

Rassegna del 28/10/2019

L'Economia del Corriere della Sera	5	Intervista a Giuliano Asperti - Meno contante per 200 miliardi di buone ragioni	Cinelli Carlo	1
Libero Quotidiano	7	Sorpresa: con meno contanti è salita l'evasione	Zulin Giuliano	4
Repubblica Affari&Finanza	13	In Spagna il bus si paga con la faccia	Ferluga Gabriele	6
Italia Oggi Sette	45	BooleBox cerca sette professionisti	...	7
Messaggero	13	Lotteria degli scontrini, possibile rinvio I commercianti: non siamo attrezzati	Di Branco Michele	8
L'Economia del Corriere della Sera	21	Come è debole la moneta social - Troppi rischi e poche garanzie Libra finisce in spiccioli	Cometto Maria_Teresa	10
Repubblica Affari&Finanza	30	Libra, il dollaro di Facebook fa paura ma non a tutti	Zampaglione Arturo	12
Repubblica Affari&Finanza	31	Intervista a Christian Cantini - "È un progetto aperto supereremo le diffidenze"	D'Alessandro Jaime	15
Repubblica Affari&Finanza	1	Radar - Il processo all'algocrazia - Mr. Facebook, AOC e il processo al capitalismo della sorveglianza	Giannini Massimo	17
Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	19	Stop ai pirati informatici La cybersicurezza arruola	Moroni Francesco	18
Italia Oggi Sette	14	Evasione doganale versione 4.0	Armella Sara	20
Giornale Controcorrente	21	E Trump usa il settore per punire l'odiato Bezos	CC	22
Giornale Miaeconomia	15	Evitare Instagram e Gmail? Con queste App oggi si può	Meoni Cinzia	23
Giornale Miaeconomia	15	Facebook, Google, Apple & C. Ecco cosa c'è dentro big tech Usa	Camera Maddalena	24
L'Economia del Corriere della Sera	61	Mille grandi centri sfidano l'e-commerce	Pagliuca Gino	26
Repubblica Affari&Finanza	18	JustEat, Takeaway, UberEats il merger arriva a domicilio	Franceschini Enrico	28
Repubblica Affari&Finanza	59	Rapporti Investimenti - Bitcoin, sbarco a Wall Street	Balestreri Giuliano	30
L'Economia del Corriere della Sera	19	Uno su tre sarà digitale Nel lavoro vince l'ibrido	Cimpanelli Giulia	31
Giornale Controcorrente	20	I giganti della Rete in guerra per la «nuvola»	Conti Camilla	33
Giornale Miaeconomia	14	Un «tesoro» da 170 miliardi regalato ai colossi di Internet	Conti Camilla	37
Giornale Miaeconomia	14	Il commento - Se il prezzo della rete diventa troppo alto	Zacché Marcello	39
Stampa Tuttosoldi	19	L'autunno caldo dei telefonici tra fibra e 5G "Opportunità in Germania e Nord Europa"	Spini Francesco	40
Messaggero	19	Perché il 5G è al centro di una guerra globale	Travisi Paolo	42
Repubblica Affari&Finanza	26	Intervista a Elisabetta Ripa - Banda ultralarga: Open Fiber al 70% "I nostri server per lo streaming Rai" - "Banda ultralarga, abbiamo il 70% Fibra per la tv: dopo Sky, la Rai"	Carli Stefano	44

MENO CONTANTE PER 200 MILIARDI DI BUONE RAGIONI

Il piano antievasione? Si può fare, con sgravi e pazienza
Anche toccando le concessioni. Giuliano Asperti, presidente
di Sia, la piattaforma dei pagamenti interbancari, spiega come



«Per farla bene, sul mercato dovranno arrivare almeno 500 mila Pos, non uno scherzo. Occorre un piano di sostegno

di **Carlo Cinelli**

«**P**artiamo dai numeri, aiuta a capire. Su 1.190 miliardi di pagamenti ufficiali, cioè tracciati, per gli acquisti delle famiglie, 250 miliardi avvengono per contanti ed altrettanti con carte di pagamento: in totale fa 500 miliardi. Gli altri 690 miliardi sono trasferimenti di credito registrati. Il tutto è contabilizzato e sotto il controllo del fisco: quindi una gran parte del Paese paga in modo tracciato. Vi sono in contemporanea almeno 200 miliardi di pagamenti, pure in contanti, per consumi di beni e servizi in nero e non tracciati, che sfuggono quindi al controllo del fisco. E poco meno per trattative tra privati, per immobili ed affitti ad esempio».

È su questo tavolo che bisogna giocare nella lotta all'evasione fiscale dice Giuliano Asperti. È il presidente della più importante piattaforma dei pagamenti del Paese ed è tra gli interlocutori naturali ai quali oggettivamente Conte e Gualtieri stanno chiedendo una mano per l'offensiva sul contante. Presidente della Sia, Società per l'automazione bancaria,

classe '48, è uomo d'industria e, da vicepresidente di Banca Imi, pratica la finanza, ritenendola essenziale, soprattutto al servizio della prima. E conosce bene, anche per esperienza personale, la politica. E dunque ha più di uno strumento per valutare «Italia cashless».

Si può fare o è uno slogan che, come suggerirebbe il rinvio dell'entrata in vigore di alcune norme, resterà tale?

«Si può fare e, a giudicare dalla determinazione che si percepisce tra Tesoro, Palazzo Chigi e dall'insieme del governo, qualcosa accadrà. A patto di avere pazienza e agire con continuità, con interventi sui singoli fattori della catena in modo distinto. Un passo alla volta, un passo al giorno, con i piedi per terra. E avere preso un po' di tempo per riflettere sulle azioni concrete è saggio e prudente. Il tema non si presta a semplificazioni. L'obiettivo di far evadere meno per ridurre le tasse mi pare di interesse generale».

Che ne pensa della riduzione della soglia di utilizzo del contante?

«Perché uno che si appresta a pagare in nero dovrebbe preoccuparsi della soglia legittima? Un piano di robusta riduzione progressiva ha un grande valore culturale ed aiuta, ma operare sul contrasto di interessi è di certo più sostanziale ed efficace». **Alcune categorie economiche, commercianti e artigiani in primo luogo, puntano già i piedi e trovano ascoltatori attenti e solerti tra gli alleati del Conte 2.**

«Beh, anche se siamo sotto la media europea, l'obiezione che il pagamento con la carta è piuttosto one-

roso per un commerciante è oggettiva. Può arrivare a qualche migliaio di euro l'anno. E va esaminata a sé».

Come?

«Per esempio consentendo di detrarre con un credito d'imposta oltre il costo del pos anche una parte dei costi incrementativi, rispetto agli anni precedenti, per gli oneri per l'utilizzo delle carte. E si potrebbe chiedere agli istituti che utilizzano il circuito nazionale dei pagamenti di rendere modestissimi gli oneri per pagamenti inferiori ai dieci euro. Ma occorre ragionarci su».

(Sono ipotesi che prendono piede. La scorsa settimana ha registrato l'apertura del Tesoro, per bocca del sottosegretario Antonio Misiani, alle sollecitazioni dei banchieri sull'estensione del credito d'imposta concesso sugli acquisti con Pos dai benzinai a tutte le categorie. E, sul fronte opposto, si è vista la disponibilità del ceo della prima banca italiana, Carlo Messina di Intesa Sanpaolo, a rivedere gli oneri sulle piccole transazioni cashless, tra 10 e 20 euro, che sono il 25% del totale).

Però fa pensare che per combattere l'evasione si debba far ricorso a premi e sgravi...



«Capisco l'obiezione, ma non c'è solo quella. E non occorre buttare in aria il mondo o pensare a chissà quali pene per decidere che tutti coloro che godono di una concessione pubblica devono, come condizione obbligatoria, consentire al cliente che lo richiede di pagare con carta di credito e quindi avere un Pos. E sono migliaia di casi piccoli — dalle spiagge a mercati e bancarelle, dai cinema ai parcheggi privati nelle grandi città — che insieme fanno numeri grandi. E in questo caso non c'è nulla da incentivare. Non si incentiva nessuno per non passare col rosso. Peraltro, come si sono convinti i commercianti allo scontrino fiscale o alla fatturazione elettronica, che sta dando risultati importanti, così si può lavorare per estendere l'uso di strumenti per il cashless a molti altri servizi».

Trattando. Per ridurre l'evasione e aiutare le casse statali.

«Trattando, certo. E continuando a far di conto. Perché se premio — e se

lo faccio dev'essere in modo significativo — l'emersione dei 200 miliardi di evasi con strumenti che si estendono inevitabilmente anche ai 550 già tracciati, non è detto che il saldo per le entrate pubbliche sia positivo, anzi nei primi esercizi sarà certamente negativo».

Un'operazione di sistema. Con corredo di lotteria della Befana.

«Per farla bene, sul mercato dovranno arrivare almeno 500 mila Pos, non uno scherzo e riguarda tanti. Occorre un piano di sostegno. Delle estrazioni a premio si parla da tempo. In Portogallo hanno aiutato. Costano poco e servono forse a non molto. Però nel paese delle lotterie e delle slot l'effetto potrebbe sorprendere: la platea dei vincenti potrebbe essere molto ampia. Con premi da mille euro si potrebbero premiare centinaia di migliaia di cittadini ogni anno con un investimento accettabile».

Poi i pos devono funzionare e

prendere la linea. La rete c'è?

«Se il Pos non c'è la linea non la prende di certo. Le applicazioni tecnologiche consentono tutto. Si può dare esecuzione ad ogni idea o fantasia. Da presidente di Sia, oggi probabilmente tra le più avanzate piattaforme tecnologiche europee, posso dire che siamo pronti a fare la nostra parte. Ma uguale impegno ci metteranno tutti gli operatori?».

Sia, che nonostante i progetti di quotazione o di alleanze, è sempre più dello Stato. E si parla di un enterprise value oltre i 3 miliardi.

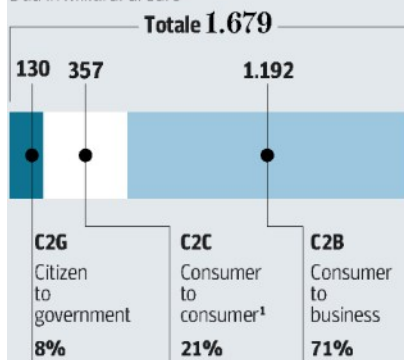
«A breve si arriverà al closing dell'operazione che porterà Cdp a controllare oltre l'80% di Sia. A moltiplicare l'ebbitda ci pensano gli analisti, il management e tutti i 3.500 dipendenti ne producono un pezzo ogni giorno. Sia è un gioiello dell'industria italiana e può essere il cuore di tanti progetti di sviluppo per produrre ricchezza e lavoro per il nostro Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Come spendiamo

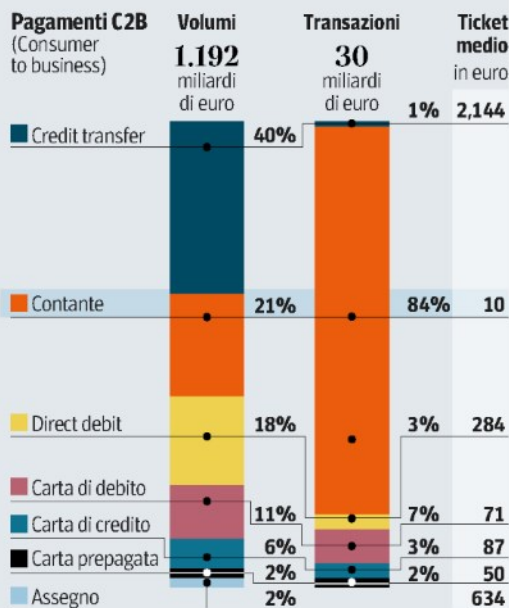
In Italia circa il **70%** dei pagamenti è legato agli acquisti delle famiglie che, nell'**84%** dei casi, usano il contante

Volumi transati in Italia
Dati in miliardi di euro



1) non include B2B
2) include charge e carte di credito

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia





Al vertice

Giuliano Asperti è
presidente di Sia, Società
per l'automazione bancaria

La prova che è inutile la lotta alle banconote dell'esecutivo

Sorpresa: con meno contanti è salita l'evasione

Per il Tesoro il nero vale 109 miliardi, uno in più rispetto a 7 anni fa. Ma dal 2012 c'è stato il boom di carte di debito e Pos

GIULIANO ZULIN

■ Meno contanti in giro eppure l'evasione addirittura aumenta. Sembra un paradosso, almeno a sentire le prediche del professor Gualtieri, esperto di storia forse ma meno di economia. Il bello è che sono i numeri da lui forniti a fine settembre, confrontati con quelli di Banca d'Italia, a smontare la teoria secondo la quale il sommerso è colpa delle troppe banconote in giro.

Partiamo dal documento diffuso dal ministero dell'Economia, allegato al Def, dal titolo: "Rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di contrasto all'evasione fiscale e contributiva - anno 2019". A pagina 11 c'è la tabella riepilogativa del cosiddetto Tax gap, ovvero la differenza tra introiti previsti e incassi reali relativi a imposte e contributi. Nel 2016, ultimo dato disponibile, l'evasione stimata è di 109,11 miliardi. E questa è la cifra ufficiale che sentiamo ripetere in tv. Il numero è il prodotto di uno studio, elaborato da una commissione di cui fanno parte tecnici e accademici, 15 persone in tutto, per cui al di sopra delle parti. Nella stessa tabella si nota come nel 2012 il sommerso valeva invece 108,11 miliardi. Insomma, in cinque anni l'evasione è, seppur di poco, cresciuta. Strano però... Proprio in questo quinquennio (col Pd sempre al governo, non va dimenticato) abbiamo assistito a un forte incremento della digitalizzazione dei pagamenti. Se

fossero vere le teorie di Gualtieri e Conte, in base alle quali il marcio viene dal contante, il nero sarebbe dovuto scendere.

Leggiamo altri dati, sempre riferiti al periodo 2012-2016, stavolta forniti da Bankitalia. Innanzitutto si nota come le filiali siano scese da 32.875 a 29mila, di conseguenza sono diminuiti gli sportelli bancomat, da 36mila a 33.500. Tuttavia i Pos attivi, ovvero le macchinette elettroniche che consentono di pagare mediante carta di credito o di debito (quella che noi chiamiamo comunemente bancomat), hanno registrato un'impennata: da 1,4 milioni a 2,2 milioni (nel 2019 addirittura siamo arrivati a quota 3 milioni).

Le carte di credito, nel periodo considerato, sono invece rimaste pressoché stabili, intorno a 13,5 milioni (ora il dato è salito a 14,5 milioni), mentre quelle di debito (ricordiamolo, i bancomat) hanno fatto un balzo da 41,2 milioni a 52,3 milioni. Anche gli importi sono lievitati: nel 2012 le carte di credito (465 milioni di operazioni) hanno movimentato poco più di 40 miliardi, mentre nel 2016 (684 milioni di operazioni) hanno pagato 51 miliardi di acquisti.

Come è la situazione attuale? A giugno, ultimo dato disponibile, le operazioni e gli importi dei pagamenti con carte di debito (tipo Bancomat) sui Pos sono ammontati a 32,2 miliardi in crescita rispetto ai 29,5 del trimestre precedente. Nello stesso pe-

riodo i bonifici sono ammontati a 1.915 miliardi (1.827 miliardi nel 2012). Dai dati di Bankitalia si ricava inoltre come le carte di credito attive nel 2018 sono salite a 14,8 milioni contro i 13,4 dell'anno precedente e quelle di debito a 56,2 contro 54,1. Le prepagate infine sono scese a 27,5 milioni (ma erano 18 milioni 7 anni fa). Della diffusione dei Pos abbiamo detto prima (oltre 3 milioni) e a questi bisogna aggiungere anche gli oltre 80mila Pos presso gli uffici postali.

Dati impressionanti. Basta guardarsi intorno per notare come si stiano diffondendo i pagamenti elettronici, per comodità degli utenti, e grazie a un calo delle commissioni a carico degli esercenti. Tuttavia, spiega il ministero stesso, l'evasione non è calata. Anzi, è cresciuta di un miliardo. Ecco la prova che la lotta al nero non si fa mettendo al bando le banconote, né tanto meno con le manette. Nello stesso rapporto del Tesoro sono rappresentate le aree geografiche dove c'è maggiore propensione al nero per quanto riguarda Irapp, Imu e Irpfe. Perché allora non andare a batter cassa in quei territori meno fedeli al fisco? Semplice, si perderebbero voti. Bene... Ma allora non prendeteci in giro. Dite che vi servono dei soldi e che, massacrando qualcuno, pensate di raccattare 3 miliardi e tirare a campare, sperando che Salvini prima o poi scenda nei consensi. Illusi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL GAP DELLE ENTRATE TRIBUTARIE E CONTRIBUTIVE

DATI IN MILIONI DI EURO

Tipologia di imposta	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	Diff. 2017-16	Media** 2014-16
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	3.887	3.975	5.149	5.465	5.350	N.D.	N.D.***	5.321
IRPEF lavoro autonomo e impresa	32.551	32.215	33.396	32.661	33.936	32.062	-1.875	33.331
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	633	643	715	780	696	N.D.	N.D.	730
IRES	8.401	8.399	8.875	7.424	8.584	8.162	-422	8.294
IVA	36.312	35.038	36.591	34.961	36.051	37.176	1.125	35.867
IRAP	8.753	8.544	8.395	5.618	5.633	5.550	-82	6.548
LOCAZIONI	1.322	739	736	1.265	831	655	-177	944
CANONE RAI	887	942	977	1.008	240	225	-14	741
ACCISE sui prodotti energetici	924	1.169	1.306	1.430	1.611	2.077	466	1.449
IMU	3.892	5.160	5.140	5.113	4.989	4.872	-117	5.081
TASI	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	251	247	-4	251
Totale entrate tributarie (al netto del lavoro dipendente e della TASI)	93.042	92.207	95.414	89.479	91.875	90.778	-1.097	92.256
Totale entrate tributarie (al netto della TASI)	97.562	96.825	101.278	95.724	97.921	N.D.	N.D.	98.308
Entrate contributive carico lavoratore dipendente	2.478	2.376	2.602	2.800	2.780	N.D.	N.D.	2.727
Entrate contributive carico datore di lavoro	8.077	7.906	8.688	8.830	8.412	N.D.	N.D.	8.643
Totale entrate contributive	10.555	10.282	11.290	11.630	11.192	N.D.	N.D.	11.371
Totale entrate tributarie (al netto della TASI) e contributive	108.117	107.107	112.568	107.354	109.113	N.D.	N.D.	109.679

* Le stime relative al 2017 sono provvisorie in attesa della pubblicazione dei dati sull'Economia Non Osservata dell'Istat. ** La media è calcolata per gli anni in cui le stime sono complete per tutte le imposte e contributi considerati (senza considerare la TASI). *** Eventuali imprecisioni derivano dagli arrotondamenti.

