

Rassegna del 14/01/2019

Repubblica Affari&Finanza	28 Premi e gloria per gli italiani dell'hi-tech al Ces di Las Vegas - Matipay, Woolf, Mookkie il Made in Italy che conquista Las Vegas	D'Alessandro Jaime	1
Messaggero Giornale	19 Quando la realtà supera la distopia	Ravarino Ilaria	3
Repubblica Affari&Finanza	17 Amazon apre i supermercati senza casse - I futuri supermercati? Saranno senza casse e guadagneranno di più	Muzio Anna	6
Repubblica Affari&Finanza	22 Satispay arriva a quota mezzo milione di clienti	Dell'Olio Luigi	8
Repubblica	21 Balli, karaoke e barzellette l'app cinese che piace ai ragazzi	D'Alessandro Jaime	9
Repubblica Affari&Finanza	32 L'analisi - Gli analisti scommettono sulla cinese Mogu	Jadeluca Paola	11
L'Economia del Corriere della Sera	19 Fantasmio in bolletta ora cerca un rilancio fuori dagli schermi	Sclaunich Greta	12
Il Fatto Quotidiano	12 L'ansia degli Usa per la Cina: la guerra fredda tecnologica	Berlinguer Marco	15
Stampa	11 Lo spam occupa il telefono A rischio la privacy on line	Arcuri Davide	17
Repubblica Affari&Finanza	29 Pixel - Bruscolini per la difesa del Paese online	D'Alessandro Jaime	18
Corriere della Sera	27 Intervista a Pandu Nayak - Il super ingegnere di Google «Così trovo le risposte per voi»	Casati Davide	19
Repubblica Affari&Finanza	29 Pop Economy, su tv e web la allnews per i millennial	Carli Stefano	21
Giorno-Carlino-Nazione Economia&Lavoro	7 Pmi innovative AI via Unicredit Start Lab 2019	...	23
Giorno-Carlino-Nazione Economia&Lavoro	15 Intervista ad Alex Giordano - Rivoluzione digitale mediterranea Così Napoli spinge le imprese «Soluzioni 4.0 per il Mezzogiorno»	Femiani Nino	24
Repubblica Bologna	7 Intervista a Lucia Chierchia - Lucia Chierchia (Gellify) "A Casalecchio può nascere la Silicon Valley del futuro"	Bettazzi Marco	26
Giorno-Carlino-Nazione Economia&Lavoro	12 Vontobel punta sulla tecnologia 5G Il Tracker Certificate per investire sulla rete ultraveloce del futuro	Ropa Andrea	28
Repubblica Affari&Finanza	1 Tim e il peso di 20 anni di debito così i padroni hanno fatto cassa - Tim, l'incubo del debito	Bennewitz Sara	30
Repubblica Affari&Finanza	1 Il commento - Dal "nocciolino" alla Cdp tante occasioni sprecate e il futuro è ancora incerto - Dal nocciolino alla Cdp	Gamberale Vito	34
ESTERA			
Figaro	29 E i televisori scomparvero	Ferran Benjamin	37

Multimedia

Premi e gloria per gli italiani dell'hi-tech al Ces di Las Vegas
JAIME D'ALESSANDRO ▶ pagina 28

Consumer Electronic Show

Matipay, Woolf, Mookkie il Made in Italy che conquista Las Vegas

JAIME D'ALESSANDRO, ROMA

Ciotole smart, sistemi di pagamento, assistenti di guida: le tre invenzioni venute dal Belpaese che hanno vinto l' Innovation award alla prestigiosa fiera hi-tech

Non hanno conquistato l'America: ricevere un Innovation Award al Consumer Electronic Show (Ces), la grande fiera appena conclusa a Las Vegas, non è come tornare a casa con il Nobel. Eppure per le tre invenzioni italiane che hanno ottenuto il riconoscimento è comunque un bel risultato. Il sistema di pagamento Matipay per distributori automatici, l'assistente di guida Woolf, la ciotola smart Mookkie, sono "figli" di tre imprenditori fra i 30 e i 40 anni con alle spalle aziende solide o una lunga esperienza. Insomma, non vengo dal nulla.

«Il segreto sta nel saper trasformare errori e difficoltà in vantaggi», racconta Silvio Revelli. Originario di Varese, 32 anni, è l'anima della Volta che ha creato la ciotola Mookkie. Lui ad esempio non vuole nemmeno sentir parlare di startup, malgrado la sua azienda sia nata nel 2015. «Abbiamo già contratti sufficienti per garantirci un futuro per i prossimi dieci anni», sottolinea. L'ingrediente base di Volta è l'intelligenza artificiale, sulla quale Revelli si è specializzato al Politecnico di Milano, che poi aggiunge ad un prodotto esistente oppure la usa per ridisegnarlo con proprietà cognitive. «La Mookkie? Nasce da un problema: non potevamo presentare i prototipi sui quali stiamo lavorando, le aziende coin-

volte non erano pronte a svelarli. Abbiamo inventato qualcosa in fretta e furia che potesse dimostrare cosa sappiamo fare». Ha funzionato, ben oltre le aspettative: la ciotola ha una videocamera grazie alla quale gli algoritmi riconoscono i diversi animali domestici, dando accesso al cibo solo a quelli stabiliti nei tempi stabiliti. L'idea è piaciuta al punto che da prototipo diverrà prodotto in appena nove o dieci mesi. Del resto solo negli Usa ci sono 47 milioni di case con un gatto e 60 milioni con un cane, mentre in 37 milioni abitano più animali.

La Woolf di Federico Tognetti, veronese di 40 anni con una lunga esperienza da manager, anche se ancora così cammina con passi sempre più sicuri. «Abbiamo già venduto migliaia di unità in venti diversi Paesi», spiega. Assieme ad altri due soci ha messo in piedi una società nel 2016 che oggi occupa dieci persone che si è anche conquistata i fondi della Commissione europea. «Siamo tutti motociclisti e sulle moto la rivoluzione hi-tech si è fatta sentire meno rispetto alle automobili». Di qui il bracciale che vibrando, quindi senza distrarre come farebbe uno schermo, avverte se si entra in un tratto di strada dove vige un limite di velocità, se si sta guidando in un punto pericoloso o in modo pericoloso.

Nemmeno l'altro premiato, Matipay, viene dal nulla. È frutto della

divisione Iot della Sitael di Bari, che produce aerei e satelliti collaborando con colossi come la Virgin. Guidata dal figlio del fondatore Matteo Pertosa, da poco passato i trent'anni, ha inventato un sistema che si installa in tre minuti su qualsiasi distributore automatico, nel mondo ce ne sono 20 milioni (dei quali circa uno in Italia), trasformandoli in una porta di accesso ai servizi digitali. Collegandosi con la propria app, si può inserire anche del contante per usufruire dell'e-commerce di Amazon o per pagare la quota mensile di Netflix. O, al contrario, via telefono si possono pagare caffè e bibite. Il sistema, appena nato, è già attivo di 40mila distributori.

«Quanto è costato il padiglione italiano al Ces 2019? Circa 200 mila euro, visto che la quota che pagano le startup di tremila euro non copre certo i costi dei voli, hotel e dell'affitto degli spazi», spiega Michele Balbi, 49 anni, triestino, a capo della Teorema Engineering. È



L'azienda che assieme a Area Science Park da due anni dà vita all'area Made in Italy al Ces dove questa volta c'erano poco meno di cinquanta realtà. Ed è tutto fatto grazie a fondi privati e all'entusiasmo di privati. Un mezzo miracolo che fa quasi rabbia se, camminando per il Consumer Electronic Show, si passa per gli stand infiniti francesi che a Las Vegas arrivano in forze e con il supporto del loro governo. «Lo facciamo perché le cose devono cambiare», prosegue Balbi. «Siamo al 25esimo nella classifica dei sessanta Paesi più avanzati in fatto di innovazione. Eravamo 18esimi tre anni fa e rischiamo di diventare al 35esimo fra cinque anni. Non meritiamo tutto questo. Ma per cambiare non servono tanto o solo i finanziamenti alle nuove imprese, quanto il sostegno e l'aiutarle a crescere e a sviluppare una mentalità imprenditoriale. Oppure a cambiarla. Tutto il tessuto delle aziende italiane, anche quelle tradizionali, può evolvere passando magari dalla produzione di oggetti a quella di servizi abbinati a quegli oggetti. Solo così si evita di diventare terreno di conquista da parte di altri Paesi ben più grandi del nostro». Una ovvietà a Las Vegas, a San Francisco come a Tel Aviv, Londra e Parigi. Un po' meno nei palazzi del potere romani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

20

MILIARDI DI EURO

Investimenti in IA previsti in Europa da qui al 2020. La Commissione Ue ha appena varato la piattaforma di aiuti e consulenza AI4EU coordinata dalla Thales

950

MILIONI

I sottoscrittori di Instagram nello scorso dicembre: il traguardo del miliardo verrà raggiunto probabilmente entro quest'anno



Come pagare cash i servizi di Amazon e Netflix
Matteo Pertosa, della Sitael, con Matipay dispositivo per distributori automatici



La ciotola smart che riconosce gli animali
Silvio Revelli, cofondatore di Volta, e la ciotola Mookkie gestita dall'Intelligenza artificiale



Il bracciale intelligente per motociclisti
la creazione di Woolf, diretta da Federico Tognetti



DAVID BECKER/GETTY



Michele Balbi
ceo di Teorema Engineering

Il Ces di Las Vegas: come ogni anno, la settimana scorsa, ha visto "sfilare" centinaia di nuovi prodotti hi-tech provenienti da tutto il mondo

Dopo il film interattivo "Bandersnatch", Netflix lancia un esperimento sociale in cui il pubblico avrà il potere di decidere la sorte di una persona vera attraverso Instagram. Da "Black Mirror" a "The Circle", così molte previsioni si sono avverate

Quando la realtà supera la distopia

IL "PUNTEGGIO SOCIAL" CHE INFLUISCE SULLA REPUTAZIONE PERSONALE (DI CUI SI PARLA NELLA SERIE) POTREBBE ESSERE INTRODOTTO IN CINA IL FENOMENO

Più che un gioco, un test sociale. Un esperimento - promette il lancio promozionale - «che sconvolgerà la vita di una persona». Dopo aver stravolto le regole della narrazione tv con *Bandersnatch*, primo film interattivo (per il quale Netflix è stata citata in giudizio dalla casa editrice Chooseco, che fin dagli Anni '80 pubblica libri con finali alternativi e detiene i diritti sul marchio "Scegli la tua avventura"), la piattaforma streaming rilancia con un evento social legato a quest'ultimo, *The Black Game*, previsto mercoledì in diretta sulla pagina Instagram italiana della piattaforma. «*Bandersnatch* è stato l'inizio - è il misterioso lancio dell'operazione - Stefan era solo un personaggio di finzione, con cui avete giocato. Ora è il momento di fare sul serio: con *The Black Game*, per un giorno, sarete voi a decidere la storia. Ma sarà qualcun altro a viverla». Ignota, per il momento, l'identità del protagonista (sarebbero cinque i potenziali candidati): quel che è certo è che per 24 ore le sue azioni, documentate dalle stories, saranno decise dagli utenti. E che, a differenza di quanto accade nel film, non ci saranno finali alter-

nativi: nella vita reale, fa notare la piattaforma, non si può «tornare indietro».

Non è la prima volta che la distopia di *Black Mirror* - serie futuristica dark di Charlie Brooker sulla moderna ossessione per la tecnologia - entra in corto circuito con la realtà. E se la fantascienza ha spesso previsto con largo anticipo invenzioni rivelatesi fondamentali (dalla macchina che si guida da sola, immaginata nel 1976 da Arthur C Clarke, al cyberspazio preannunciato nel 1984 da William Gibson fino alle dirette streaming, previste sei anni fa da Dave Eggers in *The Circle*) le intuizioni di Brooker, sul web, vengono definite senza mezzi termini "profezie". A partire da una delle più spaventose, il "rating personale".

L'OMOLOGAZIONE

Immaginato in una puntata della terza stagione, il "punteggio social" potrebbe diventare realtà in Cina, dove entro il 2020 il governo ha annunciato di voler sperimentare il cosiddetto "social credit" volontario. Più si è "quotati" pubblicamente, attraverso "like" e "dislike" attribuiti dai propri conoscenti, e più si ha la possibilità di accedere a una vasta gamma di vantaggi sociali. L'obiettivo? Costruire «una società sincera, trasparente e armoniosa». Sperando che l'omologazione non raggiunga gli estremi illustrati dalla serie.

Inseguite da Google, Sony, Alcon, Sensimed e Samsung, le lenti a contatto intelligenti - capaci di monitorare funzioni vitali, scattare fotografie e offrire un'esperienza efficace di realtà aumentata - potrebbero diventare, secondo gli analisti di mercato, accessori "comuni" entro il 2023. Un gadget che nell'episodio *Arkangel* di *Black Mirror* viene usato da una madre apprensiva per controllare (e censurare) le azioni della figlia, e che potreb-

be segnare nel giro di qualche anno il nuovo standard del parental control.

Nel campo della robotica, gli androidi alla *Blade Runner* restano ancora un'utopia lontana. Ma la Hanson Robotics ha compiuto un passo in avanti nella conservazione della memoria dei cari estinti - soggetto di un episodio della serie nel 2013 - creando un robot, il BINA48 (Breakthrough Intelligence via Neural Architecture 48) modellato non solo sul volto, ma anche sulla memoria di una persona realmente esistente, che per anni ha lavorato alla descrizione e alla programmazione dei propri ricordi e sensazioni. E non è l'unico tentativo con cui la tecnologia, oggi, sta tentando di ingannare la morte: nel 2016 la programmatrice russa Eugenia Kuyda ha raccolto i dati personali di un amico, scomparso in un incidente, riversandoli in un chatbot, Replika, capace di imitare la personalità del defunto. Sul versante animale, anche i cani robot visti nell'ultima stagione di *Black Mirror* sono una realtà, sviluppata da Boston Dynamics, e anche se nessuno li ha ancora programmati per l'autodifesa, i fedeli SpotMini sanno già obbedire a semplici ordini, superare ostacoli, aprire porte e mettersi alla ricerca di oggetti. Lo stesso vale per le api robot, studiate a Harvard fin dal 2013: le RoboBee in fibra di carbonio non impollinano e non uccidono, come immagina Brooker, ma sanno volare come droni e resistere alla pressione dell'acqua.

