

Rassegna del 19/10/2018

Sole 24 Ore	15	Vodafone va controcorrente Nell'era low cost offerta a 40 euro	<i>Biondi Andrea</i>	1
Stampa	20	Internet sempre più veloce Vodafone lancia la rete 4,5G	<i>Riccio Sandra</i>	2
Giornale	25	Vodafone passa all'attacco su Iliad	<i>Camera Maddalena</i>	3
Corriere della Sera	43	La battaglia dei clienti tra eBay e Amazon per i negozi virtuali	<i>De Cesare Corinna</i>	4
Repubblica	35	eBay contro Amazon "Ruba i rivenditori usando le mail"	...	5
Giornale	24	Ebay: «Amazon ci ha rubato i venditori»	<i>Astorri Marcello</i>	6
Mf	5	Ebay denuncia Amazon: ci ruba i venditori - «Ci ruba i rivenditori» eBay denuncia Amazon	<i>Chimenti Alberto</i>	7
Corriere della Sera Milano	7	Poste, un robot rivoluziona le consegne - Rivoluzione Poste Arriva il robot che smista 15 mila pacchi ogni ora	<i>Rinaldi Luca</i>	8
Mf	10	Da Gellify un sostegno alle startup tecnologiche	<i>Zangrandi Giulio</i>	10
Sole 24 Ore	10	Panorama - Parma calamita investimenti hi-tech	...	11
Sole 24 Ore .marketing	37	Smart speaker, il brand prende voce	<i>Colletti Giampaolo</i>	12
Sole 24 Ore .marketing	37	Gioielli d'artista La vetrina italiana si chiama Babs	<i>Grattagliano Fabio</i>	14
Sole 24 Ore	8	Intervista a Elio Catania - «Industria 4.0 buttata via Siamo delusi e preoccupati»	<i>Biondi Andrea</i>	15
Sole 24 Ore	8	Intervista a Giulio Pedrollo - «Uno stop allo sforzo di rinnovamento del Paese»	<i>Orlando Luca</i>	16
Sole 24 Ore	4	Vincenzo Boccia «Condivisibile puntare sullo sviluppo, ma restano molte criticità»- Attendisti ma con una serie di pregiudiziali	<i>Picchio Nicoletta</i>	18
Sole 24 Ore	31	Fattura elettronica, niente obbligo per il rappresentante estero	<i>Mastromatteo Alessandro - Santacroce Benedetto</i>	20
Sole 24 Ore	35	Il bonus pubblicità non premia solo gli incrementi di spesa	<i>Gavelli Giorgio</i>	22
Italia Oggi	19	L'Agcom rende più efficace il regolamento antipirateria	...	24
Sole 24 Ore	25	La Ue vuole punire con sanzioni gli Stati autori di cyberattacchi	<i>Romano Beda</i>	25
Repubblica	31	Bolloré cambia idea adesso si oppone allo scorporo della rete Telecom	<i>Bennewitz Sara</i>	26
Mf	9	Mediaset in odore di dividendo	<i>Montanari Andrea</i>	27
Sole 24 Ore	25	Cybersecurity e Industria 4.0, un convegno del Sole 24 Ore	...	28

Vodafone va controcorrente

Nell'era low cost offerta a 40 euro

TELEFONIA MOBILE

Da domenica in tutta Italia parte l'infrastruttura che porterà verso il 5G

Andrea Biondi

Un'offerta mobile a 40 euro al mese (39,99 per essere precisi). E tutto questo nel bel mezzo di un tutti contro tutti alla conquista dei clienti, in un mercato maturo in cui l'ingresso di Iliad ha portato non poco scompiglio.

Quella presentata ieri a Milano da Vodafone ha tutti i crismi della scommessa, ma "calcolata" a sentir parlare Andrea Rossini direttore della Business unit consumer della compagnia: «Si immagina un mercato polarizzato fra tariffe alte e low cost. Non è così. C'è un'ampia gamma di soluzioni e prezzi per gli utenti. E i consumatori ne fanno abbondantemente uso».

Certo, l'offerta che arriva sul mercato ha ben altro prezzo rispetto all'Arpu medio del mercato italiano che a metà anno si attestava sui 12 euro. Ma "Unlimited Red +" – così si chiama l'offerta con Giga, minuti e messaggi illimitati, mille minuti di chiamate internazionali e 5 Giga di roaming extra Ue – andrà a completarsi con l'altra gamba della strategia Vodafone: l'"accensione" della nuova rete, in tutta Italia, a partire da domenica.

O meglio, come ha spiegato Fabri-

zio Rocchio, direttore Technology di Vodafone Italia, la messa in funzione di «quella che può essere considerata come una nuova generazione della rete Vodafone: la Giga Network 4.5G». Insomma, una rete 4.5G che permetterà maggiore velocità e minori tempi di latenza rendendo nella pratica utilizzabili servizi che necessitano di reti realmente ultraveloci. La rete di Vodafone «permette 1 Giga al secondo in 17 città che saliranno a 23 entro l'anno. In due città al momento, Milano e Roma, da novembre la rete 4.5G sarà disponibile a oltre 1 Giga al secondo».

Il tutto a vantaggio, come detto, di varie applicazioni risulteranno ottimizzate. Solo per dirne una: il VoLTE, vale a dire le telefonate "di ultima generazione", con un mix ottimale di voce e dati. In questo quadro Giga Network 4.5G è stata presentata per Vodafone come un avvicinamento verso il 5G quando, a partire dal 2020, le telco potranno offrire ai clienti velocità sui 10 Gbps e latenze nell'ordine dei millisecondi. L'asta per le frequenze 5G appena terminata è finita con un esborso non da poco: 2,4 miliardi per Vodafone come per Tim. Sul 5G però ci sono anche grandi aspettative.

Per stare all'oggi, con la Giga Network 4.5G in alcune zone le performance potrebbero essere anche sostitutive del fisso. Guerra dei prezzi permettendo.



NUOVI SERVIZI

A Milano e Roma, da novembre, la rete 4.5G sarà disponibile a oltre 1 Giga al secondo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ANTICIPATE IN PARTE LE PRESTAZIONI 5G DISPONIBILI FRA UN ANNO

Internet sempre più veloce

Vodafone lancia la rete 4,5G

In 17 città fra cui Roma, Milano e Torino Più rapidità per scaricare foto e video e per vedere i film e le partite

SANDRA RICCIO
MILANO

Internet sta per diventare più veloce. Domenica Vodafone, operatore leader in Italia nella telefonia mobile, «accenderà» la sua nuova rete «Giga Network 4,5G». Si tratterà di un anticipo a sorpresa della rete 5G, l'Internet super veloce che è molto atteso e che partirà in tutto il Paese fra il 2019 e il 2020. Sarà lanciato prima a Milano e farà della città della Madonnina la capitale europea del 5G. Il passaggio di domenica (gratuito e automatico per tutti gli utenti Vodafone) significherà un salto di qualità nella rapidità con cui apriamo le pagine web, scarichiamo foto e soprattutto carichiamo video e guardiamo film e partite di calcio sullo smartphone (proprio durante gli incontri calcistici più seguiti si registrano picchi massimi di utilizzo della rete).

I miglioramenti nella velocità coinvolgeranno inizialmente 17 città tra cui c'è anche Torino (nell'elenco ci sono poi Roma, Milano, Napoli, Palermo, Genova, Novara, Brescia, Bologna, Vicenza, Ancona, Firenze, Livorno, Taranto, Salerno, Agrigento e Catania), con l'obiettivo di arrivare a 23 città entro l'anno. La nuova rete «Giga Network 4,5G» consentirà di navigare a velocità di 1 Gigabit al secondo in queste 17 città. A Milano e Roma si navigherà a velocità superiore a 1 Gigabit al secondo.

La mossa di Vodafone segue le esigenze della clientela. Nei mesi estivi Vodafone ha, infatti, registrato un incremento boom del traffico Internet. I dispositivi sempre più performanti e la crescente voglia degli utenti di poter usufruire anche in movimento dei contenuti (soprattutto quelli video) ha dato un'inimmaginabile accelerata al volume di dati Internet scaricati. In soli tre mesi, da giugno a settembre, i giga trasferiti sono aumentati più di quanto sono cresciuti negli ultimi 12 mesi. Per questo Vodafone ha deciso di anticipare il 5G. Con questa opportunità ha anche allargato la propria offerta tariffaria includendo tra le proprie proposte anche la prima vera proposta «unlimited» per voce, dati e sms (con Unlimited Red). «Fino al giugno scorso abbiamo testato questa nuova rete ma, visto il traffico e comprendendo che questo continuerà a crescere, abbiamo preso coraggio e anticipato alcune funzionalità 5G» ha detto ieri durante la presentazione a Milano Andrea Rossini, direttore della «business unit consumer» di Vodafone.