IL CONFRONTO

	2012	2016
Filiali banche	32.875	29.000
Sportelli bancomat	36.000	33.500
Pos attivi	1,4 milioni	2,2 milioni
Carte di credito	13,5 milioni	13,5 milioni
Carte di debito (bancomat)	41,2 milioni	52,3 milioni



P&G/L

EL PAÍS

GABRIELE FERLUGA



IN SPAGNA IL BUS SI PAGA CON LA FACCIA

L' autobus arriva alla fermata e comincia la sfilata dei passeggeri che entrano e gli chiedono un biglietto o convalidano il loro titolo di viaggio. Nei prossimi mesi a Madrid la scena cambierà: il passeggero sale e va direttamente a sedersi. Non perché stia facendo il furbo ma perché l'azienda municipale lo ha fatto pagare attraverso un sistema di riconoscimento facciale. È un esempio dei nuovi metodi di pagamento che vedranno la luce nel 2020. È il cosiddetto pagamento invisibile. L'utente registra tramite un'app i propri dati personali, quelli della carta di credito e una foto del suo volto. Quando sale a bordo diverse telecamere riprendono il suo viso senza che debba fermarsi e, dopo averlo riconosciuto, il sistema gli addebita automaticamente l'importo. Con l'identificazione biometrica associata al pagamento l'utente può viaggiare senza una tessera, un portafoglio o un cellulare su cui sia registrata la sua carta di credito. Il riconoscimento facciale riduce le frodi poiché il volto non può essere contraffatto, e aumenta la velocità d'ingresso dei passeggeri. Una startup del Regno Unito, Saffe, ha offerto la soluzione tecnologica. Nella prima fase sarà possibile acquistare solo un biglietto semplice, ma l'azienda spera di sfruttare le potenzialità di questa tecnologia per qualsiasi tipo di tariffa. Se negli ultimi mesi a Madrid e Valencia è possibile acquistare un biglietto sull'autobus con una carta di credito, non è sorprendente che entro cinque anni, quando si prenderà un mezzo di trasporto urbano sia possibile pagare in modo invisibile, facendoci identificare e pagando ogni volta attraverso la biometria. Sia la biometria che i pagamenti tramite cellulare diventeranno qualcosa di quotidiano, di pari passo con i nuovi requisiti di

sicurezza imposti dalla direttiva europea Psd2 che richiede l'autenticazione attraverso due di questi elementi: qualcosa che l'utente ha (ad esempio il cellulare), qualcosa che conosce (il Pin della carta di credito) o qualcosa che è suo (il volto, l'iride, le impronte digitali). Secondo Ingenico, un'azienda che fornisce soluzioni di pagamento per il commercio, nel 2020 si estenderà l'uso dell'intelligenza artificiale e la tokenizzazione, lo scambio di un codice unico, aleatorio e monouso che identifica inequivocabilmente la

transazione tra l'app installata sul cellulare del cliente e l'ente percipiente. Ingenico ritiene probabile che l'anno prossimo diventeranno normali anche i pagamenti con l'aiuto di *chatbot* sui social network o tramite la voce con un assistente virtuale come Alexa. Inoltre, sarà comune vedere servizi a valore aggiunto installati nei Pos grazie all'introduzione del sistema Android. Lo stesso terminale di pagamento sarà in grado di operare per gestire, integrare e riconoscere automaticamente i programmi di fidelizzazione a cui l'utente è iscritto. Un altro dei progressi che vedremo nel 2020 sarà la fusione dei sistemi di acquisto fisici e online. Il cliente effettuerà un acquisto online e lo ritirerà al negozio. Una volta nel negozio, dopo essere stato identificato, il suo numero d'ordine sarà visibile al venditore, che avrà i prodotti pronti da portare a casa. Questa trasformazione del comportamento, trainata dal passaggio dal contante al non contante, ha portato a nuovi usi e metodi di pagamento che fanno parte di un processo che non solo non si fermerà, ma accelererà grazie alle nuove tecnologie.

© El País/LENA

Traduzione di Luis E. Moriones

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BooleBox cerca sette professionisti

BooleBox, specializzata nello sviluppo di sistemi di sicurezza informatica, ha aperto la selezione di 7 figure che lavoreranno sulla piattaforma di data centric protection, dedicata a grandi aziende e piccole medie imprese. Due sono le posizioni aperte per esperti programmatori per il web, uno in back-end e uno in front-end; il primo, che lavorerà nella divisione ricerca e sviluppo, deve avere un'ottima conoscenza del linguaggio di programmazione C#. Il secondo, senior, sarà inserito in un team impegnato nello sviluppo dei prodotti proprietari e nella progettazione e implementazione di nuove funzionalità integrabili. Nello stesso gruppo lavorerà anche un programmatore mid-senior con esperienza nello sviluppo di applicazioni desktop per Mac OS. L'azienda cerca anche un grafico con almeno tre anni di esperienza, preferibilmente nel settore It, per il reparto marketing, con il compito di supportare anche le esigenze grafiche degli altri dipartimenti. Gli ulteriori profili ricercati sono un presales technical consultant-product specialist e un project manager. Il primo sarà incaricato di portare a termine attività di prevendita presso clienti enterprise e di creare apposita documentazione su specifici progetti, mentre il secondo, con esperienza nel settore della security, dovrà gestire in autonomia diversi progetti, interfacciandosi con tutti gli stakeholders. Attualmente presente in oltre 25 paesi attraverso una rete di partner tecnologici in costante crescita, BooleBox ha oltre 180 clienti enterprise, tra i quali Ferrero, Coop, Eni, Sodexo, Rai, Qatar Airways, Commissione Europea, EEAS, Samba Bank e Bogner, e più di 100 mila utenti in tutto il mondo. I dettagli e le indicazioni sulle modalità per candidarsi sono disponibili al link <http://wordstem.com/2019/09/27/boolebox-posizioni-aperte/>.

— © Riproduzione riservata — ■



Lotteria degli scontrini, possibile rinvio I commercianti: non siamo attrezzati

I REGISTRATORI DI CASSA VANNO AGGIORNATI ENTRO IL PRIMO GENNAIO QUANDO SCATTERÀ ANCHE L'INVIO TELEMATICO DEI CORRISPETTIVI

UN EVENTUALE SLITTAMENTO DELL'INIZIATIVA NON AVREBBE CONSEGUENZE SUI CONTI PUBBLICI

IL CASO

ROMA Il governo accarezza l'ipotesi di un rinvio della lotteria degli scontrini, una delle novità messe in campo dalla maggioranza giallo-rossa per incentivare l'uso della moneta elettronica e contrastare l'evasione fiscale. L'iniziativa - già prevista da leggi precedenti ma ancora non entrata in vigore - dovrebbe partire all'inizio del 2020 ma fonti alle prese con il progetto spiegano che alcuni problemi tecnici segnalati dagli operatori potrebbero consigliare di posticipare l'operazione alla prossima primavera. Come hanno chiesto da Confesercenti. «In Italia - ha fatto sapere l'associazione due giorni fa - non c'è un solo registratore di cassa abilitato. L'Agenzia delle Entrate non ha ancora comunicato le specifiche tecniche necessarie e serve dunque più tempo per aggiornare o sostituire gli apparecchi in dotazione alla rete commerciale».

Secondo Confesercenti, tra l'altro, l'iniziativa costerà alle imprese interventi per almeno 600 milioni di euro. Per permettere ai clienti di partecipare all'estrazione degli scontrini, è necessario infatti un sistema che trasmetta telematicamente all'Agenzia delle Entrate i dati del singolo acquisto. Una funzio-

zione che, secondo quanto dicono gli interessati, non è attualmente disponibile nemmeno per i registratori di cassa aggiornati quest'anno, in vista dell'invio telematico dei corrispettivi, il cosiddetto "scontrino elettronico" anch'esso in partenza per la generalità degli esercizi commerciali a gennaio 2020.

«Un rinvio di sei mesi non creerebbe alcun problema di finanza pubblica» spiegano dal ministero dell'Economia dove precisano che nessuna decisione è stata comunque presa.

L'OBBLIGO

Occorre ricordare che la lotteria degli scontrini, formalizzata già dal governo Gentiloni nel 2017, è stata più volte rinviata in quanto presuppone l'obbligo degli scontrini elettronici, che scatterà appunto dal prossimo gennaio per tutti i negozi, con alcune eccezioni. Al momento il nuovo sistema di trasmissione dei corrispettivi è obbligatorio solo per gli operatori con volume d'affari superiore a 400 mila euro, che rilasciano un "documento commerciale" al posto del vecchio scontrino. Il decreto fiscale appena entrato in vigore contiene alcune novità, come le sanzioni per gli esercenti che non inviano i dati dei clienti ai fini della lotteria, l'esenzione fiscale per i relativi premi e la previsione di estrazioni specifica-

mente destinate ai clienti che pagano con modalità diverse dal contante. La lotteria, già sperimentata con alterni risultati in alcuni Paesi (Portogallo, Slovacchia, Malta), dovrebbe spingere appunto consumatori a pagare con moneta elettronica. Su ogni acquisto verranno emessi dei biglietti virtuali per partecipare alle estrazioni dei premi mensili. Primo premio da 50 mila euro, secondo da 30 mila e terzo da 10 mila. Dal 2021 le estrazioni dovrebbero avere cadenza settimanale. Ma ci sarà anche, già dal 2020, un'estrazione finale ogni anno, che rimetterà in gioco tutti i biglietti, con un premio da un milione di euro. Chi pagherà con carta di credito e bancomat avrà una probabilità doppia di vincere perché, a parità di importo, il sistema gli assegnerà un numero doppio di biglietti virtuali rispetto al pagamento in contanti. Inoltre, mentre a chi paga con la moneta elettronica il sistema attribuirà automaticamente i biglietti, chi usa il contante dovrà invece dare il proprio codice fiscale all'esercente. I cittadini potranno controllare su un sito dedicato i biglietti loro assegnati e le estrazioni.

Michele Di Branco

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Antonio Misiani, vice
ministro dell'Economia**



Per partecipare alla lotteria bisognerà dare i propri dati alla cassa

FACEBOOK & LIBRA
**COME È DEBOLE
LA MONETA
SOCIAL**

di **Maria Teresa Cometto** 21

LA RETE & I MERCATI

**TROPPI RISCHI E POCHE GARANZIE
LIBRA FINISCE IN SPICCIOLI**

La moneta virtuale di Facebook, l'unica stabile perché ancorata al dollaro e alle altre valute mondiali, va incontro a una levata di scudi globale, dai governi alle banche centrali. E, mentre perde alleati, Zuckerberg temporeggia...

Hanno abbandonato il progetto della criptovaluta Paypal e Stripe, eBay e Mercado Pago, i circuiti di carte di credito MasterCard e Visa, l'agenzia online di viaggi Booking

di **Maria Teresa Cometto**

Libra, la nuova valuta digitale annunciata da Facebook per «cambiare il mondo» della finanza globale, perde i pezzi. Non solo circa un quarto delle aziende che lo scorso giugno avevano detto di aderire al progetto lo hanno abbandonato. Sembra anche tramontata l'idea stessa di un'unica moneta sintetica diversa da tutte le criptovalute finora lanciate.

Doveva essere una «stable coin», moneta virtuale «stabile» perché ancorata a un paniere di valute reali, in cui il dollaro avrebbe pesato per il 50%, l'euro per il 18%, lo yen per il 14%, la sterlina per l'11% e il dollaro di Singapore per il 7%, secondo una lettera mandata da Facebook — e rivelata un mese fa da «Der Spiegel» — al parlamentare tedesco Fabio De Masi che chiedeva chiarimenti. Dopo la riunione dello scorso 14 ottobre a Ginevra della Libra association — l'organizzazione incaricata di gestire l'iniziativa — non è più chiaro a che cosa sarà ancorata la «stable coin». «Possiamo farlo in modo diverso — ha detto David Marcus, il dirigente di Facebook responsabile di Libra —. Invece di creare un'unità sintetica, potremmo avere una moltitudine di stable coin che rappresentano valute nazionali in forma digitale».

Una minaccia?

Mark Zuckerberg, il fondatore di Facebook, insiste a dire che il progetto va avanti, anche se forse un po' in ritardo rispetto al previsto lancio di Libra nel 2020. Ma le sue ambizioni sembrano destinate a naufragare — titola «The Economist» di questa settimana — contro la robusta opposizione di politici e autorità di controllo di tutto il mondo, che avevano già Facebook nel mirino per parecchi altri problemi.

Il social network con 1,6 miliardi di «amici» attivi ogni giorno è sotto inchiesta da parte dell'Antitrust in 47 stati; è accusato di non fare abbastanza per fermare le campagne di disinformazione che cercano di manipolare le elezioni politiche negli Usa e non solo; è duramente criticato per come gestisce i dati personali dei suoi utenti e la loro privacy. E adesso le banche centrali e i ministeri dell'economia e delle finanze dei principali Paesi hanno suonato l'allarme sui pericoli di Libra. Un rischio è che la nuova valuta sia un ulteriore strumento nelle mani dei criminali per riciclare denaro sporco o finanziare terroristi. Più in generale, se Libra diventasse davvero tanto popolare come Facebook spera, potrebbe rappresentare una minaccia alla stabilità dell'intero sistema finanziario mondiale, hanno deciso banchieri e governi dei Paesi del G7 (Canada, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Italia e Stati Uniti): Libra — e qualsiasi altra «stable coin» — non potrà nascere se non dimostra di essere «sicura» e aderente a chiare regole.



I primi addii

Tanto è bastato per convincere i più importanti partner iniziali di Facebook ad abbandonare il progetto Libra. Se ne sono andati i sistemi di pagamenti online PayPal e Stripe, le piattaforme di eCommerce eBay e Mercado Pago, i circuiti di carte di credito MasterCard e Visa, l'agenzia online di viaggi Booking. L'unica società di pagamenti online rimasta è l'olandese PayU, insieme ai due servizi di autisti on demand Uber e Lyft, alle due aziende Telecom Iliad e Vodafone, ad alcuni venture capitalist come Andreessen Horowitz e a un gruppo di organizzazioni non profit.

Finanza rischiosa

In tutto sono 21 i membri della Libra association — compresa Calibro, la startup di Facebook fondata per questo progetto — che a Ginevra hanno eletto un consiglio di amministrazione di cinque membri (uno è Marcus) con l'obiettivo di far avanzare l'iniziativa. «Lavoreremo con tutte le autorità di controllo e cercheremo la loro approvazione», ha promesso Zuckerberg parlando la settimana scorsa davanti alla Com-

missione servizi finanziari della Camera Usa. Ha anche ammesso che «è un progetto rischioso» e che veramente non sa «se Libra funzionerà».

Il nobile scopo di Libra sarebbe rendere molto più veloci e a basso costo i trasferimenti di denaro, sfruttando la tecnologia blockchain, la stessa alla base di bitcoin. Pagare per acquisti o spedire soldi a parenti e amici in qualsiasi Paese dovrebbe diventare facile come mandare un messaggio via WhatsApp dal proprio smartphone. E sarebbe un servizio accessibile a quel miliardo e 700 milioni di cittadini nel mondo che non hanno un conto corrente bancario. In realtà Libra è anche un tentativo di Facebook di diversificare la fonte del suo fatturato e dei suoi profitti, finora in gran parte realizzati con la pubblicità.

Ma anche fra i collaboratori di Zuckerberg — ha scritto il «Wall Street Journal» — stanno crescendo le perplessità sulla strategia messa a punto da Marcus. Mentre gli altri Big americani dell'alta tecnologia — Apple, Amazon e Google — anch'essi interessati ad espandere le loro attività nel campo dei servizi finanziari, devono a loro volta riconsiderare i propri piani. Consapevoli che la fiducia del pubblico verso la bontà delle

idee generate nella Silicon valley non è più quella di una volta.

 @mtcometto

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

47

inchieste Antitrust a carico di Facebook per le campagne di disinformazione e i riflessi sul voto

530

miliardi di dollari la capitalizzazione di Borsa del social network a Wall Street

50%

il peso del dollaro sul paniere di monete al quale dovrebbe essere ancorata la nuova criptovaluta di FB



Al Congresso

Mark Zuckerberg ha ammesso davanti alla commissione servizi finanziari della Camera che Libra è un progetto «complesso e rischioso»

Il caso

Libra, il dollaro di Facebook fa paura ma non a tutti

ARTURO ZAMPAGLIONE, NEW YORK

L'opacità dei social network ha ispirato le cautele di Visa e PayPal e del governo. Anche Telegram nel mirino. Ma la preoccupazione è la Cina

Mark Zuckerberg aveva al suo fianco ventisette multinazionali finanziarie, colossi delle tlc e associazioni no-profit quando, nel giugno scorso, lanciò il progetto di una criptovaluta chiamata Libra. Uno schieramento del genere sembrava una garanzia rispetto alle enormi ambizioni del fondatore e ceo di Facebook. Secondo Zuckerberg, infatti, Libra dovrebbe diventare la valuta digitale con cui centinaia di milioni di persone al mondo, anche coloro che non possiedono una carta di credito o un conto in banca, possono effettuare pagamenti online o trasferire del denaro. Un ruolo, questo, che metterebbe i suoi sponsor in diretta concorrenza con le banche centrali e le autorità monetarie. Ma in pochi mesi "FaceBuck", ovvero il "Dollaro di Facebook", come qualcuno chiama ironicamente la moneta virtuale di Zuckerberg, sembra aver perso lo slancio iniziale. E il fenomeno investe l'intero comparto delle criptovalute.

IL RISCHIO RICICLAGGIO

Tra i 28 promotori di Libra della prima ora, tutti chiamati a versare 10 milioni di dollari e formare a Ginevra l'Associazione senza fini di lucro per gestire operativamente il progetto (e salvaguardarne la

correttezza), sette grandi nomi si sono appena tirati indietro, a cominciare da Paypal, Mastercard, eBay e Visa. Libra ha anche ricevuto un altolà dal ministro delle Finanze francese Bruno Le Maire e dal tedesco Markus Ferber, mentre il presidente della Fed Usa, Jerome Powell, ha parlato di "gravi preoccupazioni", soprattutto per i rischi "per il riciclaggio del denaro, la protezione dei consumatori e la stabilità finanziaria. Persino il G7, ai margini dell'ultima riunione, ha espresso riserve.

Intanto Telegram, la società di messaggistica istantanea fondata dal russo Pavel Durov, che avrebbe dovuto lanciare una sua criptovaluta alla fine di ottobre, ritarderà la tabellina di marcia dopo che la Sec americana (Security and exchange commission) le ha vietato la vendita, considerata "illegale", dei suoi "token", cioè dei primi mattoncini della moneta elettronica. Ed è bastato che la settimana scorsa Zuckerberg si scontrasse a Washington con la commissione parlamentare sui servizi finanziari, parlando proprio di Libra, per mandare a gambe all'aria le quotazioni della prima e più diffusa delle criptovalute, cioè Bitcoin, che hanno perso l'11% in un solo giorno.

