

Rassegna del 08/02/2018

Corriere della Sera	48	Droni, robot e con il visore sali sul bob	Lana Alessio 1
Sole 24 Ore	26	Intervista a Stefano Pessina - Stefano Pessina: «Non c'è bisogno di Amazon nella sanità» - «Non c'è bisogno di Amazon in sanità»	Platero Mario 2
La Verita'	5	Telefonate a prezzo scontato ma soltanto per gli stranieri - Tariffe «razziste»: gli italiani pagano di più	Tarallo Carlo 4
Sole 24 Ore	27	Parterre - Più mobile e «convergenza» Positivo il 2017 di Fastweb	A.Bio. 6
Mf	12	Tlc, Bei finanzia Linkem con 60 milioni	Brustia Carlo 7
Sole 24 Ore	4	Tim avvia il progetto di separazione della rete - Tim, ok del Mise alla separazione della rete	Fotina Carmine - Olivieri Antonella 8
Sole 24 Ore	4	Competitor freddi: «Serve chiarezza»	Biondi Andrea 10
Corriere della Sera	30	Il retroscena - Quei progetti di Enel, la partita Open fiber e l'Agcom	De Rosa Federico 11
Italia Oggi	15	Chessidice in viale dell'editoria - Snapchat trasmetterà la diretta video delle Olimpiadi di Nbc	... 12

 **Giochi tecnologici**

Droni, robot e con il visore sali sul bob

All'aeroporto, se si chiede aiuto, arriva un robot. Guardando in cielo si vedono droni che volano senza sosta alla ricerca di oggetti volanti non autorizzati. Ovunque ci sono telecamere intelligenti, occhi digitali che scandagliano ogni viso. Pyeongchang più che un villaggio olimpico sembra una città uscita da un film di fantascienza. Camminando per la sede dei Giochi invernali capita di vedere un robot che pulisce in terra. Sembra un bidone con una cupolina come testa. Fa tutto da solo, scansiona il terreno, rotola in terra evitando gli ostacoli e gli umani, raccoglie il pattume e ricorda anche le zone dove se ne forma di più. Non è l'unico automa dell'Olimpiade: se ne contano, infatti, 85. L'amore dei coreani per l'alta tecnologia è noto, colossi come Samsung e Lg vengono proprio da qui, e questi Giochi sono diventati un terreno perfetto per testare nuovi ritrovati. Così, a Pyeongchang, nelle fontane nuotano dei pesciolini di metallo. Due bracci meccanici alti venti metri, invece, realizzano graffiti sui muri. Imitano gli artisti di strada eppure non c'è nessun umano a comandarli: ricevono informazioni circa gli ultimi avvenimenti come i vincitori delle medaglie d'oro e poi realizzano un disegno. In questa cittadella del futuro si possono anche chiedere informazioni a un piccolo umanoide. È alto come un bambino, al posto della testa ha dei led che gli consentono di simulare alcune espressioni umane ma il bello è che basta parlargli con voce naturale per comunicare con lui. Capisce le domande e risponde. La medesima tecnologia verrà sfruttata anche per gli atleti: dei traduttori digitali faranno

parlare tra loro anche chi non conosce l'inglese. In questa città dove le connessioni mobili sono in 5G, la rete mille volte più veloce di quella che usiamo ogni giorno, anche gli autobus sono futuristici. Al posto dei finestrini hanno televisori che mostrano i momenti salienti della giornata sportiva mentre al volante c'è un conducente che non fa nulla perché i veicoli decidono da soli quando accelerare o frenare. La spinta tecnologica coinvolge anche gli spettatori a casa. Grazie a un'applicazione, basta inforcare un visore per la realtà virtuale per salire sul bob, seguire le curve dello slalom gigante, saltare in alto e atterrare 200 metri dopo come se si fosse al centro dell'azione. Non è niente di magico: delle telecamere speciali riprendono gli atleti a 360°, non solo frontalmente quindi ma tutto attorno. Dal telefonino o dal tablet possiamo scegliere l'angolazione migliore e vedere l'atleta come mai prima d'ora, concentrarci su singoli dettagli o, a seconda della disciplina, seguire l'uno o l'altro contendente. Chi ha un visore per la realtà virtuale però potrà andare oltre e assumere il punto di vista dell'atleta. Per provare l'ebbrezza dello sportivo digitale prima di tutto occorre scaricare dal telefono o dal tablet l'applicazione «Winter Olympics VR Eurosport» e poi procurarsi un visore compatibile. Il più economico di tutti è il Google Cardboard: si trova online e costa intorno ai sei euro. Chi ha un cellulare Samsung Galaxy invece potrà virare sul ben più performante Galaxy Gear Vr. E si rischia, alla fine, di seguire l'evento meglio di chi starà lì di persona.