Giga Network 4,5G non è però soltanto più velocità. La nuova rete significherà, per esempio, anche telefonate voce qualitativamente migliori, più stabilità nei collegamenti e maggiore sicurezza per i nostri dati personali e nelle transazioni di denaro. La nuova rete adatterà, infatti, alcune delle funzionalità del 5G anticipando così alcuni dei miglioramenti che ci aspettano su questo fronte nei prossimi anni. —

© BY NC ND AL GLU NI DIRITTI RISERVATI



FLAVIO LO SCALZO/ANSA

Il Direttore Technology di Vodafone Italia Fabrizio Rocchio



OBBIETTIVO CONTRASTARE LA PRESSIONE SUI PREZZI

Vodafone passa all'attacco su Iliad

Il gruppo lancia la rete che «anticipa» il 5G, occhi sulle trasmissioni di Dazn e Sky

Maddalena Camera

■ Per difendersi dal ribasso delle tariffe mobili, Vodafone punta sulla qualità della rete con la giga network 4.5G che anticipa il 5G che arriverà a 10giga9, e supera la soglia di un gigabit al secondo. Da domenica sarà disponibile per tutti i clienti a livello tecnologico ma in 17 città che diventeranno 23 entro fine anno gli utenti potranno usufruire di 1 giga di velocità. E a novembre a Milano e Roma la velocità a novembre oltrepasserà il giga. Certo la forte spinta a migliorare è arrivata con l'intensiva concorrenza di Iliad e, dunque, non solo sul fronte delle tariffe ma anche su quello dei giga messi a disposizione degli utenti. E dato che il gestore francese è partito subito forte, con una offerta che comprendeva ben 30 giga con chiamate illimitate a un prezzo di circa 7 euro al mese, i concorrenti hanno dovuto adeguarsi. «Negli ultimi 3 mesi - ha detto Andrea Rossini, direttore business consumer di Vodafone - c'è stato un aumento del traffico dati superiore rispetto a

quello dei precedenti 12 mesi. Per questo abbiamo deciso di lanciare questa nuova rete, che anticipa il 5G». A spingere il consumo di giga, oltre al «crollo» dei prezzi degli stessi, che non rendono più necessario cercare di agganciarli il più rapidamente possibile a una rete wi-fi, anche le nuove necessità di consumo. «Abbiamo verificato - ha aggiunto Rossini - che il consumo di giga sale vertiginosamente in caso di trasmissione di partite di calcio». E, dato che la nuova sport tv Dazn trasmette solo via web e che anche Sky si sta predisponendo in questo senso, non c'è dubbio che la necessità di avere una rete mobile efficiente sia ulteriormente cresciuta. La giga network fa leva sulle soluzioni software più innovative con l'elaborazione dei cosiddetti Big Data, ossia dei dati dei clienti. Nel senso che è in grado di sapere quali sono le celle della rete a cui viene richiesto maggior traffico dati secondo le ore del giorno ma anche secondo i periodi dell'anno. Ad agosto, ad esempio, a Milano e

Roma la richiesta si abbassa, perché le persone vanno in vacanza, mentre sale nei luoghi di villeggiatura. L'elaborazione dei dati sulle due città fa sì che Vodafone sia in grado di sapere che i cittadini di Milano e Roma scelgono, in Italia, luoghi diversi dove villeggiare e si «mischiano» soltanto in alcune località montane del Trentino Alto Adige e in Sardegna. Per ottimizzare la rete e adattarla ai flussi Vodafone impiega algoritmi e soluzioni di intelligenza artificiale. Tutto in attesa del 5G. «Quest'ultima rete potrebbe essere pronta già a fine 2019 - ha detto il capo tecnologia Fabrizio Rocchio - e a Milano abbiamo una sperimentazione avanzata». La società ha presentato anche una nuova tariffa, Unlimited red, con giga illimitati, chiamate illimitate, 5 giga di traffico fuori dalla Ue e mille minuti di chiamate internazionali a 39,99 euro al mese. Però, se si è clienti Iliad o di un operatore virtuale, passando a Vodafone si può avere chiamate illimitate con 50giga di traffico a 7,99 euro al mese. Ossia come quella di Iliad.

7,99

Il costo mensile in euro previsto da Vodafone (con 50 Giga) per gli ex clienti di Iliad e di altri operatori

39,99

La tariffa mensile in euro di Vodafone per giga e chiamate illimitate (1.000 minuti di internazionali)



Ecommerce

La battaglia dei clienti tra eBay e Amazon per i negozi virtuali

Dopo le accuse, si passa alle vie legali. eBay fa causa ad Amazon: il sito di aste online, che a inizio mese aveva inviato una lettera al colosso americano del commercio elettronico accusandolo di sottrargli illecitamente rivenditori, ha depositato la sua denuncia formale in un tribunale di Santa Clara (California).

Tra i mercati coinvolti nella pratica illegale ci sarebbe anche l'Italia oltre a Stati Uniti, Regno Unito, Francia, Spagna, Australia e Singapore. L'accusa, sempre la stessa: il gruppo guidato da Jeff Bezos avrebbe «perpetrato, negli ultimi due anni, un piano per infiltrarsi e sfruttare il sistema interno di email dei membri di eBay». Il piano è stato usato da decine di rappresentanti commerciali di Amazon che hanno cercato di reclutare rivenditori sul sito concorrente. Almeno stando alle accuse formulate da eBay, che dopo aver inviato una lettera ad Amazon nei giorni scorsi intimando la fine della pratica illegale, ha deciso infine di presentare formale denuncia.

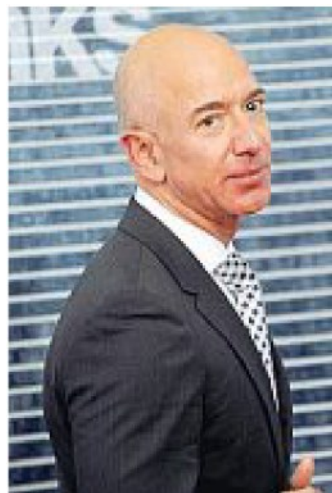
Nell'atto di citazione, il sito fondato da Pierre Omidyar ha accusato i rappresentanti di Amazon di aver creato account eBay per sollecitare i venditori a passare al sito concorrente, spesso mandando messaggi pochi mi-

nuti dopo che avevano completato la loro iscrizione. Le attività illegali risalirebbero al 2015 e ma la società ne è venuta a conoscenza soltanto alcune settimane fa dopo la denuncia di un venditore, cui hanno fatto seguito alcune indagini interne.

I risultati hanno convinto eBay ad agire facendo partire una battaglia sulle vendite online che è solo alle battute iniziali. Amazon non ha ancora risposto alle accuse ma non è escluso che non lo faccia nei prossimi giorni. Quel che è certo è che la sfida tra i due siti di ecommerce è aperta da anni anche se eBay, che sta cercando da tempo di scrollarsi l'etichetta di sito di aste online, ha numeri di fatturato e capitalizzazione completamente diversi dal colosso di Bezos. Nonostante ciò, è proprio il gigante quello accusato di sottrarre rivenditori in maniera illecita, mettendo in atto pratiche di concorrenza sleale.

Corinna De Cesare

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Jeff Bezos è fondatore, presidente e ad di Amazon, la più grande società di commercio elettronico al mondo



E-commerce

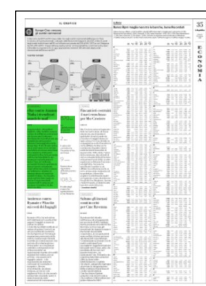
eBay contro Amazon “Ruba i rivenditori usando le mail”

870_{MLD}

La
capitalizzazione
di mercato
di Amazon

ROMA

Amazon ruba i «rivenditori migliori». eBay ha fatto causa al colosso di Jeff Bezos sostenendo che ha cercato di sottrarre illecitamente rivenditori alla sua piattaforma utilizzando il sistema di messaggistica della stessa eBay. Il sito di aste online, che a inizio mese aveva inviato una lettera al colosso americano del commercio elettronico ordinando la fine della presunta pratica, ha depositato la sua denuncia in un tribunale di Santa Clara, in California, accusando il gruppo guidato da Bezos di avere «perpetrato (negli ultimi due anni) un piano per infiltrarsi e sfruttare il sistema interno di email dei membri di eBay». Il presunto piano sarebbe stato usato da decine di rappresentanti commerciali di Amazon per reclutare rivenditori di alto valore su eBay.



BATTAGLIA PER LE VENDITE ONLINE

EBay: «Amazon ci ha rubato i venditori»

Presentata una denuncia per pratiche scorrette. Coinvolta anche l'Italia

Marcello Astorri

■ Guerra tra due giganti delle vendite online: eBay ha fatto causa ad Amazon, accusata di aver tentato di scippare, in alcuni casi con successo, i suoi migliori rivenditori. Il colosso di Jeff Bezos ha un fatturato molto più alto (177,9 miliardi di dollari nel 2017 contro 9,6) ma eBay è passata dall'essere un luogo in cui le persone vendono vecchi oggetti, ad una piattaforma dove le aziende possono mettere sul mercato beni nuovi o usati. Amazon ha risposto con *Marketplace*, dove fornisce ai venditori vari servizi: dalla spedizione dei prodotti, fino al marketing. Il modo in cui l'azienda di Bezos avrebbe messo in atto il presunto piano per rubare clienti al concorrente è curioso: una cinquantina di responsabili commerciali di vari Paesi, tra cui l'Italia, negli ultimi due anni si sarebbero infiltrati in eBay. Usando, secondo le accuse, il servizio di e-mail riservato ai membri del sito di aste per contattare i rivenditori e convincerli a passare da loro (cosa vietata dal regolamento della piattaforma). Sarebbero stati così aggirati i sistemi di rilevazione automatica di eBay inserendo trattini tra la parola «Amazon» e camuffando allo stesso modo indirizzi mail e link. eBay lo avrebbe scoperto solo poche settimane fa, su segnalazione di un rivenditore. Con una lettera ha, quindi, intimato al colosso americano di porre fine a questa pratica. Ma senza successo, vista la denuncia depositata nei giorni scorsi al tribunale di Santa Clara, in California. Da Amazon si limitano a rispondere: «Stiamo conducendo un'indagine su queste accuse».



