

Rassegna del 17/05/2019

| | | | |
|-----------------------------------|---|-----------------------------|-----------|
| Giorno - Carlino - Nazione | 25 Intervista a Maurizio Dècina - «Italia pronta alla rivoluzione del 5G» | <i>Bonzi Andrea</i> | 1 |
| Repubblica | 25 Huawei nella lista nera di Trump rischia il primato nelle reti 5G | <i>Santelli Filippo</i> | 2 |
| Repubblica | 33 L'analisi - Il personale è digitale | <i>Zizek Slavoj</i> | 4 |
| Sole 24 Ore | 18 Una grande incognita geopolitica che preoccupa gli operatori italiani | <i>Buondi Andrea</i> | 5 |
| Foglio Insetto | 1 L'Italia che ha firmato la Via della Seta è la stessa che ora deve domandarsi cosa fare con Huawei | <i>Pompili Giulia</i> | 6 |
| Foglio Insetto | 1 Che cosa succederà ai nostri smartphone cinesi dopo il bando americano? Il timore dell'effetto Zte | <i>Ec</i> | 7 |
| Italia Oggi | 18 Cina, avanti tutta con il digitale | <i>Sottilaro Francesca</i> | 8 |
| Italia Oggi | 17 La gdo cambia pelle. Nielsen spiega cosa sta avvenendo - Largo consumo, si cambia ancora | <i>Capisani Marco</i> | 10 |
| Italia Oggi | 33 Vendite a distanza, adempimenti dal 2021 | <i>Ricca Franco</i> | 12 |
| Mf | 2 L'investimento di Buffett in Amazon? 904 milioni \$ | <i>Zangrandi Giulio</i> | 13 |
| Mf | 19 Nonsolomare - Amazon scommette ancora su Malpensa | <i>...</i> | 14 |
| Sole 24 Ore | 12 La Consob dà il via alla consultazione sulle criptovalute | <i>Soldavini Pierangelo</i> | 15 |
| Sole 24 Ore | 16 Manager e banchieri di fronte al fintech | <i>...</i> | 17 |
| Stampa | 21 Enel frena sulla rete unica "Tim non ci chiede di vendere Open Fiber" | <i>R.E.</i> | 18 |
| Sole 24 Ore | 16 F2i sceglie Vivarelli per Irideos Crescita su big data e cloud | <i>Biondi Andrea</i> | 19 |

«Italia pronta alla rivoluzione del 5G»

Il professor Dècina: accesso superveloce a un mondo di servizi per cittadini e imprese



Dai giochi in streaming ai tour virtuali nei musei E i ponti 'intelligenti' avviseranno del pericolo

Andrea Bonzi
■ MILANO

LA RIVOLUZIONE della rete 5G sta arrivando. E l'Italia, grazie alla sperimentazione avviata dal precedente governo con la consulenza di Maurizio Dècina, professore emerito al Politecnico di Milano e decano esperto di telecomunicazioni nel nostro Paese, è preparata al salto tecnologico che, tra fine 2019 e 2020, moltiplicherà i servizi alle persone e alle cose.

Professore, come cambierà la nostra vita con l'avvento del 5G?

«Innanzitutto, la trasmissione dei dati sarà molto più veloce, tra 10 e 100 Gigabit al secondo (attualmente il 4G LTE è a 1 Gigabit al secondo, ndr). Ma c'è molto di più. Il 5G estende l'uso dei sistemi cellulari, dai telefonini personali alle connessioni con gli oggetti intelligenti dotati di sensori per l'Internet delle cose (Iot). L'architettura del sistema 5G è basata sul cloud computing, cioè sulla virtualizzazione delle funzioni software delle reti, oggi centralizzate nella 'pancia' dei colossi delle tlc. Da lì, grazie a 'fette di rete' virtuali che il gestore assegna a un cluster di servizio o a clienti specifici dei mercati verticali (media, sanità, energia, trasporti, manifattura, eccetera), possono essere erogati servizi potenzialmente infiniti».

Può farci qualche esempio di applicazione delle reti 5G?

«Dal punto di vista infrastrutturale, a fine 2019 in Italia già vedremo un'estensione del fixed wireless access: il modem di casa potrà essere collegato in velocità 5G attraverso un ricevitore radio, come fosse fibra ottica. Poi, come dicevo, ci sono i servizi erogati dal cloud. Si va dal mondo del gaming, con i videogiochi in streaming giocabili col visore per la realtà virtuale, alla possibilità di 'entrare' virtualmente sul campo da calcio durante una partita. E

una prospettiva concreta tra 2020 e 2021. C'è poi tutta la questione dell'Internet delle cose».

Ovvero i prodotti, gli ambienti, le infrastrutture che 'dialogano' con la rete

«I campi di applicazione vanno dalla salute, con l'e-health, al turismo e alla cultura (ad esempio con tour virtuali e uso della realtà aumentata), dalle infrastrutture intelligenti, come ponti con sensori in grado di avvisare se c'è rischio di crollo, all'Industria 4.0 dei robot programmabili da remoto, a tutto il tema della sicurezza pubblica e sorveglianza».

In Italia a che punto siamo?

«Grazie a quanto ha fatto il precedente governo - e che questo esecutivo ha confermato -, non siamo rimasti indietro. Il bando per le frequenze del governo da 6,5 miliardi per il 5G ha visto la partecipazione dei principali player del settore tlc, che hanno avviato sperimentazioni in 9 città, tra cui Milano, Torino e Roma».

Questa concentrazione di informazioni e dati nei cloud dei colossi del web non pone dei problemi di sicurezza?

«Come si vede dall'ultimo caso di attacco a WhatsApp nei giorni scorsi, già oggi il problema della sicurezza è prioritario. Con il 5G e soprattutto con la connessione dell'Internet delle cose, i dispositivi che si possono controllare con un attacco cibernetico sono centinaia di milioni, con impatti senza precedenti. Per evitare tutto questo, si sta lavorando soprattutto sui sensori. Tutte le volte che un oggetto o un'infrastruttura entra nella rete, il sensore di cui è dotata 'chiede il permesso': se la rete verifica che c'è un attacco in corso, lo isola immediatamente. E poi c'è da garantire la sicurezza del cloud. Sono ottimista, certo bisogna mantenere uno standard di sicurezza molto alto, anche perché i colossi del Fanga (Facebook, Apple, Microsoft, Google e Amazon, ndr) coprono il 70% del mercato del cloud».

E la privacy?

