

Rassegna del 18/05/2018

Corriere della Sera	39 In breve - A Wind Tre assegnato premio «Hr innovation»	...	1
Sole 24 Ore	31 «Mobile» in frenata con il rebus Iliad	<i>Biondi Andrea</i>	2
Repubblica	33 Walmart, utili in calo ma l'online fa volare le vendite	...	3
Libero Quotidiano	14 Commento - Il commercio digitale non solo elude il fisco ma ci leva la libertà	<i>Paragone Gianluigi</i>	4
Sole 24 Ore Moda24	20 In Cina si paga con il proprio volto	<i>Beghelli Chiara</i>	5
Sole 24 Ore Moda24	20 L'atelier multicanale spinge abiti e scarpe	<i>Casadei Marta</i>	6
Sole 24 Ore Moda24	20 Bellezza più virtuale ma la gara è in negozio	<i>Gervasio Marika</i>	7
Repubblica Venerdì	18 I Bit Coin spiegati a mia madre - Prove tecniche di Bit Generation	<i>Staglianò Riccardo</i>	8
Corriere della Sera	37 Esuberi alla Tim: il piano dei tagli - Esuberi Tim, parte il piano dei tagli Pronta la Cig per 29 mila dipendenti	<i>De Rosa Federico</i>	16
Repubblica	28 Universal Music trascina i conti di Vivendi e si candida alla quotazione	<i>s.b.</i>	18
Sole 24 Ore	31 Tim, Genish non cambia il piano: «Cda qualificato»	<i>Olivieri Antonella</i>	19
Giornale	25 L'ad: «Sì a rete quotata ma non vogliamo perderne il controllo»	<i>CC</i>	20

In breve**A Wind Tre
assegnato premio
«Hr innovation»**

Wind Tre ha vinto il premio «Hr innovation» per il progetto new performance development, con focus sullo sviluppo delle persone.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tlc/2. Ricavi da servizi in contrazione in Italia in attesa dello sbarco del marchio francese

«Mobile» in frenata con il rebus Iliad

I CONTENZIOSI

Resta aperto anche il fronte con le associazioni dei consumatori su trasparenza e costi occulti: il nodo della fatturazione a 28 giorni

Andrea Biondi

Per le compagnie telefoniche italiane l'ora della verità è ormai vicina. Ed è uno showdown che trova le telco in una forma non certo invidiabile, fricavida da servizi che nel mobile hanno davanti il segno meno in due casi su tre fra i principali operatori. E dall'altra parte c'è da fare i conti con un clima sempre più esacerbato con le associazioni dei consumatori, che con le compagnie stanno portando avanti un corpo a corpo la cui scintilla è stata la questione della fatturazione a 28 giorni.

Antitrust e Agcom (ieri la comunicazione dell'ultima decisione con l'avvio di un procedimento sanzionatorio per Tim e Wind Tre) sono intervenute a più riprese. El'esultanza delle associazioni dei consumatori a certe notizie non fa ben sperare in vista dell'arrivo in Italia di un operatore che sul tema della trasparenza e della lotta ai "costi occulti" sta puntando molto nella sua strategia comunicativa. Negli ultimi giorni Iliad ha lanciato i suoi profili social Twitter e Facebook con la campagna pubblicitaria #RivoluzioneIliad. Certo, la Borsa di Parigi ha picchiato duro martedì, nel giorno di presentazione dei conti della società fondata e controllata da Xavier Niel. La crescita dei ricavi a 1,2 miliardi di euro (+0,8% rispetto al primo trimestre 2017) è stata inferiore alle attese. Da qui la "punizione" con un -19,5% per il titolo. A rallentare però è stato il fisso, mentre il mobile è cresciuto.

È qui, nel segmento mobile, che Iliad punta a dar battaglia in Italia. Per ora, come confermato dall'ad Benedetto Levi (si veda Il Sole 24 Ore del 14 aprile), non ci sarà offerta sul fisso e nessun bundle con i "contenuti". Sull'esito di questo sbarco il giudizio è ancora in ordine sparso. Iliad ha stravolto il mercato in Francia, ma in Italia interviene in un contesto in cui i prezzi dei servizi, in questa industry, sono scesi di 14 punti fra 2012 e 2016. Xavier Buffon, specialista di S&P Global, nel corso di una tavola rotonda sulle Tlc a Parigi a quanto riferito dall'Ansa si è spinto a prevedere che «Iliad avrà successo nella sua strategia di conquista» in Italia, indicando Wind Tre come una delle possibili "vittime" «mentre per Telecom non credo ci sarà un impatto significativo o pericoloso». A tal proposito però va ricordato che proprio il roaming su rete Wind Tre sarà con ogni probabilità la porta principale per Iliad, anche se la telco francese sta facendo progressi sulla realizzazione di una propria rete. In altri consessi, come la conferenza a Milano con analisti e investitori di Unicredit, a quanto risulta al Sole 24 Ore sarebbe emersa qualche perplessità in più. Di certi operatori tradizionali si sono già mossi con Tim che ha lanciato "Kena", l'operatore mobile virtuale low cost e Vodafone che sta prendendo in considerazione l'opzione.

A questo punto, volendo considerare i ricavi da servizi un po' come il termometro di salute industriale del comparto le notizie che arrivano non sono poi tanto di conforto. È vero che politiche commerciali e convergenza fisso mobile possono dire la loro. Dall'altra parte occorre anche fare i conti con gli operatori virtuali (Fastweb in primis, ma anche Poste Mobile, che è il leader

fra gli Mvno) che si stanno dando da fare, anche loro, per erodere parte della torta dei tre big e per rispondere a Iliad.

In questo quadro, Tim che ha comunicato sul mercato domestico una crescita del 3,7% (a quota 1.123 milioni) di ricavi da servizi nel mobile su cui sicuramente ha impattato il discorso delle offerte convergenti, e quindi il vantaggio per Telecom della posizione di leader nel fisso. In calo sono invece risultati i ricavi da servizi mobili per Vodafone Italia con un trimestre gennaio-marzo a 1.051 milioni in flessione dell'1,5% su base annua. In un anno però Vodafone, come comunicato dalla società, in Italia ha visto crescere il numero dei clienti 4G a quota 12,2 milioni (+3,2 milioni in un anno) e grazie al fisso (in cui è diventata seconda dopo Tim, superando Wind Tre e Fastweb) ha messo a segno una crescita complessiva dell'1,2% nei ricavi da servizi totali a 5,3 miliardi di euro. I clienti totali come riportato nell'ultimo bilancio di gruppo in Italia al 31 marzo erano 22,3 milioni.

Per quanto riguarda Wind Tre, l'operatore nato dalla fusione fra la terza e la quarta compagnia telefonica italiana, al 31 marzo contava 29,2 milioni di clienti mobili. Primato nelle sim, dunque, ma con la telco che sta scontando il periodo post fusione. Per Wind Tre i ricavi da servizi al primo trimestre sono scesi del 7,1% a 1.220 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Commercio

Walmart, utili in calo ma l'online fa volare le vendite

33%

L'aumento delle
vendite Walmart
realizzate
attraverso l'online

ROMA

Utili in calo nel primo trimestre per Walmart, il colosso del retail statunitense che realizza però risultati migliori delle attese grazie alle vendite dell'e-commerce. La multinazionale ha registrato utili in calo a 2,13 miliardi di dollari, o 72 centesimi per azione, dai 3,04 miliardi dello stesso periodo dell'anno scorso. Al netto di voci straordinarie, i profitti per azione sono aumentati di 14 centesimi a 1,14 dollari, due centesimi sopra le stime degli analisti. I ricavi sono cresciuti del 4,4 per cento a 122,69 miliardi di dollari, oltre i 120,51 miliardi previsti dal mercato. Le vendite online di Walmart, che ha di recente annunciato l'acquisizione da 17 miliardi di dollari dell'Amazon indiana Flipkart, sono balzate del 33 per cento contro il 23 per cento del trimestre precedente.