Che succede? È già l'ora del tramonto per le valute elettroniche, senza che abbiano avuto ancora la

possibilità di essere sperimentate se non come strumento speculativo? "Non è così", risponde il trentacinquenne Zuckerberg dall'alto dei suoi 69 miliardi di dollari di patrimonio personale. È infatti convinto che oggi i sistemi bancari e i metodi di pagamento siano troppo antiquati rispetto alle esigenze del mondo (e a quelle di 2 miliardi di utenti di Facebook). Sogna di creare qualcosa di storicamente innovativo, che potrebbe anche rappresentare una occasione di crescita per il social network. Ed è più consapevole di altri dei rischi della concorrenza della Cina.

Anche per questo Zuckerberg si è sottoposto la settimana scorsa a una raffica di cinque ore di domande (e insulti) del Congresso. Voleva spiegare le novità e i vantaggi di Libra. Pur facendosi umiliare da Rashida Tlib, Alexandria Ocasio-Cortez che lo hanno bersagliato sullo scandalo di Cambridge Analytica, sulle discriminazioni pubblicitarie del social network e



sul trattamento delle minoranze, Mister Facebook voleva far capire all'America che gli altri paesi vanno avanti e che la Cina di Xi Jinping potrebbe presto conquistare una egemonia in questo settore.

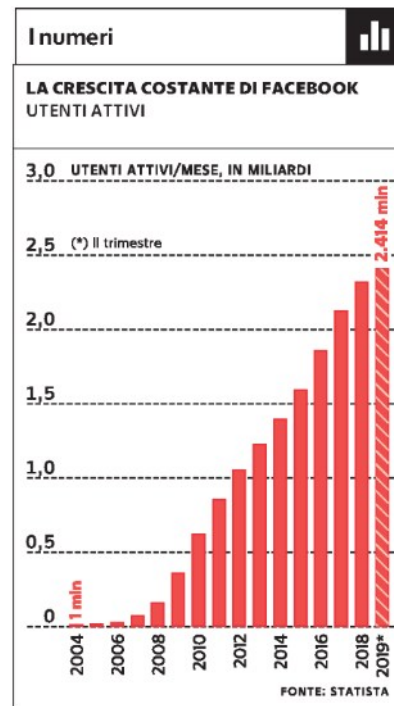
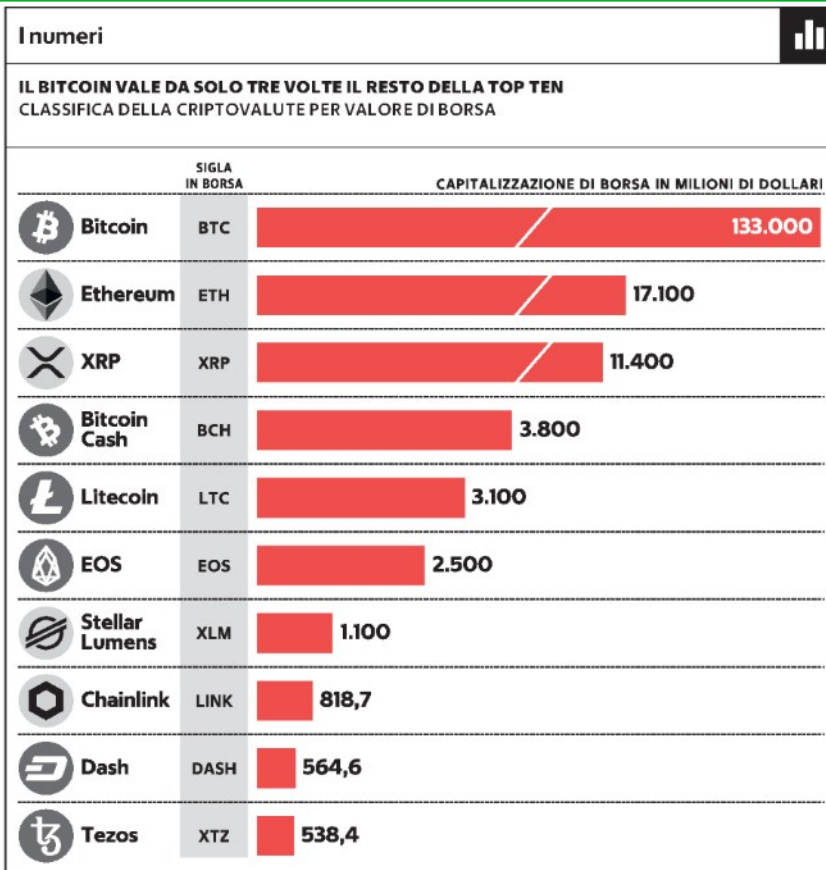
In Cina, infatti, i portafogli digitali di WeChat e Alipay sono onnipresenti e sempre più usati dai turisti cinesi all'estero. E nell'ambito della "Via della Seta", il governo di Pechino spinge perché strumenti elettronici legati al yuan (che oggi rappresenta solo il 4,3% degli scambi valutari internazionali), siano sempre più diffusi.

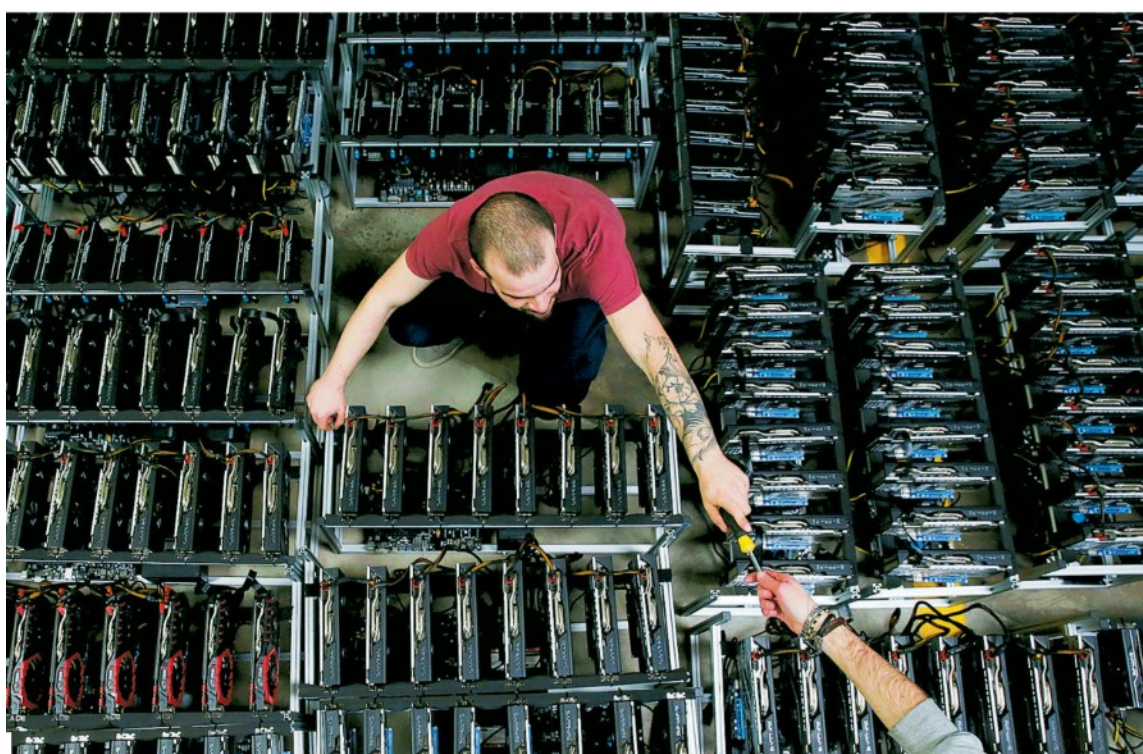
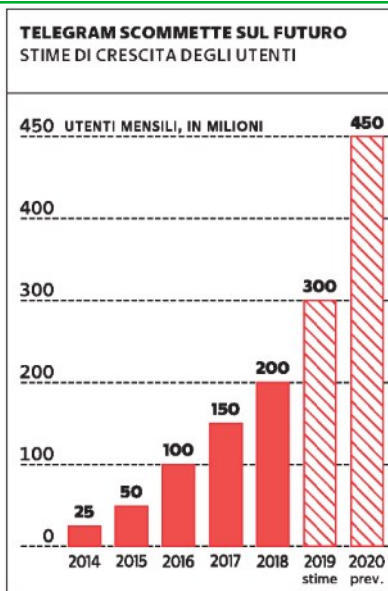
LA RISPOSTA EUROPEA

E gli Stati Uniti che fanno? E l'Europa? Di quest'ultima si è parlato ben poco nell'udienza parlamentare di Zuckerberg. Anche se l'"euro digitale" finirà tra i dossier della nuova Commissione Europea presieduta da Ursula von der Leyen, per ora Bruxelles è assente dal dibattito. Anche la politica americana appare distratta: l'udienza con Zuckerberg della settimana scorsa, infatti, è stata più un'occasione per filmare alcuni spot elettorali che non per approfondire il tema.

Zuckerberg però ha colto nel giusto: le esigenze degli utenti-pagatori sono reali, così come è diffusa l'irritazione per il modo con cui Facebook non ha tutelato i dati dei suoi utenti, offrendoli in pasto a manipolatori della democrazia. Questa crisi di reputazione spiega, in parte, la "rivolta globale" contro Libra, come la chiama Paul Vigna, il reporter per le criptovalute del Wall Street Journal. Ed è lo stesso capo di Facebook ad ammettere di non essere, in questa fase, "il messaggero giusto". D'altra parte c'è un aspetto del progetto Libra che non lascia insensibile Wall Street: la nuova valuta sarebbe "dollaro-centrica". Il biglietto verde costituirebbe il 50% delle riserve costituite a fronte della valuta digitale. E Libra potrebbe così rafforzare il potere finanziario globale degli Stati Uniti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





▣ Addetti al lavoro in una "zecca" dove si estraggono le criptovalute

L'intervista / Christian Cantini

“È un progetto aperto supereremo le diffidenze”

JAIME D'ALESSANDRO, ROMA

Laureato alla Bocconi e poi al Mit, parla l'italiano che fa parte fin dall'inizio del team voluto da Zuckerberg per creare la criptovaluta. “Serve un sistema per inviare soldi dagli Stati Uniti all'Europa a prezzi più bassi degli attuali”

C' è anche un italiano dietro la discussa criptovaluta di Facebook. Anzi, ad esser precisi, è uno dei “padri” di Libra. Christian Catalini, nato ad Ancona nel 1982, dopo la laurea alla Bocconi, ha prima conseguito il dottorato e poi è diventato professore al Massachusetts Institute of Technology di Boston (Mit). Il tutto quando non aveva nemmeno 35 anni. Fra i massimi esperti di blockchain, è coinvolto nel progetto Libra fin dal principio, quando il gruppo di lavoro messo assieme da David Marcus, ex presidente di PayPal poi passato a Facebook, era composto da poche persone. Mentre l'associazione messa in piedi dal social network per sorreggere Libra perde i primi pezzi importanti, con l'uscita di Mastercard, Visa e della stessa PayPal, perfino Mark Zuckerberg è sceso in campo davanti alla commissione servizi finanziari della Camera degli Stati Uniti.

Catalini, cosa sta succedendo a Libra?

«Sta solo succedendo che l'associazione è cambiata come è normale che sia. Ma la natura stessa di un progetto aperto come questo, garantisce anche la sua capacità di adattamento. Sono certo che la Libra Association continuerà a crescere con il coinvolgimento di altre realtà. È un network che può ospitare banche come compagnie hi-tech o startup ed è pensato per permettere a centinaia di milioni di persone di accedere a servizi bancari dai quali oggi sono esclusi».

Libra è sia una moneta digitale sia un servizio di pagamenti internazionale. Ma è la

prima a creare diffidenza. La sola piattaforma per le transazioni non bastava?

«La moneta svolge il ruolo di mezzo per trasferire un valore da una persona all'altra, ma non è paragonabile alle valute tradizionali. Fin dalla nascita di Libra, l'idea è di un elemento complementare al sistema corrente e non sostitutivo. Uno strumento di scambio che si basa sulla stabilità di dollaro, euro e di altre monete. Il tutto all'interno di una piattaforma che rende possibile, ad esempio, il mandare dei soldi dagli Stati Uniti all'Europa con commissioni più basse di quelle attuali».

Si, ma per fare tutto ciò non serve necessariamente una criptovaluta.

«Serve invece. È necessario creare uno standard globale, un riferimento, e una criptovaluta basata su tecnologia blockchain è lo strumento migliore, il più sicuro. Ma per essere globale, Libra non poteva essere ancorata ad una sola divisa come il dollaro, bisognava invece legarla ad un paniere di monete diverse e tutte stabili. Il valore di Libra sarà quindi dato e garantito dal paniere di valute formato grazie ai versamenti di tutti i soggetti che sono parte dell'associazione. Poi, ad ogni Libra comprata da un singolo utente, il paniere aumenterà o diminuirà quando quella stessa moneta verrà cambiata. In pratica alle nuove Libre create perché richieste, corrisponderà un versamento equivalente nelle valute accettate così da mantenere sempre il valore stabile. È un sistema che non permette di speculare, anche in questo Libra è diversa da tutte le altre criptovalute. E la riserva avrà regole precise che non saranno modificabili».

Oltre alle rimesse dall'estero, mercato da 600 miliardi di dollari l'anno, come pensate che verrà usata?



«Pensi ai servizi digitali: oggi le piccole transazioni sono sfruttate poco perché le commissioni ne riducono i vantaggi. Con Libra diventeranno possibili e si potranno offrire delle formule globali valide ovunque, oggi impossibili. Per un turista sarà molto più facile capire il valore delle merci all'estero, così come per un commerciante accettare un pagamento da uno straniero. Tutto con uno smartphone e a costi ridotti all'osso. Intendiamoci però, non è detto che avrà senso usare Libra in ogni situazione. Questo non lo abbiamo mai pensato».

Voi guadagnerete dalle commissioni?

«Esatto, che saranno molto più basse di quelle attuali. Ma quei soldi serviranno in primo luogo per la gestione dell'infrastruttura e per garantire il suo funzionamento, così come per promuovere l'adozione di Libra».

Visti i dubbi e le diffidenze, dove pensate verrà adottata?

«Ci vorrà del tempo e la sua adozione sarà graduale. Libra dovrà prima dimostrare la sua utilità e affidabilità. Ma all'inizio sarà comunque complicato riuscire a farla adottare. Bisogna guardare a Libra con una prospettiva a lungo termine. Sarà un percorso molto graduale che, noi speriamo, porterà la moneta e il suo sistema di pagamento a diffondersi sempre più nel mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il personaggio



Christian Catalini, docente al Mit di Boston e parte del team che sta lavorando al progetto Libra

Radar	
MASSIMO GIANNINI	

IL PROCESSO ALL'ALGOCRAZIA MR. FACEBOOK, AOC E IL PROCESSO AL CAPITALISMO DELLA SORVEGLIANZA

È un momento difficile per l'algocrazia, il potere degli algoritmi che sul web e sui social organizza e condiziona le interazioni di noi "solitari interconnessi" (secondo la definizione di Zygmunt Bauman). Gli "Over the top" sono sotto pressione. I bilanci soffrono (tenendo sempre presente che il giro d'affari di Apple supera il Pil del Messico).

Nel terzo trimestre i profitti di Twitter sono calati a 37 milioni di dollari, rispetto ai 789,2 milioni dell'anno precedente, mentre i ricavi sono scesi del 9% (a 824 milioni) e il titolo in Borsa è crollato del 30% (bruciando in due mesi un quinto della sua capitalizzazione complessiva). Persino in Italia (dove Uber, Airbnb, Google, Apple, Amazon, Facebook, Youtube e Twitter pagano tutte assieme le stesse tasse versate dalla sola Amplifon, cioè 37 milioni l'anno) il governo trova il coraggio di inserire in manovra un balzello sui colossi del web. Ma il vero processo al "capitalismo della sorveglianza", la settimana scorsa, lo ha istruito Alexandria Ocasio-Cortez, che in audizione al Congresso ha messo alla sbarra Mark Zuckerberg. La paladina dei progressisti americani ha letteralmente asfaltato Mister Facebook, incalzandolo con una raffica di domande sul tetto massimo di menzogne sopportabili nelle pubblicità a pagamento in rete. Il giovane Re Mida del Web ha balbettato mezze frasi. Cortez non ha avuto pietà: "Quindi, insomma, eliminerete le bugie dalla vostra piattaforma? Penso che serva solo un sì o un no, è piuttosto semplice...". A quel punto Zuckerberg è crollato al tappeto, sfinito e ammutolito. Il silenzio dei colpevoli. Guardate il video, se non ci credete. Naturalmente lo trovate su Youtube.



Stop ai pirati informatici La cybersicurezza arruola

Cisco lancia corso gratuito per diventare esperti. Candidature entro il 24 novembre

Le aziende cercano specialisti: nel mondo mancano all'appello due milioni di professionisti del settore che rendano sicura la trasformazione digitale

di **Francesco Moroni**
BOLOGNA

Sicurezza informatica e opportunità lavorative, un binomio che fa rima. Cisco, leader mondiale che affianca le imprese nella fornitura di soluzioni di rete che trasformano il modo con cui le persone comunicano e collaborano, mette a disposizione 700 borse di studio per diventare esperti di cybersecurity. Un percorso di formazione gratuito e alla portata di tutti strutturato tra lezioni, laboratori, webinar e incontri con esperti e aziende informatiche.

Si tratta della seconda edizione di un programma lanciato la prima volta nel 2018, nel quadro di Digitaliani, il piano di investimenti dell'azienda per accelerare la digitalizzazione nel nostro Paese. «Il nostro presente e il nostro futuro sono legati alla trasformazione digitale - puntualizza Luca Lepore, Csr & Corporate affairs manager di Cisco Italia -, una trasformazione che deve essere sicura da rischi, se vogliamo cogliere al 100% tutte le opportunità a disposizione».

Formazione al servizio di nuove capacità e competenze. «Servono persone che vogliano raccogliere questa sfida, in Italia e nel mondo - aggiunge Lepore -: attraverso questo programma vogliamo offrire ai giovani talenti del digitale l'occasione di essere protagonisti dell'innovazione tecnologica, acquisendo competenze sempre più richieste nel mondo del lavoro». Intraprendere un percorso di formazione nell'ambito della cybersecurity è una scel-

ta vincente nell'ottica del proprio futuro: nel mondo, a oggi mancano due milioni di professionisti del settore, a tutti i livelli, e anche in Italia le aziende sono alla continua ricerca di personale qualificato.

A raccontare la propria esperienza è Claudia, che sta affrontando un primo percorso in una multinazionale della consulenza: «Ho fatto il mio primo colloquio proprio al termine del ciclo di formazione e quello che ho imparato mi ha aiutato ad ottenere il posto di lavoro». Una delle prime storie di successo che riguardano chi ha partecipato alla precedente edizione del programma, con oltre mille giovani coinvolti e un tasso di conseguimento del corso dell'80%.