Alessio Lana

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A 360°

Delle speciali telecamere permettono di seguire gli eventi dei Giochi con una visuale panoramica



STRATEGIE

Stefano Pessina:
«Non c'è bisogno
di Amazon nella sanità»

Mario Platero ▶ pagina 26

INTERVISTA | Stefano Pessina | Ceo Walgreens Boots Alliance

«Non c'è bisogno di Amazon in sanità»

In America è in corso una rivoluzione, da tre anni lavoriamo a obiettivi di riduzione dei costi

LA METAMORFOSI

«Vogliamo trasformare il concetto di drugstore coniugando dimensione fisica con quella web»

IL COMPETITOR

«Bezos non entrerà mai nella farmacia: è un settore troppo complesso e regolato»

Mario Platero
NEW YORK

■ A pensarci bene, l'agitazione di borsa che abbiamo visto con il venerdì e lunedì neri è partita dall'operazione di Amazon, Buffett e JP Morgan, annunciata la settimana scorsa per coprire le spese sanitarie del loro milione cumulativo di dipendenti in America. Un annuncio che ha movimentato sia il mercato che il settore sanitario. Anche in Italia. Da oggi parte la risposta anche sul fronte della distribuzione farmaceutica: Stefano Pessina ceo di Walgreens Boots Alliance, il più grande gruppo di farmacie del mondo, anticipa in un'intervista esclusiva al Sole 24 Ore che nel settore al dettaglio la sua azienda non cambierà strategia sia in America che in Italia. «Non c'è bisogno di Amazon: in America è tre anni che lavoriamo a obiettivi di riduzione dei costi; vogliamo trasformare il vecchio concetto di drugstore coniugando perfettamente la dimensione fisica con quella online, offrendo maggiore funzionalità in tutti i canali di vendita e potenziando la farmacia e i suoi servizi. Anche per l'Italia si prospettano grandi cambiamenti».

Pessina è un "player" chiave, l'unico globale nel suo settore. Apprezza le motivazioni della nuova iniziativa, ma spiega che sono comuni ad altre idee simili, per questo non cambierà le sue

strategie e anticipa anzi un'espansione della sua distribuzione farmaceutica. Per l'Italia pensa di usare il suo colosso britannico Boots Alliance: «La riforma per le farmacie in Italia è buona. È la burocrazia che complica. Faremo dei test per capire se potremo investire in Italia con grossi numeri, il beneficio di avere una catena esiste se lei ha 1.000-2.000 farmacie non se ne ha 50. Sembra che molti ora - cooperative, piccoli gruppi - si mettano a comprare farmacie, ma non tutti potrebbero avere successo. Meglio aspettare che il mercato si assesti». Ma poter solo immaginare una catena di 2000 grandi farmacie in Italia è di per sé una rivoluzione copernicana.

Poi, tornando alla nuova sfida americana, concorda: «In America il sistema sanitario è inefficiente, ci sono troppi intermediari, c'è scarsa trasparenza sui prezzi. Il cambiamento lo vogliamo tutti. È auspicabile. Ma quell'accordo fra Amazon, Buffett e JP Morgan non è una rivoluzione, tant'è vero che già molte aziende americane si sono attivate con lo stesso obiettivo. E noi siamo sempre stati in prima fila».

Pessina guida con Ornella Barra, partner in affari ma anche nella vita privata, l'unico gruppo impegnato su scala globale nella distribuzione farmaceutica al dettaglio. In America ha circa 10.000 farmacie, di quelle

enorme che vendono anche creme e altri prodotti diversificati. Nel mondo ce ne sono circa altre 8.000. Walgreen Boots Alliance fattura 120 miliardi di dollari, capitalizza 71 miliardi di dollari e ha 400.000 dipendenti: numeri da capogiro che collocano Pessina in testa alla graduatoria dei manager italiani nel mondo. Ci descrive la sua visione, con la sua compagna Ornella Barra, co chief operating officer globale, davanti a una tazza di tè nella sala privata di un grande albergo internazionale. Stefano e Ornella si sono conosciuti qualche decennio fa. Lui, ancora un ragazzo, fu spedito dalla sua famiglia milanese ad occuparsi di certi interessi farmaceutici a Napoli mentre lei gestiva alcune farmacie di famiglia a Imperia. Si incontrano a un convegno. Capiscono il valore delle economie di scala, decidono di unire gli affari ed esplodono allo stesso tempo una storia d'amore. Lui lascia la moglie e partono insieme per l'avventura globale che li ha portati a controllare



ciascuno il 17,5% del colosso Walgreens Boots Alliance.