«Oggi di privacy ce ne sta proprio poca. Eppure, la riservatezza delle ricerche che le persone fanno su internet, dei loro spostamenti e di ciò che condividono in rete è un tema delicatissimo che interessa i cittadini e le compagnie del settore. E anche una questione normativa: si sta ragionando per individuare specifiche che davvero proteggano i dati locali, e governino

la profilazione in accordo con le leggi italiane ed europee».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il decano delle tlc



Professore emerito al Politecnico di Milano, Maurizio Dècina, classe 1943, è stato nominato nel 2016 presidente di Infratel Italia. Tra i tanti incarichi, è stato garante AgCom al 2012 al 2013



Il 2020 l'anno della svolta

La rete 5G entrerà sul mercato dal 2020 (con qualche anticipazione a fine 2019). La velocità di trasferimento dati e la possibilità di connessione in simultanea di decine di migliaia di utenti in internet aprirà la possibilità di nuovi servizi e permetterà di sfruttare l'Internet delle cose, ovvero tutti quegli oggetti e infrastrutture con sensori che dialogano con la rete



Huawei nella lista nera di Trump rischia il primato nelle reti 5G

dal nostro corrispondente

Filippo Santelli

PECHINO – Se è vero che il negoziato con la Cina è vivo, che una delegazione americana potrebbe partire “presto” verso Pechino, non sembra questo il modo di dimostrarlo. Mentre a parole tenta di abbassare i toni dello scontro, la Casa Bianca lancia un nuovo, doppio attacco verso Huawei, il colosso delle telecomunicazioni simbolo dell'ascesa tecnologica del Dragone (e delle relative paure Usa). Mercoledì sera Donald Trump ha firmato un ordine esecutivo che giaceva sulla scrivania da tempo: vieta alle aziende americane della telefonia di usare nelle loro reti i prodotti di società che minacciano la sicurezza nazionale. Nessun nome, ma è noto che gli Stati Uniti considerino Huawei, leader mondiale delle reti 5G, un potenziale cavallo di Troia delle spie comuniste. All'azienda di Shenzhen però fa ancora più male il secondo affondo, firmato dipartimento del Commercio. Il suo nome è stato inserito infatti nella famigerata “entity list”, una lista nera di aziende che per rifornirsi negli Stati Uniti devono prima ottenere l'autorizzazione del governo. Rischia un boicottaggio, che potrebbe privarla di componenti chiave made in Usa per i suoi dispositivi.

Torna così in primo piano la vera posta in palio nella sfida tra Washington e Pechino: il primato nelle tecnologie che verranno. Grazie a Huawei, e in misura minore alla sorellina Zte, la Cina è per la prima volta alla frontiera di una di queste innovazioni, le reti di nuova generazione, sistema nervoso del mondo connesso. Il problema è che i dispositivi cinesi contengono spesso microprocessori stranieri, in buona parte di aziende americane. Xi Jinping, consapevole di questo ritardo, ha più volte evocato l'autarchia, l'indipendenza nelle industrie chiave. Tutto l'hi-tech cinese si è messo a investire sui microprocessori, ma ci vuole tempo per chiudere il gap: dei 70 miliardi di dollari spesi l'anno scorso in forniture da Huawei, il sono andati ad aziende Usa come Qualcomm, Intel e Micron. Così Trump, che qual-

che mese fa aveva già sfruttato la stessa debolezza per soffocare Zte, graziata all'ultimo secondo, ora la agita contro Huawei. Nuocerebbe anche alle imprese americane, ma per lui è un male minore.

Ieri il ministero degli Esteri cinese ha accusato Washington di manipolare il concetto di sicurezza nazionale per promuovere politiche protezionistiche. La Cina «prenderà tutte le contromisure necessarie per tutelare gli interessi delle sue società». I campioni dell'innovazione Usa che fanno affaroni a Oriente, come Apple, potrebbero essere oggetto di ritorsioni mirate. Secondo il *Financial Times*, Pechino starebbe preparando una nuova legge sulla cyber sicurezza che stringerebbe un cappio al collo degli operatori digitali stranieri. Ma se il blocco americano verso Huawei dovesse essere applicato con rigidità, a pagarne le conseguenze non sarebbe solo l'azienda, che dovrebbe ridisegnare tutta la sua catena di fornitura (con effetti a cascata su mezzo mondo del silicio), bensì tutto il piano cinese di sviluppo della rete 5G, che rischierebbe di rallentare non poco.

Huawei ha sempre negato di aver collaborato a operazioni di spionaggio, ribadendo la sua autonomia dal governo. Nonostante le pressioni americane, almeno per ora l'Europa non ha intenzione di bandirla. Ora da Shenzhen dicono di essere pronti a dialogare con la Casa Bianca, ma è chiaro che una matassa del genere può essere sciolta solo a livello politico. Miss Huawei, Meng Wanzhou, è ancora agli arresti domiciliari in Canada, in attesa che si decida sulla richiesta di estradizione americana per i presunti affari con l'Iran. Intanto la Cina ha formalizzato l'arresto dei due cittadini canadesi, il diplomatico Michael Kovrig e l'imprenditore Michael Spavor, che detiene da dicembre. Li accusa di essere spie, ma a detta di tutti è una vendetta contro Ottawa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le tappe Quasi due anni di scontri sui dazi

1

6 luglio 2018

Il governo degli Stati Uniti approva le prime tariffe del 25 per cento su 34 miliardi di dollari di import. La Cina risponde con una identica misura su 34 miliardi di beni importati

2

Dicembre 2019

Il 2 dicembre, a margine dei lavori del G20 in Argentina, i due Paesi concordano una tregua di 90 giorni. Il 18 dicembre la Cina taglia i dazi sulle auto Usa e riprende le importazioni di soia

3

5 maggio 2019

Il presidente Trump minaccia il rialzo dei dazi dal 10 al 25 per cento su 200 miliardi di dollari di "made in China" da venerdì 10 maggio. Ma mercoledì scorso ha deciso di far slittare l'aumento di sei mesi



► Il gigante

Huawei è la più grande impresa cinese privata ed è all'avanguardia sulle tecnologie

NG HAN GUAN/AP

Il personale è digitale

La Rete controlla le nostre vite ed è la forma ultima del potere. Ecco perché dobbiamo sapere tutto del caso Huawei

di Slavoj Žižek

I media ci bombardano di notizie sulle minacce per la nostra sicurezza: la Cina invaderà Taiwan come ritorsione per la guerra commerciale di Trump? Gli Stati Uniti attaccheranno l'Iran? L'Unione europea precipiterà nel caos a causa del pasticcio della Brexit? Per me, però, c'è un tema che eclissa tutti gli altri, almeno in un'ottica di lungo periodo: gli sforzi degli Stati Uniti per contenere l'espansione della Huawei. Perché? La rete digitale odierna controlla e regola le nostre vite: la maggior parte delle nostre attività (e passività) oggi sono registrate in qualche nuvola informatica impegnata a valutarci costantemente, tenendo traccia non soltanto delle nostre azioni, ma anche dei nostri stati emotivi. Nel momento in cui sperimentiamo, a livello personale, la libertà nella sua massima espressione (navigando sul web, dove tutto è accessibile), siamo totalmente "esternalizzati" e sottilmente manipolati. La rete digitale dà un nuovo significato al vecchio slogan "il personale è politico". E non c'è in palio solo il controllo della nostra vita intima: oggi tutto è regolato da qualche rete digitale, dai trasporti alla salute, dall'elettricità all'acqua. Ecco perché il web oggi rappresenta il nostro bene comune più importante, e la lotta per il suo controllo è LA lotta dei nostri giorni. Il nemico è la combinazione di spazi comuni privatizzati e controllati dallo Stato, grandi aziende (Google, Facebook) e agenzie di sicurezza pubbliche (la Nsa). Questo fatto, da solo, rende insufficiente il tradizionale concetto liberale di potere rappresentativo: i cittadini trasferiscono parte del loro potere allo Stato, ma secondo accordi definiti. Lo Stato, con il suo potere, è il socio di minoranza in un contratto che il socio di maggioranza (il popolo) può in qualsiasi momento revocare o cambiare.