Commento

Il commercio digitale non solo elude il fisco ma ci leva la libertà

■ ■ ■ GIANLUIGI PARAGONE

■ ■ ■ L'altro giorno ho avuto una discussione con alcune persone della Milano bene che facevano l'elogio della modernità, raccontandomi i miracoli della digitalizzazione e di come questa semplifichi la vita, renda tracciato tutto e ci faccia sentire meglio. Mi sono permesso di ricordare loro che i giganti della rete sono i primi elusori fiscali e talvolta anche grandi evasori pertanto la favoletta dell'abolizione del contante a favore delle monete elettroniche come lotta alla evasione lascia il tempo che trova: i grandi capitali scompaiono molto meglio sui binari della liquidità finanziaria rispetto al nero realizzato col contante.

Quanto agli altri miracoli della modernità formato digitale ci sarebbe molto da discutere, ma su questo avremo modo di dibattere a lungo: io non credo che la progressiva robotizzazione del lavoro o la sostituzione con algoritmi ci renderà più felici e più liberi (viviamo una stagione dove il tempo libero fa paura, inquieto) ma appunto è discutibile.

EFFETTI DELL'E-COMMERCE

Siamo certi che con l'e-commerce si stiano stimolando i consumi e nello stesso tempo sia favorevole abbattere l'intermediazione consegnando profili e big data a monopolisti privi di controllori severi? Voglio essere chiaro: il business digitale è "formattato" per indurci a comprare oltre misura non a farti risparmiare; la logica dello sconto o della promozione tende proprio a stimolare acquisti di cui non avresti bisogno, tuttavia il martellamento massiccio sugli schermi degli smartphone o dei tablet è talmente ben studiato da convincerti in acquisti "teleguidati". La libertà del consumatore è viziata proprio dai percorsi d'acquisto (hai comprato questo, quindi potrebbe interessarti anche quest'altro) abbinati all'offerta (è vero non mi serve, ma

magari potrebbe servirmi; lo compro tanto costa poco); insomma un vero e proprio guinzaglio attraverso il quale ci portano in giro in un mondo le cui regole sono prevalentemente le loro e per loro.

LA SCOMPARSA DELL'INDIVIDUO

Il cittadino scompare in questo mondo: la persona interessa solo perché consumatore. «Beh, se compriamo facciamo un bene all'economia», tentava di ribattere allegramente la giovane signora. Col piffero, dello shopping spintaneo in Italia resta davvero ben poco, sia a livello fiscale sia a livello strettamente commerciale visto che la filiera intermedia è strozzata dalle politiche di questi grandi. Al danno erariale e commerciale (uso l'espressione più in senso largo che tecnico), si aggiunge infine la beffa dell'inquinamento. Già, perché della montagna di rifiuti generati dai 150 milioni di pacchetti ordinati attraverso l'e-commerce ci facciamo carico noi: si tratta di imballaggi in plastica, quella stessa plastica che fa gridare allo scandalo proprio certi fighetti che si indignano di fronte alle immagini del mare inquinato, dei prati insozzati eccetera eccetera.

Al gruppo di illustri riformisti ho infine ricordato il dumping dei diritti che i signori della rete violano bellamente, diritti dei lavoratori in testa. A tal proposito il colosso dei trasporti e delle consegne FedEx - multinazionale che non soffre certamente di crisi di bilancio - lascerà a casa 400 e passa persone. Facile essere giganti così...



In Cina si paga con il proprio volto

di **Chiara Beghelli**

● Il 17 aprile scorso la platea del World Retail Congress di Madrid è stata probabilmente percorsa da un brivido quando Richard Liu, ceo di Jd.com, gigante dell'e-commerce cinese, ha detto che «presto o tardi tutta l'industria del retail sarà gestita da intelligenza artificiale e robot, che sostituiranno gli esseri umani».

Proprio perché uscita dalla bocca di Lui, l'opinione ha perso molta della sua fantasiologia. Anche perché in Asia questa sostituzione operata dall'intelligenza artificiale ai danni del personale dei negozi è già in corso, sebbene in via sperimentale. Accade in Cina, Paese dove il digitale ha un ruolo preponderante nel processo di acquisto: a gennaio, i brand danesi di moda mass market Jack & Jones e Vero Moda, entrambi del gruppo Bestseller, hanno aperto due "smart store" a Shenzhen e Guangzhou dove si può pagare con il proprio viso, grazie alla tecnologia YouTu messa a punto da Tencent, colosso cinese del web.

Chi entra nei due negozi, infatti, può registrarsi a un desk con schermo digitale che scannerizza il viso e consente l'accesso all'"AI club" di Tencent, gestito da WeChat Pay.

Prima di uscire, il cliente può passare allo stesso desk, che lo riconosce e addebita l'importo direttamente sul suo conto WeChat. Anche nei camerini uno schermo smart individua l'identità del cliente e gli dà suggerimenti in base agli acquisti già effettuati.

Il competitor Alibaba non è rimasto a guardare, proponendo anzi un'ulteriore evoluzione: ad aprile nel suo Futuremart, il negozio del futuro allestito nei suoi headquarter di Hangzhou, ha lanciato un sistema di pagamento "smile-to-pay", per cui chi paga tramite riconoscimento facciale e sorride ha uno sconto. A testimoniare la futura crucialità di questo tipo di tecnologia è l'investimento record di 600 milioni di dollari fatto il mese scorso proprio da Alibaba in SenseTime, start up di Hong Kong che si occupa di riconoscimento facciale.

E i brand di lusso? C'è già chi sta timidamente iniziando a sperimentare. Ysl Beauté alla fine di aprile ha usato YouTu per il lancio del suo nuovo profumo Mon Paris Couture a Hong Kong: i clienti potevano creare un profilo personale caricando delle immagini su un WeChat miniprogram, e facendosi riconoscere da uno schermo digitale in store, hanno creato la loro boccetta personalizzata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LANIERI E VELASCA

L'atelier multicanale spinge abiti e scarpe

di **Marta Casadei**

► Il problema numero uno nell'acquisto di un abito in rete? Non poterlo provare, ovviamente, rischiando di acquistare la taglia sbagliata. Non se ne sono fatti un problema Simone Maggi e Riccardo Schiavotto che nel 2011 hanno lanciato Lanieri.com, piattaforma dedicata all'abbigliamento menswear realizzato con tessuti d'eccellenza made in Italy e rigorosamente su misura.

Ad aiutare i due imprenditori è stata la tecnologia: i due hanno sviluppato un simulatore tridimensionale che, una volta inserite le proprie misure seguendo le indicazioni del tutorial, permette al cliente di ordinare il proprio capo – di cui può scegliere tessuto e dettagli – direttamente online. E, iniziativa recentissima, di riceverlo a casa in soli quattro giorni. Il segreto del successo di Maggi e Schiavotto è stato quello di partire da internet, ma di abbracciare l'approccio omnichannel, che oggi sembra essere quello più vantaggioso: i capi Lanieri - tra le new entry: la polo - possono essere ordinati anche negli atelier – attualmente sono otto, da Milano a Zurigo passando per Roma, dove addirittura verrà ampliato – oppure negli spazi tempo-

rari aperti dall'azienda. L'idea - sostenuta in concreto da alcuni produttori tessili d'altissima gamma, tra cui Reda - si è rivelata vincente: il fatturato è salito dai 2 milioni del 2016 ai 3,5 del 2017, trainato anche dai mercati esteri.