IL VIRTUALE

E se già esistono le automobili che si rifiutano di accendersi se il guidatore è ubriaco (si chiama Driver alcohol detection system for safety, ed esiste negli Stati Uniti dal 2015), entro il 2020 le pizze si consegneranno da sole, almeno quelle della catena Pizza-



Hut, che in partnership con Toyota ha presentato al Consumer Electronics Show e-Palette, un veicolo per le consegne completamente robotizzato. Chiodo fisso degli autori di fantascienza, insieme ai viaggi nel tempo e nello spazio, la realtà virtuale è da tempo nelle nostre case. Ma al CES di Las Vegas Tesla

ha appena presentato un accessorio che permetterà ai virtualisti di vivere un'esperienza immersiva come quella raccontata nella puntata *Playtest*: una tuta, la *Teslasuit*, capace di restituire sensazioni realistiche sulla pelle dell'utente, controllare e variare la temperatura del corpo, monitorare battiti e valutarne lo stato d'animo mentre è immerso nello spazio virtuale. Nella serie l'esperimento immersivo non va a buon fine: ma la realtà, per fortuna, non è un film. Forse.

Ilaria Ravarino

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gli esempi



IL ROBOT BINA48

Creato da Hanson Robotics, è modellato sul volto e sulla memoria di una persona realmente esistente



LENTI SMART

Sulle lenti a contatto intelligenti stanno lavorando Sony, Google, Alcon, Sensimed e Samsung



E-PALETTE

Il veicolo automatizzato per la consegna delle pizze è stato presentato al CES da Toyota e Pizza Hut



**Teslasuit,
una tuta
capace di
restituire
sensazioni
realistiche
sulla pelle
dalla realtà
virtuale**



Flonn
Whitehead
è il protagonista
del film
interattivo
"Bandersnatch"



LA SPESA DEL FUTURO

Amazon apre i supermercati senza casse

Anna Muzio

a pagina 17

NOVITÀ NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

I futuri supermercati? Saranno senza casse e guadagneranno di più Amazon Go lancia (per ora solo negli Usa) gli store in cui si pagherà solo con dei sensori

CE NE SONO GIÀ NOVE

Non servirà nemmeno tirar fuori lo smartphone grazie alla tecnologia

Anna Muzio

Ma quanto mi costi, cassiera? Viene da chiederselo, distratamente, leggendo l'ultimo rapporto di Rbc Capital Markets che sostiene come Amazon Go, il futuribile supermercato senza casse creato da Amazon nel 2018 a Seattle e che potrebbe aprire 3mila punti vendita negli Stati Uniti entro il 2021, può potenzialmente guadagnare il 50 per cento in più rispetto a un «normale» supermercato. E apportare nelle tasche di Jeff Bezos, già uomo più ricco del mondo, altri 4,5 miliardi di dollari.

Al momento i supermercati senza casse già aperti sono nove, tutti negli USA tra Seattle, San Francisco e Chicago, dove a breve ne aprirà un decimo. Ognuno di questi potrebbe generare vendite per una media di 1,5 milioni di dollari all'anno, con uno scontrino medio di 10 dollari a visita e un numero di clienti variabile tra i 400 e i

700 al giorno. Mentre un minimarket dello stesso tipo e dimensione (da 100 a 200 metri quadri) incassa in genere un milione di dollari l'anno.

Secondo l'analista di Rbc Mark Mahaney è proprio l'assenza di casse e la velocizzazione del processo di spesa la chiave non solo per tagliare i costi, ma per garantirsi l'accesso ai desiderata del consumatore contemporaneo. In endemica carenza di tempo ma evidentemente non ancora pronto a smaterializzare completamente il processo di acquisto. Specie se veloce, d'impulso e in movimento. E infatti gli Amazon Go hanno una gamma di prodotti che sono più caratteristici di un minimarket: niente freschi a peso (la tecnologia del resto non è ancora pronta a calcolarne il prezzo, perché privi di codice a barre) ma pasti pronti, bevande, prodotti di prima necessità per la cura della persona e la casa, snack, dolci e prodotti base per la dispensa in cucina. Proprio seguendo questa logica Amazon ha già annunciato che le prossime aperture potrebbero avvenire negli aeroporti, dove il poco tempo a disposizione diventa ancora

più esiguo, e nei campus delle università.

La tecnologia estremamente innovativa varrà con il tempo probabilmente introdotta anche nei 480 supermercati Whole Foods Market, la catena biologica acquistata da Amazon nel 2017. Le opportunità ci sono tutte per espandere un concetto con grandi potenzialità e trasformare Amazon, già asso pigliatutto dell'e-commerce, in un player di primissimo piano anche nei negozi fisici, cosa che finora non è riuscito a fare. E potrebbe essere Amazon Go il supermercato del futuro. O addirittura l'unico sopravvissuto. Non tanto e non solo per la sua tecnologia avanzata, che consente di entrare, fare la spesa e uscire senza nemmeno tirare fuori lo smartphone, e movimenti, acquisti, registrazione e pagamento sono effettuati sul



proprio conto Amazon grazie a decine di telecamere che seguono il cliente nei suoi spostamenti tra gli scaffali, sensori di peso e strumenti di *deep learning*. Il tutto facendo a meno della presenza delle casse con annesse e solerti addette. Ma ancor più per la sua redditività.

Gli ultimi anni non sono stati facili per la grande distribuzione, che nonostante lievi incrementi nelle vendite mostra segni di saturazione, con rendimenti operativi calanti e le insegne meno performanti che segnalano un momento di crisi. Amazon già da qualche anno cerca di portare il suo tocco da Re Mida del commercio elettronico nella rete fisica: e con lo *store* senza cassa potrebbe creare un nuovo business miliardario. Ma alcuni analisti mettono in guardia: rispetto a negozi simili gli Amazon Go prevedono investimenti ingenti per l'apertura proprio a causa della tecnologia avanzata che utilizzano. Morgan Stanley calcola che l'apertura di 3mila punti vendita (una cinquantina previsti nel 2019) costerà 3 milioni di dollari. Ma potrebbe valerne la pena.

Insomma il futuro sorride a Jeff Bezos, che però dovrà nel frattempo sistemare gli affari di famiglia (e di società) dopo la rottura con la moglie e compagna di avventure, anche lavorative, di 25 anni MacKenzie. E non ci risulta che un prodotto per un divorzio sereno e senza strascichi sia in vendita sugli scaffali di Amazon Go, e neppure nel suo efficientissimo *e-commerce*.

I numeri

3mila

I punti vendita del tutto automatizzati di Amazon Go che dovrebbero essere aperti negli Usa entro il 2021

50%

Il maggiore guadagno potenziale nei negozi di questo genere grazie al risparmio sul costo umano

3 milioni

Il costo previsto per l'apertura di un negozio senza casse grazie alla tecnologia molto sofisticata necessaria



BEZOS A ABRACCI

I negozi Amazon Go senza casse né cassieri venderanno alcune particolari tipologie di prodotti: niente freschi da pesare, molti cibi destinati a un pubblico di single o studenti. Infatti saranno aperti anche in aeroporti o campus

Il caso

Satispay arriva a quota mezzo milione di clienti

LUIGI DELL'OLIO

Nel 2018 l'app per i pagamenti via cellulare senza carta di credito ha raddoppiato il numero di utilizzatori. E dopo il servizio per il bollo auto da oggi si possono pagare i Mav

Satispay raggiunge quota mezzo milione di clienti, più del doppio rispetto ai 235 mila di un anno fa, con un volume di transato che in dodici mesi è passato da 48 a 150 milioni di euro. Un traguardo importante per la società di pagamenti via cellulare che ha scelto l'indipendenza dai circuiti delle carte di credito e debito. Un modello atipico per il mercato occidentale e in linea invece con quello cinese che ha visto diffondersi rapidamente realtà come Alipay e Wechat. Questo significa che l'app può essere utilizzata da chiunque, con qualunque conto corrente bancario e accettata dagli esercenti senza vincoli relativamente al dispositivo utilizzato (smartphone, tablet, computer, registratore di cassa, Pos). La transazione è sempre a costo zero per chi invia denaro, mentre l'esercente paga 20 centesimi sopra i 10 euro. Il sistema permette di gestire il proprio budget di spesa settimanale, che viene ripristinato automaticamente tramite prelievo o bonifico (sempre che sull'account risul-

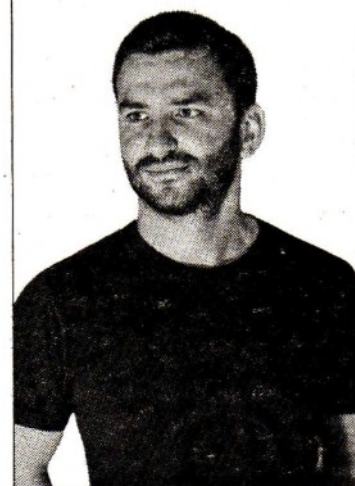
ti una somma superiore al budget) sul conto bancario all'inizio di ogni settimana.

La società italiana ha iniziato a muovere i primi passi nel 2013, ma il vero decollo è avvenuto nel corso dell'ultimo anno, complice l'ampliamento della platea di servizi, dai pagamenti alla pubblica amministrazione (PagoPA), arrivati a quota 55 mila, ai risparmi, con la possibilità di creare un salvadanaio digitale). Quest'ultimo servizio, lanciato ad agosto, fin qui conta 70mila risparmiatori, per somme accantonate pari a 4,5 milioni di euro. Altre attività lanciate negli ultimi mesi sono il bollo auto & moto (60 mila le targhe salvate), le donazioni (12 mila a un mese dal lancio, con 75 mila euro destinati a Telethon) e le buste regalo (seimila quelle inviate nel periodo natalizio, per un valore di 130 mila euro). L'ultima novità della società fondata da Alberto Dalmasso, Dario Brignone e Samuele Pinta, in partenza oggi, è relativa ai bollettini, da quelli bianchi ai premarcati, fino ai Mav-Rav.

La crescita ha attratto nuovi investitori, tanto che la scorsa estate è stato chiuso il quarto round di finanziamento, portando la raccolta a 42 milioni. Risorse utili per accelerare nel percorso di crescita di una società indicata nella Top 100 Fintech a livello mondiale (la prima del nostro Paese) curata da Kpmg e H2 Ventures. Secondo quanto emerge dall'Osservatorio del Politecnico di Milano, Satispay nel 2017 aveva coperto oltre il 50% del mercato dei pagamenti via smartphone nei negozi nella Penisola.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il personaggio



Alberto Dalmasso
laureato in Economia a Torino, è amministratore delegato di Satispay, che ha fondato con Dario Brignone e Samuele Pinta



Balli, karaoke e barzellette l'app cinese che piace ai ragazzi

Solo in Italia TikTok ha milioni di utenti soprattutto under 15. Mini video musicali fatti per divertire. «Il vero lato positivo? La creatività»

JAIME D'ALESSANDRO, ROMA

TikTok? Che incubo, ce l'hanno tutti ormai». Davanti ad una scuola media romana, alle otto di mattina, lo studente alza gli occhi al cielo. Lui l'ultima moda in fatto di social la sta subendo e a quanto pare non gli piace granché. Un'eccezione, almeno stando ai numeri: quell'app nel mondo ha superato il mezzo miliardo di utenti e la maggior parte di loro non arriva ai 18 anni. Nata a Pechino nel 2016, da quando a novembre ha acquisito la rivale Musical.ly per un miliardo di dollari, TikTok si sta espandendo a macchia d'olio e continua a cambiar pelle. Era una piattaforma dove pubblicare la propria esibizione mentre si mima un brano celebre cantato in playback, adesso è una fabbrica di video virali riproposti dall'Asia all'Occidente. Sketch, coreografie del medesimo tormentone, barzellette, micro comiche. Video brevi, dai 15 secondi al minuto, dove si commenta, si seguono i

personaggi preferiti, si mettono gli immancabili *like* (cuoricini, nel caso specifico). Facile montare un video, altrettanto aggiungere effetti speciali e colonna sonora. Al punto da produrre ondate di contenuti che si richiamano l'un l'altro. Spopola fra gli adolescenti e i pre adolescenti: da noi è stata scaricata da poco meno della metà dei bambini e dei ragazzi fra i 6 e i 14 anni che hanno uno smartphone. Dimenticate Facebook e Instagram, se volete sapere cosa guardano i vostri figli e le vostre figlie. Anzi: chiedete direttamente a loro, tanto per chiarirvi i dubbi che nascono quando venite tagliati fuori dalla loro vita.

«La crescita in Italia è stata impressionante da marzo in poi», racconta Fabrizio Angelini, a capo della ComScore, che monitora il traffico dati nel nostro Paese. «Fra le nuove generazioni il Web sta virando sempre più verso il solo intrattenimento e TikTok ne è l'esempio. L'applicazione è un mix di social, musica, creatività e video. L'attenzione ormai si conquista così». E così si vendono anche gli spazi pubblicitari per raggiungere una fascia di età che sembrava frequentare solo YouTube. L'interesse, almeno in Italia, cala però fra i 15 e i 24 anni: su 4,9 milioni, solo in 500mila per ora hanno installato TikTok. Probabilmente sono troppo occupati a giocare il videogame Fortnite, dalla americana Epic, che è però al 40 per cento di

proprietà della cinese Tencent. Dietro TikTok c'è invece la ByteDance, valutazione record di 75 miliardi di dollari, del 35enne Yiming Zhang, esperto in intelligenza artificiale. «Ad esser sincero, da quando ho iniziato ad insegnare negli anni '90 non ho visto né un miglioramento né un peggioramento negli studenti», racconta Enrico Castelli Gattinara, professore della Scuola media Mazzini di Roma e autore di saggi illuminanti (per un genitore) come *Dieci lezioni sulle emozioni. Cosa provano gli adolescenti* (Giunti). «Gli smartphone sono uno strumento potente che può divenire pericoloso se usato in maniera inappropriata, ma accade anche agli adulti. Entrambe le fasce di età stanno facendo i conti con qualcosa di nuovo e rivoluzionario come il digitale. Mai però scambiare i sintomi per le cause. Ai tempi del walkman c'erano ragazzini che si chiudevano in camera con le cuffiette sulle orecchie, ma nessuno se la prendeva con la musica in sé». Castelli di recente è stato coinvolto dai suoi alunni in un video su TikTok e ha accettato volentieri, convinto che l'unico modo per evitare che la tecnologia diventi uno strumento dove nascondersi, o dove aggredire, sia portarla alla luce del sole. Iniziando dal conoscerla: un primo passo, inevitabile, soprattutto se si è genitori di un adolescente del 2019.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



