Rassegna del 23/05/2019

...

Sole 24 Ore nòva.tech	**31**	Oltrefrontiera - Sempre meno contanti, diminuiscono i bancomat	*P.Sol.*	1
Repubblica Scienze	**2**	Pagheremo con un like	*D'Alessandro Jaime*	2
Mf	**3**	Ubi Banca scommette sull'innovazione digitale	*...*	7
MF Fashion	**2**	Stefano Ricci fa approdare il suo e-commerce in Cina	*Minà Matteo*	8
Italia Oggi	**22**	Sony, studio di produzione per trasformare i videogiochi in serie tv e film per il cinema	*Livi Marco*	9
Sole 24 Ore	**19**	Qualcomm crolla a Wall Street dopo la stangata antitrust	*Valsania Marco*	10
Sole 24 Ore	**23**	Da Londra a Tokyo, si allarga l'offensiva contro Huawei	*Salvioli Luca*	11
Giornale	**23**	Ora anche Vodafone mette «in pausa» Huawei	*Camera Maddalena*	13
Giornale	**23**	«Chi usa l'iPhone sarà licenziato»	*Parietti Rodolfo*	14
Sole 24 Ore	**16**	Nagel apre a partnership con Tim per Compass	*...*	15
Sole 24 Ore	**4**	Di Maio: ora cambio di passo per il rilancio d'Impresa 4.0	*Fotina Carmine*	16
Repubblica Scienze	**3**	Intervista a Jimmy Wales - Jimmy Wales "Attenti alle leggi possono favorire i colossi del web"	*J.d'a.*	18

Sole 24 Ore nòva.tech

23-MAG-2019
da pag. 31
foglio 1

Dir. Resp.: Fabio Tamburini

www.datastampa.it

Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 724000: da enti certificatori o autocertificati

Superficie: 3 %

OLTREFRONTIERA

PAGAMENTI DIGITALI

Sempre meno contanti, diminuiscono i bancomat

Non è senz'altro un crollo, ma la flessione dell'1% dei bancomat installati a livello globale nel corso del 2018 è la prima da quando sono nati le Atm. Stando ai dati di Retail Banking Research, quattro dei primi cinque mercati mondiali - Cine, Stati Uniti, Giappone e Brasile - hanno segnato una contrazione, mentre l'India ha registrato un ridimensionamento della crescita, soprattutto dopo l'azione della Banca centrale per ridurre l'uso del contante. Il risultato è che a fine anno i bancomat sono calati a 3,24 milioni. Alla base della riduzione dei bancomat c'è la crescente riduzione del ricorso al contante, come dimostra soprattutto le flessione della Cina, conseguenza diretta della diffusione dei sistemi di pagamento digitali, ormai lo standard per i cittadini cinesi. In Brasile l'espansione dei pagamenti cashless ha tagliato i punti fisici di ritiro di 1.200 unità, mentre negli altr paesi influisce il tagli delle filiali fisiche.

—**P.Sol.**

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Pagheremo con un like

Un'altra rivoluzione è alle porte: Facebook studia una moneta virtuale (lo fa David Marcus, ex PayPal) E dal 2020 WhatsApp, Instagram e Messenger saranno unificate: per una super app degli acquisti

di **Jaime D'Alessandro**

Fare shopping, versare o ricevere soldi, prenotare voli, hotel e ristoranti, pagare il taxi, comprare un biglietto della metro o di un museo, sottoscrivere un abbonamento. Tutto usando una sola chat e la sua moneta virtuale, simile al Bitcoin, valida in buona parte del mondo. Nel futuro di due miliardi di persone, e fra loro 35 milioni di italiani (tanti sono nel nostro paese gli utenti dei servizi di Facebook), i like si potrebbero presto trasformare in fiumi di denaro che scorreranno in un'unica "super app".

Del resto dal 2020 le chat Messenger, Whatsapp e quella di Instagram, verranno di fatto unificate. Ma intanto negli Stati Uniti gli acquisti su Instagram direttamente gestiti da Facebook sono apparsi già a marzo, mentre in India da un anno si può usare WhatsApp per i pagamenti in un progetto pilota che presto sbarcherà in Occidente, vista l'apertura a maggio di due centri dedicati alle transazioni a Londra e Dublino. "Stiamo lavorando con i migliori esperti per far entrare WhatsApp nella sua seconda decade", ha dichiarato Matt Idema, direttore operativo della chat.

Tutti i colossi della Silicon Valley, da Apple a Google fino ad Amazon, hanno avviato servizi dedicati alle transazioni via smartphone o attraverso i propri siti, ma qui il progetto sembra sensibilmente più ambizioso: integrare commercio elettronico, chat, social media e appunto pagamenti in un unico ambiente che è già frequentato da miliardi di persone. Domani quindi basterà aprire WhatsApp per avere a portata di mano tutto o quasi, suddiviso in canali tematici che magari si alternano alla lista di contatti personali. Lo stesso Mark Zuckerberg, a marzo, ha annunciato che il futuro è nelle "comunicazioni private", dunque anche nei servizi e nei business ad esse collegate.

«Il tema vero è quello della pubblicità che si lega in maniera diretta all'impatto comunicativo e al profilo degli utenti», spiega Fabrizio Angelini, a capo di ComScore Italia, multinazionale americana che analizza il traffico dati sulla Rete. «Nel Web aperto di tipo tradizionale, ad esempio se si compra un prodotto su Amazon è difficile capire se l'acquisto è merito di una pubblicità vista su un sito di una testata giornalistica, su Facebook o altrove. In un ambiente chiuso che offre tutto, perfino il trasferimento di denaro fra utenti, l'efficacia di un investimento pubblicitario è immediatamente misurabile. E unendo le chat dei tre social network, Facebook copre tutto lo spettro andando dai più giovani agli adulti».

In Cina un futuro del genere è presente dal 2014. WeChat della Tencent, antagonista di WhatsApp, permette fra le altre cose di pagare taxi, comprare biglietti aerei o della metro, trasferire denaro. La prima vera "super app" che, per centinaia di milioni di utenti cinesi, ha sostituito perfino le mail e che funziona anche come ambiente di lavoro digitale. La crescita delle "super app" è un fenomeno noto anche da noi, in Italia un terzo del tempo che passiamo online lo trascorriamo sulle piattaforme di Mark Zuckerberg, benché nessuna delle maggiori sia tanto universale nei servizi come quella di Tencent. Fino ad oggi almeno. Ed è forse per la svolta voluta dalla dirigenza di Facebook che i fondatori sia di Instagram che di WhatsApp, rimasti a dirigerle dopo l'acquisizione, hanno gettato la spugna a pochi mesi di distanza gli uni dagli altri.