Mettere sul mercato un prodotto di alta qualità, made in Italy e personalizzabile puntando molto sul canale e-commerce sembra essere una strategia vincente. Lo dimostra anche il caso di Velasca, azienda fondata nel 2013 da Enrico Casati e Jacopo Sebastio: vende calzature prodotte da artigiani marchigiani saltando il passaggio distributivo per mantenere il prezzo a un livello concorrenziale, in media tra i 180 e i 200 euro. Alle scarpe, che spaziano dalle francesine alle slip on, si sono aggiunti nel tempo accessori (borse e zaini) e prodotti per la cura delle calzature.

In questi cinque anni il team è cresciuto – oggi è composto da 19 persone, in media under 30 – e Velasca, che ha un giro d'affari di 3 milioni di euro, per il 30% realizzato all'estero, è sbarcato anche nella dimensione offline con tre botteghe, rispettivamente a Milano, Roma e Torino. I prossimi investimenti andranno ad ampliare la rete di negozi fisici che è considerata dai fondatori un'estensione della presenza online.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fondatori.

Simone Maggi e Riccardo Schiavotto di Lanieri



COSMETICA

Bellezza più virtuale ma la gara è in negozio

di **Marika Gervasio**

● Parola d'ordine: shopping experience. Così profumerie e monomarca cercano di accaparrarsi nuovi target e fidelizzare i vecchi clienti. Millennials, generazione Z, adulti o più agée non fa differenza: per essere competitivi bisogna offrire servizi reali o virtuali che siano, tra servizi unghie e sopracciglia, barbiere, parrucchiere e consulenze di make-up, come fanno le catene di profumerie Sephora e Limoni (ora nell'universo Douglas), solo per fare qualche esempio. Anche perché lo scenario del beauty retail sta velocemente cambiando: i monomarca si estendono a macchia d'olio e le catene di profumerie si polarizzano con le acquisizioni (l'ultima, quella della tedesca Douglas che ha, appunto, rilevato Limoni e La Gardenia diventando in Italia, di fatto, il retailer più grande del settore) che danno origine a giganti in grado di mettere in seria difficoltà i negozi più piccoli. Senza dimenticare la farmacia, che sta diventando un player sempre più importante nel settore beauty e il digitale che, tra social, app, blogger e influencer ha stravolto l'approccio con il consumatore e le modalità di acquisto.

Le App si moltiplicano: Pupa ha inserito la realtà aumentata nel punto vendita che resta il luogo fondamentale dell'acquisto, con una app che, attraverso la scansione del barcode dei prodotti che si trovano in negozio dà informazioni su ingredienti, ma anche video tutorial e suggerimenti dei make up artist. L'Oréal si è aggiudicata ModiFace una tecnologia di tracking e mappatura video della pelle. Attraverso questa soluzione, le utenti possono provare un prodotto di make-up davanti allo schermo. Sephora ha lanciato Virtual Artist, un servizio che consente di testare virtualmente

sugli iPad i beauty look con prodotti make-up di tantissime marche.

Il web influenza anche chi preferisce comprare i cosmetici nei negozi tradizionali: secondo una ricerca di Human Highway per Cosmetica Italia il 35% di questi consumatori ha visitato il sito dei prodotti che acquista, nel 31% dei casi li ha cercati su Internet, ha confrontato i prodotti con un comparatore (14%) o ha letto commenti e valutazioni sui social (10%). E il 92% dei visitatori dei punti vendita porta con sé un cellulare connesso a Internet e ogni 100 acquisti tradizionali 7,3 sono associati a un ruolo dello Smartphone che il consumatore giudica determinante per la propria decisione. Per questo motivo oggi l'83% delle insegne del retail tradizionale di cosmetica rende possibile comperare online, il 44% propone un'App che nel 22% dei casi può essere usata in negozio per supportare l'acquisto tradizionale.

L'e-commerce che in Italia pesa ancora poco – circa il 3% dei consumi totali di cosmetica pari, secondo l'Osservatorio eCommerce B2c, 330 milioni di euro, in crescita del 22% – ma ha un potenziale molto alto, tanto che player come Chanel, Sephora, Wycon Cosmetics, Kiko, ma anche Biotherm, L'Erbolario ed Estée Lauder non si sono fatti trovare impreparati e hanno aperto canali di shopping sui loro siti. Lo shopping online è una delle 5 priorità del gruppo Coty che ha acquisito la piattaforma di marketing digitale Beamly, con sede a New York, e dopo il deal ha rilevato la maggioranza del social e-commerce statunitense di bellezza Younique. Verso l'omnicanalità va anche The Estée Lauder Companies Italy per offrire al consumatore la possibilità di un'esperienza di acquisto a 360°, online su sito o marketplace o in negozio, oppure ancora andare in store, avere una consulenza, e poi fare shopping online.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

22%

LA CRESCITA

Lo shopping online di cosmetici in Italia rappresenta ancora una fetta piccola del business totale, con una quota del 3% sui consumi, pari a 330 milioni di euro. Tuttavia ha un potenziale di sviluppo molto forte se si pensa che è cresciuto del 22%



18 maggio 2018 • NUMERO 1574

il venerdì

di Repubblica

**QUANDO
LAVARSI
ERA UNA COSA
SPORCA**

di Giulia Villoresi

I BITCOIN SPIEGATI A MIA MADRE

Esistono ma non si toccano. Stanno in un portafoglio ma non in tasca. Valgono un mucchio di euro ma anche zero. Visita guidata (e testata) nell'incomprensibile mondo delle **criptovalute**. Le monete virtuali che potrebbero cambiare tutto. O forse no

di Riccardo Staglianò e Raffaele Oriani

+ **LO STADIO
DI PUTIN VINCE
IL MONDIALE
DEGLI SCANDALI**
di Marco Patrioli

+ **VITA DA CANI:
TRATTE,
COMBATTIMENTI
E TRUFFE**
di Antonio Corbo

+ **CENDRARS,
IL RITORNO
DI UN GENIALE
IRREQUIETO**
di Marco Cicala

+ **UN NUOVO
PAPILLON.
IN FUGA DA STEVE
McQUEEN**
di Marco Consoli



COPERTINA **O** CRIPTICHE VALUTE

PROVE TECNICHE DI **BIT** GENERATION



ALCUNE MACCHINE PER "ESTRARRE" (MINING) I BITCOIN NELL'ALBERGO SBERBIT DI MOSCA. SONO COMPUTER CHE ESEGUONO UNA SOLA OPERAZIONE. USANDO GRANDI QUANTITÀ DI ENERGIA. SOTTO, LA COPERTINA DI QUESTO VENERDI



Quattro anni fa abbiamo cambiato dieci euro in bitcoin. Oggi ne valgono duecentotrenta. In principio sembravano lo sterco del demone. Poi l'investimento perfetto. Ma le cose sono più complicate. Per tentare di semplificarle siamo andati a Pisa davanti a un bancomat particolare. Ricostruendo da lì tutte le tappe dell'ultima moda finanziaria

dal nostro inviato
Riccardo Staglianò



COPERTINA ● CRIPTICHE VALUTE

BITCOIN GLOSSARIO PER L'USO

DISEGNI DI STEFANO SAVI SCARFONE

CRIPTO VALUTE

I bitcoin sono una criptovaluta, cioè una moneta digitale che sta al di fuori dei circuiti delle banche centrali