Nell'intervista risponde con chiarezza a chi afferma che l'operazione delle grandi americane diventa per Amazon il cavallo di Troia per insinuarsi nei mercati della farmacia al dettaglio: «Amazon potrebbe essere interessato a entrare nella sanità, ma non entrerà mai nella farmacia. È un settore troppo complesso è regolato. Bezos è un genio della tecnologia, ma non capisce di logistica. La sua logica è di entrare nelle case, nelle famiglie per potergli portare tutto. Ma non funzionerà perché le persone vogliono il contatto umano... usare Alexa non è pensabile, almeno per quattro generazioni e forse mai». Pessina insomma è in controtendenza. È "bullish" sul retail in genere. Ha organizzato risposte tecnologiche alle sfide distributive del nostro tempo con un accordo con Fred Smith, il fondatore di Federal Express che ha installato migliaia di punti raccolta e distribuzione nelle sue farmacie.

Tuttavia non si può ignorare che dall'annuncio dell'iniziativa JP Morgan-Buffett-Amazon il titolo Walgreens Boots Alliance e il suo concorrente diretto, CVS, hanno perso rispettivamente il 5,2% e il 6,4% poi venerdì hanno aggiunto altre perdite superiori al 2%. Reazio-

ne logica? «No, è stata una reazione emotiva non fondata su una reale comprensione dei fattori in gioco, questo per il settore sanitario. Dopo la corsa degli indici e con la preoccupazione su inflazione e tassi, il nervosismo ha avuto una parte importante. Anche se Bezos dovesse provarci, il nostro orizzonte è lontano».

Ma il problema dei costi esplosivi va risolto. Colpisce che il costo sanitario in America valga il 18% del Pil e questo senza assicurazione universale! Da noi siamo al 10%. È la forza d'urto del privato contro il privato, del mercato, che potrà correggere gli eccessi ad aver mosso operatori, osservatori e analisti.

Per questo sull'operazione annunciata la settimana scorsa occorre una considerazione finale: se il gruppetto Amazon-Buffett-JP Morgan vuole coprire un milione di dipendenti, il mercato americano è fatto da 250 milioni di clienti del quadrilatero assicurazioni, ospedali, case farmaceutiche e farmacie al dettaglio. Un struttura che dovrà essere scossa, riorganizzata e resa più efficiente, meno cara anche con l'eliminazione di intermediari. Ma che difficilmente sarà archiviata o superata da algoritmi che in un modo o nell'altro sono disponibili a tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DICE DI LORO



La maxi-intesa negli Usa

«Quell'accordo fra Amazon, Buffett e JP Morgan non è una rivoluzione, tanto vero che già molte aziende americane si sono attivate con lo stesso obiettivo»



La svolta in Italia

«La riforma per le farmacie in Italia è buona. È la burocrazia che complica. Faremo dei test per capire se potremo investire in Italia con grossi numeri»

IMMAGINE ECONOMICA



Colosso delle farmacie. Stefano Pessina, ceo di Walgreens Boots Alliance

IL RAZZISMO DEL CELLULARE

Telefonate a prezzo scontato ma soltanto per gli stranieri

Tim, Vodafone e Wind praticano tariffe differenti a chi è nato qui e agli immigrati. Per i secondi fioccano le agevolazioni: prezzi più bassi e gigabyte extra. Aperti siti ad hoc in cinese e in romeno

di **CARLO TARALLO**

■ Tim, Vodafone e Wind propongono tariffe per smartphone riservate agli stranieri. I potenziali clienti immigrati sono circa 5 milioni e rappresentano un mercato particolare, visto che cambiano operatore molto rapidamente in base al pas-saparola fra amici e familiari. Per attirarli sono state preparate offerte su misura che spesso si rivelano anche

più vantaggiose rispetto a quelle per gli autoctoni, che però non possono accedervi: per firmare il contratto è necessario avere un codice fiscale estero. Di solito a fronte di costi uguali se non più contenuti i migranti ottengono servizi aggiuntivi, come minuti di telefonate gratuite verso altri Paesi e più gigabyte per poter navigare su Internet. E c'è chi crea siti ad hoc in cinese o romeno.

a pagina 5

Tariffe «razziste»: gli italiani pagano di più

Tim, Vodafone e Wind hanno offerte per cellulari riservate agli stranieri. I contratti si possono firmare solo con codice fiscale estero e in molti casi prevedono prezzi più convenienti associati ad altri vantaggi, come più gigabyte per navigare senza costi extra

*Aperti siti ad hoc
in cinese e romeno
per diventare
ancora più appetibili*

*Gli immigrati
tendono a cambiare
operatore
con grande rapidità*

di **CARLO TARALLO**

■ Una telefonata allunga la vita, e se sei straniero la paghi meno. Le tariffe per la telefonia mobile, in Italia, sono le più basse d'Europa, secondo uno studio pubblicato da *Telecompaper.com*: spendiamo in media 18 euro al mese rispetto ai 48 euro della media europea. Ma c'è una curiosità: i cittadini stranieri godono di alcuni vantaggi tariffari rispetto agli italiani. Basta effettuare una verifica sulle offerte delle più importanti aziende per rendersi conto che in alcuni casi chi ha un codice fiscale estero può usufruire di prezzi più convenienti.