TikTok

Come funziona l'applicazione

Videoclip e live

L'app permette di guardare e registrare video brevi, da un minimo di 15 a un massimo di 60 secondi. È possibile trasmettere in modalità "live", caricare una clip dal proprio dispositivo o registrare



Musica e karaoke

Mette a disposizione una lista di musiche e brani da utilizzare come base per registrare i videoclip. Tra i generi: hip-hop, dance, elettronica, rock



Follower e like

Come su Instagram e Facebook, è possibile tenere il conto dei follower e dei like, oltre che inviare commenti. L'interfaccia "swipe" consente di scrivere toccando lo schermo con un dito o un pennino

Effetti speciali

Una volta caricato o registrato, il video può essere modificato e arricchito con filtri per live streaming, oltre 100 emoji, maschere 3D, sticker e animazioni. Per ottenere, ad esempio, un animale in sovrapposizione o la scomparsa di alcuni oggetti

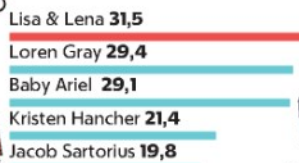


I contenuti

La piattaforma è nota per i video musicali ma raccoglie sempre più contenuti di vari generi: coreografie, scherzi, tutorial, video di abilità (dal parkour al longboarding), make-up e marketing. Tra i protagonisti, anche animali diventati star



I più seguiti (dati in milioni)



I numeri

Le clip fai da te

→ L'app TikTok è nata a settembre 2016 in Cina



→ Creata dalla ByteDance del 35enne Yiming Zhang, azienda valutata 75 miliardi di dollari



→ A novembre del 2018 ha acquisito l'app Musical.ly, nata a Shanghai



→ Nel 2018 è stata a lungo la più scaricata al mondo



500 MILIONI

Gli utenti attivi al mese, fra i quali 80 milioni negli Usa e 150 milioni in Cina

150

I Paesi nei quali è disponibile



75

Le lingue, italiano compreso



6-24 ANNI

L'età del pubblico che la utilizza di più



IN ITALIA

2,7 MILIONI

I bambini dai 6 ai 14 che hanno uno smartphone. 1,1 milioni è su TikTok



4,9 MILIONI

I ragazzi fra i 15 e i 24 anni. Oltre 500mila sono su TikTok



L'analisi

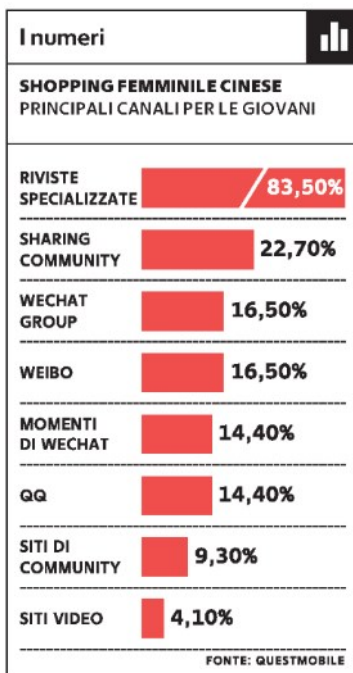
Gli analisti scommettono sulla cinese Mogu

PAOLA JADELUCA

Il rating è "neutral": Thomas Chong e Monica Chen, analisti di Credit Suisse, hanno scelto un approccio soft per iniziare la copertura di Mogu, specializzata nel fornire "esperienze di acquisto fashion personalizzate online" alle donne cinesi tra i 15 e i 30 anni ma il loro report appena pubblicato è carico di valutazioni più che positive. Tanto che il multiplo relativo alle stime di vendita per il 2020 è del 10% più alto dei suoi pari, compresi Taobao, JD.come, le più famose piattaforme di e-commerce cinese, e Pinduoduo, il nuovo mercato online di grande successo. Secondo Chong e Chen, Mogu ha saputo inventare un modello di business unico, una piattaforma che contemporaneamente offre una vasta e differenziata gamma di

contenuti insieme a un'esperienza di shopping con forte capacità di coinvolgimento. Foto, video, sit-com, social media: Mogu è un network di diversi canali che tutti insieme contribuiscono a far conoscere, a condurre per mano le più giovani nel mondo fashion. Uno studio di iResearch rileva che il 70,2% delle giovani cinesi tra i 15 e i 32 anni non hanno in mente niente di specifico quando fanno shopping. Ben venga dunque anche la pattuglia di influencer ingaggiata da Mogu che negli ultimi 12 mesi ha raggiunto 62,6 milioni di utenti mobili attivi al mese. Si contano 414 milioni di cinesi nati tra il 1985 e il 2009, le femmine di questa fascia d'età passano il 17,9% del loro tempo su Internet a fare shopping .
p.jadeluca@repubblica.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Innovazione

FENOMENI NEI GUAI

FANTASMINO IN BOLLETTA ORA CERCA UN RILANCIO FUORI DAGLI SCHERMI

Snapchat in due anni si è svalutata del 75%. Nell'ultima trimestrale più ricavi, ma utilizzatori invariati e, come sempre, niente utili. Ma il fondatore Spiegel, reduce da un deludente restyling e dal flop degli occhiali Spectacles, insiste. Il futuro sarà oltre gli smartphone e i pc utilizzati fino ad oggi. «E noi scommettiamo su questo...»

Con
il debutto
in Borsa
Evan è
diventato
il più
giovane
miliardario

Resta tra le
app più
scaricate
Ha 186
milioni di
utenti unici
ogni giorno
nel mondo

di **Greta Sclaunich**

Fra pochi mesi, il 4 giugno, Evan Spiegel compirà 29 anni. Nel

frattempo potrebbe aver perso tutto, o comunque molto, di ciò che ha ottenuto finora. Oppure potrebbe aver costruito le solide basi di un nuovo successo. Tutto dipenderà da chi avrà avuto ragione: lui, che punta e crede nel successo delle evoluzioni della sua startup Snap (che comprende il social Snapchat, ma non solo) oppure gli analisti che ne pronosticano la sconfitta. Difficile intuire chi la spunterà. Se da un lato è vero che le azioni della società sono in continuo calo (hanno perso il 75% in due anni, il 64% dalla quotazione) dall'altro l'app non ha perso appeal (negli Usa è fra le più scaricate e conta ormai 186 milioni di utenti unici quotidiani a livello globale). Anzi, il ceo e fondatore è pronto a giurare che il 2019 sarà l'anno della svolta e che finalmente nelle casse della società arriveranno i primi utili.

Abitudini

Spiegel è abituato a sentir pronosticare la propria fine. Gli succede da sempre — da quando — cioè, lanciò Snapchat. Era il 2011, lui aveva 21 anni e insieme a due amici aveva appena inventato il social dove era possibile caricare video, foto e testi che avevano una particolarità che nelle altre piattaforme non si era mai nemmeno intravista: i contenuti sparivano dopo 24 ore. Non ci aveva ancora pensato nessuno, al contrario Internet pareva il



luogo della memoria imperitura dove ogni pubblicazione era destinata a vivere, anche di vita propria, per sempre. Snapchat ha scardinato questa regola e l'effimero è arrivato nei nostri smartphone (solo su quelli: perché un'altra delle particolarità di Snapchat è stata la scelta di non rendere disponibile l'app su desktop). Chi ne pronosticava l'insuccesso ha dovuto ricredersi: l'idea è piaciuta, eccome. Sia agli utenti che agli altri big del tech, che infatti si sono messi in fila per comprarsi la startup. Mark Zuckerberg, patron di Facebook, nel 2013 gli aveva offerto tre miliardi di dollari. Spiegel ha detto di no a tutti e ha deciso di fare da solo. Gli scettici lo davano per spacciato, lui ha tenuto duro. Malgrado Zuckerberg abbia reagito al no coprendo le sue Stories e introducendo i contenuti che si cancellano dopo 24 ore anche sui suoi social (Facebook, Instagram e WhatsApp) lui non ha mollato la presa. Nel 2017, tre mesi prima del suo 27esimo compleanno, ha portato Snapchat in Borsa. L'operazione lo ha fatto entrare nella lista dei miliardari under 30 di Forbes e grazie alla quotazione si è addirittura guadagnato il primato di miliardario più giovane. Primato che detiene ancora oggi, a dispetto del crollo del valore delle azioni della sua creatura.

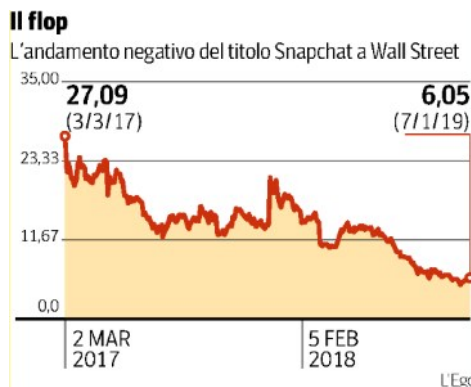
Il flop comunque non ha stupito nessuno, dato che l'azienda si è presentata al debutto sui listini senza utili e già alla prima trimestrale, due mesi più tardi, confermava il rosso e anzi mostrava perdite più ampie delle stime e ricavi inferiori alle aspettative. Da lì in poi è stato un costante declino.

Il declino

Oggi le azioni valgono circa sei euro, un quarto del valore iniziale. L'ultima trimestrale, a fine ottobre, ha evidenziato un aumento dei ricavi del 43% (pari a 297,7 milioni di dollari) ma nessuna crescita del numero degli utenti. «La vita non è mica solo far soldi» ha detto lui di recente. Può permettersi di pensarlo. Prima di tutto perché quando rilasciò questa dichiarazione, in giugno, il suo patrimonio personale era ancora stimato da Forbes intorno ai tre miliardi di dollari. Poi perché in effetti la sua vita, è stata piuttosto piena anche dal punto di vista affettivo. Si è sposato e ha avuto un figlio con la modella Miranda Kerr, ex di due grandi nomi: l'attore Orlando Bloom e il brand di intimo Victoria's Secret. Anche il lavoro su Snap non si è fermato, malgrado la crisi in Borsa abbia costretto l'azienda a pesanti tagli. La società ha fatto un restyling dell'app, che non è piaciuto agli utenti, e ha lanciato gli occhiali smart Spectacles, ma nemmeno quelli hanno sfondato. Però, giura Spiegel, è solo questione di tempo. In altre parole, in entrambi i casi si tratta di novità il cui impatto andrà valutato sul lungo termine. Uno degli slogan dell'azienda, utilizzato anche nelle campagne di assunzione, è «i giocattoli preludono alle idee serie». Lo smartphone, per esempio, è stato da molti considerato un giocattolo per adulti. Ma ora siamo già oltre, molto oltre: la previsione di Spiegel è che «entro un decennio il computer non sarà più confinato dietro un piccolo schermo».

Così, quando dichiara che per lui il senso della vita è «avere un impatto sul mondo, cambiando il modo in cui le persone fanno esperienze», si può intuire dove voglia andare a parare: in tutto ciò che c'è da sviluppare al di fuori dello schermo. Ecco perché è così affezionato agli occhiali Spectacles. Pensare fuori dagli schermi, così è stato cresciuto: i suoi genitori gli hanno permesso di guardare la tv solo da adolescente. Una regola applicata anche con Flynn, il figlio che la moglie ha avuto da Orlando Bloom e che oggi ha sette anni: il piccolo ha diritto a non più di un'ora e mezza di tv a settimana. Di certo serve un buon esempio da parte dei genitori. Ma anche qui Spiegel non si smentisce perché pare convinto, come ha dichiarato in una lunga intervista al Financial Times, che i genitori stessi debbano smettere di passare il tempo con lo smartphone in mano. Sembra paradossale che il leader di un'app cresciuta sullo smartphone difenda il tempo passato lontano dall'apparecchio? Forse no, se davvero il suo asso nella manica saranno i prodotti oltre lo schermo «tradizionale». Anche perché all'accesso alla Rete, ormai, non rinunceremo più. Lui ne è sicuro: «Ormai Internet è completamente intrecciato alle nostre vite ed è un tutt'uno con la vita».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Enfant prodige**

Evan Spiegel, 29 anni da compiere il prossimo giugno, con la moglie Miranda Kerr, ex modella di Victoria Secret ed ex fidanzata dell'attore Orlando Bloom

Mondo smartphone

L'ansia degli Usa per la Cina: la guerra fredda tecnologica

NUOVI EQUILIBRI Dietro lo scontro commerciale sui dazi c'è il timore di Washington per il sorpasso di Pechino sul fronte più delicato, quello della gestione dei dati. L'arresto della figlia del fondatore del gruppo tech è solo l'inizio

Se non si può arrestare l'ascesa del concorrente asiatico, si può rallentarla in nome della sicurezza

» MARCO BERLINGUER*

Il primo dicembre Cina e Stati Uniti hanno sancito una tregua nella guerra commerciale e si sono dati 90 giorni per negoziare. Lo stesso giorno Meng Wanzhou, responsabile finanziaria di Huawei e figlia del fondatore, veniva arrestata in Canada su richiesta degli Stati Uniti, con l'accusa di aver violato le sanzioni contro l'esportazione di tecnologie americane in Iran. Pochi credono che si tratti solo di una vicenda giudiziaria. E i cinesi meno di tutti.

L'ARRESTO di Meng Wanzhou ha rivelato la preoccupazione principale degli Usa: il primato hi-tech e l'ambizioso piano pluriennale - Made in China 2025 - approvato dal governo cinese. Il piano - con un mix di Stato e mercato - vuole spostare l'industria cinese nelle parti più alte delle catene di produzione globali e di accrescerne l'indipendenza tecnologica. Nel 2018 il think tank statunitense Council on Foreign Relations lo ha definito una "minaccia esistenziale per la lea-

dership tecnologica statunitense". Huawei, che nega tutte le accuse, è oggi il più grande produttore mondiale di apparecchiature per le telecomunicazioni, e nel 2018 ha superato Apple come secondo produttore di smartphone. È soprattutto l'impresa cinese di punta nel 5G, la prossima generazione di comunicazioni wireless. Un'infrastruttura critica. Su questa rete si appoggeranno banda larga mobile e internet delle cose; correranno nel futuro i dati globali; e si svilupperà la nuova ondata di innovazioni digitali. La sua sperimentazione commerciale comincerà quest'anno. E per la prima volta in una corsa tecnologica, la Cina si presenta in pole position. Dispone di tecnologie analoghe o più avanzate di Stati Uniti e Europa. E più economiche.