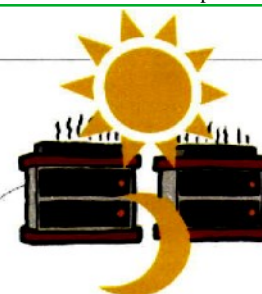


BLOCKCHAIN

È la tecnologia che sta alla base dei bitcoin e delle altre criptovalute. Si tratta di un registro decentralizzato, replicato su migliaia di computer, che tiene il censimento di ogni transazione

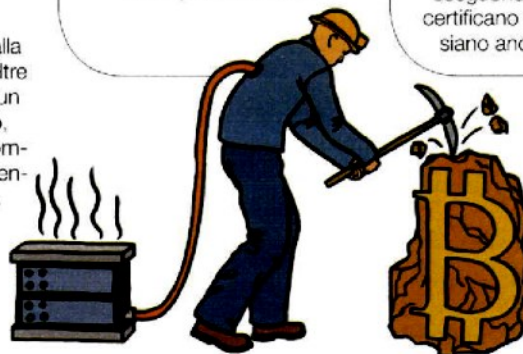
MINING

I bitcoin si creano durante il processo di estrazione (*mining*), come ricompensa per la manutenzione del sistema. In buona sostanza chi si occupa del *mining* riceve in cambio una quota di bitcoin



SUPER COMPUTER

Per il *mining* servono macchine dedicate, computer che notte e giorno eseguono gli algoritmi che certificano che le transazioni siano andate a buon fine



PISA. Nell'autunno di quattro anni fa ho comprato dieci euro di bitcoin. All'Internet Festival di Pisa ospitavano uno dei primi bancomat dove cambiare soldi veri nella criptovaluta. L'idea era di monitorare l'andamento e scriverne per il giornale. Ma a lungo il prezzo non si mosse, e la calma piatta affossava la storia. Avanti rapido a metà dicembre 2017. Un bitcoin vale quasi 20 mila dollari e mi torna in mente il timido investimento di allora ormai lievitato a 400 euro. Se ne avessi comprati 100, adesso potrei acquistare una Vespa nuova. Se fossero stati mille, addirittura un garage a Roma. La storia finalmente c'era. Peccato che non ci fossero più i bitcoin. Nel senso che nella app del mio telefono il vecchio saldo di 0,0313 Btc era diventato 0. Eppure non li avevo spesi. Per sciogliere il mistero rintraccio Fausto Soriani, l'informatico a cui era venuta l'idea del bancomat originario. Mi fa: «Non è che hai cambiato il telefono, nel frattempo, e il *wallet*, il borsellino elettronico, si è resettato?». In effetti il mio vecchio iPhone l'ha ereditato mia madre. Quando ci vediamo a Natale recupero l'applicazione e riesco

QUATTRO ANNI FA NE HO COMPRATI 10 EURO. FOSSERO STATI 100 OGGI VARREBBERO UNA MOTO

a trasferire il peculio, nel frattempo sceso a 300 euro, dal vecchio al nuovo telefono nell'intervallo tra i mandarini e il panettone. Mia madre è sollevata, ma perplessa: «Pensa se i miei risparmi in banca, che mi fruttano zero interessi, fossero cresciuti a questi ritmi! Però se invece di darlo a me il telefono tu l'avessi buttato o perduto, avresti perduto anche tutti i soldi?». Ha ragione su entrambi i fronti. Da vedova di un bancario finanziariamente molto cauto, vorrebbe saperne di più. Chi le ha inventate, quelle monete? Dove si comprano? Da cosa dipende il prezzo?

Il testo che segue è lo spericolato tentativo di dare a lei, e a tutti quelli che si sono arresi di fronte alla spaventosa complessità della materia, risposte semplificate ma decenti. Se le userete solo per far bella figura in società, ora che l'Agenzia delle entrate ha disposto che i bitcoin vadano denunciati nella dichiarazione dei redditi, o anche per investire, è esclusivamente responsabilità vostra. Come scrivono su Twitter quelli che non vogliono grane *RT ≠ endorsement*, il fatto che ritwitti, che rilanci la notizia, non significa che la sottoscriva.

IL NOSTRO VIRGILIO

Per trovare una via nella selva di tecnici mi ho bisogno di una guida paziente. Punto su Soriani, che mi ha già aiutato nel recupero delle credenziali. Merita un capitolino a parte questo quarantenne che ha impiegato otto anni («Ho un percorso scolastico accidentato») per finire un liceo scientifico dalla cui stessa classe è uscito un ragazzo medaglia d'argento e di bronzo alle Olimpiadi internazionali della matematica, si è poi iscritto a Ingegneria informatica, che ha lasciato dopo neanche un anno (come Bill Gates e Mark Zuckerberg, *entre autres*) e poi ha seguito un paio di corsi regionali, quelli che nessuno prende sul serio, per diventare sistemista. E siccome era molto bravo l'università di Pisa l'ha assunto, ma ora ha preso un anno di aspettativa per dedicarsi alle sue creature. Quelle di cui siamo venuti a parlare: «A seconda di come andranno le cose in questi mesi deciderò se rientrare o mettermi in proprio e magari impegnarmi anche in progetti non profit».

Non dice quanti bitcoin possiede questo neopapà mite, capelli corti e barba appena brizzolata, un lobo trafitto da tre piercing testimoni di un'allergia al conformismo che oggi esprime nelle valute

BANCOMAT
Chi non fa *mining* può ottenere i bitcoin scambiandoli contro denaro reale in appositi bancomat o nei cambiavalute (*exchange*) online. Tra i più celebri, Coinbase, Kraken e Bitfinex

WALLET
Le criptovalute si custodiscono in appositi borsellini (*wallet*) elettronici. Possono essere "caldi" (accessibili online) o "freddi" (chiavette Usb o dischi fissi non connessi a internet)

SEED PHRASE
È una lista di dodici parole generate in modo del tutto casuale da un software. (ad es: mais matita casco legno mappa bici cactus cornice mouse giornale postino scotch). Servirà a dotarci di una password per mandare o per ricevere i bitcoin

EXCHANGE
Nel 2009 i bitcoin valgono quasi niente. Nel 2010 il primo *exchange* li scambia a 0,003\$. Sfondano le tre cifre nel 2013. A fine 2017 arrivano quasi a 20 mila dollari. Oggi 1 bitcoin vale oltre novemila dollari



fa circolare in una mailing list di esperti di crittografia un paper dal titolo *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*. L'idea è quella di una valuta digitale che non ha bisogno di alcuna autorità centralizzata, banca o altra istituzione governativa, per garantire che gli scambi avvengano regolarmente. Quel compito lo assolveranno, dal basso, i membri stessi della nuova rete.