Le logiche alla base di questa differenza sono puramente commerciali: ciascun gestore decide le proprie offerte in base a valutazioni di

carattere economico, e dunque non c'è nulla di anomalo, ma è interessante scoprire che i consumatori nostrani, a parità di prezzo, possono usufruire di un numero di minuti e di una quantità di giga per navigare su Internet inferiori rispetto a chi è nato altrove.

Vediamo qualche esempio, partendo da Tim. Una delle offerte più appetitose per i consumatori è certamente quella chiamata Tim senza limiti silver. La tariffa prevede minuti illimitati di telefonate verso tutti, 2 giga al mese di navigazione su Internet e la possibilità di chattare gratis da tutte le app senza consumare i giga dell'offerta. Il costo è di 15 euro al mese, con 3 euro di sconto per chi sceglie di rinnovare l'offerta utilizzando la carta di credito o il conto corrente: in questo caso, quindi, il cliente con 12 euro di spesa mensile può chiamare chi vuole, parlare

quanto vuole, chattare gratis e navigare su Internet consumando fino a 2 giga.

Ora, confrontiamo questa offerta con una di quelle più vantaggiose per gli stranieri, la Tim international 1000, «riservata ai nuovi clienti nati all'estero», come si legge sul sito Internet dell'azienda. Attivando Tim international 1000, ogni 28 giorni si hanno a disposizione 1000 minuti per chiamare tutti i numeri fissi e mobili nazionali di cui 300 anche internazionali, chiamate illimitate verso tutti i numeri Tim e 10



giga di navigazione alla velocità 4G.

I 300 minuti di telefonate verso l'estero sono validi per chiamare Cina, India, Bangladesh, Polonia, Perù, Romania, Messico, Colombia, Repubblica Ceca, Lituania, Lettonia, Israele, Singapore e Cipro. Il costo è di 9,99 euro: 2 euro in meno rispetto all'offerta precedente, dedicata agli italiani, con 8 giga in più di navigazione. Tim International 1000 è attivabile, si legge sempre sul sito, dai nuovi clienti nati all'estero che devono quindi esibire un documento che attesti la loro nascita in un Paese straniero.

Passiamo alla Vodafone, analizzando l'offerta Vodafone smart, in grande evidenza sul sito dell'azienda. Attivando Vodafone smart il cliente usufruisce di 500 minuti di chiamate verso tutti i numeri fissi e mobili nazionali, di 100 sms e di 2 giga di navigazione in 4G ad alta velocità, al costo di 12 euro ogni quattro settimane, che diventano 10 euro se si opta per l'addebito delle ricariche sulla carta di credito o sul conto corrente (in questo caso si naviga sui social e si chatta senza consumare i 2 giga).

Un'offerta molto simile, ma riservata solo a chi è nato all'estero e ha un codice fiscale straniero, è la Vodafone c'all global: identico il costo (10 euro ogni quattro settimane) e identico il numero (500) di minuti di telefonate verso i numeri nazionali. Il vantaggio però è sia nei giga di navigazione su Internet,

che sono 8 invece dei 2 dell'offerta Smart, e in più nel fatto che si possono effettuare 300 minuti di chiamate verso 33 Paesi e 40 verso altri 11 Paesi.

Le chiamate e gli sms verso altri numeri Vodafone sono illimitati. Curioso il fatto che questa offerta, sul sito *Vodafone.it*, sia consultabile solo in lingua albanese, araba, cinese e rumena.

Vediamo ora cosa propone Wind ai suoi clienti. Un'offerta estremamente vantaggiosa è la All inclusive unlimited online edition: attivandola, ogni 30 giorni si hanno a disposizione telefonate illimitate, 1000 sms e 10 giga di navigazione. Scopriamo invece l'offerta che l'azienda riserva «ai clienti con cittadinanza straniera che al momento dell'attivazione ne diano prova mediante codice fiscale», ovvero la Wind estero: spendendo 10 euro ogni quattro settimane si usufruisce di telefonate illimitate verso altri numeri Wind, di 500 minuti verso tutti, di 150 minuti verso l'estero e di 8 giga per navigare.

