tempi della discussione il mese successivo. Il primo disco verde, si ragiona, potrebbe dunque arrivare intorno al **15-16 luglio** e a quel punto ci sarebbero circa tre settimane per chiudere la pratica nell’altro ramo del Parlamento, un lasso di tempo non lunghissimo che può essere preso in considerazione mettendo in conto un **voto finale** con la **fiducia**.

“Vedremo se ci sarà lo spazio per farlo considerando gli altri provvedimenti in esame, non mettiamo limiti alla provvidenza”, ragiona un alto dirigente del partito di **Giorgia Meloni** che già mette le mani avanti rispetto a possibili proteste dell’**opposizione** sulla compressione dei tempi spiegando che comunque di questa riforma in senso **proporzionale con premio di maggioranza**“sono mesi che ne parliamo”. A pesare sull’idea di tentare lo sprint finale è anche l’obiettivo di evitare il rischio che la maggioranza possa perdere slancio sul tema, visto che notoriamente la legge elettorale scalda **Lega** e **FI** molto meno di **FdI**. Insomma, accelerare le tappe servirebbe anche a evitare che alla ripresa estiva, all’interno dello stesso centrodestra, possano ripartire

distinguo o nuove richieste di modifica che, inevitabilmente, comporterebbero un **terzo passaggio parlamentare** con tutti i rischi del caso. Il timing dell'esame al Senato è al momento, ovviamente puramente teorico.

"Se c'è la volontà politica ci sono i tempi: non è un problema di tempi, il percorso, l'iter delle leggi prima di tutto è sempre figlio della **volontà politica**", ha detto due giorni fa **Ignazio La Russa**. E proprio il presidente del Senato martedì ha riunito i **capigruppo** di maggioranza e opposizione per fare il punto sui lavori d'aula e ne ha approfittato per proporre informalmente di valutare o meno l'eventualità di avviare "più liberamente, senza i riflettori puntati", dunque prima dell'arrivo del testo dalla Camera, eventuali "punti in comune da suggerire sin da ora intervenendo nel dibattito". L'ipotesi però ha lasciato freddi i partiti di **opposizione**, tra i quali in molti si chiedono se l'obiettivo della presidente del Consiglio non sia quello di andare al **voto anticipato a ottobre**, ringalluzzita dal voto delle amministrative e magari potendo beneficiare anche nel frattempo di una soluzione della crisi in Iran e del blocco dello **Stretto di Hormuz**.

La maggioranza rimane divisa sull'Ucraina in Ue

"Il Governo è favorevole all'adesione dell'**Ucraina** all'**Unione europea**" e "noi li aiuteremo". Dalle coste cipriote di Limassol per la Gymnich dei ministri degli Esteri Ue, **Antonio Tajani** prova a fugare i dubbi sulla compattezza della maggioranza in merito al dossier dell'ingresso ucraino nell'Unione europea. "Il problema è quello dei tempi", ha sottolineato il titolare della Farnesina: all'indomani della dura nota della **Lega** nella quale si è detta "assolutamente contraria" all'approdo comunitario di Kiev, anche **Fratelli d'Italia** ha chiarito che "finché non viene raggiunta la pace,

è comprensibile la posizione che auspica Salvini. Raggiunta la pace, è invece ben comprensibile la posizione che auspica Tajani", ha sottolineato **Giovanni Donzelli**. Queste dichiarazioni hanno riacceso il dibattito sul tema, con **Italia Viva** che parla di "Governo del caos" mentre il **Movimento Cinque Stelle** si mette sulla scia del diniego all'adesione: "Io credo che non possa entrare in Europa, adesso non ci sono le condizioni", ha detto **Giuseppe Conte** aprendo invece a "uno statuto in prospettiva di partner privilegiato".

"Il sostegno all'Ucraina è per noi fondamentale, ma è chiaro che un ingresso dell'Ucraina in Unione Europea in questo momento, non in una condizione di raggiunta pace con la Russia, vorrebbe dire estendere la guerra a tutta l'Europa per quelle che sono le norme europee", ha affermato **Giovanni Donzelli**, evidenziando le "diverse sensibilità" delle tre forze di maggioranza "che appartengono a tre famiglie diverse in Europa". Da Cipro, **Antonio Tajani** si è detto favorevole a "cominciare ad aprire i tavoli sui vari settori per l'adesione ucraina": l'orizzonte resta infatti quello del **Consiglio Affari generali Ue** del 16 giugno. "Si sta studiando a livello europeo qual è la formula migliore, ma ripeto: bene l'Ucraina, noi li aiuteremo, ma è importante non mettere in un angolo l'adesione dei Balcani", prioritari secondo Roma. Per Kiev, infatti, la strada resta lunga e "c'è il tema della **corruzione**", sottolinea il titolare della Farnesina: "Se si vuole aderire all'Ue bisogna abbattere quel fenomeno, bisogna fare delle riforme". La **roadmap** per l'approdo comunitario dell'Ucraina è stata al centro dell'**informale Esteri Gymnich** ospitata da Cipro. La volontà europea è infatti quella di accelerare.