Come su Napster o a BitTorrent, dove ci si scambiano film o musica da persona a persona, qui si scambia questo inedito denaro. A evitare che qualcuno faccia il furbo e provi a spendere la stessa somma più volte ci pensa un'infrastruttura informatica che si chiama *blockchain*. La sua caratteristica principale è di essere una banca dati distribuita su tanti computer la quale tiene traccia di ogni transazione. Immaginate, tagliando con l'accetta, un enorme registro contenuto in un file che diventa più pesante, come un documento di Word a cui aggiungi del testo, ad ogni nuova compravendita (oggi è sui 150 Gigabit, ovvero 150 volte i 44 volumi della *Enciclopedia Britannica*). Quel super file si trova fisicamente replicato su oltre 12000 *nodi*, ovvero computer, nel mondo. Ogni 10 minuti tutti i passaggi di bitcoin, per pagare una pizza come un con-

digitali alternative. Ma avendo cominciato molto presto potrebbe essere una fortuna non trascurabile. Che può lievitare ulteriormente o precipitare, se l'anatema di Nouriel Roubini, tra i pochissimi economisti ad aver avvertito dell'arrivo della Grande recessione, si realizzerà: «I bitcoin sono una frode, arriveranno a zero!». Ma una cosa per volta.

ALL'INIZIO ERANO I BITCOIN. ORA ESISTONO OLTRE 1500 CRIPTOVALUTE. SOPRA APP PER SAPERE QUANTO VALGONO, CUSTODIRLE E SPENDERLE

B CHE COSA SONO

La genesi è già un film che non è stato ancora scritto per contumacia del protagonista. Succede infatti che nel 2008 Satoshi Nakamoto, uno nessuno o centomila programmatori di cui si ignora l'identità,

tainer di droga, avvenuti in quel lasso di tempo, vengono impacchettati per formare un *block*, un anello della catena che per essere valida deve essere continua, senza interruzioni. Detto altrimenti: ogni blocco è come un'automobilina, con una targa sul davanti e una sul dietro che devono corrispondere a quelle del blocco precedente e di quello successivo.

A certificare, attraverso complessi calcoli matematici, che tutto ciò avvenga senza alterazioni pensano i membri della comunità. Di cui Soriani fa parte.

COME SI CREANO

Questa febbrile attività si chiama *mining*, estrazione, e la compiono in automatico dei software. L'allusione mineraria è piuttosto pertinente perché, proprio come nella corsa all'oro del Klondike, le ricompense si riducono col tempo e con l'arrivo di nuovi cercatori. All'inizio, nel lontano 2010 in cui il misterioso Nakamoto *minò* da solo circa un milione di bitcoin, la metà di quelli allora esistenti, chi si aggiudicava per primo, in una sorta di asta planetaria, la certificazione di un blocco, veniva retribuito dal sistema con 50 bitcoin. Una parcella che è già scesa a 12,5 bitcoin e continuerà a dimezzarsi man mano che ci avvicineremo al limite massimo di bitcoin in circolazione (21 milioni, contro i 17 attuali, la soglia pensata nelle specifiche originarie per evitare rischi di inflazione).

Il compenso, a scanso di equivoci, non va a una singola persona ma a una squadra di *miners*, anche varie migliaia, che mettono insieme la potenza di calcolo dei propri computer per poter eseguire le operazioni matematiche che individuano la *proof-of-work*, la firma numerica che inverte tutta la sequenza.

CHI LI CREA

Per l'attività di estrazione servono macchine speciali. Soriani me le mostra nel retrobottega del Computer Shop, il negozio di informatica che ospita anche il bancomat di bitcoin (Btc) in una zona industriale pisana allegra come il Nebraska e non totalmente asfaltata, dove quando piove si aprono crateri che fanno invidia a Roma. In una saletta piccola, accanto a una grossa stampante, ci sono l'Application specific integrated circuit (Asic) e il

suo alimentatore, due parallelepipedi di metallo grandi ognuno come una magnum di Champagne ma con nessuna preoccupazione per l'estetica. Potrebbero essere, soprattutto per la grossa ventola e il rumore che generano, componenti di frigoriferi o di qualche macchina utensile.

L'Asic lo produce la cinese Bitmain ed è un terminale senza schermo né tastiera in grado di fare solo una cosa: eseguire, notte e giorno, l'algoritmo in grado di *minare* i bitcoin. Soriani l'ha comprato online a ottobre per 1400 dollari, gliel'hanno spedito dopo tre mesi («Sono monopolisti, fanno quello che vogliono e nell'attesa lo usano loro») e quando l'ha ricevuto, nel pieno del boom, avrebbe potuto rivenderlo a quasi il triplo perché a quelle tariffe tutti volevano scavare. Ma già adesso la sua valutazione è andata giù e tra due-tre mesi calcola che il reddito prodotto non compenserà neppure l'elettricità consumata. Le vere idrovore elettriche si trovano però nella stanza accanto, regno dell'amico Mauro Fiore, che sta saldando dei chip su una scheda-madre facendo bene attenzione che i suoi dre-

adlock non finiscano sullo stagno fuso. Lì accanto c'è la loro Ferrari, ovvero l'assemblaggio su un telaio di alluminio di dodici schede video Nvidia, da mille euro l'una, con una potenza di calcolo complessiva pari a 25 Xbox di ultima generazione, con la quale estraggono Ethereum, Litecoin o una qualsiasi delle altre 1565 criptovalute nate negli ultimi anni sull'onda del successo dei bitcoin. Anche qui la discrezionalità umana è minima. Fausto o Mauro guardano su un doppio schermo, che somiglia ai monitor di Borsa, quali blocchi di transazioni promettono una commissione più alta e puntano su quelle. Tutto il resto lo fa l'algoritmo, insieme a centinaia o migliaia di programmi uguali sparpagliati in altrettante macchine in tutto il mondo. Dice Soriani: «Nei giorni buoni possono produrre l'equivalente di un'ottantina di euro, da cui va tolta la

bolletta della luce, che a 2,4 Kw al giorno equivale a 11 euro e cinquanta centesimi. E poi l'ammortamento del costo della macchina». Moltiplicate per trenta, e non viene fuori un capitale. A meno che quegli spiccioli di bitcoin crescano esponenzialmente.

FAUSTO SORIANI
«A SECONDA DI COME MI ANDRANNO LE COSE DECIDERÒ SE TORNARE IN UFFICIO»

DOVE SI COMPRANO

Sebbene siti come Siacoin consentano un *mining* senza macchine dedicate (basta mettere a disposizione una parte del proprio disco fisso e la connessione a Internet, una sorta di Airbnb dei dati), i bitcoin e le altre criptovalute si possono anche comprare. Offline, in uno della decina di bancomat italiani, oppure online in uno dei tanti *exchange*, cambiavalute come Coinbase, Kraken o Bitfinex, per citare i più celebri. Tendenzialmente bastano un documento di identità e una carta di credito, oppure un bonifico, al netto di una piccola commissione che si aggira tra lo 0,1-0,2 per cento dell'importo. Purtroppo nel febbraio 2014 fu facilissimo farne uscire illegittimamente 850 mila (450 milioni di dollari al cambio di allora) da Mt. Gox, l'*exchange* giapponese che gestiva il 70 per cento delle transazioni globali. A quanto pare si trattò di un *inside job*: un dipendente con accesso alle credenziali spostò quella fortuna su suoi conti. Come



IL PIONIERE FAUSTO SORIANI. NEL NEGOZIO INFORMATICO DI PISA CHE OSPITA UNO DEI DIECI BANCOMAT ITALIANI DI BITCOIN. NELLA PAGINA ACCANTO BOOST VC, UN VENTURE CAPITAL CALIFORNIANO DOVE ACCETTANO CRIPTOVALUTE



FAMIN TALAEVICHIS VIA GETTY IMAGES

potrebbe fare un qualsiasi bancario infedele di Cavriago che dirotta su Cuba con la cassa, ma molto più agevolmente. «Con il paradosso che i 200 mila bitcoin ritrovati e congelati per l'indagine giudiziaria» nota Soriani, «si sono apprezzati enormemente (1,6 miliardi) facendo guadagnare, anche al netto delle restituzioni, i gestori».