Il motivo della differenza tra le tariffe per gli italiani e quelle riservate agli stranieri è puramente commerciale: in Italia ci sono circa 5 milioni di stranieri che utilizzano molto più di noi il cellulare e sono quindi costantemente a caccia di nuove offerte più vantaggiose. I clienti stranieri, in pratica, sono molto più inclini a cambiare tariffa rispetto a quelli italiani, che non modificano spesso il piano tariffario e pagano di più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CONFRONTO

ITALIANI



● 10 euro

ogni quattro settimane. Inclusi 500 minuti di telefonate in Italia e 2 Gb per navigare (offerta Smart)

STRANIERI

● 10 euro ogni quattro settimane.

Inclusi 500 minuti di telefonate verso l'Italia, 300 minuti di telefonate verso l'estero e 8 Gb per navigare

ITALIANI



● 12 euro

al mese. Inclusi minuti illimitati in Italia e 2 Gb per navigare (offerta Senza limiti silver)

STRANIERI

● 9,99 euro ogni quattro settimane.

Inclusi 1.000 minuti di telefonate (di cui 300 verso l'estero) e 10 Gb per navigare

ITALIANI



● 10 euro

ogni 30 giorni. Inclusi minuti illimitati in l'Italia e 10 Gb per navigare (offerta All inclusive unlimited)

STRANIERI

● 10 euro ogni quattro settimane.

Inclusi minuti illimitati verso altri numeri Wind, 500 minuti verso tutti, 150 minuti verso l'estero e 8 Gb per navigare

LaVerità

PARTERRE

Più mobile e «convergenza» Positivo il 2017 di Fastweb

Conti con il segno più, più clienti nel mobile e quasi un quarto di clienti "convergenti". Per Fastweb il 2017 va messo nella colonna degli anni buoni. Nulla da dare per scontato, visto che alle spalle c'era la mancata acquisizione degli asset ridondanti della fusione fra Wind e 3 Italia. L'Antitrust Ue, che di operatori mobili infrastrutturati (Mno) in Italia ne voleva e ne vuole 4, ha fatto cadere la sua scelta su Iliad. Questioni del passato, ma anche del futuro visto che l'arrivo della compagnia francese fa paura a molti, preceduta da proclami più o meno ufficiali su obiettivi di clientela pari al 10% del mercato. Si vedrà. Intanto, accanto alla controllante Swisscom che mette agli atti un anno con utili che, seppur in calo del 2%, raggiunge gli 1,568 miliardi di franchi svizzeri, Fastweb porta per il 2017 risultati in miglioramento. Sulla rete fissa i clienti hanno raggiunto quota 2.451.000 (+4% annuo; +96 mila nuove unità). Ancora migliore la crescita nel mobile per l'operatore virtuale (Mvno) Fastweb: a fine 2017 i clienti erano 1.065.000, in aumento del 58% annuo. In aumento anche ricavi (+8% a 1,94 miliardi di euro) e l'Ebitda organico (+10% a 664 milioni). In attesa di Iliad. (A. Bio.)



Tlc, Bei finanzia Linkem con 60 milioni

di Carlo Brustia

La Banca Europea per gli Investimenti ha sottoscritto un contratto di finanziamento a lungo termine a Linkem per un importo complessivo di 60 milioni di euro in due tranche. Cassa Depositi e Prestiti sarà garante di una delle tranche, pari al 50% della somma. L'investimento è finalizzato al sostegno dell'ultima fase di espansione territoriale dell'operatore di telecomunicazioni leader nel settore dei servizi di accesso internet a banda larga senza fili. Con questo finanziamento, che si aggiunge alla pre-esistente linea a lungo termine erogata da Banco Bpm e Intesa Sanpaolo, Linkem completa il funding del piano di sviluppo della propria rete infrastrutturale, che già oggi copre circa il 65% del territorio nazionale. L'accordo sul contratto di finanziamento con Bei, anticipato nei giorni scorsi da *MF-Milano Finanza*, è stato concluso anche alla luce dei positivi risultati evidenziati dall'azienda al termine dell'esercizio 2017, che vedono Linkem raggiungere la quota di oltre 500 mila clienti, consolidando la propria posizione di leader del settore dei servizi di accesso internet a banda larga senza fili, superando i 100 milioni di euro di fatturato. (riproduzione riservata)



Genish: al cda del 6 marzo la proposta per una nuova società controllata al 100%

Tim avvia il progetto di separazione della rete

Calenda: è un dato epocale - In Borsa titolo a +6%

■ «Abbiamo presentato un'ipotesi di evoluzione volontaria del modello di separazione della rete»: lo ha detto l'addetto ai lavori di Telecom Genish dopo un incontro con il ministro dello Sviluppo Economico Calenda. Il progetto sarà portato al board del 6 marzo. «Il nostro feedback è molto positivo: è un dato epocale» il commento di Calenda. A Piazza Affari ieri boom del titolo Telecom: +5,97%. **Olivieri, Fotina e Biondi** ▶ pagina 4