Ma c'è un altro pezzo del puzzle, il più fantascientifico, che potrebbe aggiungersi. Segue le or-

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

me di quanto sta facendo anche Telegram, altro concorrente di WhatsApp, e di chiama Progetto Libra. È la moneta digitale che Facebook sta sviluppando sotto la guida di David Marcus, ex presidente di PayPal. Presentata di recente a multinazionali del calibro di Visa e Mastercard, Facebook mira a raccogliere un miliardo di dollari per lanciarla coinvolgendo finanziariamente alcuni partner strategici che possano sostenere fin da subito questo Bitcoin in salsa social. In parte è farina del sacco di Christian Catalini, laurea alla Bocconi, esperto di cripto valute e blockchain che insegna a Mit di Boston. Se il Bitcoin è stato fino ad adesso un bene speculativo digitale per pochi, trattato da agenzie di cambio dalla scarsa trasparenza, una moneta virtuale di Facebook e accettata all'interno del suo impero potrebbe avere un peso ben differente.

E allora viene da chiedersi se il Web che ci aspetta non sia tanto un ritorno ai valori delle origini, come auspicato dal suo inventore Tim Berners-Lee, ma piuttosto una chat planetaria tutto fare che batte perfino moneta propria. Con buona pace di tutti gli altri.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Le tappe
Da Amazon Pay al progetto Libra

2007 Nasce **Amazon Pay**, soluzioni per velocizzare e gestire i pagamenti online: si acquista sui siti aderenti e si paga con il proprio account Amazon.

2014 WeChat introduce in Cina **WeChat Pay** per pagare e trasferire denaro all'interno dell'app. Negli Usa invece parte il sistema di pagamento **ApplePay**.

2014 Facebook assume il presidente di PayPal, David Marcus, che ora guida il **Progetto Libra** per la creazione di una nuova moneta virtuale.

2015 Nasce **Google Pay**, sistema di pagamento di Google tramite l'uso dello smartphone e smartwatch. Si effettuano infatti acquisti con i dispositivi.

2018 **Whatsapp Pay**, il test è introdotto in India: qui si contano 200 milioni di persone attive al giorno. Il piano è di lanciarlo anche in altri Paesi entro l'anno.

2019 Mark Zuckerberg presenta la sua nuova visione: il futuro di Facebook è nelle **chat private** come Messenger, Whatsapp e Instagram.

2019 Trapela il progetto **Libra** di Facebook. Consentirà transazioni sul web evitando di passare per le banche, anche fuori da Facebook.

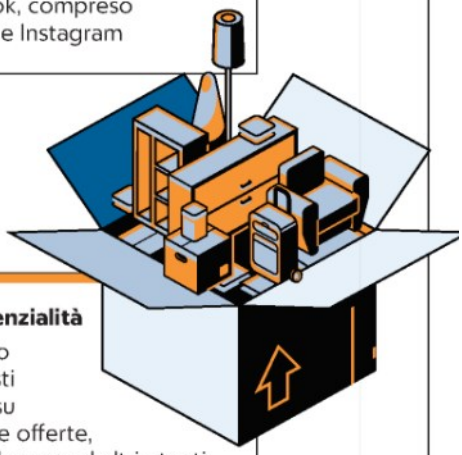
Il personaggio

David Marcus, classe 1973, ex presidente di PayPal, si sta occupando a Facebook della creazione della di una nuova moneta virtuale Lavora con lui anche l'italiano Christian Catalini, esperto di cripto valute

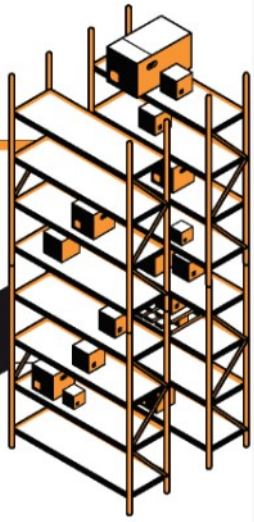
Il business della super app

Come funzionerà

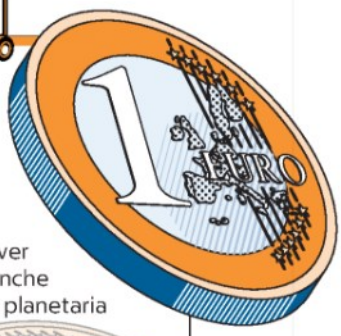
❶ I canali
Si potrà acquistare direttamente sui vari canali di Facebook, compreso Whatsapp e Instagram



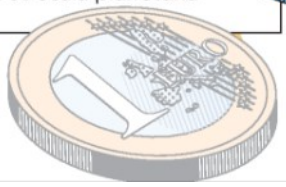
❷ Le potenzialità
Si potranno fare acquisti cliccando su pubblicità e offerte, trasferire denaro ad altri utenti, pagare bollette e biglietti



❸ L'acquisto
Il social network gestirà direttamente le transazioni come fa Amazon sul suo sito

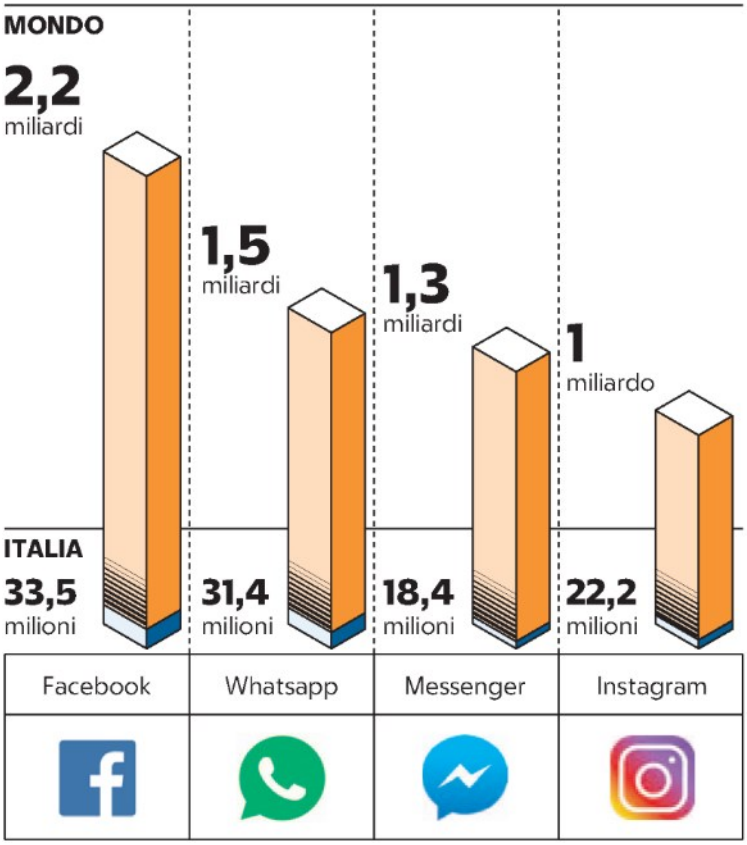


❸ La valuta
Allo studio l'introduzione di una nuova criptomoneta come il Bitcoin che eviterà di dover passare per le banche e usabile su scala planetaria