Anche nell'intelligenza artificiale la Cina ha mostrato di essere in grado di puntare alla leadership dell'innovazione, specie dove l'interesse del governo coincide con quello delle imprese. Molti cominciano a temere che nelle tecnologie basate sull'uso dei dati, come l'intelligenza artificiale, la Cina disponga di un doppio vantaggio: i numeri e la libertà di usare i dati. Tanto per la Cina come per gli Usa, la questione è gestire l'inevitabile ascesa cinese. Il governo cinese ha appena festeggiato 40 anni di marcia trionfale di sviluppo. Si può fermare questa ascesa? O almeno ritardarla? Se non si può con la forza del mercato, è possibile appellarsi a una questione di sicurezza.

L'arresto di Meng non è un'occorrenza individuale. I servizi segreti dei Paesi anglosassoni - i Five Eyes: l'alleanza



di intelligence che comprende Australia, Canada, Nuova Zelanda, Regno Unito e Stati Uniti - si sono riuniti nel 2018 e si sono fatti una domanda: affidereste infrastrutture e dati a un'impresa cinese? E hanno stabilito che c'è un rischio di spionaggio. Il congresso Usa, in ottobre, ha impartito ad amministrazioni e imprese la raccomandazione di evitare due compagnie, Huawei e Zte, accusate di avere forti legami con governo ed esercito. Il fondatore di Huawei è un ex-ingegnere dell'esercito. E tutti sanno che nessuna società cinese può scappare dall'accusa di collaborare col governo.

ALTRI GOVERNI si stanno allineando. Australia, Nuova Zelanda, hanno emanato norme. Il Giappone è in procinto di farlo. Diverse compagnie private vogliono rivedere i loro accordi con Huawei, anche in Europa. La Germania, tuttavia, per il momento, non si è allineata. I servizi segreti tedeschi hanno concluso uno studio sulle apparecchiature

Huawei, e hanno dichiarato che non hanno trovato evidenze di rischi di spionaggio.

Il timore dei cinesi è che gli Usa puntino a una strategia di parziale "disaccoppiamento". Se una scissione integrale dalla Cina è impossibile, si può erigere una nuova cortina di ferro, limitata alle tecnologie critiche. Non è facile immaginarsi le implicazioni. L'interdipendenza è oggi elevata. Metà della produzione Apple è assemblata in Cina, che è anche il suo secondo mercato.

Soprattutto, se si andasse verso doppi standards tecnologici, verso la creazione sfere d'influenza (tecnologiche, ma anche economiche, politiche), come si allineeranno i paesi terzi? I costi sarebbero elevati per tutti ed è facile immaginarsi le resistenze del il governo Usa: dentro gli stessi Stati Uniti, in Occidente, e ancor di più nel resto del mondo. Una rottura di questa portata, con le nubi che si addensano sull'economia mondiale, fa paura a tutti.

La Cina è comunque molto vulnerabile. La scorsa estate

Zte - l'altra azienda cinese di punta nel 5G - sotto accusa come Huawei - è stata messa in ginocchio dal divieto di esportazione di componenti dagli Usa. Costretta a pagare una multa stratosferica, ha dovuto cambiare l'intero staff manageriale.

LA CINA HA RISPOSTO accelerando i suoi piani di "autosufficienza" tecnologica, investendo in microchip, la sua maggiore vulnerabilità. Ma cerca l'accordo. Gli Stati Uniti chiedono modifiche al Made in China 2025: l'apertura del mercato cinese, meno discriminazioni per le imprese straniere, riduzione dell'economia statale protetta, un cambio nelle politiche industriali considerate mercantilistiche. La Cina sa che il tempo gioca a suo favore ed è pronta a ridurre pianie ambizioni. Ma quello che la Cina è disposta a concedere potrebbe non bastare. Tanto l'accordo come la rottura sono scenari irrealistici.

*ricercatore presso l'IGOP - UAB Barcellona

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La vicenda

IL CASO HUAWEI

Dopo l'arresto a dicembre della direttrice finanziaria Meng Wanzhou a Vancouver su richiesta degli Stati Uniti, anche il direttore vendite per la Polonia è stato arrestato dalle autorità di Varsavia. L'accusa: Conduzione di attività di spionaggio di alto livello per conto della Cina

.....

Canada

Manifestanti a Vancouver chiedono la liberazione di Meng Wanzhou La Presse



Le applicazioni che segnalano all'utente le chiamate "spazzatura" condividono anche le rubriche

Lo spam occupa il telefono A rischio la privacy on line

IL CASO

DAVIDE ARCURI

Ricevere quotidianamente telefonate da numeri sconosciuti, che cercano di vendere prodotti e offerte esclusive, è uno dei principali fastidi degli utenti di telefonia mobile. Per arginare le "chiamate spam" da alcuni anni esistono applicazioni per pc e smartphone che promettono la soluzione: gli aggregatori di numeri telefonici. Una grande rubrica condivisa, in grado di segnalare i numeri degli "spammer" e avvisare per tempo l'utente che riceve una chiamata a fini pubblicitari. Il concetto è semplice: una volta ricevuta una chiamata indesiderata sul proprio cellulare è possibile segnalare sull'applicazione SyncMe e il numero verrà automaticamente identificato come "spam" a tutti gli altri utenti. Fin qui tutto bene, ma nel tempo gli aggregatori di numeri hanno proposto funzioni totalmente contrarie alla protezione della privacy degli utenti.

Un'altra delle opzioni incluse nelle applicazioni come SyncMe è infatti la possibilità di condividere per intero la propria rubrica telefonica.

Il messaggio

Dopo l'installazione, attraverso un breve messaggio, ci viene chiesto il consenso ad accedere alla nostra rubrica: «Chiediamo il permesso di inviare i tuoi contatti ai nostri server. I tuoi contatti serviranno per migliorare la precisione dei nostri servizi dell'Id chiamante, la sincronizzazione, la ricerca e i servizi di rilevamento spam».

Per poter continuare a usare l'applicazione è obbligatorio accettare questa notifica poco

esaustiva, mentre non viene fatto alcun riferimento ai termini di utilizzo. Non viene spiegato che acconsentendo all'invio della nostra rubrica sui server di SyncMe, insieme a nomi, cognomi, foto e indirizzi email, in automatico questi saranno catalogati, incrociati con i dati dei social network e resi disponibili a tutta la rete.

Una grave violazione della privacy che potrebbe coinvolgere tutti. Basta che uno dei vostri conoscenti, che dispone del vostro contatto telefonico, abbia dato il consenso a condividere la sua rubrica con SyncMe, per finire schedati nel portale. «Spesso inconsapevolmente, gli utenti si rendono vittime e allo stesso tempo autori di illeciti, lasciando che i propri dati e quelli di terzi siano utilizzati come merce preziosa da parte delle aziende del digitale», spiega Antonello Soro, presidente del Garante per la protezione dei dati personali. «Per il trattamento dei dati in sé, esso presenta una serie di criticità, innanzitutto riguardo al consenso che - spiega Soro - ammesso sia stato acquisito, occorre verificare fino a che punto sia stato libero e informato; se l'utente abbia un'effettiva consapevolezza delle implicazioni del trattamento».

Gli esempi di aggregatori di numeri telefonici che offrono il servizio di SyncMe sono svariati: Truecaller e Unknownphone sfruttano la stessa tecnologia di SyncMe mentre altre, come Whooming, attraverso un sistema di inoltro di chiamata multiplo, decifrano l'identità dei numeri di telefono che appaiono normalmente come "Numero sconosciuto". Come confermato dal Garante: «Il funzionamento di queste applicazioni suscita riflessioni tanto sul caso singolo

quanto sul sistema. La questione è oggetto di attenzione da parte dell'European data protection board e lo era, già prima, da parte del Wp29, organo di coordinamento delle Autorità di protezione dati degli Stati membri dell'Ue». Il nuovo Regolamento europeo sulla protezione dei dati in vigore da maggio 2018, il Gdpr, consente di punire i comportamenti scorretti di società localizzate fuori dal territorio europeo, essendo sufficiente che queste offrano beni e servizi a persone che si trovano all'interno dell'Ue.

La difesa

Come spiegato però da Soro resta la difficoltà a eseguire tali provvedimenti, con aziende localizzate al di fuori dell'Ue in paradisi dei dati, assai più sfuggenti e "sommersi" di quelli fiscali come Panama e le Isole Cayman. Al momento, l'unica difesa dell'utente è presentare domanda di cancellazione dai singoli elenchi di aggregazione.

Inviando una richiesta scritta al portale, dopo una decina di giorni il proprio numero scomparirà dall'elenco e non potrà più essere inserito senza il consenso del proprietario. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

49

I milioni di italiani che posseggono un telefono cellulare

113

Il tempo trascorso dagli italiani sui social ogni giorno, da ogni dispositivo





Bruscolini per la difesa del Paese online

Ha detto di essersi arrabbiato per le affermazioni dei politici. Ecco perché uno studente di vent'anni tedesco ha portato a termine in Germania un attacco hacker su larga scala senza precedenti rubando e pubblicando dati di oltre mille persone fra politici, musicisti, giornalisti. Compresa la cancelliera Angela Merkel. Il "più grave furto di dati della storia tedesca" sarebbe quindi opera di un ragazzino che abita ancora con i genitori. La Rete è un universo straordinario ma l'essere senza confini ha un rovescio della medaglia. Non a caso Francia, Inghilterra e la stessa Germania stanno investendo in cybersicurezza cifre che sono nell'ordine del miliardo di euro. Anche in Italia, nella Legge di bilancio 2019, si parla di cybersecurity. Lasciano però perplessi le risorse: un milione di euro l'anno per tre anni. Solo a Berlino hanno calcolato che il danno all'industria tedesca fra furti di segreti industriali, sabotaggi e attacchi si aggira attorno ai 43 miliardi di euro. Sarebbe ingenuo pensare che in Italia il danno sia tanto minore. Siamo, tanto per fare un esempio, il terzo Paese al mondo

nell'esportazione di robot per la manifattura e l'industria dopo il Giappone e la Germania. Difendere questo come altri primati, costruiti con anni di ricerca e di investimenti, significa avere barriere digitali tanto forti da rendere gli attacchi estremamente costosi. Ed essendo il nostro un Paese fatto di piccole e medie imprese, tante e diffuse, questa difesa non può esser lasciata solo ai privati. Che la cybersicurezza non scaldi i cuori e sui social non raccolga like è assodato. La colpa è anche degli addetti ai lavori che farfugliano termini incomprensibili, gridano sempre alla catastrofe senza mai dare una vera misura di quel che è successo. Ma questo è un problema di comunicazione, mentre il farsi saccheggiare (a volte senza che i diretti interessati se ne accorgano) si traduce nella perdita di quote di mercato e di posti di lavoro. L'hacker tedesco dimostra in più che ancora oggi basta una sola persona per seminare lo scompiglio. E se tre milioni di euro sono davvero troppo pochi per fermare altri come lui, figuriamoci realtà ben più organizzate e pericolose che operano da anni sul Web.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'opinione 

In Germania un hacker ventenne ha seminato lo scompiglio sul web e, mentre in Inghilterra e Francia si stanziavano miliardi di euro per la cybersicurezza, da noi nella Legge di bilancio si parla di appena un milione l'anno



Il super ingegnere di Google

«Così trovo le risposte per voi»

Pandu Nayak è la mente che realizza gli algoritmi del motore di ricerca

«Anche i testi più difficili traducibili in simultanea

Nel tempo libero medito»

**Contro le «fake news»
Non stabiliamo noi quel
che è vero o no, diamo
più rilevanza alle pagine
con più autorevolezza**

L'intervista

di **Davide Casati**

Se avete fatto una ricerca su Google, oggi, le vostre domande hanno avuto risposta grazie (anche) al suo lavoro. Pandu Nayak è uno dei pochissimi (una dozzina, si stima) a fregiarsi del titolo di Google Fellow: una categoria di ingegneri che il *New Yorker* definisce, semplicemente, come quella «dei migliori al mondo nel rispettivo campo». Ed è l'uomo che si occupa proprio del motore di ricerca: il cuore di Mountain View. Un cuore misterioso: nessuno ha idea, nel dettaglio, di come funzioni. Nessuno tranne Nayak, e pochissimi altri. Nel suo tempo libero, spiega la biografia diffusa dalla società, questo esperto di intelligenza artificiale «insegna a Stanford». In realtà, spiega nel corso dell'intervista, trova il tempo per leggere, badare alla famiglia e «meditare un'ora al giorno». Inizia a spiegare come funziona il motore di ricerca così: «Ha presente l'indice di un libro?»

Presente, sì.

«Ecco: più o meno, è uguale. Con due differenze notevoli. Il primo: un libro di 300 pagine magari ha un indice di 3. Noi abbiamo a che fare con migliaia di miliardi di pagine

web in costante evoluzione: se lo si stampasse, coprirebbe 12 viaggi di andata e ritorno per la Luna. Il secondo è che le combinazioni di parole usate sono infinite: ogni giorno il 15% delle ricerche è del tutto inedito. Sono domande mai poste prima».

Come si fa?

«Grazie ad algoritmi che sanno come mettere in ordine di rilevanza i risultati in base a fattori come la posizione delle parole, i link tra diverse pagine, la freschezza delle informazioni, il luogo dove si effettua la ricerca».

Ma se il motore funziona bene, qual è il vostro ruolo?

«Nel solo 2017 sono state fatte 2.453 modifiche agli algoritmi: 6 al giorno. E prima di dare il via a ogni cambiamento occorre il nulla osta da gruppi diversi di persone».

Una valigetta nucleare.

«Più o meno».

Trump vi accusa di truccare i risultati per danneggiarlo.

«Dubito di poterlo convincere, ma si sbaglia: lo dimostrano fior di studi. La verità è che non sappiamo nulla delle preferenze politiche di un utente o del contenuto di un sito».

La percezione comune è che Google sappia tutto di noi...

«Non è così. C'è davvero poca personalizzazione nei risultati della ricerca. E la ragione è che le persone cercano risposte specifiche, non personalizzate. Il problema che chi fa una ricerca vuole risolvere non è influenzato dalla personalizzazione».

Quello della disinforma-

zione è un problema, per voi?

«Da almeno due anni. Per risolverlo non ci siamo arrogati il diritto di stabilire quel che è vero o no con un algoritmo, ma abbiamo dato maggiore rilevanza a pagine con più autorevolezza».

La dimensione globale impone di fronte a decisioni delicate, quando si parla di disinformazione. Nel 2010 avete deciso di lasciare la Cina; di recente, le voci su un piano per rientrarvi hanno suscitato polemiche interne. Come agirete?