Anche perché, ha chiarito l'Alto rappresentante **Kaja Kallas**, gli ucraini "apportano competenze in materia di sicurezza al tavolo europeo", leggasi l'esperienza nel settore della difesa accumulata nel conflitto con la Russia. "Ma ovviamente, questi processi richiedono tempo", ha evidenziato la diplomatica

europea proprio mentre a Bruxelles approdavano i rappresentanti della nuova Ungheria targata **Peter Magyar**. Il neopremier ha mostrato una distanza col suo predecessore **Viktor Orban**, valutando "possibile un'apertura del primo capitolo dei negoziati di adesione dell'Ucraina all'Ue" ma "solo se riusciremo a raggiungere un accordo sui diritti delle minoranze ungheresi" della **Transcarpazia**, sul quale "i colloqui stanno procedendo in modo incoraggiante".

In questo quadro, resta poi aperta l'opzione light avanzata da **Friedrich Merz** di un'Ucraina "Paese associato" dell'Ue. In merito alla scelta di un negoziatore europeo per parlare con la Russia, sembra invece mancare un chiaro interesse, visto anche lo stallo sui negoziati: "Trovo sia una trappola in cui la **Russia** vuole farci cadere", è la posizione netta espressa da Kallas, secondo cui "la sostanza è molto più importante del chi", mentre Tajani ha ribadito come un eventuale negoziatore "lo scegliamo noi, certamente non lo decide **Putin**". In ogni caso, l'Europa "non sarà mai un mediatore neutrale, siamo dalla parte di Kiev", ha chiarito Kallas secondo cui gli sforzi dell'Ue "devono essere complementari a quelli degli **Stati Uniti**".

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui



Leggi le altre notizie sull'home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/la-giornata-parlamentare-fitto-ue-contro-la-crisi-energetica-sfruttare-i-fondi-di-coesione/573811/

Blue Origin, fallisce il test e il razzo New Glenn esplode in palla di fuoco

Esplode il razzo di Blue Origin durante un test in Florida: enorme palla di fuoco sulla rampa di lancio

Una gigantesca esplosione ha scosso la notte di Cape Canaveral, in Florida, dove il razzo *New Glenn* della compagnia spaziale **Blue Origin** è andato distrutto durante una prova a terra. Le immagini diffuse sui social mostrano una spettacolare palla di fuoco che avvolge completamente l'area di test, illuminando il cielo e generando una densa nube di fumo visibile a grande distanza.

L'incidente è avvenuto intorno alle 21:00 ora locale, le 02:00 in Italia, mentre gli ingegneri stavano effettuando il conto alla rovescia per una breve accensione di prova dei sette motori BE-4 a metano del primo stadio del razzo, durante un cosiddetto "*hotfire test*", una procedura fondamentale nello sviluppo di un lanciatore spaziale. In questa fase i motori vengono accesi mentre il razzo resta ancorato alla piattaforma, per verificare il corretto funzionamento dei sistemi prima del volo.



Bezos: “Ricostruiremo tutto e torneremo a volare”

Blue Origin, l’azienda fondata nel 2000 dal patron di Amazon **Jeff Bezos**, ha confermato l’accaduto parlando di una generica “anomalia” verificatasi durante il test. La società ha precisato che tutto il personale presente sul sito è stato immediatamente localizzato e che non si registrano feriti. Incredibilmente, sembra che la base di lancio sia rimasta intatta, o comunque non gravemente danneggiata.

Anche Bezos è intervenuto pubblicamente, spiegando che è ancora troppo presto per individuare le cause dell’incidente. “*È stata una giornata molto dura, ma ricostruiremo tutto ciò che sarà necessario e torneremo a volare*“, ha scritto l’imprenditore sui social.



Secondo le autorità della contea di Brevard non esistono rischi per la popolazione. Sul posto sono intervenuti i soccorritori e gli specialisti della U.S. Space Force, che stanno collaborando con Blue Origin per raccogliere dati e determinare l'origine esatta dell'esplosione.