La rete digitale che regola il funzionamento delle nostre società, così come i loro meccanismi di controllo, è la forma ultima della rete tecnica che sorregge il potere oggi. Shoshana Zuboff ha battezzato questa nuova fase del capitalismo «il capitalismo della sorveglianza». Non siamo solo materiali, siamo anche sfruttati, coinvolti in uno scambio iniquo, che è la ragione per cui il termine "surplus comportamentale" (che svolge il ruolo del

plusvalore) è pienamente giustificato in questo caso: quando navighiamo, compriamo, guardiamo la tv ecc., otteniamo quello che vogliamo, ma regaliamo di più; ci mettiamo a nudo, rendiamo i dettagli della nostra vita e delle relative abitudini trasparenti per il Grande Altro digitale. Il paradosso, naturalmente, è che viviamo questo scambio iniquo, l'attività che di fatto ci rende schiavi, come il più alto esercizio di libertà: che cosa c'è di più libero che navigare liberamente sul web? Solo esercitando questa nostra libertà generiamo il "surplus" di cui si appropria il Grande Altro digitale che raccoglie dati...

E questo ci porta alla Huawei: la battaglia intorno al colosso cinese della telefonia è la battaglia per decidere chi controllerà il meccanismo che controlla le nostre vite. Forse è LA lotta per il potere più cruciale a cui stiamo assistendo. La Huawei non è soltanto un'azienda privata, è strettamente intrecciata con le forze di sicurezza cinesi; e non dobbiamo dimenticarci che la sua ascesa è stata in gran parte finanziata e diretta dallo Stato.

Questa è la realtà politica dell'espansione della Huawei. Quindi sì, la Huawei rappresenta una minaccia per la sicurezza di tutti noi: ma quello che dovremmo tenere a mente è che le autorità cinesi stanno solo facendo più apertamente quello che le nostre autorità "democratiche" fanno in modo più sottile, celandolo agli occhi dei cittadini. Dalla nuova legge in Russia che limita l'accesso a internet alle recenti regolamentazioni del web da parte dell'Unione europea, assistiamo agli stessi sforzi per limitare e controllare il nostro accesso ai beni comuni digitali.

Si può affermare che oggi la rete digitale costituisce la forma principale di quelli che Marx chiamava "beni comuni", lo spazio sociale condiviso che costituisce la base delle nostre interazioni. La battaglia per la libertà, in ultima analisi, è la battaglia per il controllo dei beni comuni, e oggi questo significa: la battaglia per chi controllerà lo spazio digitale che regola le nostre vite. C'è un nome che simboleggia questa lotta per i beni comuni: Assange. È troppo facile, quindi, puntare il dito sulla Cina: e quelli che non vogliono difendere Assange dovrebbero tacere anche sugli abusi del controllo digitale da parte delle autorità di Pechino.

Traduzione di Fabio Galimberti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



TLC

Una grande incognita geopolitica che preoccupa gli operatori italiani

Difficile a questo punto fare a meno delle infrastrutture del gruppo di Shenzhen

Andrea Biondi

Mercoledì Huawei in Italia ha ospitato la prima edizione del Huawei Enterprise Day a Villa Erba, sul lago di Como. Il tema: "Touch the Future", con il colosso di Shenzhen che si presentava sulla scena nella sua veste di partner di aziende italiane, università, pubblica amministrazione. A qualche ora di distanza Trump avrebbe poi fatto la sua mossa, ennesima al termine di una disputa lunga, che si sta intrecciando con la sfida strategica fra Usa e Cina, gli uni contro gli altri a contendersi un primato tecnologico che ha nelle reti 5G il proprio terreno di battaglia.

Lo scontro, aspro, è arrivato al suo acme, andando a colpire Huawei (che il Dipartimento del commercio ha esplicitamente segnalato, insieme con le sue controllate, nella lista di aziende bannate come rischio per la sicurezza nazionale), ma anche Zte.

Le incognite della geopolitica sono ora il vero tema che agita gli operatori tlc italiani. I quali da tempo hanno fatto capire che ormai di Huawei (soprattutto) è difficile fare a meno. Anche senza entrare nell'ambito qualitativo, è evidente che la presenza dei vendor cinesi in Italia non possa più intendersi come secondaria.

Huawei, il vero grande obiettivo dell'amministrazione Trump, ha ricordato nel suo appuntamento a Villa Erba, ha partnership nei progetti di ricerca con 14 università italiane. È poi attiva anche sulle sperimentazioni che nel Paese si stanno facendo sul 5G sotto l'egida del Mise: a Milano se ne sta occupando Vodafone; a Prato e L'Aquila Wind Tre e Open Fiber e a Bari e Matera Tim e Fastweb. In quest'ultimo caso Huawei partecipa come capofila al progetto con le due telco. Come fornitore è invece presente anche nella sperimentazione di Milano di Vodafone, insieme con Nokia. Senza contare poi il centro ricerche a Segrate sul microwave cui se ne è aggiunto un secondo sul design, in centro a Milano.

Qualche giorno fa la notizia rilanciata da Bloomberg di un baco (l'agenzia citando un report interno ha parlato di backdoors, "maligne") nelle apparecchiature fornite da Huawei a Vodafone, seppure di dieci anni fa, ha generato qualche tensione. Intanto, come detto, gli operatori sono convinti che se per legge fossero obbligati a estromettere Huawei dalle nuove reti 5G rischierebbero ritardi ed esborsi (dopo i 6,5 miliardi pagati complessivamente per le frequenze). Quanto a Zte, che la settimana prossima inaugurerà il suo centro per la Cybersecurity a Roma, ha all'Aquila un centro di sperimentazione sul 5G, partecipa alla sperimentazione sul 5G a Prato e si sta occupando nella nuova rete di Wind Tre. Non un comprimario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'Italia che ha firmato la Via della Seta è la stessa che ora deve domandarsi cosa fare con Huawei

Roma. La decisione dell'Amministrazione Trump sul controllo delle tecnologie che arrivano dalla Cina costringe il resto del mondo a una riflessione seria, e che guardi al lungo periodo. Già dal gennaio scorso, con l'incriminazione formale del colosso delle telecomunicazioni cinesi, la discussione sull'opportunità o meno di aprire ad aziende come Huawei e Zte l'infrastruttura strategica del 5G si era fatta più serrata anche in Europa. Del resto, non è facile trovare una terza via tra la sicurezza nazionale e i principi di libero mercato. Possono però essere messe in campo una serie di misure cautelative che consentano di utilizzare componenti che arrivano dalla Cina (o dall'America) garantendo comunque un certo livello di sicurezza nazionale.