«Alla base dell'azione di Google ci sono diversi valori. Il primo è quello di incoraggiare l'accesso alle informazioni. A tutti: non solo a chi vive in Occidente. Certo, operiamo in Paesi che hanno regole diverse. Ma il punto nodale per noi resta lo stesso: rendere accessibili informazioni in tutto il mondo».

Sempre più persone fanno a Google vere domande: ponendo su di voi l'onere della verità della «risposta».

«Ci sono situazioni nelle quali la risposta corretta è una sola: e la forniamo, semplicemente. In altri casi, dobbiamo fare in modo che l'utente entri in contatto con diverse prospettive su un'informazione».

Semplice su uno schermo, meno su dispositivi vocali.

«Troveremo il modo migliore per farlo anche lì, è decisivo».

Qual è il futuro dei motori di ricerca, visto da Google?

«Non faccio il futurologo, ma ci sono almeno due aspetti esaltanti. Le ricerche vocali aumentano enormemente la possibilità che persone con



Dir. Resp.: Luciano Fontana

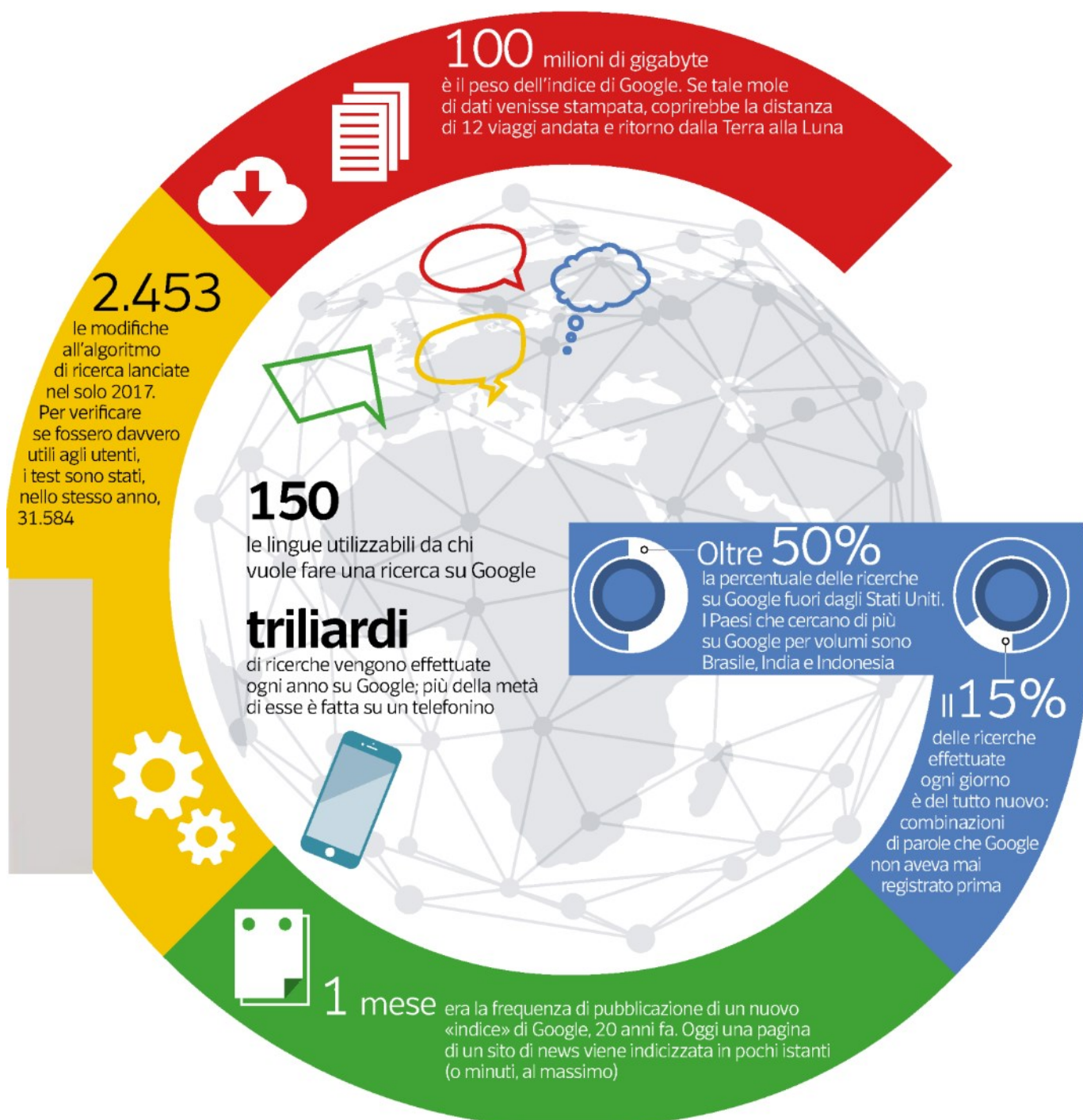
basso livello di istruzione possano accedere alle informazioni. E l'intelligenza artificiale ha aumentato l'accuratezza di traduzioni immediate: leggere testi in altre lingue sarà possibile a tutti».

Sull'intelligenza artificiale, la concorrenza di altri giganti, a partire da Amazon, è serrata. Il dinosauro che campeggia a Mountain View è una specie di memento?

«Guardi, ci sono un sacco di aziende che stanno facendo cose strepitose. Ma la competizione spinge tutti a migliorare. È un momento straordinario per fare ciò che facciamo: anche per questo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ai vertici
Pandur Nayak,
origini indiane,
è docente
a Stanford



Nuova piattaforma

Pop Economy, su tv e web la allnews per i millennial

STEFANO CARLI, ROMA

La scelta delle notizie, la loro confezione e soprattutto il linguaggio sono i punti di forza. Già 300 mila utenti unici in due mesi

Siamo partiti il 30 ottobre e i risultati che abbiamo ottenuto in due mesi sono positivi: la piattaforma Pop Economy si è già attestata sui 300 mila utenti unici con 500 pagine viste mensili. Non male in vista del break even che ci siamo dati a mezzo milione di utenti unici». Andrea Baracco, amministratore delegato di Alma Media, è soddisfatto: lanciare una piattaforma di contenuti video all news di questi tempi è una sfida difficile. Tanto più se le news sono fondamentalmente economiche e si rivolgono ad un pubblico di millennial. «Ma sapevamo che il mercato italiano offriva uno spazio simile. Abbiamo realizzato un'indagine di mercato che ha rilevato come nei giovani ci sia, verso l'informazione economica, al tempo stesso curiosità e diffidenza. Curiosità perché c'è voglia di capire, diffidenza perché l'offerta che trovano viene ritenuta, dai più giovani, piuttosto distante dai loro gusti e soprattutto dai loro linguaggi». Nasce così l'idea di Pop Economy, dove il Pop sta a sintetizzare soprattutto un modo nuovo di selezionare e presentare le notizie. Non è un ca-

so che tra i sei componenti della redazione (a cui si aggiungono una trentina di reporter esterni) ci sia una figura come il "motion designer". «E' lui che veste i video», spiega Baracco. Già perché le informazioni di Pop Economy sono in sostanza pillole video di non più di due minuti ciascuna, con una scelta di immagini di sfondo non tradizionale e paludata come nei tg ma più simile alle strisce dei cartoon, con lo speaker che scompare e riappare nei più svariati punti dello schermo a sottolineare il passaggio da un paragrafo all'altro del pezzo. Anche la scelta delle notizie, ma soprattutto il taglio delle presentazioni, non è convenzionale.

IL FISCO PER I MILLENNIAL

«Per esempio in materia di fisco abbiamo pensato ad una comparazione delle tasse universitarie tra i diversi atenei suggerendo che anche questo fattore va considerato quando si deve scegliere a quale università iscriversi - continua Baracco - E uno dei format di maggiore successo di questi due mesi è "Europa 50", ossia come visitare le maggiori città europee spendendo non più di 50 euro (e dormendo sotto un tetto)». La piattaforma di Pop Economy non è però solo uno streaming web ma anche un canale, il 224 del digitale terrestre: «La scelta di andare anche via etere ha aumentato i costi di lancio ma la abbiamo ritenuta una opportunità per allargare il nostro target ad un pubblico anche più maturo - spiega Baracco - In questo avvio di nuovo anno partiremo con una campagna di presentazione specifica per il

nuovo canale tv e puntiamo ad un ascolto medio di 5 mila utenti nella fascia commerciale. E poi qui possiamo far valere le sinergie con gli altri canali gestiti da Alma Media».

GLI ALTRI CANALI DEL GRUPPO

Il gruppo, controllato dal fondo Cosmos Sicav Open Capital, ha infatti rilevato gli asset dell'ex gruppo tv di Walter La Tona: i canali Alice, MarcoPolo e Case Design & Stili, che sono altrettante piattaforme, visto che sommano il canale tv, magazine cartacei con lo stesso titolo e siti web. Alice, tra l'altro è di fatto l'antesignano di tutti i canali "Food" dei palinsesti italiani, visto che si occupa di ricette di cucina da circa vent'anni. «Tutti assieme hanno uno share dello 0,3% - afferma Baracco - E Pop Economy andrà a rafforzare il peso del bouquet, anche se per le prime rilevazioni bisognerà attendere la prossima primavera».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'opinione



Da un'indagine di mercato è emerso che c'è da parte dei giovani una domanda di informazioni economiche, ma fatte in modo diverso

ANDREA BARACCO
AD DI ALMA MEDIA



Focus



DI PIETRO IN CAMPO

Per farsi conoscere Pop Economy ha deciso di affidarsi anche a volti noti, anche in questo caso utilizzati però in modo nuovo e non convenzionale. E' così che sono nate le pillole di economia dell'agricoltura affidate ad Antonio Di Pietro, anche perché l'ex Pm e ministro è all'agricoltura che dedica adesso le sue energie. «E d'altra parte l'agricoltura è un tema che seguiamo anche con altre rubriche dedicate ai giovani imprenditori agricoli», spiega l'ad Baracco. Di Pietro non resterà solo. Al suo si aggiungerà presto un altro nome famoso, proveniente dal mondo della finanza. Mentre alte rubriche, che spesso somigliano a dei mini-tutorial, vedono altri personaggi noti dell'universo web, come Marco Montemagno, che ha dato il suo ok a mettere nel sito una selezione dei suoi speech.



1 Un fermo immagine tratto da un editoriale del direttore Specchia: il montaggio del video non è quello classico da tg



Andrea Baracco
ad di Alma Media

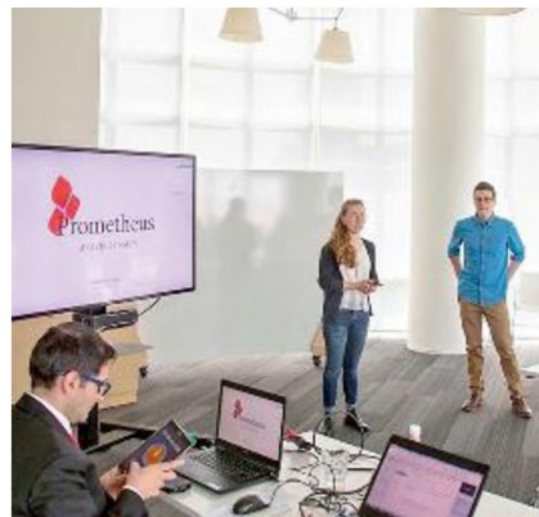


Francesco Specchia
direttore di Pop Economy

Pmi innovative Al via Unicredit Start Lab 2019

■ BOLOGNA

SONO aperte le iscrizioni alla sesta edizione di Unicredit Start Lab, il programma di accelerazione lanciato da UniCredit nel 2014, rivolto a startup e Pmi innovative costituite da non più di cinque anni. Anche quest'anno, fa sapere Unicredit, l'iniziativa «si articolerà in numerose azioni, con l'obiettivo di far crescere nuove realtà imprenditoriali ad alto contenuto tecnologico e innovativo», attraverso «l'assegnazione di premi in denaro, attività di mentoring, training manageriale, servizi bancari ad hoc e la ricerca di controparti commerciali e strategiche grazie a business meeting con società del network Unicredit e soggetti istituzionali». Quattro le categorie all'interno delle quali le idee imprenditoriali potranno concorrere per aggiudicarsi l'accesso: 'Innovative Made in Italy', in cui si recheranno aziende ad alto potenziale in settori come agrifood, moda, design, nanotecnologie, robotica, meccanica e turismo; 'Digital', per aziende e idee "relative a sistemi cloud, hardware, app mobile, internet of things, servizi e piattaforme B2B e fintech; 'Clean Tech', per business plan su soluzioni per efficienza energetica, energie rinnovabili, mobilità sostenibile e trattamento dei rifiuti; e 'Life Science', in cui si individueranno progetti in tema di biotecnologie e farmaceutica, medical device, digital health care e tecnologie assistive. Per partecipare alla selezione, le imprese devono presentare, entro il 16 aprile, un progetto imprenditoriale ad alto contenuto innovativo. Dettagli su www.unicreditstartlab.eu.



Rivoluzione digitale mediterranea Così Napoli spinge le imprese «Soluzioni 4.0 per il Mezzogiorno»

A Napoli decolla il PidMed, progetto che punta a favorire la digitalizzazione delle micro, piccole e medio imprese del Sud con una 'addomesticazione' delle tecnologie in base alle esigenze

Nino Femiani
■ NAPOLI

«**P**RIMA ascoltare e poi suggerire: è il modello da cui partire per aiutare i piccoli imprenditori a entrare nella quarta rivoluzione industriale».

A parlare è Alex Giordano, pioniere della cultura digitale e docente di Comunicazione e Marketing presso il dipartimento di Scienze Sociali dell'Università Federico II di Napoli. Giordano è il general manager del gruppo di lavoro che sta avviando i Pid-Med (Punti Impresa Digitale), strutture previste dal Piano Nazionale Impresa 4.0.

Ci spiega cosa è PidMed?

«E' uno strumento gratuito, a disposizione delle realtà imprenditoriali che ne possano aver bisogno. Il progetto è promosso dalle Camere di Commercio di Salerno e Caserta, in partnership con il programma 'Societing 4.0' della Federico II e il supporto di Unioncamere. La nostra è una ricetta 'mediterranea' per favorire la digitalizzazione delle micro, piccole e medio imprese (Mpmi) del Sud attraverso una 'addomesticazione' delle tecnologie in base alle specifiche esigenze».

Perché è complicato implementare la tecnologia nelle pmi?

«I benefici di un approccio imprenditoriale 4.0 sono riassumibili in maggiore produttività, flessibilità, qualità, velocità, competitività. Ma nel contesto socio-economico italiano, il gioco si complica molto ed è necessario cambiare le regole. PidMed sperimenta solu-

zioni personalizzate, adattabili anche alle realtà più piccole».