L'esplosione durante un test hotfire, non è la prima volta nella storia dei lanci

L'incidente si è verificato durante una campagna di test preparatoria a una futura missione. Al momento non è stato comunicato quale componente abbia innescato il guasto, ma gli esperti del settore sanno bene che **i test a terra rappresentano una delle fasi più delicate nello sviluppo di nuovi sistemi di lancio**.

Durante un hotfire test i serbatoi vengono caricati con enormi quantità di propellenti criogenici e i motori operano a piena potenza: qualsiasi anomalia nei sistemi di alimentazione, nelle valvole o nei controlli può provocare eventi catastrofici.

[embedded content]
Gli incidenti hotfire sono **insoliti ma attesi** nello sviluppo di nuovi motori. L'industria li considera parte del processo di validazione: l'importante è che accadano a terra, con personale protetto, non durante un lancio con equipaggio o carico prezioso.

A commentare l'accaduto è stato anche **Jared Isaacman**, amministratore della NASA, che ha ricordato come il volo spaziale sia una delle attività tecnologicamente più complesse mai affrontate dall'uomo. Secondo Isaacman, lo sviluppo di nuovi lanciatori pesanti richiede inevitabilmente test estremamente impegnativi e l'agenzia spaziale statunitense collaborerà con Blue Origin per comprendere le cause dell'incidente e valutarne l'impatto sulle prossime missioni.

Prossimo obiettivo di Blue Origin è portare in orbita Leo un carico record di 48 satelliti per Amazon

L'episodio arriva in un momento delicato per la società di Bezos. Solo il mese **scorso la Federal Aviation Administration (FAA) aveva disposto un'indagine su un precedente "mishap"**, un incidente verificatosi durante una missione del razzo New Glenn.
In quell'occasione Blue Origin aveva tentato di portare in orbita un satellite della società AST SpaceMobile senza però riuscire a collocarlo nell'orbita prevista.

La società aveva ottenuto un importante successo lo scorso novembre con il lancio di New Glenn dalla Florida e il primo recupero del suo booster riutilizzabile. Proprio per questo motivo l'esplosione di Cape Canaveral rappresenta **una battuta d'arresto significativa**, ma non insolita in un settore dove l'innovazione passa spesso attraverso prove ad alto rischio.

All'inizio di questa settimana, nell'ambito delle più ampie

missioni di esplorazione lunare Artemis, **la NASA ha assegnato a Blue Origin un contratto da 188 milioni di dollari** per il trasporto di rover sulla Luna utilizzando il suo modulo di atterraggio senza equipaggio Mark 1.

Le prossime settimane saranno decisive per chiarire cosa sia realmente accaduto sulla rampa di lancio e per capire quanto questo incidente potrà influenzare il calendario dei futuri voli della compagnia di Jeff Bezos. Per giugno era previsto il prossimo impegno di Blue Origin: collocare 48 satelliti nella orbita terrestre bassa per conto di Amazon, tramite Leo New Glenn 1 (LN-01), per espandere le capacità di banda larga del colosso dell'e-commerce.

Novità su Google, per aggiungere Key4Biz tra le tue fonti preferite, clicca qui



Leggi le altre notizie sull'home page di Key4biz

https://www.key4biz.it/blue-origin-fallisce-il-test-e-il-razzo-new-glenn-esplode-in-palla-di-fuoco/573789/

Ads of the Week: 9 Campaigns That Caught Our Eye, From Etsy to NPR



> **Cannes Lions** is where the biggest ideas take center stage. **Join ADWEEK** for must-see conversations, top industry leaders, and the moments everyone will be talking about.

A common theme runs through this week's ads: take control of your life. That could mean prioritizing human connection (Etsy), managing finances (Coinbase), or cutting through the daily noise of news and information (NPR).

That spirit carries over to Chobani's celebration of a community rallying behind a rising athlete and The Vanderpump Hotel's case for embracing a little well-earned overindulgence.

Our Most Effective Ad of the Week, in partnership with EDO, goes to Disney's entertainment portfolio.

Keep scrolling for the week's most notable ads.

Primark | "The Get Away" by VCCP

After opening a Manhattan flagship store earlier this month,

the Irish retailer’s first global campaign targets consumers on both sides of the Atlantic.

Recommended videos
https://www.adweek.com/creativity/ads-of-the-week-9-campaigns-that-caught-our-eye-from-etsy-to-npr/