In Italia la situazione è più complicata che in altre parti d'Europa. La leggerezza politica con cui si è affrontata la questione della firma del memorandum d'intesa sulla Via della Seta – un documento politico scambiato e spacciato come un accordo commerciale – è particolarmente allarmante. Nel testo, nonostante gli avvertimenti che arrivavano da Washington, è stata inserita la parola “telecomunicazioni”: certo, il memorandum non è vincolante, ma ribadisce la stretta collaborazione tra Italia e Cina in un settore particolarmente sensibile. Non solo. L'11 marzo scorso, cioè dieci giorni prima della firma del memorandum a Roma alla presenza del presidente cinese Xi Jinping, il ministero dello Sviluppo economico – cioè il ministero competente per le telecomunicazioni – pubblica un comunicato in cui “precisa che l'intesa tra Italia e Cina non comprende alcun accordo inerente la tecnologia del 5G”. Dopo un mese però smentisce se stesso, firmando un'intesa dove c'è la parola telecomunicazioni, e conoscendo il tipo di business delle aziende cinesi e gli ingenti investimenti all'estero di Huawei e Zte, è difficile immaginare a quali altre tecnologie si riferiscano i cinesi, se non al 5G (e ai satelliti, un altro tema particolarmente delicato). Nello stesso comunicato, il ministro presieduto dal leader del Movimento cinque stelle Luigi Di Maio sottolinea che già a febbraio il ministro ha attivato il “il Centro di valutazione e certificazione nazionale (CVCN) per la verifica delle condizioni di sicurezza e dell'assenza di vulnerabilità di prodotti, apparati, e sistemi destinati ad essere utilizzati per il funzionamento di reti, servizi e infrastrutture strategiche, nonché di ogni altro operatore per cui sus-

siste un interesse nazionale”. Il Cven, che è un utilissimo sistema preventivo di controllo delle nostre reti, era già previsto dal governo Gentiloni: in perfetta continuità con il governo precedente, Di Maio ha soltanto emanato un decreto attuativo. Però, prima che il Cven entri in funzione ci vorrà ancora del tempo. Nel frattempo da mesi il Comitato parlamentare per la sicurezza della Repubblica si sta occupando della questione. Da un lato, il Copasir dovrebbe concludere entro la fine dell'estate un'indagine conoscitiva sulla cybersicurezza, che ha coinvolto finora gli attori istituzionali, e che in questo periodo sta convocando in audizione altri interessati, compresi i rappresentanti di Huawei (e forse anche di Zte). D'altra parte, già da tempo il Copasir ha posto particolare attenzione sulla sicurezza del 5G con un'indagine parallela, chiamando in audizione una volta il presidente del Consiglio Giuseppe Conte e ben due volte Di Maio. Il fatto è che non solo Huawei e Zte hanno già partecipato alle sperimentazioni del 5G a Milano e Matera-Bari, ma anche la rete del 4G – su cui si basa quella di prossima generazione – è per gran parte costruita con componenti cinesi, come peraltro è successo praticamente in tutta Europa. Come sempre quando si tratta della Cina, però, il vero tema è la postura internazionale da tenere su certi temi, più politici che economici. Di Maio – e il suo sottosegretario al Mise Michele Geraci – è sempre stato molto ottimista sulla questione Cina e 5G (“Abbiamo messo in campo gli strumenti per la sicurezza”). Lo scorso settembre ha partecipato al “Huawei 5G Summit” ed era stato il vicepremier in persona a dare il via alla rete sperimentale 5G a Matera. Non è un caso se a inizio aprile in un'intervista alla Stampa il ceo di Huawei Italia, Thomas Miao, abbia definito il governo Conte “amico”. Secondo Agi, ad aprile durante la missione a Pechino Conte avrebbe incontrato “informalmente” i vertici di Zte, che a breve inaugureranno a Roma “il primo Centro sulla sicurezza cibernetica in Italia”. Anche il 5G è oggetto di scontro all'interno del governo gialloverde: a fine febbraio è stata presentata un'interrogazione del deputato leghista Capitano della Commissione Trasporti e Tlc della Camera, e tutte le opposizioni chiedono di esercitare il golden power. Il 5G, come la Via della Seta, potrebbe finire nel caos della campagna elettorale. A guadagnarci, anche in questo caso, potrebbero essere soltanto i cinesi.

Giulia Pompili



Che cosa succederà ai nostri smartphone cinesi dopo il bando americano? Il timore dell'effetto Zte

Milano. Quando ieri gli Stati Uniti hanno annunciato misure punitive nei confronti del campione tecnologico cinese Huawei, tutti gli esperti e tutti gli analisti economici si sono fatti un'unica domanda: siamo davanti a un nuovo caso Zte? Le misure adottate dall'Amministrazione Trump sono un'arma con due fronti d'attacco. Anzitutto, la Casa Bianca ha emesso un ordine esecutivo in cui impone alle compagnie americane di non installare o acquistare tecnologia straniera che possa costituire una minaccia alla sicurezza nazionale. L'ordine esecutivo non cita esplicitamente la Huawei né la Cina, ma era chiaro a tutti chi ne fosse l'obiettivo. Questa misura era stata ampiamente prevista, e per Huawei non costituisce enorme danno: gli Stati Uniti sono una frazione del mercato dell'azienda cinese, che da anni subisce restrizioni da parte di varie Amministrazioni (per esempio: gli smartphone Huawei non si possono comprare in America).

A sorpresa, tuttavia, l'Amministrazione americana ha deciso di aggiungere una misura ben più dura. Ha inserito Huawei e 70 aziende del conglomerato nella "Entity List" del dipartimento del Commercio, una lista di compagnie sotto osservazione a cui le aziende americane non possono vendere prodotti e componenti senza un'autorizzazione esplicita del dipartimento. In poche parole: se Huawei usa fornitori americani per i suoi apparecchi, è probabile che dopo l'inserimento nella Entity List non li possa più usare - anche se molto dipende da quanto il dipartimento del Commercio deciderà di essere assertivo.

Tutti hanno pensato a Zte, che è la seconda azienda cinese di telecomunicazioni dopo Huawei, perché nell'aprile dell'anno scorso l'Amministrazione Trump inserì Zte nella stessa lista, dopo aver scoperto che la compagnia cinese aveva violato alcuni accordi riguardanti il commercio con paesi sotto sanzioni. Per Zte fu una catastrofe. Senza i fornitori americani, l'azienda bloccò la produzione nel giro di qualche settimana e fu costretta a sottoporsi a condizioni draconiane pur di farsi rimuovere dalla lista terribile del dipartimento del Commercio.

Sarà così anche per Huawei? Gli smartphone molto amati dell'azienda cinese spariranno dagli scaffali dei negozi di elettronica? Probabilmente no. Huawei è un'azienda molto più grande e ramificata di Zte, e la sua esposizione alla tecnologia americana è più limitata. Per esempio, il problema principale per Zte erano i microchip. Tutti i suoi prodotti, dagli smartphone agli

apparecchi di rete per il 5G, avevano dentro dei microchip prodotti da aziende americane. Senza quelli, i prodotti erano da buttare - e i microchip richiedono anni di ricerca e sviluppo per essere fabbricati in proprio. Ecco, Huawei i suoi anni di ricerca li ha fatti, e buona parte dei suoi microchip la produce da sé. Non solo: dopo aver visto l'esperienza terribile di Zte (che pure dopo essere uscita dalla lista nera è tornata florida) ha attivato contromisure per ridurre il più possibile il suo grado di dipendenza dalle tecnologie americane.

Eppure anche Huawei non è completamente immune dalla Entity List. Un portavoce di Huawei ha detto ai media che dei 70 miliardi di dollari che l'azienda ha speso in forniture di tecnologia nel 2018, 11 miliardi sono andati ad aziende americane. Questo significa che il 15 per cento dei prodotti di Huawei sono fatti di tecnologia americana, anche se il dato è probabilmente sottostimato perché non tiene conto dei brevetti tecnologici detenuti dagli Stati Uniti e indispensabili per molti apparecchi.

Per esempio: se Huawei fa da sé i microchip per gli smartphone, lo stesso non si può dire dei chip dei computer portatili, che sono prodotti dall'americana Intel. Lo stesso vale per alcuni microchip all'interno degli apparecchi delle reti, che sono fabbricati in vari tipi dalle aziende americane Broadcom, Xilinx, Texas Instruments e Analog Devices. Anche le compagnie Skyworks e Qorvo producono chip per le radiofrequenze per Huawei. Si tratta di componenti difficili da sostituire con breve preavviso. Diversa la questione per le schede di memoria che Huawei compra da Micron: quelle si possono acquistare in Corea del sud.