C'è una ulteriore specificità nel Mezzogiorno?

«Nel Sud esistono moltissime Mpmi con enormi potenzialità che, se aiutate nel modo giusto, possono trasformarsi in eccellenze».

Perché il modello Silicon Valley non funziona in Italia?

«Potrà essere l'ideale per città metropolitane come Berlino o Londra, dove si trovano multinazionali e giganti dell'economia digitale, ma non può essere sostenibile per l'Italia degli oltre 8.000 comuni fatti di piccole realtà, di medi, piccoli e anche micro imprenditori, di artigiani e del loro saper fare tipico e unico al mondo. Le piccole e medie imprese che hanno fatto grande l'Italia non possono snaturarsi sotto il peso della propaganda tecnologica. Ma è il tempo di addomesticare le tecnologie per rilanciare e fare grandi le nostre imprese nel mondo, producendo impatti positivi sull'economia, l'ambiente e le nostre comunità».

Le piccole imprese non riescono a entrare nel Piano Nazionale Imprese 4.0. Perché?

«Per un agricoltore o un negoziante è difficile capire cosa voglia dire industria 4.0, Big Data o Internet of Things (IoT). La nostra proposta è di andare sui territori ad ascoltare quali sono le esigenze degli imprenditori e capire come semplificare il loro lavoro o aumentare i loro profitti attraverso l'implementazione delle nuove tecnologie messe a disposizione dal Piano Nazionale Imprese 4.0».

Cosa è la visione mediterranea del modello Pid?

«Per le Mpmi del Sud il sostegno dei Pid potrebbe essere una grande opportunità e per questo abbiamo deciso di provare a tracciare una strada nuova e differente. «Andiamo ad ascoltare le imprese, cerchiamo di capire quali problemi possano avere, e poi identifichiamo le tecnologie utili e spieghiamo come possano implementarle».

Come si diventa una piccola impresa 4.0?

«Lo ha spiegato Derrick de Kerckhove, una delle più illuminanti voci nel panorama mondiale dell'innovazione digitale: le possibilità per le piccole imprese di diventare 4.0 ci sono già, sono tutte racchiuse nei nostri pc e smartphone».

E che cosa si deve fare allora?

«Vuol dire prendere tutti gli strumenti disponibili che già esistono e usarli ad esempio per aumentare la conoscenza del mercato, sapere dove indirizzare la pubblicità oppure organizzare meglio la distribuzione e abbattere gli scarti. Se abbiamo uno smartphone abbiamo già tutti gli strumenti in tasca, dobbiamo solo imparare a conoscere le piattaforme che possono aiutarci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**UNIVERSITÀ
E AZIENDE
COOPERANO**

**Alex
Giordano,
docente alla
Federico II
di Napoli.
A destra
il sociologo
Derrick De
Kerckhove**





Lucia Chierchia (Gellify)

“A Casalecchio può nascere la Silicon Valley del futuro”

“ Qui c'è il fulcro di un tessuto industriale unico che sa fare ecosistema, affiancato da atenei d'eccezione ”

Ai ragazzi dico: abbiamo bisogno di scienziati, ingegneri, fisici, chimici, sviluppatori software e medici

MARCO BETTAZZI

«È qui a Bologna il cuore di industria 4.0». Ne è sicura Lucia Chierchia, managing partner di Gellify, società con sede a Casalecchio che investe su start up digitali rivolte al mondo del business e offre consulenza su nuove tecnologie alle aziende. «Credo che qui possa nascere una nuova Silicon Valley».

Addiritura?

«Faccio spesso una battuta: la nostra sede è a Casalecchio di Reno, un nome poco conosciuto, ma nemmeno Palo Alto era nota fino a qualche anno fa e ora è il centro della Silicon Valley. Credo si possa costruire una nuova Palo Alto qui a Casalecchio: è una battuta, ma seria. Qui c'è il fulcro di un tessuto industriale unico e importante che sa fare ecosistema, affiancato da università d'eccezione (Chierchia insegna in vari master della Bologna Business School, ndr). Io stessa, brianzola, ho scelto di vivere a Bologna con mio marito, comasco, perché ci siamo innamorati di Bologna e dei bolognesi».

Gellify è un'azienda giovane.

Come lavora?

«Siamo una start up anche noi, il lancio è stato a settembre 2017. Siamo una piattaforma di innovazione che mette in connessione tre diversi ecosistemi, le start up, gli investitori e le aziende. Gellify ha tre anime: investe in startup b2b digitali, offre servizi di innovazione aperti alle aziende e consente l'accesso a una rete di professionisti».

Fatturato? Progetti per il 2019?

«Abbiamo chiuso il 2018 con un fatturato di 4,5 milioni di euro. Nel 2019 rinforzeremo il nostro modello di business in Italia e lo esporteremo all'estero, in Asia e nella Silicon Valley. In primavera ci sposteremo in una nuova sede qui a Casalecchio, a poche centinaia di metri dall'attuale ma in uno spazio più grande, perché dove siamo ora non ci stiamo più. Lì tra marzo e aprile apriremo anche un hub, un posto fisico dove toccare con mano le tecnologie di industria 4.0 applicate a casi veri».

Assumete?

«Cresciamo in linea col fatturato e apriamo sempre nuove posizioni. Siamo partiti da zero e oggi siamo 45 persone. I profili sono molto diversificati, da "data scientist" a ingegneri meccanici o gestionali, fino a profili di marketing ed economici. Però non assumiamo solo in Gellify, ma anche per le start up su cui investiamo».

Dal vostro punto di vista, che territorio è Bologna?

«Abbiamo sedi a Bologna e Milano. Abbiamo deciso di fare l'hub qui perché riteniamo che sia qui il centro dell'industria 4.0. Questo è un territorio vivo sia in termini industriali che per capacità di fare ecosistema. Credo derivi da un mix di imprenditorialità, storia e Dna delle persone. Qui abbiamo la Motor valley, la Food valley e la Packaging valley e vi sono anche forti collegamenti tra università e aziende».

Uno degli ultimi progetti cui partecipate è Agrofood.

«È un acceleratore d'innovazione in ambito agroalimentare. L'elemento

distintivo è che fa leva su gruppi industriali diversificati - come Granarolo, Camst, Conserve Italia o Eurovo - ma che operano lungo la medesima filiera».

Hanno funzionato gli incentivi per industria 4.0?

«Abbiamo visto un grande impatto del "piano Calenda", soprattutto sulle piccole imprese. Adesso però siamo alla fase due: bisogna valorizzare i dati provenienti dalle macchine appena connesse, altrimenti è come avere un'auto potente chiusa in garage».

Vi preoccupa il rallentamento dell'economia?

«Sul lato start up i numeri del 2018 sono molto positivi, sia in termini di investimento che di iniziative per supportare le nuove imprese. Sul lato aziende invece non credo che la sfida sia ricostruire ciò che abbiamo perso nella crisi, ma rinnovare l'infrastruttura tecnologica e la direzione di business: questa è la strada verso industria 4.0».

Si parla spesso della carenza di tecnici. Cosa ha studiato e cosa consiglia ai ragazzi?

«Ho fatto studi classici già sapendo però che avrei studiato Ingegneria, era il mio sogno fin da piccola. Mia mamma per questo mi chiamava Grisù, come il draghetto che sognava di fare il pompiere. Ciò che mi spaventa oggi è non vedere la luce negli occhi dei ragazzi: ognuno di noi ha un sogno e bisogna andarlo a cercare e farlo emergere, lottando per trasformarlo in realtà».

Cosa consiglia invece alle famiglie?

«Credo che le famiglie debbano ascoltare e supportare i sogni dei



loro ragazzi mostrando in modo onesto e chiaro opportunità e difficoltà nel mondo attuale. Io rifarei il classico ma non credo che le facoltà umanistiche possano costruire dei profili di valore per la società di oggi, c'è una sproporzione mostruosa tra questi studi e quello di cui c'è bisogno. È il pensiero di tanti che vivono nelle aziende e non trovano personale. Abbiamo bisogno di scienziati, ingegneri, fisici, chimici, sviluppatori software e medici, così come di tante altre figure professionali che operano in un contesto permeato di tecnologie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un workshop di Gellify sull'innovazione. A sinistra, Lucia Chierchia

Vontobel punta sulla tecnologia 5G Il Tracker Certificate per investire sulla rete ultraveloce del futuro

La banca svizzera Vontobel lancia il nuovo Tracker Certificate 5G, uno strumento finanziario per investire nel business della rete ultraveloce

Andrea Ropa
MILANO

LA RIVOLUZIONE della rete ultraveloce è già cominciata e porta con sé uno dei temi di investimento più interessanti del nuovo millennio. Secondo le ultime stime, la tecnologia 5G aumenterà del 7% il tasso di crescita economica globale, aggiungendo 3 trilioni di dollari Usa al Pil entro il 2035, e introdurrà l'era dell'Internet delle cose (IoT), che in futuro consentirà a miliardi di persone, oggetti, sensori e macchine di comunicare tra loro. Uno scenario sul quale Vontobel, la banca privata svizzera specializzata nell'asset management per i clienti privati sofisticati e i clienti istituzionali, ha sviluppato il nuovo Tracker Certificate 5G, uno strumento finanziario quotato sul SeDex di Borsa Italiana attraverso il quale è possibile investire in questo mega-trend.

IL CERTIFICATO è costruito sul Solactive 5G Technology Performance-Index, un paniere di 20 titoli di società quotate che in diverse forme rientrano nei processi di implementazione e sviluppo delle reti di quinta generazione. L'indice è composto da titoli di società che rispettano criteri finanziari definiti e i cui ricavi provengono da cinque segmenti associati all'infrastruttura 5G: produttori di dispositivi; antenne, semiconduttori, chip, apparecchiature per l'elaborazione del segnale; software di rete Hardware per reti mobili e reti ottiche; operatori di reti mobili; fornitori di infrastrutture di torri di telecomunicazioni cellulari. Per ciascun segmento sono incluse nell'indice le

società che probabilmente trarranno i maggiori benefici dallo sviluppo tecnologico.

TRA QUESTE Nokia, l'ex leader del mercato della telefonia mobile, diventato un colosso industriale europeo tra i fornitori di apparecchiature di rete dopo la fusione con il concorrente francese Alcatel-Lucent nel 2016; China Mobile, il maggiore fornitore di telefonia mobile al mondo in termini di numero di clienti; SBA Communications, uno dei principali operatori di torri di telecomunicazioni in Nord, Centro e Sud America.

PER GLI INVESTITORI a lungo termine il 5G si traduce in un rendimento potenzialmente alto e adatto a tutte le tipologie di portafoglio (il prezzo di emissione del Certificate è di 100 euro). La scadenza è fissata a dieci anni, nel dicembre 2028. I Tracker Certificate seguono l'andamento di un indice o basket tematico che replica linearmente, senza leva, la performance delle azioni componenti, non presentano la protezione del capitale investito, né barriere o cap, e non prevedono la distribuzione di cedole o premi.

«**IL TRACKER** Certificate 5G – spiega Francesca Fossatelli, responsabile Public Distribution Italy di Vontobel Investment Banking – è tra i primi prodotti di investimento sulla tecnologia 5G e, grazie alla propria struttura e alla stretta connessione con un trend indiscutibilmente di lungo periodo, è uno strumento interessante per un'ampia tipologia di investitori professionali, interessati alla diversificazione del proprio portafoglio e alla ricerca di

rendimenti aggiuntivi».

La digitalizzazione è un megatrend inarrestabile e il 5G ne è la tecnologia chiave. Il nuovo standard di telefonia mobile va di pari passo con i nuovi dispositivi, sia nella tecnologia di rete che nelle apparecchiature.

DOPO la vendita all'asta delle licenze, la conversione al 5G avverrà gradualmente: il primo utilizzo commerciale è previsto per il 2020. Entro il 2025 gli analisti stimano che ci saranno già 70 miliardi di dispositivi in tutto il mondo: oltre ai classici smartphone, unità di controllo, sensori e componenti tecnologici interagiranno con l'ambiente. Tale evoluzione è necessaria anche perché i volumi di dati sono in costante incremento. Si stima che il traffico IP mondiale aumenti dell'84%, da 151 a 278 exabyte al mese entro il 2021, e che la crescita degli oggetti connessi passerà da 8 a 14 miliardi.

«**OCCORRE** infatti ricordare – conclude Fossatelli – che non solo gli smartphone richiedono velocità di trasmissione dei dati sempre più elevate, ma che il 5G potrebbe essere applicato a breve in altri settori, dalla Industry 4.0 all'agricoltura intelligente, senza tralasciare la mobilità, la salute, i nuovi media e le città intelligenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Trasformazione digitale

Il 5G sta diventando la tecnologia chiave della trasformazione digitale. Rispetto ai primi telefoni cellulari nella versione standard 1G, la velocità è più di otto milioni di volte superiore. Per la prima volta sarà possibile la trasmissione di dati in tempo reale, che potrebbe indirizzare contemporaneamente 100 miliardi di dispositivi mobili in tutto il mondo. Inoltre, il 5G consente una densità di connessione fino a un milione di apparecchi per chilometro quadrato



BANCA PRIVATA SVIZZERA

**In alto
a destra
Francesca
Fossatelli,
responsabile
Public
Distribution
Italy di
Vontobel
Investment
Banking**

I conti

Tim e il peso di 20 anni di debito così i padroni hanno fatto cassa Tim, l'incubo del debito

La compagnia telefonica aspetta il budget che il nuovo ad Luigi Gubitosi presenterà giovedì
Ma le scelte fatte dall'Opa di Colaninno in poi lasciano margini di manovra limitati

SARA BENNEWITZ, MILANO

Un fardello da 25 miliardi che schiaccia le prospettive del gruppo di tlc

Giovedì il cda di Telecom Italia voterà il budget 2019. Gli interrogativi sono tanti, anche per le incognite politiche che pesano sul futuro. Ma una cosa è certa. Anche questa volta sui programmi peserà un fardello di cui nel 2019 ricorre il ventennale: il debito generato dall'Opa dei «capitani coraggiosi».

La storia di Telecom degli ultimi vent'anni, infatti, può essere narrata come il racconto triste di una grande azienda italiana che anno dopo anno riduce ricavi, dipendenti e margini di guadagno per fare fronte ai debiti ereditati dall'Opa con cui, nel 1999, l'Olivetti di Roberto Colaninno e Emilio Gnutti la conquistò.