ALL'ATTACCO
Devin Wenig,
presidente
e ad di eBay



Ebay denuncia Amazon: ci ruba i venditori

Battaglia legale tra i due
gruppi di e-commerce

**Chimenti
a pagina 5**

«Ci ruba i rivenditori» eBay denuncia Amazon

di Alberto Chimenti (MF-DowJones)

EBay ha sporto denuncia contro Amazon accusando il gigante dell'e-commerce guidato da Jeff Bezos di aver perpetrato pratiche scorrette e in particolare di avere tentato di allontanare i rivenditori dalla piattaforma attraverso il suo stesso sistema di messaggistica. Nella denuncia, presentata nella Contea di Santa Clara, in California, eBay accusa Amazon di aver perpetrato per anni un comportamento illecito sfruttando il sistema mail del sito di vendite online. All'inizio del mese di ottobre eBay aveva inviato una diffida al gruppo concorrente dopo aver determinato che circa 50 rappresentanti di Amazon in tutto il mondo avevano inviato più di 1.000 messaggi ai venditori della piattaforma. eBay aveva iniziato a indagare da quando un rivenditore aveva avvisato la società del fatto che qualcuno stava utilizzando il sistema di messaggistica sul sito della compagnia statunitense per convincerlo a trasferirsi su Amazon. Lo stesso gruppo eBay sostiene che Amazon ha violato il Comprehensive Computer Data Access and Fraud Act della California, una legge che tutela le aziende dai crimini informatici, oltre alle normali condizioni generali con gli utenti. Tornando alla denuncia, eBay accusa il gigante del retail di aver «coordinato le operazioni dal suo quartier generale», inclusi i migliaia di messaggi inviati ai venditori. L'accesso ai molti account utilizzati per inviare i messaggi è stato infatti effettuato tramite dispositivi legati agli indirizzi Ip riconducibili al gruppo Amazon, i cui rappresentanti erano ben consapevoli di stare violando le norme di eBay. Il sito di vendite e aste online, nell'ambito della stessa denuncia, ha infine chiesto ad Amazon un risarcimento danni, i cui dettagli, in particolare economici, però non sono stati resi noti. Facile comunque immaginare che si tratti di una richiesta particolarmente consistente sul fronte risarcitorio. (riproduzione riservata)



Poste, un robot rivoluziona le consegne

Smistati 15 mila pacchi l'ora, il 10% del volume nazionale. «Spinta all'e-commerce»

di **Luca Rinaldi**

Un robot da otto milioni di euro che smista 15 mila pacchi ogni ora, destinati ad ogni angolo d'Italia, per un totale di un milione e 100 mila invii quotidiani, il 10 per cento del volume nazionale. È rivoluzione al Centro delle Poste a Roserio, che ora gestisce le consegne e-commerce. Quel robot parla anche agli smartphone, quando vogliamo aggiornamenti sulla spedizione degli acquisti in Rete.

a pagina 7

Rivoluzione Poste Arriva il robot che smista 15 mila pacchi ogni ora Consegne e-commerce al centro di Roserio

Innovazione

di **Luca Rinaldi**

Spedizioni

Attivo 24 ore al giorno
Recapiti fino alle 19.45
In passato gli intoppi
fermarono il nord ovest

È la macchina che parla al nostro smartphone quando vogliamo sapere a che punto è la consegna di ciò che abbiamo acquistato in Rete. Occupa un intero piano del Centro di meccanizzazione postale (Cmp) di Roserio a due passi dall'ex area Expo. Nel capannone bianco delle Poste si lavora però a pieno regime, soprattutto da quando è stato assemblato definitivamente l'Mpks (Multisorting Packing System), un robot da otto milioni di euro circa, anima del-

la riconversione del centro al solo traffico e-commerce. In un'ora vengono smistati e preparati alla spedizione per tutta Italia 15 mila pacchi per un totale di 1 milione e 100 mila invii quotidiani, equivalente al 10 per cento del volume nazionale.

Una strada, progettata e assemblata da due colossi come Leonardo, ex Finmeccanica, e Siemens, che si snoda su 243 metri di nastro trasportatore, che a pieno regime impiega una settantina di persone (sono un migliaio gli impiegati del centro). «Una innovazione necessaria su cui il piano industriale ha puntato molto e che lavora con la logica dei bid data», racconta Gabriele Marocchi, responsabile ingegneria di Poste Italiane. Un passo quasi obbligato vista la progressiva avanzata del commercio elettronico in Italia e soprattutto in Lombardia dove lo sviluppo più significativo si vede in provincia più che

nelle metropoli.

Al momento l'Italia si assesta sui due pacchi procapite consegnati in un anno contro i 22 della Germania e i 39 della Cina, ma le previsioni vedono il mercato italiano del commercio elettronico in aumento del 20 per cento da qui al 2022. Poste Italiane prova a non rimanere indietro: «I nostri piani — ragiona l'amministratore delegato Matteo Del Fante — si basano sul fatto che Poste Italiane recapita 1 pacco su 3 in Italia».

Seguendo il flusso del nastro trasportatore si vedono i nomi degli attori del mercato



più noti: Amazon (che qui consegna merce da Londra tramite un aereo al giorno che recapita 21 mila articoli), Alibaba, e-Bay e Zalando, che vengono catalogati e classificati, così da permettere all'acquirente più impaziente di monitorare lo stato della spedizione. Pacchi che saranno poi recapitati dai circa 5 mila portalettere presenti in Lombardia che da qualche anno hanno cambiato le loro abitudini di lavoro: non più turni perlopiù mattutini, ma consegne anche serali fino alle 19.45.

A Roserio, dove in passato qualche intoppo ha lasciato senza posta per qualche giorno il nord ovest della Lombar-

dia, si lavora ventiquattro ore al giorno sei giorni su sette: si compra di tutto on-line. Dall'abbigliamento ai prodotti per la cura del corpo passando per la tecnologia e gli alimentari. «Tutto quello che passa su questo nastro in questo momento — spiega Marocchi — domani arriverà a destinazione, qualunque essa sia».

Ci sono pacchi osservati speciali che finiscono direttamente al controllo doganale: sono soprattutto quelli provenienti dall'Olanda (rotta nota per l'acquisto di piccole partite di sostanze stupefacenti), dai Paesi dove la contraffazione sostiene interi settori industriali come l'abbigliamen-

to o la farmaceutica. Il sistema di fotocellule e di tracciamento è in grado di segnalare pacchi anomali che saranno poi i doganieri a ispezionare. Sui loro tavoli arrivano soprattutto prodotti per le disfunzioni erettili e farmaci contraffatti, oltre alle scoperte sempre diffuse di animali e droghe che vengono fermate già in prossimità degli aeroporti. Non è il caso di pacchi inviati dai grandi del mercato, controllati all'origine, ma il rilievo radiogeno (quello per rilevare contenuti sospetti) è determinante e in grado di fermare l'intero processo per mettere in sicurezza l'impianto e i dipendenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In fabbrica Il nuovo centro meccanizzato occupa un intero piano nella sede Poste di Roserio: i dipendenti lavorano su turni, ventiquattro ore al giorno, sei giorni su sette



Il luogo
Nel Centro di meccanizzazione postale (Cmp) di Roserio, a due passi dall'ex area Expo, è stato assemblato un robot da otto milioni di euro: in un'ora smista e prepara alla spedizione per tutta Italia 15 mila pacchi per un totale di un milione e 100 mila invii quotidiani, l'equivalente del 10 per cento del volume nazionale (foto Corner)

Da Gellify un sostegno alle startup tecnologiche

DI GIULIO ZANGRANDI

Con industria 4.0 che si prepara a trasformare radicalmente il mondo del business, Gellify rinnova il suo impegno a sostegno delle startup ad alta tecnologia. Ieri, presso la Openzone di Bresso, la società emiliana specializzata in servizi di finanziamento e supporto alle piccole imprese digitali operanti nel B2B, ha dato il via a *Explore 2018: The Future of Work*, una due-giorni incentrata sul tema delle sfide professionali e imprenditoriali indotte dalla connettività. L'evento, che coinvolge in qualità di partner anche Accenture e Banca Intesa Sanpaolo, dà voce a molteplici ospiti e offre a Fabio Nalucci, fondatore e ceo dell'azienda, il palcoscenico ideale per illustrare l'attuale scenario nazionale in materia di venture capital, chiarendo il ruolo che Gellify intende assumere al suo interno. «C'è molta distanza tra market vision e realtà», ha spiegato Nalucci nello speech di apertura, riferendosi agli investimenti privati in startup 4.0, e l'Italia registra numeri nettamente inferiori rispetto agli altri Paesi Europei». «In questo contesto, prosegue il ceo, «Gellify si propone di superare il concetto tradizionale di incubatore per creare un ecosistema in cui le piccole imprese riescano a entrare direttamen-

te in contatto con investitori e corporation». Per raggiungere l'obiettivo, l'azienda, che attualmente vanta un portafoglio di startup per un valore di oltre 25 milioni di euro, propone un metodo articolato in tre tappe: investimenti di tipo round A provenienti da imprenditori tradizionali e digitali, un programma di sviluppo *ad hoc* detto «gellificazione» e l'approdo al mercato tramite un network di partner tecnologici e aziendali. L'offerta si rivolge alle startup più promettenti in settori come cybersecurity, internet delle cose e big data. A margine dell'intervento di Nalucci, Alberto Gauccio, head of innovation technology di Innovation Centre (Banca Intesa Sanpaolo), ha offerto una panoramica dei driver principali che guideranno la trasformazione: «Le direttrici saranno robotica e circular economy e coinvolgeranno soprattutto il settore retail». Chiudono la mattinata Cosimo Accoto, ricercatore per il Mit di Boston, Luca De Biase, giornalista del *Sole 24 Ore*, e Barbara Caputo, docente di Ingegneria informatica della Sapienza, che approfondiscono i temi del deep learning, del blockchain e della robotica. L'evento proseguirà per tutta la giornata di oggi, ospitando altri relatori e toccando questioni relative alla promozione delle cultura innovativa e all'utilizzo dei big data. (riproduzione riservata)



PANORAMA**ATTRATTIVITÀ**

Parma calamita investimenti hi-tech

A pochi giorni dall'annuncio che GlaxoSmithKline investe 30 milioni nel sito parmense di San Polo di Torrile per un nuovo impianto destinato alla produzione di un farmaco contro l'Hiv, arriva la notizia che Raytec Vision (gruppo Cft), giovane realtà specializzata nelle tecnologie per il controllo alimentare, rilancia la sua presenza nella food valley: la nuova sede nel quartiere industriale Spip, che costerà 11 milioni di euro e sarà pronta tra un anno (in tempo per l'apertura del salone internazionale Cibus Tec) permetterà di re-internalizzare l'assemblaggio di macchinari finora affidato a ditte esterne, a fronte di una produzione quasi triplicata negli ultimi due anni e conseguenti problemi di spazi e logistica. Raytec, nata nel 2001 come spin-off aziendale creato da Cft nel 2001 per sviluppare le tecnologie di visione artificiale, - quelle che oggi vanno di moda sotto l'ombrello di Industria 4.0 - chiuderà l'anno con circa 27 milioni di euro di fatturato tra selezionatrici ottiche e macchine a raggi X, più dell'80% export. Il nuovo quartier generale potrà ospitare fino a 200 persone, a fronte dei 36 dipendenti diretti attuali (il doppio con l'indotto), a conferma delle prospettive di crescita dell'azienda.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

11**L'INVESTIMENTO
RAYTEC VISION**

La società del gruppo Cft, specializzata nelle tecnologie per il controllo alimentare, realizzerà la nuova sede; previsti nuovi posti di lavoro



Smart speaker, il brand prende voce

Internet of things. I nuovi assistenti sono connessi, intelligenti, virtuali. Entro il 2022 gli acquisti vocali arriveranno a superare i 40 miliardi di dollari. Ecco perché i brand hanno deciso di dare un «suono» ai loro servizi

Giampaolo Colletti

In questi anni connessi con la voce è possibile addirittura illuminare uno stadio di calcio durante un concerto. È successo a Milano, nella tappa conclusiva del tour biennale di J-Ax e Fedez. I due artisti hanno chiamato l'assistente vocale Google chiedendogli di accendere San Siro. Con la complicità di un pubblico giovanissimo appollaiato su spalti e prato. Così il colosso di Mountain View ha deciso di lanciare in Italia la nuova campagna sugli smart speaker strizzando l'occhio ai millennials. D'altronde la penetrazione delle funzionalità vocali passa oggi proprio per i consumi digitali di questa generazione, segnando di fatto un cambio di prospettiva: l'allontanamento dalla scrittura a favore della vocalità. Una voce che favorisce il multitasking e ottimizza il tempo. Già oggi un utente su quattro utilizza la ricerca vocale sui propri dispositivi mobili, secondo i dati del Global Web Index.