I numeri di Facebook

numero di utenti, app e browser



DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

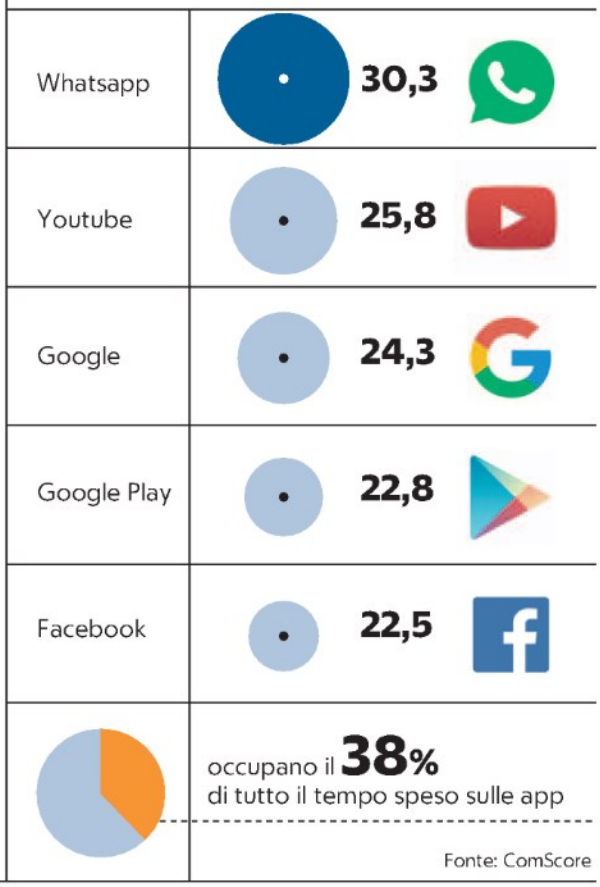
In Italia

35,1 milioni
gli utenti unici complessivi di tutti i servizi di Facebook

70%
degli utenti mobile in Italia usa Whatsapp ogni giorno

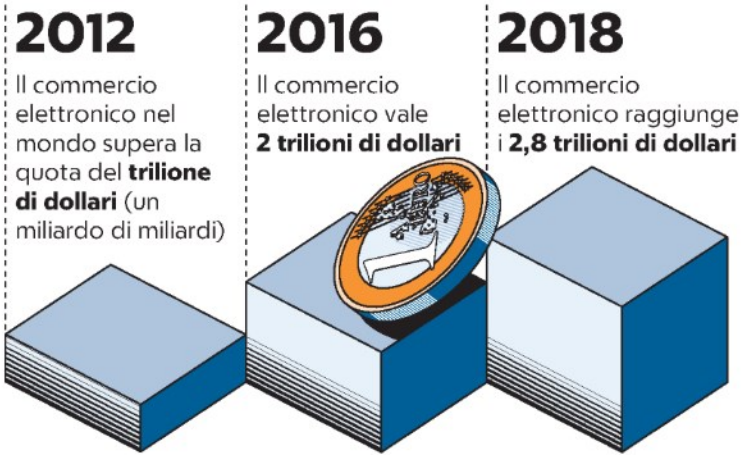
1 minuto su **3**
del tempo speso online è su Facebook o Whastapp

Le prime 5 app per utilizzo mensile
Dati in milioni di utenti



Fonte: ComScore

Un mondo di acquisti online



Facebook
Sopra, Mark Zuckerberg durante la conferenza F8 di fine aprile in California, quando annunciò la svolta verso le chat private

MF
Dir. Resp.: Paolo Panerai
www.datastampa.it
Tiratura: 105813 - Diffusione: 56756 - Lettori: 132000: da enti certificatori o autocertificati

Ubi Banca scommette sull'innovazione digitale

Ubi Banca chiama a raccolta il mondo del fintech per mettere a fuoco le tendenze e le novità che stanno coinvolgendo l'attività bancaria, radunando a Milano, in un incontro che si è svolto ieri, i protagonisti dell'industria, della consulenza e delle nuove imprese che puntano sull'innovazione tecnologica. L'incontro, organizzato in collaborazione con Fintastico, il portale dedicato alle informazioni sulle novità della galassia fintech, si è focalizzato sull'analisi dell'evoluzione dei modelli di servizio, sugli effetti della regolamentazione PSD2, la direttiva Ue sui servizi di pagamento, e sul ruolo dei nuovi entranti che sfidano le banche tradizionali. Per cogliere i cambiamenti in atto nel sistema finanziario e fornire le migliori risposte alle esigenze della clientela, spiega la nota, Ubi sta consolidando la collaborazione con l'ecosistema delle fintech, sviluppando un network di contatti con acceleratori, incubatori e broker dell'innovazione. Dal 2016 a oggi Ubi ha investito 164 milioni in innovazione tecnologica e ha stanziato 13 milioni per la sicurezza informatica. Il piano industriale ha inoltre previsto una spesa di 240 milioni per il rinnovamento delle filiali, considerando anche lo sviluppo delle tecnologie. «Anche le collaborazioni nate con nuovi player del sistema finanziario e lo sviluppo di modelli di servizio innovativi possono portare vantaggi alla clientela», ha commentato Frederik Geertman, chief commercial officer di Ubi Banca.