A vent'anni di distanza dalla madre di tutte le offerte pubbliche, il debito è ancora tutto lì, nonostante il gruppo abbia dovuto rinunciare a pezzi pregiati per ripagarlo. Ci hanno perso tutti, il Paese in primis, ma anche la lunga chiera di azionisti che si sono avvicendati dopo Gnutti e Colaninno. Tutti gli altri soci, stiamo parlando di famiglie di imprenditori italiani come i Fossati, i Benetton, Tronchetti Provera e la Pirelli, di istituzioni quali Mediobanca e Generali, di investitori esteri come la spagnola Telefónica, la francese Vivendi e il fondo americano El-

liott, tutti hanno accusato, o a oggi accuserebbero, importanti minusvalenze. Hanno perso soldi i soci, ha perso competitività l'azienda, i dipendenti sono crollati dai 122 mila del '99 ai 58 mila attuali, di cui 48 mila in Italia.

SOCI & PERDENTI

I governi che si sono succeduti non hanno aiutato, tra i mancati interventi sui capitani coraggiosi o le interferenze sulla rete e sui possibili acquirenti. Hanno fatto tutto e il contrario di tutto, a seconda di chi gestiva l'azienda. Non fa eccezione il caso della Cdp, che in aprile è scesa in campo per rilevare il 4,9% e supportare la lista tricolore di amministratori promossa da Eliott. A distanza di nove mesi il nuovo corso gialloverde della Cdp ha fatto sapere di essere «spettatore», dichiarando una neutralità sulla governance che non si addice a chi ha investito 478 milioni su un asset che, peraltro, fa lo stesso lavoro di un'altra partecipata come Open Fiber (controllata al 50% da Cdp insieme a Enel).

Fatto sta che dal 1999 al 2017 Telecom ha pagato 21,6 miliardi di dividendi a fronte di 11,8 miliardi di utili generati e la cassa prodotta in questi anni non è bastata a ripianare i centomila miliardi di lire dell'Opa dei capitani coraggiosi. Se tante risorse sono uscite, sotto forma di dismissioni o di cedole, poche ne sono entrate, sotto forma di capitale. Dalla scalata a oggi ci sono stati solo due aumenti: uno l'ha fatto Tronchetti Provera in Olivetti (4 miliardi, di cui 1 sottoscritto da Pirelli), poi fusa in Telecom, e il secondo (un convertendo da 1,3 miliardi) l'ha potuto effettuare Marco Patuano nell'autunno 2013, quando il so-

cio di maggioranza Telco (con Telefónica, Mediobanca, Generali) si stava sciogliendo e il gruppo la qualità del debito, era stata declassata al rating spazzatura.

Di tutte le acquisizioni degli anni di Colaninno-Gnutti fatte a prezzi stellari, la Seat (6,7 miliardi in cash e il resto in azioni), la tv La7, Entel Chile, la brasiliana Globo, la francese Liberty Surf, la tedesca Hansnet solo per citarne alcune, non è rimasto nulla. Anzi, se ne sono andate anche le attività in Spagna e a Cuba, comprate prima della privatizzazione. L'unico affaccio estero che cresce - e rimane - è la carioca Tim Participações.

«Qualunque privato 20 anni fa avesse comprato casa - fa notare un banchiere - oggi sarebbe libero dal mutuo. E Telecom, che a differenza di un immobile, vent'anni fa generava un'enorme mole di cassa, nonostante gli investimenti di allora fossero in valore assoluto in linea con quelli attuali, fa fatica perfino a sostenere il debito fatto allora». Questo perché 20 anni fa il redditizio mercato telefonico si era appena aperto alla concorrenza, di cui oggi l'Italia è campione d'Europa.

In vent'anni Tronchetti è stato l'unico azionista a sottoscrivere un aumento di capitale e l'unico con una visione industriale. Ma il mana-



ger non ha approfittato degli anni d'oro delle tlc per dare una sforbiata decisiva ai debiti. È arrivato in Olivetti a luglio 2001, quando le passività ammontavano a 43 miliardi, e se ne è andato nel 2006, quando il gruppo ne aveva 37,9 miliardi: il 12% in meno in cinque anni, non abbastanza per mettere l'azienda in sicurezza.

INVESTIMENTI ADDIO

L'imprenditore è stato antesignano sia sulla convergenza fisso-mobile che sui contenuti, ma l'esecuzione del suo disegno è stata ostacolata dalle «interferenze della politica» e dalle difficoltà di fare sviluppo con le mani legate dai debiti. Per accorciare la catena, avvicinando i debiti al cash flow di Tim, tra la fusione di Olivetti (2003) e l'Opa su Tim (2005) ha aggiunto 19 miliardi di debiti per liquidare soci di minoranza. Due operazioni che hanno gonfiato il goodwill, il cui adeguamento ai prezzi correnti è costato negli anni successivi svalutazioni per 16 miliardi (di cui 2 miliardi nel 2018).

La dinamica degli investimenti in conto capitale rispetto ai ricavi inizia a scendere quando l'azienda passa da Pirelli a Telco. È vero che negli anni con Franco Bernabè alla

guida sono scesi drasticamente sia i costi che il monte dividendi, ma è ugualmente vero che si sono drasticamente ridotti gli investimenti, per toccare un minimo di 4,4 miliardi nel 2013, l'anno in cui il debito è diventato spazzatura, com'è tuttora. Da allora l'azienda non è più riuscita a invertire la tendenza, nonostante il prestito convertendo di Patuano e altre cessioni.


Le maxi svalutazioni dal 2011 in poi hanno prosciugato gli utili, ma da allora è venuta a mancare anche la cassa: i margini dell'azienda si sono ridotti per la crescente competizione. Sul mobile Vodafone a tratti ha superato Tim, cosa che il colosso anglosassone inglese non è riuscito a fare in nessun altro Paese con nessun altro incumbent. E Vodafone, che a suon di acquisizioni in tutto il Vecchio Continente è stata costretta a investire miliardi, in Italia si è fatta bastare la mossa iniziale, e poco altro. Da noi, infatti, è entrata grazie all'unica Opa ostile che si sia mai vista negli ultimi vent'anni in Europa: quella sulla Mannesmann, l'azienda tedesca dei camion che aveva rilevato Omnitel proprio dalla Olivetti di Colaninno e Gnutti, che vendettero proprio per comprarsi la Telecom.

DUBBIO GIALLOVERDE

Questo sul mobile, mentre nel fisso finita l'egemonia di rame e Adsl, con Metroweb-Fastweb è partita la prima vera concorrenza. Che poi, con lo sviluppo della rete in fibra, si è estesa a tutti. La nascita di Open Fiber ha portato la Telecom del 2015 a fare i maggiori investimenti recenti in conto capitale (6,7 miliardi). Ma l'errore strategico è stato non acquistare Metroweb, dando al nuovo concorrente Open Fiber un'arma decisiva.

Ora tocca a Luigi Gubitosi trovare una ricetta per ridare energia a un'azienda stanca dopo cambi e stratificazioni. Per alleggerirla del debito, da Gubitosi il mercato si attende nuove dismissioni (come Persidera e Sparkle) e nuove condivisioni di infrastrutture per mettere gli investimenti a fattor comune (con Inwit e Open Fiber). Ma a prescindere dalle capità del nuovo ad di riportare la rete al centro della strategia, resta da capire chi vincerà tra la Vivendi di Vincent Bolloré e il fondo Elliott di Paul Singer nel braccio di ferro per la governance che si consumerà tra febbraio e aprile. E chissà se per allora la Cdp resterà neutrale, o invece scenderà ancora una volta nell'altra metà del campo. Quella non francese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

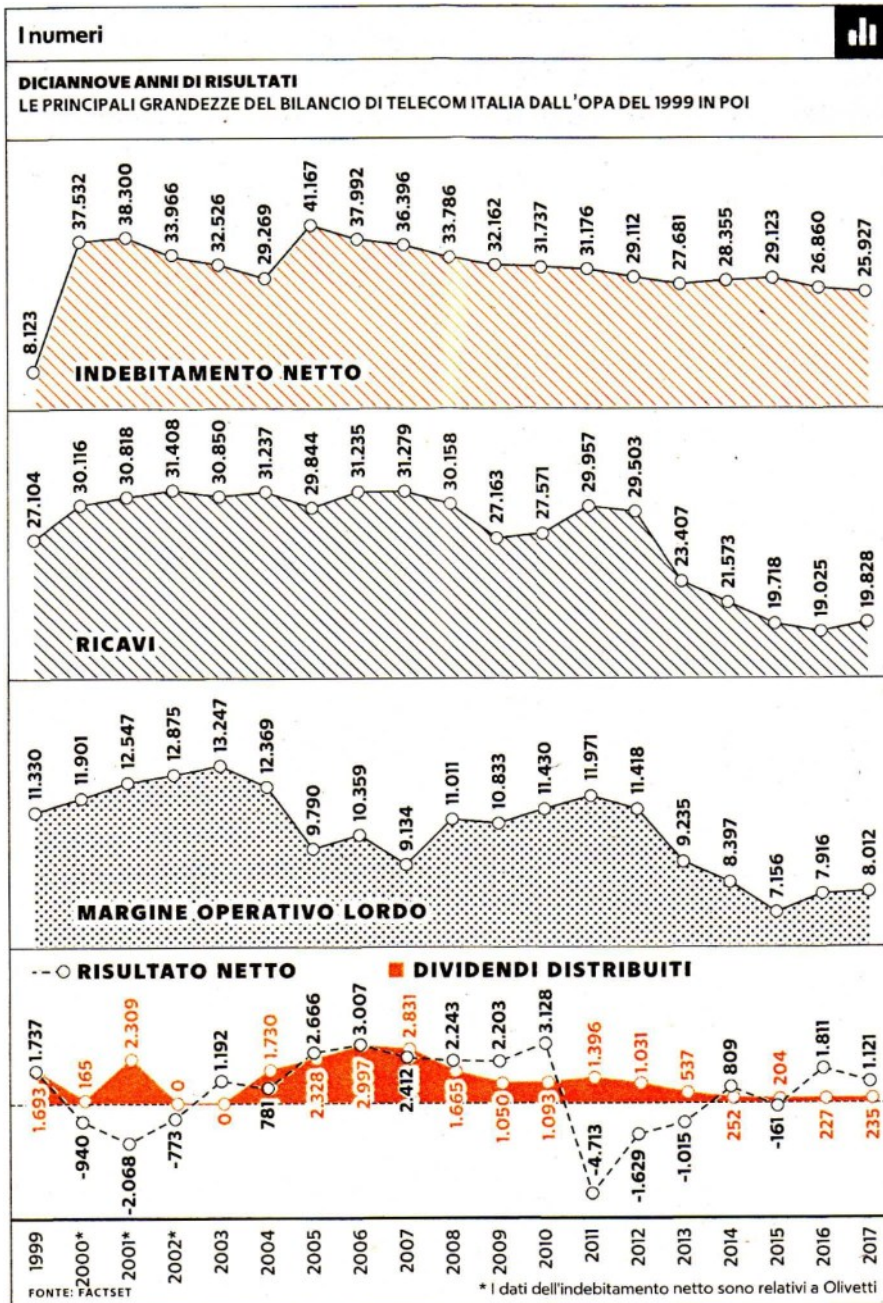
L'opinione 

Se un cittadino nel 1999 avesse comprato casa, oggi avrebbe già ripagato il mutuo. Con Telecom non è successo, nonostante i profitti generati

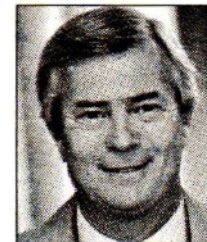
Focus 

COME LEGGERE I DATI

La tabella a destra è una rielaborazione grafica di dati storici tratti dalla banca dati Factset. È importante precisare che fino al 2004 compreso si applicavano i principi contabili italiani, mentre dal 2005 sono stati applicati i principi Ias/Ifrs. Con questi ultimi sono cambiate alcune metriche chiave; dal 2005 in poi il calcolo del margine operativo lordo è stato mutato nell'Ebitda (l'acronimo inglese che sta per margine prima di interessi, tasse, rettifiche e ammortamenti). Lo scorso anno sono cambiati ancora gli standard contabili, quindi i numeri 2018 saranno ancora diversi rispetto a quelli 2017. Il debito del '99 emerge solo nei bilanci del 2000, e per uniformarlo a quello degli anni successivi dal 2000 al 2003 è stato considerato il dato rettificato di Olivetti, la società che aveva lanciato l'Opa e che poi è stata fusa in Telecom nel 2003. Il gruppo ha avuto numerose modifiche di perimetro (acquisizioni e cessioni di partecipazioni), che hanno ovviamente avuto degli impatti sulle principali metriche (come ricavi, margini e utili).



Roberto Colaninno
pres. Telecom
1999-2001



Vincent Bolloré
presidente
Groupe Bolloré
e socio Vivendi



Emilio Gnutti
consigliere
Olivetti
1998-2001



Paul Singer
fondatore
e presidente
del fondo Elliott



Marco Tronchetti Provera
presidente
Telecom
2001-2006



Fabrizio Palermo
amministratore
delegato di Cdp
da luglio 2018

Focus

ACQUISIZIONI E CESSIONI

Sono tante le aziende italiane e non che una volta erano una costola di Telecom Italia o partecipate dal gruppo, e che poi sono state sacrificate per far fronte ai debiti dell'Opa.

Tra le italiane più famose si possono ricordare Immsi, Sirti, Beni Stabili, Buffetti e Lottomatica.

Qui l'elenco delle maggiori operazioni di M&a.

2000: acquisto di Nortel Inversora Argentina, della brasiliana Globo, lancio di una Opa tra Tin.It e Seat Pagine Gialle, che porta in dote Matrix e La7.

2001: acquisto di Entel Chile e Jet Multimedia.

2002: cessione della francese

9Telecom e di Telespazio.

2003: cessione di Nuova Seat PG (senza La7) e fusione Olivetti-Telecom.

2005: Opa sulle minoranze di Tim, acquisto di Liberty Surf Francia, cessione di Entel Chile, Tim Hellas, Tim Perù, gruppo Finsiel, Digitel Venezuela.

2008: cessione di Liberty Surf, comprata da Xavier Niel che così rafforza Iliad, che ora è sbarcato in Italia.

2009: acquisto di Intelig Brasile

2010: vendita di Hansenet Germania, aumento della quota in Telecom Argentina.

2011: acquisto di Tim Fiber Brasile e vendita a Telefónica di Etecsa Cuba.

2013: vendita di La7 e accordo per la vendita di Telecom Argentina.