Secondo gli esperti, se un bando delle forniture fosse applicato in maniera rigida da Washington (e questo è ancora da vedere) Huawei soffrirebbe molto e probabilmente il lancio della tecnologia 5G sarebbe rallentato. Ma non subirebbe un colpo mortale come Zte e rimarrebbe probabilmente al centro di molti piani di sviluppo. L'azienda cinese tuttavia non sarebbe l'unica a soffrire. Gli undici miliardi di dollari di ordini di cui sopra saranno un conto negativo per l'economia americana, e data l'eccezionale importanza di Huawei per il sistema Cina non bisogna escludere ritorsioni pesanti del governo di Pechino, per esempio contro le compagnie americane che operano in Cina. In un comunicato diffuso dopo il bando, Huawei ha detto che la decisione americana "danneggerà gli interessi delle aziende e dei consumatori statunitensi". (ec)



L'e-commerce al centro delle opportunità di business offerte dalla Nuova via della seta

Cina, avanti tutta con il digitale

Ghizzoni (Tencent): il regalo di lusso preferito è una e-card

DI FRANCESCA SOTTILARO

La comunicazione tradizionale? Con il consumatore cinese, meglio quella digital profilata; gli opinion leader? Battono le celebrity quanto a influenza. Il brand? Per le generazioni più giovani contano materiali, processo produttivo e prezzo. Il regalo di lusso preferito? Una e-card personalizzata che finisce direttamente nel wallet virtuale garantendo libertà di scelta nell'acquisto.

Le conversazioni intorno alla Nuova Via della Seta mettono anche l'e-commerce al centro

delle opportunità di business profilate per le aziende italiane. Se ne è parlato ieri, insieme ai professionisti del mondo legale e della finanza all'incontro Belt and Road Initiative Talks promosso a Milano da Azimut Capital Management, Dezan Shira & Associates, Studio Previti e Teaweb.

Se i grandi progetti infrastrutturali annunciati dal governo cinese avranno importanti ricadute sul sistema economico, sociale e di relazioni tricolore a livello di commercio e prodotto «occorre cambiare approccio nei confronti di un mercato sempre più sofisticato», ha spiegato a *ItaliaOggi* **Andrea Ghizzoni**, direttore per l'Europa di Tencent intervenuto ieri al dibattito.

Nonostante le

recenti previsioni di assesto delle spese nel mercato cinese stimate dal National bureau of statistics, con le vendite in

calo per la prima volta dal 2009, l'ex Celeste Impero «resta pur sempre il mercato più grande del mondo e a maggior crescita», ha sottolineato il manager, «è finita però la grande abbuffata di tutto e il consumatore va sempre più cercato e conquistato, coinvolgendolo in modo coerente».

Un esempio? «A un'azienda non basta più essere semplicemente su WeChat, come avveniva alcuni anni fa, ma occorre offrire un servizio adeguato». Secondo il numero uno di Tencent in Europa, «l'advertising tradizionale è l'unico touchpoint che fallisce nell'interessare il consumatore alla ricerca di lusso». Così plaude a chi ha abbracciato azioni mirate. «Nel lusso non c'è una regola aurea ma mi aspetto in futuro più coraggio nelle campagne dei brand. Dior, fra i tanti su WeChat ha avuto molto successo proponendo una gift card personalizzata: la si può inviare come regalo agli amici che la

trovano direttamente nel loro wallet e possono usarla per comprare qualcosa di speciale». Altra performance inattesa «quella di Moschino negli ultimi 12 mesi grazie a un approccio pop della comunicazione. Rifiutando un approccio digital avanzato non ne risentirà solo il canale di vendita ma del tuo posizionamento di brand percepito come allineato. Penso che il digitale obbligherà la creatività, il marketing e l'area

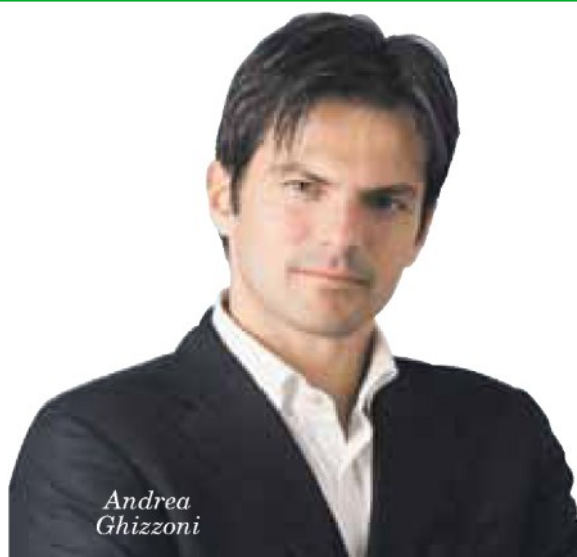
vendita a lavorare in modo molto più congiunto».

Oggi conoscere il prodotto è diventato un elemento di status per i cinesi. E questo apre, secondo Ghizzoni, diverse opportunità non solo ai mega brand, «purché siano capaci di raccontarsi attraverso esperienze coerenti e di valore».

Le opportunità di business legate al progetto Belt and Road toccano sei temi: Dialogo sulle politiche, Trasporti, logistica e infrastrutture, Commercio ed investimenti senza ostacoli, Collaborazione finanziaria, Connettività people to people, Cooperazione per lo Sviluppo Verde. Attraverso l'e-commerce si punta a promuovere la cooperazione tra le imprese e i consumatori in Italia e in Cina, ma il protocollo d'intesa favorirà anche la cooperazione scientifica e tecnologica tra startup italiane e cinesi.

—© Riproduzione riservata—





Andrea Ghizzoni

Una carta regalo elettronica di Dior

TERREMOTO E-COMMERCE

La gdo cambia pelle. Nielsen spiega cosa sta avvenendo

Capisani a pag. 17

Inaugurata l'edizione 2019 de Linkontro di Nielsen. Le vendite della gdo stimate a +1,5%

Largo consumo, si cambia ancora

Spazio ai nuovi formati. Per l'e-commerce 18 modelli di business

da Santa Margherita di Pula (Cagliari)

MARCO CAPISANI

Cara industria di marca e distribuzione moderna, si cambia ancora. Per i marchi e le insegne di supermercati non bastano le recenti operazioni di concentrazione a stravolgere il settore (per esempio con Conad che compra le attività italiane della francese Auchan), né sono sufficienti i timori per l'aumento dell'Iva e le paventate chiusure domenicali. Da tenere sott'occhio c'è l'accresciuta concorrenza tra format differenti di negozi (i discount sono tra i più attivi), il peso delle insegne specializzate nella cura della persona piuttosto che nella vendita di prodotti per animali e c'è pure l'e-commerce, che rappresenta in proporzione una quota sempre contenuta ma è la porta d'ingresso di nuovi operatori che rivoluzionano a cascata le abitudini di acquisto. Solo sull'e-commerce Nielsen ha catalogato 18 modelli differenti di far business.

In sintesi, sono questi i molteplici temi sul tavolo de Linkontro, evento annuale dedicato a brand, gdo ed esperti della comunicazione che organizza fino a domani, a Santa Margherita di Pula (Cagliari), il colosso internazionale di misurazione e analisi dei dati di mercato.