Nuovi "maggiordomi" vocali

Parlare anziché scrivere. Risparmiando tempo per fare altro. Anche per questo avanzano gli smart speaker, altoparlanti intelligenti a comando vocale: si tratta di nuove interfacce che ci aiutano al lavoro, nel tempo libero, a casa, in mobilità. Sono i maggiordomi digitali intelligenti. E servono per guidare, fare la spesa, riprodurre musica, ordinare una pizza, accendere la lavatrice, comprare un biglietto aereo. Smart speaker pronti a rubare la scena agli smartphone: così ha profetizzato pochi

giorni fa la testata anglosassone Guardian, argomentando come questi dispositivi siano diventati i nodi dell'ecosistema nelle case intelligenti. Anche le previsioni vanno in questa direzione: si stima che il mercato arriverà a valere oltre 600 milioni di dollari nel 2019. E se oggi sono presenti in una casa su dieci, nel 2022 la penetrazione sfiorerà il 50%. Comandi vocali che generano business: gli acquisti attraverso questi input arriveranno a superare i 40 miliardi di dollari nei prossimi quattro anni.

Assistenti virtuali vocali personalizzati racchiusi in uno smartphone o su altre superfici hi-tech. Nel mondo pioniere è stato Amazon con Echo: il debutto in America risale al 2015. A seguire Google, che ha lanciato il suo assistente intelligente un anno più tardi. E ancora Apple, l'ultimo gigante ad essere sceso in campo. Ma in realtà ciò che stupisce è la moltiplicazione di brand che hanno deciso di dare voce ai servizi. E di creare nuove relazioni con la propria community.

Quei brand che ci parlano

Connesso, intelligente, virtuale. E vocale: ecco il nuovo personal assistant. Le aziende hanno intuito la portata rivoluzionaria di un canale di relazione più diretto, autentico, efficace, orientato all'acquisto per una fascia alto-spendente. E hanno deciso di scommetterci. «Molti brand investono su questi dispositivi, sperimentando le opportunità che offrono e cercando di capire come renderli uno strumento di relazione con i propri consumatori e con quelli potenziali», afferma Luca Della Dora,

marketing & innovation director dell'agenzia We Are Social. E le soluzioni si moltiplicano: Philips già oggi consente il controllo delle luci di casa, Zalando in Germania ha lanciato con Google una guida per i regali: in questo modo gli utenti trovano il prodotto ideale attraverso una conversazione con un chatbot. C'è poi eDreams con l'assistente personale Odigeo, pronto a organizzare gli spostamenti per il viaggio. E ancora il colosso dei grandi elettrodomestici Hoover ha lanciato dodici prodotti dedicati al lavaggio che possono essere controllati attraverso l'applicazione per smartphone Wizard. E tutto questo usando la voce attraverso Google Home Mini. E poi c'è anche Domino's Pizza: con la tecnologia vocale personalizzata dall'assistente Dom oggi è possibile ordinare una pizza.

La tecnologia basata sull'intelligenza artificiale semplifica la vita all'utente consumatore e apre nuove opportunità di business per le aziende. Ma attenzione. Per essere efficaci occorre costruire un dialogo differente. «Una delle maggiori difficoltà è legata al fatto che le aziende sono sempre state abituate a puntare su interfacce tradizionali e su piattaforme che comunicano la propria identità e il proprio modo di parlare alle persone. Oggi che si trovano nella condizione di parlarci veramente devono capire come farlo al meglio. Insomma, è fondamentale risultare utili», precisa Della Dora. È un tema di servizio e quindi di relazione. «Dimentichiamoci linguaggi e strumenti del passato e ripartiamo da zero».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LE APPLICAZIONI

**BANCA SELLA****Conto corrente con la voce**

Sapere quanti soldi ci sono sul conto e quali sono le ultime operazioni effettuate si può chiedere ad una voce, senza utilizzare applicazioni di internet banking. Tutto questo in piena sicurezza, colloquiando con Google Home. Basta pronunciare "Parla con Sella". Si tratta di una delle prime soluzioni italiane di "voice banking". L'idea arriva da Banca Sella, storico istituto di credito biellese fondato nel 1886. Il progetto è stato sviluppato da Vidyasoft, spinoff dell'Università del Salento specializzato nel settore dell'Internet of Things e accelerato da SellaLab, il centro di innovazione del Gruppo Sella. La startup pugliese è risultata una delle vincitrici dopo un percorso di selezione tra oltre sessanta candidati.

**ESSELUNGA****La lista della spesa**

Da inizio settembre il colosso della distribuzione Esselunga "parla" con i propri clienti anche grazie all'assistente Google, disponibile in italiano su smartphone, tablet Android e iOS e gli smart speaker Google Home e Google Mini, recentemente lanciati in Italia. I clienti compilano la propria lista della spesa con il maggiordomo virtuale: è possibile chiamare l'app Esselunga con "Ok Google, parla con Esselunga" e l'assistente inizia a prendere appunti. A casa, in auto o in qualsiasi altro momento con i comandi vocali si detta la lista della spesa e si aggiungono i prodotti con la quantità necessaria e si è anche avvisati se un prodotto è già stato inserito.

Le liste sono disponibili sul sito Esselungaacasa.it e sull'app di Esselunga.

**INTER****Dialogo con la community**

Le informazioni sulle prossime partite di calcio, il punteggio dei match precedenti, le date del derby e addirittura l'acquisto del biglietto per lo stadio. Così il club sportivo Inter ha fatto l'ingresso negli smart speaker. Un modo nuovo per gestire l'interazione con i propri fan: nel primo mese il servizio – nella Serie A è attivo solo su due club, Inter e Spal – ha registrato 18mila conversazioni con un rating di 3.9 su 5 e 14.100 utenti coinvolti con una media di conversazione di tre minuti. Il benvenuto al tifoso nerazzurro è dato da una voce femminile, ma presto ci sarà anche una personalizzazione vocale. Il servizio al momento non scatena gli hater dei club avversari: gli utenti che entrano cercano una interazione autentica con il proprio brand sportivo.

Filo diretto con la pizzeria.

Assistente vocale anche per ordinare una pizza. La campagna multiplatforma è stata ideata e realizzata dall'agenzia internazionale We Are Social



Ok Google, accendi San Siro
A giugno 2018 durante il concerto di J-Ax e Fedez l'assistente Google ha acceso i braccialti led degli 80mila partecipanti, lanciando in anteprima la campagna di marketing italiana del colosso di Mountain View

Gallerie innovative

Gioielli d'artista La vetrina italiana si chiama Babs

Fabio Grattagliano

Una galleria innovativa dove i gioielli d'artista prendono vita e diventano sculture non solo da ammirare, ma da vivere e indossare. L'idea che ha preso forma in via Gonzaga a Milano, si deve all'eccentrica imprenditrice Barbara Lo Bianco, grande appassionata di arte: «Sulla piazza italiana e su quella milanese in particolare mancava qualcosa che in altre grandi città europee come Londra o Parigi c'è già». Così è nata Babs Art Gallery, che come mostra inaugurale, in collaborazione con il curatore Ermanno Tedeschi, presenta una personale dell'artista italo-americana Jessica Carroll, e in particolare il suo mondo popolato di api. «Mettiamo in comunicazione il gioiello e quindi il progetto che seguo direttamente con l'artista e le sue opere, insieme al suo lavoro generale, per dare la possibilità al pubblico di apprezzare quello che l'artista normalmente realizza, qual è il suo messaggio, la sua ispirazione, e contestualmente comprendere da dove è partito il progetto del gioiello » aggiunge Barbara Lo Bianco. La galleria presenterà un nuovo artista ogni due mesi. Oltre alle personali, ci saranno le opere degli artisti che collaborano con la galleria che continuamente proporranno nuovi gioielli, oltre agli oggetti reperiti sul secondary market: «Tutti gli artisti si sono cimentati prima o poi con il gioiello aggiunge Barbara Lo Bianco - Picasso, Calder, Koons, Kapur, De Chirico, Dalì. Praticamente tutti. È un mercato che all'estero ha già un riconoscimento importante. In Italia non ancora, sebbene molti protagonisti dei gioielli d'artista siano italiani. Pezzi bellissimi, iconici e ancora poco conosciuti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



INTERVISTA

Elio Catania. Presidente Confindustria digitale

«Industria 4.0 buttata via Siamo delusi e preoccupati»

Andrea Biondi

«**S**e avessimo pronti 80mila professionisti digitali, dai tecnici agli ingegneri, troverebbero lavoro oggi pomeriggio». Scuote la testa Elio Catania, presidente di Confindustria Digitale, mentre parla della legge di Bilancio e delle aspettative che evidentemente considera al momento disattese sul tema del digitale. Il giudizio è senza mezzi termini: «Siamo profondamente delusi e preoccupati»

Un giudizio tranchant

Il digitale è l'agenda politica per la crescita, per il cambiamento, per l'innovazione del Paese. La trasformazione digitale è molto di più di un fatto tecnologico: è la visione del nuovo, di un cambiamento a tutto campo dell'economia e della società e in grado di produrre profondi cambiamenti, in meglio, nell'economia e nella vita. Ebbene, questa visione non è presente nella manovra annunciata.