Generali all'attacco di MetLife

UnipolSai apre all'applicazione della blockchain

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

MF fashion
23-MAG-2019
da pag. 2
foglio 1
Dir. Resp.: Stefano Roncato
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 31 %

Strategie

Stefano Ricci fa approdare il suo e-commerce in Cina

L'operazione, prevista entro luglio, sarà gestita assieme al partner Giglio Group. Nel 2019 è attesa una crescita dei ricavi del 5% generata dal canale retail. **Matteo Minà (Caserta)**

Stefano Ricci stima una crescita del 5% nell'anno in corso ed è pronto a lanciare la nuova piattaforma e-commerce, dedicata anche al mercato cinese. E intanto, il marchio fiorentino di luxury menswear prosegue il suo viaggio alla scoperta di luoghi italiani simbolo di bellezza ed eccellenza, coinvolgendo la Reggia di Caserta, dove martedì scorso è stata presentata la collezione primavera-estate 2020. Dopo aver toccato location come il circuito del Mugello e l'isola di Montecristo in Toscana (vedere *MFF* del 9 giugno 2018), il grand tour di Stefano Ricci fa tappa presso la famosa dimora reale, ispirazione per un video emozionale e per il catalogo di stagione, che per la prima volta include anche la proposta SR junior. Progettato dall'architetto **Luigi Vanvitelli** a partire dal 1752 per volere di **Carlo di Borbone**, l'iconico edificio, che doveva competere con Versailles e che si ispira all'Escorial di Madrid, include un complesso di 1.200 stanze e un parco di 120 ettari con vasche e fontane, capace di attrarre oggi circa 900 mila visitatori all'anno. «Abbiamo voluto raccontare il sogno di vivere un giorno da re, in un equilibrio di forme e geometrie che richiama la pura qualità della vita, oltre a un luogo dalla cura maniacale del dettaglio, dove nulla è affidato al caso nell'armonia che sovrasta l'ambiente», ha spiegato a *MFF* **Filippo Ricci**, direttore creativo della maison. Ancora in ambito di prodotto, la proposta della label deluxe si apre sempre più anche al mondo athleisure, tanto che al prossimo Pitti uomo verrà presentata una capsule in quest'ottica, con giacche, felpe e accessori dall'anima altamente performante. Sul fronte dei numeri, dopo aver chiuso il 2018 a quota 150 milioni di euro di fatturato ed ebitda al 18%, la crescita del 5% 2019 sarà trainata anche dal retail, canale che conta 69 store diretti worldwide. Dopo Sochi e Singapore è stata inaugurata nelle scorse settimane la boutique di Manila e consolidata la presenza con due nuovi shop in shop nei department **Neiman Marcus**, mentre durante l'estate saranno completate due shop in shop relocation in Australia. «Entro luglio lanceremo il nuovo e-commerce in collaborazione con **Giglio Group**, che oltre all'America e all'Europa ora comprende anche la Cina e ci permette di avere più piattaforme per la spedizione nei vari paesi. Nel 2020 le vendite online saranno estese a tutto il mondo», ha poi aggiunto **Niccolò Ricci**, ceo della maison, proseguendo: «Oltre ai canali di vendita tradizionali, siamo sempre più vicini ai consumatori finali per capire le loro reali esigenze e per soddisfarli con proposte customizzate. In generale, continuiamo a gestire direttamente il business senza necessità di aprirsi a investitori esterni». (riproduzione riservata)

Un'immagine dell'evento di Stefano Ricci alla Reggia di Caserta

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

ItaliaOggi
23-MAG-2019
da pag. 22
foglio 1
Dir. Resp.: Pierluigi Magnaschi
www.datastampa.it
Tiratura: 62714 - Diffusione: 25081 - Lettori: 109000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 39 %

Sony, studio di produzione per trasformare i videogiochi in serie tv e film per il cinema

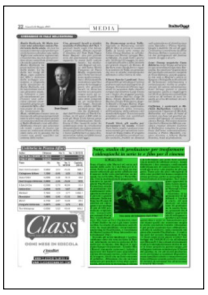
DI MARCO LIVI

Sony s'ispira alla Marvel ed entra nel mondo delle serie tv e dei film per il cinema. Serie tv, peraltro, che sono un segmento editoriale già molto affollato con il nascere delle varie piattaforme on demand, tra cui Netflix, Disney e WarnerMedia. Così la multinazionale giapponese ha lanciato in questi giorni PlayStation Production, studio di produzione che trasformerà i videogiochi in titoli per il piccolo e grande schermo. Dalla sua Sony ha 25 anni di attività nei videogame e un catalogo di più di 100 produzioni originali, che comprende per esempio *God of War*, *Crash Bandicoot*, *The Last of Us* e *Uncharted*, oltre a *Tomb Raider* da cui è già stato tratto un film. Lo studio di produzione sarà diretto da Asad Qizilbash, vicepresidente marketing di PlayStation, e coordinato da Shawn Layden di Sony interactive entertainment (Sie).

Una scena del videogioco *God of War*

Secondo gli stessi Qizilbash e Layden, «abbiamo visto che cosa ha fatto la Marvel, adattando un intero universo di fumetti per il cinema. Alla Marvel ci ispiriamo dunque sicuramente». Tramite Mcu (Marvel cinematic universe), infatti, i supereroi dei fumetti sono approdati al cinema diventando spesso, come nel caso di *Avengers*, titoli con un forte successo di pubblico. «Riteniamo che sia un buon momento per guardare verso altre opportunità, attraverso lo streaming, il cinema o la televisione, per poter dare un'altra vita ai mondi che abbiamo creato», hanno dichiarato i due manager, confermando indirettamente di volersi inserire in un trend già in atto e già seguito da più soggetto. Tanto più che altri videogiochi di altre case produttrici hanno compiuto lo stesso percorso, anche se non sempre con buoni risultati al botteghino. Tra i videogame approdati in sala ci sono *Assassin's Creed*, *World of Warcraft* e *Prince of Persia*.

Insomma, il ragionamento di Qizilbash e Layden è stato «di non lasciare ad altre case di produzione le nostre licenze, pensando che il miglior approccio sia di sviluppare e produrre noi stessi questi film e serie tv. Innanzitutto perché siamo quelli che conoscono meglio le storie raccontate tramite videogame. E poi perché possiamo fare affidamento, a livello di audience, sulla comunità che gioca alla console PlayStation». A conferma però del recente dinamismo di Sony c'è stato negli scorsi giorni (vedere *ItaliaOggi* del 18/5/2019) il via all'alleanza con Microsoft. I due colossi storicamente rivali nei videogiochi hanno deciso di unire le forze proprio in questo campo, per sviluppare insieme soluzioni per il futuro del gaming, in cui gli utenti giocheranno in streaming su qualsiasi dispositivo, senza installare niente e senza dover per forza utilizzare console potenti e costose. Si tratterà di soluzioni che sfrutteranno il cloud di Microsoft.



DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
www.datastampa.it
Tiratura: 112481 - Diffusione: 153569 - Lettori: 738000: da enti certificatori o autocertificati
23-MAG-2019
da pag. 19
foglio 1
Superficie: 12 %

Qualcomm crolla a Wall Street dopo la stangata antitrust

TRIBUNALE USA

Una sentenza dà ragione alla Ftc: «Violate le regole della concorrenza»

Marco Valsania
NEW YORK

Qualcomm ha violato le norme antitrust americane. Ha illegalmente soppresso la concorrenza nello strategico, redditizio e crescente mercato dei microprocessori per gli smartphone, abusando in particolare di una posizione dominante conquistata nei chip per modem wireless al fine di imporre eccessive commissioni di licenza.