Nielsen conferma per la fine d'anno un +1,5% nelle vendite del largo consumo mentre, in comunicazione, prevede un 2019 in crescita sotto il +1% annunciato da altre stime. Intanto, però, il primo quadrimestre dell'anno segna una stabilità nelle spese in pubblicità, secondo Alber-

to Dal Sasso, ais managing director di Nielsen Italia. La nota positiva, è intervenuto ieri a Linkontro **Romolo de Camillis**, retailer services director di Nielsen Italia, è che «nel periodo gennaio-aprile le vendite del food nel largo consumo sono cresciute del 2,3%. E anche la fiducia degli italiani è stabile rispetto al 2018». Cosa c'è allora di preoccupante? «A calare è la fiducia delle imprese», dichiara de Camillis, «e la minor fiducia delle imprese può impattare negativamente anche su quella delle famiglie, ma speriamo che il dato recuperi visti gli andamenti positivi del settore».

Tra le preoccupazioni dell'industria di marca e della grande distribuzione organizzata (gdo), c'è sicuramente il dibattito politico sulle chiusure domenicali dei negozi, che rappresentano il 10% di tutte le vendite.

«Inoltre il provvedimento andrebbe a penalizzare perlopiù gli ipermercati, un format già in crisi», precisa de Camillis. «Al tema delle chiusure domenicali si aggiunge quello dell'Iva. Se si concretizzasse, i consumatori tenderebbero a tagliare ulteriormente i prodotti premium e a comprare solo l'essenziale». Il tutto, peraltro, a

fronte di una competizione più estesa in un settore che tende alla polarizzazione.

Insomma, l'invito di Nielsen è di fare attenzione alle prossime evoluzioni del mercato perché non si tradurranno, come in passato, nel mero arrivo di nuovi concorrenti o di modalità di business mai viste. Si tratterà di «affrontare e analizzare nuovamente casistiche già conosciute», sempre a giudizio del retailer services director di Nielsen Italia. Un esempio? «Le promozioni che ritornano. Finora sono state giudicate negativamente, ma adesso spingono le vendite dell'1,7% a valore, senza deprimere le vendite a prezzo normale che, infatti, segnano un analogo +1,6%».

Il segreto sta quindi, secondo gli esperti Nielsen, nel saperle dosare e usare in modo mirato, strategico. Infine, una delle novità 2019 è il Sud d'Italia che cresce di un +2,6% (le regioni del Nord Ovest, in confronto, segnano un +2,2% nelle vendite a valore). «Il Sud avanza perché rinnova la sua rete vendita», conclude de Camillis. «Supermercati e discount sostituiscono gli iper. In media, ci si adegua a trend moderni che vedono ridurre la metratura media dei punti vendita. E ancora più in generale le nuove aperture sostituiscono la chiusura di negozi meno efficienti».

© Riproduzione riservata



L'a.d. Zeller: gli iper sono da reinventare

«Può essere la fine dell'epoca dei grandi punti vendita. Verosimilmente lo sarà in Francia. Ma il rovescio della medaglia è che ci si può concentrare sull'espansione di canali alternativi come l'e-commerce. Inoltre, penso che le piccole insegne non verranno per forza fagocitate dalle più grandi, in un processo di concentrazione: hanno la possibilità di allearsi nel business to business», come per esempio sul fronte della logistica o nelle centrali di acquisto. Viene visto così dalla Francia, per una volta, l'acquisizione di un campione nazionale da parte di un concorrente italiano (ossia Auchan che entra nella Penisola nel perimetro Conad) e il

transaplino Laurent Zeller, da circa un mese a.d. di Nielsen Italia, spiega a *ItaliaOggi* che «Auchan era già in crisi da tempo. Ha venduto punti vendita in Francia e in Vietnam, in parallelo alla cessione tricolore. Eppure era nella triade delle insegne più grandi in Francia, assieme a Leclerc e Intermarché. Il suo problema era disporre soprattutto di supermercati di grandi dimensioni, difficili da gestire e poco amati dal consumatore moderno. Ora la sua chance è «spingere sull'online, che già da tempo è per l'insegna un canale complementare al negozio fisico». E gli ipermercati? Prima di pensare qualsiasi cosa «vanno completamente reinventati».



Vendite a distanza, adempimenti dal 2021

Dietrofront sugli adempimenti Iva introdotti dall'articolo 11-bis del dl n. 135/2018: gli obblighi d'imposta a carico degli intermediari delle vendite a distanza scatteranno solo nel 2021, come peraltro previsto da una direttiva Ue del 2017 che dovrà essere recepita. Fino ad allora, i gestori delle piattaforme virtuali saranno tenuti ad inviare all'agenzia delle entrate una comunicazione trimestrale di tutte le operazioni transitate dal loro marketplace. Il primo invio, nel mese di luglio, dovrà essere effettuato anche dai soggetti che fra il 13 febbraio e il 30 aprile 2019 hanno facilitato le operazioni menzionate dal predetto art. 11-bis. Questo, in sintesi, è quanto stabilisce l'art. 13 del recente dl 34/2019 (decreto Crescita), in vigore dal 1° maggio scorso, che riconfigura dunque in modo radicale le disposizioni, di dubbia legittimità rispetto alla normativa armonizzata dell'Iva, anticipatorie di alcune norme della direttiva 2455/17 applicabili però solo dal 1° gennaio 2021.

Le norme rimandate. L'articolo 11-bis del dl n. 135/2018, inserito dalla legge di Conversione n. 12/2019, stabilisce obblighi Iva per i soggetti passivi che, tramite l'uso di un'interfaccia elettronica, un portale o mezzi analoghi, facilitano le vendite a distanza di telefoni cellulari, console da gioco, tablet Pc e laptop, considerando detti soggetti quali acquirenti e rivenditori dei beni. Più precisamente, gli obblighi sostanziali riguardano: le vendite a distanza dei beni importati da paesi e territori terzi rispetto all'Ue, di valore intrinseco non superiore a 150 euro (comma 11); le vendite a distanza effettuate nell'Uc da soggetti passivi non stabiliti nell'Ue nei confronti di privati (comma 12). Le disposizioni, a parte la limitazione oggettiva ai soli beni sopraindicati, ricalcano fedelmente quelle previste dall'articolo 14-bis della direttiva Iva, inserito dalla direttiva del Consiglio Ue 2017/2455 del 5 dicembre 2017 con effetto, però, solo dal 1° gennaio 2021. L'anticipazione di tali misure particolari, quindi, non è in linea con la normativa Ue, salvo un'autorizzazione di deroga da parte del Consiglio, che però non è stata rilasciata (e forse neppure ri-

chiesta). Il comma 4 dell'art. 13 dl n. 34/2019 stabilisce ora che le disposizioni di cui all'art. 11-bis, commi da 11 a 15, del dl 135/2018 «acquisitano efficacia a decorrere dal 1° gennaio 2021». Le disposizioni non potranno comunque applicarsi nel testo vigente, ma dovranno essere integrate in modo da risultare conformi al citato articolo 14-bis della direttiva Iva, eliminando la limitazione oggettiva.