Cosa manca?

Ci sono pezzetti di interventi in ordine sparso qua e là, ma il tutto è avulso da un quadro organico. E ancora purtroppo non ci si rende conto di quanto stiamo in realtà buttando via. Stiamo parlando della più importante opportunità che abbiamo davanti per creare nei prossimi tre anni oltre 800mila nuovi posti di lavoro che richiedono competenze digitali, riqualificare almeno altrettanti lavoratori a rischio di obsolescenza, con un impatto sulla crescita del Pil di almeno mezzo punto l'anno.

Cosa secondo lei questa manovra dovrebbe contemplare sul digitale?

Oggi dobbiamo aiutare le aziende a integrare le nuove macchine con i processi aziendali vecchi e nuovi, la sensoristica, i software, la rete. A far maturare progetti di intelligenza artificiale, blockchain, cybersecurity, progetti di open innovation su cui basare i nuovi modelli di filiera in cui mettere in rete le Pmi. In quest'ottica i pilastri irrinunciabili per stimolare

la crescita sono: iper e superammortamento sui macchinari 4.0, l'iperdeducibilità, anche al 50%, per i costi dei servizi cloud computing e di integrazione sistemi e, fondamentale, il credito d'imposta per la formazione.

C'è sempre il tema risorse.

Io parto anche dal presupposto che si sia parlato di una manovra che punta alla crescita. Ebbene, come si fa a non mettere al centro di una manovra, che si vorrebbe orientata a produrre crescita economica e occupazionale, la trasformazione digitale del Paese, lo sviluppo di Industria 4.0? Non si vede, nelle misure annunciate, il disegno di un Paese che cambia, che guarda al futuro. E c'è un altro punto che mi sembra trascurato.

Quale?

Va previsto un robusto piano di sviluppo delle competenze nel Paese. Non c'è trasformazione digitale, non c'è crescita, non c'è occupazione senza competenze e professionalità adeguate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

“
Se avessimo pronti somila ingegneri digitali troverebbero lavoro oggi pomeriggio. Con il digitale 800mila posti in 3 anni



SPECIALE MANOVRA 2019
Nel Ddl di Bilancio la stretta sui bonus per investimenti di Industria 4.0

AFP



Politica industriale. Le imprese chiedono non solo incentivi, ma anche formazione e la creazione di un ecosistema innovativo



INTERVISTA

Giulio Pedrollo. Per il vicepresidente di Confindustria a preoccupare non è solo il taglio dei bonus 4.0 ma l'azzeramento di un'intera strategia di sviluppo

«Uno stop allo sforzo di rinnovamento del Paese»

“
Industria 4.0 ha ridato fiducia per investire e ora vedo il rischio di un salto nel buio: si percepisce la mancanza di un progetto

Luca Orlando

«Il cambiamento delle aliquote? È solo uno dei problemi. Quello che più preoccupa è la totale mancanza di una visione, di una strategia per lo sviluppo».

Giulio Pedrollo, in effetti, era abituato diversamente, come del resto molti altri imprenditori. Inserito nella cabina di regia di Industria 4.0, il vicepresidente di Confindustria con delega alla politica industriale aveva potuto toccare con mano la svolta impressa dal precedente Governo. «Non solo incentivi – spiega – ma una visione di politica industriale che accanto ai bonus prevedeva azioni sulla formazione, la creazione di un ecosistema innovativo articolato attorno a digital innovation hub e competence center, superammortamento e Sabatini-bis, potenziata per gli interventi 4.0. Insomma, un piano organico, per un paese smart e connesso di cui ora si è perso completamente il senso».

Anche se la definizione delle misure non è ancora certa, il quadro attuale prevede una rimodulazione al ribasso per gli incentivi legati all'iperammortamento, lo stop al superammortamento, il silenzio sul credito d'imposta alla formazione e sul possibile rifinanziamento della Legge Sabatini, i cui fondi sono ormai ridotti agli sgoccioli.

«Anche per noi è stata una sorpresa – spiega – perché fino a poche settimane fa con il Governo si ragionava solo sulla rimodulazione delle aliquote. Oggi l'unica cifra presentata a Bruxelles è il 175%. Il che, se realizzato, si tradurrebbe in un dimezzamento secco dei bonus. L'idea di limitare il 250% agli importi fino a 2,5 milioni

poteva essere invece accettabile, in fondo è qui che si concentra la massa delle operazioni».

A preoccupare è però la deriva complessiva del sistema, che si dimentica della formazione e che pare non dare adeguato peso ai risultati raggiunti finora.

«Al di là di tutte le divisioni politiche – aggiunge – pensavo che su questi temi si potesse trovare un'unità di intenti, soprattutto guardando a quanto accaduto nelle fabbriche».

Il nuovo record per produzione e consumo interno di macchine utensili, lo scatto a doppia cifra degli investimenti in macchinari e attrezzature (4 miliardi in più nel secondo trimestre rispetto al 2017), il loro contributo più robusto al Pil tra aprile e giugno sono i punti di sintesi “macro” di migliaia di comportamenti singoli, scelte di investimento ad oggi fortemente incentivate.

«È stato anche un modo per risolvere la fiducia, un elemento necessario dopo la crisi del 2009. Molte aziende impegnate in operazioni di ammodernamento sono andate a quel tempo a gambe all'aria quando il mercato in pochi mesi si è dimezzato. Molti miei colleghi dicevano: “mai più farò il passo troppo lungo”. Grazie al piano 4.0 invece è accaduto e basta parlare con le imprese per sentire piani da decine di milioni, boom di ordini, produzione satura per mesi. Meccanismo che ora rischia di incepparsi, anche per la scomparsa dell'incentivo più “soft”, il superammortamento. «Era il paracadute – spiega – per chi non voleva o non poteva fare il salto digitale. L'ipotesi di un'Ires light al 15% per premiare gli investi-

menti è uno schema molto più complesso e mi pare riguardi solo le cifre incremental, ben diverso rispetto agli automatismi di prima. Meccanismi facili, che erano anche più comprensibili per le Pmi».

Lo stesso Pedrollo, alla guida di un gruppo da 235 milioni di ricavi specializzato in elettropompe e alternatori, ha potuto toccare con mano l'apparato di incentivazione, investendo in due anni 50 milioni di euro per nuovi impianti e per la loro relativa digitalizzazione.

«Difficile dire cosa sarebbe accaduto senza il Piano Industria 4.0, anche perché storicamente noi investiamo in modo sistematico. Certo, i bonus ci hanno fatto accelerare queste decisioni: in assenza degli incentivi non saremmo scesi a zero ma forse avremmo ridotto il budget di una ventina di milioni».

L'attesa è per il varo definitivo dei provvedimenti, anche se al momento a prevalere è il pessimismo. «Spero di sbagliarmi – conclude – ma finora c'era un progetto che funzionava mentre adesso vedo un salto nel buio e sono molto preoccupato. Se queste anticipazioni fossero confermate si tratterebbe di uno stop allo sforzo di rinnovamento del Paese: un grave errore di questo governo. L'ennesimo, purtroppo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**SPECIALE
MANOVRA 2019**

Nel Ddl di Bilancio
la stretta
sui bonus
per investimenti
di Industria 4.0



Politica industriale. Le imprese chiedono non solo incentivi, ma anche formazione e la creazione di un ecosistema innovativo

L'ASSEMBLEA DI ASSOLOMBARDA**VINCENZO BOCCIA**

«Condivisibile
puntare sullo
sviluppo,
ma restano
molte criticità»

Nicoletta Picchio — a pag. 4

Attendisti ma con una serie di pregiudiziali

La manovra. Il presidente di Confindustria Boccia: «Metodo condivisibile quello di puntare sulla crescita ma nel merito restano molte criticità»

Le misure. «Questa legge di Bilancio consta di due pilastri: quello delle promesse del contratto e l'altro è lo sviluppo, che sostiene il primo»

FISCO

«Non amiamo i condoni. La nostra idea di pace fiscale è la rateizzazione delle tasse ma senza sconti»

INFRASTRUTTURE CRUCIALI

«I cantieri bisogna aprirli e non chiuderli. Industria 4.0 da mantenere, non sono incentivi ma politica economica»

Nicoletta Picchio

ROMA

Far attenzione a come saranno realizzate le misure per la crescita contenute nella manovra. Quel «secondo pilastro» dell'azione di governo, che compensa lo sfioramento di un punto di Pil nella legge di bilancio. «Siamo attendisti con una serie di pregiudiziali», ha detto Vincenzo Boccia, ieri all'assemblea di Assolombarda.

«Questa manovra consta di due grandi pilastri: uno è quello delle promesse elettorali del contratto di governo, flat tax, pensioni e reddito di cittadinanza, questioni legittime ma di di parte. L'altro è la crescita, argomento di interesse nazionale, che tiene in piedi il primo, su cui si basa la sostenibilità della manovra e la credibilità del governo». Partendo da questa considerazione, il presidente di Confindustria ha sollevato una serie di osservazioni: «il metodo è condivisibile, trasformare il patto di stabilità e crescita in crescita e stabilità, valutando gli effetti sull'economia reale. Ma ci sono molte criticità nel merito. Sul secondo pilastro bisogna approfondire molto, valutare l'impatto della manovra sulla crescita». È questa la preoccupazione principale: «non ci spaventa un punto di sfioramento del deficit», fermo restando che «non si usi come alibi per aprire una campagna elettorale a gennaio basata sul si

o no all'Europa», mentre dovrebbe essere «su quale Europa vogliamo».

Boccia ha posto alcune riflessioni: il reddito di cittadinanza sia un «ponte verso l'occupazione e non un'alternativa demagogica al lavoro». In particolare ha sollevato il tema della possibilità di rifiutare tre proposte per mantenere il reddito di cittadinanza «quando al Sud è un miracolo se ne arriva una» e poi la cifra: «un giovane guadagna 780 euro per 8 ore alla settimana e un altro ne prende 1.200 per lavorare 8 ore al giorno». È con il lavoro che si riducono i divari, ha ripetuto il presidente di Confindustria, e la crescita è la precondizione per creare più occupazione.