La decisione è arrivata sotto forma di una sentenza di tribunale, nella quale la magistratura ha dato ragione all'authority federale di regolamentazione della Federal Trade Commission che aveva sporto denuncia contro Qualcomm nel 2017. Un verdetto che ha penalizzato il titolo, scivolato ieri del 12 per cento. Sintomo delle ripercussioni che potrebbe avere per il business del gruppo e per l'intero settore delle tecnologie dedicate a device mobili e ai network di nuova generazione 5G in arrivo.

Il giudice, Lucy Koh di San Jose' in California, al termine di un processo senza giuria durato dieci giorni ha concluso, in un documento di 233 pagine, che «le pratiche di licenza di Qualcomm hanno strangolato la concorrenza» in maniera estesa e per anni. Hanno cioè danneggiato tanto rivali che consumatori, assieme ad oltre una dozzina di produttori statunitensi e internazionali che vanno da Apple a BlackBerry, da Huawei a Lenovo, da Samsung a Sony, da LG a Motorola. Koh, di conseguenza, ha ordinato all'azienda di rinegoziare i suoi accordi su tecnologie che sono ormai considerate standard per l'industria e di farlo a prezzi ragionevoli, senza ricorrere a tattiche quali la minaccia di tagliare forniture o assistenza tecnica.

Il giudice ha inoltre prescritto una supervisione dell'azienda per un periodo di sette anni, intesa ad assicurare il rispetto delle direttive da parte dell'azienda. Nelle sue motivazioni ha fustigato i vertici del gruppi per aver continuato controverse pratiche anche dopo che erano scattate indagini in molteplici paesi. E nonostante fosse a conoscenza degli effetti deleteri del proprio comportamento monopolistico. Ha trovato che i testimoni di Qualcomm, a cominciare dai suoi top excutives, "hanno mancato di credibilità" e sono stati contraddetti da testi ed e-mail.

Qualcomm ha immediatamente criticato la decisione del magistrato, affermando di essere in «disaccordo con le conclusioni, l'interpretazione dei fatti e l'applicazione della legge». Ha chiesto che il provvedimento venga sospeso e ha fatto sapere che ricorrerà in appello per ribaltarlo. L'azienda ha soltanto il mese scorso risolto con un'intesa una lunga e dura battaglia legale con una delle aziende ritenute danneggiate dal tribunale californiano, la Apple, su pagamenti di diritti legati a brevetti di tecnologia wireless. Quale risultato di quel compromesso, Apple tornerà a utilizzare i chip di Qualcomm, ritenuti migliori per le performance desiderate, al posto dei microprocessori Intel. Quell'accordo non è tuttavia bastato a convincere adesso la magistratura a essere meno severa nel tirare le redini dell'antitrust.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
www.datastampa.it Tiratura: 112481 - Diffusione: 153569 - Lettori: 738000: da enti certificatori o autocertificati
23-MAG-2019
da pag. 23
foglio 1 / 2
Superficie: 33 %

Da Londra a Tokyo, si allarga l'offensiva contro Huawei

BUFERA NELLE TLC

Effetto valanga sul colosso cinese inserito nella lista nera degli Stati Uniti

Vodafone e BT escludono la compagnia nel mirino dal debutto delle reti 5G

Luca Salvioli

Operatori, produttori di chip, sistemi operativi. Una serie di partner strategici sta mettendo in pausa la relazione commerciale con Huawei. È la conseguenza diretta della decisione americana di mettere il colosso cinese delle tlc nella lista nera delle aziende che non possono comprare tecnologia da compagnie americane se non con una, improbabile, autorizzazione governativa.

L'effetto valanga delle misure imposte da Trump era stato evidente lunedì con l'interruzione delle licenze Android da parte di Google nei confronti di Huawei, poi sospese per 90 giorni per i prodotti già in vendita. Ieri è andato oltre, seguendo il fuso orario con notizie che arrivavano progressivamente dagli Stati Uniti al Giappone e all'Inghilterra. Dal continente americano sono arrivate indicazioni che quello che ha fatto Google con gli smartphone potrebbe fare anche Microsoft con il suo Windows installato nel notebook Huawei. Cosa prevedibile. Il MateBook X Pro – il laptop di punta di Huawei – è stato rimosso dallo store ufficiale di Microsoft. Cosa succederà agli aggiornamenti di Windows 10? L'azienda fondata da Bill Gates non ha ancora risposto ufficialmente.

In Inghilterra, invece, a pochi minuti di distanza i due principali operatori mobili - EE, parte di BT, e Vodafone - hanno tolto i telefoni Huawei da quelli che accompagneranno il lancio delle prime reti commerciali 5G nel Regno Unito. EE ha scelto di debuttare con telefoni Samsung, OnePlus e Lg. Huawei, che era nella lista fino a due giorni fa, non c'è più.

Marc Allera, amministratore delegato di EE, ha detto al Financial Times che l'azienda ha «messo in pausa» il lancio dei telefoni 5G di Huawei, non avendo la «sicurezza del servizio» necessaria per offrire contratti a lungo termine. EE continuerà comunque a utilizzare Huawei, insieme a Ericsson, per le apparecchiature radio per la sua rete 5G, nonostante l'allarme e il pressing americano.

La decisione è dunque legata alla sospensione della licenza di Android. Finché non sarà chiaro quale possa essere la via d'uscita da questa impasse, se con Google oppure se con un nuovo sistema operativo e relativo negozio di app fatto da Huawei, tutta la filiera dei partner si troverà di fronte all'incertezza di cosa succederà sugli smartphone futuri, mentre per quelli attualmente in commercio ci sono maggiori garanzie, almeno nel breve periodo.

Sempre in Inghilterra, e più di preciso da Cambridge, arrivano notizie preoccupanti per Huawei: il costruttore di chip ARM starebbe sospendendo il business con l'azienda per essere in regola con le imposizioni degli Stati Uniti, ha scritto la Bbc citando documenti interni. L'azienda avrebbe chiesto ai dipendenti di fermare «tutti i contratti attivi, i diritti di supporto e tutti gli impegni in sospeso» con Huawei e le sue filiali. Arm, di proprietà della giapponese Softbank, ha dichiarato in un memorandum interno che i suoi progetti contenevano tecnologia di origine statunitense, perché il design viene sviluppato nei laboratori americani, tra California, Arizona e Texas. Arm produce chip ma non li vende direttamente: commercializza la licenza, in alcuni casi anche solo l'architettura di semiconduttori che vengono poi realizzati dai partner. È il caso dei processori Kirin che sono a bordo degli smartphone Huawei. Sarebbe quindi un colpo durissimo se davvero Huawei si dovesse trovare senza Arm. In una nota l'azienda cinese ha detto «apprezziamo le nostre strette relazioni con i partner, ma riconosciamo la pressione che stanno subendo alcuni di questi come risultato di decisioni di stampo politico. Siamo fiduciosi che questa deplorevole situazione possa essere risolta».