Le nuove norme del decreto crescita. Al fine di contrastare l'evasione dell'Iva nel commercio elettronico c.d. indiretto (incredibilmente elevata nonostante la tracciabilità dei pagamenti, complici le difficoltà territoriali), l'articolo 13 del dl 34/2019 ha introdotto in via transitoria, fino al 31 dicembre 2020, uno speciale adempimento comunicativo a carico dei soggetti passivi che facilitano, tramite l'uso di un'interfaccia elettronica quale un mercato virtuale, una piattaforma, un portale o mezzi analoghi, le vendite a distanza di beni, di qualsiasi natura e valore, importati o le vendite a distanza all'interno dell'Ue. A questi soggetti viene infatti fatto obbligo di trasmettere con frequenza trimestrale all'Agenzia delle entrate, entro il mese successivo a ciascun trimestre, per ciascun fornitore: la denominazione, la residenza o il domicilio e l'indirizzo di posta elettronica; il numero totale delle unità vendute in Italia; il relativo ammontare totale, oppure il prezzo medio di vendita. Il soggetto passivo che omette o esegue in maniera incompleta l'adempimento è considerato debitore dell'Iva per le vendite a distanza non segnalate, salvo che dimostri l'avvenuto assolvimento dell'imposta da parte del fornitore. Il primo invio dovrà effettuarsi nel mese di luglio 2019 (termine che, invero, rappresenta la scadenza naturale, considerato che la norma è entrata in vigore nel corso del secondo semestre 2019). Nel luglio 2019 dovranno essere inoltre inviati, secondo modalità che saranno stabilite dall'Agenzia delle entrate, anche i dati delle vendite a distanza, effettuate nel periodo compreso fra il 13 febbraio e il 30 aprile 2019.

Franco Ricca



L'investimento di Buffett in Amazon? 904 milioni \$

di *Giulio Zangrandi*

Dopo aver annunciato nuovi investimenti in Amazon lo scorso 2 maggio, Warren Buffett ha finalmente rivelato l'entità della partecipazione che Berkshire Hathaway ha deciso di accumulare nel colosso dell'e-commerce. Dalla documentazione «13F» appena depositata alla Security Exchange Commission (Sec) americana è infatti emerso che al 31 marzo scorso il fondo di investimento riconducibile all'Oracolo di Omaha possedeva 483.300 azioni della società di Jeff Bezos, per un valore complessivo pari all'epoca a 860 milioni di dollari, oggi 904 milioni sulla base del prezzo con cui il titolo ha terminato le contrattazioni a Wall Street nella giornata di mercoledì. Si tratta certamente di un investimento significativo, che tuttavia restituisce a Berkshire una quota azionaria pari solamente allo 0,1% del flottante della società. Oltre ad aver riportato la posizione detenuta in Amazon, il megagestire americano ha anche alzato il velo su altre partecipazioni, tra cui quella in Jp Morgan Chase, pari al 18% per un valore di oltre 6 miliardi (59,9 milioni di azioni), e quella in Red Hat, in cui Berkshire ha rafforzato la propria presenza al 22% con un portafoglio di 5,1 milioni di titoli in suo possesso. (riproduzione riservata)



NONSOLOMARE**AMAZON SCOMMETTE
ANCORA SU MALPENSA**

■ Dopo aver avviato nel 2017 i primi voli con la Gran Bretagna per le spedizioni di prodotti da e per l'Italia, Amazon si appresta a incrementare i collegamenti intra-europei sempre coinvolgendo il Belpaese. Secondo Air Cargo Italy, Amazon avrebbe da poco attivato nuovi voli dagli aeroporti di Leipzig-Halle e Colonia-Bonn con il supporto di Air Transport, Dhl Air (vettori attivi per conto di Dhl Express) e dell'irlandese Asl Aviation. Da aprile due aerei B 737 freighters operano ogni giorno un servizio di trasporto aereo merci per conto di Amazon fra Colonia-Bonn, Italia e Spagna. Fino a poco fa Amazon serviva Malpensa con voli provenienti dall'aeroporto inglese di East Midlands, a sua volta collegato con l'hub Usa di Cincinnati/Northern Kentucky Airport.



REGOLE E MERCATO**AUDIZIONE APERTA ALLA BOCCONI****La Consob dà il via
alla consultazione
sulle criptovalute**

Non capita spesso che un'authority finanziaria si metta in gioco aprendo una consultazione pubblica per comprendere strumenti innovativi che spargono i criteri classici dei mercati finanziari. È quello che farà la Consob il 21 maggio prossimo in un'audizione aperta all'Università Bocconi di Milano, tutta focalizzata sul settore emergente delle criptovalute, quel mondo nato all'intersezione tra finanza e tecnologia che rimane ancora al di fuori di una regolamentazione organica. Nello specifico l'organo di controllo dei mercati finanziari si concentra sui cryptoasset, vale a dire le offerte iniziali di valuta (Ico), sui token e gli altri strumenti che ne derivano e la loro successiva negoziazione.

È un comparto che è cresciuto parallelamente all'esplosione delle quotazioni di bitcoin, riservando anche spiacevoli sorprese proprio perché l'allerzia del comparto alle regole ha portato al diffondersi di iniziative spregiudicate, se non a vere e proprie truffe. «La scelta peculiare di tenere un'audizione pubblica su un tema così specifico è attribuibile alla volontà di avere un feedback di persona, da parte degli interessati, un pubblico che non è un interlocutore tradizionale per Consob» sottolinea il commissario Paolo Ciocca. «Si tratta di un momento di interlocuzione, un'occasione aperta in cui ci mettiamo in ascolto per capire un mondo in cui la tecnologia aggiunge strati di complessità cui non siamo abituati».

Non è un caso che l'evento pubblico in Bocconi – per il quale sono state raccolte adesioni da parte di circa duecento soggetti, tra operatori e intermediari finanziari, accademici, esperti legali e professionisti – sia aperto da Francesco Bonchi, vicedirettore scientifico dell'Isi di Torino, chiamato a fornire una visione prospettica sulle future convergenze tra intelligenza artificiale e blockchain. La scorsa settimana in Con-

sob si è già tenuto un seminario con esperti di matematica per comprendere il futuro della crittografia in un mondo in cui il computer quantistico potrà rivoluzionare standard e paradigmi.

L'Ico è la modalità innovativa di finanziamento del criptomondo, realizzata mediante emissione e successiva offerta al pubblico di token basati su blockchain e acquistabili con criptovalute. Si tratta di operazioni finalizzate all'accesso a servizi e prodotti futuri, che spesso si trasformano in veri e propri investimenti, sia perché i token sono trattati su mercati secondari, sia perché possono prefigurarsi alla stregua di partecipazioni azionarie. In quest'ottica acquirenti e sottoscrittori sono motivati da aspettative di rendimenti e ritorni economici sulla base dell'andamento dell'attività.

Per questo, nel contesto dell'attività dell'Esma, la Consob ha avviato una consultazione che, oltre alla tradizionale consegna di documenti e paper, prevede un incontro pubblico in cui sondare l'interesse reale degli stakeholder.

L'obiettivo è quello di definire le attività sotto tre profili. In primo luogo si tratta di delineare dal punto di vista giuridico una definizione del cryptoasset, da cui derivare il confine tra comportamenti leciti e illeciti. Partendo da questo pilastro potranno essere indicate le caratteristiche del mercato primario, con la definizione delle informazioni minime dei white paper delle Ico, l'analogo dei prospetti informativi. Si pone poi il problema di garantire un mercato secondario definito che garantisca la possibilità di liquidabilità effettiva da parte dell'investitore. Come per gli strumenti finanziari tradizionali si tratta di proporre un sistema regolamentare che permetta a investitori e risparmiatori di valutare e operare in maniera trasparente ed efficiente. Poi sarà il legislatore a decidere se e come recepire le normative.

— **Pierangelo Soldavini**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Raccolte 200
adesioni tra
operatori
e intermediari
finanziari,
accademici,
esperti legali e
professionisti





Criptovalute. Consob apre il confronto sulle regole

Manager e banchieri di fronte al fintech

EVENTI SOLE 24 ORE

Il 23 maggio a Milano
apre i lavori il «Finance
& Banking Summit»

Manager e operatori a confronto sulla rivoluzione digitale. La digital transformation sta rivoluzionando il settore finanziario nel suo complesso: tra gli obiettivi su cui si devono concentrare i fornitori di servizi finanziari ci sono la riduzione del time to market, l'ottimizzazione nella gestione del capitale circolante e la definizione dell'architettura necessaria per la trasformazione fintech. Giovedì 23 maggio a Milano, a partire dalle ore 9:20, si parlerà di questi temi al "Finance & Banking Summit" organizzato da 24ORE Business School in collaborazione con Il Sole 24 Ore: autorevoli esperti del mondo bancario e finanziario, le istituzioni e alcuni tra i principali manager si confronteranno sui principali trend di trasformazione del comparto. Interverranno tra gli altri il Direttore Generale Abi Giovanni Sabatini, il presidente del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi e presidente del Consorzio CBI Salvatore Maccarone, il ceo di Fabrick Gruppo Sella Paolo Zaccardi, il co-founder e ceo di Satispay Alberto Dalmasso, il professore di Istituzioni e mercati finanziari e direttore scientifico dell'Osservatorio Fintech del Politecnico di Milano Marco Giorgino e il presidente Italia Fintech Sergio Zocchi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



STARACE RISPONDE A GUBITOSI

Enel frena sulla rete unica “Tim non ci chiede di vendere Open Fiber”

ROMA

«Nessuna sollecitazione formale da parte di Tim per possibili combinazioni, accrocchi e vendite» di Open Fiber. Ha tutta l'aria di una frenata sulla rete unica di tlc la risposta che l'amministratore delegato dell'Enel, Francesco Starace, ha dato a un azionista che in assemblea chiedeva lumi sull'argomento. Nessuna retromarcia, invece, sull'uscita dal carbone, fissata a livello globale al 2030 e in Italia al 2025, che procede in modo «rapido».

Da tempo, tra indiscrezioni e ammissioni ufficiali da parte dei soggetti interessati, si parla di una possibile integrazione tra le reti in fibra di Tim e di Open Fiber (controllata da Enel e Cdp con quote paritarie del 50% ciascuna), che è stata anche «incentivata» da una norma di legge voluta dall'attuale governo. Negli ultimi mesi, malgrado le difficoltà interne all'azionariato della compagnia telefonica, sembrava che l'operazione fosse sul binario giusto: tanto che ieri l'a.d. di Tim, Luigi Gubitosi, aveva detto che con Open Fiber, è «vicina alle conclusioni: nei prossimi mesi ne parleremo in Cda di Tim, e poi con gli azionisti, per vedere i prossimi passi». Starace, invece, ha chiarito che l'Enel «non ha avuto sollecitazioni», «al di là di quello che si legge sui giornali che è tanto, ma sapete che sui giornali si legge qualunque cosa». Certo, ha aggiunto, «è cosa nota che ci possono essere contatti tra Tim e Open Fiber», ma «a livello commerciale» e «tecnico per evitare duplicazioni». R. E. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



F2i sceglie Vivarelli per Irideos

Crescita su big data e cloud

TLC

**Nella nuova governance
Mauro Miglio presidente
al posto di Trondoli**

**Il ceo: «Il B2B è l'unica area
in crescita nel settore
delle telecomunicazioni»**

Andrea Biondi

«È un progetto solido e promettente». Messa su l'impalcatura il lavoro sarà ora sull'*execution*, con l'obiettivo di «far accelerare la macchina». Il tutto attraverso «un processo di crescita organica. Poi se si presenteranno opportunità in linea con il nostro percorso strategico saranno valutate di volta in volta. Ora però non abbiamo altro in agenda».

Del resto la «macchina» alla guida della quale si è messo da ieri Danilo Vivarelli, nuovo ad di Irideos, è una struttura - che si rivolge al mercato aziende e della Pa - costruita anche rapidamente ma corposa, che ha messo insieme, a partire da agosto 2018 Infracom Italia, MC-link, KPN-QWest Italia, e più di recente Enter e Clouditalia. Tutto in una società posseduta al 78,3% da F2i, al 19,6% dal fondo Marguerite e per il restante 2,1% da azionisti di minoranza. Cambia anche il presidente, con Alberto Trondoli, ora impegnato in Tiscali al fianco di Costamagna, sostituito da Mauro Miglio.

Per Vivarelli l'incarico arriva a valle di un'esperienza di 25 anni nelle tlc: da Marconi ad Omnitel, Fastweb, Call & Call (call center) e membro indipendente del Cda Tim. Ora, dopo il processo di acquisizioni degli ultimi due anni, si entra nella fase «operativa» per Irideos: realtà con 700 dipendenti, 190 milioni di fatturato 2018 sui servizi core di connettività, data center, cloud e servizi gestiti, oltre a 60 milioni di rivendita

nel wholesale. «Completare il processo di integrazione delle società acquisite per rendere Irideos più efficace nelle attività verso i clienti ed efficiente nella gestione dei processi interni è un punto in cima alla mia agenda». L'altro è «costruire e diffondere il nostro modello, quello del «multicloud italiano»».

Fare da collante fra vari servizi - connettività, cloud pubblici, privati, datacenter, cybersecurity - è la chiave di lettura del progetto «multicloud». «Stiamo passando da un modello tradizionale di servizi isolati e indipendenti a uno con i nostri servizi sempre più integrati». Tutto questo - non ha dubbi Vivarelli - è possibile grazie ad «asset infrastrutturali solidi. Penso all'Avalon Campus, il centro dell'Internet italiano in Via Caldera a Milano che ospita 155 operatori da tutto il mondo, come alle dorsali in fibra per 30mila chilometri lungo le principali autostrade italiane e il versante adriatico». L'attività di Irideos poi, aggiunge il ceo, è «anche promettente perché è B2B: unica area in crescita nel settore delle telecomunicazioni».

Proprio per chi si occupa di aziende c'è da fregarsi le mani vista la «continua crescita della fibra, sia negli investimenti sia nell'adozione. Il vero driver è l'esplosione dei dati trainata dai grandi player internazionali: video, big data, Iot e il cloud che diventa pervasivo. Diventa fondamentale saper custodire, gestire e trasportare i dati delle aziende in massima sicurezza». Il piano industriale ora è in fase di predisposizione. «Il progetto guarda al futuro con una crescita organica». In cui potranno entrare i datacenter di Wind Tre in caso di spinoff? «Le acquisizioni sono tema di azionista. Ma comunque vediamo limitate sinergie con le nostre altre infrastrutture e servizi indirizzati alle aziende». E la quotazione? «Anche qui: sono domande da fare all'azionista».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**DANILO
VIVARELLI**
Nuovo ad
di Irideos,
società
posseduta
al 78,3% da F2i

