

Rassegna del 11/12/2018

Sole 24 Ore	17 Fintech & Insurtech, raccolta a 44 miliardi	D'Ascenzo Monica	1
Italia Oggi	28 Brevi - L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha avviato una consultazione sulle linee guida per il divieto di pubblicità dei giochi	...	3
Secolo XIX	13 La bottega dell'Internet delle cose nel cuore della strategia di Deloitte	Margiocco Francesco	4
Italia Oggi	18 Brevi - Moda, entro il 2020 il 25% delle vendite sarà e-commerce	...	5
Sole 24 Ore	20 Italia a passo troppo lento sulla strada dell'industria 4.0	Fotina Carmine	6
Sole 24 Ore	20 La Corte dei Conti spinge l'agenda digitale	De Biase Luca	8
Sole 24 Ore	8 Il Giappone esclude Huawei e Zte dagli appalti per le reti - Huawei e Zte sotto scacco globale, ma in Italia sono i signori del 5G	Biondi Andrea	9
Messaggero	16 Tim, Agcom avanti sulla separazione per la rete in rame tariffe in aumento	Bassi Andrea	11
Sole 24 Ore	15 Parterre - Cellnex rafforza l'alleanza con Bouygues Telecom	Mar.Man.	12
Foglio Insetto	4 Lettera. Al direttore	Rosati Renzo	13
ESTERA			
Expansión	3 Le "tlc" esplorano un sistema di misurazione dell'audience alternativo a Kantar	Del Castillo I.	14

Fintech & Insurtech, raccolta a 44 miliardi

STARTUP

In Italia investimenti raddoppiati nel 2017: toccati i 44 milioni di \$

Il 70% delle società sceglie di offrire servizi e prodotti alternativi a quelli bancari

Monica D'Ascenzo

Il 2018 si chiuderà come un nuovo anno record per gli investimenti nel fintech e le stime per il mercato globale dell'insurtech continuano ad essere rosee. In questo secondo caso, secondo il report InsurTech Market Forecast up to 2023» di Infoholic Research, i ricavi dell'industria sono attesi in crescita a 1,118 miliardi di dollari al 2023, con un incremento medio annuo del 16%. Se il mercato a livello globale corre, anche in Italia si hanno dei segnali di attivismo nel comparto, tanto che gli italiani tra i 18 e i 74 anni che hanno provato almeno un servizio del fintech o dell'insurtech sono arrivati a 11 milioni. Vale a dire oltre un italiano su quattro, in forte crescita rispetto al 2017 (+54%). I dati emergono da un'indagine condotta dall'Osservatorio Fintech & Insurtech della School of Management del Politecnico di Milano con Nielsen Italia che viene presentata oggi. «L'ecosistema finanziario deve accelerare il processo di trasformazione digitale per non farsi trovare impreparato: è necessario approfittare delle opportunità offerte da nuove tecnologie come la blockchain o le piattaforme di robo advisory, per proporre nuovi servizi di valore. Banche

e assicurazioni possono rispondere alle sfide della trasformazione digitale mettendo l'innovazione al centro delle strategie e puntando sulla collaborazione con altri attori», osserva Marco Giorgino, responsabile scientifico dell'osservatorio.

Ma quali sono i numeri delle startup del settore? L'Osservatorio ne ha censite 1.210 nate dopo il 2013 e che hanno ricevuto almeno un milione di dollari di finanziamenti nel periodo 2016-2018, per un totale di 43,7 miliardi raccolti a livello globale. Rispetto alla rilevazione del 2016, la crescita è notevole sia numericamente (+66%) che per investimenti (+70%). Gli Stati Uniti sono, ancora una volta, l'area che raccoglie più investimenti (13,9 miliardi di dollari), seguiti dalla Cina con 13,4 miliardi di finanziamenti, sede di quattro delle prime cinque startup al mondo per finanziamenti ricevuti e con il tasso di crescita più elevato (+233%).

Altri Paesi vantano startup che hanno superato il miliardo di dollari di finanziamento: il Regno Unito con 5,1 miliardi (+163% rispetto al 2016), seguito da Australia e India con 1,2 miliardi ciascuna (+227% e +184%). L'Italia è ancora lontana da queste realtà, ma l'evoluzione è positiva: otto startup hanno superato la soglia del milione di dollari di finanziamenti ricevuti, per 44 milioni di dollari contro i 20 del 2016.

Nel dettaglio le startup si stanno polarizzando sull'offerta di alcuni servizi, secondo l'analisi dell'Osservatorio. Oltre metà delle società innovative (51%) offre servizi di banking, una su quattro (23%) di investment service, il 17% si divide fra soluzioni di marketing, big data, security e altri, il 9% propone servizi as-

sicurativi. Quest'ultima categoria, denominata solitamente Insurtech, comprende 107 startup e mostra il tasso di crescita più elevato (+174%).

L'industria pone certamente un problema nella relazione fra nuovi attori del mercato e player tradizionali, che stanno spingendo sull'open innovation per non restare indietro. Secondo il report dell'Osservatorio, solo il 24% delle nuove imprese adotta un modello di business collaborativo che mira ad aiutare le banche nella trasformazione digitale o vede gli attori tradizionali come intermediari attraverso cui offrire i propri servizi (8%). La maggior parte delle startup punta, invece, a sostituirsi a banche e assicurazioni, ponendosi come concorrente su un numero ristretto di servizi (70%) o addirittura offrendo un pacchetto completo di servizi bancari e assicurativi (6%). Il mercato, quindi, si sta complicando anche per l'ingresso di altri player dell'innovazione, che da altri settori potrebbero spostarsi a quello finanziario, come Facebook, Amazon e Google. Una sfida non da poco per banche e assicurazioni tradizionali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PAROLA CHIAVE