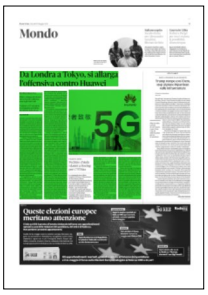
In Giappone KDDI e SoftBank hanno posticipato il lancio del Huawei P30 Lite, mentre NTT Docomo ha detto che sta considerando una mossa simile su altri modelli, incluso il P30 Pro.

Lunedì il fondatore di Huawei, Ren Zhengfei, aveva minimizzato l'impatto delle misure trumpiane, dicendo di avere in casa tecnologia in eccesso per non avere problemi sulla produzione e che gli Usa «sottovalutano le nostre capacità». La situazione si sta però facendo molto complicata e molto velocemente: si fatica a ricordare un simile attacco di un governo e delle sue imposizioni su un'azienda privata. Huawei da pochi mesi è diventata numero 2 al mondo negli smartphone, superando Huawei, ed è numero 1 al mondo nelle tecnologie di rete.

Nel frattempo il New York Times ha scritto che la prossima a finire nella lista nera potrebbe essere Hikvision, un'azienda cinese specializzata in video-sorveglianza. La Cina ha risposto sollecitando gli Stati Uniti a «non gettare più discredito» sulle sue società usando i «poteri nazionali».

Manca ancora una vera risposta cinese capace di ribaltare il tavolo. Si ventilano solo alcune ipotesi: ieri Goldman Sachs ha rivisto al ribasso il prezzo di riferimento delle azioni Apple a 178 dollari per azione dai 184 precedenti. Questo perché se i prodotti di Cupertino fossero vietati in Cina nell'ambito della guerra commerciale con gli Stati Uniti, gli utili di Apple potrebbero calare del 29%. Ma sarebbe peggio se Pechino mettesse un freno alle esportazioni di terre rare verso la California. Si tratta di materiali di fondamentale importanza per l'industria tech, e di cui la Cina è assoluto leader.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

REUTERS

Presi nella rete. Un manifesto pubblicitario che sponsorizza la tecnologia 5G di Huawei a Pechino

il Giornale

23-MAG-2019
da pag. 23
foglio 1

Dir. Resp.: Alessandro Sallusti

www.datastampa.it

Tiratura: 86080 - Diffusione: 48117 - Lettori: 340000: da enti certificatori o autocertificati

Superficie: 21 %

il caso Dopo il blocco di Android

Ora anche Vodafone mette «in pausa» Huawei

Quattro gestori mobili non venderanno smartphone 5G del marchio cinese

Maddalena Camera

■ Niente smartphone 5G Huawei in Gran Bretagna e Giappone. Due operatori del Regno Unito Vodafone e EE, ossia British Telecom, e due nipponici, KDDI e SoftBank, hanno già deciso di rinviare il lancio degli smartphone del brand cinese. Tutto finchè non sarà chiaro il destino del sistema operativo Android, che Google ha deciso di non aggiornare più se montato su smartphone Huawei per assecondare la decisione del presidente Usa Donald Trump. Vero è che la mossa è stata congelata per 90 giorni, ma finchè il risultato finale non sarà chiaro le società di tlc non vogliono rischiare di trovarsi con i magazzini ricolmi di invendibili, perchè non aggionabii, smartphone Huawei. Il risultato è che il lancio della rete 5G verrà effettuato su smartphone concorrenti come Samsung o Lg in attesa di sviluppi. Il colosso fondato da Ren Zhengfei sta anche lavorando a un suo sistema operativo proprietario, ma non c'è dubbio che uscire da Android supportato da Google sia problematico.

Marc Allera, ad di EE, ha spiegato a Ft di «aver messo in pausa il lancio dei telefoni 5G di Huawei, non avendo la sicurezza del servizio necessaria per offrire contratti a lungo termine». In compenso però l'azienda continuerà ad utilizzare Huawei, insieme ad Ericsson, per la realizzazione della sua rete 5G, nonostante i divieti arrivati dal governo Trump. Dello stesso parere anche il ministro dell'economia francese Bruno Le Maire che non vuole colpire il produttore di apparati di rete mobile: essendo il leader nel settore è difficile metterlo al bando. Diversa invece la situazione sul fronte smartphone dove i produttori sono moltissimi. I cinesi però non staranno a guardare. Huawei è un gigante: utilizza quasi il 10% della produzione mondiale di semiconduttori e conta su un fatturato di 100 miliardi di dollari e 200mila dipendenti nel mondo. Senza contare che la Cina consuma circa il 60% della produzione mondiale di semiconduttori e le compagnie statunitensi ne forniscono quasi la metà. Inoltre le aziende tecnologiche statunitensi e cinesi sono molto legate tra loro nelle catene di approvvigionamento globali. Tanto che il produttore di chip britannico Arm ha dichiarato di non fornire più i suoi prodotti a Huawei perchè progettati negli Usa.

Insomma le relazioni sono complesse ed è probabile che le autorità cinesi reagiscano, ad esempio trattenendo le autorizzazioni doganali e cercando fonti alternative di approvvigionamento da imprese in altri Paesi come Corea, Taiwan, Giappone e Europa. Secondo gli analisti, il rischio maggiore è quello, nel lungo periodo, di veder divergere Stati Uniti e Cina su standard tecnologici importanti, mentre si contendono il primato e l'influenza economica. L'esito della battaglia è incerto, ma non c'è dubbio che Trump con i suoi divieti si stia prendendo una enorme responsabilità.

FONDATORE
Ren Zhengfei

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

il Giornale

23-MAG-2019
da pag. 23
foglio 1

Dir. Resp.: Alessandro Sallusti

www.datastampa.it Tiratura: 86080 - Diffusione: 48117 - Lettori: 340000: da enti certificatori o autocertificati Superficie: 33 %

ENNESIMO CAPITOLO NELLA GUERRA COMMERCIALE TRA PECHINO E WASHINGTON

«Chi usa l'iPhone sarà licenziato»

Azienda cinese vieta ai dipendenti i brand Usa. Al bando anche McDonald's e P&G

NEL MIRINO

Proibito anche guidare auto americane e stop ai viaggi negli States

Rodolfo Parietti

■ L'iPhone? Proibito usarlo. Vivamente consigliato l'acquisto di un cinesissimo Huawei. Un hamburger da McDonald's? Guai a mangiarlo. E vietato pure stringere il volante di una Chrysler, pigiare sull'acceleratore di una Ford e godersi un viaggio a bordo di una GM. Mica scherzano, in Cina, con la *trade war*. Una roba da prendere maledettamente sul serio. Al punto da convincere la Jinggang Motor Vehicle Inspection Station, un'azienda nella provincia dello Jiangsu, della necessità di istruire i dipendenti con un nuovo codice di comportamento. Ferreo. Un calvinismo declinato in mandarino con cui si mettono all'indice i brand a stelle e strisce. Un *ban* che si estende anche ai polli di Kentucky Fried Chicken, ai prodotti per la casa Procter&Gamble e a quelli per la salute di Amway, fino all'impossibilità per il personale di far turismo negli States. Poco democratico? Probabile. Chi non rispetterà le nuove regole sarà infatti accompagnato alla porta. Licenziato. Brutale? Non meno del ruvido «You're fired!» usato da Donald Trump non solo durante una sua celebre trasmissione televisiva, ma anche dallo scranno di comandante in capo della Casa Bianca.