Vanno rilanciate le infrastrutture: «i cantieri bisogna aprirli, non chiuderli». Tenendo conto della questione temporale, cioè in quanto tempo realizzino le opere e quindi l'impatto su lavoro e crescita. «Se qualche cantiere lo apri e un altro lo chiudi c'è qualche distonia all'interno del governo», ha continuato Boccia, ponendo alcune questioni come il futuro della Tav, la Pedemontana, la Tap. «Il conflitto politico non sia la ragione per bloccare le grandi opere. Va bene l'autonomia, ma con clausole di salvaguardia sui temi di interesse nazionale, come l'energia». Inoltre «le infrastrutture sottintendono un'idea di società aperta e inclusiva, con l'Italia non periferia d'Europa».

Altra questione, non depotenziare Industria 4.0: «non è un incentivo ma una linea di politica economica. È un elemento essenziale, non consente scambi con la politica, è uno strumento selettivo, spinge le scelte delle imprese verso investimenti su un'industria ad alto valore aggiunto e alta produttività». E poi rafforzare il fondo di garanzia, semplificare il codice degli appalti, usare i Pir anche per società non quotate. Quanto al fisco «non amiamo i condoni», ha detto Boccia che ha glissato sui cambiamenti del decreto «non conosco le manine del governo, già mi devo occupare di altre manine». Piuttosto la sua idea di pace fiscale è la rateizzazione, «una parte che il governo ha previsto, senza sconti». E sull'Alitalia, rispondendo ad una domanda sull'idea di Carlo Bonomi, presidente di Assolombarda, di un referendum sulla nazionalizzazione, Boccia ha risposto: «con Bonomi sono d'accordo per definizione, la sua è una provoca-



zione, il tema forte è non avere perdite che poi pagano i cittadini».

Il paese, ha aggiunto, ha i fondamentali a posto. E la politica «deve stare attenta a fare dichiarazioni che generano ansietà, occorre dare una certezza del futuro». È in questa chiave che Boccia vede le Olimpiadi 2026: «sono una sfida dell'intero paese, rinunciare alla sfida vuol dire rinunciare all'idea di futuro». Noi, ha concluso Boccia, «abbiamo interesse che la crescita sia rilevante» ed ha sollecitato il governo a confrontarsi con «il popolo dell'industria». E così ha risposto ad una domanda sulla definizione di imprenditori-prenditori: «delegittimare gli altri vuol dire delegittimare se stessi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Leader degli industriali.
 Vincenzo Boccia
 leri all'assemblea
 generale di
 Assolombarda



**SPECIALE
 MANOVRA 2019**
 La posizione delle
 imprese di fronte
 ai provvedimenti
 in cantiere per la
 legge di Bilancio

Fattura elettronica, niente obbligo per il rappresentante estero

ADEMPIMENTI

Necessaria l'identificazione diretta o tramite rappresentante fiscale

I dati delle operazioni vanno trasmessi entro il mese successivo all'emissione

a cura di

**Alessandro Mastromatteo
Benedetto Santacroce**

Nessun obbligo di emissione di fattura elettronica nei confronti e dai soggetti non residenti identificati direttamente o tramite rappresentante fiscale in Italia: modificando quanto previsto dalla legge di Bilancio 2018, la bozza di decreto legge fiscale recepisce le indicazioni contenute nel provvedimento di autorizzazione alla decisione di esecuzione (Ue) 2018/593 del Consiglio del 16 aprile 2018, che ha autorizzato l'Italia ad accettare come fatture documenti o messaggi solo in formato elettronico.

Per soggetti identificati si intendo-

no tutti i soggetti passivi di imposta non residenti nello Stato che intendono effettuare in Italia operazioni rilevanti ai fini Iva. I non residenti possono identificarsi direttamente come soggetti passivi Iva oppure nominare un proprio rappresentante fiscale. Il decreto fiscale interviene proprio coordinando la norma della manovra 2018 con l'autorizzazione concessa all'Italia, sanando così una situazione che l'agenzia delle Entrate aveva contribuito a chiarire in via interpretativa con la circolare n. 13/E del 2 luglio 2018. Il quesito che era stato posto riguardava infatti la necessità o meno di documentare con fattura elettronica le operazioni effettuate da e verso i soggetti identificati in Italia.

Richiamando la decisione di esecuzione e le disposizioni di applicazione della direttiva 2006/112/CE, l'agenzia delle Entrate ha ricordato come le stesse prevedano che il fatto di disporre di un numero di identificazione Iva non è di per sé sufficiente per ritenere che un soggetto passivo abbia una stabile organizzazione. Di conseguenza, tra i soggetti "stabiliti" non possono essere inclusi i soggetti non residenti meramente identificati,

a meno che non possa essere dimostrata l'esistenza di una stabile organizzazione. Per l'effetto, la normativa nazionale era da interpretare imponendo l'obbligo di fatturazione elettronica unicamente ai soggetti stabiliti, compresi i residenti. Di converso, i dati delle operazioni nei confronti dei soggetti identificati, in quanto non stabiliti nel territorio, dovranno essere trasmessi all'amministrazione finanziaria entro il mese successivo all'emissione della fattura.

Tale adempimento può essere realizzato utilizzando, in fase di emissione del flusso di fatturazione, il codice identificativo convenzionale a sette "ics": dalla lettura delle specifiche tecniche sembrerebbe che tale flusso, in quanto sostitutivo della comunicazione mensile "esterometro" per il ciclo attivo possa essere trasmesso direttamente dal contribuente o da un suo delegato, e non necessariamente quindi da un intermediario abilitato. In ogni caso, una fattura elettronica può essere anche indirizzata a soggetti non residenti identificati in Italia, a condizione che gli sia assicurata la possibilità di ottenere copia cartacea della fattura ove ne facciano richiesta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

1. Il perimetro

L'obbligo di fatturazione elettronica riguarderà dal prossimo 1 gennaio 2019 solamente la documentazione delle operazioni intercorse tra soggetti residenti o stabiliti, e quindi i soggetti esteri con stabile organizzazione, nel territorio nazionale

2. Le eccezioni

Sono esclusi dall'obbligo di ricevere ovvero emettere fattura elettronica i soggetti identificati, e cioè i soggetti non residenti

che acquisiscono una posizione Iva in Italia direttamente o per il tramite di un rappresentante fiscale appositamente individuato e nominato

3. Non residenti

È comunque sempre possibile indirizzare una fattura elettronica ai soggetti non residenti identificati in Italia, sempre che a questi sia assicurata la possibilità di ottenere copia cartacea della fattura ove ne facciano richiesta

4. L'esterometro

Le operazioni tra soggetti diversi da quelli stabiliti o residenti e, quindi, ad esempio le cessioni da e verso soggetti comunitari ed extracomunitari, fra i quali vanno ricompresi anche coloro che risiedono nei comuni di Livigno e di Campione d'Italia, non rientrano nell'obbligo di fatturazione elettronica, ma in quello dell'esterometro ossia costituiranno oggetto di trasmissione telematica all'agenzia delle Entrate dei dati delle relative fatture



SPECIALE

MANOVRA 2019

Nel pacchetto il decreto fiscale e il decreto collegato con le misure di semplificazione



Farmaci, trasmissione leggera

Stessi canali del Sistema tessera sanitaria per inviare i dati dei corrispettivi

Per i soggetti che vendono farmaci possibilità di assolvere all'obbligo di trasmissione telematica dei corrispettivi avvalendosi degli stessi strumenti e canali già utilizzati per l'invio dei dati al Sistema tessera sanitaria.

Per evitare una duplicazione degli adempimenti, che richiederebbe ad esempio anche l'installazione di appositi registratori telematici per rispettare l'avvio generalizzato dell'obbligo di memorizzazione e trasmissione dei corrispettivi dal primo gennaio 2020, la trasmissione dovrà tuttavia avvenire giornalmente. Ad oggi, infatti, il servizio telema-

tico per la trasmissione dei dati è disponibile 24 ore su 24 ma, fermo restando la possibilità di optare per la frequenza temporale che si ritiene opportuno scegliere e cioè in tempo reale, giornaliera, mensile o altro, la trasmissione dei dati di spesa sanitaria deve essere effettuata entro e non oltre il mese di gennaio dell'anno successivo a quello della spesa effettuata dal cittadino.

Nella relazione illustrativa al decreto legge fiscale (fino ad oggi disponibile solo in bozza) si fa riferimento invece ad un obbligo attuale con cadenza mensile. Potenzialmente interessati sono tutti i soggetti tenuti alla trasmissione telematica dei dati di spesa sanitaria e veterinaria e quindi, laddove effettuiamo cessioni di farmaci, le strutture sanitarie, le farmacie e le parafarmacie. Il perimetro dei soggetti ob-

bligati a trasmettere dati al Sistema tessera sanitaria ricomprende, comunque, anche i medici chirurghi e odontoiatri, i professionisti sanitari quali psicologi, veterinari, infermieri, tecnici radiologi, ostetrici, nonché gli ottici.

Utilizzare il Sistema tessera sanitaria per certificare i corrispettivi delle vendite imporrà, quindi, la trasmissione giornaliera degli stessi dati, e quelli di natura fiscale potranno comunque essere utilizzati dall'agenzia delle Entrate anche per finalità diverse dall'elaborazione della dichiarazione precompilata. L'anticipazione della trasmissione dei dati, in linea con l'obbligo posto a carico degli altri operatori, consentirà, la partecipazione alla lotteria degli scontrini anche con riferimento alle spese sanitarie sostenute.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il bonus pubblicità non premia solo gli incrementi di spesa

INCENTIVI

**Lunedì scadono i termini
Gli effetti paradossali
dei modelli telematici**

**Interpello dell'Agenzia:
niente credito di imposta
per le imprese neo-costituite**

Giorgio Gavelli

Credito di imposta per investimenti pubblicitari vincolato all'incremento di spesa, ma ripartito tra i diversi media pubblicitari non in base all'entità dell'incremento, quanto piuttosto in proporzione alla spesa complessiva sostenuta.

Queste sono le indicazioni che emergono dalla compilazione del modello di comunicazione telematica per l'accesso al credito relativa al 2018 e della dichiarazione sostitutiva sugli investimenti effettuati per il 2017, che imprese, lavoratori autonomi ed enti non commerciali possono inviare entro il 22 ottobre.

