



CONFIMI

21 maggio 2019

La proprietà intellettuale degli articoli è delle fonti (quotidiani o altro) specificate all'inizio degli stessi; ogni riproduzione totale o parziale del loro contenuto per fini che esulano da un utilizzo di Rassegna Stampa è compiuta sotto la responsabilità di chi la esegue; MIMESI s.r.l. declina ogni responsabilità derivante da un uso improprio dello strumento o comunque non conforme a quanto specificato nei contratti di adesione al servizio.

INDICE

CONFIMI

21/05/2019 Corriere del Veneto - Venezia Il vicepremier «amico delle imprese» ora lancia la Fase 2: «Sgravi e meno tasse»	6
21/05/2019 Corriere di Verona - Nazionale Il vice premier «amico delle imprese» ora lancia la Fase 2: «Sgravi e meno tasse»	8
21/05/2019 Eco di Bergamo Zanetti e Olimpia progettano una sinergia su vivai e impianti	10
21/05/2019 Il Giornale di Vicenza Tav, cantieri del primo lotto entro fine anno	11
21/05/2019 Il Giornale di Vicenza I TRE ASPIRANTI SINDACO INCONTRANO LE IMPRESE	13
21/05/2019 Giornale di Carate Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese	14
21/05/2019 Giornale di Monza Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese	15
21/05/2019 Giornale di Seregno Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese	16
21/05/2019 Giornale di Vimercate Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese	17

CONFIMI WEB

19/05/2019 bancaforte.it 22:00 Una guida sulle nuove regole di default	19
20/05/2019 Guida Finestra 07:59 Caseitaly in mostra a Construmat in una Spagna in ripresa	20
23/05/2019 eventa.it PREMIO VERONA GIOVANI - APIGIOVANI CONFIMI VERONA	22

SCENARIO ECONOMIA

21/05/2019 Corriere della Sera - Nazionale Google segue Trump e «taglia» Huawei	24
21/05/2019 Corriere della Sera - Nazionale «Siamo trasparenti e affidabili Gli Usa su di noi mentono»	26
21/05/2019 Il Sole 24 Ore De Vecchis: «Scontro senza fondamenti, il problema è soltanto geopolitico»	28
21/05/2019 Il Sole 24 Ore Cosa cambierà per gli utenti e l'impatto della decisione sui prodotti del colosso cinese	30
21/05/2019 Il Sole 24 Ore Giappone, opportunità d'investimenti in crescita	32
21/05/2019 Il Sole 24 Ore Diritti tv del calcio, sanzione Antitrust da 67 milioni a tre società	35
21/05/2019 Il Sole 24 Ore Dai chip all'auto: così Trump ora sfida gli equilibri globali	37
21/05/2019 Il Sole 24 Ore Mazzotta nuovo Ragioniere generale Zafarana alla Gdf Tridico all'Inps	40
21/05/2019 Il Sole 24 Ore «La crisi? Favorirà gli investimenti»	42
21/05/2019 La Repubblica - Nazionale Trump e Google firmano il patto contro Huawei	43
21/05/2019 La Repubblica - Nazionale Benetton, la famiglia riparte da Bertazzo e Cerchiai	45
21/05/2019 La Stampa - Nazionale Zappia, Sky: "Mercato in evoluzione: servono regole uguali per tutti"	47
21/05/2019 Il Messaggero - Nazionale La Silicon Valley chiamata alle armi guerra per la supremazia tecnologica	49

SCENARIO PMI

21/05/2019 MF - Sicilia Cna e le innovazioni per le pmi	52
---	----

21/05/2019 Avvenire - Nazionale

Passera: «illimity pronta a entrare in famiglia»

53

CONFIMI

9 articoli

La nuova strategia del M5s

Il vicepremier «amico delle imprese» ora lancia la Fase 2: «Sgravi e meno tasse»

GAMBELLARA (**VICENZA**) «Che dire... le intenzioni sono buone ma bisogna vedere se diventano realtà. Aspettiamo che passi il voto delle Europee, poi, una volta che si conoscerà il testo definitivo del decreto Crescita, si potrà ragionare a mente più fredda». Mario Pozza, battagliero presidente di Unioncamere, lascia l'Area Margraf di Gambellara con un misto di ottimismo ed attendismo. Solo qualche giorno fa ha animato un convegno sulle infrastrutture durissimo nei confronti del governo e del Movimento Cinque Stelle. Ora, insieme ad una trentina di imprenditori, siede nella platea allestita tra lastre di marmo pregiato e ascolta Luigi Di Maio e i dirigenti del ministero dello Sviluppo economico, illustrare le misure che l'Esecutivo (se dura) intende mettere in campo nei prossimi mesi (illustrazione ma niente dibattito, appena finito di parlare Di Maio risale in macchina e se ne va, direzione Roma). «All'inizio della sua esperienza questo Governo non ha avuto un gran dialogo con le imprese - ammette il vice premier - è una mia responsabilità. Ci siamo preoccupati delle fasce più deboli, ora è tempo di pensare al ceto medio, con aiuti alle famiglie, salario minimo orario, meno tasse. In questo senso, il decreto Crescita e il decreto Sblocca Cantieri sono il primo passo». Mentre Salvini bacia il rosario in piazza Duomo a Milano, aprendo l'ennesimo fronte di guerra, Di Maio si propone come il volto moderato, riflessivo, attento alle «cose da fare» nel cuore dell'elettorato leghista, nel Veneto profondo e produttivo (in platea ci sono i vertici locali di **Apindustria**, guidati dal presidente **William Beozzo**), senza timori di recitare il mea culpa: «Su alcune cose abbiamo sbagliato e, su vostro consiglio, abbiamo rimediato, come nel caso del super ammortamento, che abbiamo reintrodotta visto che la mini Ires non funzionava». A giugno, assicura, sarà operativo il nuovo fondo per l'innovazione da 2 miliardi («Cassa Depositi e Prestiti ha approvato la delibera, potremmo finanziarlo dismettendo le partecipazioni statali»), per fine anno si vuole varare il nuovo Codice del Lavoro, mettendo ordine tra 200 leggi e 240 decreti, nel 2020 azzerare l'Imu sui capannoni, oggi deducibile al 60%. È già stato aperto il nuovo portale incentivi.gov.it («In dieci anni il Mise ha stanziato 80 miliardi e ne sono stati usati appena 60»), incentivi che saranno orientati soprattutto alla conversione ecologica. «Abbiamo eliminato il Sistri e ridotto le polizze Inail, adeguandole alle vittime sul lavoro di oggi, con riduzioni medie del 35% per le aziende, con punte del 50%». Si fatica a stargli dietro: sgravi per i cloud per l'archiviazione dei big data, potenziamento dei servizi di formazione attraverso nuove assunzioni, reinderizzazione dei corsi e software comuni («Sempre d'intesa con le Regioni, nessuna centralizzazione»). Riduzione del cuneo fiscale e contestuale richiesta all'Ue di stangare i colossi della Rete che si accasano in Lussemburgo e Irlanda. C'è spazio anche per azionisti e obbligazionisti delle ex popolari, perché ad attendere Di Maio all'Area Margraf c'è Luigi Ugone di «Noi che credevamo nella Bpvi e in Veneto banca»: «I decreti attuativi sono stati firmati, adesso vanno erogati gli indennizzi - ha detto Di Maio -. Oltre il 90% di chi è stato truffato dalle banche non dovrà fare nessun arbitrato, nessun contenzioso, nessun processo, sarà indennizzato e basta. Abbiamo fatto il meglio possibile, è una promessa che manteniamo». Soddisfatto Ugone: «Di Maio si è detto disponibile a migliorare ulteriormente il testo». Ma il governatore Luca Zaia chiosa a distanza: «Tutto bene ma non si capisce quando arriveranno i soldi». Ma. Bo.

Foto: **Apindustria William Bezzo**

Foto: Unioncamere Mario Pozza

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La nuova strategia del M5s

Il vice premier «amico delle imprese» ora lancia la Fase 2: «Sgravi e meno tasse»

GAMBELLARA (**VICENZA**) «Che dire... le intenzioni sono buone ma bisogna vedere se diventano realtà. Aspettiamo che passi il voto delle Europee, poi, una volta che si conoscerà il testo definitivo del decreto Crescita, si potrà ragionare a mente più fredda». Mario Pozza, battagliero presidente di Unioncamere, lascia l'Area Margraf di Gambellara con un misto di ottimismo ed attendismo. Solo qualche giorno fa ha animato un convegno sulle infrastrutture durissimo nei confronti del governo e del Movimento Cinque Stelle. Ora, insieme ad una trentina di imprenditori, siede nella platea allestita tra lastre di marmo pregiato e ascolta Luigi Di Maio e i dirigenti del ministero dello Sviluppo economico, illustrare le misure che l'Esecutivo (se dura) intende mettere in campo nei prossimi mesi (illustrazione ma niente dibattito, appena finito di parlare Di Maio risale in macchina e se ne va, direzione Roma). «All'inizio della sua esperienza questo Governo non ha avuto un gran dialogo con le imprese - ammette il vice premier - è una mia responsabilità. Ci siamo preoccupati delle fasce più deboli, ora è tempo di pensare al ceto medio, con aiuti alle famiglie, salario minimo orario, meno tasse. In questo senso, il decreto Crescita e il decreto Sblocca Cantieri sono il primo passo». Mentre Salvini bacia il rosario in piazza Duomo a Milano, aprendo l'ennesimo fronte di guerra, Di Maio si propone come il volto moderato, riflessivo, attento alle «cose da fare» nel cuore dell'elettorato leghista, nel Veneto profondo e produttivo (in platea ci sono i vertici locali di **Apindustria**, guidati dal presidente **William Beozzo**), senza timori di recitare il mea culpa: «Su alcune cose abbiamo sbagliato e, su vostro consiglio, abbiamo rimediato, come nel caso del super ammortamento, che abbiamo reintrodotta visto che la mini Ires non funzionava». A giugno, assicura, sarà operativo il nuovo fondo per l'innovazione da 2 miliardi («Cassa Depositi e Prestiti ha approvato la delibera, potremmo finanziarlo dismettendo le partecipazioni statali»), per fine anno si vuole varare il nuovo Codice del Lavoro, mettendo ordine tra 200 leggi e 240 decreti, nel 2020 azzerare l'Imu sui capannoni, oggi deducibile al 60%. È già stato aperto il nuovo portale incentivi.gov.it («In dieci anni il Mise ha stanziato 80 miliardi e ne sono stati usati appena 60»), incentivi che saranno orientati soprattutto alla conversione ecologica. «Abbiamo eliminato il Sistri e ridotto le polizze Inail, adeguandole alle vittime sul lavoro di oggi, con riduzioni medie del 35% per le aziende, con punte del 50%». Si fatica a stargli dietro: sgravi per i cloud per l'archiviazione dei big data, potenziamento dei servizi di formazione attraverso nuove assunzioni, reinderizzazione dei corsi e software comuni («Sempre d'intesa con le Regioni, nessuna centralizzazione»). Riduzione del cuneo fiscale e contestuale richiesta all'Ue di stangare i colossi della Rete che si accasano in Lussemburgo e Irlanda. C'è spazio anche per azionisti e obbligazionisti delle ex popolari, perché ad attendere Di Maio all'Area Margraf c'è Luigi Ugone di «Noi che credevamo nella Bpvi e in Veneto banca»: «I decreti attuativi sono stati firmati, adesso vanno erogati gli indennizzi - ha detto Di Maio -. Oltre il 90% di chi è stato truffato dalle banche non dovrà fare nessun arbitrato, nessun contenzioso, nessun processo, sarà indennizzato e basta. Abbiamo fatto il meglio possibile, è una promessa che manteniamo». Soddisfatto Ugone: «Di Maio si è detto disponibile a migliorare ulteriormente il testo». Ma il governatore Luca Zaia chiosa a distanza: «Tutto bene ma non si capisce quando arriveranno i soldi». Ma. Bo.

Foto: **Apindustria William Beozzo**

Foto: Unioncamere Mario Pozza

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Zanetti e Olimpia progettano una sinergia su vivai e impianti

Volley Annuncio congiunto dei due più importanti club bergamaschi Panzetti: «Ci incontreremo ancora». Caloni: «Sarà un dialogo utile»
silvio molinara

La pallavolo bergamasca guarda al futuro e lo fa con le due maggiori società del territorio, la Zanetti Volley **Bergamo** (A1 femminile) e l'Olimpia (A2 maschile). I due club, attraverso un comunicato stampa, hanno annunciato l'istituzione «di un tavolo di confronto e colloquio che porterà i due fronti societari ad una maggiore collaborazione su temi di interesse comune». «L'obiettivo è creare una sinergia tra le due Società - si legge sempre nel comunicato - che avrà come principale intento quello di analizzare i futuri scenari della pallavolo a **Bergamo**. Tra le principali tematiche che saranno approfondite, quelle del volley giovanile a **Bergamo** e gli impianti che andranno ad ospitare le gare casalinghe».

E quanto scritto nel comunicato, viene confermato anche dai dirigenti delle due società in questione. «È un semplice annuncio per capire se possiamo cominciare a collaborare su qualche tema o in qualche settore - ammette Giovanni Panzetti, direttore generale della Zanetti Volley **Bergamo** -. Per ora è stato fatto un solo incontro, nel quale però abbiamo dichiarato la volontà di provare a collaborare su alcuni temi comuni e quindi la volontà di continuare ad incontrarci. Per ora è ancora presto per stabilire quali saranno i temi che tratteremo, da quelli concreti come l'utilizzo dello stesso impianto e di altre palestre, a quello più ampio di un settore giovanile da avviare anche attraverso leve congiunte».

Su fronte mercato, invece, Giovanni Panzetti, ha la bocca ermeticamente chiusa e non si sbilancia sul nome del nuovo allenatore (da tempo in pole position c'è Marcello Abbondanza), né sull'ingaggio della schiacciatrice Autumn Bailey (anche lei avvicinata alla Zanetti in questi giorni), che lo stesso Abbondanza ha già allenato nella nazionale canadese.

Sulla sinergia tra le due società, gli fa eco **Nicola Caloni**, presidente dell'Olimpia **Bergamo**. «Da più di dieci anni sono nella pallavolo bergamasca e non ho mai capito perché questo bel movimento fosse così disgregato. Da quest'anno, anche grazie alla disponibilità della Zanetti Volley **Bergamo**, ci siamo tutti più aperti ed abbiamo deciso di trovarci a parlare per capire che cosa possiamo fare insieme. Da questo dialogo potrebbe nascere una collaborazione, sia per quanto riguarda l'utilizzo degli impianti, sia per la costruzione di un settore giovanile. Un dialogo tra le due maggiori squadre bergamasche di pallavolo, non può che essere utile a tutto il movimento, perché potrebbe diventare un nuovo punto di partenza per tutta la pallavolo bergamasca. Sono sempre contento quando vedo che alcune società cominciano a incontrarsi e a dialogare per cercare nuove collaborazioni. Per ora in questo progetto siamo partiti noi e la Zanetti Volley **Bergamo**, ma non è da escludere che in futuro anche altre società possano sedersi ad un tavolo con noi per avviare nuove collaborazioni».

Sul fronte mercato, in casa Olimpia si è partiti dalla conferme e nella prossima stagione, sempre agli ordini di Spanakis, vestiranno ancora la maglia della squadra bergamasca l'alzatore Garnica, il laterale Tiozzo e, probabilmente, entrambi i centrali, Erati e Cargioli.

INFRASTRUTTURE. Sottoscritto il primo documento unitario vicentino per rilanciare l'alta velocità, ma resta da colmare la progettazione dell'ultimo stralcio verso Padova

Tav, cantieri del primo lotto entro fine anno

L'avvio dei lavori per il 2019 è tra i punti dell'intesa firmata da sindaci, parlamentari e parti economiche per fare pressing sul Governo. Assenti i Cinque Stelle

Fare presto, fare adesso. O almeno entro l'anno, se è vero che i primi cantieri della Tav potrebbero essere picchettati già negli ultimi mesi del 2019. Nel giorno della visita a Gambellara del vice premier pentastellato Luigi Di Maio il fronte berico pro Tav si compatta e sfodera l'artiglieria pesante. Alloggerita, però, in un documento sottoscritto dai sindaci della tratta vicentina dell'alta velocità, che assieme ai presidenti delle associazioni di categoria, ai sindacati e ai consiglieri regionali e parlamentari berici - meno i grillini - hanno dato alle stampe una memoria che guarda al futuro. E che chiede a gran voce all'esecutivo, al ministro delle Infrastrutture Danilo Toninelli e ai capi politici di Lega e Cinque Stelle Matteo Salvini e Luigi Di Maio in particolare, il "pieno sostegno al progetto fondamentale e strategico di quadruplicamento della linea Av/Ac **Verona**- Padova". Un progetto da 5,2 miliardi di euro che però al momento, ufficialmente, non è coperto economicamente nemmeno per la metà. A rendere nota l'intesa messa nero su bianco dopo gli "stati generali" della Tav vicentina riunitisi lo scorso 11 marzo è Francesco Rucco, che nella duplice veste di primo cittadino e di presidente della Provincia ieri mattina a palazzo Nieve ha premuto ufficialmente il bottone sull'azione «di pressing al Governo». L'obiettivo, condiviso con il consigliere delegato alle grandi infrastrutture Valter Orsi e il presidente della Camera di commercio Giorgio Xocato, è cavalcare quel «raggio di sole nel buio assoluto» che sono le parole di Toninelli, ovvero che la Brescia- Padova «si farà». In attesa di portare in città i vertici di Rfi per fare il punto sugli aspetti operativi - tra cui proprio la possibile partenza del primo stralcio **Verona**- bivio **Vicenza** in chiusura d'anno - e di farsi ricevere nei palazzi romani «a fine giugno, dopo le elezioni», le cinque pagine della lettera firmata dai primi cittadini di Lonigo, Montebello, Brendola, Montecchio, Altavilla, **Vicenza**, Torri di Quartesolo, Grumolo delle Abbadesse e Grisignano sono l'occasione per riscrivere le tappe della travagliata storia del corridoio ferroviario 5 Lione- Kiev. Quella di cui, almeno nel capitolo berico, si parla già dal 2010, come ricorda Xocato: «Per questo ora speriamo che l'apertura di Toninelli non sia solo un abbaglio, non serve ricordare quanto quest'opera sia strategica, una piccola grande rivoluzione del modo di muoversi, di lavorare e di vivere». Ad entrare nel merito del documento, siglato anche da Confindustria, Confartigianato, Confagricoltura e Coldiretti, Ascom, **Apindustria** e Cna, è Valter Orsi, che esprime preoccupazione per il «gap del 3° lotto»: ovvero il segmento finale, dall'uscita della stazione di **Vicenza** a quella di Padova, dei 76,5 chilometri complessivi di tracciato veneto. Quello per cui, ad oggi, non esiste che uno studio di fattibilità e solo un preventivo di 1.316 milioni di euro. «Per il primo e il secondo lotto si ipotizza una durata dei lavori di 6 anni e per questo è fondamentale un'accelerazione», insiste Orsi. Per il troncone tra la stazione veronese e l'ingresso berico sono infatti già stati finanziati 1.364 milioni sui 2.790 previsti, mentre per il secondo, denominato "attraversamento di **Vicenza**" (tra Ponte Alto e l'uscita dello scalo ferroviario cittadino), sono stati messi sul piatto 150 milioni sugli 805 necessari per l'intervento. Alla compagine giallo verde la missiva chiede dunque di "proseguire e completare l'iter tecnico- amministrativo di tutti i lotti, consentendo l'apertura dei cantieri del primo e avviando sollecitamente la progettazione preliminare del terzo". Peccato che, tra i nomi dei parlamentari e dei consiglieri regionali in calce alla dichiarazione scritta, manchino all'appello quelli dei rappresentanti vicentini dell'ala Cinque Stelle. Fare

presto, ma non prima dell'appuntamento elettorale europeo del 26 maggio. ©
RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

NOVENTA

I TRE ASPIRANTI SINDACO INCONTRANO LE IMPRESE

I tre candidati sindaco Filippo Marchesin, Alessandro **Romagna** e Mattia Veronese incontreranno le categorie economiche martedì alle 20.30 al Modernissimo. La discussione prevede le risposte ai quesiti posti dai rappresentanti di Confartigianato, **Apindustria**, Confindustria, Confcommercio, Confagricoltura, Coldiretti e Cia promotori della serata moderata dalla giornalista Chiara Beato. F.B.

PARTNERSHIP Il tema energia, tra costi ed efficienza, al centro dell' incontro di giovedì 16 maggio

Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese

MONZA (gmc) L' efficienza e il risparmio energetico dipendono dalla conoscenza di un mercato particolare, con dinamiche di prezzo che influenzano le diverse offerte tra cui bisogna districarsi. Ma cittadini e imprenditori spesso non hanno i mezzi per affrontare questo tema, quindi conta la scelta di un operatore affidabile o di un intermediario esperto, come le associazioni di categoria. Da qui nasce la partnership tra **Confimi Industria Monza Brianza** e Gelsia, società di vendita di gas naturale ed energia elettrica con sede a Seregno, che è stata presentata giovedì 16 maggio durante l'incontro "Costi dell' energia: comprendere e gestire i trend di prezzo per garantire l' efficienza dell' imp re sa". «Una collaborazione che nasce sul territorio per offrire prezzi competitivi e un servizio di qualità alle imprese e ai loro dipendenti» ha spiegato il direttore dell' associazione, **Edoardo Ranzini**. Il presidente di Gelsia, Cristian Missaglia, ha confermato, attraverso i numeri, l' attenzione all' utente della multiutility brianzola: oltre 200mila clienti, di cui 500 aziende in Brianza, 28 comuni serviti, 600 dipendenti e quasi 250 milioni di euro di fatturato. La complessità del mercato, e quindi come si formano i prezzi, è stata presentata da Andrea Bergamaschi, responsabile Acquisti, Logistica, Portafoglio Clienti e Canali di Vendita Indiretti di Gelsia: con l' arrivo del mercato libero sono aumentati gli operatori, più o meno affidabili, e tutto dipende dal rapporto tra domanda e offerta, tenendo conto che l' Italia importa il 94% del gas utilizzato. Mentre Roberta Alfieri, direttore commerciale della società di vendita gas e luce, ha spiegato le componenti della bolletta e alcuni elementi chiave dei contratti di fornitura da tener d' occhio: è importante, ha sottolineato, stare attenti ai parametri di confronto per valutare correttamente le diverse offerte.

Foto: L' incontro di giovedì 16 maggio presso la sede di **Confimi Industria Monza Brianza**, in collaborazione con Gelsia, su i " Costi dell'ene rgia"

PARTNERSHIP Il tema energia, tra costi ed efficienza, al centro dell'incontro di giovedì 16 maggio

Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese

MONZA (gmc) L'efficienza e il risparmio energetico dipendono dalla conoscenza di un mercato particolare, con dinamiche di prezzo che influenzano le diverse offerte tra cui bisogna districarsi. Ma cittadini e imprenditori spesso non hanno i mezzi per affrontare questo tema, quindi conta la scelta di un operatore affidabile o di un intermediario esperto, come le associazioni di categoria. Da qui nasce la partnership tra **Confimi Industria Monza Brianza** e Gelsia, società di vendita di gas naturale ed energia elettrica con sede a Seregno, che è stata presentata giovedì 16 maggio durante l'incontro "Costi dell'energia: comprendere e gestire i trend di prezzo per garantire l'efficienza dell'impresa". «Una collaborazione che nasce sul territorio per offrire prezzi competitivi e un servizio di qualità alle imprese e ai loro dipendenti» ha spiegato il direttore dell'associazione, **Edoardo Ranzini**. Il presidente di Gelsia, Cristian Missaglia, ha confermato, attraverso i numeri, l'attenzione all'utente della multiutility brianzola: oltre 200mila clienti, di cui 500 aziende in Brianza, 28 comuni serviti, 600 dipendenti e quasi 250 milioni di euro di fatturato. La complessità del mercato, e quindi come si formano i prezzi, è stata presentata da Andrea Bergamaschi, responsabile Acquisti, Logistica, Portafoglio Clienti e Canali di Vendita Indiretti di Gelsia: con l'arrivo del mercato libero sono aumentati gli operatori, più o meno affidabili, e tutto dipende dal rapporto tra domanda e offerta, tenendo conto che l'Italia importa il 94% del gas utilizzato. Mentre Roberta Alfieri, direttore commerciale della società di vendita gas e luce, ha spiegato le componenti della bolletta e alcuni elementi chiave dei contratti di fornitura da tener d'occhio: è importante, ha sottolineato, stare attenti ai parametri di confronto per valutare correttamente le diverse offerte.

Foto: L'incontro di giovedì 16 maggio presso la sede di **Confimi Industria Monza Brianza**, in collaborazione con Gelsia, su i "Costi dell'energia"

PARTNERSHIP Il tema energia, tra costi ed efficienza, al centro dell'incontro di giovedì 16 maggio

Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese

MONZA (gmc) L'efficienza e il risparmio energetico dipendono dalla conoscenza di un mercato particolare, con dinamiche di prezzo che influenzano le diverse offerte tra cui bisogna districarsi. Ma cittadini e imprenditori spesso non hanno i mezzi per affrontare questo tema, quindi conta la scelta di un operatore affidabile o di un intermediario esperto, come le associazioni di categoria. Da qui nasce la partnership tra **Confimi Industria Monza Brianza** e Gelsia, società di vendita di gas naturale ed energia elettrica con sede a Seregno, che è stata presentata giovedì 16 maggio durante l'incontro "Costi dell'energia: comprendere e gestire i trend di prezzo per garantire l'efficienza dell'impresa". «Una collaborazione che nasce sul territorio per offrire prezzi competitivi e un servizio di qualità alle imprese e ai loro dipendenti» ha spiegato il direttore dell'associazione, **Edoardo Ranzini**. Il presidente di Gelsia, Cristian Missaglia, ha confermato, attraverso i numeri, l'attenzione all'utente della multiutility brianzola: oltre 200mila clienti, di cui 500 aziende in Brianza, 28 comuni serviti, 600 dipendenti e quasi 250 milioni di euro di fatturato. La complessità del mercato, e quindi come si formano i prezzi, è stata presentata da Andrea Bergamaschi, responsabile Acquisti, Logistica, Portafoglio Clienti e Canali di Vendita Indiretti di Gelsia: con l'arrivo del mercato libero sono aumentati gli operatori, più o meno affidabili, e tutto dipende dal rapporto tra domanda e offerta, tenendo conto che l'Italia importa il 94% del gas utilizzato. Mentre Roberta Alfieri, direttore commerciale della società di vendita gas e luce, ha spiegato le componenti della bolletta e alcuni elementi chiave dei contratti di fornitura da tener d'occhio: è importante, ha sottolineato, stare attenti ai parametri di confronto per valutare correttamente le diverse offerte.

Foto: L'incontro di giovedì 16 maggio presso la sede di **Confimi Industria Monza Brianza**, in collaborazione con Gelsia, su i "Costi dell'energia"

PARTNERSHIP Il tema energia, tra costi ed efficienza, al centro dell' incontro di giovedì 16 maggio

Confimi e Gelsia insieme per aiutare le imprese

MONZA (gmc) L' efficienza e il risparmio energetico dipendono dalla conoscenza di un mercato particolare, con dinamiche di prezzo che influenzano le diverse offerte tra cui bisogna districarsi. Ma cittadini e imprenditori spesso non hanno i mezzi per affrontare questo tema, quindi conta la scelta di un operatore affidabile o di un intermediario esperto, come le associazioni di categoria. Da qui nasce la partnership tra **Confimi Industria Monza Brianza** e Gelsia, società di vendita di gas naturale ed energia elettrica con sede a Seregno, che è stata presentata giovedì 16 maggio durante l'incontro "Costi dell' energia: comprendere e gestire i trend di prezzo per garantire l' efficienza dell' imp re sa". «Una collaborazione che nasce sul territorio per offrire prezzi competitivi e un servizio di qualità alle imprese e ai loro dipendenti» ha spiegato il direttore dell' associazione, **Edoardo Ranzini**. Il presidente di Gelsia, Cristian Missaglia, ha confermato, attraverso i numeri, l' attenzione all' utente della multiutility brianzola: oltre 200mila clienti, di cui 500 aziende in Brianza, 28 comuni serviti, 600 dipendenti e quasi 250 milioni di euro di fatturato. La complessità del mercato, e quindi come si formano i prezzi, è stata presentata da Andrea Bergamaschi, responsabile Acquisti, Logistica, Portafoglio Clienti e Canali di Vendita Indiretti di Gelsia: con l' arrivo del mercato libero sono aumentati gli operatori, più o meno affidabili, e tutto dipende dal rapporto tra domanda e offerta, tenendo conto che l' Italia importa il 94% del gas utilizzato. Mentre Roberta Alfieri, direttore commerciale della società di vendita gas e luce, ha spiegato le componenti della bolletta e alcuni elementi chiave dei contratti di fornitura da tener d' occhio: è importante, ha sottolineato, stare attenti ai parametri di confronto per valutare correttamente le diverse offerte.

Foto: L' incontro di giovedì 16 maggio presso la sede di **Confimi Industria Monza Brianza**, in collaborazione con Gelsia, su i " Costi dell'ene rgia"

CONFIMI WEB

3 articoli

Una guida sulle nuove regole di default

Credito Una guida sulle nuove regole di default di Gianluca Smiriglia - 20 maggio 2019 L'ABI e le associazioni firmatarie dell'Accordo per il credito 2019 pubblicano una guida semplice per le imprese sulle nuove disposizioni europee in materia di definizione di default ... Le principali Associazioni di rappresentanza delle imprese - Alleanza delle Cooperative Italiane (Agci, Confcooperative, Legacoop) CIA-Agricoltori Italiani, Claii, Coldiretti, Confagricoltura, Confapi, Confedilizia, Confetra, **Confimi** Industria, Confindustria e Rete Imprese Italia (Casartigiani, Cna, Confartigianato, Confcommercio, Confesercenti) - e l'ABI hanno definito una guida sulle nuove regole europee in materia di definizione di default che le banche potranno iniziare ad applicare a partire dal prossimo mese di giugno e comunque entro il termine del 1 gennaio 2021. Fino a oggi era previsto che la banca dovesse classificare in default l'impresa che, per oltre 90 giorni consecutivi, è in arretrato di pagamento "rilevante" sulle scadenze di pagamento previste nel finanziamento bancario. Le nuove regole europee quantificano il concetto di "rilevanza", fissando la soglia oltre la quale l'impresa debba essere obbligatoriamente classificata in default. La banca sarà tenuta a determinare l'inadempienza dell'impresa se la stessa è in arretrato di pagamento, per oltre 90 giorni, su importi di ammontare superiore a 500 euro (complessivamente riferiti a uno o più finanziamenti) e che rappresentino più dell'1% del totale delle esposizioni di un'impresa verso la banca. Per le persone fisiche e le piccole e medie imprese, esposte nei confronti di una banca per finanziamenti inferiori a 1 milione di euro, l'importo dei 500 euro è ridotto a 100 euro. Inoltre, diversamente dal passato, non potranno essere utilizzati margini attivi dell'impresa disponibili su altre linee di credito per compensare gli arretrati in essere ed evitare di classificare l'impresa come inadempiente. È dunque fondamentale che le imprese conoscano le nuove regole, al fine di evitare di essere classificate in default anche per rate non pagate di piccolo importo. A tale scopo le Associazioni pubblicano la guida sui propri siti. L'iniziativa della guida sulla definizione di default nasce nell'ambito dei lavori del Tavolo di Condivisione Interassociativo sulle Iniziative Regolamentari Internazionali (Tavolo Ciri), costituito dalle stesse Associazioni secondo quanto previsto dall'Accordo per il Credito 2019 con l'obiettivo di condividere posizioni e iniziative e comuni su regolamentazioni europee e internazionali che possono impattare sull'accesso al credito delle imprese. In primo piano

Caseitaly in mostra a Construmat in una Spagna in ripresa

Caseitaly in mostra a Construmat in una Spagna in ripresa 20 maggio 2019 E' terminata Construmat, la fiera spagnola di Barcellona incentrata sui temi dell'innovazione e dello sviluppo sostenibile nel campo delle costruzioni. Notizie incoraggianti per le PMI italiane del settore che vi hanno partecipato attraverso Caseitaly Dalla Spagna arrivano notizie incoraggianti per le PMI italiane del settore costruzioni che dal 14 al 17 maggio hanno partecipato a Construmat attraverso Caseitaly, un format innovativo per la promozione e l'internazionalizzazione delle imprese italiane dei componenti tecnici per l'involucro edilizio promosso da Acmi, Anfit, Assites e Pile federate in Finco con il decisivo supporto del Ministero dello Sviluppo economico e di Ice. "Il settore delle costruzioni spagnolo sta dando segnali decisamente positivi grazie a un incremento delle nuove costruzioni, crescono infatti anche i dati sulla compravendita di nuovi edifici: si passa dalle 50.397 unità del 2017 alle 56.414 unità per il 2018, quindi + 11,9%. Grandi potenzialità anche per il segmento ristrutturazioni, dato che la quota di nuovi alloggi sul totale delle vendite passa dal 59% del 2008 al 9,3% del 2018. Per quanto riguarda le opere pubbliche, nel 2018: 16.763 milioni di Euro è il dato riferito alle gare d'appalto con una crescita del 32% rispetto all'anno precedente. Negli ultimi anni in particolare, il settore ferroviario è il principale attore della categoria. 5.052 milioni di Euro è il dato sulle importazioni spagnole dei materiali per l'edilizia (+4,4%) e l'Italia nel 2018 raggiunge quota 13%, cioè 551 milioni di Euro, al terzo posto dopo Cina e Germania. Il risultato finale mostra come la bilancia commerciale sia positiva per l'Italia con un surplus di 276,1 milioni di Euro, dove le categorie di prodotti vincenti sono rappresentate da: ferramenta, attrezzature per il bagno, articoli di falegnameria, metallo e plastica". Così descrive la situazione spagnola ICE, Italian Trade Agency Spagna. Da sinistra: Nicola Formarelli (Acmi), Cecilia Oliva (Ice), il console italiano Gaia Danese, Laura Micheli (Anfit) e **Angelo Artale**, direttore Finco Numeri interessanti dunque, quelli che sono stati presentati alle 26 imprese italiane del settore costruzioni che hanno presenziato alla fiera insieme a Caseitaly. A Barcellona, le aziende italiane non solo hanno avuto modo di approfondire le opportunità che offre il mercato spagnolo delle costruzioni, ma Caseitaly ha dato loro modo di farsi conoscere. L'obiettivo è stato quello di porre l'attenzione sul know how del nostro Paese, capace di soddisfare le esigenze di un mercato internazionale che chiede edifici residenziali, commerciali ed industriali confortevoli, sicuri, accessibili, tecnologici ed ecosostenibili. Le aziende italiane privilegiano infatti soluzioni tecniche ispirate alle esigenze di riduzione dei consumi, manutenibilità, durabilità, sicurezza e facilità d'uso. Ognuna delle società partecipanti ha avuto l'opportunità di valorizzare il potenziale esperienziale dei propri prodotti-servizi, un importante "touchpoint", uno scambio di valore fra azienda e clienti prospect. Caseitaly a Barcellona, un momento del dibattito Grazie a Caseitaly sono stati organizzati incontri tra i singoli operatori e le aziende. Installatori qualificati, rivenditori, grossisti ed importatori, architetti, progettisti e ingegneri hanno avuto modo di toccare con mano l'eccellenza del Made in Italy. Una grande affluenza di professionisti interessati all'artigianalità e alla qualità del prodotto italiano, il perfetto connubio tra innovazione e tradizione. Ad attestare il valore di Caseitaly e del progetto che sta portando avanti, la console italiana a Barcellona, Gaia Danese, ha visitato il 15 maggio lo stand Caseitaly per conoscere più da vicino il format e le aziende espositrici, insieme alla responsabile dell'Ufficio ICE di Madrid, Cecilia Oliva. L'International Tour di Caseitaly per promuovere le aziende all'estero è partito

nel 2018 con la R+T di Stoccarda per poi proseguire con il Fensterbau di Norimberga, la SIB di Casablanca, Marocco, e Budma a Poznan, Polonia. Dopo Construmat, la prossima tappa è Batimat a Parigi dal 4 all'8 novembre 2019. (cs)

PREMIO VERONA GIOVANI - APIGIOVANI CONFIMI VERONA

mag 23 PREMIO VERONA GIOVANI - APIGIOVANI **CONFIMI** VERONA gio, 23 mag 2019 - 17:30 alle 19:30 #cultura Acquista Biglietti Visualizzazioni PREMIO VERONA GIOVANI XI edizione 23 maggio 2019 Api Giovani di Apindustria **Confimi** Verona si propone, tra le diverse attività, di promuovere la crescita professionale e culturale dei propri iscritti con iniziative dirette a diffondere la consapevolezza della funzione sociale ed economica dell'impresa. Il Premio Verona Giovani, giunto alla 11° edizione, è l'appuntamento più importante dell'anno. Viene riconosciuto ad un veronese che si sia particolarmente contraddistinto nel proprio campo professionale, ovvero abbia interpretato al meglio lo spirito di crescita, di sfida e di ricerca di nuovi orizzonti. I vincitori delle precedenti edizioni: - 2008 Flavio Tosi, Sindaco di Verona - 2009 Ricercatori del Laboratorio di ricerca sulle cellule staminali della Sezione di Ematologia e Farmacologia del Policlinico di Borgo Roma - 2010 Gaetano Morbioli, regista - 2011 Andrea Battistoni, direttore d'orchestra - 2012 Francesca Porcellato, atleta e fondista paralimpica - 2013 Luigi (Gigi) Fresco, Presidente e allenatore della Virtus Vecomp - 2014 Christian Oddono, impresa alimentare made in Italy nel mondo - 2016 La Ronda della Carità, Associazione di volontariato ai senza fissa dimora - 2017 Ateneo di Verona, per il primo posto in classifica tra le "Università statali di qualità" - 2018 Exor International SpA, azienda leader in soluzioni HMI, di controllo e Industrial IoT. Quest'anno il Premio Verona Giovani verterà sul tema della "sostenibilità" intesa come equilibrio tra le priorità economiche, sociali e ambientali. Per noi fare impresa significa infatti conciliare i risultati economici con il benessere delle persone e una gestione responsabile delle risorse nel rispetto delle future generazioni. Il programma della serata prevede: - 17,30 inizio registrazioni - 18,00 Saluti di benvenuto - 18,15 Premiazione - 18,30 Dibattito tra 5 ospiti "stile salottino" e con Mario Puliero quale moderatore - 19,30 Conclusioni A seguire buffet.

SCENARIO ECONOMIA

13 articoli

Google segue Trump e «taglia» Huawei

Bloccati alcuni servizi nei nuovi modelli. Pechino: ci rivolgeremo altrove. Ma il governo americano: proroga di 90 giorni L'obiettivo Il blocco degli scambi tecnologici dovrebbe ritardare l'avanzata dei cinesi nel 5G
Giuseppe Sarcina

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE
WASHINGTON

L'industria tecnologica americana si allinea al divieto imposto il 15 maggio scorso, per decreto, da Donald Trump: tagliate le forniture a Huawei. Nella serata di ieri il Ministero del Commercio ha concesso «proroga di novanta giorni». La stretta legale, quindi, scatterà tra tre mesi.

Ma Google ha già preso l'iniziativa: ai nuovi telefonini costruiti dalla società cinese verrà interdetto l'accesso alle app collegate al sistema Android. Per i vecchi utenti non cambierà nulla. Ma chi comprerà da oggi uno smartphone o un tablet Huawei potrà contare solo sulle funzioni base di Android, quelle libere, in open source. I servizi esclusivi, come la posta di Gmail o le cartine satellitari, Google Maps, non saranno più disponibili. Riassume un portavoce di Google: «Ci stiamo adeguando al decreto del presidente e stiamo valutando quali saranno le ripercussioni. Per gli utenti dei nostri servizi, Google Play e le protezioni di Google Play Protect continueranno a funzionare sui dispositivi Huawei esistenti».

La comunicazione non è stata presa bene alla borsa newyorkese di Wall Street, dove l'azienda californiana guidata da Sundar Pichai ha aperto perdendo il 2%, molto di più rispetto all'indice Dow Jones, partito con un - 0,3%. È ancora diffusa la convinzione che alla fine Donald Trump troverà un accordo con il presidente Xi Jinping, chiudendo la crisi commerciale ed economica tra Stati Uniti e Cina.

Intanto, però, si spezzano legami di affari consolidati negli anni. Huawei è il secondo gruppo mondiale delle telefonia: ha scavalcato l'americana Apple e ora insegue i coreani di Samsung. Il big di Shenzhen dipende in modo consistente dagli Stati Uniti, dove acquista materiale per 11 miliardi di dollari, a fronte di un budget per le spese pari a 70 miliardi di dollari. Tre costruttori americani di microchip hanno già annunciato che interromperanno le forniture: Qualcomm, Broadcom e Intel. E la Borsa ha penalizzato anche loro.

L'amministrazione Trump, almeno per ora, ragiona su altri parametri. Il blocco degli scambi tecnologici, per esempio, dovrebbe ritardare l'avanzata tumultuosa dei cinesi nel 5G, la rete Internet super veloce che il governo di Pechino -- sostiene il Pentagono - potrebbe usare per perforare l'apparato di sicurezza americano.

La reazione cinese è duplice, aziendale e politica. Huawei precisa in una nota: «Continueremo a fornire aggiornamenti e servizi di post-vendita per gli attuali smartphone e tablet Huawei e Honor, coprendo sia quelli già venduti che quelli in stock a livello globale». Poi la possibile contromisura: «Lavoriamo a stretto contatto con le piattaforme open source per sviluppare un ecosistema di cui hanno beneficiato gli utenti e l'industria». Come dire: cercheremo altrove i servizi tagliati da Google.

Il portavoce del ministro degli Esteri di Pechino, Lu Kang, fa sapere: «Il governo sostiene le imprese cinesi che ricorreranno agli strumenti legali per difendere i propri interessi legittimi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

5G: la mappa Divieto Divieto limitato Indecisi Già clienti Ricavi (in miliardi di dollari) 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2019 107,1 89,6 77,4 58,6 35,4 42,7 27,1 30,2 32,6 18,2 21,7 CdS

Foto:

Sul sito del «Corriere della Sera» tutti gli aggiornamenti e l'analisi sulla guerra commerciale tra Cina e Usa

INTERVISTA Catherine Chen vicepresidente di Huawei

«Siamo trasparenti e affidabili Gli Usa su di noi mentono»

Catherine Chen: «Abbiamo provato a parlare con Washington, si rifiutano»
Fabio Savelli

SHENZHEN

Mai come stavolta, Catherine Chen, è a rischio il futuro di Huawei e le relazioni bilaterali tra Stati Uniti e Cina, non crede?

«Voglio rassicurarla sul futuro di Huawei. Abbiamo passato diverso tempo a cercare un canale con il governo degli Stati Uniti. Volevamo mostrare loro che tipo di azienda siamo, sperando che i nostri sforzi potessero risolvere i malintesi. Abbiamo persino promesso che, se avessero avuto dubbi, avremmo cercato di trovare soluzioni per affrontare i rischi più rilevanti. Si sono sempre rifiutati».

Per la prima volta la vicepresidente di Huawei, Catherine Chen, componente del Consiglio di amministrazione e al timone delle relazioni istituzionali, decide di concedere un'intervista a un giornale europeo. La strategia di comunicazione dell'azienda, considerata dall'amministrazione Trump la quinta colonna del partito-Stato cinese, sta cambiando repentinamente.

La volontà è quella di essere il più possibile trasparenti soprattutto nel Vecchio Continente, in cui Huawei sugli apparati di rete ha già una posizione di leadership essendo fornitrice di gran parte delle telco europee, compresa l'italiana Tim e la britannica Vodafone. Ci accoglie a Shenzhen, quartier generale del gruppo fondato oltre trent'anni fa da Ren Zhengfei, ex tecnico dell'esercito popolare, sfruttando le agevolazioni di zona economica speciale decise da Deng Xiaoping. Ci riceve in una sala sfarzosa con un tappeto dai colori sgargianti e una squadra di stenografi pronti a registrare l'intervista in inglese e cinese.

Il presidente Trump vi ha inserito nella black list di aziende in grado di mettere a rischio la sicurezza degli Stati Uniti, è preoccupata?

«Non proprio. Siamo un'azienda globale e abbiamo già diversificato gli investimenti e le strategie. Gli Stati Uniti dovrebbero presentare prove a sostegno delle loro accuse altrimenti si tratta di un comportamento menzognero. Credo che il loro naso stia crescendo sempre di più, ricordano Pinocchio».

Ammetterà che non è chiara la struttura proprietaria, chi controlla Huawei? Non siete neanche quotati.

«Posso capire i suoi dubbi. L'economia di mercato non ha una storia molto lunga in Cina. Huawei ha gradualmente stabilito molto del suo assetto di vertice sulla base delle leggi cinesi e dei regolamenti governativi. Il signor Ren ha fondato Huawei con il suo capitale, con cinque suoi amici. Con il tempo gli altri fondatori hanno deciso di non diventare dipendenti e alla fine hanno ritirato le loro quote. Ren ha meno dell'1,14% delle azioni. Il restante 99% è detenuto dai nostri 96.768 dipendenti tramite la commissione dei rappresentanti. Da quando è stata fondata Huawei, Ren ha diluito le sue azioni e distribuito alcune di esse ai dipendenti. Le informazioni rilevanti sono trasparenti e disponibili online. Questa struttura azionaria è stata completata nel 2003 ed è pienamente conforme alle leggi cinesi. Nessuna agenzia governativa detiene una singola azione in Huawei. I nostri dipendenti sono gli azionisti di Huawei. Comprano azioni e ricevono dividendi. Devono anche accettare i rischi associati al deprezzamento delle azioni. Secondo la carta di Corporate Governance i dipendenti hanno il diritto di eleggere 115 rappresentanti. I loro diritti di voto corrispondono al numero di azioni che possiedono. I 115 rappresentanti dei dipendenti eleggono i membri del Consiglio di

amministrazione. La nostra struttura azionaria punta a rendere tutti ricchi».

Le accuse vertono sul fatto che sareste etero-guidati dal governo di Pechino, nel vostro comitato c'è almeno un membro del partito.

«Questo non è vero. Huawei prende le sue scelte strategiche in modo indipendente, senza alcuna interferenza da parte del governo cinese o del Partito comunista. Secondo il diritto societario cinese tutte le società operanti in Cina devono istituire un comitato all'interno della propria organizzazione se hanno più di tre membri del partito tra i propri dipendenti. Tuttavia il comitato di partito non interferisce nelle nostre operazioni quotidiane».

È preoccupata che i Paesi europei possano adottare scelte simili a quelle americane? Stanno partendo i bandi per la realizzazione dell'infrastruttura 5G.

«Non pensiamo che ciò possa accadere in Europa. Huawei lavora con operatori locali da 10 o 20 anni. Hanno usato i prodotti Huawei. Le nostre soluzioni per 5G e altre tecnologie sono state sviluppate in collaborazione con le compagnie europee. Credo che prenderanno decisioni in modo indipendente».

Il fondatore Ren ha appena incontrato il premier Giuseppe Conte qui in Cina. Avete avuto una disponibilità sui contratti dal governo italiano?

«Le scelte dell'Italia su come sviluppare il 5G non hanno nulla a che fare con l'incontro del primo ministro con il signor Ren. Sappiamo che molti Paesi europei vogliono assumere una posizione di leadership nella distribuzione 5G. Se l'Italia sceglie Huawei dipenderà dal fatto che le nostre tecnologie sono sufficientemente buone».

Si sente di escludere la presenza di backdoor, di «porte di accesso» sui vostri apparati? E nel caso ci fossero sareste obbligati dal Partito comunista a diffondere dati sensibili?

«Ne siamo sicuri. Negli ultimi decenni abbiamo sostenuto test guidati dal governo del Canada, del Regno Unito e della Germania. I test del Regno Unito sono disponibili online e la conclusione è che i router di Huawei non contengono backdoor. Ci sottoponiamo a test di terze parti non governative. Sulla seconda domanda le ricordo ancora che siamo un'azienda indipendente. E comunque diversi alti esponenti del governo cinese hanno ripetuto pubblicamente di non aver mai chiesto di installare backdoor».

Con il 5G ci sono enormi rischi sulla sicurezza informatica visti gli illimitati device connessi.

«Il governo degli Stati Uniti ha affermato che tutte le compagnie cinesi non sono sicure. Questo approccio non funziona. L'opinione pubblica potrebbe presumere che tutto sia sicuro finché le società cinesi saranno escluse dalla rete 5G. Questa tesi non è corretta. Huawei non ha praticamente nessuna presenza nelle reti statunitensi, ma negli ultimi anni ci sono stati molti attacchi hacker negli Usa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

~

Gli Usa dovrebbero presentare prove a sostegno delle loro accuse
Huawei prende le sue scelte senza interferenze da parte del partito
Posso assicurare che i router di Huawei non contengono backdoor

Foto:

Catherine Chen Lifang, 47 anni, è vicepresidente di Huawei. Sopra, dipendenti si esercitano prima del turno. Le scritte dicono: volontà, carattere, salute, lungimiranza

INTERVISTA PRESIDENTE HUAWEI ITALIA / DIETRO LO SCONTRO

De Vecchis: «Scontro senza fondamenti, il problema è soltanto geopolitico»

Andrea Biondi

De Vecchis: «Scontro senza fondamenti, il problema è soltanto geopolitico -a pag. 2
«Stiamo assistendo a un dibattito basato su assunti senza fondamento». Il problema, dice al *Sole 24 Ore* Luigi De Vecchis, presidente di Huawei Italia, è piuttosto «di natura geopolitica». E il prezzo da pagare rischia di essere «il ritardo nella digitalizzazione dell'Europa e dell'Italia».

Luigi De Vecchis, un passato che fra i vari incarichi lo ha portato anche alla guida di Siemens e di Nokia Siemens Network in Italia, dall'estate dello scorso anno è presidente italiano di una Huawei che nel nostro Paese è presente nel consumer (secondo a Samsung nella quota di mercato degli smartphone) come sulle reti con la partecipazione alle sperimentazioni sul 5G sotto l'egida del Mise. E proprio al Governo De Vecchis si rivolge invitando a evitare soluzioni che creino ritardi che colpirebbero «operatori che al contrario si augurano una soluzione in tempi brevi».

L'escalation delle accuse Usa di spionaggio è evidente. L'Italia potrebbe seguire indicazioni di chiusura a Huawei in arrivo dagli Usa?

Auspicio che l'Italia parli con gli Usa per cercare di riportarli sulle giuste posizioni. Perché qui il problema non è tecnologico.

Beh, il tema è quello della sicurezza dei dati

Appunto. Una rete di telecomunicazioni risponde a standard ben precisi. Quello che può arrivare all'esterno arriva come materiale crittografato, indecifrabile e la rete trasporta questi dati senza possibilità di controllo sul contenuto. Questo è lo stato delle cose. Per questo parlo di accuse infondate e di problema non legato alla tecnologia in cui Huawei invece, è avanzata a livello mondiale perché ha investito più e meglio degli altri.

Il caso delle backdoors nella rete Vodafone in Italia però è un fatto.

Quelle backdoors in realtà fanno riferimento a Telnet, un protocollo usato per l'esecuzione di funzioni diagnostiche, non accessibile da internet. Sono poi state rimosse e non c'è stato alcuna fuga di dati.

Ma lei teme che l'Italia possa prendere posizioni di chiusura nei vostri confronti?

Il braccio di ferro geopolitico avrà ripercussioni su tutta l'Europa. Perché porterà ritardi nella realizzazione delle reti e nella digitalizzazione. C'è una legge sulla Golden Power appunto per disciplinare la sicurezza dei prodotti sulla base del Cybersecurity Act europeo. La si applichi. L'importante è non ritardare le risposte ai processi di notifica. Altrimenti ci sarebbe una discriminazione di fatto. Ma faccio presente un aspetto importante e trascurato.

Quale?

Le reti 5G si basano su una forte interconnessione con quelle 4G. Allora occorrerebbe cambiare anche quelle che abbiamo realizzato fra queste ultime. Lo si vuole davvero? Perché i maggiori costi e i ritardi sarebbero inevitabili. E senza motivo.

Questo clima, con vicende come quella di Google, potrebbe portare licenziamenti in Huawei in Italia o in Europa?

Con la potenza che ha sul fronte della ricerca e sviluppo la società ha tutte le carte in regola per operare. Potrebbe farsi un suo sistema operativo e prendere le contromisure adeguate.

Ma ci vorrà del tempo.

Sì, ma i cinesi non sono sprovveduti. E all'ipotesi è possibile che pensino anche loro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Andrea Biondi

Foto:

epa

Foto:

Se gli Usa sbarrano la porta al colosso cinese, che succede altrove?

il resto -->

del mondo -->

Cosa cambierà per gli utenti e l'impatto della decisione sui prodotti del colosso cinese

Cosa cambierà per gli utenti e l'impatto della decisione sui prodotti del colosso cinese -a pag. 2

La decisione con la quale Google ha tolto la licenza Android agli smartphone Huawei rischia di avere un impatto rilevante sia per l'azienda cinese sia per i consumatori. Non è un fulmine a ciel sereno ma la conseguenza dell'escalation nello scontro tra l'Amministrazione Trump, la Cina e Huawei. Il blocco della licenza risponde al nuovo ordine esecutivo che vieta alle aziende americane di avere relazioni commerciali con le aziende considerate pericolose per la sicurezza nazionale, tra le quali Huawei. L'accusa da parte di Washington, come già successo per la realizzazione delle reti di nuova generazione 5G, è che l'azienda cinese sia il cavallo di Troia per lo spionaggio del governo di Pechino.

Licenza e open source

Cosa significa per Huawei la perdita della licenza?

Android è il sistema operativo per smartphone promosso da Google. È largamente il più diffuso sul mercato al mondo, con il 74.85%, seguito da iOS per i device Apple con il 22,9% (dati Statcounter). Ed è il sistema operativo degli smartphone Huawei. Ai produttori di cellulari è data una duplice possibilità da Google: possono installare la versione open source (Android Open Source Project, AOSP), oppure una versione con licenza. Nella seconda, Google accompagna al sistema operativo alcuni servizi come Gmail, YouTube, Chrome e Google Play Store, il negozio digitale da cui scaricare le app. Dopo il bando di Trump, Huawei, senza licenza, potrà usare solo la versione open source di Android.

App e sicurezza

Che cosa cambia per chi ha uno smartphone Android?

A oggi non cambia nulla. Google dice: stiamo «esaminando le implicazioni» dell'ordine esecutivo e «vi assicuriamo che mentre rispettiamo tutti i requisiti del governo degli Stati Uniti, servizi come Google Play e la sicurezza di Google Play Protect continueranno a funzionare sul vostro dispositivo Huawei esistente». Google Play Protect è una protezione anti-malware che oltre a proteggere il dispositivo verifica in tempo reale anche le app. La nota di Google è dunque rassicurante per quanto riguarda l'esistente, ma non parla degli aggiornamenti. Cosa che invece fa la nota Huawei: «Huawei continuerà a fornire aggiornamenti di sicurezza e servizi post-vendita a tutti i prodotti Huawei e Honor esistenti, ovvero smartphone e tablet già venduti o già in vendita a livello globale. Continueremo a costruire un ecosistema software sicuro e sostenibile, al fine di fornire la migliore esperienza per tutti gli utenti a livello globale». Sarà dunque Huawei a eseguire gli aggiornamenti della sicurezza per gli smartphone e i tablet in circolazione? Così sembra dalla nota. E che cosa succederà alle app Google installate, come verrà gestito il loro aggiornamento? Questo ancora non è stato chiarito da Google e nemmeno dal produttore cinese.

I prossimi Huawei

Che cosa succederà per gli smartphone futuri?

I problemi più grossi potrebbero sorgere con i modelli di smartphone futuri di Huawei, che non dovrebbero avere le più popolari app di Google e il negozio di applicazioni Google Play Store. Huawei in Cina già oggi ha soltanto l'Android Open Source: non esiste una versione locale del Google Play Store. Huawei ha il suo negozio di applicazioni e ne esistono altri, come

Tencent e Baidu. Il problema è soprattutto per il mercato europeo, dove l'azienda ha il 29% del mercato secondo Idc, mentre è sostanzialmente assente anche negli Stati Uniti.

Oltre Android

Huawei si era preparata al blocco della licenza?

L'azienda in un certo senso aveva anticipato questo scenario, lavorando dal 2012 a un suo sistema operativo proprietario chiamato Kirin OS, come già fatto sui processori, anch'essi a marchio Kirin. Il sistema operativo però non è ancora stato messo sul mercato. La nota con cui Huawei garantisce che continuerà «a costruire un ecosistema software sicuro e sostenibile» potrebbe far pensare che il passaggio a un nuovo sistema operativo non sia fantascienza anche se, come detto, per valutazioni più complete occorre tempo. In ogni caso convincere gli utenti a cambiare sistema operativo dopo Android non è semplice. Samsung, anche se in tutt'altro contesto, ci ha provato anni fa con Tizen OS, poi rimasto su smartwatch, internet of things e qualche smartphone in India. Il mercato degli smartphone non Android vale lo 0,1% del mercato globale (Gartner).

Il caso Zte

C'è un precedente per il blocco della licenza?

C'è un precedente che riguarda Zte, anch'esso colosso cinese delle tlc, attivo sia nel business delle reti sia in quello degli smartphone. Zte nel 2018 era stata messa nella black list delle aziende che non possono avere relazioni commerciali con aziende americane. In questo caso le ragioni erano la violazione dell'embargo con l'Iran e la Corea del Nord. Ragioni diverse da quelle di Huawei, dove a pesare è invece il rischio spionaggio. A luglio 2018 il bando è comunque rientrato e Zte è tornata a fare business con le aziende americane dopo aver firmato un accordo con Washington e dunque agendo alle sue condizioni. Nei tre mesi dell'interruzione di relazioni con le aziende americane, era stato segnalato che gli smartphone Zte avevano funzionato correttamente, ma erano emersi dei problemi con gli aggiornamenti.

Il mercato italiano

Quanti smartphone vende Huawei in Italia?

Moltissimi. Secondo gli ultimi dati disponibili, relativi a marzo 2019, Huawei è al secondo posto alle spalle di Samsung. In alcuni trimestri si è anche posizionata al primo posto. La quota di mercato, che comprende sia il marchio Huawei che il marchio Honor, è del 32,1% in termini di volumi e del 22,8% come valore. Anche nel mondo Huawei è il numero due, ha infatti da poco superato Apple. Le vendite globali di Huawei nel primo trimestre sono cresciute del 50%, contro un calo del mercato del 6,7% (fonte: International Data Corp).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

32 per cento Quota di mercato in Italia degli apparecchi di telefonia mobile Huawei e Honor

32,1

QUOTA

DI MERCATO

IN ITALIA

Il marchio Huawei è il secondo in Italia, alle spalle di Samsung. In termini di volumi ha una quota del 32,1%, come valori ha il 22,8% del mercato

Giappone, opportunità d'investimenti in crescita

Stefano Carrer

Giappone, opportunità d'investimenti in crescita -a pag. 28

I rapporti economici tra Italia e Giappone vedono una prospettiva di intensificazione grazie a nuovi fattori che analisti e operatori ritengono in grado di spronare le attività di business nei due sensi. Il primo è l'Economic Partnership Agreement (Epa) tra Ue e Sol Levante, entrata in vigore il primo febbraio scorso, che oltre all'eliminazione o abbattimento dei dazi tende a ridurre le barriere non tariffarie. Il secondo è l'intesa bilaterale tra Roma e Tokyo nel "procurement" militare, in applicazione da poche settimane fa: combinandosi con un allentamento dei limiti di derivazione costituzionale alle attività verso l'estero delle imprese nipponiche, dovrebbe favorire inedite partnership nel settore della Difesa (con Leonardo in prima fila, non più solo per strappare contratti di export).

Aleggia inoltre la possibilità di dare un contributo anche italiano a un "concept" promosso dal Giappone - quella di una Regione Indo-Pacifico libera e aperta - su cui il premier Conte ha delineato una adesione di massima del governo durante la recente visita a Roma di Shinzo Abe. Sul punto, l'ambasciatore in Giappone, Giorgio Starace, ha indicato che si tratta di un "format" in grado di essere complementare alla Belt & Road a trazione cinese, favorendo collaborazioni nippo-italiane in Paesi terzi non solo dell'Asia meridionale ma anche lungo la direttrice che dal Corno d'Africa risale al Mediterraneo.

Già concreti appaiono gli effetti dell'Epa, che comincia a creare nuove opportunità per le imprese ben al di là del settore agroalimentare (per il quale la Commissione stima a regime un aumento di un terzo dell'export) o delle calzature (dove saranno in prospettiva aboliti non solo i dazi, ma anche un assurdo sistema di quote). Questo, almeno, è il messaggio scaturito dal secondo Eu-Japan Epa Forum svoltosi a Milano alla fine della scorsa settimana: in evidenza le potenzialità legate al comparto industriale e dei servizi, alla chimica-farmaceutica, agli appalti pubblici, all'M&A (partnership e acquisizioni) e alle start-up.

Al Forum di Milano, il sottosegretario allo Sviluppo economico Michele Geraci ha sottolineato che non tutti i Free trade agreement sono uguali e per questo l'Italia non ha fretta di far ratificare dal Parlamento l'accordo di libero scambio tra Ue e Canada: «Ci sono Fta buoni, come quello con il Giappone, altri meno buoni o molto meno buoni». A suo parere, il Free trade tende a generare crescita ma è anche "darwiniano", in quanto tende a generare vincenti e perdenti: va fatta quindi una attenta valutazione degli impatti su scala nazionale e settoriale. Il che suona come un avvertimento alla Commissione nei negoziati in corso con aree economiche come il Mercosur e l'Australia, che rischiano di portare alcuni significativi svantaggi e generare polemiche.

Una buona occasione per cercare di smussare gli angoli sarà anche il G20 ministeriale su commercio ed economia digitale che si terrà l'8 e 9 giugno a Tsukuba, dove Geraci guiderà la delegazione italiana. Ci sono moltissime opportunità derivanti dall'Epa con il Giappone nel settore industriale, soprattutto per collaborazioni con partner giapponesi sia per operare in Giappone sia in mercati terzi - osserva Francesco Formiconi, direttore esecutivo dell'European Business Council in Japan - Poi ci sono i settori nuovi, ai quali si è pensato molto quando si è negoziato l'Epa: ad esempio l'economia circolare e l'economia digitale». Andrea Guerzoni, Emeia Transaction Advisory services Leader di Ernst & Young, nell'illustrare il sondaggio Global Capital Confidence Barometer E&Y, ha evidenziato che i top manager europei e

giapponesi appaiono più ottimisti di ogni previsione: «Sono fiduciosi sulla crescita e sono impegnati a ottimizzare il portafoglio delle attività aziendali. L'Epa rafforza le opportunità di acquisizioni europee in Giappone e non solo viceversa. Inoltre le società di trading nipponiche stanno rivendendo il loro portafoglio di partecipazioni in Europa: qualche azienda potrà tornare in mani europee. Vedo poi come target per aggregazioni alcune aziende italiane di meccanica avanzata, per la forza della loro presenza internazionale e del loro brand».

È significativo che i proprietari americani di Calsonic Kansei, dopo aver acquisito Magneti Marelli, abbiano deciso che la società nascente dalla fusione si chiami Marelli su scala globale: lo sottolinea l'avvocato Giovanni Gazzaniga di Allen & Overy, secondo cui dobbiamo attenderci un "M&A più intenso" dopo l'Epa: le aziende giapponesi cercano vari elementi, tra cui know how, quote di mercato, brand, qualità di prodotti. O un mix di questi elementi. Andrea Tabella di Invitalia cita la decisione di Daikin di creare ex novo un centro di ricerca nel mantovano «Speriamo che nel giro di un anno il centro sia realizzato e partano le 100-150 assunzioni previste». Invitalia a marzo ha approvato il contratto di sviluppo proposto da Hitachi Rail per la trasformazione digitale degli stabilimenti di Napoli, Reggio Calabria e Pistoia, e per attività di ricerca in collaborazione con 5 istituzioni italiane.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Stefano Carrer

I SETTORI PROMETTENTI

chimica-farmaceutica

1

Più farmaci innovativi sui due mercati

Standard allineati

L'allineamento degli standard regolatori nella chimica-farmaceutica è considerato di importanza fondamentale per favorire il business nei due sensi. «La possibilità di lanciare farmaci innovativi in contemporanea su entrambi i mercati andrà a beneficio anche dei pazienti-consumatori», sottolinea Jochen Bohner, senior vice president global commercial finances di Astellas Pharma Europe. Progressi sono stati fatti anche sulla questione degli additivi. Il settore dovrebbe dunque compensare il calo dei volumi di stick di tabacco esportati da Bologna verso il Giappone da Philip Morris International per il suo prodotto iQos

appalti pubblici

2

Gare aperte a player esteri

Le opportunità in Paesi terzi

L'Epa Ue-Giappone apre finalmente il settore degli appalti pubblici agli operatori esteri. Sorride Giuseppe Aurisicchio, executive director di MerMec: «Noi siamo stati pionieri, in quanto prima società non giapponese nel fornire prodotti per la diagnostica dell'infrastruttura ferroviaria in Giappone. Insieme ad aziende giapponesi possiamo formare partnership per partecipare a gare internazionali bandite in altri Paesi accessibili a aziende giapponesi perché finanziate dal governo giapponese, come a Myanmar, Thailandia, India. L'Epa obbliga società controllate dal governo come Tokyo Metro o Osaka Metro a indire gare pubbliche anche a livello internazionale»

startup tecnologiche

3

Favorire le partnership

Al via Innovation Day bilaterale

Nel settore tecnologico si moltiplicano le iniziative tra Italia e Giappone. Kentaro Ide, direttore di Jetro Milano, ha annunciato che a ottobre, in collaborazione con l'ambasciata italiana, si terrà a Tokyo un più articolato Innovation Day. Varie startup italiane si proporranno a partner giapponesi. È una iniziativa che confluisce nel quadro di un progetto generale promosso dal Meti (J-Startup) e di una collaborazione tra la Japan External Trade Organization e Project Nippon, che intende favorire partnership tra startup giapponesi e straniere, possibilmente in Giappone ma non solo

Foto:

I treni. --> Tra i settori di investimento più interessanti grazie ai nuovi accordi con il Giappone figurano le infrastrutture ferroviarie. Potenzialità anche nella chimica-farmaceutica

LIBERO SCAMBIO

Secondo Michele Geraci l'Fta dell'Unione con il Giappone è un buon accordo

la partite all'estero / PANORAMA

Diritti tv del calcio, sanzione Antitrust da 67 milioni a tre società

Marco Bellinazzo

L'Autorità Antitrust ha individuato un'intesa nelle gare per l'assegnazione dei diritti internazionali del calcio in tv e ha sanzionato le società Mp Silva, Img e B Capital per milioni di euro. L'Autorità ha concluso un'istruttoria nell'ambito delle gare per l'assegnazione dei diritti audiovisivi per la trasmissione in territori diversi dall'Italia delle partite di calcio nelle competizioni organizzate dalla Lega Nazionale Professionisti Serie A. -a pagina 11

Un'intesa restrittiva della concorrenza nella vendita dei diritti tv esteri della Serie A che ha danneggiato il calcio italiano per centinaia di milioni di euro per oltre un decennio. È l'inquietante conclusione di un'indagine dell'Antitrust avviata nel luglio 2017 e che ha portato a una sanzione di oltre 67 milioni nei confronti di tre operatori - MP Silva, IMG, e B4 - che si sono "spartiti" i diritti audiovisivi internazionali dei campionati di A e B, della Coppa Italia e della Supercoppa tra il 2008 e il 2015 (di fatto fino alla vigilia dell'ultimo bando realizzato dalla Lega per il triennio 2018-21).

L'accordo anti-concorrenza

L'istruttoria dell'Autorità garante della concorrenza si è basata su materiale probatorio della Procura di Milano (che ha compiuto una propria indagine sul mercato dei diritti tv della Serie A e sul ruolo dell'advisor Infront e del suo ex presidente Marco Bogarelli poi dissoltasi davanti al Gip del Tribunale nell'estate 2018), nonché sulla documentazione fornita da una delle tre società finite sotto accusa, Img, che ha ottenuto perciò un trattamento molto favorevole subendo una multa di soli 0,3 milioni.

A guidare il "cartello" è stato invece MP Silva destinataria di una multa da 63,6 milioni, mentre B4 Capital dovrà pagarne una di 3,1 milioni. In "teoria". Perché nei mesi scorsi sia Mp Silva (da un paio di settimane, lasciando debiti per centinaia di milioni di euro, di cui una quarantina verso la Serie A per il ciclo 2015/18 di era assegnataria) che B4 sono fallite e risultano in liquidazione. L'unico soggetto capiente è Img che è anche l'intermediario che ha "svelato" la segreta concertazione dietro la vendita dei diritti tv esteri e ha comprato quelli per il triennio in corso per oltre un miliardo di euro. La Lega e le squadre penalizzate dunque potrebbero fare fatica a rivalersi.

Per l'Antitrust non c'è dubbio infatti che il calcio italiano sia stato gravemente danneggiato, visto che i tre operatori che partecipavano alle aste prima delle stesse stipulavano accordi fra loro tesi a ridurre il prezzo di acquisto.

In che modo? In pratica mettendo in piedi nel tempo un meccanismo per cui, spiega l'Antitrust nelle 129 pagine della relazione, «MP Silva acquisiva i diritti della Serie A per l'estero, B4 Capital quelli della Coppa Italia e della Supercoppa e poi, mediante sub-licenze e consulenze, gli assegnatari ufficiali scambiavano tra di essi e con Img i diritti, suddividendone gli oneri e i ricavi».

Quindi attraverso gli accordi siglati, «talvolta anche prima dello svolgimento della gara», si permetteva anche a chi non partecipava alla stessa di beneficiarne, potendo commercializzare i diritti in determinate aree geografiche e allargando così il proprio portafoglio. Peraltro, sottolinea l'Antitrust, «le previsioni contrattuali sono state riconosciute come meramente formali, in quanto informalmente la gestione dei diritti e la divisione degli utili avveniva in misura paritaria ("50-50")».

Sia per l'asta relativa ai diritti della Serie A del periodo 2010/12 che in quella per il triennio 2012/15, ad esempio, sono stati sottoscritti due contratti tra MP Silva e Img che prevedevano una sorta di "meccanismo di garanzia": se MP Silva si fosse aggiudicato i diritti avrebbe nominato Img come consulente esclusivo per alcuni territori; in caso contrario, se Img avesse vinto, si impegnava a cedere per intero gli stessi diritti a MP Silva a un prezzo prefissato. Questi contratti - i cosiddetti **output deals** che MP Silva ha dichiarato essere normali nel settore per abbattere i rischi - per l'Antitrust rispondono al solo obiettivo di far conoscere alla presunta controparte il prezzo massimo (una qualsiasi offerta più alta del prezzo indicato da pare di Img in caso di aggiudicazione e stante l'obbligo di rivendita con somma già bloccata a Mp Silva avrebbe generato una perdita per la stessa Img).

I danni per il calcio italiano

Il calcolo dei danni per la Serie A non è semplice. L'Antitrust ha rimarcato come il tasso di crescita medio annuo dei ricavi tv esteri per le squadre italiane sia stato fra il 2009 e il 2018 pari al 13,6%, poco meno della metà di quello osservato negli altri paesi europei (21-23%). D'altro canto in assenza di intese restrittive Img nell'ultimo bando per i diritti tv esteri 2018/21 ha vinto la gara offrendo tra un miliardo e 1,2 miliardi, con un incremento del 94% rispetto alle stagioni 2010/12 e dell'83% rispetto al triennio 2015/18 quando Mp Silva aveva ottenuto in esclusiva il pacchetto estero rispettivamente per un totale di 351 milioni e 555 milioni. Per molti presidenti e proprietari, insomma, in questi anni potrebbe esserci stato una sottrazione di potenziali introiti superiore al mezzo miliardo di euro. Starà ora agli avvocati trovare un modo per recuperare queste risorse.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Ultimo ciclo 2016-2019 I ricavi esteri dei principali campionati europei per i diritti Tv Dati in milioni di euro * Ultimo ciclo di vendita oggetto dell'inchiesta Antitrust - Fonte: Antitrust 1.573 PREMIER LEAGUE Ultimo ciclo 2015-2020 LA LIGA Ultimo ciclo 2017-2021 BUNDESLIGA Ultimo ciclo 2018-2024 LIGUE 1 636 1.500 1.000 500 0 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 240 Ultimo ciclo* SERIE A 2015-2018 199 80 90 885 532 47 33 71 113 116 171 184 175 300 18 17 72 235 PREMIER LEAGUE LIGUE 1 BUNDESLIGA SERIE A LA LIGA La crescita del valore delle partite in Europa

La crescita del valore delle partite in Europa

I BANDI DELLA SERIE A

90 milioni

La prima quotazione

Nel primo biennio di vendita collettiva dei diritti tv dal 2010 al 2012, la Lega Serie A ha incassato 90 milioni a stagione.

156 milioni

Gli incassi successivi

Tra il 2012 e il 2018 durante gli anni in cui secondo l'Antitrust i diritti tv internazionali sono stati venduti con aste condizionate irregolarmente dall'intesa restrittiva della concorrenza fra MP Silva, Img e B4 Capital, la Serie A ha ottenuto complessivamente 938 milioni, pari a 156 milioni a stagione

Dai chip all'auto: così Trump ora sfida gli equilibri globali

I fronti di America First. L'escalation con Huawei è l'ultimo atto di uno scontro a tutto campo che pesa sull'economia mondiale. La Cina: pronti ad azioni legali per proteggere le nostre aziende

Riccardo Barlaam

new york

"World war web". Parafrasando l'acronimo della rete, qualche mese fa la copertina di Foreign Policy preannunciava quanto sta avvenendo. Internet è nata negli Stati Uniti. Negli ultimi decenni ha spinto la crescita mondiale e cambiato la vita di tutti. La Cina nella sua lunga marcia di sviluppo economico rischia di conquistare la leadership del digitale e delle tlc. Così la sfida per l'Internet del futuro è diventata una priorità nazionale per l'America di Trump. Una costola importante nella più ampia trade war scatenata per contenere l'espansionismo economico cinese.

Huawei è il campione industriale cinese nelle tlc, cresciuto in maniera esponenziale in pochi anni. L'azienda è prima al mondo negli apparati di rete tlc. Seconda negli smartphone, dopo Samsung e prima di Apple. E non ha mai nascosto le sue ambizioni da primato. Un primato che gli Stati Uniti cercano di ostacolare, nel tentativo di riequilibrare i conti a loro favore. Così in questi mesi si sono scatenate varie azioni contro Huawei accusata di spionaggio con "backdoor" nelle apparecchiature di rete, di copiare prodotti di società americane, di aver violato le sanzioni contro l'Iran. Inchiesta da cui è derivato l'arresto della cfo Meng Wanzhou, la figlia del fondatore Ren Zengfhei, tuttora in attesa di estradizione in Canada. Arresto clamoroso avvenuto il primo dicembre, nelle stesse ore in cui Trump al G-20 di Buenos Aires siglava la tregua con il presidente cinese Xi Jinping.

La scorsa settimana Trump ha emesso un'ordinanza che vieta alle società americane di usare apparati di tlc prodotti da aziende straniere, adducendo minacce alla sicurezza nazionale e alla politica estera americana. Decisione pensata in chiave anti-cinese, contro Huawei e Zte, anche se le due società non sono citate. Poche ore dopo l'Ufficio per l'industria e la sicurezza (Bis) del Dipartimento al Commercio ha inserito Huawei e 68 società affiliate in un elenco di aziende a cui è vietato acquistare tecnologia made in Usa.

La conseguenza è lo stop annunciato da Google nella fornitura a Huawei dei servizi su licenza legati al suo sistema operativo Android, che ieri ha tenuto in scacco le Borse. Huawei potrà continuare a utilizzare Android Open Source (Aosp), la parte aperta del sistema operativo di Google per i telefonini, il più diffuso al mondo utilizzato secondo i dati della società da 2,5 miliardi di persone, ma non avrà più accesso ai servizi legati ad Android, e venduti su licenza, come le mappe, Gmail, YouTube, PlayStore e il browser Chrome. Un danno enorme per Huawei e per le sue ambizioni a diventare prima al mondo negli smartphone.

Huawei da tempo si sta preparando allo scenario peggiore. La controllata HiSilicon ha sviluppato microchip di riserva per far fronte allo stop ai chip *made in Usa*, e sta lavorando alla realizzazione del suo sistema operativo per smartphone, Kirin Os. Ma sarà difficile sostituire quanto offerto dai servizi Google. Oltre a Google, in seguito al divieto di Trump, hanno già sospeso le forniture a Huawei i produttori americani di chip Intel, Qualcomm, Xilinx e Broadcom. Intel è il principale fornitore di chip per i server della società cinese. Qualcomm vende processori e modem per gli smartphone. Xilinx e Broadcom forniscono chip per le reti tlc.

A Pechino non mancano le reazioni all'escalation americana. Il governo ha fatto sapere che sosterrà le azioni legali per proteggere i diritti delle aziende cinesi all'estero. Il portavoce del ministero degli Esteri accusa gli Stati Uniti di nutrire «aspettative stravaganti» per un accordo con la Cina, e ha sottolineato la distanza crescente tra i due Paesi, dopo l'azione contro Huawei che ha colpito il settore tecnologico globale. Nei media non mancano appelli nazionalistici. L'editorialista del Global Times, il tabloid del partito comunista cinese, propone il boicottaggio dell'iPhone. Allargando il campo alle trattative sulla trade war, non ci sono al momento trattative in programma tra le due delegazioni. «I negoziati sono falliti perché gli americani hanno cercato di raggiungere obiettivi irragionevoli attraverso pressioni estreme», ha detto il portavoce degli Esteri. L'unico appuntamento in agenda è l'incontro tra Trump e Xi al G20 di Osaka a fine giugno. I rapporti tra le due prime potenze mondiali non sono mai stati così tesi.

Trump di sé, dai tempi in cui vendeva grattacieli, ha sempre detto che l'unica cosa che sa fare è l'arte di negoziare. L'America First ha sparigliato le carte degli equilibri globali. Ispirato dall'economista protezionista Peter Navarro, da Robert Lighthizer, da Larry Kudlow e da John Bolton, i falchi dell'amministrazione, il presidente ha spinto in questi anni a rivedere tutti i trattati commerciali a favore degli Usa. Oltre alle dispute con la Cina, finora è riuscito a portare a casa solo l'accordo con la Corea del Sud. Ha siglato il nuovo trattato con Canada e Messico, in attesa di ratifica. Si prepara a negoziare un accordo con il Giappone: il 24 maggio Lighthizer incontrerà a Tokyo il ministro dell'Economia Toshihiro Goto. E vuole arrivare a un accordo con l'Unione europea, con la minaccia dei dazi alle auto sospesi per ora, come arma negoziale.

In molti intravedono scenari di tempeste in arrivo per l'economia mondiale in queste ore. Qualcuno teme una «prossima crisi finanziaria globale». Henry Paulson su tutti, ex segretario al Tesoro di George W. Bush, sostiene che le relazioni travagliate tra Stati Uniti e Cina sono un rischio anche per l'economia americana: «Il problema quando usi il martello è che rischi di rompere tutto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA Dopo aver abbandonato l'accordo sul nucleare, gli Usa hanno reintrodotta sanzioni economiche ed embargo petrolifero contro l'Iran. L'annuncio di Teheran di voler abbandonare alcuni impegni presi nell'intesa internazionale è coinciso con un crescendo di tensioni politico-militari. Washington ha inviato nel Golfo la portaerei Lincoln, gli Usa potrebbero arrivare a un intervento militare IRAN Dopo il vertice del disgelo tra Kim Jong-un e Trump del giugno scorso a Singapore, le trattative sembrano a un punto morto. Il secondo vertice di Hanoi tra Trump e il dittatore nordcoreano è stato un fiasco e ha ripreso a testare il proprio arsenale nucleare COREA DEL NORD La guerra commerciale avviata da Trump ha l'obiettivo di ridurre il disavanzo e limitare l'avanzata tecnologica cinese. Gli Usa hanno alzato al 25% i dazi sull'import cinese per 200 miliardi e minacciano di farlo su ulteriori 325 miliardi. Quasi l'intero import americano dalla Cina sarebbe colpito. Nel mirino le attività Usa di Huawei e, in precedenza, di Zte EUROPA CINA Trump non ha risparmiato gli alleati europei avviando una guerra commerciale con dazi sull'import di acciaio e alluminio dalla Ue e alla quale Bruxelles ha già risposto con ritorsioni. La minaccia, per ora sospesa, di dazi del 25% sulle importazioni di auto europee, farà da sfondo ai negoziati che dovrebbero partire dopo le elezioni europee per un accordo di libero scambio sui beni industriali, versione minimalista del defunto Ttip. Sulla Difesa, Trump rimprovera a molti Paesi europei, in particolare alla Germania, di non rispettare gli accordi Nato, che invitano i Paesi membri a riservare a questo capitolo il 2% del Pil. Ue, Germania, Francia e Regno Unito, co-

dell'accordo sul nucleare iraniano, cercano di mantenere in vita gli impegni presi con Teheran, ma le sanzioni americane hanno già bloccato quasi tutte le imprese di questi Paesi Trump sostiene il capo dell'opposizione e presidente dell'Assemblea Nazionale, Juan Guaidò. Deve però vedersela con Cina e Russia, che appoggiano il presidente in carica Nicolas Maduro
VENEZUELA IRAN COREA DEL NORD CINA EUROPA STATI UNITI VENEZUELA Le sfide fra Trump e il resto del mondo

Foto:

Le sfide fra Trump e il resto del mondo

Foto:

L'allarme di Adidas e Nike. -->

I due produttori mondiali di materiale sportivo assieme ad altri 171 marchi hanno scritto al presidente Trump, affinché cambi idea

sui dazi che finirebbero per colpire i beni di consumo prodotti in Cina e importati negli Usa. «I dazi sarebbero catastrofici per

i clienti, le aziende e l'economia americana in generale».

Foto:

Guerre commerciali. -->

Ispirato al protezionismo,

il presidente ha voluto rivedere tutti i trattati commerciali a favore degli Usa. Finora è riuscito

a portare a casa solo l'accordo con la Corea del Sud

Foto:

Huawei:

«Continueremo a dare aggiornamenti e servizi»

la risposta -->

da pechino -->

Mazzotta nuovo Ragioniere generale Zafarana alla Gdf Tridico all'Inps

Consiglio dei ministri. Ok alle nomine. Alta tensione sui decreti famiglia e sicurezza-bis: i testi al Quirinale, ma Mattarella resta fuori da dinamiche elettorali
Marco Ludovico, Manuela Perrone

ROMA

L'ultimo Consiglio dei ministri prima delle elezioni europee va in scena tra scontri e tensioni senza precedenti. Con la Lega che sin dal mattino alza il tiro su Giuseppe Conte tramite il sottosegretario leghista Giancarlo Giorgetti. E con il premier che replica con durezza: «È gravissimo dubitare della mia imparzialità». Non stupisce che in questo clima la riunione a Palazzo Chigi segua un copione insolito. È convocata in due round: alle 16 in versione lampo per dare il via libera urgente al bilancio di previsione del Piemonte (presiede Luigi Di Maio, presenti soltanto le ministre Giulia Bongiorno ed Erika Stefani), e alle 20,30 per il summit vero. Quello dal piatto ricco (che vede l'assenza proprio di Giorgetti, impegnato a Milano): ci sono le nomine dei nuovi vertici della Guardia di Finanza, della Ragioneria generale dello Stato e dell'Inps, innanzitutto. E l'approdo dei provvedimenti che i vicepremier hanno insistito per portare al tavolo: decreto sicurezza bis per Matteo Salvini, decreto famiglia per Di Maio. Che però compaiono all'ordine del giorno con la dicitura «inizio dell'esame».

Un inedito assoluto, che anticipa l'esito del Cdm: nessuna approvazione, neppure preliminare, dei testi. Che in giornata vengono inviati per conoscenza al Quirinale. Conte sa della contrarietà del presidente della Repubblica Sergio Mattarella, soprattutto su alcune parti del Dl sicurezza (finito di nuovo ieri nel mirino dell'Onu), ma dal Colle si risponde con il silenzio: Mattarella vuole restare fuori da dinamiche meramente pre-elettorali. Se e quando il Consiglio dei ministri varerà formalmente il decreto di Salvini, però, la sua valutazione sarà attentissima.

Nel frattempo, come sottolinea una fonte di Governo, «Palazzo Chigi si trasforma in un teatro». A beneficio delle campagne elettorali di Di Maio e di Salvini, che a loro modo gettano acqua sul fuoco di una crisi di Governo. Il vicepremier leghista riesce a strappare persino il ritorno in Cdm delle intese sull'autonomia di Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna. Ma soltanto per «un aggiornamento dello stato dell'iter», come recita l'ordine del giorno.

Ad andare in porto sono invece la riforma della magistratura ordinaria, salvo intese, e le nomine. Il Consiglio dei ministri ha indicato Giuseppe Zafarana comandante generale della Guardia di Finanza con una sintesi consolidata e mai messa in discussione. Da settimane sul suo nome c'è stata una convergenza quasi subitanea dei vicepresidenti Salvini e Di Maio. Un consenso pieno del presidente Conte. L'apprezzamento convinto del Quirinale nei colloqui informali con il presidente del Consiglio. L'ok unanime dell'opposizione.

Il titolare dell'Economia, Giovanni Tria, all'inizio sosteneva il vice comandante Edoardo Valente. Ma poi la riserva su Zafarana, il più giovane "C1" - come si dice in Finanza - è stata sciolta. E l'accordo di Governo si è chiuso venerdì scorso anche se è rimasto riservato.

Stessa sintonia sul nome di Biagio Mazzotta alla guida della Ragioneria, che succede a Daniele Franco, entrato nel Direttorio di Bankitalia come vicedirettore generale. Spetterà a Mazzotta, finora numero due della Ragioneria, assumere il timone del Dipartimento chiave per il controllo di tutti i provvedimenti, a partire dalla legge di bilancio. Nulla da fare, invece, per la riorganizzazione del Mef, frenata dal M5S.

Disco verde definitivo, infine, dopo il "sì" delle commissioni parlamentari, alla nomina di Pasquale Tridico al vertice dell'Inps. Il super consulente di Di Maio per il reddito di cittadinanza supera così l'ultimo passaggio e può insediarsi ufficialmente alla guida dell'Istituto nazionale di previdenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

IMAGOECONOMICA

Foto:

Ultimo Cdm prima del voto. --> I vicepremier Luigi Di Maio e Matteo Salvini con il presidente del Consiglio Giuseppe Conte

INTERVISTA. Donald Wich, ad Messe Frankfurt Italia «La crisi? Favorirà gli investimenti»

Chiara Bussi

Da un lato il settore automotive che soffre in Germania una delle sue crisi più pesanti, con pressioni al ribasso sul Pil del gigante tedesco. Dall'altro l'automazione, che trova proprio nell'industria dell'auto una delle sue principali applicazioni. Donald Wich, amministratore delegato di Messe Frankfurt Italia, al di là delle ombre intravede però qualche segnale di luce. «L'auto tedesca - sottolinea - sta vivendo un momento di grande difficoltà dovuta a un insieme di fattori. Se si pensa che in questo segmento la quota della componentistica italiana vale intorno al 10 per cento non si può escludere un impatto anche sull'interscambio tra i due Paesi. Ma la crisi porta con sé importanti cambiamenti che sono potenzialmente positivi per il comparto dell'automazione», dice Wich. Il manager si sta preparando a Sps Italia, la fiera per l'industria intelligente, digitale e flessibile che si tiene a Parma dal 28 al 30 maggio. Un osservatorio privilegiato per intercettare le tendenze e il sentiment del settore.

Quali luci si intravedono per l'industria dell'automazione?

La buona notizia è che il momento di difficoltà sta spingendo le principali case automobilistiche, come Volkswagen e Bmw, a cospicui investimenti in automazione e digitalizzazione. Questo potrebbe avere una ricaduta positiva per il settore e un effetto benefico anche sugli scambi commerciali tra Italia e Germania. Gli addetti ai lavori ne sono consapevoli, tanto che alla fiera Sps Italia gli oltre 850 espositori, in crescita rispetto agli 808 del 2018, con sei padiglioni al completo, stanno confermando la loro presenza.

Quali sarà il tema portante alla fiera di Parma?

Il focus sarà sulla nuova area District 4.0, una fiera nella fiera con tre padiglioni dedicati e un percorso diviso in diverse aree tematiche: automazione avanzata, digital & software, competence academy e robotica e mecatronica. La tendenza che si sta affermando sempre di più è la robotica collaborativa: a differenza del passato questa nuova generazione di robot fa convivere uomo e macchina che lavorano fianco a fianco e collaborano in modo complementare.

In quali settori può essere applicata la robotica collaborativa?

Rispetto al passato in cui la robotica era principalmente utilizzata dalle grandi imprese dell'automotive questa nuova tecnologia è più flessibile e i suoi costi inferiori la rendono più a portata di mano per le Pmi nei più svariati settori, dal packaging al pharma fino al tessile. In una filiera europea sempre più integrata stare al passo con l'innovazione tecnologica sarà essenziale. Si tratta inoltre di una grande innovazione con ricadute positive sulla fase di produzione e una maggiore qualificazione del lavoro.

Il tema pone però al centro anche la necessità di una formazione adeguata.

L'evoluzione del capitale umano è condizione imprescindibile perché abbia senso l'evoluzione delle tecnologie. Perché questo accada la formazione è fondamentale: alla fiera di Parma ci sarà una vera e propria Competence Academy sviluppata insieme a università, centri di ricerca, istituzioni, Digital innovation hub e Competence center.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Manager. --> Donald Wich, ad di Messe Frankfurt Italia: «Per competere, l'industria, l'automotive in primis, sarà spinta a cospicui investimenti in innovazione e digitalizzazione»

Il caso

Trump e Google firmano il patto contro Huawei

Federico Rampini

Ricordate "Chimerica"? Il neologismo fondeva "China+America". Fu di moda in un'epoca in cui sembravano avviate a diventare quasi una cosa sola, almeno sul piano dell'economia e della finanza.

Quell'epoca si è chiusa e non tornerà più. Sta succedendo, a gran velocità, ciò che molti esperti consideravano impossibile. I dazi di Donald Trump sono solo l'acceleratore di un divorzio che cambierà le mappe del nostro futuro, e avrà conseguenze anche sull'Europa.

Trump può perdere le elezioni nel 2020 ma oggi quei democratici che lo sfidano sono ancora più duri di lui con Pechino. La resa dei conti precipita a tutti i livelli: le maggiori multinazionali Usa stanno rivedendo i loro piani cinesi e la loro dipendenza da quel mercato di sbocco, o da quella base produttiva.

segue dalla prima pagina L'ultimo caso è quello di Google che decide di negare il proprio software alla Huawei, colosso della telefonia: l'azienda americana preferisce perdere un grosso cliente cinese piuttosto che esporsi al suo spionaggio tecnologico (e alle sanzioni del governo federale). Casi come questo si stanno moltiplicando. Non è ancora una fuga precipitosa; gruppi come Apple, Boeing, General Motors hanno fatto affari fantastici in Cina, vi hanno prodotto per anni a basso costo; ridimensionano a malincuore la loro dipendenza da quel mercato e da quella "fabbrica". Ma tutti stanno cercando alternative, vie di fuga, piani di ritirata strategica.

È la fine di un pezzo di storia della globalizzazione durato almeno un quarto di secolo. Con esso tramonta anche un certo ordine mondiale: finché tra Washington e Pechino prevaleva la convinzione di avere molto da guadagnare nella divisione dei ruoli, il loro rapporto generava stabilità. Sembrava irreversibile quella simbiosi, fatta di complementarità, compenetrazione, mutuo vantaggio. Tutto il resto del mondo, compresi tanti settori del made in Italy che in Cina hanno avuto successo, e quegli ambienti dell'economia italiana attirati dalle Nuove Vie della Seta di Xi Jinping, devono sapere che le regole del gioco globale stanno cambiando. Sarà difficile per tutti, rimanere neutrali nella grande sfida.

Non bisogna focalizzarsi sulle singole mosse di Trump. Il personaggio è imprevedibile, questo fa parte della sua tattica negoziale. Al G20 di Osaka tra un mese, potrebbe anche tentare una sorpresa, un'improvvisa intesa con Xi Jinping che fermi l'escalation dei protezionismi. Ma al di là delle sceneggiate, nulla sarà più come prima. Lo stesso capitalismo americano ha riveduto il suo ottimismo sull'opportunità cinese. In parte è il successo di Pechino ad aver provocato questo raffreddamento.

La vecchia divisione dei compiti tra un'economia avanzata e una emergente, prevedeva delocalizzazioni verso il Paese a basso costo della manodopera, il quale riesportava verso il mercato americano anche tanti prodotti di marche Usa. Gli squilibri della bilancia commerciale, o lo smantellamento della classe operaia americana, non preoccupavano né i capitalisti della Silicon Valley né Wall Street. La strategia cinese ha garantito ricchi profitti a tutti. Ma la Cina di Xi Jinping sta cogliendo i frutti di un grande progetto di emancipazione. È sempre meno emergente; in molti settori l'allievo ha superato il maestro; punta alla supremazia mondiale nelle tecnologie avanzate. Quando Amazon è costretta a chiudere le sue attività cinesi, è la conseguenza del fatto che Pechino ha coltivato (con mezzi leciti e illeciti) dei campioni nazionali che fanno terra bruciata attorno a molte aziende straniere. A questo si

aggiunge la consapevolezza del Pentagono e dell' intelligence Usa, che Pechino brucia le tappe anche nella rincorsa politico-militare.

Xi è il primo leader che proclama urbi et orbi la superiorità del suo modello autoritario sulle nostre liberaldemocrazie. Lo scenario della "trappola di Tucidide" (la rivalità Atene-Sparta che sfociò nella guerra del Peloponneso) viene studiato sempre più attentamente. Sul lungo periodo le profezie spesso vengono smentite, la storia adora le sorprese. Ma bisogna prepararsi a una serie di tregue armate, compromessi effimeri, in cui America e Cina studieranno l'avversario per preparare nuove offensive.

le nomine in edizione HOLDING

Benetton, la famiglia riparte da Bertazzo e Cerchiai

Sara Bennewitz

Milano - Riassetto in Edizione holding, la cassaforte di casa Benetton. Oggi, nella nuova sede della holding di famiglia in Piazza del Duomo a Treviso, si terrà il consiglio di amministrazione per approvare il bilancio 2018. L'ultimo firmato dall'amministratore delegato Marco Patuano, che il 24 giugno, dopo l'assemblea dei soci, lascerà le deleghe operative in mano all'attuale direttore generale, Carlo Bertazzo. Il manager 53 enne, che da 25 anni lavora nella holding, dovrebbe assumere il ruolo di Chief operating officer (direttore operativo), facendo da raccordo insieme al presidente Fabio Cerchiai tra i quattro rami dei Benetton. Il nuovo assetto di vertice è la risposta della famiglia alla scomparsa di Gilberto Benetton, il terzogenito che curava la parte finanziaria del gruppo e che è venuto a mancare lo scorso ottobre. Nel 2016, quando si trattò di trovare un successore per lo storico amministratore delegato di Edizione Gianni Mion, Gilberto - che da anni lavorava con il tandem Mion-Bertazzo - aveva dato fiducia a Patuano conosciuto quando era ad di Telecom, perché mettesse a frutto le sue relazioni internazionali e portasse Edizione sempre più fuori dall'Italia. Così gli aveva chiesto di impiegare la liquidità di Edizione guardando a società con una forte presenza all'estero. Ora che buona parte della cassa è stata investita in Abertis, Eurotunnel, Cellnex e Generali e la diversificazione è finita, le priorità sono cambiate. E senza Gilberto anche il mandato di Patuano si è di fatto esaurito. Bertazzo avrà il compito di mettere in ordine e gestire le partecipazioni già in portafoglio.

Con un manager di famiglia come Bertazzo - che dal '94 partecipa ai cda di alcune delle principali controllate - una parte dei Benetton della seconda generazione avrà poi la possibilità esercitare a pieno il ruolo di azionista nella holding industriale. Vale per Cristian Benetton, il figlio di Carlo che è stato nominato in cda la scorsa estate, e per Sabrina, figlia di Gilberto nominata a fine 2018. Se Alessandro Benetton (in rappresentanza di Luciano) e Franca Bertagnin Benetton (figlia di Giuliana), sono da tempo nel cda della holding e per anni hanno partecipato alle riunioni tra Gilberto e Mion, i figli degli ultimi due fratelli della prima generazione scomparsi lo scorso anno, sono sempre rimasti un passo indietro perché i padri gestivano in prima persona il patrimonio di famiglia. Bertazzo - che da Gemina a TiMedia - è stato un amministratore di fiducia nelle tante aziende di cui i Benetton erano soci, nel cda di Edizione metterà piede per la prima volta solo il 24 giugno, dopo l'uscita di Patuano. Toccherà quindi a lui e al presidente Cerchiai ricompattare la famiglia su alcuni dossier caldi, dal futuro di Atlantia al possibile investimento in Alitalia, e traghettare Edizione verso la seconda generazione di Benetton. In proposito, in molti auspicano che uno dei figli dei fondatori erediti anche il ruolo che per anni è stato di Gilberto, presidente della holding fino al 2016, quando si è ritagliato il ruolo di vice presidente, scegliendo Cerchiai come successore. Avere un Benetton alla presidenza sarebbe un bene sia per gli equilibri interni, sia per quelli esterni rispetto ai tanti interlocutori istituzionali e di mercato di un colosso delle infrastrutture, dell'abbigliamento e della ristorazione che dà lavoro a 67 mila persone. C'è anche chi ipotizza una presidenza a rotazione tra un ramo e un altro dei Benetton, anche perché nessuno avrà dai cugini l'investitura granitica che Gilberto ha avuto dai suoi tre fratelli. Fatto sta che questa e altre regole di governance, come il divieto di aprire Edizione ai coniugi e a chi non discende in linea diretta, potrebbero mutare negli anni a venire. Oggi ci vuole il placet del 75% del capitale per cambiare lo statuto, un quorum che quando le quote dei 4 fratelli fondatori

passeranno in mano ai rispettivi figli, potrebbe essere complicato da raggiungere.

Il mondo di Edizione 30,25% Acquisita nel 2000 Fatturato 2018 11,3 MILIARDI DI EURO Servizi I Concessioni autostradali italiane e internazionali I Aeroporti italiani e francesi e pedaggi autostradali (Telepass) 50,10% Acquisita nel 1995 Vendite 2018 4,7 MILIARDI DI EURO Servizi I Ristorazione per i viaggiatori in 31 Paesi e più di 4.000 punti vendita 100% Fondata nel 1955 Vendite 2017 1,28 MILIARDI DI EURO Servizi I Abbigliamento con un network globale con circa 5.000 negozi 7.700 dipendenti

Foto: kChi esce Marco Patuano, amministratore delegato di Edizione holding, lascerà il board il 24 giugno

Foto: kChi entra Carlo Bertazzo prenderà il ruolo di direttore operativo affiancando il presidente Cerchiai

INTERVISTA TELECOMUNICAZIONI & TELEVISIONE

Zappia, Sky: "Mercato in evoluzione: servono regole uguali per tutti"

ALBERTO INFELISE

Zappia, Sky: "Mercato in evoluzione: servono regole uguali per tutti" - P. 9 «Negli ultimi tre anni il mercato dei contenuti video è cambiato forse più che negli ultimi trenta, ma molti guardano a questo mercato ancora con lo specchietto retrovisore. Mi riferisco in modo particolare ai modelli regolatori e legislativi che sembrano non essersi ancora accorti di questo straordinario mutamento in corso». È molto chiaro Andrea Zappia, amministratore delegato di Sky Italia e Chief Executive Continental Europe del Gruppo Sky (il ruolo internazionale del gruppo Sky con cui guida la gestione dei mercati in Italia, Germania, Austria, Spagna e Svizzera). In questo colloquio con La Stampa, uno dei pochi concessi ai media negli ultimi anni, Zappia sostiene che la rivoluzione digitale e il mercato della tv vanno a una velocità diversa rispetto alle norme che dovrebbero regolarlo. «Le innovazioni tecnologiche e la digitalizzazione hanno cambiato radicalmente il modo di vedere la Tv e hanno dato un potere di scelta eccezionale al consumatore impensabile anche solo pochi anni fa. Si tratta di una rivoluzione epocale per tutti». Se il mondo dell'editoria e del cinema in questi anni sono stati i primi a chiedere a gran voce che le regole valessero anche per i nuovi attori nel mercato dei media, in particolare i cosiddetti Over The Top (OTT: le imprese che forniscono sul web servizi, contenuti e pubblicità; guadagnano grazie alla vendita di contenuti - Apple con iTunes, oppure Netflix - o di spazi pubblicitari, come Google o Facebook), ora sono anche i broadcaster televisivi a muoversi perché da dinamici ed emergenti novità del mercato gli OTT sono diventati egemoni grazie ai vantaggi loro concessi rispetto ai media più tradizionali. Nel mirino del Chief Executive ci sono l'asimmetria fiscale e la normativa presente sul mercato europeo. «Oggi tutti gli operatori, indipendentemente dalle piattaforme distributive e dai modelli di business, competono tra di loro in un unico mercato aperto per catturare l'attenzione degli stessi spettatori con i propri contenuti. Di fronte a questo scenario e alla forza acceleratrice del digitale, che continua a modificare il contesto competitivo e ad allargare i confini di questo mercato, è più che mai fondamentale che vi sia una competizione equa tra tutti i diversi soggetti, siano essi broadcaster, piattaforme o OTT». Secondo Zappia, dunque, staremmo assistendo a una partita giocata sullo stesso campo da diverse squadre ma con regole diverse? «Gli OTT leggeri fiscalmente e a livello occupazionale, pur competendo con tutte le altre televisioni e puntando agli stessi target, non sono vincolati dalle medesime norme e obblighi. Per comprendere quali siano i nuovi equilibri di mercato servono quindi lenti nuove e agire di conseguenza: il rischio è che senza un cambio di visione del mercato il settore sia costretto a fare grandi efficienze se vorrà rimanere competitivo». Sky negli ultimi anni ha molto investito, specie in Italia, nella produzione di contenuti originali, con investimenti locali per la produzione calcolati in decine di miliardi di euro, oltre a livelli occupazionali che fanno di Sky, come Rai e Mediaset, una realtà industriale con forti radici in Italia. «La sfida è eccezionale e noi l'abbiamo accolta dal primo momento investendo sempre di più in contenuti originali e innovazione perché crediamo che l'eccellenza del contenuto e dell'esperienza di visione siano stati, e saranno sempre, il motivo principale per cui il telespettatore fa la sua scelta. Ma c'è anche un rovescio della medaglia: ovvero la disparità importante tra gli operatori che come noi operano stabilmente in Italia, e i nuovi player - con cui oggi, in questo nuovo scenario, competiamo - che operano su scala globale con costi di accesso ai nuovi mercati molto bassi e senza necessità di creare strutture locali». Dietro a

queste affermazioni così decise cosa si vede? Cosa fare per continuare nella crescita? «Un passo avanti è fondamentale soprattutto se si vuole permettere alle realtà industriali e all'industria creativa nazionale nel suo complesso di essere soggetti attivi in una dimensione sia nazionale che internazionale. Solo così le migliori produzioni italiane, che stanno finalmente affermandosi fuori dai nostri confini, potranno continuare ad avere una valenza internazionale. E solo così sarà possibile ridurre gli impatti occupazionali nel settore che la graduale migrazione di spettatori verso gli OTT comporterà. In un momento in cui il governo e le istituzioni stanno lavorando per la crescita è fondamentale ripartire da chi, ogni giorno, si mette in gioco operando nel nostro Paese con investimenti, occupazione, gettito fiscale e innovazione tecnologica». Se dal punto di vista delle regole del mercato e della concorrenza con gli altri attori il dado è lanciato, quali sono le intenzioni di Sky per il proprio sviluppo contenutistico e industriale? «Il mercato dei contenuti televisivi è cambiato e di certo continuerà a farlo nel prossimo futuro. Per questo è fondamentale essere flessibili e pronti al cambiamento ogni giorno. Ad esempio è evidente che, sia a livello locale che globale, stiamo assistendo ad una polarizzazione dei contenuti: da una parte serie tv e film saranno il cuore delle offerte OnDemand - un trend che registriamo anche noi anche grazie a SkyQ - mentre i canali lineari avranno un ruolo sempre più centrale in tutta quella TV che vogliamo vedere mentre accade: nello sport live, nell'informazione e nell'intrattenimento». Questo cosa significa in termini di strategia? «La nostra strategia è molto chiara: investire sempre di più in contenuti a brand Sky, soprattutto in produzioni originali e canali, e mantenere la nostra offerta sullo sport e nelle news». - c

ANDREA ZAPPIA AD SKY ITALIAE CHIEF EXECUTIVE CONTINENTAL EUROPE Gli OTT non sono vincolati da medesime norme e obblighi

Foto: TANIA/A3/CONTRASTO Anche il mercato televisivo cambia profondamente con l'evoluzione tecnologica e delle comunicazioni digitali

LO SCENARIO

La Silicon Valley chiamata alle armi guerra per la supremazia tecnologica

Ora si attendono le contromosse di Xi che potrebbe mettere nel mirino Apple Finisce la (finta) neutralità dei giganti Usa la Casa Bianca li sta obbligando a intervenire MOLTI A WASHINGTON SONO PRONTI A SCOMMETTERE CHE A BREVE ANCHE A MICROSOFT SARÀ CHIESTO DI AGIRE
Andrea Andrei

ROMA Ciò che sta accadendo in queste ore tra Huawei e alcune delle più importanti aziende tech americane è molto più che una semplice questione di mercato. Potrebbe essere invece il primo atto realmente ostile di un grande conflitto tecnologico che vede contrapposti il blocco occidentale e quello cinese. La "guerra fredda" da domenica ha infatti preso una piega inaspettata, e la bomba sganciata dagli Stati Uniti rischia di generare un terremoto i cui scossoni possono propagarsi ben oltre i confini nazionali. La sospensione della licenza di Android a Huawei da parte di Google assesta un colpo durissimo alla casa cinese, che di fatto si ritrova a non avere più un sistema operativo per i propri dispositivi mobili. Il danno, oltre che di immagine (nonostante le rassicurazioni di Huawei, si è già diffuso il panico in rete fra i suoi utenti) è tecnico: se anche l'azienda riuscisse a dotare i suoi device di un altro sistema operativo, come Android Open Source Project (una versione di Android "aperta", senza le app dei servizi Google installate) o il suo Kirin OS, a cui sta lavorando da oltre un anno, non è detto che riuscirebbe a risolvere il problema. Innanzitutto perché perderebbe competitività (un software ha bisogno di rodaggio per essere davvero efficiente), in secondo luogo perché essendo la questione squisitamente politica, va oltre le regole di mercato, e un Paese può bloccare un software se lo considera pericoloso per la sicurezza nazionale. Il che è esattamente ciò che già accade in Cina da anni proprio con i servizi Google, che lì sono banditi al pari di tutte le principali piattaforme social occidentali. LE PARTECIPAZIONI Un paradosso che vedeva il principale colosso tech del Dragone legato a doppio filo con l'azienda di Mountain View, di cui il governo cinese diceva esplicitamente di non fidarsi. Due anni fa, nella sede di Huawei a Shanghai, il ceo della divisione consumer, Richard Yu, disse a Il Messaggero di non essere affatto preoccupato da questo aspetto, visto che «i rapporti commerciali con Google sono ottimi». Come ottimi erano i rapporti commerciali con Intel, Qualcomm, Xilinx e Broadcom, tutte aziende della Silicon Valley di cui Huawei si serviva per assemblare i propri dispositivi e che adesso, proprio come Google, hanno sospeso i rapporti con il gigante cinese. E molti sono pronti a scommettere che anche Microsoft seguirà l'esempio. Allo stesso tempo, alcune delle maggiori aziende occidentali di tecnologia sono legate a fornitori cinesi, prima fra tutte Apple. Non è un caso se proprio quest'ultima sia la principale candidata a finire nel mirino di eventuali "vendette" cinesi alle restrizioni subite da Huawei: nel grande Paese asiatico, da quando i rapporti con gli Usa si sono inaspriti, sta guadagnando sempre più consenso il movimento "Boicotta Apple". In questo inedito sovranismo digitale che si sta delineando, nell'eventualità in cui lo strappo non dovesse ricomporsi (come accadde l'anno scorso con la messa al bando di Zte, anche se il contesto politico era diverso e non si era entrati nel vivo della battaglia per le reti 5G), non solo le nazioni ma anche le aziende dovranno scegliere da che parte stare. Il che potrebbe essere complicato, visto che alcune società sono partecipate da entrambi i "blocchi". È il caso di Lenovo: la multinazionale cinese ha acquisito nel 2005 la divisione pc di Ibm e nel 2014 il marchio Motorola, proprio da Google, ritrovandosi ora con una sorta di cavallo di Troia. Certo anche l'Europa e gli Usa hanno i loro,

di cavalli di Troia, a cominciare dall'Italia, dove un'alta percentuale delle reti mobili è di proprietà di Huawei. Alla vigilia della resa dei conti sul 5G, che è poi il vero oggetto del contendere, resta da capire quale sarà il vantaggio per Google, che ora è come se fosse stata investita ufficialmente del compito di rappresentare gli Stati Uniti in questa guerra commerciale. Di sicuro, a brindare per ora è la coreana Samsung, che è improvvisamente senza il suo principale competitor, diventando la prima alternativa per il mercato degli smartphone Android. Almeno fino alla prossima puntata. Il mercato degli smartphone 1,55 miliardi Samsung (SudCorea) Apple (Usa) Huawei (Cina) Xiaomi (Cina) Oppo (Cina) Apparecchi venduti nel mondo (2018) Marchi leader (sede paese) Milioni di smartphone

Marchi leader (sede paese)	Milioni di smartphone
Samsung (SudCorea)	122
Apple (Usa)	119
Huawei (Cina)	209
Xiaomi (Cina)	203
Oppo (Cina)	295

Fonte: Gartner Trend rispetto l'anno precedente Trend rispetto al 2017 -8,2% -2,7% +30% +37% +6,2%

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

SCENARIO PMI

2 articoli

IL FUTURO DEGLI ARTIGIANI DIVISO TRA IL DIGITALE E LE ABILITÀ MANUALI

Cna e le innovazioni per le pmi

Seminario dell'associazione per tracciare percorsi e ipotesi di crescita Tra prodotti e processi ecco dove concentrare gli investimenti per migliorare Le agevolazioni e i contributi a disposizione
Antonio Giordano

In un contesto di crisi dell'economia siciliana, serve ragionare sulle possibili vie d'uscita, per consentire la sopravvivenza alle **piccole e medie imprese** e alle tantissime micro aziende dell'Isola. Ovvio come si debba oggi puntare sull'innovazione, raccogliendo la sfida dei mercati e anche ingegnandosi a sviluppare idee nuove e di possibile impatto. Il futuro possibile per gli artigiani è andato in scena a Catania, presso la sede della locale Cna, con un seminario formativo, «Intelligenze e nuovi scenari per l'innovazione di artigiani e **pmi** nel mondo digitale», che ha tracciato ipotesi e delineato percorsi, con l'intento di supportare attivamente, dalla formazione all'eventuale partecipazione ai bandi, gli associati con idee propulsive. Floriana Franceschini, presidente di Cna Catania, e Andrea Milazzo, segretario dell'associazione, hanno introdotto i lavori, sottolineando come «l'innovazione tecnologica sia uno dei fattori in assoluto più importanti della strategia competitiva delle **piccole e medie imprese**. Perché le innovazioni di prodotto consentono di migliorare qualità e caratteristiche dei beni prodotti. Le innovazioni di processo, poi, consentono di modificare struttura dei costi di produzione, riducendoli e migliorando l'efficienza interna». Chiaro come, gli artigiani siano in una posizione singolare, per la loro stessa natura di «artisti» spesso anche e soprattutto manuali. «Per gli artigiani e le loro imprese», hanno proseguito Franceschini e Milazzo, «la vera sfida consiste dunque oggi nell'introdurre innovazioni in grado di ottenere risultati pur preservando o, ancor meglio, migliorando, il carattere artigianale del prodotto finito. La maggior parte delle imprese artigiane italiane, purtroppo, disconosce o guarda con diffidenza all'innovazione. Vi ricorre, spesso tardi e maldestramente, quando la situazione è disperata e non sussistono più le condizioni minime necessarie a far maturare gli elementi innovativi. Una parte minore di esse, invece, è stata in grado di programmare con attenzione ed efficacia la trasformazione digitale e oggi ne raccoglie i frutti». Si sono poi susseguiti gli interventi di Anna Sangiorgi del Consorzio Arca («I servizi di Enterprise Europe Network e Innovation Management»), Carlo Sciuto, ceo di Parksmart e portavoce di Cna Informatica («L'impresa Cna Catania nella rete Enterprise Europe»), Salvo Fallica di Impact Hub («Innovazione sociale e nuovi scenari per artigiani e **pmi**») e Francesco Cappello del Consorzio Arca («Dall'idea all'investimento: opportunità del ciclo fondi europei 2021/2027»). Dal canto suo, Antonio Merenda, coordinatore Dih della Cna etnea, ha dal canto suo evidenziato come «l'associazione assista le imprese che vogliono investire in software, consulenza, formazione nonché hardware supportati dagli incentivi messi a disposizione attraverso il bando Impresa 4.0 della Camera di commercio del Sud Est Sicilia. Le agevolazioni consistono in contributi a fondo perduto pari al 70% degli investimenti che devono ammontare a minimo 5 mila euro. Il contributo massimo erogabile, invece, ammonta al massimo a 10 mila euro». Durante il pomeriggio formativo, è stata anche presentata la convenzione fra Cna Catania e il consorzio Arca di Palermo, che offre servizi di informazione e assistenza in materia di mercato e internazionalizzazione, proprietà industriale, innovazione e trasferimento tecnologico e servizi di promozione delle **pmi** al programma Horizon 2020, al programma Cosme e ad altri programmi comunitari. (riproduzione riservata)

L'INTERVISTA AL BANCHIERE CHE HA FONDATO LA NUOVA REALTÀ BANCARIA PER LE PMI **Passera: «illimity pronta a entrare in famiglia»**

L'Ad: «Finito il tempo delle banche universali, con la tecnologia è iniziata l'era della specializzazione» «Gli eccessi del neoliberismo sono sotto gli occhi di tutti e l'ondata populista viene anche da lì. Parlare di responsabilità sociale non è stato di moda per molti anni, mentre vedo crescere una maggiore sensibilità a questi temi»

ANDREA GIACOBINO

C'è una nuova banca in Italia, nata da pochi mesi e già operativa nel sostegno alle **Pmi** e pronta a breve a lanciare la propria offerta dedicata ai risparmiatori. È illimity Bank, la banca creata da Corrado Passera che dopo essere stato ministro e manager (è stato tra l'altro Ad di Poste e Intesa Sanpaolo), nell'ultimo anno ha dato vita a un progetto che si è rapidamente trasformato in una solida realtà. Una banca che conta già oltre 230 dipendenti, si è quotata sul listino principale di Borsa Italiana e ha fissato importanti obiettivi di crescita ponendo al centro della propria strategia molti temi di responsabilità sociale e sostenibilità. Allo scorso 31 marzo 2019 la banca ha mantenuto una robusta dotazione patrimoniale e di liquidità, con un CET1 ratio pari a circa l'83% e cassa e titoli prontamente liquidabili per circa 430 milioni di euro, che supporteranno l'intero percorso di crescita dei volumi previsto dal piano industriale quinquennale. Perché ha deciso di creare illimity? Abbiamo voluto creare qualcosa che prima non c'era per rispondere a un preciso bisogno, quello del credito alle **Pmi**. All'interno di questo grande mondo, crediamo si possa fare di meglio per "scovare potenziale": imprese che vanno bene, ma potrebbero crescere di più; imprese in difficoltà, ma risanabili e rilanciabili; imprese entrate definitivamente in crisi, ma dove c'è ancora valore da recuperare. Non sempre queste tre categorie di imprese - che rappresentano un bel pezzo dell'economia e dell'occupazione in Italia - ricevono sufficiente attenzione. La tecnologia ci permetterà non solo di fare meglio la nostra attività di credito e investimento, ma anche - da giugno - di dare alle famiglie italiane una banca diretta tra le migliori in Europa. Nel concetto di illimity c'è la volontà di andare "oltre" l'approccio bancario tradizionale e di portare tanta innovazione in tutto ciò che facciamo. Un ambito difficile e rischioso dunque. Qual è stato il motivo che vi ha spinto a specializzarvi proprio su questo? Specializzarsi è una scelta inevitabile: è finito, secondo me, il tempo delle banche universali, salvo forse per alcune grandissime istituzioni multinazionali. I mercati nei quali ci siamo specializzati, inoltre, sono molto grandi e relativamente poco serviti. Infine, aiutare le imprese a crescere di più o a risollevarsi è una attività che dà grandi soddisfazioni e può servire molto all'Italia: non dimentichiamoci mai che la priorità delle priorità nel nostro Paese è creare lavoro. La cosa più bella che un banchiere può sentirsi dire da un cliente è: "Grazie alla sua banca la mia azienda ha superato un momento difficile" oppure "ho potuto investire e assumere". Business e responsabilità sociale vanno a braccetto quindi? Bisogna impegnarsi perché ciò avvenga: è un allineamento che non succede automaticamente. Gli eccessi del neoliberismo sono sotto gli occhi di tutti e l'ondata populista viene anche da lì. Parlare di responsabilità sociale non è stato di moda per molti anni, mentre vedo crescere una maggiore sensibilità a questi temi. Tra i tanti dogmi che stanno dimostrando i loro limiti c'è quello secondo il quale il perseguimento, anche estremo, dell'interesse personale porta automaticamente al bene comune. Credo, invece, che il bene comune sia più il frutto di chiare responsabilità condivise. Tutti i settori economici devono contribuire: uno dei più begli esempi di responsabilità sociale in campo bancario rimane Banca Prossima. Intesa Sanpaolo attraverso Banca Prossima ha dato un formidabile contributo a rafforzare il fondamentale mondo del Terzo Settore e dell'Impresa Sociale. Cosa significa per

illimitato fare CSR? Noi abbiamo la fortuna di fare un mestiere in cui interesse imprenditoriale e interesse sociale vanno naturalmente a braccetto: più credito facciamo, più crescono le aziende che serviamo, più occupazione si crea. Ma la CSR e sostenibilità va anche oltre: dalla riduzione di ogni tipo di spreco, alla gender equality, alla scelta dei settori dove non operare e dove concentrare il nostro sviluppo: uno per tutti quello delle energie rinnovabili. E poi tanta attenzione alle persone: sviluppo professionale, formazione, rispetto del merito, welfare personalizzato.

Foto: Corrado Passera