Siamo insomma a un capitolo del tutto inedito nella disfida a colpi di dazi tra Pechino e Washington. Quello non più scritto con l'inchiostro cangiante della politica, ma dalle azioni immediate di chi fa impresa. Queste: «Per aiutare il nostro Paese a vincere questa guerra - è l'avviso esposto in bacheca alla Jinggang - , le autorità aziendali hanno deciso che tutti i dipendenti devono immediatamente interrompere l'acquisto e l'utilizzo di prodotti americani». *A la guerre comme à la guerre*. Lo stesso tipo di battaglia combattuta da un ristorante in Cina con questo cartello: «D'ora in poi, il nostro negozio addebiterà il costo del servizio del 25% ai clienti americani. Se non capite, consultate l'Ambasciata Americana!». Vero è che nell'ex Celeste Impero è da mesi operativo il movimento «Boycott Apple», che qualche danno in termini di vendite a Cupertino l'ha pure procurato, ma l'idea del boicottaggio ad ampio spettro, duro e puro, è uno *step* ulteriore. Forse ispirato dalla *moral suasion* del governo guidato da Xi Jinping, o forse solo frutto della crescente insofferenza che i cinesi avvertono nei confronti del protezionismo americano. Un nemico mortale per un Paese con un modello economico ancora basato sull'export globale del «made in China». Resta da vedere se l'iniziativa dell'azienda dello Jiangsu rimarrà un caso isolato, o se si trasformerà in una valanga di adesioni tale da creare un nuovo standard aziendale. Doloroso per le corporation Usa. Da Goldman Sachs il primo caveat: se la Mela Morsicata verrà messa all'indice in Cina, i suoi utili potrebbero calare del 29%.

Sul fronte diplomatico le bocce sono intanto ferme. Il segretario Usa al Tesoro, Steven Mnuchin, ha ammesso ieri che non è ancora stata programmata la prossima missione a Pechino per aprire un nuovo round di negoziati commerciali. Dopo aver concesso una tregua di 90 giorni a Huawei, pare però che Trump stia meditando un'altra mossa di rappresaglia. Nel mirino ci sarebbero ora i leader mondiali nella videosorveglianza, tra cui il big dei big Hangzhou Hikvision Digital Technology, ai quali verrebbe impedito l'accesso alla tecnologia Usa. Altra benzina sul fuoco.

NO APPLE Una donna con l'Iphone per le strade di Pechino

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
www.datastampa.it
Tiratura: 112481 - Diffusione: 153569 - Lettori: 738000: da enti certificatori o autocertificati

CREDITO AL CONSUMO

Nagel apre a partnership con Tim per Compass

«Compass è molto presente in questo mestiere, quindi sicuramente se ci viene data questa possibilità la guardiamo con interesse, se ci invitano partecipiamo». Così il Ceo di Mediobanca, Alberto Nagel replica alla domanda se Piazzetta Cuccia faccia parte delle banche invitate da Tim per l'individuazione di un partner nel credito al consumo. «Tim è un ottimo partner, sicuramente se ci sono le possibilità è una proposta interessante», ha concluso Nagel.

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Il Sole 24 ORE
Dir. Resp.: Fabio Tamburini
www.datastampa.it
Tiratura: 112481 - Diffusione: 153569 - Lettori: 738000: da enti certificatori o autocertificati
23-MAG-2019
da pag. 4
foglio 1 / 2
Superficie: 35 %

Di Maio: ora cambio di passo per il rilancio d'Impresa 4.0

Il ministro. Sarà riconvocata la cabina di regia, misure previste da un piano pluriennale
«Per l'Italia chiederemo un commissario Ue all'Industria, al Commercio o alla Concorrenza»

Carmine Fotina
ROMA

«Confronto, dialogo costante e, talvolta, anche il compromesso». Il ministro dello Sviluppo economico e del Lavoro Luigi Di Maio in più di un passaggio batte su questo tasto per allontanare l'idea di una contrapposizione o di un dualismo con il mondo delle imprese che pure aveva caratterizzato le prime fasi di questo governo. Non c'è un riferimento alle incertezze per l'esecutivo che potrebbero aprirsi dopo il voto di domenica ma piuttosto la promessa, che sembra già guardare alla manovra d'autunno, di una nuova impostazione più orientata alle politiche per la crescita dopo il primo anno di governo che ha invece privilegiato misure sociali.

Non scalda la platea il discorso del ministro (solo un tiepido applauso in apertura e chiusura) sebbene riconosca l'errore di non aver prorogato il "superammortamento" fiscale, ripescandolo solo con il recente decreto crescita, e anche se preannuncia l'intenzione di cambiare passo sul piano Impresa 4.0. Sembra l'ammissione di averne trascurato la portata strategica, limitandosi a rinnovarne in versione rivista l'"iperammortamento" e il bonus formazione. Per questo «prima della pausa estiva» sarà convocata una riunione della cabina di regia che nell'ultimo anno era invece finita nel dimenticatoio. Di Maio prefigura per il 2020 una versione "strutturale" delle misure del piano 4.0, non più da prorogare di anno in anno; questo per «mettere le imprese in condizione di effettuare una programmazione di medio-lungo termine nella stabilità di un contesto definito».

L'azione di politica industriale, prosegue il ministro, prevede una riconsiderazione anche del Piano straordinario per il made in Italy a partire dalla cabina di regia sull'internazionalizzazione che si terrà nella seconda parte dell'anno. Tra le novità sembra esserci anche un recupero del ruolo delle camere di commercio al fianco dell'Agenzia Ice e del polo Cassa depositi e prestiti.