Per candidarsi al programma di borse di studio, i giovani interessati hanno tempo fino al 24 novembre: è necessario andare sul sito dedicato all'iniziativa Cybersecurity Scholarship Italia, completando online un percorso di base gratuito, 'Introduzione alla Cybersecurity', e candidandosi inserendo il proprio curriculum vitae. Il progetto è aperto a tutti i giovani fra i 18 e i 35 anni residenti in Italia, con un'istruzione di livello superiore o universitaria, attualmente senza impiego o impiegati da meno di due anni: è richiesta anche una buona conoscenza dell'inglese. I giovani selezionati potranno poi partecipare al programma, che si svolgerà fra dicembre di quest'anno e giugno 2020. L'iter di formazione prevede inoltre anche il completamento di un corso più avanzato, 'Cybersecurity Essentials', la parteci-

pazione a webinar con i professionisti del settore di Cisco e il coinvolgimento in laboratori a conclusione del percorso realizzati con i partner Cisco Networking Academy che sono presenti su tutto il territorio nazionale.

Al termine è possibile ottenere un certificato di partecipazione alla Scholarship, raggiungendo anche l'opportunità di entrare in contatto con imprese attive nel settore digitale. Si entrerà a far parte, inoltre, di una community Cisco aperta a tutti i partecipanti e agli esperti cybersecurity dell'azienda, per creare contatti e confrontarsi. Il piano di borse di studio lanciato da Cisco si basa sui contenuti di Cisco Networking Academy, programma che l'azienda promuove dal 1997 in tutto il mondo per consentire di ottenere certificazioni informatiche professionali, riconosciute e spendibili nel mondo del lavoro in ambiti quali le tecnologie di rete, la cybersecurity, l'Internet delle Cose, lo sviluppo software.

Solo negli ultimi due anni in Italia sono state oltre 140mila le persone che hanno frequentato corsi Networking Academy, sia per formarsi Cybersecurity Scholarship Italia sia per riqualificarsi professionalmente. Per maggiori informazioni è possibile scrivere a netacad@cisco.com o consultare l'indirizzo web <https://www.netacad.com/>.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**I dati di check point
software technologies****Boom di attacchi
al mobile banking:
+50% nel 2018**

Aumentano gli attacchi informatici al mobile banking, che nel 2018 hanno registrato un incremento superiore al 50% rispetto al 2017. Lo sottolineano gli esperti di Check Point Software Technologies, società israeliana specializzata in sicurezza informatica.

Sistemi sempre più sofisticati non solo del contrabbando, ma anche della lotta agli illeciti

Evasione doganale versione 4.0

Nell'e-commerce si registra un aumento di violazioni

Pagina a cura
DI SARA ARMELLA

L'evasione dei dazi a livello globale è stimata tra il 20 e il 30% delle attuali entrate doganali mondiali. Anche perché l'evasione doganale 4.0 è attuata con sistemi sempre più sofisticati di contrabbando, contro i quali si potenziano i controlli a distanza e anche dal satellite, e si annida nel sempre più diffuso commercio elettronico, che ormai rappresenta il 12% degli scambi economici internazionali ed è destinato a crescere. Ma la stessa lotta all'evasione si gioca con armi 4.0. Il contrasto all'evasione fiscale, infatti, è il tema al centro dell'attenzione non solo in Italia, ma anche in ambito internazionale. In particolare, il tema è stato sul tavolo della discussione nella conferenza Picard, conclusasi giovedì scorso a Skopje, in Macedonia, nell'annuale occasione di confronto tra l'Organizzazione mondiale delle dogane (Wco) e il settore privato, l'accademia e i think tank. Molti gli approfondimenti, presentati dalla Banca mondiale e da importanti centri di ricerca e università, con un particolare focus sull'evasione 4.0, combattuta con sistemi di intelligenza artificiale, banche dati, scambi di informazioni tra amministrazioni.

Ricerche sviluppate dalla facoltà di ingegneria dell'Università di Pechino, elaborando miliardi di dati a livello mondiale, hanno rivelato che l'evasione è fortemente concentrata in determinati settori e che le violazioni aumentano in corrispondenza dell'incremento del livello economico dei dazi all'importazione. Particolarmente significativo, inoltre, è il dato relativo al profilo dell'evasore, posto che il maggior numero di irregolarità è commesso dagli operatori non Aeo (Operatore economico autorizzato), ossia da quelle imprese che non hanno richiesto la certificazione di affidabilità doganale. Tali dati confer-

mano l'importanza del riconoscimento dello status di Aeo da parte delle imprese, in linea con il cambio radicale di filosofia dei controlli delle dogane, attuati non più con un monitoraggio dei beni (ormai difficile, visti i volumi dei traffici in costante crescita) ma mediante una preventiva verifica dell'affidabilità degli operatori, concentrando le risorse investigative su chi non è certificato.

Un altro dato interessante riguarda i volumi in costante crescita delle entrate doganali. Se è vero che i numerosi accordi di libero scambio hanno azzerato molte tariffe, è altrettanto vero che sono aumentati gli interscambi internazionali, sia in ambito business to business che nelle vendite dirette dalle imprese ai consumatori finali, con il commercio elettronico.

Secondo i dati elaborati dall'Unione europea, i dazi rappresentano ormai il 15% del bilancio, con numeri in costante aumento. In linea con le analisi internazionali sono i dati italiani, riportati nella nota di aggiornamento al Def 2019 dello scorso aprile, che fotografano un significativo incremento anche delle somme riscosse a seguito dell'attività di contrasto all'evasione doganale.

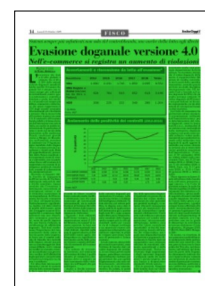
Un settore di crescente interesse, nel contrasto all'evasione dei dazi, è quello relativo al commercio elettronico, dove si segnala un forte incremento delle violazioni, sia nell'import che per nell'export.

Anche a livello internazionale, la strada imboccata dalle autorità doganali per contrastare l'evasione, nelle sue diverse forme, è l'utilizzo dell'intelligenza artificiale. Va dato atto che, nel settore pubblico, le dogane sono state il primo ambito di applicazione dell'informatica già a partire dagli anni 80 e, come sempre negli ultimi anni, l'Organizzazione mondiale delle dogane sposta sempre più in alto gli standard, anche per i paesi in via di sviluppo, invitando a un massiccio ricorso alle competenze informatiche, per

elaborare algoritmi in grado di svolgere previsioni sulle aree di potenziale e futura evasione.

In tale contesto, alcune delle più recenti innovazioni, come l'utilizzo di banche dati sul valore doganale dei prodotti, in uso ormai presso molte dogane, potrebbero rivelarsi potenzialmente rischiose per gli operatori che, pur agendo diligentemente, non sono sufficientemente «strutturati» dal punto di vista amministrativo. Se, infatti, si andrà verso una selezione automatica delle operazioni doganali riportanti un prezzo che si discosta dal «valore medio», dichiarato da altri operatori per prodotti analoghi, vi saranno rilevanti conseguenze sia per gli importatori che per gli intermediari (spedizionieri e dichiaranti). Com'è noto, tale indirizzo è già stato intrapreso nel settore delle operazioni internazionali infragruppo, laddove sono previsti valori considerati «accettabili» ai fini del transfer pricing, basati sull'analisi dei comparables, per i quali sono disponibili banche dati private a pagamento. Attualmente le banche dati sui comparables sono utilizzate soltanto da consulenti altamente specializzati e dalle multinazionali. Tuttavia, il tessuto degli importatori e degli operatori doganali è composto anche da molte micro e piccole imprese, che non hanno a disposizione strumenti di tale natura.

Più in generale, l'impiego delle banche dati sul valore da parte delle dogane rende necessaria anche una puntuale demarcazione del loro utilizzo. Va ricordato, infatti, che il valore doganale della merce è rappresentato dal prezzo di vendita concordato tra le parti della specifica transazione, secondo quanto previsto sia dalla disciplina internazionale (Art. VII Accordo Gatt e Accordo sul valore doganale del Wto) che da quella europea (articolo 70 codice doganale dell'Unione) e non può dedursi né da medie matematiche, né da altri



metodi di valutazione basati su dati statistici.

La Corte di cassazione ha già bocciato alcuni strumenti recentemente utilizzati dall'Amministrazione per la determinazione del valore doganale, come la banca dati M.e.r.c.e., trattandosi di un sistema non contemplato dalla normativa doganale europea e nel quale sono raccolti soltanto «valori medi», riscontrati per prodotti rientranti nella medesima voce doganale di quelli oggetto di controllo, ma senza «fornire la certezza che si tratti dello stesso prodotto acquistato dall'importatrice» (Cass., sez. V, 27 settembre 2018, nn. 23244, 23245; nello stesso senso Cass., sez. V, 27 settembre 2018, n. 23246, Cass., sez. V, 21 novembre 2018, n. 30055, Cass., sez. V, 17 gennaio 2019, n. 1115 e Cass. 25 gennaio 2019, n. 2214 e 2216).

Meno rigorosa nel porre limiti all'utilizzo delle banche dati, nell'unica pronuncia a oggi emessa, è la Corte di giustizia europea, la quale ha ritenuto legittimo l'utilizzo di strumenti che elaborino, a livello statistico, «prezzi medi» di acquisto di merci similari a quelle importate. Invertendo l'onere della prova a carico dell'operatore, i giudici europei hanno affermato che valori «eccezionalmente bassi» possono legittimare l'utilizzo di valori medi statistici rilevati nell'importazione di prodotti similari, ove l'importatore non sia in grado di dimostrare la correttezza del prezzo dichiarato (Corte di giustizia, 16 giugno 2016, C 291/15, Euro 2004. Hungary Kft).

Si tratta, va ricordato, di una pronuncia probabilmente condizionata dalla particolarità del caso concreto e che non pare in linea con le linee guida del Wco che, nel documento sull'utilizzo dei database da parte delle Dogane, ha chiaramente indicato che essi rappresentano soltanto uno strumento di analisi del rischio di potenziale evasione, ma non debbono sostituirsi a una verifica del prezzo della specifica transazione.

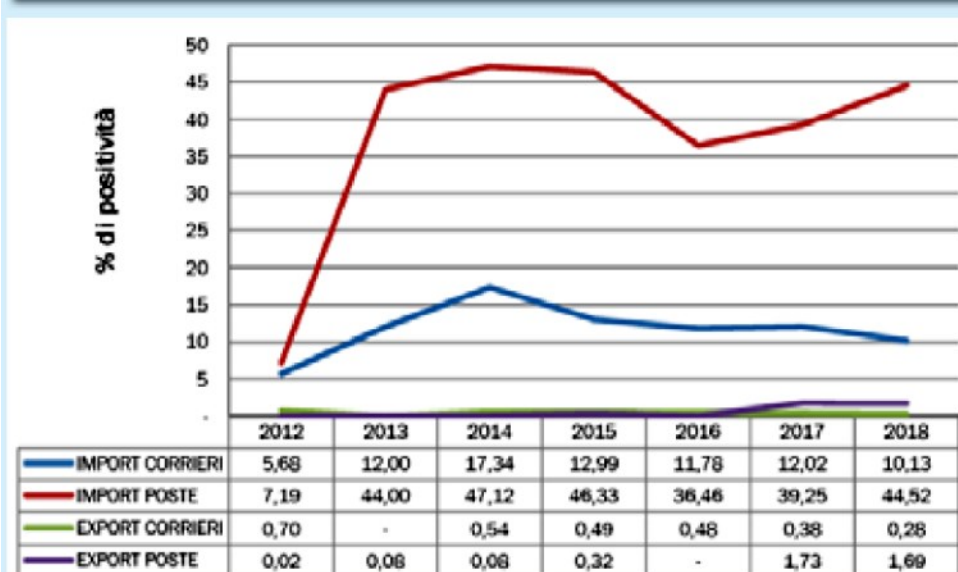
—© Riproduzione riservata—■

Accertamenti e riscossione da lotta all'evasione*

Descrizione	2014	2015	2016	2017	2018	Totale
MDA	1.660	2.231	1.716	1.850	2.095	9.552
MDA Dogane e Accise (esclusa Iva da Intra e Plafond)	624	764	543	652	613	3.196
MDR	208	225	222	349	280	1.264

* (€/MLN)
Fonte: MEF

Andamento delle positività dei controlli (2012-2018)



Fonte: MEF

MEGA-CONTRATTI
E Trump
usa il settore
per punire
l'odiato Bezos

«Ricorda, il vigore di uno Jedi proviene dalla Forza... Ma stai attento: collera, paura, aggressività, il lato oscuro essi sono». Queste le ultime parole di Yoda al giovane Luke Skywalker ne *Il ritorno dello Jedi*. E chissà se è del lato oscuro della forza che il Pentagono si è fatto ispirare nell'assegnazione di Jedi (Joint Enterprise Defense Infrastructure Cloud). Così è stato battezzato l'appalto da 10 miliardi di dollari per la fornitura di servizi di cloud computing al Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti. Amazon è stata a lungo considerata in pole position per aggiudicarselo, ma solo tre giorni fa, a sorpresa, è arrivato l'annuncio: il mega-affare andrà a Microsoft.

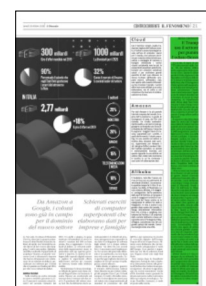
Il segretario alla Difesa Mark Esper (in carica dal 23 luglio) aveva detto di volersi riservare qualche mese per valutare l'appalto, salvo poi chiamarsi fuori dall'assegnazione perché il figlio lavora in Ibm, una delle società candidate. A decidere, dunque, sembra sia stato in persona Donald Trump e, secondo un libro in uscita dell'ex segretario alla Difesa Jim Mattis, il presidente aveva già deciso da tempo. Jeff Bezos e la sua Amazon meritavano una lezione, visto che il *Washington Post*, acquisito qualche tempo fa da Bezos, è diventato, come ha detto l'inquilino della Casa Bianca, una fonte continua di «fake news».

«Non mi sono mai occupato

di un dossier con più proteste di questo. Stiamo ricevendo moltissime lamentele dalle altre aziende», aveva dichiarato a suo tempo Trump, facendo i nomi di Microsoft, Oracle e Ibm. Fin dall'inizio la Difesa Usa aveva segnalato di preferire un fornitore unico piuttosto che dover integrare tecnologie di più provider. E questo avrebbe messo subito Amazon e il suo cloud (Aws gestisce già una parte della «nuvola» della Cia) su una corsia preferenziale. Ibm, Oracle e Microsoft hanno dunque fatto lobby per convincere il Pentagono a scegliere più provider. Oracle ha addirittura presentato una protesta formale presso il Government Accountability Office (GAO), una specie di arbitro dei contratti pubblici costituita in seno al Congresso, sostenendo che la procedura di gara non è stata corretta. Le mosse sono cadute nel vuoto e ad aprile Ibm e Oracle sono state ufficialmente escluse dalla gara. Microsoft e Amazon erano a quel punto gli unici concorrenti rimasti.

Mentre Oracle si è vista respingere da un tribunale l'accusa secondo cui la procedura per l'assegnazione del contratto sarebbe stata viziata da una serie di conflitti di interesse. «Tutte le offerte sono state valutate con equità», ha dichiarato il Pentagono. Microsoft non ha voluto commentare la vittoria, Amazon si è detta «sorpresa».

CC



Evitare Instagram e Gmail? Con queste App oggi si può

*Chi naviga con Firefox può dire no alla «schedatura»
Anonimato in primo piano con DuckDuckGo e Vero*

Cinzia Meoni

■ Vivere senza Google, Facebook e WhatsApp? È possibile. Basta vincere la pigrizia e cercare delle alternative più adeguate alle proprie esigenze. Dopo lo scandalo Cambridge Analytica, che ha reso tutti più consapevoli del fenomeno della profilazione, una delle crescenti esigenze è quella trovare soluzioni digitali che tutelino i propri dati anagrafici, le amicizie, gli interessi e le scelte d'acquisto. Mentre fino a pochi anni fa si pubblicava tutto, oggi la privacy è un valore. Ecco quindi alcune alternative per evitare di essere trasformati in "prodotti" appetibili sul mercato da multinazionali in cerca di consumatori.

Browser

Tra i software che permettono di navigare su Internet, Mozilla **Firefox** garantisce il blocco dei cookie di tracciamento di terze parti e dichiara di aver stoppato oltre 450 miliardi di richieste di tracciamento dal 2 luglio scorso.

Motori di ricerca

DuckDuckGo fa della tutela della privacy la propria bandiera tanto da proporre un proprio blog (www.spreadprivacy.com) in cui si spiega, passo dopo passo, come tutelarsi in ogni ambito dal «Grande Fratello» che incombe costantemente sul web. DuckDuckGo è gratuito (la società fattura vendendo pubblicità e tramite affiliazioni), si propone con un'interfaccia di facile e immediato utilizzo e promette di non memorizzare gli indirizzi web e di aiutare gli utenti a «prendere il controllo dei propri dati personali». Un'altra al-

ternativa a Google (che mantiene comunque il controllo sul 64% del mercato) è **Qwant**, un motore di ricerca europeo che assicura di non installare nel browser alcun cookie che consentirebbe di seguire le attività sul web degli utenti, né di utilizzare alcun dispositivo di tracciamento in grado di portare alla profilazione dell'utente. «Non tentiamo di sapere chi sei o cosa fai quando utilizzi il nostro motore di ricerca», conclude il sito della società che apre le porte a tutti gratuitamente e senza registrazione. Tra chi porta in alto il vessillo del «No tracking» vi è infine anche **Mojeek**.

Mail

Anche i servizi di posta elettronica possono monetizzare i dati degli utenti indirizzando loro pubblicità mirate. Per chi ha a cuore privacy e sicurezza vi sono alcune società che ovviano al problema proponendo ai clienti mail crittografate *end-to-end* (ovvero le mail non possono essere decodificate lungo il percorso né decifrate dal server) e prive di pubblicità, l'apertura di account in pieno rispetto dell'anonimato dell'utente e spesso servizi di posta base gratuiti. Come **ProtonMail** che garantisce privacy svizzera; o **Tutonota** o **Mailfence** per cui «la privacy è un diritto, non una funzionalità» e per togliere ogni dubbio assicura «nessuna pubblicità, nessuno spam, nessun tracker, nessuna sollecitazione, nessun backdoor, libera dalla sorveglianza del governo». **Hushmail** assicura mail private, sicure, crittografate prive di pubblicità a poco meno di 50 dollari all'anno, mentre **Fast-**

Mail garantisce «no tracciabilità, nessuna pubblicità e nessun blocco dei dati» a un prezzo base di 3 dollari al mese.

Chat

Anche se **WhatsApp** usa la crittografia *end-to-end*, ciclicamente si parla di introduzione delle pubblicità nel sistema di chat di proprietà di **Facebook**. Per proteggersi da una simile eventualità, una valida alternativa, tre le più attente alla privacy, è **Telegram**. **TrueCaller**, invece, ha introdotto soluzioni innovative che proteggono i propri dati nelle chat di gruppo (si vedranno solo i numeri registrati in agenda). La tedesca **Ginlo** infine per sfondare punta tutto su privacy e propone, a pagamento, una versione dedicata alle aziende.