Tim, ok del Mise alla separazione della rete

Genish: al cda del 6 marzo progetto per società controllata al 100% - Calenda: dato epocale

La reazione del mercato

La proposta ha già incassato il gradimento della Borsa: il titolo si è mosso in rialzo del 5,97%

Oltre un anno per la conclusione

L'eventuale quotazione in Borsa e aggregazione con Open-Fiber potranno essere step successivi

L'ASSET

La rete d'accesso, nell'accezione ampia che va dalla centrale all'utente finale, per oltre il 70% è già in fibra ottica ed è in carico a 14-15 miliardi

Carmine Fotina
Antonella Olivieri

■ Sullo scorporo della rete Amos Genish ci mette la faccia. È da quando Telecom Italia è stata privatizzata che si parla di separare la dorsale delle tlc, ma finora tutti i tentativi non sono mai andati in porto, vuoi perché calati dall'alto, vuoi perché i tempi non erano maturi. Questa volta l'ad di Telecom ha dapprima tastato il terreno con l'Agcom e ha poi ottenuto il benestare del titolare del Mise, Carlo Calenda. Ora lo aspetta il vaglio del board, dove si capirà se l'iniziativa convincerà anche l'azionista di riferimento Vivendi,

rappresentato al vertice nel consiglio della compagnia. «L'obiettivo è di portare la proposta al cda del 6 marzo», ha detto Genish uscendo ieri dall'incontro con Calenda, accompagnato dal direttore degli affari istituzionali Francesco Russo, dal capo delle strategie Mario Di Mauro, dal responsabile degli affari regolamentari Cristoforo Morandini e dal cfo Piergiorgio Peluso.

Il progetto, pare già ben dettagliato, è ancora sulla carta. Ma i passaggi sono stati confrontati al tavolo tecnico con l'Agcom e Calenda ha dato un «feed-back molto positivo» alla proposta, che ha già incassato il gradimento della Borsa, dove il titolo si è mosso in rialzo del 5,97% per chiudere a 0,721 euro. In sostanza si tratta di conferire a una società ad hoc la rete d'accesso, nell'accezione ampia che va dalla centrale all'utente finale. Una dorsale che

per oltre il 70% è già in fibra ottica e che è in carico, nel bilancio del gruppo, a 14-15 miliardi. Comprensibile la reazione del mercato, visto che il valore dell'asset è pari a tutta quanta l'intera capitalizzazione di Telecom, che oltretutto per la metà riflette semplicemente i prezzi di Borsa delle quote in Tim Brasil e in Inwit. Alla società della rete, controllata almeno inizialmente al 100% da Telecom, dovrebbe essere trasferito anche il personale che attualmente lavora



ra sull'infrastruttura e cioè circa 20mila addetti. Un posto all'interno del board sarà riservato a un consigliere designato dall'Agcom, che avrà anche il compito di sorvegliare il rispetto delle regole. La separazione societaria, che offre trasparenza contabile, avrà l'effetto di rafforzare i presidi sulla neutralità della rete, assicurando parità d'accesso a tutti gli operatori che la utilizzano, e delimiterà meglio il perimetro delle attività strategiche ai fini del golden power, come è già per Sparkle e Telsy che sono due Spa all'interno del gruppo. In pratica, si tratterà di un modello più avanzato di quello adottato da British Telecom con la separazione funzionale di Open Reach, che è una divisione autonoma, ma non ancora una società. «È un passo gigantesco nel quadro regolatorio italiano, che ne farà il miglior modello in Europa sulla separazione», ha sottolineato ieri l'ad di Telecom.

Il percorso, comunque, è ancora lungo. Se otterrà il via libera dal consiglio Telecom, partirà la prenotifica all'Agcom ai sensi dell'articolo 50 ter del codice delle comunicazioni. Gli uffici dell'Authority dovrebbero valutare l'esistenza dei presupposti per la separazione volontaria della rete, informandone la Commissione che alla fine deciderà, non prima però che sia completata l'analisi di mercato a giugno-luglio. Da quel

momento ci vorranno 6-12 mesi per realizzare lo scorporo e rendere la società operativa. L'eventuale quotazione in Borsa e l'eventuale aggregazione con Open Fiber (joint Cdp-Enel) potranno essere step successivi, motivati esclusivamente da logiche di business che potrebbero però sponarsi con le esigenze del Paese di evitare duplicazioni e di dotarsi di una rete moderna.

Il Governo intanto incassa un primo risultato. Poi, dopo il cda e dopo le elezioni politiche, si potrà capire quali margini ci sono per un'eventuale "fase 2". Anche ieri, dopo le dichiarazioni ufficiali post-incontro, Calenda ha confidato ai suoi collaboratori di ritenere ancora valida la preferenza per una quotazione del nuovo veicolo societario e una successiva creazione di un'unica società delle reti con Open Fiber. Si farà? Ci sarà spazio anche per un soggetto pubblico come la Cassa depositi e prestiti? Tante le variabili in gioco, a partire dalla composizione del prossimo esecutivo. Una curiosità: Francesco Caio, il consulente di Palazzo Chigi che sta lavorando al dossier con Calenda, ieri presente all'incontro, aveva già disegnato uno scenario simile per due volte, nel 2009 come esperto per l'allora ministro delle Comunicazioni Paolo Romani (centro-destra), e nel 2014 come commissario per il Digitale nel Governo di

"larghe intese" guidato dal premier Enrico Letta del Pd.

Calenda ha parlato di «un dato epocale: di questa cosa si parla in Italia da vent'anni e per la prima volta c'è un piano razionale e articolato che prevede la societizzazione della rete». Se il progetto sarà approvato, si entrerà nel vivo inserendo nella partita anche le possibili contropartite regolamentari delle quali Tim discuterà con l'Authority per le comunicazioni. Ieri non si è parlato, ha poi aggiunto Calenda, del ricorso presentato da Tim al Capo dello Stato contro l'esercizio dei poteri speciali del Governo (golden power). Né si sarebbe parlato delle valutazioni dell'Esecutivo sull'effettiva applicazione della sanzione per la mancata notifica del cambio del controllo da parte di Telecom, nell'ordine dei 300 milioni prendendo alla lettera la normativa (minimo dell'1% del fatturato Tim-Vivendi). A quanto risulta, l'Avvocatura dello Stato ha fornito il suo parere, lasciando pochi margini per ridurre o annullare la multa ma, tuttavia, senza dirimere del tutto la complessa questione giuridica. Entro questo mese però il ministero dovrebbe sciogliere il rebus. Ci sono ulteriori valutazioni sulla possibilità di un'interpretazione "soft" della norma forzando - è un'ipotesi - sul concetto di fatturato relativo alle attività strategiche coinvolte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tim. Il ceo Amos Genish (al centro) dopo l'incontro con il ministro Carlo Calenda

Il settore. La reazione degli operatori alternativi

Competitor freddi: «Serve chiarezza»

IL PUNTO

C'è il timore che si tratti di una operazione «di facciata», con pochi miglioramenti nelle condizioni di accesso

Andrea Biondi

■ Un progetto accolto con freddezza. Un po' perché mancano i dettagli. Che cosa ci sarà effettivamente in questa società in termini di debiti e di dipendenti che verranno caricati? Se troppo "zavorrata" la nuova realtà conseguente al progetto di societizzazione della rete Tim potrebbe - almeno questo è il timore dei competitor - peggiorare la qualità dei servizi o il livello dei prezzi all'ingrosso. Ma di base tra i cosiddetti operatori alternativi (Olo) - i concorrenti di Tim, fra cui Vodafone, Wind Tre, Fastweb, Tiscali, che della rete Telecom si servono, affittandola, per far "girare" i propri servizi - seppur con sfumature diverse non è solo la mancanza di informazioni di dettaglio a spingere verso la diffidenza. Nessuna dichiarazione ufficiale, ma fra gli Olo serpeggia il timore che si tratti di un'operazione definita di facciata, con pochi o nessun miglioramento nella tematica delle condizioni di accesso alla rete.

Terreno, questo, quantomai sdruciolevole, fatto di battaglie fra Tim e Olo con multe anche milionarie subite dall'ex monopolista. Va detto che per arrivare a una "pax regolatoria", a partire da novembre 2015 Telecom ave-

vainiziato a muoversi autonomamente con impegni che poi hanno anche trovato una declinazione nella delibera Agcom 652/16/CONS in cui si delineava un "Nuovo modello di equivalence" con varie misure fra cui una nuova direzione "Wholesale".

Forse anche per questo la tensione sul tema dell'accesso alla rete è andata scemando, almeno stando alle cronache. Un po', in questo senso, avrà influito anche il quadro competitivo con l'entrata in scena di una Open Fiber operatore alternativo wholesale sulla rete in fibra.

Paradossalmente anche quest'ultimo è però un motivo che frena gli entusiasmi degli Olo. Per la società della rete, è il ragionamento, c'è il possibile approdo della Borsa o comunque l'apertura del capitale a terzi. In questo caso Open Fiber e i suoi azionisti - Enel e Cdp - potrebbero salire a bordo con il rischio, intravisto da qualcuno, che si possano ricreare le stesse condizioni del passato venendo a mancare l'alternativa fra i fornitori della rete. C'è anche chi, però, rileva più vantaggi che altro, con l'arrivo a compimento del progetto di "rete unica" visto come unico modo per dotare l'Italia di infrastrutture ultrabroadband degne di questo nome. Infine, fra i timori degli Olo anche il fatto che questo piano diventi per Tim l'occasione per bussare alle porte di Autorità e istituzioni chiedendo alleggerimenti regolatori. Intanto, da Agcom attendono il Piano vero e proprio per avviare l'iter.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il retroscena

Quei progetti di Enel, la partita Open fiber e l'Agcom

È un passo in avanti importante quello di Amos Genish. L'apertura sulla separazione della rete è stata da subito la carta che il manager israeliano catapultato da Vincent Bolloré alla guida di Tim ha calato sul tavolo del governo per cercare di ristabilire il dialogo compromesso dall'audacia del raider francese. Genish può essere l'autore di una svolta, come gli ha riconosciuto ieri il ministro Carlo Calenda che sul tema della societizzazione tuttavia ha solo un potere di moral suasion. Quello «esecutivo» spetta all'AgCom che ha competenza esclusiva sul tema e che, raccontano, non ha molto gradito questa fuga in avanti.

Infrangendo il tabù dello scorporo, il ceo di Tim ha ottenuto almeno due risultati: guadagnare tempo in attesa dell'esito delle elezioni e, forse, di un accordo tra Vivendi e Tim che però non sembra a portata di mano; spostare l'attenzione dalle vicende interne al gruppo telefonico, dove l'invasione dei manager francesi sta creando non pochi malumori, anche al vertice. L'ultimo arrivato, Michel Sibony, braccio destro di Bolloré spedito a Roma come consulente per gestire il ricco budget degli acquisti di Tim, è stato oggetto di un audit inter-

no su cui ora la Consob ha acceso un faro.

C'è comunque ancora molta strada da fare. Intanto Genish dovrà trasformare in un piano l'ipotesi di lavoro condivisa dieci giorni fa con l'AgCom e portarlo in consiglio il 6 marzo. Il piano andrà poi notificato all'AgCom che dovrà avviare un'analisi di mercato, consultare gli altri operatori, fare le sue valutazioni e stabilire modalità e condizioni dell'eventuale scorporo. Che andrà notificato anche a Bruxelles.

Secondo gli addetti ai lavori ci vorrà un anno. O anche di più se, come sembra, Tim subordinerà la separazione della rete a una revisione del quadro regolatorio, chiedendo — così dicono le voci — il superamento dell'attuale modello che prevede la determinazione delle tariffe in base al costo («Long run average incremental cost») per l'adozione del modello Rab («Regulatory asset based») basato sul valore del capitale investito, applicato alle aziende che operano in monopolio come Terna.

Tuttavia sulla banda larga Tim non opera in monopolio. C'è infatti anche Open Fiber, la società partecipata pariteticamente da Enel e Cassa depositi e prestiti. In caso di creazione

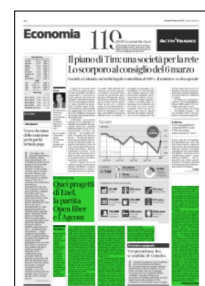
di una nuova società per la rete sarebbe logico immaginare una convergenza tra i due gruppi. Ma con le elezioni in arrivo — con tutte le incognite del caso — e i vertici della Cdp in scadenza, non sarebbe semplice tracciare un percorso condiviso. A tirare le fila dovrebbe essere l'amministratore delegato dell'Enel, Francesco Starace, particolarmente attento alle vicende di Open Fiber, che però è sempre stato freddo sull'ipotesi di una fusione con la rete Tim. Ma con un nuovo governo le cose potrebbero cambiare. E, come alternativa, potrebbe anche tornare d'attualità il piano di integrazione tra la società della rete di Tim e Open Fiber, con un ruolo forte della Cdp. Un piano che ha una sua razionalità e il vantaggio di poter accelerare il processo di digitalizzazione del Paese.

Federico De Rosa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Via libera

● Genish dovrà trasformare in un vero e proprio piano l'ipotesi di lavoro condivisa dieci giorni fa con l'AgCom, per portarlo in consiglio il 6 marzo e ottenere così il via libera alla societizzazione della rete, al nuovo piano strategico triennale e al bilancio 2017



CHESSIDICE IN VIALE DELL'EDITORIA

Snapchat trasmetterà la diretta video delle Olimpiadi di Nbc. Snapchat sta per lanciare uno strumento che permetterà ai canali tv di trasmettere frammenti di dirette live, partendo dai giochi olimpici di Pyeongchang, in Corea del Sud, in collaborazione con Nbc.