2015: quotazione delle minoranze di Inwit.


I numeri	
<h1>21,6</h1> <p>MILIARDI DI EURO</p> <p>I dividendi distribuiti da Telecom negli ultimi 20 anni, un numero superiore alla somma fra utili e perdite (11,8 miliardi) dello stesso periodo. Negli anni buoni non venivano messe da parte risorser per quelli bui</p>	<h1>25,1</h1> <p>MILIARDI DI EURO</p> <p>Il valore dell'indebitamento netto consolidato comunicato da Telecom nei primi 9 mesi del 2018, in linea con i 25,3 miliardi del settembre 2017. Quest'anno sono stati adottati i nuovi principi contabili lfrs 9 e lfrs 15</p>



1 L'immagine di una torre di Telecom Italia, a Roma

Il commento

Dal “nocciolino” alla Cdp tante occasioni sprecate e il futuro è ancora incerto

L'analisi 
VITO GAMBERALE

DAL NOCCIOLINO ALLA CDP

L'attuale Tim, quando ancora rientrava nelle Partecipazioni Statali, è stata protagonista della

evoluzione delle telecomunicazioni. Poi dopo la privatizzazione si è avvitata in un'infinità di problemi gestionali

Telecom Italia (ora Tim) fu privatizzata nel '97. Si scelse la strada del famoso “nocciolino”. **E**ra pari al 6%. Furono date le leve del potere alla Fiat che di quella modesta quota aveva il 10%, ossia lo 0,6% in valore assoluto. La decisione fu presa dall'allora ministro dell'Economia, ossia da Ciampi, che non volle seguire la strada delle privatizzazioni di Eni ed Enel. Queste avvennero entrambe tramite un progressivo aumento del flottante di Borsa; sono rimaste tuttora le più positive e straordinarie privatizzazioni non solo italiane ma dell'intera Unione Europea. Col vantaggio che il governo Italiano ne ha conservato il controllo della Governance, anche per il tramite della Cdp.

TAPPE VINCENTI

Sono trascorsi 22 anni dalla privatizzazione. Il periodo specularmente anteriore va dal 1975 al 1997. In quel periodo la vita dell'attuale Tim (e delle varie separate aziende facenti capo allo stesso azionista, il vituperato Iri rimasto il più grande e imbattibile esempio industriale del Paese) maturò le seguenti principali tappe: teleselezione estesa a tutto il Paese, primo esempio in Europa; connessione in teleselezione con tutto il mondo, anche qui primo caso in Europa, grazie all'impulso di

sviluppo estero dato all'allora Italcable (oggi Sparkle) guidata da Ernesto Pascale; digitalizzazione delle centrali, sempre primo esempio in Europa; lancio dei collegamenti satellitari, tramite Telespazio; sviluppo di Italtel come esempio avanzato di azienda di ricerca e produzione di centrali digitali e sistemi di telecomunicazione; realizzazione dei primi sistemi di trasmissione in fibra ottica al mondo; creazione di Seat, divenuto esempio di eccellenza mondiale come sistema più avanzato per gli elenchi telefonici; maturazione in pochi anni di un forte sviluppo all'estero nella telefonia fissa (Europa, Americhe, Asia); forte sviluppo nella telefonia mobile divenendo, in pochi anni il maggior operatore mondiale capace di innovazioni tuttora non superate; parallelo significativo sviluppo estero nella telefonia mobile (Europa, America del Sud, Asia); autonomo avvio della liberalizzazione nella vendita di apparecchiature telefoniche fisse e mobili, primo caso in Europa; bilanci sempre più solidi, senza debiti, in grado di consentire sviluppo all'azienda ed al Paese.

I MANAGER PUBBLICI

Tutto ciò fu realizzato da manager pubblici, perseguitati all'epoca con l'epiteto di bojardi, pagati modestamente rispetto alle retribuzioni stellari avutesi sempre in

Tim dal post-1997. Manager che vivevano dell'orgoglio di portare avanti un progetto che serviva i cittadini (oggi è bene chiamare così gli utenti), che faceva crescere il Paese, che faceva additare le Tlc italiane come faro nel mondo. La privatizzazione al “nocciolino” fu scelta, al posto dell'aumento del flottante per mandare a casa quel management. Proprio quel management che nel frattempo si era riproposto il rimpianto “Progetto Socrate”, per portare la fibra ottica, alla fine dello scorso secolo, in tutte le case degli italiani. Nei 22 anni del post-privatizzazione, quantunque ci si voglia sforzare a essere benevoli, magari usando la lente di ingrandimento, non si ricava traccia di nessuna decisione, piano strategico, risultato, degno di menzione positiva per Tim. Si sono annoverate sei differenti gestioni in mano a gruppi variamente privati, una decina di ceo e presidenti di complemento. È stato prodotto un vuoto



rarefatto come asset esteri; una oscurità totale come piani strategici, tranne l'accenno avviato la scorsa primavera da Genish. Si sta protrahendo, di fatto da subito dopo la privatizzazione, un improprio indebitamento che ha giustificato tutto ed il contrario di tutto.

L'ULTIMO PARADOSSO

Dal maggio scorso, siamo al paradosso, che non trova riscontri in nessuna azienda di tlc del mondo ma nemmeno in alcuna azienda di servizi: un gruppo privato francese, entrato maldestramente, ma poi avviatosi verso un ravvedimento propositivo, che possiede un 24% scarso; un Fondo dai caratteri più aggressivi e transitori che industriali che possiede un 9% scarso e che ha preso il sopravvento sul 24%, per sostituire il cda precedente. Siamo al paradosso che 9 risulta maggiore di 24, sia pure grazie ad alleanze assembleari. Questo 9%, insediato nella scorsa primavera, dopo 8 mesi, non ha partorito né un piano, né tanto meno una credibilità borsistica, visto che il titolo è sceso di oltre il 40%. E ora carsicamente si torna a parlare di Tim, di confronto all'Ok Corral tra so-

ci, sul dilemma della Rete: tenerla o separarla.

STORTURE SENZA PARI

Nessuno si domanda perché nell'attuale Tim si debbano ipotizzare storture che non hanno pari sulla faccia della terra, se non 2 esempi (Indonesia e Australia) noti per i disastri conseguenti. Il fatto è che il Fondo che ha il 9, e che oggi comanda sul 24, deve cercare di recuperare ciò che ha investito. E non potendo farlo sulla base di un piano industriale degno di tale nome, che richiederebbe tempo e uomini giusti, lo fa con la logica dello spezzettamento. Vendere un animale a corpo si incassa meno che venderlo a pezzi. Ma per venderlo a pezzi l'animale, anziché allevarlo, deve essere ucciso. Dobbiamo assistere al sacrificio finale di Tim, dopo quella storia esemplare vissuta nel periodo 1975-1997? È strano che in Tim circolino spesso gli stessi nomi, di gente che ci è passata e ripassata e che di certo non ha lasciato alcun segno positivo. Anzi! Ma poi quale è stato il comportamento dello Stato Italiano, che pure ha una "golden share" su questa mar-

torziata azienda? Di sicuro, dalla privatizzazione in poi, pressoché tutti i governi si sono voltati dall'altra parte, mentre accadeva qualche nuovo passaggio o mentre maturava qualche stramberia. Certo le ultime stravaganze sono particolari: la Cdp (che si ricorda è presente per conto dello Stato, sia in Eni che in altre aziende considerate pubbliche), governante Renzi, è entrata in Open Fiber, pariteticamente ad Enel, per sviluppare una rete ottica nel paese, in anomala alternativa a Tim. E sempre Cdp, quindi sempre governo, è entrata, con il più avveduto Gentiloni, anche in Tim, comprando oltre il 4%. Quindi il Governo ha rafforzato la propria Golden Share, con una presenza diretta in Tim; lo stesso ha fatto nella impropria Open Fiber. Stupisce che nessuno, a livello governativo o a livello Cdp - additata come mano strategica per il sistema Paese - dia segno di avviare una iniziativa chiara, autorevole, risolutrice, per Tim che è divenuta una autentica onta per la storia industriale ed economica del Paese. Governo "del cambiamento" se ci scii, per favore, batti un colpo!

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Luigi Gubitosi
amministratore delegato di Tim



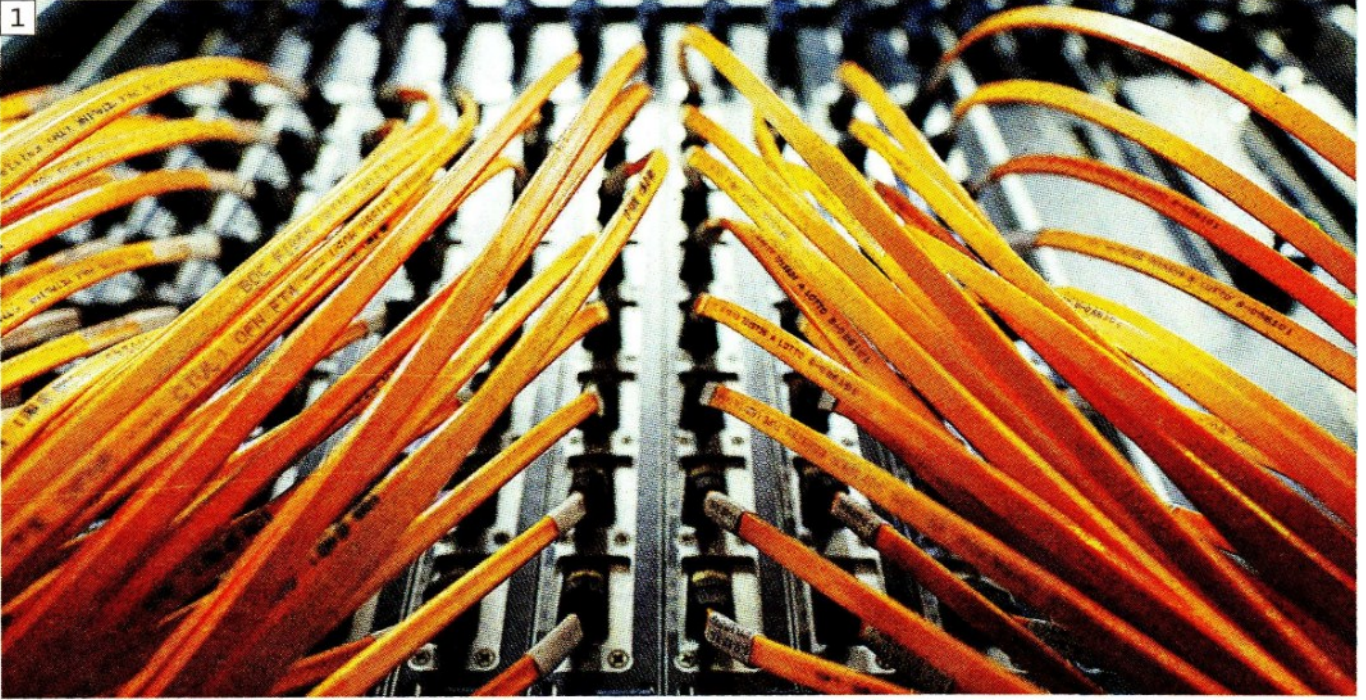
Elisabetta Ripa
ad di Open Fiber



Vito Gamberale
classe 1944, dopo incarichi in Eni e Gepi, nel 1991 entrò quale ad di Sip nel gruppo Stet, che trasformò in un player mondiale creando tra l'altro Tim nel 1995. Dopo la privatizzazione, nel '98, si spostò in Benetton dove coordinò a sua volta l'ingresso in Autostrade. Nel 2006 lanciò il fondo infrastrutturale F2i



VITO GAMBERALE



ALESSANDRO BIANCHI/REUTERS

RÉALITÉS AUGMENTÉES

PAR BENJAMIN FERRAN

Et les télé disparurent

Ce fut l'une des attractions du CES qui s'est tenu la semaine dernière. Sur son stand, le sud-coréen LG a fait sensation avec un écran de télévision déroulant, qui disparaît dans son socle une fois éteint. Derrière la prouesse technologique, l'objet pourrait annoncer l'effacement progressif des écrans de télévision dans les foyers.

Depuis la fin des années 1960, les éditions du Consumer Electronics Show à New York puis à Las Vegas ont consacré l'écran roi, positionné au centre du salon. Le téléviseur noir et blanc puis couleurs, cathodique puis LCD, était tant un symbole de modernité que de réussite sociale. Pour embrasser le progrès technique, on accordait une place toujours plus importante à ces rectangles noirs impersonnels, dont les fabricants vantaient - mais y croyaient-ils vraiment ? - le design. Dans une surprenante volte-face, le CES célèbre dorénavant la disparition de ces écrans. Début 2018, Samsung s'était déjà distingué grâce à « The Frame », un téléviseur qui, une fois éteint, prend l'apparence d'un tableau. LG a enfoncé le clou cette année. Ce qui n'était qu'un exercice de décoration est maintenant assumé par les fabricants.

Ces télé répondent à un nouveau mode de consommation, moins passif. À l'heure de Netflix et de la vidéo à la demande, et alors que le quotidien est surchargé de smart-

phones, de tablettes et d'ordinateurs, les écrans n'apparaissent plus qu'en cas de besoin. Pour son bien-être, celui de ses enfants, c'est un objet dont on cherche à limiter l'emprise.

INÉGALITÉS FRANÇAISES

Cette tendance, observée au CES, se décèle déjà dans les taux d'équipement des Français. Si 95 % des foyers restent équipés de téléviseurs, plus de la moitié n'ont désormais plus qu'un poste à leur domicile, selon une enquête annuelle du Credoc parue en décembre. Les enceintes connectées, qui permettent de contrôler son intérieur par la voix, mais aussi les objets à porter sur soi, participent de cette tendance. La technologie continue de se répandre partout où elle le peut, mais se fait plus discrète, et l'écran devient optionnel.

Les Français ne sont pas tous égaux devant ces nouveaux usages. Ainsi, 15 % des cadres ne sont plus équipés de téléviseur, trois fois plus que la moyenne nationale. « Plus le niveau d'études des parents est faible, plus les enfants sont exposés aux écrans », expliquait Jonathan Bernard, chercheur à l'Inserm et coauteur d'une enquête sur les enfants et les écrans (nos éditions du 3 janvier). Limiter son exposition aux écrans est un luxe. « The Frame » est vendu à partir de 1 000 euros. Le prix des écrans déroulants de LG devrait être largement supérieur. ■

15 %
des cadres
ne sont plus
équipés
de téléviseur,
trois fois
plus que
la moyenne
nationale

E i televisori scomparvero