Restano il danno di immagine e la lezione più generale. Per fare un bonifico da 450 milioni in banca ti devono identificare. In un conto online, oltre a username e password, ti serve almeno un pin. Mentre in un *exchange* se entri in possesso di una chiave privata hai tutto quel che serve per farsgattaiolare metà del Pil della Somalia. O l'equivalente di 200 milioni di dollari in Nano, un'altra criptomoneta, com'è successo tre mesi fa a BitGrail, un cambiavalute fiorentino.

B DOVE SI CONSERVANO

E allora capiamo meglio dove si custodiscono i bitcoin. Il contenitore delle vostre

monete è il *wallet*, che viene detto "caldo" quando è accessibile online (più comodità, ma più rischi di attacchi hacker) o "freddo", quando si tratta di una chiavetta Usb o altro hardware non connesso alla rete (meno comodo, l'unico rischio è quello di perderlo). In verità, più che contenere il denaro, il portamonete è importante perché protegge le chiavi necessarie per spendere i bitcoin. E qui entriamo nel sottomondo più esoterico, quello della crittografia asimmetrica. La matrice della vostra password è la *seed phrase*, una lista di dodici parole generate in maniera casuale da un software. Tipo: «Mais matita casco legno mappa bici cactus cornice mouse giornale postino scotch». Potete memorizzarle, scriverle su un taccuino o mandarvele per posta: l'importante è non perderle o farsele copiare. A partire da queste 12 parole, il *wallet* produce una stringa di 64 caratteri che costituiscono la "chiave privata", quella che vi servirà per spendere/spedire i soldi. La chiave

privata subisce poi un'ulteriore trasformazione diventando un'altra stringa di lettere e numeri che corrisponde al vostro indirizzo bitcoin, la chiave pubblica che potete dare in giro e che è indispensabile per ricevere denaro. Il motivo per cui potete condividerla è che non c'è modo per risalire dalla chiave pubblica a quella privata, così come non si ricostruisce la *seed phrase* a partire dalla privata, da qui l'asimmetria nella cifratura. (Ai puristi scandalizzati per la brutalità delle semplificazioni consiglio un bel respiro: il 90 per cento della popolazione non è tenuta a saper niente di tutto questo).

B NON È TUTTO ORO...

Intanto il drappello dei critici cresce. Non obiettano tanto l'imprinting criminale dell'essere stati moneta di scambio del *deep web*. Quanto di essere diventati un investimento tossico. Oltre a Roubini, per cui i bitcoin sono «una truffa», «la più grande bolla di tutti i tempi», la re-

censione del re degli investitori Warren Buffett è «veleno per topi al quadrato». Tuttavia molte grandi banche, dopo una forte contraerea iniziale, sembrano arrendersi al vecchio adagio *if you can't beat them, buy them*, se non puoi batterli, comprali. Jp Morgan ha annunciato di volere aprire un desk di cambio, così come sta per fare Goldman Sachs. E hanno anche ammesso per la prima volta che i bitcoin costituiscono un «rischio» per il loro business, poiché consentono pagamenti senza l'intermediazione di istituti di credito. Una prospettiva che, in tempi di populismo rampante, accende grandi entusiasmi.

La Banca d'Italia, due mesi prima del grande rialzo di dicembre, aveva messo in guardia: «Non investite, troppe incertezze». Il suo direttore generale Salvatore Rossi, in un confronto pubblico col popolare divulgatore informatico Salvatore Aranzulla, ha negato loro anche il nome («Non sono criptovalute, perché non sono veri mezzi di pagamento né riserve di valore, ma *criptoasset!*»). Come in tutte le speculazioni, però, il verdetto dipende da quando entri e da quando esci. Anche Soriani, che è entrato prestissimo, distingue nettamente: «La maggior parte delle nuove denominazioni sono strumenti speculativi per chi ha perso il treno dei bitcoin. Hanno zero chance e spingono a un trading compulsivo peggiore della ludopatia di certi videopoker». Concordo. Io controllo occasionalmente il

saldo sulla mia app che oggi dice 230 euro, ovvero la metà di quanto valeva tre mesi fa. Ma anche venti volte quanto li avevo pagati nel 2014. Al solito la bellezza è nell'occhio di chi guarda.

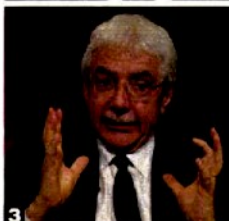
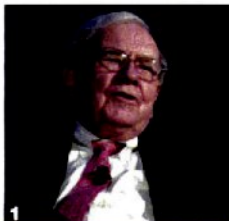
Per chiudere il cerchio, decido di rientrare almeno dell'investimento iniziale.

Vado su Kraken.com, cambio 0,0013 bitcoin in 10 euro e li trasferisco sul mio conto corrente. Funziona! Da virtuali questi soldi che non possiamo chiamare soldi ma piuttosto investimento sono diventati reali. Faccio anche leggere l'articolo a mia madre a cui resta più di un dubbio. Soprattutto su come i *minatori* riescano a garantire il funzionamento del sistema (ma di fronte all'insensata complicità di queste operazioni matematiche gli stessi protagonisti talvolta alzano le mani. E quanti di noi saprebbero spiegare come funzionano i derivati? *Credo quia absurdum*). Alla sua domanda «in pratica cosa ci posso comprare» risponderà, pur nel cospicuo *décalage* tra marketing e realtà, l'articolo successivo. Una certezza le resta: «Mi sembra una cosa troppo rischiosa: non li comprare!». La voce della saggezza. La nostra disavventura iniziale è finita comunque meglio che all'inglese James

Howells che nel 2009, quando i bitcoin non valevano niente, ne aveva comprati 7500 ma la sua chiave privata è rimasta sepolta in un disco esterno finito sventuratamente in una discarica di Newport. Quattro milioni di sterline riposano in pace sotto tonnellate di rifiuti e guano. Il pisano Soriani, invece, si gode la Canossa degli amici che fino a un anno fa lo prendevano in giro per la sua fissazione e ora gli chiedono consigli su dove investire. Se avessero ragione ieri, o se l'abbiano oggi, è presto per dirlo.

Riccardo Staglianò

TRA I CRITICI DEI BITCOIN
1 L'INVESTITORE WARREN BUFFETT 2 L'ECONOMISTA NOURIEL ROUBINI 3 IL BANCHIERE SALVATORE ROSSI 4 IL CEO DI MICROSOFT BILL GATES



DETTI/BAO/REXUS
MAGGIORANA

**ALLA FINE
MIA MADRE
MI DIRÀ: «NON
COMPRARLI,
TROPPO
RISCHIOSI!»**



GETTY IMAGES

IN 29 MILA A RISCHIO

Esuberi alla Tim: il piano dei tagli

di **Federico De Rosa**

Esuberi alla Tim, pronta la cassa integrazione per 29 mila dipendenti. I sindacati protestano: una decisione unilaterale. a pagina 37

Esuberi Tim, parte il piano dei tagli Pronta la Cig per 29 mila dipendenti

I sindacati: decisione unilaterale. Vivendi: possibile richiesta di nuova assemblea

Parte in salita il nuovo corso di Tim. Ieri il gruppo telefonico ha annunciato la richiesta al ministero dello Sviluppo economico di cassa integrazione per quasi 30 mila dipendenti. Una decisione unilaterale arrivata dopo la rottura delle trattative con i sindacati. Ma non c'è solo il problema del personale a turbare gli equilibri di Tim. Il primo azionista, Vivendi, andato in minoranza all'ultima assemblea, ha diffuso da Parigi una nota in cui si dice «preoccupato» per la nuova governance del gruppo telefonico al punto che potrebbe «come prevede la legge, chiedere la convocazione di un'assemblea per proporre di riorganizzare il consiglio».