Social

Nessun social network protegge pienamente dall'invasione altrui se i dati che vi si immettono sono veri. Tuttavia, tra le alternative possibili a **Instagram** che promettono di non profilare i clienti, sta emergendo **Vero**, un social ritenuto «autentico» in quanto privo di algoritmi, libero da pubblicità e che si propone di offrire «un'esperienza semplice di cui fidarsi».



AI RAGGI X

Facebook, Google, Apple & C. Ecco cosa c'è dentro big tech Usa

I giganti del web negli anni hanno acquisito molte società onnivore nel prendere e immagazzinare i dati degli utenti

CONTAMINAZIONI

Shazam fa parte della galassia di Cupertino
Linkedin e di Microsoft

TERMOSTATI

Mountain View possiede Nest che fa dispositivi per il controllo della casa

Maddalena Camera

■ Aziende grandi che comprano società più piccole. Nel mondo dell'hi-tech è un rito consolidato. Apple, la società fondata da Steve Jobs che ha fatto la sua fortuna inventando lo smartphone touch, ne ha immagazzinate migliaia. Ovvio che solo le più vitali e importanti sono conosciute. Come Shazam ad esempio. Ebbene come mai facendo riconoscere una canzone alla app immediatamente dopo escono i video di Apple Music? La risposta è semplice: Shazam è stata acquistata da Apple nel 2018 per 400 milioni di dollari.

Onnivora è anche Google che nel 2011 non ha esitato ad acquistare per ben 12,5 miliardi di dollari Motorola per mettere le mani su 17mila brevetti necessari per rafforzare il sistema operativo più usato al mondo per smartphone ossia Android. I brevetti di Motorola, che è stata la prima società al mondo a realizzare un telefono portatile, sono anche serviti per realizzare gli smartphone di Google chiamati Pixel che però non riescono a sfondare

sul mercato come i rivali di Apple. Tra le società che Google ha comperato ma mantenuto attive con il loro nome la più nota è certamente il canale video You Tube, acquisita nel lontano 2006 per 1,6 miliardi di dollari, ma la più invasiva è certamente Nest specializzata nella realizzazione di dispositivi domestici connessi alla rete (dall'allarme, ai termostati). Tra gli acquisti per 3,1 miliardi di dollari anche DoubleClick nel 2007 leader dell'Online advertising, spesso tirata in ballo per i suoi programmi spia (spyware) e i suoi cookie impostati per monitorare le abitudini degli utenti, registrando quali pubblicità commerciali vedono e selezionano durante la navigazione. Nel 2013 è stata la volta di Waze società israeliana acquistata per 966 milioni di dollari. L'app Waze è stata integrata con Google Maps per visualizzare gli eventi che incidono sul traffico. Anche Microsoft non si è mai tirata indietro. Il suo acquisto maggiore è LinkedIn nel 2016, il social network per il business comperato per 26 miliardi di dollari. Nel 2011 si era comperata Sky-

pe per le chiamate via Internet per 8.5 miliardi e pure i cellulari di Nokia. In questo caso però i 7,6 miliardi spesi nel 2013 sono finiti in fumo in quanto Microsoft non è riuscita a far decollare il suo Windows Phone.

Quanto a Facebook nel 2014 non si è lasciato sfuggire l'occasione di acquistare per 19 miliardi di dollari Whatsapp, il social network delle conversazioni e già nel 2013 aveva messo le mani su un altro social, Instagram. La società fondata da Mark Zuckerberg ha molto investito anche sulla cosiddetta realtà aumentata, acquistando per 2 miliardi Oculus, la società che realizza gli speciali visori.

La prima a entrare nella sfida degli acquisti societari è stato il sito di commercio elettronico Ebay che nel 2001 ha acquistato il sistema di pagamento PayPal per 1,5 miliardi di dollari. Mentre la maggiore acquisizione da parte del gigante dell'e-commerce Amazon non è stata in ambito tecnologico. Per 13 miliardi di dollari ha infatti comperato i negozi «fisici» di cibo biologico Whole Foods Market.



I BIG HI TECH



L'EGO - HUB



«**CONTROLORE**» Il fondatore e Ceo di Facebook, Mark Zuckerberg

Mille grandi centri sfidano l'e-commerce

I numeri degli shopping center in Italia. Ben 52 sono in costruzione

Ma gli acquisti web (+21% l'anno) impongono nuove strategie

Per gli spazi a rating elevato i canoni superano i 1.200 euro al metro quadro per anno. Se scende la qualità sale lo sfitto

di **Gino Pagliuca**

Lo shopping center tradizionale segna il passo. Il modello rappresentato da un grande edificio che raggruppa sotto lo stesso tetto un ipermercato come traino per il pubblico, qualche grande negozio specializzato e una serie di punti vendita medio piccoli perlopiù gestiti da catene in franchising fa fatica a resistere ai cambiamenti di abitudini dei consumatori. I dati presentati all'ultimo appuntamento di Confimprese incentrato sulle grandi strutture commerciali sono piuttosto chiari: nell'ultimo anno le nuove aperture sono state solo sette e si tratta di strutture di superficie medio piccola, situate nel Centro Sud, dove l'affollamento è minore.

I numeri

Secondo la società specializzata Reno, cui si devono i dati, in Italia ora gli shopping center sono 955. A questi si aggiungono i 197 retail park: aree commerciali, con presenza ridotta o nulla di grande distribuzione alimentare, e con edifici separati, perlopiù occupati da insegne specializzate (elettronica, abbigliamento, bricolage, ecc). Di qui al 2023 tra centri e parchi commerciali sono in cantiere 52 nuove strutture, ma l'esperienza dimostra che una parte dei progetti si perde per strada.

Il pericolo che un anno fa incombeva sugli shopping center, la ventilata riduzione delle aperture domenicali, pare ormai scongiurato, ma c'è un secondo rischio con cui fare i conti e qui non c'è cambio di maggioranza di governo che tenga: l'im-

petuosa crescita dell'e-commerce. Stando agli ultimi dati di netcomm (Politecnico di Milano) il giro d'affari dei prodotti destinati ai consumatori acquistati via web quest'anno salirà a 18,2 miliardi di euro, con una crescita del 21%.

È una cifra ancora bassa se paragonata a quella di altri paesi europei, ma se si considera il giro d'affari complessivo del commercio italiano si scopre che ogni tre euro di incremento annuo due sono dovuti alla Rete.

Dice il presidente di Confimprese, Mario Resca: «I negozi fisici tengono, ma la sfida si presenta lunga e difficile e i centri commerciali hanno spazi in eccesso che devono utilizzare per attrarre con nuove esperienze i clienti». Da questo punto di vista è interessante notare che nella ripartizione degli spazi delle nuove strutture e delle ristrutturazioni non si punta più ai cinema ma al cibo, con spazi di ristorazione (le cosiddette food court) sempre più ampi e con offerta diversificata. Dal punto di vista strettamente immobiliare, si sta ampliando la forbice tra gli affitti richiesti nelle strutture di maggior richiamo e le altre.

Le aree

Come vediamo dalle tabelle elaborate dai dati di Reno per un negozio di piccole dimensioni in uno dei 14 maggiori centri commerciali italiani (rating tripla A) i canoni, di norma commisurati al giro d'affari dell'esercizio, arrivano a 1.200 euro al metro quadrato per anno per ridursi a un quarto per i negozi di oltre 1.000 metri. Affitti così alti si giusti-



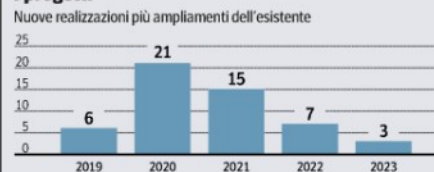
ficano con la richiesta ancora molto elevata di spazi, visto che lo sfitto non supera l'1% della superficie. Ma con il diminuire del rating gli spazi vuoti aumentano: nei centri classificati con la doppia B arrivano al 12%, e per quelli di rating inferiore lo sfitto, non misurato dalla ricerca di Reno, è verosimilmente maggiore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

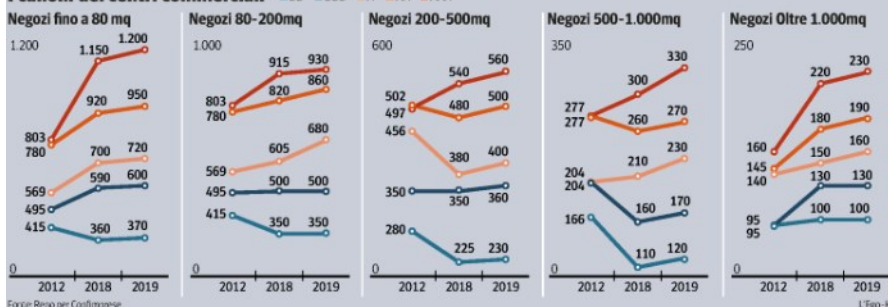
Il rating dei centri commerciali

Rating	Numero centri	Superficie (migliaia mq)	Negozi	Clients (migliaia/anno)	Sfitto
AAA	14	Oltre 60	Oltre 100	Oltre 8,5	1%
AA	26	40-60	80-100	5-8,5	1,5%
A	34	20-40	25-80	3,5-5	3,0%
BBB	119	10-20	15-25	2,5-3,5	4%
BB	175	5-20	Fino a 15	Fino a 2,5	12%
B	315	Fino a 5	Fino a 2,5	Nd	Nd
C	272	Fino a 5	Fino a 2,5	Nd	Nd

I progetti



I canoni dei centri commerciali



Il risiko del food delivery

JustEat, Takeaway, UberEats il merger arriva a domicilio

ENRICO FRANCESCHINI, LONDRA

Acquisizioni, offerte ostili, consolidamento: la consegna di pasti nel mondo coinvolge 800 milioni di utenti e varrà 200 miliardi nel 2025

C'era una volta la pizza da asporto, in seguito consegnata a domicilio dai fattorini del pizzaiolo. Ma negli ultimi 5-6 anni, a velocità impressionante, il "food delivery" è diventato uno dei settori più innovativi e promettenti della rivoluzione digitale. Lo testimonia il recente fallito take-over di Just Eat, maggiore società europea in questo campo, da parte di Naspers, conglomerato hi-tech sudafricano, che ha provato a soffiare il prezioso boccone a Takeaway.com, un altro gigante in Europa. L'acquisizione ostile, valutata 5 miliardi di sterline, è stata respinta come "troppo bassa": si farà dunque come previsto, a meno di ulteriori sorprese, il matrimonio fra l'inglese Just Eat, che controlla tre quarti del mercato in Gran Bretagna ed è presente in altri sette paesi, e l'olandese Takeaway.com, che nel 2018 aveva già comprato la tedesca Delivery Hero per circa 1 miliardo di euro, formando un colosso da 10 miliardi di euro di fatturato con una base di 40 milioni di clienti da un capo all'altro del continente. In grado di competere con gli altri grandi protagonisti di questo business in prodigiosa espansione, dagli americani Uber Eats e Grubhub ai cinesi Meituan Dianping e Ele.me.

Secondo una stima della società di analisi Technavio, la domanda globale

per il cibo a domicilio crescerà del 32% entro il 2021, raggiungendo un giro d'affari di 200 miliardi di dollari nel 2025. In certi paesi, l'incremento è ancora più alto: in Italia, dove nel 2019 il fatturato complessivo del "food delivery" è intorno ai 450 milioni di euro, si stima un aumento del 50% annuo. E in certe città tocca vette prodigiose: un'indagine di Just Eat afferma per esempio che a Bolognasi è registrata nell'ultimo anno una crescita del 1482%.

LE STIME DI FORBES

I margini per allargare il business sono così alti, naturalmente, perché si tratta ancora relativamente di una novità. Soltanto l'11% della popolazione mondiale, indica un rapporto del mensile economico Forbes, si avvale dei servizi di questo genere (ma si tratta pur sempre di quasi 800 milioni di consumatori). Nel nostro paese, secondo un'inchiesta della Coldiretti, 8 milioni di persone ordinano cibo a domicilio "occasionalmente" e soltanto 4 milioni in modo regolare. Ma basta una passeggiata nel centro delle grandi metropoli, da Londra a New York, compresa Milano, per rendersi conto che davanti alla porta di molti ristoranti ci sono più fattorini di compagnie rivali in attesa di un pasto da consegnare che clienti in coda per sedersi a un tavolo. Il fatturato globale del settore, secondo la società di analisi finanziaria Frost & Sullivan, è attualmente di 82 miliardi di dollari l'anno, ma si prevede che diventi più del doppio già nei prossimi cinque anni. L'America, partita per prima, ha le due più ricche aziende mondiali: Grubhub e Uber Eats, quest'ultima valutata 20 miliardi di dollari, con 1,5 miliardi di dollari di entrate annuali, una presenza in 670 città in sei continenti e 1 miliardo di pasti serviti all'anno. Non male per una costola di Uber, l'omonima app dei taxi.

Ma le dimensioni (della popolazione) contano e la Cina vale da sola per il 55% delle ordinazioni globali: le due maggiori compagnie, Ele.me e Meituan, hanno fatto tra loro ben 10 miliardi di consegne nel 2018. Ognuno vuole una fetta di mondo per sé: Delivery Hero, per esempio, ha il 70% del mercato in Medio Oriente, dove ha acquisito concorrenti minori come Tala-bat, Carriage e Zomato.

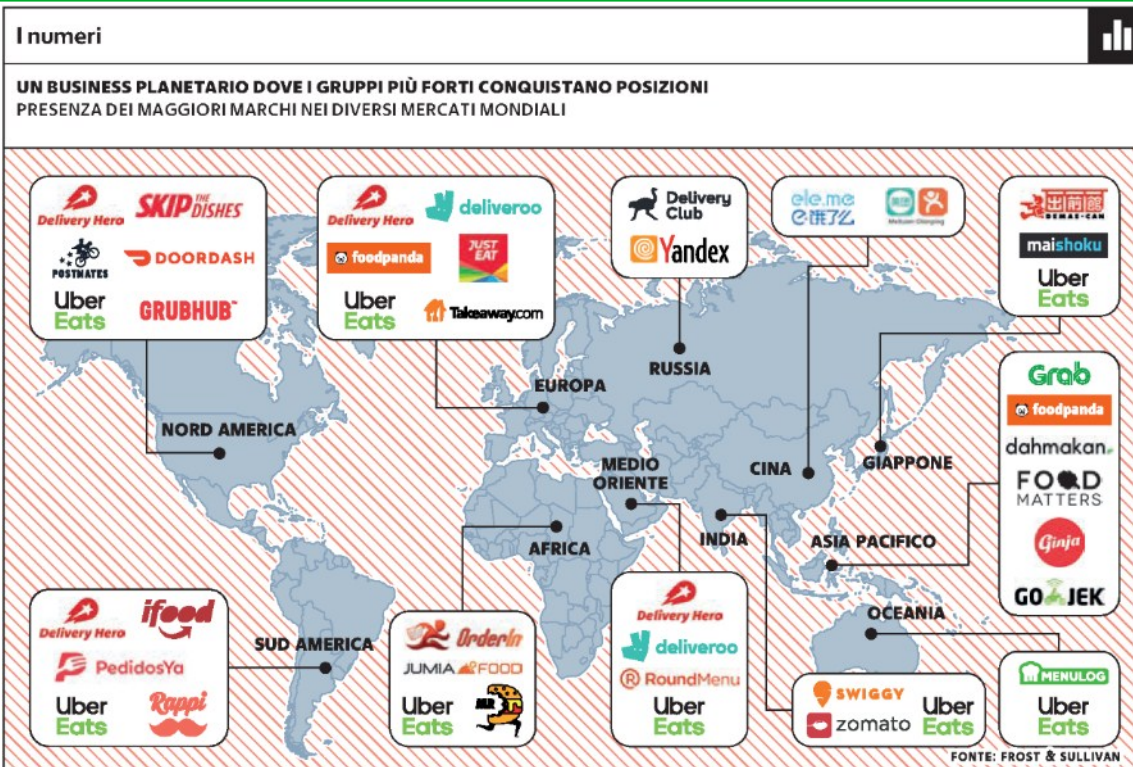
PREZZI E VELOCITÀ

Poiché la qualità del cibo generalmente non dipende da chi lo consegna, la sfida per prevalere si gioca sulla rapidità del servizio e sui prezzi. Bisogna tenerli bassi: perciò, nonostante massicci investimenti e fortissimi incassi, i profitti stentano. Per questo Amazon Restaurants, lanciata con grandi ambizioni nell'arena del "food delivery", ha chiuso le operazioni qualche mese fa per l'incapacità di aumentare la sua penetrazione nel mercato americano. E per ragioni analoghe un altro brand del settore, Muncherry, lo ha abbandonato dopo averci investito 120 milioni di dollari. Ma già si intravedono altre novità: la consegna con robot e droni: le cosiddette "dark kitchens" o "cloud kitchens", dove si cucina esclusivamente per la consegna a domicilio, con evidente risparmio nei costi, come ha cominciato a fare Swiggy in India con la sua sussidiaria Bowl Company; e la consegna analoga dal produttore al ristorante, come fa Zomato sempre in India, allestendo giganteschi magazzini per prodotti agricoli, sistema che assicura spese minori e qualità maggiore.

Ne abbiamo fatta di strada dalla pizza da portarsi a casa da soli in una scatola. E, beninteso, con il "food delivery" si può ordinare anche quella.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





1 Fattorini di Deliveroo per le strade di Bordeaux in Francia

GEORGES GOBET/AFP/GETTY

1

Rapporti Investimenti

Monete elettroniche

Bitcoin, sbarco a Wall Street

GIULIANO BALESTRERI, MILANO

Al Nyse trattato il primo contratto future, fisico, basato sulla criptovaluta. Una svolta storica che anche la Cme di Chicago sta per seguire

Il Bitcoin compie 11 anni e per festeggiarli si prende il palcoscenico di Wall Street. Dalla fine di settembre, infatti, sulla piattaforma Bakkt si scambiano future della criptovaluta esattamente come succede per l'oro e il petrolio: insomma, la moneta elettronica è entrata nel gotha della finanza. Certo, è ancora difficile capire se un giorno diventerà davvero di uso comune, ma è altrettanto evidente che dal 2008 ha fatto parecchia strada. Da quando il Bitcoin è stato presentato all'interno del manifesto di Satoshi Nakamoto, ha rivoluzionato i mercati finanziari e oggi celebra il raggiungimento della sua maturità. Nel frattempo, la tecnologia blockchain - su cui si basa Bitcoin - sta trovando applicazione sempre maggiore nei settori più disparati e promette di essere tra le più grandi innovazioni degli ultimi anni.

E così, nonostante un mese di settembre in rosso - con una perdita mensile del 15% -, la regina delle criptovalute ha festeggiato il debutto, lo scorso 23 settembre, della piattaforma di scambio Bakkt che vede la partecipazione di grandi investitori come Intercontinental Exchange, Microsoft e Starbucks.

L'esordio era atteso da oltre un anno, ma era stato più volte rinviato per motivi organizzativi. Il suono della campanella è stato accolto come un evento storico perché per la prima volta sono stati emessi contratti future con sottostante reale in Bitcoin: alle fine del 2017, erano già stati lanciati dei future dal Cme

ma i contratti venivano regolati in dollari americani.