Fintech

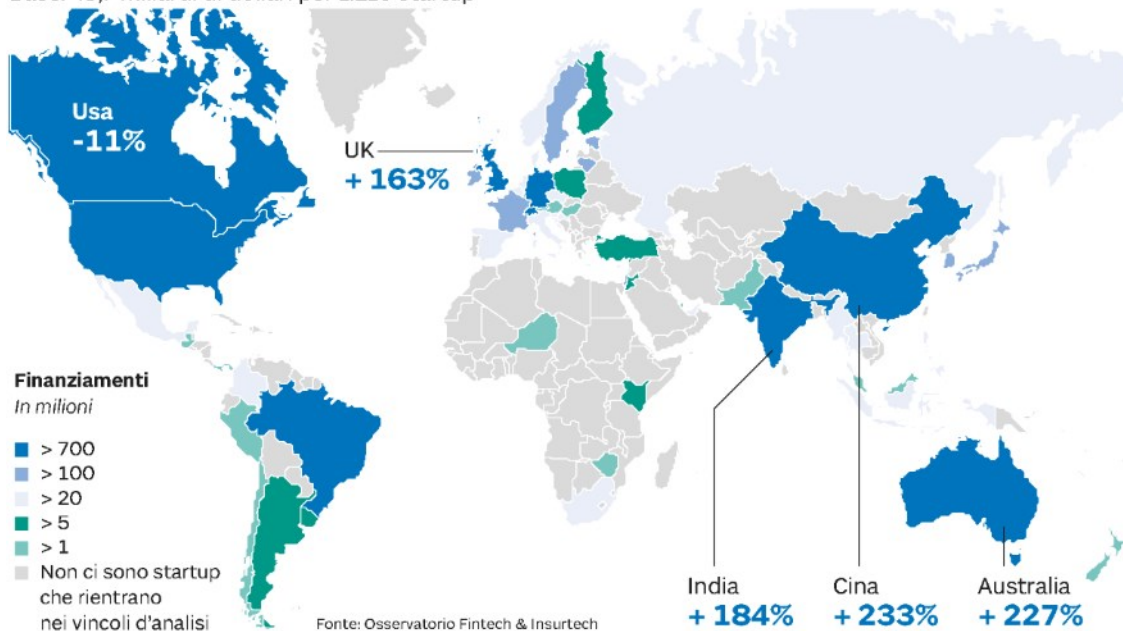
Tecnologia e finanza

In origine il termine definiva tutte le applicazioni informatiche a supporto del back office e dei gestionali di banche o agenzie di investimento. Oggi è la tecnofinanza o tecnologia finanziaria, cioè la fornitura di servizi e prodotti finanziari erogati dalle più avanzate tecnologie.



La fotografia

Base: 43,7 miliardi di dollari per 1.210 startup



BREVI

L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha avviato una consultazione sulle linee guida per il divieto di pubblicità dei giochi previsto dal Decreto Dignità, attraverso la compilazione di un questionario «da sottoporre ai soggetti interessati» (operatori di gioco, associazioni, istituzioni e stakeholders) per «acquisire ogni utile elemento di informazione e valutazione» e per «delimitare più dettagliatamente l'ambito di intervento dell'Autorità, anche in ragione delle esigenze di certezza giuridica degli operatori del settore che esercitano l'attività in regime di concessione».



L'ACQUISIZIONE DI ABO DATA

La bottega dell'Internet delle cose nel cuore della strategia di Deloitte

Francesco Margiocco / GENOVA

Uno è Deloitte, gigante quasi centenario della consulenza finanziaria, fiscale e legale con una più recente passione per l'informatica. L'altro è Sap, il più grande produttore mondiale di sistemi Erp, Enterprise resource planning, software che aiutano le aziende a gestire in modo efficiente la collaborazione tra i loro vari reparti. Si conoscono da sempre, sono partner da anni, ma ora li accomuna qualcosa di più: la passione per una piccola bottega ligure, per il suo gioiello e per i suoi artigiani.

La bottega è, o meglio era, Abo Data, una piccola azienda con splendida sede in una villa con torrino in riva al mare a Bogliasco. Il gioiello è Plat.one, una piattaforma che consente lo scambio di informazioni tra sensori e che grazie alla sua versatilità può assumere diversi volti e trovare diversi impieghi nel vasto regno chiamato "Internet of things". Gli artigiani sono i 25 dipendenti di Abo Data, una squadra di orafi in grado di trasformare di volta in volta quel gioiello e adattarlo alle necessità delle aziende clienti. Un anno e mezzo fa Sap ha acquisito un ramo di Abo Data, quello che sviluppava la piattaforma Plat.one e ha aperto a Genova il suo nuovo centro di ricerca in Corte Lambruschini. A ottobre Deloitte ha comprato gli orafi, la squadra di Abo Data, e ora vuole farne un punto di riferimento internazionale per i suoi molti clienti.

La sede che Deloitte ha in centro a Genova, ottocento metri quadri affacciati su Piazza De Ferrari, non gli basta più. La multinazionale della consulen-

za alle imprese fondata nel 1923 vuole raddoppiare i suoi spazi e i suoi dipendenti in città. È alla ricerca di un altro mega appartamento e di cento persone, ingegneri informatici, elettronici e gestionali soprattutto, da assumere entro tre anni.

La sua nuova divisione genovese rientra nella famiglia Deloitte Consulting che a livello internazionale offre consulenza strategica e tecnologica alle imprese e rivaleggia con concorrenti come Ibm e Accenture.

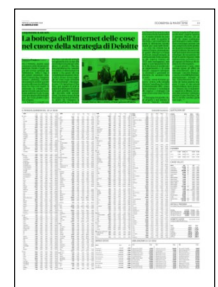
L'immagine del gioiello e degli artigiani è una fantasia di Corrado Stancari, manager Deloitte e regista dell'operazione Abo Data. «Sap ha acquisito il diamante Plat.one, noi gli orafi che sanno trasformare quel diamante in tante collane. Sono venticinque persone con una competenza molto profonda. In queste settimane riceviamo già richieste dai nostri colleghi nel mondo interessati alle tecnologie che ora potremo offrirgli in ambiti disparati, dalla manutenzione preventiva degli impianti di fabbrica alla logistica dei cibi surgelati».

L'acquisizione è nata, come nascono spesso gli affari, da una chiacchierata. «Ero a un convegno - racconta Stancari - e con me c'era Bill McDermott, amministratore delegato di Sap. Chiacchierando mi racconta che hanno appena comprato il ramo di una piccola azienda italiana. Anzi, genovese». Stancari, che è un genovese espatriato a Milano, non resiste alla curiosità e comincia a studiare il caso Abo Data. L'affare si sarebbe concluso pochi mesi dopo. —



Corrado Stancari, dietro a sinistra, e il team genovese di Deloitte

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



BREVI

Moda, entro il 2020 il 25% delle vendite sarà e-commerce. Per i 90 marchi internazionali di moda intervistati, il 20% del volume degli scambi commerciali è già online. Una quota destinata a crescere a 25% entro il 2020, e oltre, che spinge i budget del marketing a concentrarsi sempre di più sull'online. È quanto emerge dallo studio «Dressed For Digital - The Next Evolution In Fashion Marketing» di Boston consulting group (Bcg) e Zalando marketing services (Zms), l'unità di marketing della piattaforma Zalando.



ITALIA A PASSO TROPPO LENTO SULLA STRADA DELL'INDUSTRIA 4.0

**I TIMORI SUSCITATI
DAI TAGLI
AGLI INCENTIVI
SI INSERISCONO
SU UN QUADRO
GIÀ FRAMMENTATO
di Carmine Fotina**

Il piano Industria 4.0 sembra arrivato a un bivio. Può diventare una pratica di successo, un processo culturale radicato tra le imprese che digitalizzano l'attività produttiva. Oppure può perdersi come un'esperienza effimera, non alimentata con la stessa dovizia dei primi tempi. Tutto dipenderà dal riordino pensato dal nuovo governo gialloverde, che ha abbassato i benefici per le grandi imprese e alzato quelli per le piccole. Per ora - risultati alla mano - secondo l'annuale rapporto dell'istituto I-Com il piano lanciato nel 2016 qualche risultato lo ha dato. L'Italia passa dalla 17esima posizione del 2017 alla 15esima (con un punteggio pari a 83). Un piccolo passo avanti, che ci allinea alla media Ue a 28, ma non sufficiente a ribaltare un ritardo di fondo attestato dal fatto che ben 14 sistemi economici risultano ancora più attrezzati del nostro.

L'indice è costruito sulla base di 13 variabili e vede primeggiare i Paesi Bassi (punteggio 100), seguiti da Belgio, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Austria, Irlan-

da, Danimarca. Chiudono la classifica dei 28 Paesi Ue Ungheria, Grecia, Romania (63). Tra le grandi economie europee, solo la Francia registra una performance peggiore della nostra (74) mentre ci staccano anche Spagna (85) e Regno Unito (89).

Delle 13 variabili utilizzate dal *think tank* I-Com, sei afferiscono alla tecnologia in senso stretto. In particolare, è in miglioramento il dato sulle imprese che utilizzano tecnologie Rfid (dal 12 al 14%). Mentre l'adozione di altre tecnologie abilitanti 4.0 - servizi di *cloud computing* di livello medio alto, software Erp (*Enterprise, resource planning*, soluzioni di Crm, *Customer relationship management*) - è più limitata e ancora al di sotto della media europea.

Due le variabili infrastrutturali ed entrambe ci vedono superare la media Ue: copertura della rete in banda ultralarga (86%) e copertura rete mobile 4G (98,7%). Quattro criteri riguardano invece le competenze; impiego di specialisti Ict, percentuale di laureati in materie Stem (*science, technology, engineering and mathematics*), imprese manifatturiere che forniscono corsi di formazione Ict ai propri dipendenti. Un dato, quest'ultimo, in crescita ma ancora troppo lentamente: solo sette Paesi fanno peggio di noi. Nell'ultima delle variabili - le imprese manifatturiere con una politica di sicurezza Ict - siamo invece ben al di sopra della media Ue (45% contro il 32%).

È in questo quadro così frammentato che si inseriscono i dubbi sull'efficacia futura del nuovo pia-

no inserito nella legge di bilancio, che ha ridimensionato il set di incentivi esistenti. Finora l'utilizzo delle agevolazioni fiscali ("iper" e superammortamento) e l'adozione di tecnologie 4.0 non è stato uniforme tra le classi di addetti. I-Com, citando elaborazioni della società di ricerche Met, ricorda che le imprese italiane che hanno utilizzato almeno una tecnologia 4.0 sono l'8,3% del totale. La percentuale supera il 35% tra 50 e 249 dipendenti e si avvicina al 50% nel caso di aziende con oltre 250 addetti. Percentuali ancora contenute, che hanno comunque consentito all'industria delle macchine utensili di crescere nel 2017 del 9,4 per cento. E all'occupazione di trarre benefici: le aziende che utilizzano almeno una tecnologia 4.0 hanno registrato una crescita dell'occupazione nel 36% dei casi contro il 16% di quelle che non le utilizzano.

Ogni bilancio va letto con molta cautela, vista la giovane età di questa *policy* avviata solo nel 2016 dal precedente governo. Tuttavia «fino a oggi - secondo l'analisi di I-Com, curata dal presidente Stefano da Empoli - lo sviluppo di quello che viene definito il paradigma industriale 4.0 sembra aver avuto una crescita piuttosto spedita in Italia». Anche il grado di consapevolezza acquisito dalle aziende lo testimonierebbe. «Solo il 2,5% delle imprese dichiara di non conoscere il tema - un successo sorprendente se si pensa che due anni fa era quasi il 40% - mentre il 55% dichiara di aver già implementato soluzioni 4.0».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



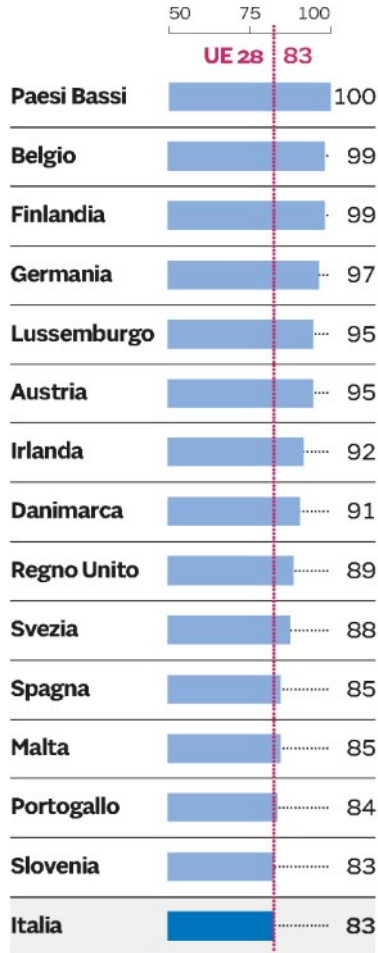
La classifica

13

VARIABILI

L'I-Com index è costruito sulla base di 13 variabili: in testa i Paesi Bassi (100), seguiti da Belgio, Finlandia, Germania, Lussemburgo, Austria, Irlanda, Danimarca. Italia 15esima (83)

Indice 2018 elaborato dall'istituto I-Com: punteggio calcolato sulla base di 13 variabili



50 75 100

UE 28 83

Fonte: I-Com

LA CORTE DEI CONTI SPINGE L'AGENDA DIGITALE

MODERNIZZARE LA «PA» FAREBBE RISPARMIARE CIRCA 35 MILIARDI ALLO STATO E ALTRI 25 ALLE IMPRESE

di **Luca De Biase**

Sono oltre 2mila i Comuni italiani che hanno avviato le procedure per adeguarsi al piano per l'Anagrafe nazionale popolazione residente. Ne mancano un po' meno di 6mila. Significa che dopo anni dall'avvio del progetto e nonostante l'accelerazione recente che fa sperare in qualcosa di meglio, un'incredibile quantità di Comuni continua a pagarsi i suoi sistemi informatici per tenere l'anagrafe e la popolazione non vede la semplificazione e la maggiore efficienza che il nuovo sistema centralizzato promette, mentre il settore pubblico nel suo complesso continua a spendere troppo per tenere questo servizio.

Questa è soltanto una delle mille lentezze del processo di digitalizzazione della pubblica amministrazione italiana. Lentezze che costano, considerato che, per come è oggi organizzata l'informatica pubblica, la spesa annua si aggira attorno ai 5 miliardi di euro. «La Corte dei conti può intervenire», dice Luca Attias, commissario straordinario per l'attuazione dell'Agenda digitale: «I suoi compiti istituzionali consentono alla Corte di intervenire sulla spesa e l'efficienza delle pubbliche amministrazioni nazionali e locali anche dal punto di vista della tecnologia informatica. Da oggi può farlo avvalendosi anche delle competenze del Team per la trasformazione digitale, allo scopo di intervenire in modo più incisivo».

Il protocollo d'intesa, firmato da Angelo Buscema, presidente pro tempore della Corte dei conti, e Luca Attias, serve a favorire l'accelerazione della modernizzazione digitale della pubblica amministrazione. Dice l'articolo 2: «A tal fine, le Parti intendono definire e favorire l'attuazione di iniziative di studio, programmatiche, operative e di comunicazione, finalizzate tra l'altro a: monitorare e favorire il raggiungimento degli obiettivi previsti dalle linee d'azione del Piano triennale; elaborare metriche di misurazione della performance delle amministrazioni pubbliche nella realizzazione di progetti di informatizzazione e di innovazione tecnologica; favorire la diffusione di pratiche gestionali pubbliche che comportino risparmi di spesa e migliori performance dal punto di vista tecnologico; approfondire le modalità operative e normative per integrare l'*Information technology audit* nelle funzioni di controllo della Corte dei conti».

«Siamo presenti - ricorda Buscema - a ogni livello della pubblica amministrazione. Siamo articolati a livello locale e nazionale. Dobbiamo fare in modo che le amministrazioni risparmino sulle spese e investano nell'efficienza tecnologica. Il Team aggiunge competenza alla nostra azione». In concreto le due strutture hanno dato vita ieri a una Commissione paritetica per lavorare insieme. «Le prime operazioni sono volte a garantire l'attuazione del Piano triennale», dice Attias.

L'anagrafe nazionale, in effetti, è soltanto uno dei molti casi di incredibile lentezza nella digitalizzazione della burocrazia italiana. Mille pastoie sembrano impedire alla macchina della pubblica amministrazione di realizzare l'agenda digitale. E questo avviene nonostante i chiari vantaggi che ne potrebbe trarre: secondo uno studio ormai classico del Politecnico di Milano, la pubblica amministrazione italiana può ottenere risparmi di spesa e maggiori entrate attraverso la digita-

lizzazione per un valore dell'ordine di 35 miliardi di euro; e le imprese italiane potrebbero risparmiare 25 miliardi di euro grazie alle semplificazioni derivanti da una digitalizzazione della pubblica amministrazione. L'attuazione del piano triennale per l'accelerazione dell'agenda digitale - avviato dal Team per la trasformazione digitale allora guidato da Diego Piacentini e dall'Agid allora guidata da Antonio Samaritani - potrebbe avvicinare il raggiungimento di questi risultati, ma occorre una spinta in più. Lo aveva dimostrato la Commissione parlamentare d'inchiesta sul livello di digitalizzazione e innovazione delle pubbliche amministrazioni che ha lavorato nel corso della precedente legislatura sotto la presidenza dell'allora deputato Paolo Coppola.

A regime, la Corte dei conti entrerà in gioco per sostenere l'attuazione dell'agenda digitale, ma anche in generale nella valutazione del comportamento delle pubbliche amministrazioni per quanto riguarda la loro spesa digitale. E per le nuove leggi, prodotte dal Governo o dal Parlamento, si occuperà oltre che della copertura finanziaria anche della compatibilità organizzativa e informatica? «Sì», risponde Buscema. «Potrà contribuire con interventi a valore aggiunto dal punto di vista tecnologico e finanziario». Quando si parte? «Formalmente la collaborazione parte oggi. Nei fatti è già partita da qualche settimana», risponde Attias.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2mila

COMUNI

Sono quelli che hanno avviato le procedure per adeguarsi al piano per l'Anagrafe nazionale popolazione residente. Ne mancano quasi 6mila.



IN ITALIA FATTURANO 2 MILIARDI**Il Giappone esclude Huawei e Zte dagli appalti per le reti**

Andrea Biondi — a pag. 8

Huawei e Zte sotto scacco globale, ma in Italia sono i signori del 5G**LA GUERRA DELLE TLC****Anche il Giappone esclude le due aziende cinesi dagli appalti per le reti****Il fatturato italiano di Zte e Huawei è di circa due miliardi****Andrea Biondi**

MILANO

Dal Canada al Giappone. Le cattive notizie per Huawei ieri sono arrivate dall'Estremo Oriente, con il governo giapponese che ha inviato direttive ai propri ministeri che di fatto introducono un bando all'acquisto di prodotti Huawei e di altre compagnie cinesi, fra cui Zte.

Non è stato un fulmine a ciel sereno quello che ieri ha colpito le due principali aziende cinesi che operano, a livello globale, nel settore delle reti e infrastrutture per le telecomunicazioni. La notizia del "ban" del Giappone era trapelata nei giorni scorsi. E ora va ad aggiungersi a un quadro complicato in cui a dettar legge è la linea dura battezzata Oltreoceano. In questo 2018 l'amministrazione Trump ha alzato il livello di un corpo a corpo dalle ripercussioni globali, come mondiale è la portata della posta in gioco. L'arresto in Canada di Meng Wanzhou, figlia del fondatore di Huawei Ren Zhengfei e Cfo dell'azienda, ha

come motivazione la violazione dell'embargo con l'Iran. Fin qui la cronaca con prese di posizione critiche verso gli Usa (da parte della Russia), ma anche preoccupate per la presenza di queste aziende negli apparati di rete nel mondo (da parte dell'Europa e di chi brandisce il pericolo spionaggio).

A ogni modo, analisti e osservatori convergono nel giudicare questa escalation il fulcro di un duello commerciale e di potere fra gli Usa e quella Cina che con il piano "Made in China 2025" vuole trasformarsi da fabbrica del mondo in fucina dell'innovazione. Mai come oggi, con le reti 5G in fieri, avere il pallino può essere decisivo. Da qui lo scontro che ha investito Huawei e Zte. La prima, 100 miliardi di dollari di business (1,5 miliardi di euro in Italia), è attiva anche sulle sperimentazioni che nel Paese si stanno facendo sul 5G sotto l'egida del Mise: a Milano se ne sta occupando Vodafone; a Prato e L'Aquila Wind Tre e Open Fiber e a Bari e Matera Tim e Fastweb. In quest'ultimo caso Huawei partecipa come capofila al progetto con le due telco. Come fornitore è invece presente anche nella sperimentazione di Milano di Vodafone, insieme con Nokia. Senza contare poi il centro ricerche a Segrate sul microwave cui se ne aggiungerà un secondo sul design, in centro a Milano. Completano il quadro 3 innovation center con Tim e 2 con Vodafone oltre a 1 Joint Innovation Center con la Regione Sardegna.

Insomma, una realtà radicata. Come sempre più radicata è anche Zte:

14 miliardi di ricavi nel 2017 e 85 mila dipendenti nel mondo. L'azienda è stata la prima vittima della trade war Usa-Cina con il Dipartimento del Commercio Usa che ad aprile aveva deciso di vietare per 7 anni alle aziende Usa di fare affari con la società, accusata di aver disatteso un accordo per chiudere una vicenda legata alla violazione dell'embargo in Iran e Corea del Nord. Per uscire dal "ban" Zte ha poi dovuto accettare di pagare una sanzione da 1,4 miliardi di dollari, ma il fermo di 3 mesi e i miliardi bruciati in Borsa (è quotata a Shenzhen e Hong Kong) hanno messo seriamente a rischio l'attività. Un pericolo esteso anche all'Italia, Paese in cui Zte nel 2017 ha realizzato 170 milioni di ricavi e dove all'Aquila ha avviato un centro di sperimentazione proprio sul 5G. In Italia Zte ha 170 dipendenti e commesse importanti. Su una di queste, la realizzazione della nuova rete di Wind Tre, il ban americano e lo stop forzato sono intervenuti come mannaie. Tanto che Wind Tre - che a sua volta da qualche mese è al 100% cinese - ha dovuto rimettere in gioco parte della commessa andata a Ericsson.

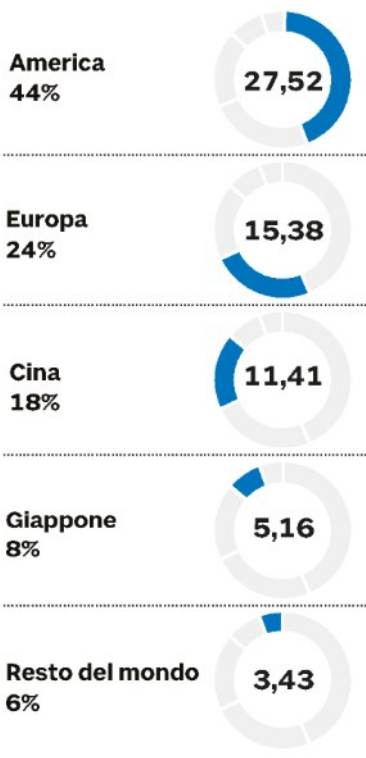
Di certo sia Huawei sia Zte sono player di primaria importanza per le tlc in Italia, che insieme realizzano un fatturato di poco inferiore ai 2 miliardi. Il che rende ovvia una conclusione: se rappresentassero una minaccia (cosa che, va detto, è tutta da dimostrare), l'Italia ne sarebbe colpita appieno. Il ministero dello Sviluppo economico al momento non si è espresso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



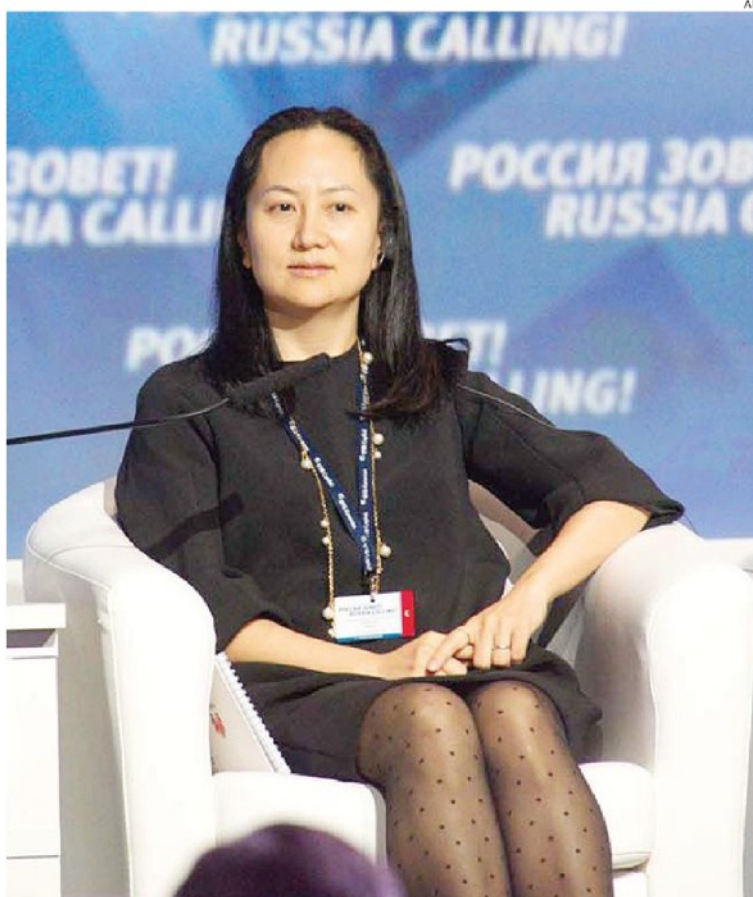
Le vendite Apple per paese

Valori in miliardi di dollari.
IV trimestre 2018



Fonte: Statista

AFP



Meng Wanzhou. Cfo di Huawei e figlia del fondatore è stata arrestata a Vancouver

Tim, Agcom avanti sulla separazione per la rete in rame tariffe in aumento

- ▶ Sul tavolo del consiglio dell'Authority le proposte sia dello scorporo sia dell'accesso all'infrastruttura
- ▶ Il progetto di Genish (mai ritirato) potrebbe essere sottoposto a consultazione. Ridotto il costo della fibra

È POSSIBILE CHE GIÀ DOMANI IL GARANTE AFFRONTI IL DOSSIER PRESENTATO DALL'EX AD DEL GRUPPO DELLE TLC

IL PIANO

ROMA L'Agcom, l'Autorità di garanzia per le Comunicazioni, è pronta a rivedere i prezzi di accesso alla rete Telecom. Si tratta di un dossier parallelo a quello dello scorporo. Fino ad oggi i due provvedimenti sono stati considerati come una sorta di pacchetto unico, all'interno del quale è contenuta anche la proposta di separazione della rete presentata, ormai da un anno, dal vecchio amministratore delegato del gruppo telefonico, Amos Genish all'Agcom.

Un progetto non ritirato e neppure rivisto dai nuovi vertici di Tim. Così nel prossimo consiglio dell'Authority, che dovrebbe tenersi già domani, verrà esaminato sia il progetto di Genish, che se approvato verrebbe sottoposto a consultazione pubblica, sia il documento preparato dagli uffici del garante sui nuovi prezzi all'ingrosso che i concorrenti di Telecom dovranno pa-

gare per transitare sulla vecchia rete in rame e su quella in fibra. Si tratta comunque solo di un

primo passaggio. L'analisi di mercato sulla rete di accesso, infatti, dovrà essere, una volta approvata, sottoposta a consultazione pubblica e poi inviata a Bruxelles per il via libera della Commissione europea. E lo stesso vale per il dossier sullo scorporo. Ma comunque la decisione dell'Agcom sarà un segnale importante per il mercato. Secondo quanto ricostruito da *Il Messaggero*, gli uffici del garante avrebbero proposto un aumento delle tariffe della vecchia rete in rame (che rimane ancora quella più utilizzata) e una riduzione dei prezzi per il passaggio sulla fibra.

Il costo dell'unbundling del local loop, l'affitto cioè dell'ultimo miglio della rete, quello che dalle cabine in strada arriva fin dentro le case dei clienti, salirebbe da 8,61 euro per linea al mese, a 8,97 euro. Il sub loop unbundling, un servizio molto usato dai concorrenti di Telecom che utilizzano la tecnologia fiber to the cabinet, passerebbe da 5,3 euro a 6,52 euro. La fibra (il Vula fiber to the cabinet), scenderebbe da 14,32 euro a 11,52 euro, mentre il Vula fiber to the home (ossia la fibra che

arriva fin dentro casa), scenderebbe da 17,25 euro a 14,4 euro a linea per mese.

L'INCROCIO

In che modo questa decisione si incrocia con lo scorporo della rete? Per il fatto che aumentando i prezzi del rame in qualche modo si rivaluta anche la parte di infrastruttura legata alla vecchia tecnologia. In realtà l'impostazione data dal garante sarebbe quella di una sorta di «de-commissioning» della vecchia infrastruttura. Anche se non è chiaro se nella delibera verrà indicata una data di «switch off», ossia di spegnimento del rame per passare completamente solo alla fibra. La seconda fase, sempre che ci sia lo scorporo e che l'emendamento del governo che spinge verso la rete unica sia approvato definitivamente, dovrebbe essere l'introduzione (che spetta sempre all'Agcom) di un nuovo sistema tariffario basato sulla Rab (regulated asset base). Un sistema che remunererà il capitale utilizzato per sviluppare la rete, una sorta di pagamento a piè di lista di tutti gli investimenti. Solo una volta completato questo quadro i nuovi vertici di Tim sarebbero pronti ad aggiornare il piano.

Andrea Bassi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lavori per installare cavi in fibra ottica



PARTERRE

Cellnex rafforza l'alleanza con Bouygues Telecom

Il primo accordo della "nuova" Cellnex controllata dalla Edizione della famiglia Benetton rafforza l'alleanza con l'operatore francese Bouygues Telecom. Il gruppo spagnolo, nel cui capitale poco prima dell'estate scorsa è entrato come maggiore azionista la holding di Ponzano Veneto, ha annunciato ieri di aver raggiunto un'intesa con Bouygues Telecom per ampliare la collaborazione iniziata nel 2016, che prevedeva l'acquisizione e l'installazione da parte di Cellnex di oltre 5.000 siti entro il 2022.

Il nuovo accordo, che si ultimerà nel corso dei prossimi cinque anni, prevede la costruzione da parte di Cellnex, operatore specializzato nella realizzazione di infrastrutture di telecomunicazioni wireless, di un massimo di 88 nuovi centri strategici di telecomunicazioni, in cui concentrare ed elaborare traffico voce e dati, con un investimento totale di 250 milioni di euro. L'installazione degli 88 centri genererà un ebitda addizionale stimato in 19 milioni di euro. In questo ambito Bouygues Telecom sarà il principale cliente di questi nuovi centri per i quali ha firmato un accordo di prestazione di servizi in linea con i contratti già in vigore. (Mar. Man.)



Al direttore - In relazione all'articolo di Renzo Rosati, "Lasciate in pace Vivendi", pubblicato dal Foglio l'8 dicembre 2018, Open Fiber precisa quanto segue: Open Fiber - che nasce con l'obiettivo di colmare il divario digitale che vede l'Italia agli ultimi posti delle graduatorie europee - ha avviato la sua attività nelle cosiddette aree a successo di mercato (e quindi in regime di concorrenza) e non, come sostiene Rosati, nelle aree bianche, su cui la costruzione della rete è iniziata in un secondo momento. A seguito dell'acquisizione di Metroweb Spa nel dicembre 2016, infatti, Open Fiber ha iniziato ad attuare il suo piano di copertura di 271 città italiane attraverso la costruzione di un'infrastruttura integralmente in fibra ottica che arriva direttamente dentro le case e le aziende italiane (Ftth - Fiber to the home). Solo successivamente e grazie alla partecipazione alle gare pubbliche indette da Infratel, stazione appaltante del ministero dello Sviluppo economico, Open Fiber ha allargato il suo perimetro di azione aggiudicandosi i due bandi che la vedono impegnata oggi nella progettazione, realizzazione e manutenzione di una rete che resterà di proprietà pubblica in 17 regioni e 6.753 comuni italiani. Queste gare (la terza si sta aggiudicando in questi giorni) sono state vinte da Open Fiber dopo aver partecipato insieme alla stessa Tim e ad altri operatori ad una regolare procedura competitiva. A proposito della citata "joint venture che si doveva chiamare Flash..." riteniamo che l'autore confonda Open Fiber con Fastweb, la società che insieme a Tim ha costituito per l'appunto Flash Fiber, nata proprio per competere con Open Fiber nelle aree a successo di mercato. Quanto ai "crediti bancari", i 3,5 miliardi di euro a cui Rosati fa riferimento, sono stati messi a disposizione da alcune tra le maggiori banche italiane ed internazionali dopo una lunga e dettagliata analisi del piano industriale, nell'ambito del più grande progetto di finanziamento mai strutturato per un progetto analogo in Europa, medio oriente e Africa. Il finanziamento contribuisce a un progetto del valore complessivo di 6,5 miliardi di euro, che consentirà a Open Fiber di realizzare la copertura di oltre 19 milioni di case e aziende nazionali. Progetto che in appena due anni ha già superato il 25 per cento della sua realizzazione.

Ufficio Stampa Open Fiber

Risponde Renzo Rosati. Open Fiber è nata ufficialmente il 20 dicembre 2016, appunto con la missione esplicita del governo Gentiloni (anticipata da quello Renzi) di portare la rete a banda larga nelle aree cosiddette bianche, cioè non raggiunte dalla concorrenza. Cito dal comunicato ufficiale: "Garantire la parità di accesso a tutti gli operatori del settore, anche nei territori a fallimento di mercato, e consentire di abbattere in maniera significativa il digital divide nel nostro paese". Questo con l'impegno finanziario e tecnologico di due aziende controllate dal Tesoro, Enel e Cdp. Che inoltre ("successivamente") partecipi anche a gare per la rete in aree concorrenziali non contraddice la missione principale. Riguardo a Flash, nessuna confusione. Essa nella sua ultima accezione doveva essere la società nella quale realizzare la fusione Tim-Open Fiber, secondo i colloqui tra i due operatori privato e pubblico risalenti a luglio scorso. L'azienda certo preesisteva ma nel progetto proposto da Amos Genish, allora ad di Tim si sarebbero dovute redistribuire le quote in base ai pesi dei due contraenti. Open Fiber e il suo coazionista Enel esprimevano invece interesse per collaborazioni commerciali. Quanto ai crediti (debiti per chi li contrae), Open Fiber conferma cortesemente quanto scritto; anzi aggiunge che il fido complessivo è di 6,5 milioni. Ma l'oggetto del mio articolo e la vera domanda sono: può e deve un'azienda pubblica quale Open Fiber rilevare un'azienda privata molto più grossa, e anche con problemi più grossi, qual è oggi Tim? Con quali modalità e aggravati per il Tesoro? Le perplessità finora espresse chiaramente da Enel e i molti impegni della Cdp lo consentono? Infine: se Vivendi decidesse di mollare Tim e tornarsene in Francia, Open Fiber o chi per essa è in grado di sobbarcarsi la nazionalizzazione di una rete privata molto più grande?



Las 'telecos' exploran un sistema de audiencia alternativo a Kantar

JUNTO A LOS CANALES TEMÁTICOS/ Las plataformas y los canales consideran que el sistema actual de medición minusvalora el peso creciente de la TV de pago, por lo que se está estudiando una alternativa.

El proyecto consiste en sumar y auditar los datos de las plataformas de TV de las 'telecos'

I. del Castillo. Madrid

Las aguas bajan revueltas en el mercado televisivo español. Las operadoras de telecomunicaciones –plataformas fundamentales de distribución de contenidos de televisión de pago–, junto con los canales temáticos de pago, consideran que el sistema actual de medición de audiencias de televisión de Kantar Media no es suficientemente exacto, y no valora la importancia y el peso creciente de las audiencias que se concentran alrededor de la televisión de pago. Por eso, se ha puesto en marcha una iniciativa, todavía en sus fases más iniciales, que buscaría la creación de un sistema alternativo de medición de audiencias, basado en los datos de las plataformas digitales de las operadoras de telecomunicaciones, que son extremadamente exactas a la hora de registrar el comportamiento de sus clientes de televisión.

Agregación de los datos

El proyecto podría basarse en la agregación de los datos de las cuatro principales plataformas de televisión de pago, es decir, de Movistar, Vodafone, Orange y Euskaltel, siempre que esos datos fueran auditados por un grupo experto independiente. El conjunto de la televisión de pago en España sumaba en el primer trimestre del año, según datos de la CNMC, unos 6,7 millones de hogares, cerca del 40% de la audiencia total. Sólo con los datos de las plataformas de

los cuatro operadores, sin contar los usuarios de otros sistemas en *streaming* como Netflix o HBO, sumaban, en septiembre, 6,4 millones de hogares.

Con todo, la posición de los actores de televisión de pago no es monolítica, puesto que Telefónica, la principal empresa del sector, con el 54% del mercado, pretende, por el momento, seguir su propia vía y lograr que sus métricas, que están auditadas por Kantar, sean reconocidas por el sector publicitario. En el fondo de esta iniciativa late un malestar con lo que el conjunto de la industria de la televisión de pago considera que es una minusvaloración de la importancia actual y del alcance del mercado de la TV de pago por parte del sistema establecido por Kantar Media, con el apoyo de los grandes canales en abierto, principalmente los controlados por los grupos dominantes del sector, Mediaset y Atresmedia. Estos dos grupos suman conjuntamente cerca del 60% de la audiencia actual de televisión, según la mide Kantar Media, lo que les permite controlar alrededor del 90% de la facturación publicitaria en la televisión en España.

Este malestar es reconocido por Conecta, la asociación que agrupa a más de una treintena de canales temáticos de televisión de pago. En esta plataforma se encuentran agrupadas diez grandes compañías internacionales:

AMC Networks, Discovery, Fox Networks, Hearst Corporation, NBC Universal, Sony Pictures, The History Channel, Walt Disney, Turner International y Viacom. De hecho, en la web de la asociación, se recoge como misión principal de la asociación impulsar la inversión publicitaria en sus soportes, comunicando las ventajas al mercado y utilizando los recursos necesarios para medir de forma precisa y fiable la eficacia de los canales temáticos de pago". La presidenta actual de Conecta, Carolina Godayol, reconoció a EXPANSIÓN, que "existe un malestar entre la industria de la TV de pago, porque nos sentimos poco representados y el crecimiento del sector no se ve reflejado con el sistema de medición actual".

Le "tlc" esplorano un sistema di misurazione dell'audience alternativo a Kantar



DESCONTO

Las **telecos** y el **sector de los canales temáticos** creen que el sistema de Kantar Media **minusvalora** el peso creciente de la TV de pago que ya llega en España a casi 7 millones de clientes. Por eso, **se baraja** la idea de hacer una alternativa.



Antonio Coimbra, consejero delegado de Vodafone.

VODAFONE

Vodafone es, tras Movistar, el gran actor de la TV de pago en España, con 1,26 millones de clientes, aunque perdió 96.000 en el trimestre.



Laurent Paillassot, consejero delegado de Orange.

ORANGE

Aunque Orange entró más tarde al mercado de TV ha crecido mucho en los tres últimos años y ya tiene 685.000 clientes de su oferta de televisión.



Alejandro Echevarría, presidente de Uteca.

UTECA

El actual sistema de medición de audiencias es apoyado por las TV en abierto, agrupadas en Uteca, que preside Alejandro Echevarría.