I casi pratici

Vediamo, con l'aiuto degli esempi pubblicati in pagina, come opera il meccanismo. Dalle risposte alle Faq del dipartimento per l'Editoria è emersa l'esatta declinazione dell'apporto incrementale sul periodo precedente di riferimento (24 giugno-31 dicembre 2016 per il bonus riferito all'analogo periodo del 2017, ovvero anno 2017 per il bonus 2018).

Nel caso in cui nel periodo di riferimento non vi siano costi ammissibili, anche eventualmente perché l'impresa si è costituita successivamente, il bonus non spetta (si veda Il Sole 24

Ore del 26 settembre). In questo senso, proprio con riferimento a una società di nuova costituzione, si è espressa anche l'agenzia delle Entrate con la risposta all'interpello n. 38, pubblicata ieri.

In proposito il dipartimento conferma la lettura imposta dal Consiglio di Stato nel parere 1255 del maggio scorso sullo schema di regolamento poi pubblicato come Dpcm 90/2018, in controtendenza rispetto ad agevolazioni passate e presenti. Dagli esempi numerici (esempi 1 e 2) si comprende come:

- l'incremento percentuale minimo dell'1% deve, in primo luogo, essere presente a livello di investimenti complessivi nei due canali agevolabili, il che significa che se su entrambi nel periodo di riferimento le spese sono state pari a zero non spetta alcun beneficio;
- rispettato tale paletto, l'incremento assume rilevanza solo nel canale pubblicitario in cui gli investimenti del periodo precedente non sono pari a zero, e nei limiti di esso.

Superato questo primo scoglio, scatta il tema del riparto del credito d'imposta tra i diversi media ammessi all'agevolazione.

Il maggiore investimento

Supponendo un incremento per entrambi i canali di spesa (esempio 3), dalla compilazione del modello emerge che la ripartizione del bonus che il software effettua in automatico non premia il maggior incremento quanto il maggior investimento.

Il credito d'imposta totale spettante, infatti, viene ripartito non sulla base dell'incremento da un anno all'altro per singolo mezzo pubblicitario, ma in base all'ammontare degli investimenti effettuati nel-

l'anno sul singolo canale di spesa, in rapporto al totale dell'investimento annuo complessivo. Può così capitare che, a fronte di due incrementi analoghi sul periodo di riferimento, quasi tutto il credito d'imposta sia attribuito a un solo media, ossia quello in cui è stato fatto l'investimento maggiore rispetto al totale.

Così come a un incremento maggiore non è affatto detto che corrisponda, in proporzione, un credito d'imposta maggiore, dipendendo dall'entità dell'investimento nel periodo.

Le conclusioni

Stante questa scelta, effettuata a monte della realizzazione del software e su cui non è possibile incidere in alcun modo, gli effetti non si dovrebbero riverberare sull'utilizzo del bonus da parte dei contribuenti (analogo per i due canali di spesa) quanto, piuttosto, sulla distribuzione delle risorse e sull'eventuale ripartizione qualora si superasse il plafond complessivamente reso disponibile per quello specifico canale di spesa.

L'articolo 4 del Dpcm 90/2018 prevede, infatti, che nel caso di insufficienza delle risorse disponibili rispetto alle richieste ammesse, si procede alla ripartizione delle stesse tra i beneficiari in misura proporzionale al credito d'imposta astrattamente spettante, tenuto conto delle distinte imputazioni delle risorse per tipologia di investimento. Credito che, come dimostrato, viene ripartito non con riferimento all'incremento quanto, piuttosto, prendendo come base l'investimento operato, con risultati che, in presenza di risorse insufficienti su uno (o entrambi) i canali di spesa, potrebbero destare più di una sorpresa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gli esempi

CANALE DI SPESA	SPESE SOSTENUTE (IN €)		INCREMENTO
	NEL 2017	NEL 2018	

ESEMPIO 1

Radio – tv	100	150	50
Stampa	0	40	40

L'incremento complessivo è superiore all'1%. L'agevolazione si applica solo sulla pubblicità radio-televisiva e la base su cui calcolare il credito d'imposta è pari a 50

ESEMPIO 2

Radio – tv	30	0	-30
Stampa	0	50	50

Non spetta alcun credito d'imposta, nonostante a livello complessivo si registri un incremento. Infatti, il canale "stampa" va escluso per assenza di spese nel periodo di riferimento, mentre il canale "radio-tv" ha fatto registrare un decremento

ESEMPIO 3

Radio – tv	100	100.000	99.900
Stampa	990.000	1.000.000	10.000

Il software attribuisce il credito d'imposta complessivo di € 98.910 (pari al 90% di € 109.900, totale incremento) per € 8.992 alla radio/TV e per € 89.918 alla stampa, nonostante l'incremento di spesa sia stato molto maggiore nel primo media pubblicitario. La proporzione, infatti, è calcolata sugli investimenti 2018 in valore assoluto, che sono molto maggiori nella stampa che nella Radio/TV. Uno "splafonamento" generale delle risorse destinate alla stampa, penalizzerebbe questa impresa in misura molto maggiore di quanto l'incremento lasci immaginare.

L'Agcom rende più efficace il regolamento antipirateria

L'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha modificato il regolamento per la tutela del diritto d'autore sulle reti di comunicazione elettronica, rendendo più facile contrastare i casi di violazione più gravi. Le modifiche sono state adottate a seguito di una consultazione pubblica a cui hanno partecipato titolari dei diritti, licenziatari, fornitori di servizi media e internet service provider.

Le nuove norme del regolamento antipirateria disciplinano l'esercizio dei poteri che l'articolo 2 della legge europea 2017 ha attribuito all'Autorità. È prevista, in particolare, la possibilità di adottare, in via d'urgenza e ove ne ricorrano i presupposti, provvedimenti cautelari entro tre giorni dalla ricezione dell'istanza da parte degli interessati i cui diritti siano stati violati. L'Autorità poi decide in via definitiva entro sette giorni. L'Autorità ha spiegato che questa previsione contempera l'esigenza di contrastare con la necessaria tempestività le violazioni del diritto d'autore commesse online con quella di garantire la partecipazione al procedimento di tutti i soggetti interessati.

L'Autorità guidata da Angelo Marcello Cardani può inoltre imporre ai provider di adottare le misure più idonee per evitare la reiterazione di violazioni già accertate e contrastare le iniziative volte a eludere l'applicazione dei propri provvedimenti. In quest'ottica l'Autorità aggiorna, entro tre giorni dall'istanza,



Angelo Marcello Cardani

l'elenco dei siti oggetto di inibizione che si rigenerano modificando il nome a dominio. Ulteriori misure possono consistere anche nel cosiddetto «notice and stay down» e quindi nell'impedire il caricamento di contenuti già rimossi.

«Si tratta di un importante progresso nel contrasto alle nuove forme di pirateria, come lo stream ripping, che oggi rappresenta l'ultima frontiera delle violazioni online e a sostegno dello sviluppo dell'offerta legale online», ha commentato Enzo Mazza, ceo di Fimi, «che rappresenta oggi oltre il 50% del mercato». Solamente nel 2018 sono stati bloccati grazie ad Agcom oltre 30 grandi portali internazionali, mettendo offline milioni di brani musicali illecitamente messi a disposizione.

—© Riproduzione riservata—



La Ue vuole punire con sanzioni gli Stati autori di cyberattacchi

IL SUMMIT DI BRUXELLES

A spingere sono soprattutto Olanda e Gran Bretagna colpite di recente dai russi

Brexit: prende quota l'idea di prolungare il periodo di transizione dopo l'uscita

Beda Romano

Dal nostro corrispondente

BRUXELLES

A poco più di due settimane da una clamorosa aggressione informatica dei servizi segreti militari russi in Olanda, i Ventotto hanno deciso ieri di dotare il Consiglio di un quadro giuridico che permetta ai Paesi membri di sanzionare individui e aziende responsabili di attacchi cibernetici. La decisione politica dovrà essere ora negoziata tra i Paesi membri. Questi ieri hanno anche discusso dell'uscita del Regno Unito dall'Unione. Prende quota l'idea di prolungare il periodo di transizione post-Brexit per facilitare una intesa tra Londra e Bruxelles.

«Abbiamo chiesto ai ministri di lavorare su un regime sanzionatorio specifico contro gli attacchi cibernetici», ha detto in una conferenza stampa alla fine di una due-giorni di vertice europeo il presidente del Consiglio europeo Donald Tusk. «Questo regime dovrebbe proteggere i nostri cittadini, le nostre società e le nostre istituzioni contro qualsiasi minaccia cibernetica». Si calcola che nel 2017 gli incidenti informatici sono aumentati in Europa del 38% rispetto all'anno precedente. In alcuni Paesi membri,

il 50% di tutti i crimini è di natura informatica.

La decisione riflette bene le nuove minacce moderne, che si concretizzano anche attraverso interferenze nelle elezioni politiche. Proprio di recente il Consiglio si è dotato di un quadro giuridico per sanzionare l'uso di armi chimiche. Sulle aggressioni informatiche, il dibattito in preparazione del vertice di questa settimana non è stato privo di asperità. A chiedere con forza questa misura sono stati l'Olanda, la Gran Bretagna (per via dei recenti attacchi russi) ma anche i Paesi baltici, la Finlandia, la Svezia e la Romania.

Le conclusioni parlano di dotare l'Unione di «una capacità di rispondere e scoraggiare attacchi cibernetici» con «misure restrittive». Alcuni Paesi, tra cui l'Italia, hanno rumoreggiato, prima di dare il loro benestare. Si può presumere che il governo Conte non voglia aprire d'emblée un nuovo fronte di sanzioni contro la Russia. Comunque sia, non solo il quadro giuridico deve ora essere negoziato a livello diplomatico, ma l'adozione di eventuali sanzioni richiederebbe l'unanimità dei Ventotto.

Intanto, il vertice di questa settimana ha sancito l'assenza di accordo sul fronte dei negoziati tra Londra e Bruxelles per consentire una uscita ordinata del Regno Unito dall'Unione. Il nodo, come ormai noto, riguarda il confine tra l'Irlanda del Nord e la Repubblica d'Irlanda. Le parti vogliono evitare il ritorno di una frontiera tra i due Paesi, per non mettere a repentaglio la stabilità politica in una isola travagliata.

La soluzione europea di un allineamento regolamentare tra l'Irlanda del Nord e la Repubblica d'Irlanda non piace, tuttavia, al governo May che teme una segmentazione del mercato inglese. Una delle possibilità sul tavolo è allungare il già previsto periodo di transizione dal 31 dicembre 2020 al 31 dicembre 2021 per trovare nel frattempo una soluzione per la frontiera irlandese attraverso un accordo di partenariato tra le parti. Sia Londra che Bruxelles hanno ammesso che la questione è sul tavolo.

Il problema è che allungare il periodo di transizione, il quale prevede la piena partecipazione del Regno Unito al mercato unico e all'unione doganale senza però permettere al Paese di sedere nelle istituzioni comunitarie, significherebbe chiedere alla Gran Bretagna di contribuire al prossimo bilancio comunitario 2021-2027. È pronta Londra a seguire questa strada? La risposta dovrebbe giungere nel prossimo mese, se è vero che a nessuno conviene una hard Brexit il 29 marzo 2019.

Il presidente Tusk non ha voluto confermare ieri il vertice straordinario previsto il 17-18 novembre, anche se si è detto pronto a convocare un summit «se e quando verranno fatti sufficienti progressi». In questa fase, non ha senso confermare un vertice. È più utile cancellarlo o piuttosto lasciarlo in sospeso per spingere il Regno Unito al compromesso. Ha riassunto il presidente francese Emmanuel Macron: «Non tocca all'Unione fare concessioni per permettere al Regno Unito di trovare un compromesso al suo interno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

60 miliardi 21 mesi

Il conto del divorzio

La cifra che Londra dovrà corrispondere all'Unione secondo l'intesa

La transizione

Il periodo successivo a Brexit, nel quale Londra avrà libero accesso al mercato unico.



La partita delle Tlc

Bolloré cambia idea adesso si oppone allo scorporo della rete Telecom

I francesi puntano a un'assemblea per fine anno. Con l'occasione potrebbero chiedere nuovi consiglieri

SARA BENNEWITZ, MILANO

Vivendi torna a muovere su Telecom Italia, si oppone allo scorporo della rete e sollecita il cda affinché venga convocata un'assemblea per la nomina dei revisori entro fine anno.

La premura del colosso francese nasce dalla volontà di riequilibrare a suo vantaggio la governance che ha perso all'assemblea del 4 maggio scorso. L'assemblea per i revisori offrirebbe infatti a Vivendi l'occasione per chiedere un'integrazione dell'ordine del giorno e proporre la nomina di 4 nuovi consiglieri per ottenere una rappresentanza in cda più adeguata. Vivendi, che ha il 23,9% del capitale, può convocare un'assise quando vuole anche senza passare dal cda, ma al momento avrebbe scelto di non forzare la mano. Anche se fonti vicine al colosso francese, non escludono neppure che se la dialettica in cda Tim dovesse inaspriarsi, Vivendi potrebbe addirittura arrivare a chiedere ai soci di votare la revoca di alcuni degli at-

tuali amministratori, come fatto da Elliott (socio all'8,2%) lo scorso marzo con quelli di Vivendi. Oggi i francesi esprimono 5 dei 15 consiglieri; portando il cda a 19 membri, di cui 9 dalla lista Vivendi e in maggioranza con i requisiti di indipendenza, si otterrebbe una governance che per Vivendi sarebbe più funzionale a un'azienda, che presto sarà chiamata a prendere alcune decisioni strategiche.

Tra queste la più importante è quella sulla rete di Telecom Italia, che è oggetto di un processo di separazione societaria e su cui il passato governo e quello attuale, hanno più volte ribadito che si tratta di un asset sensibile e strategico per il Paese. Ma, dalle ultime informazioni, Vincent Bolloré sarebbe contrario a uno scorporo della rete e a una sua successiva cessione, che a suo dire provocherebbe più danni che benefici all'ex monopolista della telefonia. Solo un anno fa, ma prima dell'incursione di Elliott nel capitale e prima che la Cdp rilevasse il 5%, l'ad di Vivendi Arnaud de Puyfontaine si era detto aperto a valutare tutte le opzioni. Ma ora Bolloré e de Puyfontaine avrebbero maturato la convinzione che Telecom dovrebbe mantenere la proprietà del 100% della rete, portando Amos Genish, amministratore delegato di

Telecom su indicazione di Vivendi, dalla loro parte. Genish lo scorso marzo, all'atto di presentare il piano industriale DigiTim, non aveva escluso la possibilità di uno scorporo, specificando che Telecom voleva mantenere il 51% dell'infrastruttura e lasciando intendere che poteva valorizzare il resto. Ma negli ultimi giorni l'asse tra Bolloré e Genish si sarebbe rinsaldato, anche perché in vista di un nuovo cambio della governance di Telecom, un'ulteriore discontinuità nella gestione creerebbe un danno al gruppo, che sta già vivendo una fase delicata. Fonti vicine alla questione riferiscono che negli ultimi giorni Genish avrebbe anche condiviso la volontà di non procedere allo scorporo della rete con alcuni collaboratori.

Intanto dalla riunione off site, che quest'anno si è svolta in un albergo di lusso a Roma, Genish ha fatto un punto sul piano industriale presentato al mercato 6 mesi fa e che sarà aggiornato e rivisto la prossima primavera. In proposito fonti finanziarie - che non trovano riscontro in Telecom - riferiscono che Genish avrebbe lasciato capire che difficilmente quest'anno il top management, ma anche i tecnici di rete, saranno in grado di raggiungere gli obiettivi e quindi di ottenere l'incentivo di fine anno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN CONSIGLIO

15

È il numero attuale di consiglieri di amministrazione di Telecom con Vivendi che è in minoranza



DOPO UNA DIETA DI CINQUE ANNI IL BISCIONE POTREBBE TORNARE A DISTRIBUIRE UTILI

Mediaset in odore di dividendo

Merito della cessione di alcuni asset: le attività industriali di Premium a Sky Italia e soprattutto la partecipazione in Ei Towers. Quest'ultima ha consentito un guadagno di 510 milioni di euro

DI ANDREA MONTANARI

Un segnale forte al mercato e agli azionisti che da anni sono a bocca asciutta. Più passano i mesi e più in casa Mediaset, nonostante le difficoltà sul fronte degli ascolti televisivi (la Rai sta dominando la scena in prime time), si fa strada l'ipotesi di tornare alla distribuzione di un ricco dividendo che manca da tre anni (e già nel 2015 e 2014 fu minimo, 0,02 euro per azione), mentre quelli più robusti risalgono agli anni pre-crisi (nel 2011 la cedola fu di 0,1 euro per azione). Secondo i primi calcoli degli analisti il gruppo tv di Cologno Monzese, con l'approvazione del bilancio 2018 potrebbe arrivare a distribuire ai soci una cedola più sostanziosa. Al momento il consensus parla di un dividendo di almeno 15 centesimi per azione che equivarrebbe a un monte complessivo di oltre 175 milioni. Ma c'è chi si spinge a 25 cents per azione, ossia oltre 290 milioni. Prima beneficiaria Fininvest, che oggi, in ottica guerra con Vivendi, detiene il

40,28% (41,87% dei diritti di voto) del capitale. Alla holding della famiglia Berlusconi potrebbe andare, in primavera, un assegno tra 71 e 119 milioni. Ma come mai Mediaset, dopo anni di difficoltà in mercato complesso come quello italiano potrà permettersi di ben remunerare gli azionisti? Perché ha messo a segno alcune operazioni industriali che portano benefici sia al conto economico sia allo stato patrimoniale. Perché la vendita delle attività industriali di Premium a Sky Italia porterà in dote a fine anno decine di milioni di euro (a giugno al momento dello spin-off delle attività editoriali la newco R2 era stata valutata 14 milioni). A ciò si andranno a sommare 33 milioni garantiti dalla pay tv satellitare per la trasmissione dei canali di Premium (la cifra salirà a 60-70 milioni nel 2019). Inoltre c'è stato l'effetto positivo dei Mondiali di calcio che, costati oltre 70 milioni, hanno garantito introiti pubblicitari per 95 milioni. Ma la vera mamma dal cielo per il bilancio e il patrimonio è rappresentato dalla plusvalenza, contabile, incassata dall'adesio-

ne all'opa su Ei Towers promossa dal veicolo controllato da F2i e partecipato dalla stessa Mediaset. Il guadagno è di 510 milioni. Ma, come nel caso della vendita del Milan (ha impattato per oltre 600 milioni in termini di plusvalenza contabile sul bilancio consolidato di Fininvest ma non su quello della capogruppo), anche adesso il vero impatto lo si ha solo sullo stato patrimoniale e sull'indebitamento. Deconsolidando l'asset infrastrutturale, il Biscione vedrà come d'incanto abbattersi il proprio debito di almeno 300 milioni. C'è poi il beneficio netto dall'operazione industriale fatta con F2i e il guadagno derivato dalla vendita e dal re-investimento nella newco che ora controlla le torri di trasmissione. In totale, stimano gli analisti, l'effetto reale sull'indebitamento del network di Cologno si avvicinerà al mezzo miliardo. Alla fine del 2017 la posizione finanziaria netta ammontava a 1,39 miliardi e alla fine del primo semestre a 1,41 miliardi. Di fatto il debito di Mediaset verrà tagliato di un terzo del suo importo. (riproduzione riservata)



IL 22 OTTOBRE A MILANO

Cybersecurity e Industria 4.0, un convegno del Sole 24 Ore

Si terrà a Milano il 22 ottobre il convegno "Cybersecurity un anno dopo, il punto sulla sicurezza nell'ecosistema 4.0". Organizzato da Nova 24 - Il Sole 24 Ore in collaborazione con Assolombarda e il Cini, l'evento si terrà a partire dalle 9.30 all'auditorium Gio Ponti di Assolombarda, in via Pantano 9. L'obiettivo è tracciare un bilancio degli strumenti a disposizione delle aziende per combattere la cyber criminalità, anche attraverso la presentazione di una serie di case history del mondo manifatturiero, della Gdo e dei servizi. All'incontro, che segue di un anno il primo evento sul tema, sempre organizzato da Nova 24 - Il Sole 24 Ore, interverranno tra gli altri Stefano Venturi, vice presidente di Assolombarda Confindustria Milano, Monza e Brianza, Lodi, esperti di geopolitica e sicurezza, imprenditori e manager.