Il debutto non è stato dei più semplici perché nei primi cinque giorni di contrattazioni, sulla piattaforma Bakkt sono stati scambiati appena 754 bitcoin, per un controvalore di 5,5 milioni di dollari: valori ben lontani dagli scambi del mercato spot su exchange che l'ultima settimana di settembre hanno registrato transazioni per oltre 120 miliardi di dollari, solo per il Bitcoin.

Al di là della partenza rallentata, dovuta anche allo scetticismo dei professionisti della finanza che ancora guardano alla criptovalute come asset ad alto livello speculativo e da maneggiare con cautela, è evidente che il debutto alla Borsa di New York abbia conferito una nuova aurea di credibilità all'intero panorama delle monete digitali. E comunque a metà ottobre, gli scambi hanno subito un'importante accelerata con una crescita vicina all'800% dovuta al rimbalzo del prezzo della valuta dopo il crollo di settembre.

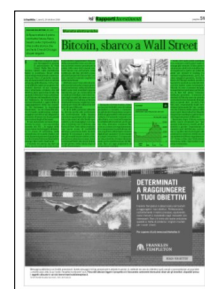
Dal punto di vista tecnico, i futures lanciati da Bakkt sono di ordine giornaliero e mensile, e consentono agli utenti di negoziare sui prezzi Bitcoin giornalieri e del mese precedente. Ed essendo contratti a replica fisica, con i contratti negoziati su Bakkt gli investitori, per la prima volta, potranno comprare Bitcoin su un mercato regolamentato. Di conseguenza la piattaforma dovrà acquistare abbastanza monete digitali per garantire il sottostante ai propri investitori. Un'operazione che potrebbe rivelarsi determinante per la stabilizzazione del Bitcoin, fino ad oggi prigioniero di un'assoluta volatilità.

Certo, chi vuole potrà continuare a comprare criptovalute sugli exchange già esistenti. D'altra parte è un processo piuttosto semplice: basta registrarsi e aprire un wallet digitale per iniziare il trading. Un mercato regolamentato, però, fornisce maggiori garanzie. Anche la

Borsa di Chicago sembra pronta a lanciare le opzioni su contratti derivati che hanno come sottostante i Bitcoin. Se non ci saranno intoppi, le negoziazioni potranno partire entro la fine del primo trimestre dell'anno prossimo. «I mercati di derivati di Bitcoin sono in crescita così come la loro domanda. E basandoci su questi dati - ha detto Tim McCourt, responsabile degli investimenti alternativi di Cme - crediamo che il lancio della opzioni offrirà ai nostri clienti ulteriore flessibilità per fare trading e coprirsi dai rischi legati al prezzo di Bitcoin».

Insomma, dopo i future, sono in arrivo nuovi strumenti per "per aiutare istituzioni e trader professionisti a gestire l'esposizione al mercato spot del Bitcoin, così come a coprirsi dai rischi legati alle posizioni in derivati di Bitcoin in un ambiente di Borsa regolamentato". Come a dire che l'istituzionalizzazione delle criptovalute è appena cominciata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



UNO SU TRE SARÀ DIGITALE NEL LAVORO VINCE L'IBRIDO

Tecnologia ed economia circolare assorbiranno il 30% dei nuovi occupati nei prossimi cinque anni.

Ma padroneggiare vecchi e nuovi saperi è importante per tutti. A cominciare da banche e telecom. L'indagine EY

di **Giulia Cimpanelli**

Quali sono le competenze necessarie, a parte quelle tecnologiche, per accompagnare le trasformazioni in atto nel mondo del lavoro? E come devono evolvere i sistemi formativi ed educativi per coglierle? In primo luogo, i dati sulla domanda di lavoro mostrano che quella di saperi digitali è ampia, ma si sta spostando velocemente verso competenze più complesse e ibride, specialmente in alcuni settori, per esempio nei servizi e nelle aziende esportatrici. Nei prossimi cinque anni circa il 30% dei nuovi occupati in Italia sarà impegnato in lavori legati allo sviluppo o all'utilizzo di tecnologie digitali o all'economia circolare. Tuttavia, la domanda di competenze digitali abbraccia ormai tutti i settori dell'economia.

Le statistiche

Secondo elaborazioni EY su dati Unioncamere-Excelsior, il 58,7% di tutte le assunzioni programmate dalle aziende italiane nel 2018 richiedevano competenze digitali trasversali come l'utilizzo delle tecnologie di Internet e la capacità di produrre e gestire contenuti multimediali, mentre «solo» il 36% richiedeva competenze puramente tecniche per la gestione di soluzioni e tecnologie digitali. La ricerca è stata dibattuta in occasione della dodicesima edizione dell'EY Capri Digital Summit dal titolo «Less Artificial, More Intelligent, Always Human».

Il secondo macro-trend che riguarda tutte le economie avanzate è la polarizzazione del mercato del lavoro: or-

mai da diversi anni a crescere maggiormente sono le professioni a elevata specializzazione — e remunerazione — e quelle a bassa qualifica, poco pagate, a discapito delle professioni intermedie. La particolarità italiana, però, è che la polarizzazione del mercato è asimmetrica, perché la fascia più qualificata dell'occupazione cresce meno di quella poco qualificata.

In terzo luogo, come prevedibile in una fase di transizione tecnologica, domanda e offerta di competenze sono disallineate. Circa un terzo delle aziende nell'Unione Europea lamentano difficoltà a reperire i profili giusti, molto di più in settori particolarmente esposti alla trasformazione digitale (come banche e telecom). Non solo. Il rapido invecchiamento della forza lavoro sta rallentando l'ingresso dei lavoratori più giovani potenzialmente più produttivi, causando il fenomeno della *skill obsolescence*: se una quota sempre più rilevante della forza lavoro ha realizzato la propria esperienza formativa molto tempo fa, c'è il rischio concreto che i saperi di gran parte degli occupati non siano adeguati al rapido cambiamento del tessuto economico.

In alcuni settori, come l'Amministrazione pubblica o le grandi aziende l'età media della forza lavoro supera i 50 anni. L'Ocse stima che nel 2050 in Italia ci saranno 106 pensionati ogni 100 lavoratori, il rapporto più sfavorevole di tutta l'area. Il cosiddetto dividendo demografico, ossia il contributo alla crescita economica fornito dalla popolazione attiva, è già divenuto negativo per l'Italia a partire dagli anni

90 e, a condizioni invariate, non tornerà positivo prima del decennio 2051-2060.

Le opzioni

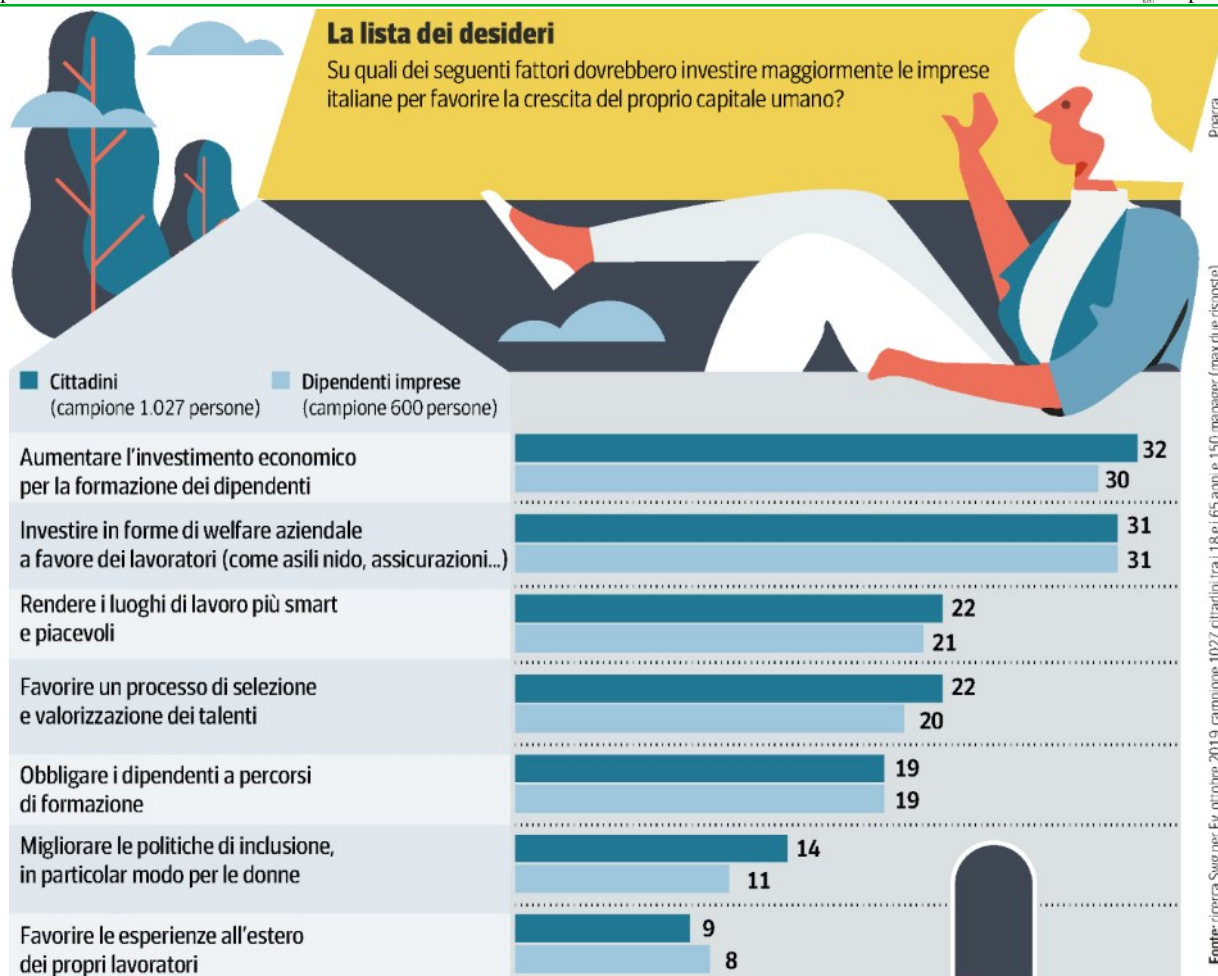
Come uscire dunque da questo circolo vizioso? «Occorre agire sulla qualità della formazione e dei processi educativi, in particolare migliorando quella delle nostre università per aumentare la loro capacità di attrazione e arginare la fuga dei talenti — commenta Donato Iacovone, amministratore delegato di EY in Italia e managing partner dell'area mediterranea —. Servono meno atenei, ma più qualificati e capaci di attrarre la crescente domanda mondiale, proveniente soprattutto dall'Est e dal Sud del mondo. E occorre anche rafforzare i percorsi di studio relativi ai settori di cui siamo leader e su cui possiamo essere più attrattivi, come la meccanica, il design, il manifatturiero, le macchine per l'automazione, adattando in modo flessibile l'offerta accademica alla domanda di innovazione e ibridando le discipline tecniche, scientifiche, sociali, economiche, di comunicazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



EY Italia Donato Iacovone





I giganti della Rete in guerra per la «nuvola»

Da Amazon a Google, i colossi sono già in campo per il dominio del nuovo settore *Schierati eserciti di computer superpotenti che elaborano dati per imprese e famiglie*

di **Camilla Conti**

Scoppia la guerra per la «nuvola» e i giganti della Rete si danno battaglia per conquistare i servizi «cloud». All'apparenza linguaggio e concetti da «smanettoni» del computer. Solo all'apparenza, però. Perché in realtà riguardano un po' tutti, visto che il «cloud computing» è diventato fondamentale per ogni tipo di attività digitale. L'espressione deriva dall'inglese cloud, «nuvola», appunto, e indica la tecnologia che permette di salvare i dati e renderli disponibili su computer che si trovano in punti diversi e potenzialmente lontanissimi della Rete, dispersi come le nuvole nel cielo.

Il risultato è una specie di sistema nervoso globale: milioni di potenti elaboratori, di solito schierati in impianti grandi come e più di un campo di calcio, che forniscono ad aziende e famiglie, magari a migliaia di chilometri di distanza, tutta la capacità di calcolo di cui queste ultime hanno bisogno. I privati possono alleggerire i computer domestici da quantità di dati e programmi che vengono conservati ed eseguiti in Rete. Le aziende possono invece organizzare diversamente che in passato i processi di lavoro, data la possibilità di connettere punti lontani nel mondo, come se si trattasse di un unico enorme ufficio. Una meraviglia tecnologica, anche se c'è, inevitabilmente, un'altra faccia della medaglia: il minor controllo sui sistemi informatici, che in questo modo non sono più centralizzati ma diffusi.

COLOSSI IN CAMPO

Per contendersi il dominio quello che può essere considerato il cervello pulsante del mondo sono scesi in campo i colossi dell'economia digitale: Amazon con Aws (Amazon Web Services), Google, Microsoft, Dell Emc, Cisco, Hpe. Ma altri attori stanno sgomitando per strappare posizioni, a cominciare dai cinesi di Alibaba, fino a Salesforce, Adobe e Ibm. E come dimostrano le polemiche per l'appalto della nuvola del Pentagono (vedi anche l'altro pezzo in pagina, ndr) il settore si è fatto davvero caldo. Ad attirare sono i numeri, impressionanti: si parla di un mercato da quasi trecento miliardi di dollari oggi, che ne varrà mille in 6-7 anni. Gli ultimi dati elaborati dal Synergy Research Group mostrano che, in sette segmenti chiave dei servizi e delle infrastrutture cloud, i ricavi nella prima metà del 2019 hanno superato centocinquanta miliardi, in crescita del 24% dalla prima metà del 2018.

La guerra è solo all'inizio, ma già si stanno combattendo battaglie epiche tra titani. Nel 2018 Amazon ha aumentato dal 28,8% al 31,3% la quota di mercato, mentre Microsoft è salita dal 12 al 15%, Salesforce aveva l'11%, seguito da Sap, Oracle, Alibaba, Google e Ibm.

Per la fine dell'anno le entrate cloud di Microsoft stimate saranno di 44,7 miliardi di dollari, quelle di Amazon di 35,2 miliardi. Ma gli altri concorrenti non stanno certo a guardare.

Qualche settimana fa Oracle ha riunito la sua convention annuale,

l'OpenWorld 2019. Nel suo intervento di apertura il fondatore, Larry Ellison, uno dei guru dell'industria tecnologica americana, ha citato ripetutamente Aws, la consociata di Amazon. L'ha fatto in una maniera che è sembrata quasi ossessiva e sempre giocando all'attacco: «Non ho dubbi: quando ci incontreremo il prossimo anno, saremo di gran lunga davanti a loro».

Il gran capo di Oracle si è visto scappare un mega dirigente del gruppo, Thomas Kurian, assunto da Google proprio come amministratore delegato di Google Cloud. Il primo passo di Kurian è stato quello di annunciare un nuovo centro per i servizi della nuvola a Varsavia, con l'obiettivo di dare l'assalto al mercato in tutto il Vecchio continente. Google ha diviso la sua attività in venti regioni sparse per il mondo, di cui sei in Europa, e sta investendo 3,3 miliardi di dollari nel Vecchio continente per espandere i suoi data center (i già citati centri di calcolo grandi come campi di calcio) nei prossimi due anni. Non solo. Il colosso di Mountain View ha rilasciato la propria piattaforma di cloud ibrido (chiamata Anthos) ad aprile, ma l'azienda ha anche deciso di fare ricorso allo shop-



ping. E così la casa madre, Alphabet, starebbe sondando l'opportunità di acquistare Nutanix, un grande «unicorno» (così si chiamano le imprese che hanno oltrepassato una valutazione di un miliardo di dollari), specializzato nei software per il cloud che si è quotato su Nasdaq nel 2016, per oltre nove miliardi di dollari.

ARRIVA PECHINO

Nella mischia sta anche entrando un nuovo, temibile, giocatore: la Cina. Il mercato è cresciuto a ritmi frenetici nel secondo trimestre del 2019. Tra aprile e giugno, la spesa totale per infrastrutture di servizi in cloud è cresciuta del 58% su base annua, fino a raggiungere i 2,3 miliardi di dollari. Le crescenti ambizioni delle organizzazioni cinesi, in particolare start-up, agenzie governative e imprese, in materia di sviluppo delle capacità digitali mirano a cogliere le opportunità offerte

dall'enorme mercato dei consumi su Internet, basato sulla telefonia mobile.

Nel frattempo, il colosso tecnologico Alibaba ha aperto nuovi data center nel Regno Unito e in Germania. E anche Huawei sta accelerando sul mercato dove è entrata solo due anni fa. Il presidente del colosso cinese, Ken Hu, ha dichiarato che la società spenderà 1,5 miliardi nel prossimo quinquennio per espandere la sua base di sviluppatori di software dagli attuali 1,4 a cinque milioni. «Questa - ha detto Hu con accenti lirici - è una nuova era di esplorazione. Un oceano dal potenziale illimitato ci sta aspettando, ma non basta una sola nave per attraversarlo. Ecco perché oggi vogliamo lanciare un migliaio di navi per portare l'intelligenza a nuove altezze».

Sullo sfondo, si agitano i governi. Il ministro dell'economia tedesco Peter Altmaier sta per rivelare i detta-

gli del progetto Gaia-X per il cloud europeo. In molti a Bruxelles temono che il coinvolgimento americano nel settore stia compromettendo gli standard di protezione dei dati dell'Ue e, per estensione, il concetto di «sovranità digitale» dell'Europa. Proprio all'inizio di quest'anno, Altmaier aveva dichiarato che «la Germania vuole salvaguardare il ruolo dell'Europa. Ecco perché è importante per noi che le soluzioni cloud non vengano create solo negli Stati Uniti».

Poco tempo dopo la *Frankfurter Allgemeine Zeitung* ha fatto trapelare un documento interno del governo di Berlino che rivelava la sua preoccupazione: «Il settore è oggi dominato da società statunitensi. Anche all'Ue dovrebbe essere garantita la dovuta autonomia nella costruzione della sua industria tecnologica». Pure per Bruxelles, insomma, ci vuole un posto sulla nuvola.





300 miliardi

Giro d'affari mondiale nel 2019



1000 miliardi

Le previsioni per il 2025



90%

Percentuale di aziende che negli Stati Uniti gestiscono i propri dati attraverso la Rete



32%

Quota di mercato di Amazon, la società leader del settore

IN ITALIA



2,77 miliardi



+18%

Il giro d'affari nel 2019

I settori



25%

INDUSTRIA



20%

BANCHE



15%

TELECOMUNICAZIONI
E MEDIA



10%

SERVIZI

Cloud

Con il termine «cloud», esatta traduzione inglese dell'italiano nuvola, si indica la nuova tecnologia basata sull'uso di computer, sparsi per il mondo, che lavorano assieme per compiere determinate operazioni a vantaggio di imprese o famiglie. Utilizzando i servizi «cloud» un'azienda non ha più la necessità di acquistare potenti elaboratori per compiere complicati calcoli o per archiviare grandi quantità di dati: può ottenere lo stesso risultato «affittando» computer esterni, «affittando», cioè, uno spazio sulla nuvola informatica che circonda il mondo. I servizi offerti non sono affidati a un unico elaboratore, ma di solito a reti complesse che lavorano in collaborazione tra di loro.

Amazon

Per tutti Amazon è la più grande internet company del mondo, la regina dell'e-commerce, in grado di consegnare di tutto, dai libri alle ciabatte. Un ritratto sostanzialmente esatto, a cui però si può aggiungere un elemento: per la società fondata da Jeff Bezos, l'area che fa segnare i maggiori tassi di crescita, soprattutto per i profitti, è quella della nuvola. Il cloud computing (la sua società nel settore si chiama Aws, Amazon web service), rappresenta per Amazon il 10% del giro d'affari, ma ben il 58% del risultato operativo. La società è estremamente riservata per quanto riguarda la sua attività nel settore. Non rende note nemmeno le località in cui ha sistemato i suoi centri di elaborazione dati.

Alibaba

Il fondatore, Jack Ma (l'uomo più ricco di Cina con un patrimonio di 39 miliardi di dollari), ha annunciato qualche tempo fa il ritiro. Si occuperà, ha detto, di filantropia. La sua creatura, Alibaba, è il maggiore protagonista dell'e-commerce dalle parti di Pechino, e il gruppo è anche il maggiore fornitore di servizi cloud del Paese (anche se la capogruppo di settore ha sede a Singapore). In Cina è anche il più grande data center del mondo, il Range International Information Hub, che si trova a Langfang, non lontano da Pechino. È di proprietà della società telefonica cinese ed è grande come il Pentagono di Washington, considerato uno dei più grandi palazzi del mondo. Consuma energia come una città.

Un «tesoro» da 170 miliardi regalato ai colossi di internet

Il mercato dell'analisi dei dati di navigazione crescerà del 13,2% all'anno fino al 2022. Il nodo della privacy

IN ITALIA

Il giro d'affari dell'analitica ha sfiorato quota 1,4 miliardi nel 2018

«DISTRAZIONE» DI MASSA

Solo il 5% degli utenti europei della Rete rifiuta i «cookies» dei siti

Camilla Conti

«I dati personali sono usati come armi contro di noi con efficienza militare», una vera e propria «sorveglianza» che finisce «solo per arricchire le società che li raccolgono». Così parlò il 24 ottobre del 2018 Tim Cook, ad della Apple strappando applausi alla difficile platea della conferenza organizzata dall'Ue sulla privacy. Un duro atto d'accusa soprattutto contro Facebook, travolta dallo scandalo di Cambridge Analytica, e Google, pur senza menzionarli mai. E un appello a dare un giro di vite sulla privacy anche negli Usa come quello varato a maggio dell'anno scorso dalla Ue con il Gdpr, il regolamento generale sulla protezione dei dati (in inglese *General Data Protection Regulation*). Ma cosa è la profilazione? Quanto vale? L'articolo 4 del nuovo regolamento europeo la definisce come «qualsiasi forma di trattamento automatizzato di dati personali consistente nell'utilizzo di tali dati personali per valutare determinati aspetti personali relativi a una persona fisica».

I *data broker* ne hanno fatto un business: raccolgono informazioni online sui consumato-

ri da fonti pubbliche, le aggregano, le interpretano e le analizzano per poi vendere quei dati (o punteggi analitici o classificazioni fatte sui dati) ad altri *data broker* o aziende, costituendo parte integrante dell'economia dei cosiddetti Big Data Analytics. I ricavi globali di questo specifico mercato, ha spiegato il centro ricerche Idc, sono stimati quest'anno a 189,1 miliardi di dollari (170 miliardi di euro), in aumento del 12% sull'anno precedente. Il tasso di incremento medio annuo fino al 2022 dovrebbe attestarsi al 13,2% per raggiungere i 274,3 miliardi (247,5 miliardi di euro) a fine periodo. Secondo i dati dell'Osservatorio sulla Digital Innovation, nel 2018 il mercato italiano della raccolta a analisi dei dati ha sfiorato gli 1,4 miliardi di euro, in crescita del 26% rispetto all'anno precedente. Il 45% della spesa delle aziende in Analytics è dedicata ai software (database e strumenti per acquisire, elaborare, visualizzare e analizzare i dati, applicativi per specifici processi aziendali), il 34% ai servizi (personalizzazione dei software, integrazione con i sistemi informativi aziendali, consulenza di riprogettazione dei processi) e il 21% alle risor-

se infrastrutturali (capacità di calcolo, server e storage da impiegare nella creazione di servizi di Analytics).

Un vero tesoro cercato da imprese e gruppi di pressione non solo politici nelle miniere di dati offerte dagli stessi consumatori cliccando su Amazon, Google, Facebook, Microsoft, Alibaba, Tencent e altre centinaia di siti online. Senza dimenticare le app per il meteo, il Gps dell'auto che raccoglie abitudini, stili di guida, posizioni. Il che li rende la *commodity* del XXI secolo.

Qualche anno fa, però, un giovane ingegnere di Torino, Federico Zannier, ha fatto un esperimento e ha deciso di «mettersi in vendita» per 2 dollari al giorno sul sito Kickstarter. Il pacchetto dati includeva: un elenco di pagine web visitate, le immagini del suo monitor ad intervalli regolari, le ricerche effettuate. Nella sua stima avrebbe fruttato non più di 500 dollari, ma la raccolta in realtà è stata di 2.733 dollari. La guardia deve essere alzata: secondo un rapporto realizzato da Teads, solo il 2% degli italiani, e in media il 5% degli europei, rifiuta i *cookies* e la conseguente raccolta di dati personali per ricevere pubblicità quando si trova su un sito di informazione.



I NUMERI

Le cifre del mercato della Business Data Analytics e i rischi del cybercrime

**170 miliardi di euro**

Il valore globale del mercato dei Big Data nel 2019

**+13,2%**

Il tasso medio annuo di crescita del settore Business Intelligence stimato fino al 2022

**1,4 miliardi di euro**

Il giro d'affari della Data Analytics in Italia nel 2018

**110 milioni di euro**

La multa dell'antitrust Ue a Facebook per aver connesso i profili degli utenti del social network con quelli di WhatsApp

**+38%**

Il tasso di crescita degli attacchi cyber nel mondo nel 2018

**16 milioni**

I cittadini italiani colpiti dagli attacchi cyber

IL COMMENTO

Se il prezzo della rete diventa troppo alto

di **Marcello Zacché**

Lo scandalo dei dati di Facebook - 87 milioni di profili utilizzati da Cambridge Analytica per influenzare le elezioni Usa del 2016 - ha avuto il pregio di fare emergere un problema dimenticato. O sottovalutato.

Prima osservazione: nell'era di internet, la maggior parte dei suoi 4 miliardi di navigatori considera il web un luogo dove attingere a servizi gratuiti. Ma non è così. Il costo esiste e siamo noi, i nostri dati. Si chiama profilazione ed è quello che fanno gli *over the top* mentre noi navighiamo: ci fanno «il profilo» e lo mettono da parte. Certo, non sanno il nostro nome, ma poco importa. Per raggiungerci basta il nostro indirizzo web.

Seconda osservazione: la rete è nata per aprire gli orizzonti, per rendere una ricerca effettuata da qualunque punto del pianeta, universale. E molti pensano che facendo una ricerca su Google tutti ottengano gli stessi risultati, in base alla rilevanza. Ma dal 4 dicembre del 2009 Google

(nella foto il fondatore Larry Page) ha cambiato le sue regole e ha introdotto la *filter bubble*, un filtro in base al quale ognuno vede i risultati ritenuti più adatti. La combinazione di queste due caratteristiche operative dei big della rete si presta a molteplici implicazioni. Ne ha scritto bene Michele Ainis ne «Il regno dell'Uroboro», un saggio che fa luce sul fatto che, per esempio, un motore di ricerca è oggi in grado di rispondere alle domande ancora prima che l'utente le abbia formulate. Con tutte le conseguenze, anche filosofiche, che questo può avere.

Per questo *MiaEconomia* si dedica questa settimana alle possibili alternative. A quelle app, che già esistono, che garantiscono la riservatezza dei dati. Magari non gratuitamente: alcuni motori di ricerca, email o social network chiedono un obolo, un abbonamento. Ma il punto è che, forse, è arrivato il momento di chiedersi se ne può valere la pena. Di questo modo diverso di navigare nel web potremmo sentir parlare sempre più spesso in futuro.



L'autunno caldo dei telefonici tra fibra e 5G “Opportunità in Germania e Nord Europa”

Dove investire: gli analisti guardano a Deutsche Telekom, Vodafone, Tele2 e Telenor. In Francia piace Bouygues

La pace in Tim può favorire la conversione delle azioni risparmio in ordinarie

FRANCESCO SPINI
MILANO

«P» anacea o apocalisse?». La domanda, posta dagli analisti di Ubs, riguarda il 5G. L'arrivo dell'ultima tecnologia di trasmissione di dati in mobilità che promette di spalancare le porte del futuro tra Internet delle cose e guida autonoma, ha riacceso i riflettori su un settore, quello delle telecomunicazioni, che anni marcia a rilento in Borsa. Gli esperti della banca svizzera frenano gli entusiasmi sulle ricadute immediate per l'Europa. «Il modo migliore per cavalcare un ciclo graduale e misurato del 5G» può essere quello di puntare sulle società dominanti dei mercati emergenti come per esempio China Mobile o, in Messico, America Movil. Nel vecchio Continente invece «crediamo che il graduale sviluppo del 5G non cambierà significativamente le dinamiche competitive». Ma le tendenze cambiano da Paese a Paese. In Italia, per esempio, «la competizione resta elevata» come in Francia e in Spagna. Ciò crea uno stallo nei ricavi in generale. Non ovunque. In Germania, per esempio, gli analisti di Ubs vedono una luce in fondo al tunnel con un incremento dei prezzi nel mobile e una «pressione al rialzo» dei ricavi medi per utenti grazie a prezzi all'ingrosso più alti e linee fisse più veloci. Tra i titoli, i preferiti sono Deutsche Telekom e Vodafone. Il pri-

mo è numero uno sul mercato tedesco con prospettive di crescita negli Usa (dove T-Mobile deve concludere la fusione con Sprint). Il gruppo inglese fa un terzo del margine lordo sul mercato tedesco e «vede un graduale recupero dei ricavi da servizi dopo la tempesta perfetta vista l'anno passato».

Sul fatto che il Vecchio Continente resti un terreno complicato per investire nelle telecomunicazioni concorda anche Ian Hewett, gestore azionario Europa di Aberdeen Standard Investments. «Tuttavia – nota il gestore – con un'attenta selezione, è possibile scoprire alcune società più forti, a livelli di valutazione interessanti rispetto ai mercati più ampi». La sua pista ci porta anzitutto in Norvegia, terra che, spiega, «offre le migliori velocità di rete mobile del mondo e l'aumento della copertura della banda larga in fibra ottica, il che indica che la pesante fase di investimento è quasi conclusa. Questa situazione, unita a una dinamica competitiva favorevole, costituisce un contesto attraente per un'azienda come Telenor». In Svezia, invece, «l'andamento dei prezzi di mercato appare solido, consentendo ad operatori come Tele2 di fornire agli azionisti un dividendo elevato e in crescita».

Anche in un mercato difficile come la Francia, «dove i prezzi della telefonia mobile sono tra i più bassi d'Europa e c'è un'intensa concorrenza, ci possono essere delle opportunità». Ad esempio Bouygues, che è uno dei beneficiari delle recenti tendenze, poiché la guerra dei prezzi del 2018 si inverte, consentendo una forte crescita dei flussi di cassa».

La protagonista di questa guerra, l'Iliad di Xavier Niel, è attesa al varco dei conti dei 9 mesi, dopo il recente rallentamento. Il titolo, in Borsa, in due anni si è dimezzato. Gli analisti di Credit Suisse, si attendono un «continuo lento miglioramento negli abbonamenti, sia nel fisso che nel mobile».

In Italia l'ex monopolista Tim fatica a decollare dall'area 0,54 euro. L'ad Luigi Gubitosi ha messo come priorità la riduzione del debito attraverso diverse azioni (dall'accordo in fieri sul credito al consumo fino alla valorizzazione dei data center) e l'intento è quello di arrivare entro fine anno – almeno così ha detto a settembre in una conferenza di Goldman Sachs, a New York – a chiudere per lo meno un primo accordo sulla rete unica, con il possibile coinvolgimento di fondi infrastrutturali. L'ipotesi più accreditata è quindi la fusione di Open Fiber in Flash Fiber, la società della fibra ottica partecipata al 20% da Fastweb e per il resto in mano a Tim. C'è un'ulteriore novità in vista, anche grazie alla ritrovata pace in cda, ossia la possibile conversione delle azioni risparmio in ordinarie, caldeggiata in un recente studio di Jp Morgan. —

© BY NC ND ALQUINDIRITTI RISERVATI

La quinta generazione che rivoluziona le Tlc

La sigla 5G nelle telecomunicazioni mobili sta per quinta generazione e si riferisce a nuove tecnologie e nuovi standard che stanno per imporsi e che offrono un nettissimo aumento di prestazioni rispetto a quanto siamo abituati. In Italia si dovrebbe partire nel 2020. La promessa non è un semplice miglioramento di prestazioni ma un salto di qualità rivoluzionario.





EPA

Con l'arrivo della connessione ultraveloce, si è accesa la sfida tra Usa e Cina per la supremazia digitale. E in un saggio Luca e Francesca Balestrieri spiegano: «Si tratta di una rivoluzione che può essere paragonata a quella dell'elettricità»

Perché il 5G è al centro di una guerra globale

IL CASO

5G. Una sigla che è la promessa di una seconda rivoluzione digitale, con impatti dirompenti e imprevedibili nell'economia globale e nel tessuto socio-culturale dei continenti. E che sul piano politico sta scatenando una nuova "guerra fredda" per il controllo tecnologico. Stati Uniti e Cina, i due estremi di un mondo bipolare, che misurano la loro forza hi-tech sui derivati del 5G: l'intelligenza artificiale, l'Internet of Things, l'automazione intelligente, lo sviluppo di supercomputer con tecnologia quantistica. Una vera *Guerra digitale*, come recita il titolo del libro di Luca Balestrieri, dirigente Rai e docente di economia e gestione dei media all'Università Luiss, scritto insieme alla figlia Francesca Balestrieri, ricercatrice nel campo della matematica pura. «La rivoluzione digitale odierna non è solo la prosecuzione degli ultimi tre decenni di trasformazione digitale» iniziata con la diffusione dei computer, Internet, telefoni cellulari, poi smartphone, spiega Balestrieri, «ma è paragonabile al primo industrialismo di fine '700, è come possedere il primato dell'elettricità».

IL CONTROLLO

Non solo, quindi, il controllo di una singola tecnologia, perché il 5G è l'abilitatore di una serie di progressi tecnologici interconnessi, che formano un cluster tecnologico. «Il 5G cambia il paradigma dello sviluppo industriale e poiché siamo in un mondo iperconnesso, gli scontri per averne il controllo – anche a costo di invertire il processo di globalizzazione – è più immediato». Ecco allora che in

Guerra digitale gli autori analizzano i macro segmenti tecnologici che misurano il terreno di scontro: la realizzazione di supercomputer dotati di chip che superano la logica binaria, e si fondano sul calcolo quantistico (quantum computing), il deep learning basato su «sistemi di reti neurali artificiali, che prendono a modello il cervello umano», lo sviluppo della robotica «con la danza dei robot che gestiscono i giganteschi magazzini di Amazon o di Alibaba», si legge nel libro. E ancora le smart cities, con l'esempio di Hangzhou, metropoli cinese con sei milioni di abitanti, «solo una delle cinquecento città del Paese impegnate a trasformarsi in città intelligenti attraverso la riorganizzazione dei servizi urbani. Lo sviluppo delle nuove tecnologie ha messo in connessione i grandi gruppi, Google, Amazon, Apple, Facebook da una parte, e Alibaba, Huawei, Tencent dall'altra – solo per citare i big players – con l'apparato politico e statale dei rispettivi paesi. «Il 5G ha velocizzato lo scontro rendendolo più brutale. Obama si era reso conto di essere indietro nelle telecomunicazioni, ma Trump ha innescato la conflittualità geopolitica, cercando di colpire aggressivamente l'avversario, tentando di rompere le supply-chain del 5G prima che si sviluppessero» spiega Balestrieri. In Cina invece si cerca di giocare d'anticipo, «costruendo la sfida tecnologica su una crescita economica, partendo dallo sviluppo di tecnologie rivolte al mercato da parte di soggetti che operano nel mercato», si legge nel testo.

LA FILIERA

Un esempio è quello del colosso Alibaba, «che presidia tutta la filiera, dal supercomputer fino al

portatile per vedere le serie tv. E Amazon segue l'esempio». In Cina sono avanti anche nella fornitura di prodotti e servizi finanziari, «dove hanno bypassato il pagamento con le carte di credito, passando direttamente agli smartphone». Balestrieri è convinto che il vero carburante del 5G siano i dati, con tutti i problemi già noti sul rischio della perdita di privacy e della limitazione della libertà individuale. E i consumatori costituiscono «una miniera di dati per l'IA, il cuore di questa nuova rivoluzione digitale, che impara "mangiando" dati, per realizzare servizi sempre più efficienti che conquistano il consumatore, disposto a dare ancora più dati, creando un circolo molto virtuoso, essenziale per chi controlla le tecnologie».

Ecco perché nel bipolarismo America-Cina, in cui gli oligopoli digitali si muovono in stretto contatto con il sistema-paese, bisogna essere i primi. E chi sta nel mezzo? «Il 5G creerà vincenti e perdenti a livello mondiale. L'Europa - stretta tra i due blocchi - rischia di essere ridotta a una miniera di dati, pur avendo soggetti industriali molto forti, ma deve avere una visione integrata di politica industriale». E l'Italia? «Ci sono molte startup, programmi per lo sviluppo del 5G, tante potenzialità ma bisogna avere logiche competitive continentali e muoversi più rapidamente».

Paolo Traversi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



3 domande

1 QUALI I CAMPI DELLA SFIDA?

Tecnologie di deep learning, le reti neurali, le smart cities e la robotica sono i terreni dello scontro

2 CHE COSA ALIMENTA IL 5G?

Al centro dello sviluppo del 5G ci sono i dati dei consumatori, che l'intelligenza artificiale analizza

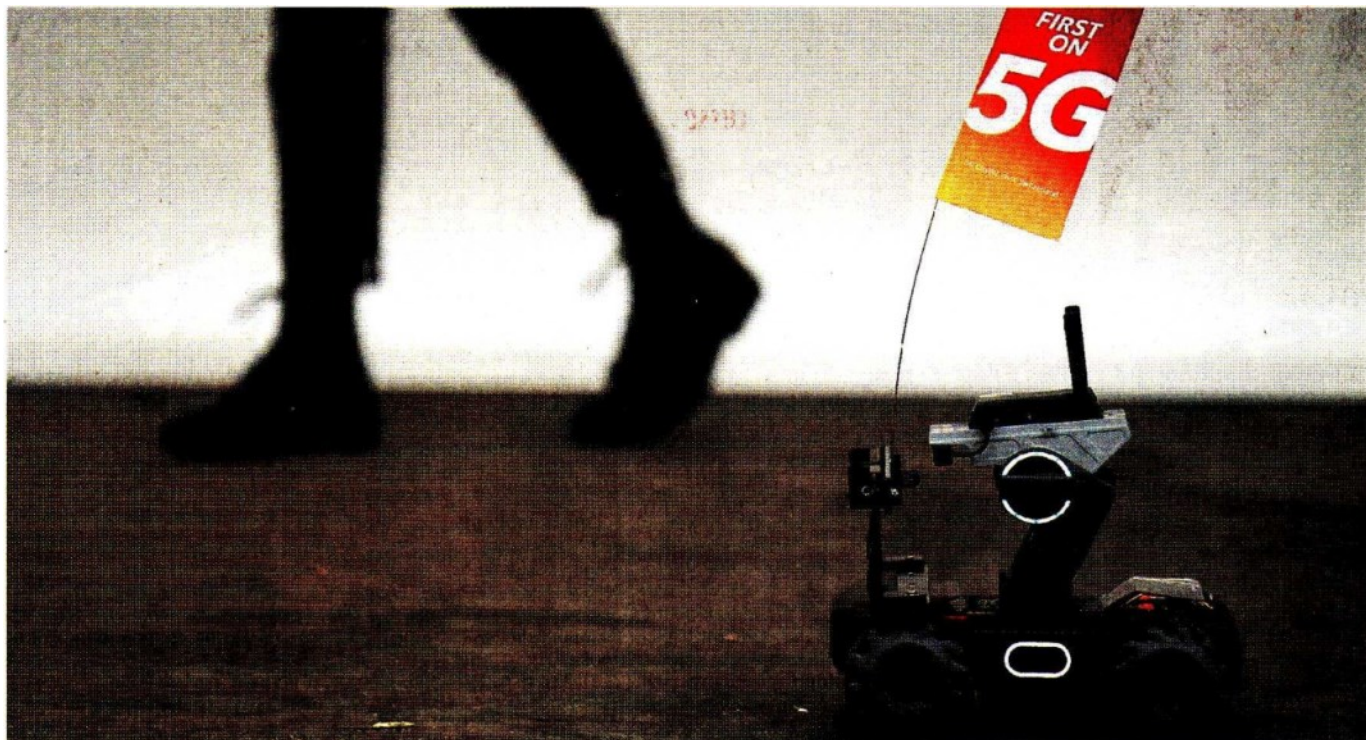
3 CHE RUOLO HA L'EUROPA?

Schiacciata tra i due blocchi e senza sviluppare nuove tecnologie, l'Europa rischia di diventare una "miniera" di dati

Francesca Balestrieri
Luca Balestrieri
Guerra digitale



FRANCESCA
E LUCA
BALESTRIERI
Guerra digitale
LUISS UNIVERSITY
PRESS
116 pagine
15 euro



La corsa al 5G è la nuova sfida su cui si giocano gli equilibri geopolitici internazionali

Economia

Banda ultralarga: Open Fiber al 70%

"I nostri server per lo streaming Rai"

STEFANO CARLI → pagina 26

L'intervista / Elisabetta Ripa

"Banda ultralarga, abbiamo il 70% Fibra per la tv: dopo Sky, la Rai"

STEFANO CARLI, ROMA

Parla l'ad di Open Fiber: "Finora attivati investimenti per 2,7 miliardi. E ci sono le condizioni per accelerare ancora"

L'opinione

L'interesse da parte dei Fondi certo non ci sorprende e sul resto ormai dopo tanti mesi non ci facciamo più caso. Ma non ci facciamo distrarre

"Nelle aree a competizione di mercato a fine settembre eravamo oltre il 50% e a fine anno avremo circa il 60% di unità immobiliari connesse, cioè con la fibra che arriva sulla porta delle abitazioni, verticali compresi. A fine anno avremo raggiunto in totale circa 7,9 milioni di case, uffici e aziende. E la nostra quota di mercato sulla banda ultralarga è del 70%. Siamo concentrati sulla realizzazione del piano e stiamo facendo un gran lavoro. Non ci facciamo distrarre». Inutile cercare di ottenere dall'ad di Open Fiber Elisabetta Ripa conferme o smentite alle dichiarazioni sulla rete unica con Tim o sulle indiscrezioni relative a decine di Fondi che avrebbero firmato un Nda, Non Disclosure Agreement, per arrivare a una valutazione di Open Fiber in vista della sua fusione con gli asset di Tim. Unico commento: «L'interesse da parte dei fondi certo non ci sorprende e sul resto ormai dopo tanti mesi non

ci facciamo più caso». Però le cose si muovono. L'ad di Tim Luigi Gubitosi una decina di giorni fa davanti all'Antitrust si è detto pronto a comprare fibra da Open Fiber. Parlava delle aree C e D, quelle a fallimento di mercato.

Sembra una mano tesa, no?

«Vedremo, valuteremo nei fatti. Noi siamo operatori all'ingrosso, vendere fibra agli operatori retail è la nostra missione. Saremmo tutti felici di avere Tim a bordo, a maggior ragione nelle aree dove siamo stati chiamati a realizzare e gestire la rete unica di proprietà pubblica».

Conferma che siete in linea con gli obiettivi del Piano Industriale?

«Assolutamente sì: nelle aree A e B, le maggiori città e i grandi distretti industriali, a settembre eravamo al 50% degli obiettivi con circa 4,6 milioni di case passate in 112 città aperte alla commercializzazione, che saranno circa 130 a fine anno su un totale di piano di 271 aree urbane maggiori. Nelle aree C e D eravamo presenti in 1.700 comuni a fallimento di mercato e a fine dicembre saranno circa 2.500. Il numero ora cresce velocemente perché raccogliamo il frutto di tutti i mesi di preparazione attraverso le Conferenze dei Servizi. Arrivare al progetto operativo significa soprattutto aver messo assieme tutti i permessi e le autorizzazioni necessarie da tutti i soggetti interessati, che sono una moltitudine».

Questi i cantieri aperti, ma quanti sono quelli già conclusi?

«Dei 1.700, 400 sono già stati completati e a fine 2019 Saranno circa

2,2 milioni le case passate. Ma ci sono altre novità positive. Procedono bene le cose con le altre utility per l'utilizzo di cavidotti già esistenti: tutta la fibra che abbiamo posato finora ha riutilizzato infrastrutture fino ad una percentuale superiore all'80%. Ci sono delle difficoltà oggettive nei permessi ma vediamo anche molta collaborazione. Alcuni giorni fa ad esempio abbiamo avviato l'ampliamento della convenzione con Rete Ferroviaria Italiana per rafforzarla in considerazione dei grandi volumi di progetti in gioco».

In totale quanti investimenti avete messo a terra?

«Oltre un miliardo quest'anno, che si aggiunge ai 900 milioni del 2018. Diciamo che finora abbiamo attivato investimenti per 2,7 miliardi. A questi vanno sommati 1,4 miliardi di contributi Infratel per le aree C e D».

Come chiuderà il conto economico 2019?

«Prima ricordiamo che Open Fiber è di fatto una startup, siamo operativi da meno di tre anni. Il fatturato nei primi sei mesi del 2019 è cresciuto del 60% rispetto all'anno precedente. E' presto per parlare di margini ma posso dire che l'ebitda è positivo e per qualche decina di milioni e se



guardo ai benchmark del nostro settore, aggiungo che l'obiettivo a regime è di un margine ebitda superiore al 70%, tipico delle utility infrastrutturali come noi, è alla nostra portata. La nostra quota di mercato sulle linee ultrabroadband in fibra fino alle case, è salita da circa il 55% di fine 2018 ad oltre il 70% di giugno 2019 e continuiamo a crescere».

Le telco con cui avete firmato accordi stanno procedendo alle attivazioni secondo le attese?

«Sicuramente. Non posso dare dati, che sono di esclusiva spettanza delle società nostre partner, ma possiamo parlare di una accelerazione davvero significativa negli ultimi sei mesi, da parte di Wind, Vodafone e Tiscali e Fastweb E anche da parte di altri operatori locali».

Anche Sky?

«L'accordo con Sky è per noi molto importante. Stanno scaldando i motori e preparando tutto per partire in velocità. Per i numeri è presto».

Avete un accordo anche con Rai. Difficile pensare che rivenderanno connessioni anche a Viale Mazzini.

«Con Rai l'accordo è per studiare e sviluppare nuovi servizi legati all'espandersi della rete in fibra, soprattutto in relazione ai loro compiti legati al servizio universale».

Quindi stiamo parlando dello

streaming video con in prospettiva il passaggio del sistema tv dall'etere al cavo?

«Il mercato globale dice che la direzione è quella. Noi siamo sviluppando infrastruttura adatta ad implementare questa strategia».

Quindi realizzerete per Rai anche una rete di Cdn, il Content Delivery Network, ossia i server diffusi per distribuire i contenuti tv via fibra ovunque?

«Saremmo in grado di farlo negli oltre mille punti di presenza (Pop) adeguatamente attrezzati che abbiamo sul territorio»

Ma in tal modo non andate ad incrociare il core business tipico delle telco retail?

«No. Certo, noi non ci limitiamo a vendere fibra spenta ma mettiamo, come abbiamo sempre detto, intelligenza nella rete. Non ci sostituiamo ad altri operatori che vendono servizi ma li supportiamo, utilizzando le nostre strutture periferiche. Non entriamo nel mercato dei grandi server, ma in quello del cosiddetto hedge computing, piccoli data center ai bordi della rete ma vicini ai clienti, che possono andare bene per i Cdn periferici della Rai o anche per altre iniziative. Per esempio a Gemona

collaboriamo con una utility per la realizzazione di servizi Smart ai cittadini. Ma abbiamo collaborazioni con tanti altri come, ad esempio con una startup che ha messo su una piattaforma per monitorare la temperatura delle celle frigorifere di ristoranti inviando degli alert nel caso in cui venga registrata una fuoriuscita del dato dai range di legge».

Stare rispettando gli obiettivi del piano industriale e mese dopo mese il valore di Open Fiber cresce. Avete considerato l'opzione di imprimere una accelerazione ai lavori?

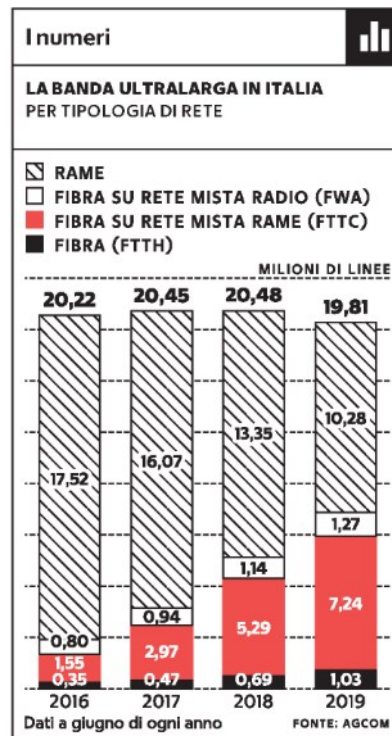
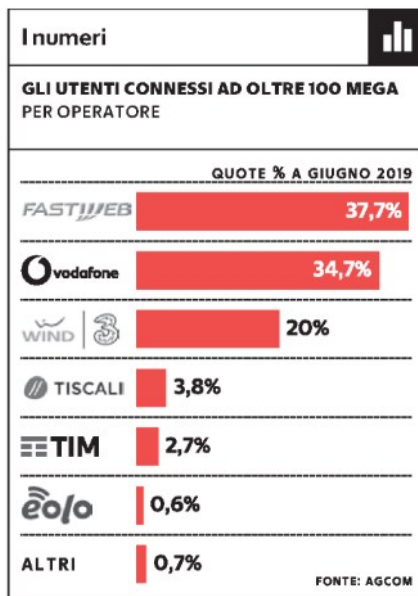
«Lo stiamo facendo. Il fatto è che non dipende solo da noi. I lavori vengono svolti da più di 40 aziende in appalto e complessivamente il nostro piano sta mobilitando oltre 13 mila persone. Stressare ulteriormente la capacità produttiva delle aziende nostre partner non è una cosa facilissima. Tanto per esemplificare, stiamo già oggi soffrendo la carenza di "giuntisti ottici". Sono tecnici specializzati che operano le giunture di due diversi cavi in fibra. Dentro la fibra corre la luce e ogni giuntura deve essere perfetta per non creare impedimenti. E' un lavoro delicato e che richiede alcuni mesi di formazione. Tutte le nuove leve sono giovani periti tecnici e iniziano a scarseggiare, ma abbiamo avviato un programma per la loro formazione professionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il personaggio



Elisabetta Ripa, ad di Open Fiber
La società è controllata al 50% dall'Enel e da Cassa Depositi e Prestiti



Il report

Adesso a soffrire è l'offerta di servizi

Il Broadband Index di I-Com rileva che il ritardo italiano si aggrava a causa di e-commerce, tv e Pa online

E l'Italia continua a scendere nella classifica europea della banda ultralarga. Lo rileva la fotografia annuale scattata da I-Com, think Tank guidata da Stefano Da Empoli, che ha messo a punto l'indice Ibi (I-Com Broadband Index) con cui misura lo stato dell'arte europeo sulle nuove reti e sul loro tasso di utilizzo. La fotografia 2018, che verrà presentata domani, martedì, in un convegno a Roma, dice appunto che l'Italia perde posizioni e nella classifica generale scende al 24esimo posto. Stavolta però non per colpa delle infrastrutture, dove abbiamo invece una posizione più felice, ma sul punto dolente dell'utilizzo dei servizi da parte degli utenti. «È chiaramente un problema noto - spiega Da Empoli - ma il fatto è che un anno dopo l'altro il gap che ci separa dal resto dell'Unione non migliora ma peggiora. Vediamo la distanza crescere specie su e-commerce e internet banking». Un dato positivo è che il miglioramento dell'offerta infrastrutturale di reti a banda ultralarga è cosa relativamente recente e non ha avuto ancora tempo a sufficienza per stimolare la nascita di nuovi servizi, ma ci sono due nodi che il merca-

to italiano non riesce a risolvere e che non fanno evolvere la situazione. Il primo è il ritardo del settore pubblico nella digitalizzazione. Nuovi servizi online della Pa stentano ancora. Ma anche sul fronte privato ci sono carenze. Manca per esempio l'effetto positivo che altrove ha avuto il video streaming. Da noi la tv è ancora soprattutto via etere e né Netflix né Amazon stanno ancora uscendo dalla dimensione di nicchia. Servono più di un paio di milioni di abbonati per cambiare le cose.

Come se ne esce? Il primo passo dovrebbe venire dalle istituzioni. L'economia digitalizzata offre grandi opportunità ma ha bisogno di regole perché le imprese si muovono solo se hanno un quadro di certezze di riferimento. E qui abbiamo l'Agcom in proroga da mesi mentre settori strategici come quello dell'Intelligenza Artificiale che sono già in ritardo. Al Mise ci sarebbe già un documento pronto da prima dell'estate. Ma poi il governo è cambiato, le nuove deleghe non sono ancora state distribuite e il documento è rimasto nei cassetti. Francia e Germania lo hanno già varato un anno fa. - s-car -

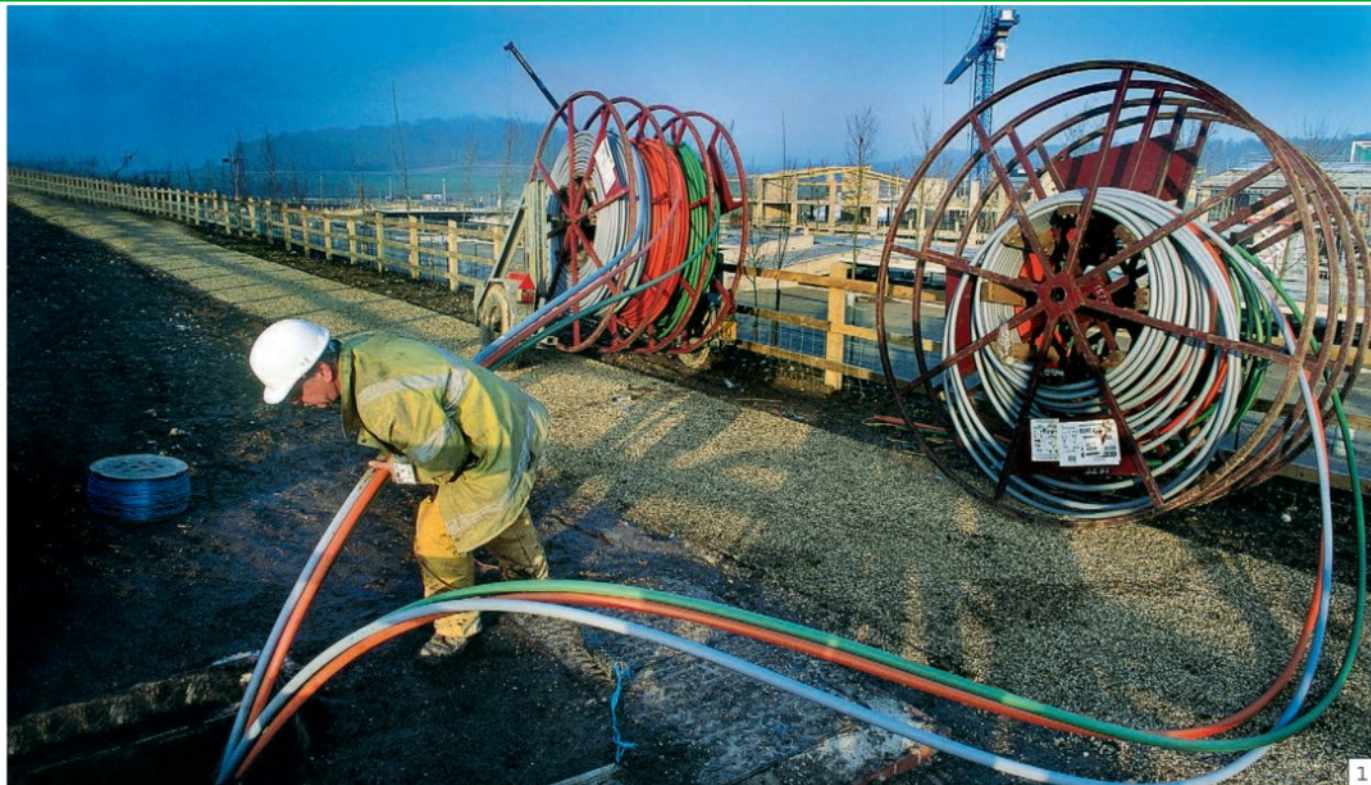
© RIPRODUZIONE RISERVATA

7,9**MILIONI**

Il totale delle unità immobiliari passate a fine anno da Open Fiber

2,2**MILIONI**

Saranno le unità immobiliari passate a fine 2019 nelle aree C e D



1 Il lavoro di posa dei cavi in fibra ottica. In Italia l'insieme dei cantieri aperti da Open Fiber coinvolge oltre 40 imprese e 13 mila persone