Subito dopo l'assemblea del 4 maggio, in cui il fondo Elliott ha conquistato la maggioranza del board di Tim erano circolate voci di possibili rivalse. Una nuova assemblea in cui i francesi avrebbero potuto chiedere di aumentare il numero dei consiglieri per riequilibrare i pesi con il fondo Usa. Non sembra più solo un'ipotesi, anche se qualche analista più pragmatico ha letto dietro questa dichiarazione una sorta di «paracadute» per evitare a Vivendi la svalutazione della partecipazione in Tim, su cui sta perdendo oltre 1 miliardo. Ieri il pdg del gruppo transalpino, Arnaud de Puyfontaine ha comunque ribadito che il gruppo sarà «estremamente vigile» su Tim per accertarsi che il piano di Amos Genish venga «attuato nella sua interezza».

Piano che ieri il ceo di Tim ha confermato agli analisti annunciando che nel primo tri-

mestre è stato «raggiunto il 27% degli obiettivi di trasformazione per il 2018». Genish ha affrontato anche il tema esuberi. La cassa integrazione, che riguarderà a rotazione 29.736 dipendenti per 29 giorni nell'arco di 12 mesi, in termini economici equivale «a 2.800 esuberi» ha spiegato. I sindacati sono sul piede di guerra: la cassa integrazione «è l'esatto opposto di quello che sarebbe utile per superare le difficoltà» hanno commentato.

Con gli analisti Genish ha difeso la posizione di Vivendi confermando che Tim «non era obbligata a notificare al Governo italiano il controllo» da parte dei francesi. L'omessa notifica è costata a Tim una sanzione di 74 milioni contro la quale «farà ricorso» ma non chiederà conto a Vivendi. Genish ha confermato che il piano di societarizzazione della rete va avanti e che potrebbe anche essere quotata in Borsa ma mantenendone il controllo. Si tratta di un asset strategico, mentre per Genish non lo è Sparkle, «anche se ci rendiamo conto che con la multa del golden power la cosa potrebbe essere più complicata di quanto avessimo pensato».

F. D. R.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

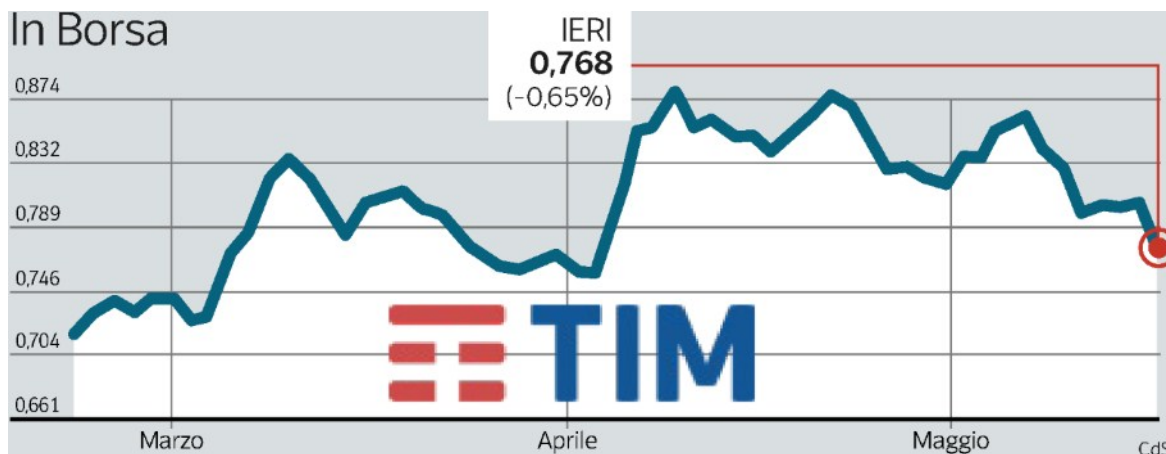


Strategia

● Il ceo di Tim, Amos Genish, 58 anni, ha illustrato ieri i conti del primo trimestre agli analisti



● Il manager ha confermato che la dopo la societizzazione della rete Tim manterrà il controllo. Genish ha detto che Sparkle non è strategica mentre lo è Tim Brasil



La trimestrale

Universal Music trascina i conti di Vivendi e si candida alla quotazione

MILANO

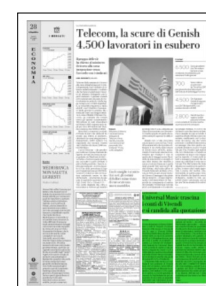
Il consolidamento di Havas fa lievitare i conti di Vivendi, il colosso francese della musica e dei giochi che fa capo a Vincent Bolloré (23,9%) ha infatti chiuso il primo trimestre 2018 con ricavi in aumento del 16% a 3.109 milioni di euro, (ma più 3,3% a parità di perimetro e cambi). La crescita dei risultati è stata trainata da Universal Music (+4,5% a parità di cambi a 1.222 milioni) e a seguire da Canal+ (+2,5% a 1.298 milioni), mentre resta stabile sui livelli del 2017 Havas (482 milioni) e scivolano le vendite dei giochi di Gameloft (-6,7% a 79 milioni).

L'etichetta della musica si conferma il vero polmone di Vivendi tanto che nei primi 4 mesi dell'anno ha registrato un fatturato in aumento a 1.657 milioni (+7,2% a parità di cambi). La società guidata da Arnaud de Puyfontaine ha poi annunciato di aver dato un mandato esplorativo per valorizzare la quota di Universal. «Universal è il cuo-

re del nostro business ma tutte le opzioni sul tavolo – ha detto de Puyfontaine agli analisti – valutiamo a medio termine la possibilità di collocare in Borsa una partecipazione di minoranza, vendere a un socio finanziario, o far entrare un partner strategico nel capitale». A chi gli chiedeva il perché vendere una quota in un gruppo strategico, quando Vivendi non ha bisogno di capitali freschi de Puyfontaine ha risposto «siamo molto attenti e prudenti nel valutare tutte le operazioni di M&a che dovessero presentarsi sul mercato, ma non abbiamo fretta». Stesso discorso per la partecipazione di Spotify (di cui Vivendi ha circa il 4%, una quota che da sola vale 1,1 miliardi di dollari) che resta strategica, mentre non si è parlato del 28,9% di Mediaset, partecipazione che a inizio aprile su istanza dell'AgCom è stata conferita per due terzi a un blind trust.

-(s.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tlc/1. Alla call per il trimestre l'ad apre all'Ipo sulla rete ma senza perdita del controllo

Tim, Genish non cambia il piano: «Cda qualificato»

«Chiare dichiarazioni di sostegno dal presidente Conti»

LE TENSIONI SINDACALI

L'azienda annuncia la cassa integrazione per un anno per quasi 30mila lavoratori: l'obiettivo è di gestire un totale di 4.500 esuberanti

Antonella Olivieri

■ Più che una conference call sembrava una conferenza stampa. Con gli analisti che erano curiosi di sapere soprattutto cosa cambierà dopo il ribaltone nel cda Telecom promosso dal fondo Elliott. Ma l'ad Amos Genish ha confermato la sua linea, anche con il board che vede in minoranza Vivendi. «Abbiamo già avuto un confronto sulle strategie e le politiche del gruppo. Mi sembra un buon inizio», ha osservato il manager ricordando che il board ha istituito anche un comitato ad hoc per le parti correlate (presieduto da Alfredo Altavilla). E il nuovo consiglio - ha aggiunto, riecheggiando i comunicati di Elliott - è composto da amministratori altamente qualificati e competenti. Quanto al neo presidente Fulvio Conti, Genish ha detto di non avere dubbi sul fatto che l'unico interesse suo e dell'intero board sia la creazione di valore per Tim. «Il presidente ha qualifiche elevatissime. Non ho dubbi su quale sia il suo interesse: vuole creare valore per Tim e solo per Tim», ha risposto a chi, un po' maliziosamente, faceva notare che nell'azionariato è entrata la Cdp, socio paritario con l'Enel in Open Fiber, e che Conti è stato ceo del gigante

elettrico.

Il piano

Parole concilianti, dunque, che arrivano dopo la maratona consiliare di mercoledì nella quale si è passato in disamina ancora una volta il piano al 2020, ma che stridono con la comunicazione belligerante di Vivendi arrivata in serata (si veda articolo a fianco). «Durante il primo cda c'è stata una dichiarazione chiara del presidente di sostegno al piano e al management», ha sottolineato Genish, che di suo ha ribadito di essere in Telecom per il «lungo periodo». Del resto, ha ricordato, anche il fondo di Paul Singer aveva detto che non ci sono piani alternativi a quelli del management.

Controllate, cosa cambia

Ma è possibile qualche ripensamento sul perimetro del gruppo? Il manager ha ribadito quanto già detto nei giorni della contesa assembleare. Solo Sparkle, cioè, non è considerata core business, ma il golden power non rende agevole il percorso di deconsolidamento/dismissione. Inwit invece è strategica, così come pure Tim Brasil che «non è in vendita». «Se ci saranno ulteriori consolidamenti in Brasile dovranno essere valutati con la massima attenzione, ma qualsiasi ipotesi che metta a rischio il flusso di dividendo la generazione di cassa non verrà mai incoraggiata».

La rete

Genish ha ricordato che è in

atto un confronto con l'Agcom sul progetto di separazione della rete che dovrebbe concludersi entro fine anno. «Non ci siamo impegnati sulla Netco - ha osservato l'ad - ma vogliamo un quadro regolamentare fair» che renda praticabile il percorso. «Non pensiamo però a una società stand alone senza l'ombrello di Telecom Italia», ha messo le mani avanti, perché l'integrazione verticale offre molto più valore. «Potremmo considerare nuovi consolidamenti che richiedano un'Ipo, ma senza deconsolidare o perdere il controllo», ha poi aggiunto rispondendo a un'altra domanda. Tradotto: la Netco è una possibilità, non ancora una certezza; se si farà, l'Ipo potrebbe essere funzionale a operazioni di aggregazione (riferimento implicito a Open Fiber), ma senza perdere il controllo.

Golden power

A chi chiedeva se Tim possa rivalersi su Vivendi per la multa golden power da 74,3 milioni, Genish ha risposto tranchant: «Faremo ricorso e siamo convinti di vincerlo». Per la tardiva notifica, la legge, prima che fosse emendata, poneva sanzioni solo a carico della società «controllata» non della controllante.

La vertenza sindacale

C'è stato spazio tra le domande anche per le vicende sindacali. Proprio ieri Tim ha chiesto l'avvio della cassa integrazione straordinaria per un anno, da applicare a un numero massimo di 29.736 lavoratori, al termine della quale sono

comunque previsti i «soliti» 4.500 esuberanti. Con un accordo sindacale, il programma di riduzione del personale Telecom potrebbe essere realizzato «con prepensionamenti per circa 4mila persone», ha detto Genish agli analisti. Ma cinque mesi di contatti tra le parti non hanno portato finora a soluzioni condivise. L'impatto della Cigs per l'intero anno dovrebbe essere intorno ai 100 milioni, ha precisato il cfo Piergiorgio Peluso. Al via ora per 25 giorni un tavolo di confronto presso il ministero del Lavoro.

I conti del trimestre

Il primo trimestre si è chiuso con i seguenti dati contabili (comunicati alla Consob). Al livello consolidato i ricavi sono stati pari a 4,7 miliardi (-2,3%), l'Ebitda a 1,8 (-8,7%), l'Ebit a 764 milioni (-11,7%), l'utile attribuito ai soci della controllante a 216 milioni (+8%). Sul mercato domestico i ricavi sono stati pari a 3,681 miliardi (+0,9%), l'Ebitda a 1,47 miliardi (-9,3%), l'Ebit a 639 milioni (-18,8%). L'azienda ha fornito riclassificazioni, che offrono indicazioni a diversi livelli di confronto, a uso e consumo soprattutto degli analisti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GENISH TIRA DRITTO SUL PIANO

L'ad: «Sì a rete quotata ma non vogliamo perderne il controllo»

■ Tim continuerà a implementare il piano industriale presentato a marzo che «è al 27% degli obiettivi delineati, non venderà la controllata brasiliana e non «deconsoliderà» la rete fissa, al limite potrebbe valutare una quotazione a patto di mantenere la maggioranza della Netco. Al massimo venderà la controllata Sparkle, anche se l'operazione si profila complicata considerando i poteri speciali che potrebbe esercitare il governo attraverso la Golden Power.

Sono questi i punti evidenziati ieri agli analisti dall'ad di Tim, Amos Genish, che a più riprese ha precisato di voler continuare lungo la strada già intrapresa con il pieno sostegno del nuovo cda. Il manager ha inoltre ammesso che il cambio sulla fatturazione a 28 giorni (riportata a un mese lo scorso 8 marzo) pesa sui conti del gruppo e si farà sentire soprattutto nel secondo trimestre, forse anche nel terzo, con un impatto complessivo nell'intero 2018 «di qualche decina di milioni». Secondo Genish gli effetti del-

le nuove tariffe «dovrebbero comunque esaurirsi, anche perché sono stati fatti aumenti compensativi».

Tim e Tim Brasil hanno inoltre raggiunto un accordo in base al quale la società sudamericana e le controllate di quest'ultima verseranno all'azienda italiana come royalty per l'utilizzo del marchio lo 0,5% dei ricavi netti. La validità dell'intesa, scattata ieri, terminerà il 31 dicembre 2020 e non ci saranno impatti retroattivi, secondo quanto impone la legge brasiliana sui diritti dei marchi.

Nel frattempo, il titolo Telecom ieri ha ceduto in Borsa lo 0,6% a 76 centesimi. Non lontano dal prezzo di carico di Elliott, che avrebbe pagato il suo 8,8%, ora sceso all'8,3%, circa 75 centesimi. Ma sotto i valori della copertura delle opzioni comprate da Jp Morgan: per proteggere in parte la propria posizione il fondo di Paul Singer ha infatti acquistato opzioni che le danno diritto a vendere a scadenze predefinite (tra il 5 febbraio e il 6 giugno 2019) un pacchetto del 4,9% se le azioni crollassero sotto 81 centesimi o salissero sopra 89 centesimi.

CC



AL TIMONE
Amos Genish