Ci sono poi all'orizzonte i voucher per incentivare connessioni internet nelle cosiddette "aree grigie" del paese (si parla di 3mila euro per Pmi e 5mila euro per scuola), al centro del Comitato banda ultralarga che sarà convocato a giugno. «Entro tre mesi» dovrebbe arrivare la riforma della legge 181 per velocizzare le misure di supporto alle riconversioni industriali nelle aree di crisi. In vista della prossima legge di bilancio, invece, a supporto del contrasto all'evasione e della legalità si pensa «all'introduzione di meccanismi premianti per le imprese virtuose, iter autorizzativi semplificati, minori oneri burocratici». Entro dicembre invece dovrà essere redatto in versione definitiva il Piano energia clima che fissa i nostri obiettivi per i prossimi anni. La decarbonizzazione è un target del 2025, conferma Di Maio, «anche anticipando la chiusura di qualche centrale al 2023», in ogni caso - tiene a sottolineare ancora una volta - tutto secondo il metodo del «dialogo» con gli stakeholder.

C'è anche molta Europa nell'intervento del titolare dello Sviluppo. Innanzitutto per sottolineare con convinzione che l'Italia richiederà un commissario, «in settori qualificati come l'industria, l'imprenditoria, la concorrenza, il commercio e il mercato interno». E sembra un significativo cambio di posizione rispetto all'idea iniziale di puntare esclusivamente alla poltrona dell'Industria, mentre la Lega ha sempre indicato come prioritario il Commercio. Non solo. Anche sull'impostazione in materia di trattati commerciali i vecchi steccati sono caduti. Di Maio ha dato il via libera al supporto italiano ai negoziati sull'accordo Ue-Usa (il cosiddetto "Ttip senza agricoltura") e nel frattempo il Ceta, il trattato con il Canada, resta provvisoriamente in vigore non essendo mai approdato in Parlamento per la "non ratifica". «Ben vengano i negoziati commerciali - dice senza citare dossier specifici - se sono in grado di rimuovere le barriere, soprattutto non tariffarie, che ostacolano le esportazioni. È il momento di essere pragmatici e superare alcune posizioni frutto del pregiudizio ideologico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

IMAGOECONOMICA

Dietrofront sui trattati «Ben vengano i negoziati commerciali se sono in grado di rimuovere le barriere, soprattutto non tariffarie»

Repubblica Scienze
23-MAG-2019
da pag. 3
foglio 1 / 2
Dir. Resp.: Carlo Verdelli
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 1883000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 31 %

L'intervista

Jimmy Wales

"Attenti alle leggi possono favorire i colossi del web"

È il co-fondatore di Wikipedia "Il nostro futuro è nell'espansione delle lingue che sono parlate fuori dall'Occidente"

In Rete ci sono concentrazioni ma anche indipendenza Di natura sono ottimista ma mi preoccupa l'aumento delle regole

PARIGI — «Sono sempre stato un ottimista, ma questo non significa che non veda il problema: la concentrazione del traffico dati sul Web in poche mani». Jimmy Wales, cofondatore di Wikipedia, usa toni pacati e ostenta tranquillità. A 52 anni, è il volto pubblico di un sito che è fra i cinque più visitati al mondo, ultimo esempio di quella Rete pluralista e libera dal giogo della pubblicità che andava per la maggiore alla fine degli anni Novanta. Lo incontriamo al *Viva Tech* di Parigi, pochi giorni prima della sua partenza per l'Italia dove parteciperà al *Wired Next Fest* di Milano, questo sabato.

«È vero che oggi c'è una evidente concentrazione sul Web, ma è altrettanto vero che ci sono ancora siti indipendenti e non mi riferisco solo a Wikipedia. Reddit ad esempio e Twitter, che non considero nella rosa dei presunti monopolisti. Ad esser sincero sono più preoccupato dall'aumento delle regolamentazioni che, in realtà, invece di colpire i colossi della Rete potrebbero finire per aiutarli ed impedire che altri riescano ad emergere. È già successo in passato in settori diversi. Pensi al campo delle automobili: Tesla è stata la prima novità vera in decenni».

Quindi non bisogna avere regole?

«Certo che bisogna averle, dipende quali però. Prendiamo la legge sul copyright europeo: l'articolo 13 esenta chi ha un fatturato sotto i 10 milioni di euro ma solo se l'azienda ha meno di tre anni. E ci sono tanti luoghi online che fanno margini bassi ma hanno grandi comunità e sono in giro da parecchio. Se l'obiettivo finale è fare in modo che emergano idee alternative, bisogna fare attenzione a non sommergerle con la burocrazia. Perché quella solo i colossi la possono affrontare».

Tim Berners-Lee, uno degli inventori del Web, vorrebbe rifondare la Rete recuperando i suoi valori originari.

«Bella idea. Ma temo non ci siano bacchette magiche capaci di risolvere i problemi».

E lei cosa farebbe?

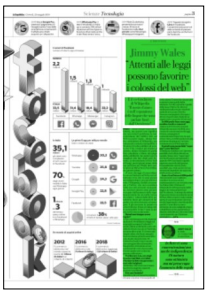
«Sarebbe più interessante parlare certi colossi. È stato fatto in passato in settori come quello della telefonia. Un'altra priorità è quella delle tasse: il fatto che diverse multinazionali possano eluderle equivale a truccare il tavolo. Nessuna compagnia in Europa o altrove riuscirà mai a batterle se pagano solo una parte del dovuto».

Se Wikipedia fosse nata oggi, sarebbe riuscita a crescere?

«Siamo stati fortunati. Quando Wikipedia nacque nel 2001, non c'erano le concentrazioni di oggi. Diverse compagnie si contendevano il mercato. Se una avesse vinto, avrebbe goduto di una posizione dominante e noi non avremmo avuto il Web aperto».

E quindi cosa pensa delle "super app" come WeChat?

«Dobbiamo chiederci se è davvero possibile che la Rete diventi un mondo chiuso. Se le "super app" che Facebook sta preparando o appunto WeChat siano in grado imporre una svolta del genere. Personalmente non lo credo possibile, ma credo anche che sia necessario impedire che una cosa simile possa accadere».



DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Cosa c'è nel futuro di Wikipedia?

«Sicuramente non vogliamo cambiare la nostra natura trasformandoci in un servizio come YouTube (ride). Il futuro di Wikipedia è nell'espansione delle lingue che sono parlate fuori dall'Occidente. Centinaia di milioni di persone stanno accedendo ora al Web in Africa come in Asia e anche questa è una rivoluzione che avrà risvolti importanti e stavolta molto positivi. Come dicevo, sono ottimista e lo sono malgrado viava in Inghilterra e stia assistendo al disastro della Brexit. Del resto il mio è notoriamente un ottimismo patologico». **– j.d'a.**

JIMMY WALES
52 ANNI,
CO-FONDATORE
DI WIKIPEDIA

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE