

Rassegna del 10/09/2018

Corriere della Sera	5 Intervista a Claudio Gradara - «Si perdono consumi e 40 mila posti di lavoro L'online crescerà ancora»	<i>Salvia Lorenzo</i>	1
Giornale	2 Di Maio chiude la domenica e regala soldi ai negozi online	<i>Scafuri Roberto</i>	2
Repubblica Affari&Finanza	25 Intervista a Michele Scannavini - L'Ice sale a bordo del supermarket Alibaba "L'Italia va in Cina e porta le imprese del Sud"	<i>Occorsio Eugenio</i>	4
Repubblica Affari&Finanza	35 Zalando, dieci anni di boom "Il web vince con il servizio"	<i>Dal Buono Enrico</i>	6
Repubblica Affari&Finanza	14 Yandex, in Russia è Amazon, Google e Uber "Vogliamo dominare tutto il mercato online"	<i>Castelletti Rosalba</i>	7
Italia Oggi Sette	5 Monete digitali, più trasparenza	...	9
Italia Oggi Sette	2 Acquisti superiori a 3 mila €, via libera all'uso dei bitcoin	<i>Dattilo Maurizio - Barsalini Stefania</i>	12
Italia Oggi Sette	1 La lunga marcia dei bitcoin	<i>Longoni Marino</i>	14
Libero Quotidiano	10 Ci spiano sempre, anche quando siamo in bagno	<i>Casini Stefano</i>	16
Libero Quotidiano	10 E con 300 euro entrano nel tuo conto	...	18
Repubblica Affari&Finanza	30 Tariffe mobile, calano ancora i prezzi e aumentano i giga per navigare sul Web	<i>Romiti Maria_Luisa</i>	20
Repubblica Affari&Finanza	31 San Marino, la prima nazione europea coperta da tecnologia 5G di Tim e Nokia	...	22
Giorno-Carlino-Nazione Economia&Lavoro	14 Il lavoro al tempo dei robot operai La tecnologia rafforza l'occupazione E può aiutare crescita e consumi	<i>Tobagi Luca</i>	23
Repubblica Affari&Finanza	12 Chengdu la seconda Cina con l'hi-tech alla rincorsa di Shanghai - Chengdu, la carica dell'"altra Cina" hi-tech e startup per battere Shanghai	<i>Santelli Filippo</i>	26
Repubblica Affari&Finanza	6 Mark Read al timone di Wpp con il salario dimezzato - Mark Read, il delfino al timone di Wpp salario dimezzato e dialogo con Big Tech	<i>Franceschini Enrico</i>	29
Repubblica Affari&Finanza	29 Da Israele l'algoritmo che smaschera i seminatori di odio in rete - Fermare l'odio online con gli algoritmi "Così la diplomazia diventa digitale"	<i>D'Alessandro Jaime</i>	32
L'Economia del Corriere della Sera	26 Eresie digitali - L'Industria 4.0 e la community anti-solitudine degli innovatori	<i>Segantini Edoardo</i>	35
Stampa	18 Tim, il consiglio per il 5G Scatta il confronto sul futuro dell'ad Genish	...	36
L'Economia del Corriere della Sera	11 Poltrone che scottano, le spine di Tim - Tim, un futuro senza rete Tra piani, conti (e conflitti) tutte le spine di Genish	<i>De Rosa Federico</i>	37
ESTERA			
Echos	23 Altice apre il capitale della sua rete in fibre ottiche	<i>Drif Anne</i>	41

«Si perdono consumi e 40 mila posti di lavoro L'online crescerà ancora»

Gradara: è il secondo giorno per incassi

L'intervista

ROMA «Come diceva Sergio Marchionne, la politica decide e le aziende si adeguano. Ma a patto che le decisioni vengano prese sulla base di dati oggettivi». E non sarebbe così? «Quando si dice che i negozi aperti la domenica rovinano le famiglie si entra nel campo della sociologia. Piuttosto parliamo degli effetti sui consumi, sui posti di lavoro e sugli investimenti. Avevamo già chiesto un incontro al ministro Luigi Di Maio ma finora non siamo riusciti a parlare con lui. Spero ne avremo occasione». Claudio Gradara è il presidente di Federdistribuzione, associazione delle aziende di un settore che va dai centri commerciali agli ipermercati.

Perché è contro lo stop?

«I motivi sono diversi. La domenica è diventato il secondo giorno per incasso dopo il sabato. Chiudere avrebbe un effetto negativo sui consumi, già fermi».

Quanto scenderebbero?

«Difficile essere precisi ma ricordo che la liberalizzazione aveva fatto segnare un aumento dell'1% per i prodotti alimentari e del 2% per i non alimentari. I posti di lavoro a rischio, per l'intero settore, sarebbero tra i 30 e i 40 mila mentre sugli investimenti abbiamo già i primi segnali di grandi gruppi che, prima di

andare avanti, vogliono capire come finirà questa storia».

La Chiesa, con monsignor Giancarlo Maria Bregantini, dice che lo stop sarebbe una «grazia di Dio».

«Capisco, la Chiesa ha le sue sensibilità. Ma non condido perché una società moderna ha bisogno di servizi e sono 12 milioni gli italiani che fanno acquisti la domenica».

I piccoli commercianti appoggiano lo stop. Loro faticano di più ad aprire la domenica. E anche il loro è un settore importante, che in più contribuisce a tener vivi i nostri centri storici.

«Certo ma anche qui partiamo dai numeri. Dal 2012, i piccoli esercizi che hanno chiuso sono l'1,9%: non mi pare una ecatombe considerando la crisi degli ultimi anni. E poi non è con il ritorno al passato che ci si può difendere».

Cosa intende?

«Chiudere la domenica farebbe crescere ancora di più il commercio online. Un settore che già corre di suo e che ha grandi vantaggi rispetto alla rete di vendita fisica, sia dei piccoli sia dei grandi, non solo sul fisco ma anche sugli orari, sui saldi, su tante cose».

In realtà una delle proposte in discussione prevede lo stop domenicale anche per il commercio online.

«È un segnale positivo. Ma, al di là degli annunci, dal punto di vista tecnico mi pare difficile da realizzare».

Lorenzo Salvia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il profilo



● Claudio Gradara, 61 anni, fino al 2017 è stato ad di Pam Panorama. Dal 2018 guida Federdistribuzione, succedendo a Giovanni Cobolli Gigli



Di Maio chiude la domenica e regala soldi ai negozi online

Il calo dei consumi penalizza il commercio ma il governo vuole ridurre le aperture festive. I colossi del web fanno festa

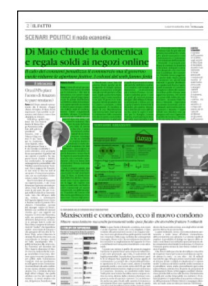
Roberto Scafuri

Roma A detta di tutti gli operatori, il 2018 è stato *annus horribilis* per il commercio. I dati Istat lo dimostrano, con numeri negativi tanto per i piccoli negozi quanto per la grande distribuzione. La debolezza della domanda pare in questo periodo accomunare diversi paesi europei, sottolinea l'ufficio studi di Confcommercio. Fattori congiunturali, anzitutto: dunque il perdurare di una crisi che si riflette sui consumi (il dato che salva i *discount* lo conferma). Ma a fare la parte del leone, con indici di crescita a due cifre, è invece il commercio *online*: segnale di una riconversione tecnologica che sta mutando in maniera drastica e profonda il nostro modo di acquistare. Se i dati allarmano, «preoccuparsi in questo contesto di chiudere i negozi la domenica, invece che di far riaprire le saracinesche chiuse per la crisi, è assurdo e paradossale», rileva con buona dose di raziocinio l'Unione nazionale consumatori.

Forse è proprio questa, una delle chiavi per interpretare l'annuncio fatto ieri dal vicepremier Luigi Di Maio, in diretta *Facebook* dalla Fiera di Bari. «Sicuramente entro l'anno approveremo la legge che impone uno stop nei week end e nei festivi a centri commerciali ed esercizi commerciali, con delle turnazioni». Il ministro del Lavoro e del Mise ne ha approfittato per ricordare come «l'orario degli esercizi commerciali non può più essere liberalizzato come fatto dal governo Monti, perché sta distruggendo le famiglie italiane, bisogna ricominciare a disciplinare gli orari di apertura e chiusura». Il pdl, a prima firma Saltamartini (Lega), è stato incardina-

to un paio di giorni fa in Commissione Attività produttive della Camera e promette, a detta dei proponenti, di rimediare ai guasti di una liberalizzazione «che non ha dato i frutti sperati; la rivisitazione della normativa mira da una parte a non penalizzare il commercio, in particolare quello di prossimità e le botteghe storiche, dall'altra a restituire ai cittadini e alle famiglie una dimensione socioeconomica più a misura d'uomo». La normativa individua giorni e zone nei quali gli esercenti possono derogare dall'obbligo di chiusura domenicale e festiva: per ora si parla di tutte le domeniche di dicembre più quattro domeniche o festività nel corso dell'anno ma, come fa capire il ministro per la Famiglia, Lorenzo Fontana, ci sarà spazio per deroghe nelle zone turistiche e non solo. D'accordo con la chiusura il Vaticano (che ha più volte sollecitato provvedimenti), i sindacati e grandi associazioni come Confcommercio e Confesercenti, ieri entusiaste dell'annuncio.

Senonché, il sacrosanto problema di restituire la domenica ai lavoratori sottoposti a turnazioni disagiate, certo non risolverà il problema del commercio. Potrebbe invece peggiorarlo, perché dalla classica guerra di posizione tra piccoli-medi esercenti e grande distribuzione, a godere sarà il terzo, ingombrante incombente: *e-commerce*. Di regalo ai «colossi del commercio online» parla *+Europa*, assai agguerrita sul tema. «Per servire una parte della lobby dei commercianti - accusano Della Vedova e Mazziotti - imporranno una misura irrazionale, anti-investimenti, anti-crescita, anti-occupazione e classista». I negozi virtuali non chiudono mai, aggiungono, ed è vero. Eppure folle sembra la rincorsa, e all'interno di una ruota da criceti.



SERRANDE ABBASSATE

Prime ipotesi per la chiusura dei negozi nei giorni festivi



Aperture domenicali concesse



Eccezioni

Esercizi commerciali delle località prettamente turistiche

Regole

Agli enti locali il compito di definire il piano delle aperture straordinarie

Proposte di legge in commissione Attività produttive (Camera)



Lega



5 Stelle



Pd



Iniziativa popolare

Come funziona in Europa

SPAGNA
Le aperture di domenica e nei festivi sono **regolate dalle regioni**; sono permesse dalle 10 alle 16

REGNO UNITO
Nessuna restrizione per i piccoli negozi; sei ore di apertura per la grande distribuzione

GERMANIA
Alla domenica i negozi restano **chiusi**, tranne alcune tipologie come i benzinai e gli alimentari

FRANCIA
I negozi sono **chiusi di domenica**, tranne quelli di alimentari che sono aperti fino alle 13

OLANDA
I negozi di domenica e nei festivi restano **chiusi** con possibili deroghe delle autorità locali

BELGIO
Negozi **chiusi** con possibilità di scegliere un giorno di chiusura alternativo in settimana

L'EGO

L'Ice sale a bordo del supermarket Alibaba "L'Italia va in Cina e porta le imprese del Sud"

MICHELE SCANNAVINI, PRESIDENTE DELL'AGENZIA: "SARÀ DECISIVA LA VETRINA APERTA SUL GRANDE PORTALE DI E-COMMERCE, OLTRE ALL'ANALOGO ACCORDO CON YOOX". L'EXPORT ITALIANO TIENE BENE MALGRADO DAZI E TEMPESTE VALUTARIE "GRAZIE ALLA SUA DIVERSIFICAZIONE"

Eugenio Occorsio

«Abbiamo realizzato con Alibaba un vero e proprio hub virtuale: una vetrina permanente di imprese italiane alla quale già hanno aderito oltre ottanta 200 aziende, per la metà piccole e medie realtà che altrimenti non avrebbero mai avuto la possibilità di affacciarsi in Cina». Michele Scannavini, manager a forte vocazione internazionale proveniente dall'industria del lusso - è stato ceo della "regina" americana dei profumi Coty - e dal 2016 presidente dell'Ice, ha tenuto a battesimo la settimana scorsa l'ennesima reincarnazione della gloriosa agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese: nata nientemeno che nel 1924 con una fiera campionaria galleggiante allestita sulla nave Italia partita da La Spezia per promuovere i prodotti italiani nell'America Latina, ha subito in quasi un secolo alterne vicende fino a essere chiusa dal furore iconoclasta tremontiano e poi ripristinata a sorpresa dall'austero Monti a fine 2011. Ora con Scannavini diventa finalmente digitale e si accinge a esplorare le infinite potenzialità del commercio elettronico. «In questi giorni sta anche partendo un accordo con Yoox grazie al quale 120 aziende della moda, anche qui per lo più Pmi, si lanceranno sui mercati globali a partire ancora da quello cinese fino a quello americano».

Come funzionano materialmente questi programmi? Con Alibaba per esempio come vi siete divisi le competenze?

«Per migliorare la visibilità delle nostre aziende e generare traffico, abbiamo unito con Alibaba le rispettive expertise nella realizzazione di

campagne di marketing digitali multicanale sui maggiori media online e sui motori di ricerca e canali social cinesi interni ed esterni al gruppo

Alibaba, compresa la creazione di contenuti da parte di influencer locali. Concentreremo gli sforzi in occasione dei momenti "topici" dello shopping online in Cina a partire dall'11/11 il prossimo novembre, che è l'equivalente del Black Friday in America. Questo presidio della sfera digitale si integra con le nostre attività tradizionali di promozione, dalle iniziative in cooperazione con la grande distribuzione alle fiere settoriali, il tutto nell'ambito dei piani di promozione del Made in Italy rifinanziati anno dopo anno».

Quant'è l'investimento per lo Stato?

«Il primo piano straordinario è stato triennale ed è partito appena prima del mio arrivo, si riferiva al periodo 2015/2017. Per questo piano l'Ice ha potuto contare su circa 520 milioni complessivi. Ci ha permesso di coinvolgere 17mila imprese, il 46% delle quali fino allora poco internazionalizzate, e per la grande maggioranza il piano ha contribuito alla proiezione globale dell'azienda. Del totale, 50 milioni sono andati espressamente al piano "Export Sud" e hanno permesso l'organizzazione di decine di eventi locali in cui abbiamo raccolto, con la cooperazione delle Camere di commercio e delle filiazioni della Confindustria, centinaia di imprenditori ai quali abbiamo illustrato le nostre proposte, e poi abbiamo ascoltato uno per uno i loro problemi. Consideri che se al Nord la maggior parte delle imprese è medio-piccola, nel Mezzogiorno si arriva alla totalità, e abbiamo offerto l'oro un'occasione credo irripetibile di allargarsi ai mercati stranieri».

E dopo la fine del programma triennale?

«Il programma è stato rinnovato per un altro triennio e per l'anno in corso l'Ice può contare su quasi 180 milioni. Ora, l'11 settembre abbiamo in calendario la riunione della "cabina di regia" presieduta dai mi-

nistri degli Esteri e dello Sviluppo. Mi sembra realistico sperare che anche per l'anno prossimo lo stanziamento, che dovrà essere inserito sempre nella legge di Bilancio, sia all'altezza delle aspettative».

In effetti, se litiga su tutto, su una cosa sembra d'accordo il nuovo governo, la necessità di sostenere le aziende che esportano...

«Mi sembra naturale per un Paese a fortissima vocazione all'esportazione come il nostro. Tutti i nostri concorrenti hanno agenzie come noi adeguatamente sostenute e strutturate. I risultati peraltro sono di tutto rilievo: l'export italiano nei primi sei mesi di quest'anno è cresciuto del 3,7% pur in un contesto mondiale di relativo rallentamento degli scambi. È vero che nello stesso periodo del 2017 l'aumento era stato del 7,4% ma è stato un anno eccezionale, di ripresa dopo la crisi. Nei due anni precedenti le percentuali erano decisamente inferiori a quella attuale. La Cina in tutto questo ha fatto registrare una performance eccezionale, +22,2% per l'intero 2017. Ma ancora c'è moltissimo spazio per le nostre produzioni sul quel mercato e per questo contiamo molto sull'accordo con Alibaba».

Non temete eventi calamitosi sui mercati globali come la guerra dei dazi?

«Certo non influirebbe positivamente, e speriamo che si resti alle minacce e soprattutto che non si estenda all'Europa. Per quel poco di concreto che c'è stato finora, comunque, non ne abbiamo risentito. L'export italiano è molto diversificato e questo ci permette di compensare efficacemente eventuali crisi di questo o quel comparto. Ci è riuscito in Russia dove malgrado le sanzioni abbiamo aumentato l'export del 19%. Semmai quello di cui c'è da aver paura sono le pesanti svalutazioni monetarie, dalla Turchia all'Argentina. Allora le capacità di export possono essere davvero compromesse. Oppure le variazioni strutturali dell'economia di un certo Paese di fronte alle quali bisogna saper reagire in fretta dimostrando flessibilità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

180 3,7%

MILIONI

Lo stanziamento 2018 per l'Ice, utilizzato soprattutto per l'"evangelizzazione" presso le Pmi per favorire la loro apertura ai mercati esteri

EXPORT ITALIANO

L'incremento nel primo semestre dell'anno, inferiore rispetto al 7,4% del 2017 ma pur sempre superiore alla media storica





L'INTERSCAMBIO DELL'ITALIA COL MONDO

	2015	2016	2017	Var. 2017
ESPORTAZIONI (mln €)	412.291	417.077	448.107	+7,4%
IMPORTAZIONI (mln €)	370.484	367.626	408.658	+9,0%
SALDI (mln €)	41.807	49.451	47.448	-2.003
SALDI SETTORE MANIFATTURIERO (mln €)	90.397	89.024	96.583	+7.559
IDE IN ENTRATA (flussi in milioni di dollari)	19.628	22.243	17.877	-23,2%
IDE IN USCITA (flussi in milioni di dollari)	22.310	17.752	4.417	-75,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e UNCTAD



A sinistra, **Michele Scannavini**, presidente dell'Ice, nel disegno di **Massimo Jatosti**.
Nei grafici alcuni dei dati essenziali dell'export italiano

Zalando, dieci anni di boom

“Il web vince con il servizio”

L'AZIENDA FONDATA DA DUE AMICI DI UNIVERSITÀ, ROBERT GENTZ E DAVID SCHNEIDER, È RIUSCITA A DIVENTARE UNO DEI SITI DI E-COMMERCE PIÙ FAMOSI AL MONDO. QUOTATA ALLA BORSA DI FRANCOFORTE PUNTA TUTTE LE PROPRIE CARTE SULL'INNOVAZIONE

Enrico Dal Buono

Milano

I servizi di e-commerce, per crescere in un mondo sempre più tecnologico e mutevole, devono mantenere una reattività da startup a prescindere dalle proprie dimensioni e trasformarsi in piattaforme che colleghino realtà online e offline, nonché tutti gli attori del settore di riferimento: clienti, brand, negozi fisici, influencer, operatori logistici. Almeno questa è la visione di Zalando, che ha festeggiato i suoi primi dieci anni con una mostra a Berlino (conclusa il 14 agosto) e con collezioni esclusive di marchi come Calvin Klein Jeans, Puma, Mango.

L'azienda, che oggi vanta un fatturato di quasi 4,5 miliardi di euro, più di 15 mila dipendenti e 23 milioni di consumatori attivi in 17 mercati, nasce nel 2008 in un piccolo ufficio della capitale tedesca. Due amici di università, Robert Gentz e David Schneider, decidono di creare un retailer di scarpe online. Secondo quello che poi diventerà un adagio aziendale, “think big, try small”, partono con la rivendita di infradito: poco costose, poco ingombranti. Lo stesso anno ricevono il primo finanziamento, di 50 mila euro, da Rocket Internet. In breve diventano un punto di riferimento europeo tra gli e-commerce per abbigliamento e lifestyle. Sono quotati alla borsa di Francoforte dal 2014.

«Poi, nel 2015, abbiamo presentato il nostro nuovo modello di business, sostenibile e scalabile, basato sulla piattaforma, con l'idea di diventare un sistema operativo per la moda» dice Benedetta Maria Bellini, corporate communications manager di Zalando per l'Italia. L'obiettivo è quello di generare il così detto network effect. «Più aumentiamo il numero di brand trattati, più estendiamo il nostro

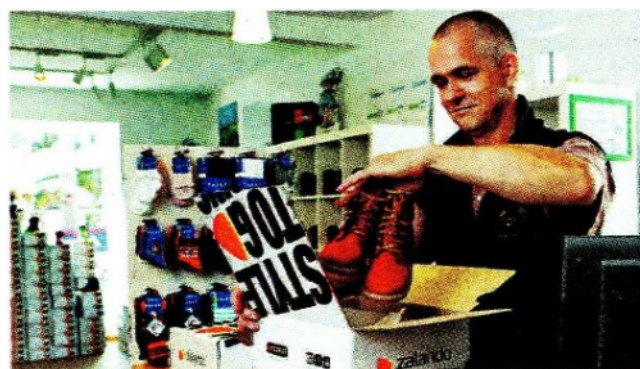
assortimento, più attiriamo nuovi clienti e ulteriori brand. Così la nostra piattaforma diventa più attraente anche per altri partner, tra cui stylist e fornitori di servizi».

Nel concreto, ciò significa per esempio mettere a disposizione dei clienti digitali l'assortimento di rivenditori fisici, collegandolo alla piattaforma. «Digitalizziamo lo stock di alcuni negozi dei nostri brand partner e prendiamo in consegna la spedizione degli ordini, per ampliare l'offerta online di Zalando e allo stesso tempo moltiplicare le opportunità di commercio dei punti vendita fisici» continua Bellini. Oppure, significa lanciare un servizio come Fulfillment Solutions, attivo dal 2017, che consente ai marchi di accedere agli 8 centri logistici, dislocati in 5 paesi, di Zalando: «Gestiamo gli ordini dei brand, dalle spedizioni ai resi, con soluzioni personalizzate».

Un altro servizio dell'ecosistema è Zalon, curated shopping che connette 650 stylist freelance con i consumatori finali in cerca di una guida per orientarsi tra i 300 mila articoli disponibili sulla piattaforma: «Sulla base dei gusti del cliente, lo stylist selezionato compone gli outfit, ne invia una panoramica via e-mail allo stesso utente, che ha 24 ore di tempo per lasciare dei commenti. Lo stylist poi finalizza il look e invia il pacchetto finale. L'utente paga solo per ciò che tiene: consulenza, spedizione e reso sono gratuiti».

Dare vita a un ecosistema vuol dire anche puntare su iniziative come Bread and Butter, la cui terza edizione si è appena tenuta all'Arena Berlin. L'evento mette in campo collezioni di decine di brand, alcune realizzate ad hoc per l'occasione, mostre e street food, esperienze di realtà aumentata e sessioni di make up. «È un modo per democratizzare il fashion — dice il vp creative lab Carsten Hendrich — Creiamo contenuti in tempo reale, soprattutto tramite gli stessi visitatori. Perfino una situazione noiosa per la mia generazione, come una coda, può oggi diventare una storia di Instagram che, di nuovo, contribuisce all'interconnessione tra attori diversi e tra diversi piani di realtà».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Zalando oggi ha un fatturato di 4,5 miliardi di euro, 15mila dipendenti e 23 milioni di consumatori attivi



1

2

Benedetta Maria Bellini (1) corporate communication manager Zalando Italia; **Carsten Hendrich** (2) vp creative lab



Yandex, in Russia è Amazon, Google e Uber

“Vogliamo dominare tutto il mercato online”

L'ESPANSIONE SENZA FRENI DEL COLOSSO TECNOLOGICO DI MOSCA: DALLE RICERCHE SUL WEB ALLE CONSEGNE E ORA ANCHE AL MERCATO DEI TAXI. NEI NEGOZI ARRIVA UN “MAGGIORDOMO” UGUALE A ECHO, E NEI PROGETTI, PROPRIO COME I “MODELLI” OCCIDENTALI, LO STREAMING E L'AUTO SENZA PILOTA

Rosalba Castelletti

Mosca

Non gli bastava essere già stato soprannominato il “Google russo” o avere battuto l'applicazione di ride-sharing Uber nella Federazione. Ora il colosso della tecnologia Yandex aspira a diventare “l'Amazon russo”. L'azienda opera già il più popolare motore di ricerca e servizio di posta elettronica in Russia. Basti dare un'occhiata ai numeri: 50 milioni di utenti mensili in un Paese che, secondo l'Association of Internet Trade Companies (Aitc), annovera un totale di 87 milioni di utenti in Rete. Ora vuole espandersi anche nell'area degli acquisti online. Entro la fine dell'anno l'attuale servizio di comparazione tra siti di marketing per garantire l'offerta d'acquisto migliore, Yandex.Market, si evolverà in un mercato online dove ordinare ogni genere di prodotto, dagli elettrodomestici ai giocattoli. Un grande salto per l'azienda informatica russa.

Il salto offline

«Per molti anni - ha spiegato recentemente Mikhael Levin, capo analista dati di Yandex.Market - siamo stati esclusivamente online. Poi è arrivato Yandex.Taxi che è diventato una parte enorme di Yandex. E ora c'è Yandex.Market con depositi che immagazzinano i prodotti. Abbiamo già assoldato responsabili per la logistica e i magazzini». Al momento esiste solo una piattaforma beta di acquisti online che si chiama “Beru”, “Comprerò”. Non mancano i rischi. Primo, la logistica: nel Paese che, con oltre 17 milioni di metri quadri di superficie, è il più grande al mondo non possono che salire le spese operative per un'azienda che - dati

2017 - trae oltre il 90% dei suoi ricavi dalla pubblicità online. Secondo, la mentalità: la Russia è perlopiù un'economia basata sul denaro contante. È più diffuso il contrassegno: ordina qualcosa e paghi il corriere alla consegna della spedizione. Se non sei soddisfatto o hai cambiato idea, rimandi indietro il prodotto. E i resi potrebbero far ulteriormente salire i costi operativi. Ma Yandex può contare su un vantaggio: nel Paese non ci sono competitori. I servizi più simili ad Amazon in Russia sono Ozone.ru e AliExpress, il servizio oltreconfine del cinese Alibaba, ma nessuno dei due domina il mercato. Levin non ha anticipato quali sono gli obiettivi di entrata per il nuovo servizio di e-commerce. Si è limitato ad annunciare che l'azienda prevede di attrarre «qualche centinaio di migliaia di utenti giornalieri» entro la fine dell'anno. Secondo le previsioni di Aitc, quest'anno i russi spenderanno online 125 miliardi di rubli, 15 miliardi di euro. Per sfondare Yandex punta inoltre sulla popolarità e affidabilità del marchio e su una joint venture con Sberbank, la principale banca russa. «In pratica chiunque usi Internet in Russia - chiosa Levin - conosce Yandex e si fida. E quasi tutti i cittadini russi sono stati clienti di Sberbank una volta nella vita. Questi due brand insieme possono creare la fiducia iniziale». Yandex opera dal 1997. «Un anno prima di Google, non li abbiamo copiati», tiene spesso a precisare Arkadij Volozh, cofondatore e amministratore delegato 54enne di Yandex, a cui il paragone con il colosso della Silicon Valley «un po'» dà fastidio.

L'espansione

Negli anni la compagnia ha iniziato a espandersi nelle aree più disperate: dal sistema di pagamenti elettronici con Yandex.Money, il “Paypal russo”, alla traduzione online con Yandex.Translate fino alla spedizione di pasti con Yandex.Eda. Nel 2011 è entrata in borsa a New York con un'Ipo da 1,3 milioni di dollari, all'epoca la più grande Offerta pubblica iniziale dopo Google nel 2004.

Nello stesso anno ha lanciato Yandex.Taxi, da sempre l'app di ride-sharing regina in Russia, anche perché può contare sul servizio di mappe più popolare nel Paese, Yandex.Maps. Tanto che, caso pressoché unico, dopo mesi di battaglie, Uber è capitolata ed è stata costretta ad allearsi con la rivale: nella nuova società ha una quota di minoranza, il 36,6%, contro il 59,3% di Yandex. Uno specchio del rapporto di forza. Nel giugno 2014 l'azienda è stata quotata anche nella Borsa di Mosca e negli ultimi anni ha aperto uffici in Cina, Francia, Germania, Paesi Bassi, Svizzera e Turchia.

I progetti più recenti

Tra gli ultimi progetti di Yandex ci sono anche le auto senza pilota e un'unità intelligente chiamata “Yandex Station” che compete con “Google Home”, “Amazon Echo Dot” e “Apple HomePod”. Annunciata lo scorso maggio, verrà immessa sul mercato russo entro la fine dell'anno al costo di 10mila rubli. Alimentata da “Alice”, l'Intelligenza Artificiale di Yandex presentata al pubblico nell'ottobre dello scorso anno, la Stazione darà accesso a vari servizi, come l'archiviazione di dati (Yandex.Disc), il carsharing (Yandex.Drive), un anno gratis di streaming musicale (Yandex.Music) e da due a tre mesi gratis di abbonamento ad Amedia Tv, la piattaforma di contenuti Hbo in Russia, e a Ivi, il principale servizio di videostreaming nel Paese. Avrà ben sette microfoni così da riuscire a distinguere una voce anche in una stanza rumorosa e rispondere «quasi immediatamente, entro un secondo». E al costo di 169 rubli al mese, poco meno di due euro, ogni abitazione avrà accesso a “Yandex Plus”, una nuova piattaforma di servizi online simile in tutto e per tutto ad “Amazon Prime”. Dopo aver chiuso il mercato a Google nel Paese, il nuovo obiettivo di Yandex sembra proprio soppiantare l'azienda di Jeff Bezos. Del resto, gli esperti d'informatica lo dicono chiaro: la prossima sfida nella Federazione è la creazione di un Amazon russo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

64,3 1,2

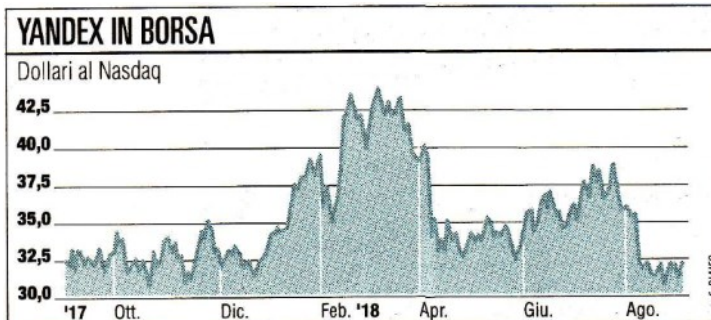
MILIONI

I sottoscrittori dei servizi Yandex in Russia a fine 2017. La maggior parte se ne serve per acquisti in e-commerce e ricerche in rete

MILIARDI DI EURO

Il fatturato 2017 di Yandex, la conglomerata russa di e-commerce e altri servizi hi-tech. I dipendenti sono circa 7.800





Un cliente studia una "Yandex Station", un piccolo "totem" di Intelligenza artificiale concorrente dell'Echo di Amazon, molto simile per forma. In basso, le auto di "Yandex Taxi", il servizio tipo Uber, sulla Piazza Rossa



Arkady Volozh, il miliardario russo che fondò Yandex nel 1997 (1) insieme con il programmatore Ilya Valentinovich Segalovich (2), scomparso nel 2013 a 48 anni



È l'obiettivo della V direttiva europea (2018/843) sulla prevenzione del riciclaggio

Monete digitali, più trasparenza

La V direttiva europea (2018/843) si pone come uno dei primi obiettivi quello di far chiarezza sull'utilizzo delle criptovalute per scongiurare che attraverso il web e le monete virtuali possano determinarsi operazioni di riciclaggio e finanziamento al terrorismo. L'Italia si è mossa in anticipo prevedendo per alcuni operatori in moneta virtuale specifici obblighi con il dlgs n. 90/2017 di recepimento della IV direttiva.

Il problema dell'anonimato. Tutte le transazioni in criptovalute, pur tracciate sulla Blockchain, non possono essere nei fatti (salvo utilizzo di complessissime procedure), associate ai soggetti, persone fisiche, che si sono scambiati criptovalute, dei quali emergono soltanto delle stringhe alfanumeriche. Tale anonimato è addirittura assoluto per coloro che si approvvigionano di criptovalute attraverso opere di mining e non di exchanger.

Gli unici snodi nei quali si può intercettare l'identità relativa a chi si cela dietro una operazione in criptovalute sono i punti di ingresso e di uscita dal circuito, cioè nell'ambito del processo di conversione della criptovaluta in valuta a corso legale e viceversa. Solo inserendo gli exchanger (cambiavalute) e i wallet provider (fornitori di portafogli-servizi di custodia delle credenziali necessarie ad accedere e conservare valute virtuali) fra i soggetti destinatari degli obblighi antiriciclaggio si possono intercettare operazioni sospette in criptovalute.

La V direttiva. Già nei considerando n. 8/10 della V direttiva l'interesse per le operazioni in criptovalute appare rilevantisimo. Vi si legge come risultati: «di fondamentale importanza ampliare l'ambito di applicazione della direttiva Ue 2015/849 in modo da includere (fra i destinatari gli obblighi antiriciclaggio, ndr) i prestatori di servizi la cui attività consiste nella fornitura di servizi di cambio tra valute virtuali

e valute legali e i prestatori di servizi di portafoglio digitale. Ai fini dell'antiriciclaggio e del contrasto del finanziamento del terrorismo (AML/CFT), le autorità competenti dovrebbero essere in grado di monitorare, attraverso i soggetti obbligati, l'uso delle valute virtuali. Tale monitoraggio consentirebbe un approccio equilibrato e proporzionale, salvaguardando i progressi tecnici e l'elevato livello di trasparenza raggiunto in materia di finanziamenti alternativi e imprenditorialità sociale» e ancora: «L'anonimato delle valute virtuali ne consente il potenziale uso improprio per scopi criminali. L'inclusione dei prestatori di servizi la cui attività consiste nella fornitura di servizi di cambio tra valute virtuali e valute reali e dei prestatori di servizi di portafoglio digitale non risolve completamente il problema dell'anonimato delle operazioni in valuta virtuale: infatti, poiché gli utenti possono effettuare operazioni anche senza ricorrere a tali prestatori, gran parte dell'ambiente delle valute virtuali rimarrà caratterizzato dall'anonimato. Per contrastare i rischi legati all'anonimato, le unità nazionali di informazione finanziaria (FIU) dovrebbero poter ottenere informazioni che consentano loro di associare gli indirizzi della valuta virtuale all'identità del proprietario di tale valuta». Infine, si prevede che l'obiettivo della direttiva è analizzare l'utilizzo della moneta virtuale non solo come mezzo di pagamento, ma anche come mezzo di scambio, di investimento, come prodotto di riserva di valore o quando è impiegato in casinò online.

Il novellato art. 2 della direttiva introduce fra i soggetti obbligati ad assolvere gli obblighi antiriciclaggio: a) prestatori di servizi la cui attività consiste nella fornitura di servizi di cambio tra valute virtuali e valute aventi corso forzoso; h) prestatori di servizi di portafoglio digitale, cioè

che offrono servizi di custodia delle credenziali necessarie per accedere alle valute virtuali.

Così le autorità competenti avranno la possibilità di monitorare, attraverso i soggetti obbligati, anche l'uso (o meglio l'abuso) delle valute virtuali.

Il dlgs 231/07. Nell'art. 3 del novellato dlgs 231/07, già nel 2017 attraverso il dlgs 90 di recepimento della direttiva 2015/849 (IV direttiva) si prevedeva che fra i soggetti obbligati al rispetto delle disposizioni antiriciclaggio rientrassero «i soggetti che esercitano professionalmente l'attività di cambio valuta, consistente nella negoziazione a pronti di mezzi di pagamento in valuta, iscritti in un apposito registro tenuto dall'OAM (art. 128-undecies Tub)». Inoltre nell'art. 8 del dlgs n. 90/2017 sono state introdotte modifiche in tema di prestatori di servizi relativi all'utilizzo di valuta virtuale (sono inclusi in questa definizione, oltre agli «exchanger», anche i fornitori di servizi funzionali all'utilizzo, allo scambio e alla conservazione di valute virtuali), emendando il dlgs 141/2010 (art. 17-bis).

Questi soggetti che ricomprendono anche i wallet provider vengono ora fatti rientrare (forse con disomogeneità) nell'ambito di applicazione delle norme in materia di attività di cambiavalute. Si stabilisce, in particolare, la loro iscrizione in una sezione speciale del registro tenuto dall'Oam, ai sensi del comma 8-ter, del novellato art. 17-bis, e un obbligo di comunicazione dell'operatività nei confronti del Mef, la cui individuazione delle relative tempistiche e modalità avverrà con apposito decreto.

Censimento sugli operatori. Chiunque operi con monete virtuali, anche nella veste di operatore commerciale che accetti criptovalute quale corrispettivo di qualsivoglia prestazione avente ad oggetto beni, servizi o altre utilità dovrà comunicarlo al Mef. È quanto prevede l'atteso



decreto ministeriale in merito alle modalità e alla tempistica con cui i prestatori di servizi relativi all'utilizzo di valuta virtuale dovranno comunicare al ministero, consentendo allo stesso di acquisire informazioni in ordine alla dimensione e alla operatività del mercato relativo all'utilizzo della moneta virtuale, ai fini della costituzione di un apposito registro di operatori.

Soggetti coinvolti. I soggetti coinvolti sono i prestatori di servizi relativi all'utilizzo di valuta virtuale (art. 1, comma 2, lett. gg, dlgs 231/07), cioè ogni persona fisica o giuridica che fornisce a terzi, a titolo professionale, servizi funzionali all'utilizzo, allo scambio, alla conservazione di valuta virtuale e alla loro conversione da, ovvero in valute aventi corso legale. Fra essi, quindi, oltre ai cambiavalute (exchanger) rientreranno anche prestatori di servizi di portafoglio digitale (wallet provider). Ma il legislatore, sollevando più di qualche perplessità, è andato oltre prevedendo che alla comunicazione siano tenuti anche tutti quegli operatori commerciali che accettano valuta virtuale quale corrispettivo di qualsiasi prestazione avente ad oggetto beni, servizi o altre utilità (quindi ristoranti, hotel, negozi fisici, operatori di vendite on line ecc).

La trasmissione. I soggetti obbligati trasmettono, con Pec al Mef, un apposito formulario (contenuto nel decreto), compilato e sottoscritto con firma elettronica qualificata o digitale indicando di svolgere attività di prestatore di servizi relativi all'utilizzo di moneta virtuale o il proprio interesse all'avvio di detta attività. Alla comunicazione è allegata copia del documento di identificazione del firmatario.

L'Oam (Organismo degli agenti e mediatori creditizi) avvia la gestione della sezione speciale del Registro dei prestatori di servizi relativi all'utilizzo di moneta virtuale entro un periodo prestabilito a partire dal termine concesso agli operatori per le prescritte comunicazioni.

Il ministero dell'economia e delle finanze inoltra tempestivamente i dati e le informazioni inerenti i prestatori di servizi relativi all'utilizzo di valuta virtuale alla Guardia di finanza e alla polizia postale.

—© Riproduzione riservata—■

Criptovalute e operatori secondo la V direttiva

Valuta virtuale	Una rappresentazione di valore digitale che non è emessa o garantita da una banca centrale o da un ente pubblico, non è necessariamente legata a una valuta legalmente istituita, non possiede lo status giuridico di valuta o moneta, ma è accettata da persone fisiche e giuridiche come mezzo di scambio e può essere trasferita, memorizzata e scambiata elettronicamente
Exchanger	Prestatori di servizi la cui attività principale e professionale consiste nella fornitura di servizi di cambio tra valute virtuali e valute aventi corso forzoso
Wallet provider	Prestatori di servizi di portafoglio digitale (servizi di salvaguardia di chiavi crittografiche private per conto dei clienti), al fine di detenere, memorizzare e trasferire valute virtuali

Le più importanti criptovalute in simboli



In crescita i pagamenti accettati in criptovalute. Proprietà trasferibili con il baratto

Acquisti superiori a 3 mila €, via libera all'uso dei bitcoin

Pagine a cura
DI MAURIZIO DATILO
E STEFANIA BARSALINI

Possibile, anche in Italia, fare acquisti in bitcoin per somme superiori a 3 mila euro senza il rischio di inciampare nelle norme antiriciclaggio. In questa primavera-estate si è assistito a un maldestro tentativo di applicazione delle regole fiscali, studiate per le valute tradizionali e applicate a un mondo virtuale solo apparentemente simile alle monete tradizionali. Tuttavia l'intera economia delle criptovalute va avanti e i traders continuano a generare utili, nonostante tutto. Anche in Italia si rilevano molti neo-milionari che hanno scommesso e vinto sull'incremento di valore della valuta virtuale. Tuttavia permangono le incertezze sulla tassazione e soprattutto sulla questione dell'antiriciclaggio (provenienza dei fondi) e dell'autoriciclaggio (uso di fondi illeciti).

Spendere i bitcoin. Nelle more di risolvere questi problemi, molti si chiedono se sia possibile, nell'immediato, spendere direttamente bitcoin acquistando beni e servizi, senza passare da una preventiva conversione in euro.

A tutt'oggi in Italia sono veramente pochi i soggetti economici disposti ad accettare criptovaluta in luogo degli Euro. Infatti, al di fuori della zona di Rovereto, la Bte valley d'Italia, risulta che il fenomeno è ancora relegato a pochi operatori.

La notizia che ha fatto più scalpore è stata una compravendita immobiliare operata da un soggetto persona fisica (di origine cinese) per acquistare un'abitazione a Torino, spendendo bitcoin.

Sempre nel settore immobiliare, risulta che a Roma una società di costruzioni edili ha messo in pratica tre vendite immobiliari. In questo caso il

costruttore di Roma ha espressamente pubblicizzato la vendita degli appartamenti con la possibilità di pagare il prezzo in bitcoin, rendendo la vendita attraente per i traders che hanno bitcoin in surplus.

Ma com'è possibile operare una compravendita, con tanto di notaio, senza utilizzare la moneta corrente? L'utilizzo della moneta in corso d'uso (l'euro), nella compravendita, ha effetto liberatorio, libera cioè il debitore da qualsiasi rivalsa, mentre ciò non si può dire della valuta virtuale (non ancora), che non è considerata valuta a tutti gli effetti.

Pertanto, la forma giuridica che più si adatta alla fattispecie, che possa replicare un effetto liberatorio, è il baratto (o permuta) di beni.

Per quanto riguarda le vendite immobiliari in cambio di bitcoin, risulta dunque che il notaio rogante non ha «liberato» la parte acquirente dall'obbligo di pagare, in quanto in atto è stato affermato che il pagamento sarebbe avvenuto in un momento successivo, senza specificare le modalità ma solo i tempi. In tal modo si è permesso alle parti di trasformare la compravendita in un baratto vero e proprio dove una delle due attività barattate è rappresentato da un wallet pieno di bitcoin sonanti, e utilizzando così lo strumento giuridico della *datio in solutum* (prestazione in luogo dell'adempimento) prevista dal codice civile all'art. 1197.

Se dal punto di vista pratico la questione sembra risolta, da un punto di vista giuridico non lo è affatto.

L'art. 49 del dlgs n. 231/2007 vieta il trasferimento di denaro contante e di titoli al portatore in euro o in valuta estera, quando il valore oggetto di trasferimento è complessivamente superiore a 3 mila euro.

Nei sistemi di pagamento basati sulle criptovalute, l'assenza di intermediari soggetti

alle norme antiriciclaggio rischia di dar luogo a operazioni di riciclaggio e finanziamento al terrorismo. Nel mondo reale, gli interventi di contrasto alle transazioni illecite spesso si sviluppano con indagini di polizia giudiziaria conseguenti, sia alle segnalazioni di operazioni sospette inoltrate da intermediari e operatori finanziari, che ai controlli sulle movimentazioni di valuta.

Nel caso delle valute virtuali, essendo queste ancora non di chiara collocazione nello scenario economico, sfuggirebbero parzialmente (il condizionale è d'obbligo) alle limitazioni di cui all'art. 49, nel momento in cui la valuta virtuale fosse interpretata come un bene e non come una moneta con tutti gli effetti liberatori che una comune moneta ha. Infatti attualmente la definizione corrente definisce la valuta virtuale come «la rappresentazione digitale di valore, non emessa da una banca centrale o da un'autorità pubblica e non necessariamente collegata a una valuta avente corso legale; essa è utilizzata come mezzo di scambio (baratto, ndr) per l'acquisto di beni e servizi e trasferita, archiviata e negoziata elettronicamente».

Pertanto, nel momento in cui si operasse un baratto bene/bitcoin, il cedente opererebbe uno scambio del proprio bene immobile con un equivalente bene (il bitcoin) rappresentativo di un determinato valore ed evitando di incorrere nelle limitazioni del citato art. 49.

Chiaramente la volontà di attuare un baratto deve essere condivisa da entrambi gli operatori della transazione, proprio in considerazione dello scenario legislativo poco chiaro. Appare scontato dunque che tale operatività non potrà mai essere industrializzata ed applicata per vendite diffuse in un processo produttivo: vi sono troppi rischi da assumere.

© Riproduzione riservata



Compravendite al riparo dalle norme antiriciclaggio

Procedere a una vendita incassando bitcoin, vivendo al riparo da accertamenti basati sulle norme dell'antiriciclaggio? Si può. Da poche settimane è stata costituita una società italiana che unisce il mondo virtuale dei possessori di criptovalute con il mondo reale degli esercenti desiderosi di ampliare il parco clienti. La società *Tinkl.it srl* permette al venditore di incassare Euro e alla parte acquirente di utilizzare i propri bitcoin. La compravendita è fatta nel solco della attuale normativa senza forzature o interpretazioni pindariche della moneta virtuale. Come funziona? *Tinkl.it*, partecipata del più importante cambiavalute virtuale italiano *The Rock Trading srl*, appoggiandosi alle collaudate procedure previste dai cambiavalute virtuali, apre una posizione di scambio euro/btc tra acquirente e venditore, facendo coincidere la domanda e l'offerta delle due monete.

Il compenso per *Tinkl.it* è una commissione sulla transazione, che paga l'acquirente. Tale sistema si propone di essere l'uovo di Colombo per tutti quegli imprenditori che vogliono spingere al massimo le vendite.

L'idea non è originale ma è stata adattata all'Italia dove vi sono norme stringenti sull'uso del denaro nelle transazioni economiche. Essa proviene dagli Usa, infatti la prima società ad investire e migliorare tale settore è stata la *Bitpay*, società con sede in Atlanta (Usa),

nata con lo scopo di agevolare il rapporto venditori/acquirente. *Bitpay* permette al venditore di ricevere moneta fiat e all'acquirente di pagare tramite bitcoin, attraverso la conversione automatica della valuta virtuale.

La piattaforma di *Bitpay* si differenzia dalle altre piattaforme di trading grazie al fatto di non essere un vero e proprio exchange, ma un metodo specifico per accettare sia Bitcoin che Bitcoin Cash, immagazzinandoli e spendendoli in maniera completamente sicura, oppure dando la possibilità di spendere bitcoin in dollari attraverso la conversione immediata, ciò significa che, il commerciante che utilizza *BitPay*, può accettare bitcoin dai clienti e continuare a ricevere valuta di stato, non bitcoin. Il servizio supporta il pagamento in otto valute e il deposito bancario diretto in 38 paesi, compresi i depositi di due giorni tramite ACH negli Stati

Uniti. Ad oggi si può affermare che la *Bitpay* sia leader nel mercato, infatti fondata nel 2011, oggi è la piattaforma più utilizzata per tale tipologia di servizi tanto da essere stata paragonata a *Paypal*.

In merito a tale settore di mercato non si può non citare *Coinbase*, exchange per eccellenza che ha saputo diversificare la propria attività fornendo anche il servizio di «baratto» tra bitcoin e moneta Fiat. Attraverso *Coinbase* è possibile non solo acquistare bitcoin, ma anche scambiarli con valuta locale, ricevere pagamenti in bitcoin ricevendo moneta fiat e pagare fatture.

In merito al mercato italiano, si specifica la presenza della collaborazione tra due società, la *Argentea* (società di gestione dei terminali Pos) e *Inbitcoin* (società che implementa tecnologie volta a favorire i pagamenti in bitcoin). Grazie a tale collaborazione il cliente tramite tale Pos

può pagare anche in bitcoin indicando il suo QR code e il commerciante può decidere se ricevere bitcoin o moneta Fiat. Questo modello di transazione, però, ha un forte limite operativo dovuto alle norme che regolano il riciclaggio; trattandosi di pagamenti tracciati (mediante Pos) sono soggetti al vincolo quantitativo disciplinato dal citato art. 49 del dlgs n. 231/2007, che vieta il trasferimento di denaro contante e di titoli al portatore in Euro o in valuta estera, quando il valore oggetto di trasferimento è complessivamente superiore a euro 3 mila.

In definitiva *Tinkl.it*, basandosi sulle esperienze estere e adattandole alle norme italiane sull'antiriciclaggio, ha messo a punto un modello di business che per rispondere sia alle esigenze di spesa sotto la soglia dei 3 mila euro (art. 49) sia per permettere di spendere i propri bitcoin operando acquisti di valore consistente.

Infatti tale operazione avviene dopo che *Tinkl.it* ha eseguito una adeguata verifica delle due parti in gioco e dopo la presentazione, sui sistemi *Tinkl.it* della fattura che certifica la veridicità della transazione in corso. In tal modo *Tinkl.it* opera una transazione compliant sul piano delle norme antiriciclaggio descritte, permettendo transazioni di importo superiore a 3 mila euro.



La lunga marcia dei bitcoin

Sono oltre 1.000 le monete virtuali. La loro importanza sta crescendo in tutto il mondo. Anche se, in Italia, l'Agenzia delle entrate ha tirato il freno a mano

DI MARINO LONGONI
m-longoni@class.it

In Giappone i bitcoin sono talmente utilizzati che anche i mendicanti sono spesso dotati di un QRcode che consente loro di ricevere l'elemosina con un semplice click sul telefonino del donatore. E ovviamente tutti i negozianti accettano pagamenti in valuta virtuale. Sono sempre più numerosi i paesi nei quali i bitcoin si stanno conquistando un loro spazio al fianco delle monete ufficiali. In particolare quelli nei quali queste ultime sono assoggettate a controlli rigidi o restrizioni, come Cina e Venezuela, la Blockchain ha trovato terreno fertile di diffusione.

Al contrario, in Italia (e in generale in Europa) finora le autorità regolatrici non hanno fatto nulla per implementare l'uso della Blockchain, anzi hanno cercato di mettere i bastoni tra le ruote alle nuove monete per paura che la situazione sfuggisse di mano, anche se l'esempio nipponico sembra dimostrare che la coesistenza di mezzi di pagamento diversi e concorrenti è possibile e non crea problemi né alle istituzioni finanziarie né ai cittadini. Probabilmente è anche una questione culturale, la cultura giapponese si dimostra più disponibile e meno sospettosa verso le nuove tecnologie di quanto non lo sia quella europea, che sembra aver confinato questi strumenti di pagamento nell'ambito delle attività illecite o comunque che rifuggono la trasparenza delle transazioni.

In realtà, almeno da un punto di vista teorico, il pagamento con bitcoin o altra moneta virtuale è più tracciato di quello effettuato con una banconota da 500 euro: infatti nessuno memorizza il numero seriale della cartamoneta e non è prevista alcuna forma di tracciabilità automatica. Al contrario il passaggio del bitcoin da un wallet all'altro è sempre registrato sulla banca dati della blockchain, dove lascia un segnale che vi resterà per secoli. Il problema è che chi conserva questa traccia non è un'autorità pubblica. Per cui l'informazione risulta sempre recuperabile da chi ha fatto l'operazione e può essere mostrata alla guardia di finanza o a eventuali organi inquirenti, ma non è detto che questa prova sia considerata attendibile, a causa della accessibilità limitata della traccia stessa. Tutto questo

vale per gli acquisti di importo inferiore a 3 mila euro. Perché per quelli di importo superiore, per effetto dello spesometro, la transazione deve essere comunque segnalata all'Agenzia delle entrate a fine anno da colui che ha ricevuto il pagamento. Quindi, di fatto, per gli acquisti di minore importo l'uso del bitcoin ha caratteristiche simili a quello del contante, mentre per quelli superiori alla soglia dei 3 mila euro è, almeno teoricamente, assicurato un buon grado di trasparenza sia ai fini fiscali sia rispetto alle norme antiriciclaggio.

Tuttavia i problemi, almeno in Italia, non finiscono qui. C'è chi ha voluto cimentarsi nell'acquisto di una casa pagando in bitcoin e, a parte il problema di trovare un venditore disponibile ad accettarli, ha scoperto che, ai fini antiriciclaggio, la tracciabilità garantita dalla blockchain non è considerata sufficiente. Tanto è vero che uno studio del Notariato consiglia di evitare le transazioni in valuta virtuale. L'acquisto dell'immobile è stato comunque fatto, aggirando il problema con... il baratto: davanti al notaio il venditore ha accettato di essere pagato con un credito da riscuotere entro pochi giorni. Successivamente ha barattato il suo credito con la quantità di bitcoin concordati.

È evidente che l'operazione si complica e che comunque diventa improponibile quando, al posto dell'immobile, si voglia acquistare, per esempio, un'automobile o un altro bene di un certo valore.

Tanto è vero che in molti paesi (Stati Uniti, in primis, ma anche in Italia, da poche settimane) è stato necessario costituire apposite società che semplificassero le transazioni tra acquirente e venditore, permettendo al primo di utilizzare bitcoin o altra valuta virtuale e al secondo di incassare euro, facendo anche da garante verso le norme fiscali e sul riciclaggio.

Qualcosa di analogo a quanto hanno sempre fatto i cambiavalute. Questo dovrebbe dare una spinta a un meccanismo che sta crescendo in tutto il mondo a ritmi sostenuti ed è ormai inarrestabile. Sono ormai oltre 1.000 le monete o titoli virtuali e c'è chi sostiene che in futuro il loro numero è destinato a crescere sempre di più fino a mettere praticamente fuori mercato le valute nazionali. Fantascienza? Può darsi.



Intanto la nascente industria delle monete virtuali va a gonfie vele; il prossimo passo sembra essere quello di rendere accessibile questi strumenti anche a quella parte di popolazione che non sa nemmeno accendere un computer: a Rovereto, la btc valley italiana, ci sono già sportelli che in cambio di euro consegnano una chiavetta con dentro i bitcoin, che a questo punto diventano facilmente spendibili da chiunque.

Restano ancora molti problemi da risolvere, in particolare quelli fiscali, perché l'Agenzia delle entrate, pur di non far passare la tassazione zero, ha storpiato, per le transazioni in bitcoin, le norme preesistenti con interpretazioni che, però, hanno scarsa possibilità di reggere in un eventuale contenzioso. Non è un caso se Criptovalues srl, il consorzio italiano, che raggruppa il 95% degli operatori di criptovalute, sta facendo lobbying per ottenere una legge che rimetta ordine nel trattamento tributario dei bitcoin. Le resistenze non mancano, anche se un governo tecno-populista come quello attuale dovrebbe guardare con favore allo sviluppo delle monete hi-tech.

—© Riproduzione riservata—

L'INTRUSIONE

Ci spiano sempre, anche quando siamo in bagno

In auto, al supermercato, su internet e perfino mentre leggiamo libri digitali: tutti gli strumenti che ci rubano la privacy

■ ■ ■ **STEFANO CASINI**

■ ■ ■ Pagamenti elettronici, per ogni genere di acquisto, app sul cellulare per ogni tipo di attività quotidiana. Casa, ufficio e auto "intelligenti", e-commerce e telecamere nelle strade. I dispositivi e sistemi hi-tech ci semplificano la vita, ma allo stesso tempo tracciano i nostri dati e le nostre azioni, ogni giorno, e possono "spiarcì". Molto di ciò che facciamo, guardiamo, compriamo, è ormai misurabile e registrato. Non solo su Internet.

Tra pochi anni, cinque, secondo le stime degli esperti di Big Data, il tracciamento onnipotente sarà la norma. Non c'è modo di interrompere questa esplosione di informazioni catturate dalle tecnologie che usiamo, perché segue una tendenza inevitabile: troppi dei vantaggi che desideriamo, in termini di personalizzazione, offerte, sconti e agevolazioni, derivano dai flussi di dati. I consumatori affermano di non voler essere tracciati, ma in realtà continuano ad alimentare la "macchina", perché vogliono ottenere i propri benefit, collegati al sistema. Oppure perché il fatto di dare accesso e mettere a disposizione i propri dati personali è l'unico modo per poter utilizzare strumenti e servizi. Ecco una panoramica dei vari sistemi che possono spiarcì.

Cominciamo, per esempio, dalle spese attraverso pagamenti elettronici e banche: carte di pagamento e di credito, portafogli digitali come PayPal, tracciano tutti gli acquisti. Aggregatori di dati finanziari, come Mint, archiviano l'intera situazione finanziaria a partire da prestiti, ipoteche e investimenti. Le carte fedeltà, dai supermercati a negozi, treni e aerei: registrano quali prodotti e servizi vengono acquistati e quando.

SPESA E VIAGGI

L'e-commerce: rivenditori e piattaforme online, come Amazon e tanti altri, tracciano non solo ciò che si compra su Internet, ma anche quello che si guarda magari mentre siamo in ba-

gno e perfino quello che si pensa di acquistare.

Traffico e spostamenti: le telecamere e i sensori nelle strade registrano la posizione delle automobili. Ogni mese vengono registrate centinaia di milioni di targhe, ovunque. Buona parte delle auto più recenti contengono un piccolo chip, montato sotto il cruscotto, per la diagnostica di bordo. Questo dispositivo registra come si utilizza la vettura: traccia i chilometri percorsi e a quale velocità, il numero delle frenate, la velocità in curva e il consumo del carburante. Dati predisposti in origine per facilitare la riparazione del veicolo, ma le compagnie di assicurazione potranno abbassare i premi a chi darà accesso al registro di guida: chi è più prudente paga meno.

Corse in taxi e viaggi in auto condivisi: "Uber", "Lyft", "Bla bla car" e altri servizi di mobilità e car-sharing registrano i nostri viaggi.

ZERO RISERVATEZZA

Localizzazione del telefono cellulare e registri delle chiamate: i dati degli operatori su dove, quando e chi chiamiamo sono conservati per mesi.

Sistemi interattivi: i comandi vocali e i messaggi trasmessi dai telefoni più evoluti (come Siri, Now, Cortana), dalle consolle (Kinect), dalle smart tv e dai microfoni ambientali (tipo Amazon Echo) vengono registrati ed elaborati nel cloud, la "nuvola" di dati archiviati su Server in remoto.

Edifici e case "intelligenti": termostati e apparecchi smart rilevano la presenza di persone e i modelli di comportamento, e li trasmettono al cloud. Le prese elettriche intelligenti monitorano il consumo di energia e i tempi di utilizzo.

Videosorveglianza urbana: le telecamere registrano le nostre attività e gli spostamenti esterni 24 ore su 24 in molti centri urbani.

Social network: possono identificare i membri della famiglia, gli amici, e gli amici di amici. Possono individuare e tracciare datori di lavoro e col-

leghi, attuali e del passato, e capire come si trascorre il tempo libero.

Riconoscimento facciale: Google e Facebook, già finito nell'occhio del ciclone per lo scandalo sui dati degli utenti manipolati da Cambridge Analytica, ci possono identificare (mettere un tag) nelle fotografie scattate da altri e postate sul web. I luoghi ritratti nelle fotografie possono essere utilizzati per stabilire la cronologia dei nostri spostamenti.

Motori di ricerca online: per impostazione predefinita, Google salva ogni domanda che gli sia rivolta, per sempre. Attività in Rete: i cookie pubblicitari monitorano tutti i nostri movimenti su Internet. Attraverso accordi con reti pubblicitarie, anche siti web che non abbiamo mai visitato possono ottenere informazioni sulla cronologia delle nostre visualizzazioni.

Letture dei libri: Amazon registra, per sempre, gli acquisti di libri. Che rappresentano un'altra fonte, molto rilevante ed efficace, dei nostri interessi, gusti, preferenze, orientamenti. Kindle monitora gli schemi di lettura sui libri digitali: a che punto si è nel libro, quanto tempo si impiega per leggere ogni pagina, dove ci si sofferma.

Servizi di streaming: per film (attraverso piattaforme come Netflix), musica (Spotify), video (YouTube), viene tracciato cosa viene visto, ascoltato, "scaricato", quando, e come lo si giudica. La cronologia di tutto ciò è registrata e archiviata.

App e dispositivi per l'attività fisica e lo sport: l'ora in cui la si pratica, anche il luogo, spesso sono tracciati lungo le 24 ore. La raccolta e l'uso dei dati sono il nuovo business, quindi una cosa è certa: se ne raccoglieranno sempre di più. Al momento, però, questi dati sono per la maggior parte indipendenti, scollegati, non integrati e correlati tra loro. Almeno per ora.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



III I CONSIGLI DEL GARANTE

OCCHIO AI SELFIE

Non esponetevi troppo con selfie e foto: protezione alta soprattutto per i minori. Se si postano foto o video in cui compaiono altre persone è meglio prima accertarsi che queste siano d'accordo

GEOLOCALIZZATI?

Per gli amanti della riservatezza che non vogliono far sapere dove sono in vacanza o a mangiare, il suggerimento è disattivare le opzioni di geolocalizzazione di smartphone e tablet

I "SOCIAL-LADRI" NON STACCANO MAI

Postando sui social network informazioni sui nostri spostamenti si fa sapere ai malintenzionati che la propria casa è vuota. Evitate

PER CHI NON PUÒ PROPRIO VIVERE SENZA WI-FI

Se si usano le connessioni di bar, ristoranti, stabilimenti balneari e hotel e non si è certi degli standard di sicurezza meglio evitare di fare acquisti on line con la carta di credito o utilizzare il conto bancario on line

Il Grande Fratello fiscale: i costi, i limiti e il rischio truffe

E con 300 euro entrano nel tuo conto

Molti detective accedono al patrimonio su richiesta di avvocati. Ma agiscono sul filo dell'illegalità

■ ■ ■ MASSIMO SANVITO

■ ■ ■ Dai conti corrente comprensivi di saldo alla verifica della capacità reddituale, dagli importi delle pensioni alle proprietà immobiliari. In Italia, ci sono 20mila detective privati che lavorano per le mille agenzie di investigazione racchiuse sotto il cappello della Federpol (Federazione italiana istituti investigativi, informazioni e sicurezza). Pronti a spiare dati patrimoniali, giacenze e qualsiasi tipo di informazione che gli venga commissionata da studi legali e cittadini qualsiasi. Operando in un'area grigia, dove il discrimine tra legalità e illegalità è troppo labile per essere quantificato con precisione dagli stessi addetti ai lavori.

La Vip&co investigazioni di Monza lavora da più di vent'anni "a supporto del recupero del credito". Con 390 euro (più iva) si possono rintracciare conti corrente aperti in Italia "più fido, più giacenza". Il pacchetto prevede in primis l'identificazione dell'istituto bancario o postale di riferimento della persona investigata. Per poi fornire "il saldo dei conti corrente".

LE INFORMAZIONI

Nella demo che c'è sul sito della Vip&co si riporta persino un fac-simile della "verifica rapporti bancari": il cliente, grazie alle indagini dell'agenzia, può scoprire l'indirizzo della banca, l'importo affidato sul conto corrente e la giacenza. Attenzione, però, perché - si legge - «le informazioni fornite da Vip&co sono indicative e non possono in alcun modo costituire per il cliente una garanzia, in

quanto il loro scopo è unicamente quello di orientare nelle loro ricerche i committenti».

Costa di più rivolgersi alla Investigazioni Groccia di Torino. Per il pacchetto "rintraccio bancario full" il prezzo schizza a 530 euro iva esclusa, con la promessa di individuare tutti i conti corrente (anche postali) con "l'indicazione dell'eventuale giacenza media". Ovvero la somma di denaro presente in un determinato periodo di tempo. Ogni mese tra i vari pacchetti dell'agenzia piemontese spuntano diverse offerte.

«Tra i nostri clienti ci sono studi legali, perché grazie al nostro lavoro possono chiedere pignoramenti. Le informazioni possono essere sbagliate e non possono essere utilizzate in sede probatoria. Il confine tra legalità e illegalità? Il modo in cui si usano le informazioni», fanno sapere dalla Groccia.

L'ESCAMOTAGE

Più economiche sono le tariffe della Europol di Ferrara. Il pacchetto "oro" costa 299 euro e comprende, oltre all'indagine su banche e poste, anche la capienza «per il rintraccio del conto corrente del debitore». Il servizio, specificano dall'agenzia investigativa, è «richiedibile esclusivamente nel caso si vanti un credito nei confronti dell'indagato e ai fini del recupero dello stesso». Per quanto riguarda «la capienza le informazioni sono da intendersi indicative, in quanto non è possibile determinare con esattezza la somma di danaro effettivamente presente su un conto corrente». Sono pratiche legali? Dalla Federpol ci rispondono: «Non

rilasciamo interviste». Partiamo però con una certezza: i dati bancari, non possono essere violati. Pertanto, lo 007 che in cambio di soldi promette di far avere il cliente l'ultima riga del conto corrente sta valicando i confini della legge. Per arrivare a carpire l'informazione coperta dal segreto bancario, infatti, dovrebbe per forza di cose corrompere un impiegato dell'anagrafe tributaria o chiunque potrebbe spalancargli le porte di una banca-dati. Un'azione illegale che finirebbe per sfociare in un illecito penale che coinvolgerebbe anche il cliente. «L'investigatore privato può censire i rapporti tra un soggetto e un istituto bancario. L'attività canonica lecita, in questo senso, è quella del pedinamento. Se vediamo il debitore mentre versa soldi in una banca, l'informazione può certo essere trasmessa al cliente», spiega Fabrizio Melis, ex avvocato e ora investigatore dell'omonima agenzia di Cagliari. E chi promette di scoprire la giacenza media? «Qui si va oltre il consentito. Chi svolge quest'attività presenta gli esiti in modo da rimanere nella legalità. Usa formule vaghe, per esempio: "Da informazioni raccolte parrebbe che...". Senza dare la certezza del dato. Nei listini prezzi che si trovano online, dunque, nulla fuori posto anche quando si legge "giacenza" o "saldo". Basta che il reato non si concretizzi. «L'illecito è tale solo se consumato, non esiste la tentata violazione. E poi, chi ricerca i dati bancari di un soggetto lo fa non per curiosità ma recuperare credito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GLI SPIONI DEI CONTI



20.000
DETECTIVE
PRIVATI

1.000
AGENZIE
INVESTIGATIVE

COME SI DIVENTA INVESTIGATORE

- 1** Diploma scuola media superiore
- 2** Aver svolto 3 anni di pratica continuativa come collaboratore di uno studio autorizzato da almeno 5 anni
- 3** Aver partecipato a corsi di perfezionamento nell'ambito delle investigazioni private organizzati da università o da centri di formazione professionale accreditati presso il Ministero dell'Interno oppure aver svolto attività di indagine nei reparti investigativi delle Forze di Polizia per 5 anni e aver lasciato il servizio da almeno 4 anni, senza demerito



COSA PROMETTONO DI SCOPRIRE

CONTI CORRENTE
COMPRENSIVI DI SALDO

VERIFICA DELLA
CAPACITÀ REDDITUALE

GLI IMPORTI DELLE PENSIONI

LE PROPRIETÀ IMMOBILIARI



P&G/L

Tariffe mobile, calano ancora i prezzi e aumentano i giga per navigare sul Web

DOPO L'ARRIVO DI ILIAD, TUTTI I GESTORI DI TELEFONIA CELLULARE HANNO PROVVEDUTO A RIALLINEARE LE OFFERTE. CRESCONO I MINUTI INCLUSI E GLI SMS. I DATI ELABORATI DA SOSTARITTE.IT CONFERMANO ANCHE LA TENDENZA ALLA GRATUITÀ DEI "SOCIAL"

Maria Luisa Romiti

Alla fine di maggio Iliad ha fatto il suo debutto in Italia con un'offerta molto "aggressiva": 5,99 euro al mese per sempre con sms e chiamate illimitate e 30 GB di traffico dati in 4G+. Il tutto è stato leggermente rivisto: se da una parte è aumentato il costo mensile - 6,99 euro - dall'altra i giga sono diventati 40 e, se ci si trova in un paese europeo, si hanno sempre messaggi e chiamate gratuiti e 3 GB di dati contro i 2 GB dell'offerta iniziale. A distanza di circa un mese è arrivato ho. - second brand di Vodafone - che proponeva una sola tariffa a 6,99 euro al mese con minuti e sms illimitati oltre a 30 gigabyte di dati. Anche in questo caso c'è stato un rialzo sul fronte del costo mensile - 7,99 euro - e un aumento dei giga che sono passati a 40.

La presenza sul mercato di questi nuovi player ha inasprito ulteriormente la "guerra" dei prezzi già in atto nella telefonia mobile ed è per questo che SosTariffe.it ha ritenuto interessante analizzare le variazioni dei pacchetti di tutti i principali provider attivi sul mercato mobile. L'analisi è stata condotta sulle tariffe ricaricabili (chiamate, traffico dati e/o sms gratuiti) di MNO Mobile Network Operator - che hanno una rete di proprietà ovvero H3G-Wind, Iliad, Tim e Vodafone - sia singolarmente sia insieme ai VMNO (Virtual Mobile Network Operator) che si appoggiano alla rete di altri (ho. a Vodafone, Kena Mobile a Tim e PosteMobile a Wind Tre).

Durante gli ultimi due mesi (agosto a parte) le tariffe dei principali operatori hanno subito un drastico calo di prezzi (-20,5%), ma sono aumentati i giga offerti (+59,6%), gli sms a disposizione (+13,5%), anche se i pacchetti con messaggi inclusi sono sempre meno, e i minuti di conversazione (+29,5%). Un'evoluzione che può essere definita "lampo" se si considera che, nell'ultima rilevazione di SosTariffe.it - effettuata poco dopo il lancio di Iliad - si riscontrava un calo dei costi delle tariffe del 9,8% in un anno.

Parlando dei provider tradizionali proprietari di rete, che cosa è cambiato con l'ingresso nel mercato di Iliad? Il costo medio mensile nel complesso è più basso - in media da 12,41 a 9,11 euro - ma le offerte sono più "ricche": i minuti inclusi da 1.853 sono diventati 2.232, gli sms sono passati da 904 a 1.190 al mese e i gigabyte sono aumentati del 58% (da una media di 12 a una di 19 al mese). Se oltre ai provider tradizionali si prendono in considerazione anche gli operatori virtuali, SosTariffe.it evidenzia un calo generale dei prezzi. La sfida all'ultima promozione ha comportato una significativa riduzione delle tariffe mobile. Per contrastare la concorrenza di Iliad prima e ho. dopo, il costo mensile dei pacchetti è ulteriormente sceso (-20,5%): da una media di 10,96 euro di maggio agli attuali 8,71 euro. Ma la guerra all'ultimo cliente si combatte soprattutto sul fronte Internet, offrendo sempre più giga inclusi, che da 9 al mese salgono a 14 (+59,6%). Aumentano anche i minuti, che da una media di 1.363 diventano 1.765 (un incremento del 29,5%) e gli sms: in 60 giorni il numero medio incluso è aumentato del 13,5% (da 784 di maggio a 890 di fine luglio).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

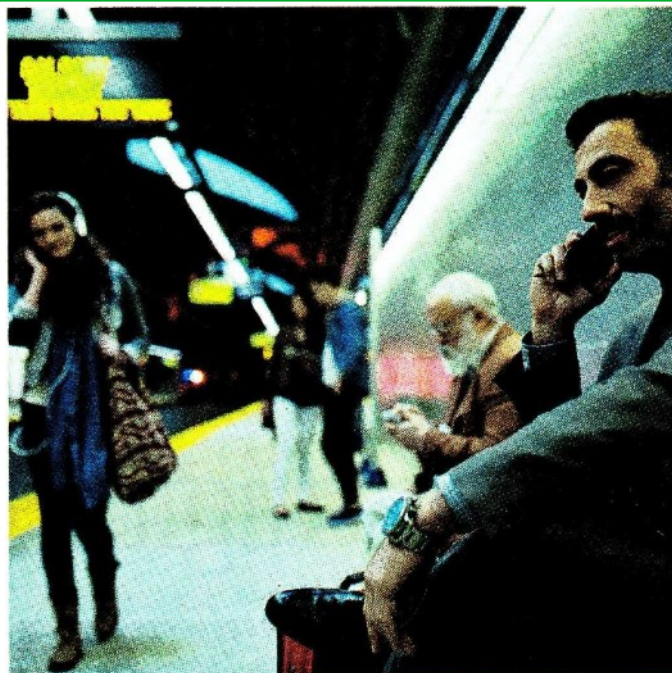
Da maggio a luglio le tariffe sono scese mediamente del 26 per cento, mentre il traffico dati è passato dai 9 Gb ai 19 attuali. E questo ha riguardato tutti gli operatori, sia quelli con rete propria che quelli virtuali

L'indagine di SosTariffe.it ha riguardato Iliad, Ho, Vodafone, Kena Mobile, Tim, PosteMobile e Wind Tre. I dati degli ultimi due mesi

	Media tariffe Mobile Italia (reti proprie e operatori virtuali)			Media tariffe operatori con rete propria		
	Luglio 2018	Maggio 2018	Variazioni %	Luglio 2018	Maggio 2018	Variazioni %
MINUTI INCLUSI	1765	1.363	+29,52%	2232	1853	+20,45%
SMS INCLUSI	890	784	+13,48%	1190	904	+31,70%
GB INCLUSI	14,14	9	+59,62%	19	12	+58,06%
COSTO MENSILE (euro)	8,71	10,96	-20,52%	9,11	12,41	-26,61%

Fonte: SosTariffe.it





[MOBILE]

San Marino, la prima nazione europea coperta da tecnologia 5G di Tim e Nokia

L'accensione del primo sito 5G conforme allo standard 3GPP Rel15, che farà di San Marino la prima nazione europea coperta dalla nuova tecnologia 5G, è il primo importante traguardo raggiunto grazie allo sforzo condiviso da TIM, la sua controllata TIM San Marino, NOKIA e il Governo di San Marino, che hanno unito gli sforzi nell'ambito della sperimentazione 5G.

Il piano di rete del progetto, la cui prima tappa è stata raggiunta grazie alla banda di frequenze 3,5 GHz messa a disposizione dal Governo di San Marino, prevede di completare la copertura 5G entro la fine dell'anno. Nello specifico, a Faetano è stato installato un apparato radio a standard 3GPP Rel15, dotato di tecnologia "Massive-MIMO", un'antenna capace di gestire contemporaneamente decine di segnali radio in entrata e in uscita, in grado di adattarsi dinamicamente alla posizione dei singoli utenti e alla domanda di traffico. La soluzione "end to end" NOKIA prevede, inoltre, la virtualizzazione sia delle componenti di rete sia dell'accesso radio.

Completati i test presso il centro di ricerca e innovazione di TIM a Torino che hanno testato per la prima volta in Europa la tecnologia a standard 5G basata sulle onde millimetriche (26 GHz) nella gamma di frequenze (26,5-27,5 GHz) TIM e Nokia inizieranno entro la fine di settembre l'installazione degli apparati 5G a 26 GHz, al fine di testarne le potenzialità in campo con terminali 5G equipaggiati con entrambe le bande, rendendo così San Marino un laboratorio a cielo aperto per la sperimentazione di servizi innovativi basati sul 5G. Industria 4.0, sicurezza pubblica, smart city e turismo digitale sono gli ambiti interessati dai servizi innovativi abilitati grazie alle potenzialità del 5G.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il lavoro al tempo dei robot operai La tecnologia rafforza l'occupazione E può aiutare crescita e consumi

Numeri alla mano, l'esperto di Invesco non condivide le visioni catastrofiste sul conflitto tra uomo e macchina sul lavoro.



di LUCA TOBAGI*

■ MILANO

WARREN BENNIS disse: «La fabbrica del futuro avrà solo due dipendenti, un uomo e un cane. L'uomo sarà là per dare cibo al cane e il cane per impedire all'uomo di avvicinarsi alle apparecchiature». Sentiamo da anni frasi come questa o «i robot ci ruberanno il lavoro», conseguenze dell'innovazione tecnologica. Nel contesto della Grande recessione seguita alla Grande crisi finanziaria, in cui molti posti di lavoro sono stati distrutti, possono suonare macabre.

È veramente così? Fra le visioni estreme di chi abbraccia con entusiasmo la tecnologia e chi invece la osteggia, è probabile che cadiamo in un equilibrio intermedio. Più interessante, a mio parere, è interrogarsi sul perché e quali prospettive potrebbero derivarne per i mercati.

Curiosamente, per quanto si parli di robot, non è semplice reperire dati attendibili. La International federation of robotics ne raccoglie alcuni. Che mostrano come le economie in cui la presenza di robot è maggiore, misurata sia in termini di numero di robot per 10mila dipendenti, sia in termini di robot installati sul totale mondiale, hanno tassi di disoccupazione minori.

CIÒ VA CONTRO L'IDEA che i robot 'rubino' posti di lavoro. Se fos-

se vero, le economie con una maggiore penetrazione di robot potrebbero mostrare tassi di disoccupazione più elevati. Invece sembra vero il contrario.

Perché? Propongo due ipotesi.

La prima è che la tecnologia abbia un impatto positivo sulla produttività, in particolare del lavoro più costoso e a più alto valore aggiunto, rispetto a quello che crea un minore valore aggiunto.

La seconda è che la tecnologia e i robot possano sostituire il lavoro laddove c'è carenza di offerta.

Se, ad esempio, non si riescono a trovare tutti gli operai specializzati che servirebbero in Giappone, li sostituiamo con robot. Ma 'sostituiamo' quelli che vorremmo assumere e mancano, non eliminiamo chi già lavora.

Queste due ipotesi sono compatibili con un'evidenza empirica che, da tempo, sfida la consolidata relazione fra inflazione e disoccupazione della curva di Phillips, in base alla quale la riduzione del tasso di disoccupazione spinge al rialzo l'inflazione.

In alcuni Paesi, ormai, il tasso di disoccupazione è molto basso, mentre l'inflazione, riportata in territorio positivo dalle manovre non convenzionali delle Banche Centrali, non raggiunge gli obiettivi.

NON SI PUÒ ESCLUDERE che la tecnologia, aumentando la produttività del lavoro, in particolare quello meglio retribuito, possa aver contribuito a tenere a freno la dinamica dei prezzi. Questo è un altro argomento controcorrente: varie analisi mostrano una tendenza decrescente della produttività.

vità.

Non amo andare contro l'evidenza – qui stiamo solo ragionando, non proponendo soluzioni a puzzle economici –, ma bisogna ricordare come la quantificazione della produttività sia uno dei compiti più sfuggenti e complessi.

Nel 1987, il premio Nobel Solow dichiarò che si vedono computer ovunque, tranne che nelle statistiche sulla produttività. Oltre trent'anni dopo, potremmo trovarci in una situazione simile. Se così fosse, potrebbero esserci conseguenze positive per i mercati finanziari, per almeno due motivi. Innanzitutto, se la disoccupazione non fosse destinata ad aumentare per effetto della tecnologia, la traiettoria dei consumi, elemento preponderante nella composizione del Pil dei Paesi più avanzati, avrebbe un problema in meno da fronteggiare, con ripercussioni positive per la crescita economica.

IN SECONDO LUOGO, se l'inflazione rimanesse su livelli moderati ancora a lungo, le Banche centrali avrebbero meno pressioni per modificare le proprie politiche monetarie accomodanti. Dato il ruolo cruciale che esse hanno svolto negli ultimi anni, gli inve-



stitori pensano a come posizionarsi in una fase di normalizzazione, ed è facile comprendere l'importanza dell'eventualità di un'azione più morbida delle aspettative in un contesto benigno, e non a causa di nuove difficoltà.

Mentre aspettiamo di vedere che cosa accadrà, concludo con una frase di Steve Jobs: baratterei tutta la mia tecnologia per un pomeriggio con Socrate. Giusto per ricordarci che noi umani abbiamo ancora molto da dire.

***CFA Investment Strategist di Invesco**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**ESPERTO
CHE OPERA
DA 17 ANNI**



**SOCIETÀ
FONDATA
NEGLI USA**

Un professionista pluripremiato

Luca Tobagi, senior portfolio manager e analista finanziario con oltre 17 anni di esperienza in alcuni dei maggiori asset manager è laureato alla Bocconi di Milano e, nel 2011, è stato inserito dagli analisti tra i migliori gestori specialisti nella Thomson Reuters Extel Survey. Tobagi ha avviato in rete un blog divulgativo chiamato 'Scelte economiche'

L'ultimo roadshow in Italia sugli Etf

Invesco Ltd è una società americana fondata ad Atlanta da un gruppo guidato da Charles Brady nel lontano 1978. Da allora non ha mai smesso di crescere e di espandersi, anche tramite acquisizioni e fusioni. È presente in Italia, con sede a Milano, dal 1997 con un team di professionisti dedicati alla clientela istituzionale ed alle reti di distribuzione retail. Negli ultimi giorni, la società - con l'iniziativa Invesco Express - ha lanciato in Italia un roadshow sugli Etf rivolto ai professionisti della finanza



COME CAMBIA LA FABBRICA

Ecco come cambia la fabbrica ultramoderna: in alto il tablet con cui, sempre più spesso, si danno ordini alle macchine; subito sotto un robot antropomorfo giapponese che lavora insieme agli operai



villaggio
globale**Chengdu
la seconda Cina
con l'hi-tech
alla rincorsa
di Shanghai**Filippo Santelli
a pagina 12

Chengdu, la carica dell' "altra Cina" hi-tech e startup per battere Shanghai

IL CAPOLUOGO DEL SICHUAN COME LE ALTRE CITTÀ DI "SECONDA FASCIA" PUNTA SU BASSI COSTI, RAPIDITÀ DELLA BUROCRAZIA E CONTRIBUTI ALLE IMPRESE PER BATTERE LE BLASONATE "CAPITALI" DELL'INDUSTRIA. LA SPINTA DEL GOVERNO PER SFOLTIRE I MAGGIORI CENTRI
Filippo Santelli

Chengdu

«Questa città piace a tutti, nella nostra azienda lavorano 80 persone che vengono da ogni parte della Cina». Per chi conosce poco l'Impero di mezzo è un toponimo come altri: Chengdu. Ma è una metropoli di 16 milioni di abitanti, capoluogo della Provincia meridionale del Sichuan, e sta provando a mettersi sulla mappa come uno dei nuovi centri tecnologici del Dragone. L'ingegnere Saga Song, 34 anni e il classico beverone di tè degli startup per cinesi, ci ha fatto l'università. E dopo anni di ricerca negli Stati Uniti, quando ha deciso di tornare, non ha avuto esitazioni a fondare la sua startup qui. Idealesesta sviluppando una tecnologia per la realtà virtuale che proietta le immagini direttamente nell'occhio dell'utente. All'ingresso dell'ufficio, un open space nel quartiere hi-tech di Tianfu, l'intera parete è tappezzata da brevetti.

«La burocrazia è snella, le tasse sono basse, siamo riusciti a reclutare dei talenti top», spiega. «Tutti amano il cibo e le donne di Chengdu...». Battuta da spogliatoio? Non è l'unico a magnificare le bellezze locali: forse conta anche questo nella maschilissima industria digitale. Non quanto però la possibilità di affittare o comprare una casa senza dissanguarsi: «A Pe-

chino o a Shanghai è difficile».

Il costo della vita

Questione di costi, sempre più alti nella capitale e nelle altre metropoli che i cinesi chiamano di prima fascia: Shanghai appunto, Canton o l'hub digitale di Shenzhen. Ma questione anche di regole, a cominciare dal permesso di residenza, l'hukou, il foglio di carta che dà accesso all'assistenza sociale. Nelle metropoli "5 stelle" è impossibile ottenerlo: le autorità vogliono contenerne l'espansione, riequilibrare lo sbilanciamento demografico che oggi fa pendere la Cina verso la costa. E i centri cosiddetti di seconda fascia, quelli dell'entroterra, provano a sfruttare l'occasione per strapparsi a vicenda la nuova generazione di talenti e imprese, in una battaglia tutta interna al Paese. Ha iniziato Wuhan, capitale dello Hebei, annunciando di voler attirare entro cinque anni un milione di laureati grazie a certificati di residenza immediati. L'hanno seguita Xi'an, capitale dello Shaanxi, Chongqing e appunto Chengdu, che ci ha aggiunto del suo: oltre allo hukou espresso, agli immigranti qualificati offre accesso privilegiato al mercato immobiliare e ingresso libero alle attrazioni culturali, compreso il parco dei panda, simbolo indiscusso della città. «La competizione già feroce per i talenti in Cina lo diventerà ancora di più con l'invecchiamento della popolazione», dice Henry Huiyao Wang, fondatore del think tank Ccg e consulente del governo.

Il giusto ecosistema

E un po' come agli adorabili orsi bianconeri, anche ai talenti va fornito il giusto ecosistema, spazi e opportunità per esprimersi. A giudicare dallo sconfinato plastico nell'edificio visitatori, nella Nuova area di Tianfu dovrebbero sentirsi a casa. Molto più di un parco tecnologico: quella che la diligente hostess ci illustra è una vera e propria città-giardino dell'innovazione progettata al

marginale Meridionale dell'attuale Chengdu. Entro il 2030 dovrebbe occupare il territorio di 54 villaggi, 1.500 chilometri quadrati, preservando verde e terreni agricoli. L'hostess elenca: «Un aeroporto da 90 milioni di passeggeri, treno alta velocità, cinque autostrade, otto linee della metro, il centro direzionale, una sede dell'Accademia delle scienze, una dell'Istituto aerospaziale, l'isola delle startup». Già Chengdu ospita grandi stabilimenti industriali, da Intel a Foxconn, oltre che l'interporto da cui le merci della Nuova Via della seta prendono la via dell'Europa; dopo il devastante terremoto del 2008 è una delle città cinesi cresciute di più. Ma l'area di Tianfu è il suo tentativo di salire un gradino più su, dall'economia delle fabbriche a quella dei centri di ricerca, dalla produzione all'innovazione. Una scommessa su cui la Cina di Xi Jinping si gioca il futuro. Usciti fuori, dalla cima della collinetta che domina l'area, di tutto questo non si vede ancora nulla. I lavori sono partiti dalle bonifiche ambientali, le stradine e i canali che circondano il lago sono finiti e tirati a lucido, con tanto di panchine, aiuole e giochi per i bambini. In giro però passeggiano solo giardinieri con il cappello di paglia e gruppetti di operai, tra cantieri di edifici ancora in costruzione. «Sarà uno sviluppo graduale», spiega il direttore dei lavori, proprio mentre passiamo davanti allo scheletro del dormitorio riservato ai cervelli di ritorno dall'estero.



Le alternative

Scegheranno davvero Chengdu, o preferiranno le già affermate Silicon Valley mandarino di Pechino o Shenzhen? E basterà l'affitto gratuito per tre anni a popolare di imprese innovative l'isola delle startup? In Cina fanno così: prima costruiscono le cattedrali, enormi, e poi cercano di riempirle di fedeli. Questa città non fa eccezione: ha un fantasmagorico centro esibizioni da 200 mila metri quadrati, semivuoto. E il palazzo con la superficie commerciale più grande del pianeta, il New Century Global Center, con dentro una spiaggia artificiale in cui degli schermi giganti simulano il calar del sole. Ora ecco Tianfu, progetto (al momento) da 30 miliardi di euro che Xi ha inserito tra quelli prioritari per il Paese, la garanzia che andrà avanti. «Fate le cose per bene», ha raccomandato il presidente-segretario in visita. Ci assicurano che le aziende private cominciano ad arrivare, ottengono in concessione i terreni e poi si occupano di edificare. Citano Nokia, il colosso dei sistemi di sorveglianza Hikvision, quello del riconoscimento

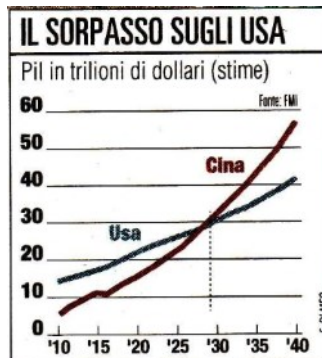
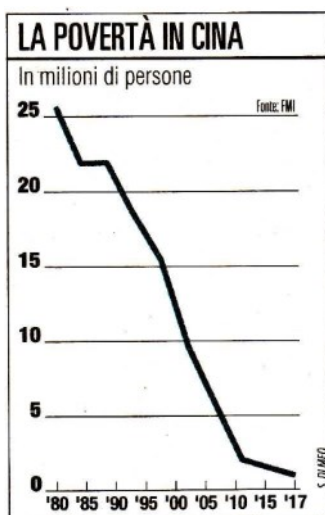
facciale SenseTime. Certo questa corsa delle "altre" metropoli cinesi a creare degli hub dell'innovazione può sembrare artificiale, l'ennesima bolla. Di recente anche il governo ha ammonito le amministrazioni a non esagerare: oltre alle città di seconda fascia, si sono iscritte alla competizione anche quelle di terza o quarta. Ognuna con schemi di attrazione dei talenti, incentivi a valanga, smisurati parchi tecnologici.

La redistribuzione abitativa

«Queste politiche aiutano a redistribuire la popolazione che in altre città come Pechino è in eccesso, verso quelle che invece hanno bisogno di giovani», spiega Henry Huiyao Wang. Ma se per chi si laurea in Cina stanno effettivamente diventando delle mete ambite, non così per i cervelli di ritorno dall'estero, né tanto meno per gli stranieri, che preferiscono ancora la prima fascia, dove il costo della vita è sì maggiore, ma anche gli stipendi e le opportunità. Di recente Chengdu ha festeggiato la nascita del primo unicorno, cioè una startup valutata oltre un miliar-

do di dollari. Si tratta di Xinchao Media Group, ex editore di riviste che si è convertito al ben più lucrativo business della pubblicità online. Poca cosa rispetto alle decine di campioni (e al fiume di capitali) che può vantare Pechino, solo un inizio. «Facciamo fatica ad attrarre ricercatori stranieri», ammette in sala riunioni Li Yao, sulla cinquantina, camicia lilla, dottorato a Stanford in Ingegneria Elettronica. La sua impresa, Borns, è la prima in Cina a progettare robot per gli interventi chirurgici, i suoi concorrenti sono tutti occidentali, ed è in Occidente che Li deve reclutare parte delle competenze: «Qui la mentalità è molto diversa, le cose scorrono più piano», spiega. Basta fare un giro nelle stradine del centro per capirlo: a sera i ragazzi passeggiano tranquilli in mezzo ai vicoli ristrutturati, tra belle case a corte, negozi a tema panda e i banchetti dei pulitori di orecchie, una tradizione locale. Niente a che vedere con la polverosa frenesia di Pechino o gli scintillanti grattacieli di Shanghai. Nel bene e nel male: chissà chi la vincerà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL CASO

Videogiochi, per Pechino un'ora è abbastanza



Pechino
La Cina fa sul serio nella sua battaglia contro la dipendenza da videogiochi dei giovani. Per combattere eventuali disturbi, fisici (miopia) o psicologici, fino alla ludopatia vera e propria, il governo ha annunciato l'intenzione di emettere qualche provvedimento cogente che limiti a un'ora al giorno l'utilizzo delle console. Ormai quotidianamente i giornali di regime invitano l'industria a non sfruttare la dipendenza dai giovani, da mesi i nuovi titoli di videogiochi non vengono approvati. L'effetto si vede già sui campioni nazionali dei videogame (specie per telefono) Tencent e NetEase, che sono crollati in Borsa. (f.s.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[L'APPUNTAMENTO]

Agroalimentare ed energia pulita la prima volta di Luigi Di Maio da "ambasciatore"

Per Luigi Di Maio sarà la prima visita ufficiale in Cina. Tra il 20 e il 24 settembre il vice premier e azionista di maggioranza del governo volerà a Chengdu, capoluogo del Sichuan, per la 17esima Western China International Fair. L'occasione per il ministro dello Sviluppo economico è ghiotta: Chengdu è uno dei terminali della Via della Seta su cui corrono le merci tra il Dragone e l'Europa, con i porti del Nord Adriatico e del Nord Tirreno che si candidano ad essere della partita, e quest'anno l'Italia è ospite d'onore della manifestazione. Il nostro padiglione ospiterà 55 aziende che già lavorano in Cina, a rappresentare i settori di collaborazione prioritaria tra Roma e Pechino: sanità, innovazione, energie pulite, turismo e agroalimentare.

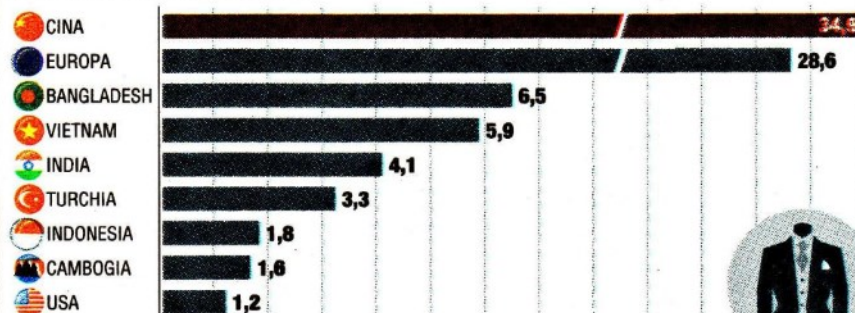
Sarà la seconda visita di un esponente di punta del governo gialloverde in meno di un mese. Il ministro dell'Economia Giovanni Tria, già da accademico assiduo frequentatore della Cina, ha concluso la sua a inizio settembre. Il bis di Di Maio testimonia l'attenzione di questa maggioranza, alla disperata ricerca di qualche decimo di crescita, verso il Dragone, i suoi capitali e un mercato su cui le merci italiane hanno molte posizioni da recuperare. Il precedente ministro dello Sviluppo economico, Carlo Calenda, non era stato in Cina neppure una volta, Di Maio potrebbe visitarla due volte solo quest'anno: è possibile che partecipi anche alla gigantesca Fiera dell'import di Shanghai prevista a inizio novembre. (f.s.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

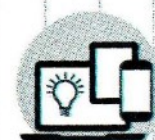
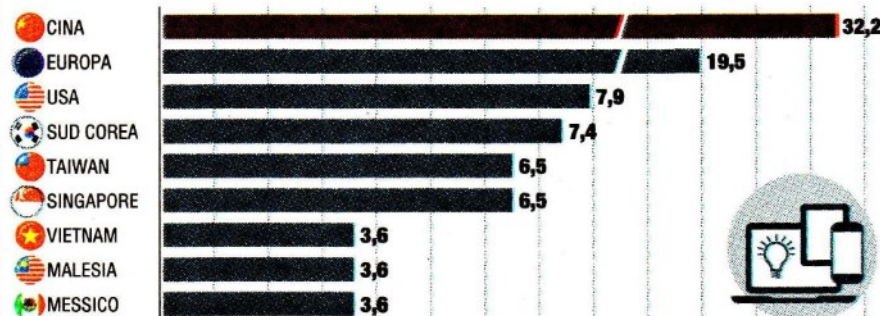
I PRINCIPALI ESPORTATORI

In % , dati 2017

■ Settore abbigliamento



■ Telecomunicazioni e alta tecnologia



Fonte: Financial Times

S. DI MEO

[IL PERSONAGGIO]

Mark Read
al timone di Wpp
con il salario
dimezzato

Enrico Franceschini a pagina 6

IL PERSONAGGIO

Mark Read, il delfino al timone di Wpp salario dimezzato e dialogo con Big Tech

NOMINATO CEO AL POSTO DI SORRELL, TRAVOLTO DA UNO SCANDALO SESSUALE, SI È MESSO SUBITO AL LAVORO PER RISOLLEVARE IL MAGGIOR GRUPPO PUBBLICITARIO DEL MONDO IN CRISI D'IDENTITÀ CONTRO L'AGGRESSIVITÀ DI GOOGLE E FACEBOOK CHE BYPASSANO LE AGENZIE

Enrico Franceschini

Londra

Morto un re se ne fa un altro: in questo caso, il vicere. Martin Sorrell dovrebbe essere contento dell'uomo scelto come suo successore alla testa della Wpp, la più grande agenzia di pubblicità del mondo: fu lui ad assumere nel 1989 Mark Read, fresco di laurea e master in economia a Cambridge e Harvard, ed è stato lui a promuoverlo fino a farne il suo braccio destro.

Adesso, come scrivono i giornali di Londra, "l'apprendista è diventato il maestro", cinque mesi dopo le dimissioni di Sorrell da amministratore delegato dell'azienda da lui fondata e diretta per 32 anni in seguito a uno scandalo paradossale: avere usato 300 sterline di fondi dell'azienda per pagare una escort in un bordello di Mayfair, lui che ne incassava 200 mila l'anno come rimborsi spese e decine di milioni fra stipendio e bonus. Un'accusa risolutamente smentita dall'interessato,

ma che lo ha comunque costretto ad andarsene, lanciandosi per non essere spinto, come si dice da queste parti.

L'esempio calcistico

Non sarà un'eredità facile: nella City qualcuno la paragona a prendere il posto di Alex Ferguson, per tre decenni leggendario allenatore del Manchester United. Con l'aggravante che Ferguson è rimasto in tribuna a fare il tifo per la squadra e ufficialmente ha sempre appoggiato i tecnici (ormai con Mourinho siamo al terzo) che lo hanno sostituito in panchina, mentre Sorrell ha fondato un'azienda rivale e non perde occasione di cavarsi sassolini dalle scarpe, come si suole dire, nei confronti della sua vecchia società. Apparentemente lodandola, ha commentato la nomina del suo vice osservando che dovrà sedersi su "una poltrona per due", condividendo di fatto la gestione della Wpp con un altro "vicere", Andrew Scott, nominato in aprile "chief operating officer" insieme a Read e a sua volta candidato al massimo incarico. «La ricerca del nuovo chief executive officer», taglia corto polemicamente l'ex-re Mida dell'advertising. «È stata una completa perdita di tempo».

L'opinione dominante è che il nuovo ceo abbia le credenziali giuste per rilanciare una com-

pagnia che ha perso un terzo del proprio valore nell'ultimo anno prima della controversa uscita di scena di Sorrell. Ma i problemi rimangono, come sottolinea il calo del 6 per cento in Borsa nel primo giorno di lavoro di Read, causato non da perplessità sul suo curriculum bensì dall'annuncio di un declino del 13 per cento nei profitti, una continuazione della crisi che nemmeno "l'uomo dalle mani d'oro", il soprannome di Sir Martin, aveva saputo frenare.

Dopo studi stellari e una brillante carriera all'interno della Wpp, Read si è distinto anche altrove, fondando la Wunderman, una società di marketing in calo di utili, con una storia lunga 60 anni, che negli ultimi tre anni è stato capace di ravvivare trasformandola in una dinamica agenzia digitalizzata.

Piccolo miracolo

Un piccolo miracolo che ora ha il compito di ripetere alla gui-



da di un colosso da 15 miliardi di sterline l'anno di fatturato, con 130 mila dipendenti in 112 paesi. Un primo segnale incoraggiante è già arrivato nel breve periodo della sua direzione della Wpp a quattro mani con Scott dopo le dimissioni di Sorrell: una crescita del fatturato dello 0,7 per cento nell'ultimo trimestre, la prima in quindici mesi. Ma c'è molto altro da fare e il neo-ad non se lo nasconde. Pur insistendo che l'industria pubblicitaria attraversa «un cambiamento strutturale, non un declino strutturale», e che la sua azienda ha bisogno di «una evoluzione radicale, non di una rivoluzione», promette di costruire «una nuova Wpp». I cambiamenti a cui allude Read sono evidenti. Appartengono alla generale trasformazione del business, di ogni tipo di business, causata dalla rivoluzione digitale. Tradizionali clienti come Procter & Gamble e Unilever hanno tagliato il budget per la pubblicità e indirizzato le loro inserzioni direttamente su Google e Facebook. In questo come in altri campi, i due giganti del web stanno occupando il terreno che prima era dominato da altri. In più ci sono nuovi concorrenti dal mondo delle consulenze finanziarie come Accenture e Deloitte, che stanno entrando a loro volta nell'arena pubblicitaria per aiutare i grandi brand a trasformare il proprio marketing.

Credenziali giuste

Come ex-capo del settore digitale della Wpp, il 51enne Read ha le credenziali per adattarsi a questi mutamenti epoca-

li meglio del suo 73enne ex-boss. Sorrell chiamava Google e Facebook "frenemies", fusione di "friends" (amici) e "enemies" (nemici), esprimendo risentimento per la loro sempre più invadente presenza. Viceversa il suo più giovane erede afferma senza mezzi termini che la Wpp deve essere "più vicina" a Google e Facebook. Tra i due spiccano altre differenze. Sir Martin era notoriamente un dittatore, abituato a sentirsi il padrone assoluto di un'azienda che ha creato lui stesso dal niente.

Al contrario, Read ha uno stile di management molto più consensuale: "Gode di un forte sostegno interno", nota il comunicato dell'annuncio della sua nomina, osservazione che ne contiene implicitamente un'altra, il forte dissenso interno che esisteva nei confronti di Sorrell. Una seconda notazione del comunicato sottolinea la diversità tra i due uomini, affermando che Read è "sotto ogni aspetto un Ceo per il 21esimo secolo": una maniera di ricordare che il suo predecessore era un Ceo più adatto al 20esimo.

E poi c'è la differenza dei soldi: 975 mila sterline l'anno di salario annuo che possono salire a 7 milioni con i bonus per Read, ovvero la metà di quanto ha preso Sorrell nel 2017 e briciole rispetto ai 70 milioni messi in tasca da sir Martin nel 2015, l'anno in cui è diventato l'uomo più ricco della City. Anche questo un segnale benvenuto da consiglio d'amministrazione, azionisti e opinione pubblica, sullo sfondo della crescente protesta contro gli ecces-

sivi guadagni dei super manager della City.

Forte determinazione

«Mark è un uomo estremamente intelligente, riflessivo e molto determinato, e conosce la sua azienda da cima a fondo», dice Avi Dan, un ex-dirigente della Wpp che ora guida la società di consulenze Avidan Strategies. Un altro ex-manager della Wpp, David Golding, che l'ha lasciata nel 2007 per fondare Adam & Eve, l'agenzia dietro gli spot pubblicitari di enorme successo dei grandi magazzini John Lewis, pensa che il suo amico Read possa diventare come Tim Cook, il dirigente che ha rimpiazzato il leggendario ma vulcanico Steve Jobs alla Apple, portandola a nuovi record. Ma i gestori di hedge fund sono scettici, dubitando delle possibilità della Wpp in un ambiente rivoluzionato dal web più che delle sue capacità personali, e per ora le scommettono contro. Tra le "evoluzioni radicali" che il nuovo Ceo dovrà portare avanti, concordano gli esperti, ce ne sono tre prioritarie: semplificare la Wpp, riducendo il numero di agenzie e ruoli che si sovrappongono; riorganizzarla in un modello più agile e flessibile che faciliti il lavoro con i clienti; e rilanciarla nell'America del Nord, il suo più grande mercato, ingaggiando nuovi giovani di talento. Come era Mark Read quando fu assunto da Sorrell trent'anni fa. Se ci riuscirà, allora è davvero possibile che l'apprendista superi il maestro. Come nessun erede è ancora riuscito a fare con il Manchester United di Alex Ferguson.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

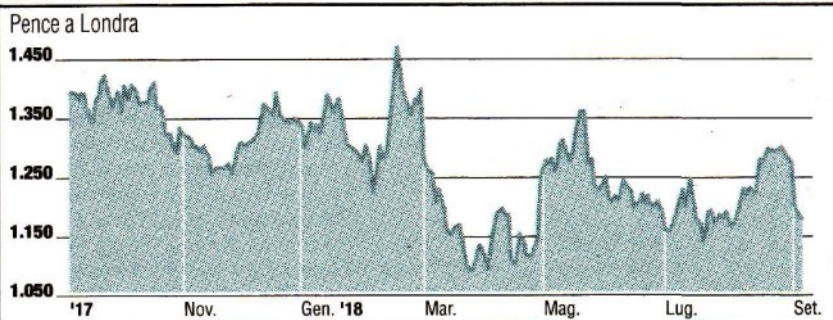
(IL CASO)

E Sir Martin ricomincia dall'Olanda: la sfida è digitale

Dopo una carriera di guadagni stellari, Martin Sorrell poteva godersi una dorata pensione insieme alla seconda (e assai più giovane) moglie italiana. Ma il fondatore della Wpp, 73 anni, forse anche per desiderio di rivalsa dopo un abbandono ignominioso, non ingrosserà le file dei settuagenari che passano il tempo a giocare a golf. Poche settimane dopo essersi dimesso per lo scandalo della prostituta pagata con la carta di credito aziendale (anche se in verità quasi tutti dicono che è stato un pretesto mentre Sorrell è caduto vittima di un'imboscata lungamente studiata dai suoi avversari interni), l'ex-ceo della maggiore agenzia di pubblicità del pianeta ha lanciato un'impresa su scala infinitamente più piccola, la S4Capital, con il sostegno di investitori come Jacob Rothschild, presidente della Rit Partners. E ora si comincia a fare sul serio. Di recente la nuova creatura di Sir Martin ha realizzato la prima acquisizione, comprando MediaMonks, una società di produzioni digitali olandese, per 300 milioni di euro. Ha battuto una serie di concorrenti che erano anch'essi interessati alla piccola società olandese, fra i quali guarda caso la Wpp. L'obiettivo, dice lui stesso, non è creare una nuova Wpp, bensì un'azienda «per una nuova era», al crocevia tra pubblicità, marketing e consulenze, riconoscendo che «il business è cambiato e la vita è cambiata». Come sarà la sua nuova azienda? «Più agile, meno burocratica, più creativa». Proprio quello che avrebbe dovuto fare alla Wpp, secondo i suoi critici, prima di cadere per una escort. (e.fr.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

WPP IN BORSA



multi
media

**Da Israele
l'algoritmo
che smaschera
i seminatori
di odio in rete**

Jaime D'Alessandro
a pagina 29

Fermare l'odio online con gli algoritmi "Così la diplomazia diventa digitale"

DAL DLD DI TEL AVIV, IL PIÙ IMPORTANTE EVENTO TECNOLOGICO DI ISRAELE, L'ANNUNCIO STORICO: SI PUÒ COMBATTERE CHI DIFFONDE IN RETE MESSAGGI FALSI O OFFENSIVI CON L'ARMA HI-TECH PER ECCELLENZA, L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Jaime D'Alessandro

Tel Aviv

«Abbiamo trovato il modo di eliminare alla radice la propagazione dell'odio su Facebook e Twitter». Elad Ratson, direttore dell'unità ricerca e sviluppo del ministero degli Esteri israeliano, lo racconta seduto in una saletta durante il Tel Aviv Innovation Festival (DId). Parla veloce, si accalora: «Che esista un problema lo segnaliamo a Facebook dal 2015, ben prima che scoppiasse lo scandalo Cambridge Analytica. Non erano interessati. Ora però hanno capito, perché il loro business è in pericolo». Ratson sostiene di possedere, dopo tre anni di sviluppo e un milione di euro spesi, un algoritmo capace di rintracciare e isolare gli account dai quali partono attacchi razzisti e notizie palesemente false. Proprio mentre al Congresso degli Stati Uniti il numero due di Facebook Sheryl Sandberg e Jack Dorsey, ceo di Twitter, ammettono la loro impotenza davanti alle manipolazioni politiche che sono avvenute sui social. Qui in Israele sono convinti che la diplomazia si debba occupare anche dell'online, territorio dove l'opinione pubblica viene plasmata attraverso la radicalizzazione delle opinioni. A volte si tratta di poche centinaia di soggetti, spesso bot gestiti da una manciata di persone, che rie-

scono a dettare l'agenda toccando le giuste corde e facendo in modo che il loro messaggio si moltiplichi. Individuati in tempo reale e chiusi gli account, l'efficacia però sparisce.

Migliorare l'efficacia

«Cento tweet con metodi adeguati, spesso illegali, possono diventare decine di migliaia dando l'illusione che ci sia un'emergenza che non è tale o che esista un sentire comune su un tema quando non c'è», dice Ratson. «Si parla di messaggi che violano le regole stesse delle piattaforme social. Quelli che Facebook, YouTube e Twitter dicono di voler combattere». Se quel che sostiene Ratson è vero, è uno strumento rivoluzionario. L'analisi di certi fenomeni di odio e polarizzazione sull'onda degli algoritmi dei social network, ha portato il governo israeliano a creare un antidoto. Parte dall'infezione e a ritroso individua la fonte o le fonti. Ha del fantascientifico considerando i pochi passi avanti fatti nell'analisi e nel controllo dei contenuti pubblicati online. Sarebbe difficile prendere sul serio le affermazioni di Ratson se non rappresentasse Israele, una nazione che in fatto di cybersecurity è ai massimi livelli. E dove in un ministero, caso unico al mondo, si son messi a maneggiare l'intelligenza artificiale. Resta da capire quanto questo software sia efficace e a quale livello di profondità arrivi.

Livello di profondità

Facebook e gli altri colossi del Web hanno sempre sostenuto che le Ai possono per ora svolgere un compito circoscritto, la maggior parte degli interventi avviene su segnalazione degli utenti. Ma anche se l'algoritmo israeliano fosse solo in grado di rintracciare in pochi minuti gli account da dove partono messaggi palesemente fuorilegge, per ora pare lo faccia in maniera affidabile soprattutto su Twitter, sarebbe comunque un passo avanti sostanziale. In pro-

spettiva potrebbe diventare la base per lo sviluppo di strumenti capaci di isolare flussi studiati a tavolino per orientare l'elettorato seminando paure ingiustificate. «La polarizzazione nei social network ha origine nei sistemi automatici di raccomandazione di un contenuto», spiega Richard Rogers, capo del Digital Methods Initiative dell'Università di Amsterdam. «Ai like piacciono i like e più ce ne sono più il sistema mette quel messaggio, quel video o foto, in evidenza. Le raccomandazioni ti mostrano cose fra loro simili: Idee vicine si uniscono e non interagiscono con quelle differenti. Le proprie convinzioni si specchiano in quelle di utenti che la pensano come noi. E più si autoconfermano più si estremizzano. Sono le *echo chambers*». Democrazie in pericolo che, gestite attraverso Facebook, possono annegare nella rabbia gridata online.

Le origini diverse

E pensare che Internet doveva essere il luogo della diversità di opinione ed è invece diventato quello dalla sorda omogeneità. «Proviamo però a pensare cosa accadrebbe se di una certa ondata di messaggi contro qualcosa o qualcuno, potessimo dire subito che sono nati da un certo numero di account e che parte di questi sono fasulli», conclude Ratson. «A quel punto Facebook o Twitter non avrebbe più scuse e sarebbero costrette ad intervenire, specialmente in Paesi, come gli europei, dove ci sono leggi che prevedono mul-



te salate se non lo fanno». L'alto funzionario sa perfettamente che i 4 milioni di suoi concittadini che usano Facebook sono una fonte di guadagno troppo piccola perché in Silicon Valley l'ascoltino. E sa che una tecnologia sviluppata a Tel Aviv da molti verrà vista con sospetto. Per questo lui e il suo ministero la vogliono met-

tere a disposizione dell'Europa creando un'alleanza per riprendere il controllo dell'online dove gli Stati occidentali hanno sempre meno il polso della situazione. Anche questa è diplomazia. Meglio: la nuova diplomazia digitale ai tempi di algoritmi, intelligenza artificiale e social network.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[LA CONFERENZA]

Il maggior evento sull'hi-tech del Medio Oriente

Il Did di Tel Aviv, ospitato nell'innovativo complesso Hatachan, è la più grande conferenza internazionale di hi-tech dell'intero Medio Oriente. Ogni anno per tre giorni all'inizio di settembre riunisce migliaia di professionisti del settore, imprenditori e investitori, impegnati in decine di incontri, di bilaterali B2B, di conferenze, di annunci di svolte tecnologiche. L'obiettivo è di fornire un quadro aggiornato degli sviluppi in tema di innovazione ponendo le basi per futuri sviluppi e offrendo agli operatori una piattaforma per lo scambio di idee, opinioni, accordi. Amazon, Facebook, Samsung e centinaia di altre compagnie comprese piccole startup di ogni Paese partecipano con executive di alto livello alla conferenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[IL CONTRIBUTO ITALIANO]

A Venezia si studiano i "pregiudizi di conferma"

All'Università Ca' Foscari di Venezia, assieme alla London School of Economics, stanno cercando di capire come contrastare la polarizzazione e gli odi online. «Abbiamo iniziato a studiare le notizie bufala nel 2013 a Boston su un campione di tre milioni di persone su Facebook, poi divenute cinquantacinque e infine 376 milioni», spiega Walter Quattrocchi, a capo del Laboratorio di Data Science and Complexity della Ca' Foscari. «È confermato in maniera scientifica che il cercare online informazioni si traduce nel validare la propria convinzione. È uno dei motori principali che

muove i social network. Si chiama pregiudizio di conferma». Ora Quattrocchi sta mettendo a punto un metodo per evitare le contrapposizioni con articoli che non mirano ad aumentare l'antagonismo ma che al contrario cercano di riconquistare la fiducia delle persone verso il metodo scientifico. Ma lui stesso ammette che si tratta di un'opera che richiede molta pazienza, impegno, risorse quando bastano qualche decina di bot gestiti e una notizia falsa per lanciare online una campagna d'odio. (j.d'a.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

3

ANNI
Serviti al governo di Israele per l'algoritmo anti-haters



Propagandisti dell'odio

Una protesta contro Facebook e le sue fake news: in realtà molti dei post mendaci sono frutto di artifici di pirateria informatica, i famigerati "troll" che si diffondono in automatico per la rete e i social network: ma ora sono aggredibili con altri algoritmi



Elad Ratson (1), consulente del governo israeliano sulla cybersecurity; **Walter Quattrocchi** (2), capo del Laboratory of Data Science di Ca' Foscari



Un'immagine del Did di Tel Aviv, il maggior evento hi-tech di tutto il Medio Oriente

Eresie digitali

L'INDUSTRIA 4.0 E LA COMMUNITY ANTI-SOLITUDINE DEGLI INNOVATORI

di **Edoardo Segantini**

edoardosegantini2@gmail.com

@SegantiniE

Non sempre le persone competenti stanno zitte o si esprimono solo individualmente.

Sta per esempio acquisendo adesioni la community lanciata dal sociologo dell'organizzazione Federico Butera e da altri studiosi come Sebastiano Bagnara, Giorgio De Michelis, Sebastiano Di Guardo, Gianfranco Dioguardi, Roberta Morici, Paolo Perulli, Alessandro Sinatra. Esperti accomunati dall'idea che la tecnologia, da sola, non basti a generare risultati positivi per l'intera società. E che il suo potenziale si possa dispiegare pienamente solo se è progettata insieme all'organizzazione e al lavoro. Siamo dunque nel pieno della Quarta Rivoluzione Industriale: però vista non come l'incubo distruttivo temuto da alcuni (e amplificato sui social dall'eco populista) né come la panacea sognata da altri, senza riscontro nella realtà. Alla community e alla sua visione hanno aderito personaggi come Marco Bentivogli, Patrizio Bianchi, Carlo Calenda, Carlo

Castellano, Giovanni Costa, Alfonso Fuggetta, Bruno Lamborghini, Cristina Tajani e Michele Tiraboschi; oltre a Emilio Bartezzaghi, Alberto Cipriani, Alessio Gramolati, Giovanni Mari, Marcello Martinez e Enzo Rullani. Dunque politici, imprenditori, manager, sindacalisti. Le prime iniziative pubbliche saranno a ottobre: un workshop organizzato a Bologna dalla Regione Emilia Romagna (di cui l'economista Bianchi è assessore al lavoro e alla scuola) e un secondo convegno promosso a Milano da Cefriel, Comune e Università Bicocca. Si cercherà di diffondere la conoscenza delle esperienze positive (che ci sono) e delle soluzioni che possono coniugare innovazione, competitività e occupazione. Diversamente dalla Germania, dove si è dedicato impegno a divulgare dei modelli positivi, in Italia le imprese lavorano più «in solitudine», anche le migliori. Le esperienze non vengono condivise. Conoscerle e discuterle è dunque un obiettivo della community: che sul tema della «progettazione congiunta» di tecnologia, organizzazione e lavoro ha una lunga esperienza di studi ma anche di esperienze sul campo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tim, il consiglio per il 5G Scatta il confronto sul futuro dell'ad Genish

MILANO

Cda «caldo» per Tim. I consiglieri sono chiamati oggi a decidere la strategia per l'asta delle frequenze 5G. Ma la riunione sarà anche l'occasione per fare il punto dopo le nuove polemiche che hanno investito l'ad Amos Genish (foto). Possibile che si parli anche delle parole di Arnaud de Puyfontaine, che ha dato ragione al vicepremier Di Maio, che non vuole la cessione di Sparkle. I francesi di Vivendi hanno riaperto la battaglia per il controllo di Tim.



POLTRONE CHE SCOTTANO, LE SPINE DI TIM

Dalla rete ai conti, tutti i dossier di Telecom, il gruppo guidato da **Amos Genish** di **Federico De Rosa**

11

IL REBUS DELLA BANDA LARGA

Per il numero uno di Telecom Italia è l'ora della verità. Riconfermato dopo il duello fra Elliott e Vivendi che ha portato al ribaltone in Consiglio, ora è di nuovo in discussione

Il piano DigiTim non sta convincendo e a Piazza Affari il titolo è tornato ai livelli di cinque anni fa

Chi si rafforza è il presidente Conti. Intanto spunta un'alternativa per sistemare l'infrastruttura (con Open Fiber)

TIM, UN FUTURO SENZA RETE TRA PIANI, CONTI (E CONFLITTI) TUTTE LE SPINE DI GENISH

Anche i francesi, che l'hanno scelto, sembrano avere lasciato solo il manager. Fra i possibili sostituti Gubitosi e Altavilla

di **Federico De Rosa**

Un'incompiuta. Il destino non è mai stato clemente con Tim. Dopo sei passaggi di proprietà e aver visto passare decine di amministratori delegati, il gruppo telefonico si ritrova a navigare a vista in una situazione in cui servirebbe una mappa concettuale più che una bussola per trovare la direzione. Amos Genish ci ha provato con il piano DigiTim, ma la strategia non riesce a convincere il mercato.

Da quando il manager ha presentato il suo piano a marzo, il titolo Tim ha perso oltre il 30% in Borsa tornando ai livelli di cinque anni fa. Certo, il mercato ha la sua responsabilità, ma Tim fa storia a sé e forse più che la pressione competitiva a determinare questo avvistamento hanno contribuito altri fattori come i conflitti in consiglio, il gioco sotterraneo di Elliott e Vivendi per stabilire chi comanda in Tim e una certa «disattenzione» di Genish. Il quale, un po' perché non parla italiano e un po' perché a Roma passa solo alcuni giorni alla settimana, non è riuscito a costruire un team coeso e focalizzato sulle azioni da compiere per avviare la svolta. Ora ha deciso di nominare Alex Bolis, americano di nascita ma padre italiano, alle investor re-

lations, capo dello staff per fare da raccordo con il team. In questa situazione dicono che l'uomo forte in Corso Italia sia Fulvio Conti, presidente senza deleghe ma con un network formidabile e una conoscenza profonda, anche se un po' datata, del gruppo telefonico.

Lo «stabilizzatore»

Di certo Conti sta prendendo molto sul serio il suo ruolo di «stabilizzatore» ed è già riuscito a difendere una volta Genish dalle critiche di alcuni consiglieri, che avevano chiesto di mettere all'ordine del giorno un impegno formale del manager a portare avanti alcune azioni del piano. Ed è tornato a difenderlo anche lo scorso fine settimana da Cernobbio, definendolo «the right man», l'uomo giusto. Ma i risultati tardano ad arrivare e il ceo di Tim si ritrova di nuovo accerchiato. Anche Vivendi, che dopo aver investito oltre 3 miliardi in Tim ha accumulato una minusvalenza potenziale di 1,5 miliardi e vuole una svolta, ad là della difesa d'ufficio (Genish è un suo manager) si sarebbe convinta che serve un avvicendamento. Ma non ha la forza per mandare via Genish, se non con dimissioni spontanee o tramite un'assemblea (la richiesta di revoca del consiglio e la nomina di un nuovo board po-



trebbe arrivare in autunno), mentre può farlo Elliott che ha la maggioranza in consiglio e quindi anche i numeri per poi insediare un manager di sua fiducia alla guida di Tim. Per il momento ogni azione in tal senso è stata respinta da Conti per evitare scossoni a una società già destabilizzata.

La scelta sarebbe quasi sicuramente interna. Luigi Gubitosi, che siede nel board, resta sempre il candidato numero uno. Ma ora che si è liberato Alfredo Altavilla, per 18 anni numero due di Sergio Marchionne in Fca, c'è anche una valida alternativa. Non risultano al momento proposte formali, ma solo cauti sondaggi in attesa che si definisca meglio la posizione di Genish.

Nel frattempo l'ex presidente e ceo di Vivendi, rimasto in consiglio, Arnaud de Puyfontaine, si è messo in movimento per trovare sponde politiche in vista di un ribaltone. De Puyfontaine ha incontrato diverse persone legate alle forze di governo, ma a quanto risulta il pressing non ha avuto esito. È anche vero che il manager non ha scelto il momento migliore, visto lo stato dei rapporti tra i governi italiano e francese. Ma non demorde.

L'idea sulla fibra

Intanto qualcosa ha ripreso a muoversi. Genish ha avviato la scorsa settimana l'iter di vendita di Sparkle con l'invito alle banche, ma trattandosi di un dossier strategico per il governo la pratica richiederà tempo e il via libera di Palazzo Chigi. È ripartito anche il processo di vendita di Persidera, la società dei multiplex digitali, mentre sulla rete si attende il via libera dell'AgCom al piano di societizzazione.

Nella mente di Genish la societizzazione è un primo passo in vista di un possibile riassetto. Ma dietro le quinte è in corso un fitto lavoro

per accelerare il processo di creazione di un'unica rete (cosa diversa dalla «rete unica») con Open Fiber, passando attraverso uno schema alternativo, ritenuto più semplice da attuare anche dal punto di vista regolatorio. Non sarebbe la rete ad essere scorporata da Tim ma il contrario, ossia le società prodotte, lasciando nel perimetro del gruppo solo l'infrastruttura. Così facendo la società per la rete nascerebbe già con un'azionariato diffuso, in cui c'è anche la Cassa depositi e prestiti (azionista al 4,7% di Tim) che vedrebbe il suo ruolo rafforzato dal passaggio successivo, ovvero la fusione con Open Fiber, di cui la Cassa ha il 50% (l'altro 50% è dell'Enel).

Un'operazione del genere diluirebbe anche la quota di Vivendi. Ma per farla servire non solo un imprimatur istituzionale, ma anche un accordo tra Vivendi, Elliott e Cdp. Che al momento appare tutt'altro che a portata di mano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

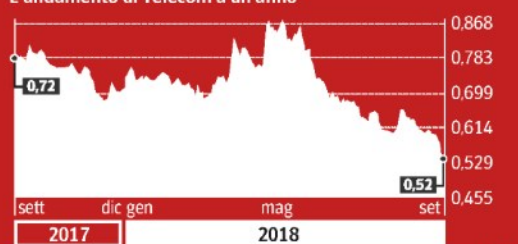


● La saga di Telecom

Dopo l'uscita di Generali, Intesa e Mediobanca nel 2014-15 da Telco, il nocciolo blindato di azionisti, inizia la scalata della francese Vivendi che nel 2016 diventa primo socio. Amos Genish prende il posto di Carlo Cattaneo come ceo. Nell'aprile 2018 Cdp entra nel capitale. In maggio il socio Elliott scalza Vivendi e rinnova il consiglio, ma conferma Genish

Così in Borsa

L'andamento di Telecom a un anno



L'Ego

-40%

In quattro mesi
Il titolo Telecom Italia
dal picco annuo del 20 aprile
scorso (0,88 euro)
al 7 settembre (0,53 euro)

**Amos
Genish**
al vertice
di Tim





Telecom Italia

Amos Genish,
58 anni,
amministratore
delegato dal
settembre 2017,
riconfermato il
17 maggio scorso

Altice ouvre le capital de son réseau de fibre optique

MÉDIAS

Une dizaine de fonds candidats devraient se positionner ce lundi pour entrer au capital du futur joint-venture.

Celui-là se verrait valoriser plus de 3 milliards d'euros.

Anne Drif
 @AnnDrif

Quelques semaines après avoir vendu près de la moitié de ses tours télécoms au fonds KKR, Patrick Drahi donne ce lundi le coup d'envoi à la cession partielle d'un autre de ses actifs : son réseau de fibre optique.

Un nouveau deal qui vise à dégonfler ses 31 milliards d'euros de dettes en Europe. Mais aussi, et surtout, à lui permettre de financer le déploiement de 5 millions de prises de fibre optique dans les agglomérations de taille moyenne. Au moins 2,7 millions de prises de fibre optique vont devoir être déployées d'ici à deux ans si Altice veut respecter ses engagements vis-à-vis des pouvoirs publics.

Une dizaine de fonds candidats sont attendus pour la remise d'offres indicatives, a-t-on appris auprès de diverses sources. Selon nos informations, ils vont devoir valoriser à minima entre 3 et 4 milliards d'euros le nouveau joint-venture constitué pour l'occasion avec SFR.

Une valorisation comparable à celle de la coentreprise créée avec KKR pour les tours d'Altice - un niveau record représentant 18 fois l'Ebitda de la structure concernée. Sauf que cette fois, les fonds canadiens, français et anglo-saxons comme Omers ou

Antin, dont les noms sont évoqués par le marché, devront aussi lever avec Patrick Drahi de nouveaux financements, et donc potentiellement de la dette, pour investir dans ce nouveau réseau.

Autre inconnue : jusqu'où ces fonds d'infrastructures sont-ils prêts à cantonner leur participation ? En théorie, ils ont le choix et peuvent se positionner en minoritaire comme en majoritaire, dans une fourchette comprise « entre 40 et 60 % ».

Altice veut un contrôle in fine

En réalité, « ce n'est pas écrit mais le message est clairement envoyé : Patrick Drahi veut un contrôle in fine. En d'autres termes, même si le partenaire obtient le contrôle, il vaudra une option d'achat à terme sur ses parts », affirment des sources.

De fait, cette structure soulève des questions d'organisation interne chez SFR. Patrick Drahi a pris soin de venir en personne, à quelques jours du coup d'envoi, pour échanger avec les syndicats sur le dossier.

Ce contexte a de quoi refroidir quelque peu les candidats, qui craignent de se voir exposés à SFR et aux difficultés de sa maison mère, à tous les niveaux de la chaîne : partenaire financier, opérateur du déploiement de la fibre et client essentiel, voire exclusif du réseau. Des arguments que d'autres balaient d'un revers de main : « Orange comme SFR ont obtenu les mêmes droits d'exclusivité pour déployer la fibre dans ces zones et ils ne seront bien évidemment pas les seuls clients finaux sur leur parc carré. »

Reste que la pression mise sur le processus de vente n'a pas plu à tout le monde. Déclenché tout début août, alors que s'ouvrait la trêve estivale chez les banquiers, elle en a poussé certains à se retirer du jeu. ■

2,7

MILLIONS DE PRISES DE FIBRE OPTIQUE

doivent être installées dans l'Hexagone par Altice.

Altice apre il capitale della sua rete in fibre ottiche

