

MegaTrends

Del mese di
FEBBRAIO 2017

Edizione 06/03/ 2017

Fatti e analisi di 30 giorni di società digitale

I grandi Trend

- **L'incertezza del quadro politico internazionale si somma alle incognite delle pulsioni protezionistiche, ai timori per la sicurezza delle reti, mentre il mercato vive una fase di transizione all'insegna delle nuove reti che verranno (e della loro sostenibilità economica) e della convergenza cloud, IoT, Industry 4.0**

Si avvicina la primavera di un anno ancora difficile da decifrare, condizionato da incognite politiche che comunque non vanno nel segno della modernizzazione di sistemi che rischiano di chiudersi e nel quale una ulteriore incognita economica potrebbe essere la Cina, ovvero la superpotenza dell'elettronica globale.

Come sempre, il mese di gennaio apre l'anno con il CES, il Computer Electronic Show, di Las Vegas mentre febbraio chiude con il MWC di Barcellona, il punto di riferimento quando si parla di reti e di dispositivi mobili, anche se questa volta i toni sono per alcuni versi un po' abbassati, tra incidenti di percorso (Samsung), stati di transizione (tra le reti che non fanno più notizia, il 4G, e quelle che non ci sono ancora, ovvero quelle 5G) e l'evoluzione di un settore che a dispetto della location del MWC sembra vedere l'Europa in sempre maggior affanno.

Anche le coperture mediatiche ne hanno risentito: titoli dei giornali spostati sulle edizioni online, report televisivi al lumicino, molti Vip assenti. Il prodotto di cui si è parlato di più? La riedizione di un cellulare *vintage* di 15 anni fa che dal punto di vista pratico, malgrado il prezzo stracciato, interesserà ben pochi.

Febbraio ha concluso la stagione delle relazioni trimestrali (e annuali) di un settore IT che sembra aver cercato e trovato un po' di stabilizzazione, ma che ha ancora molti capitoli aperti. Tra tutti, quello più preoccupante resta la sicurezza. La Cybersecurity sta divenendo uno spettro geopolitico, che se non affrontato in modo deciso, potrebbe mettere a repentaglio larga parte di uno scenario che si affida sempre più alle reti.

Proprio sul filo di lana, le ultime ore del mese di febbraio sono state caratterizzate da un evento dei più temuti ma per fortuna ridimensionato: il crollo di una parte significativa del cloud di Amazon negli Usa, che ha trascinato con sé una serie di siti che gestiscono servizi su vasta scala. La causa non è stata un hackeraggio, ma un banale errore tecnico. Tuttavia, proprio questo conferma ancor più la preoccupazione circa gli elementi di criticità delle reti strategiche.

In Usa, la polvere sollevata dalla nuova amministrazione Trump, non si è ancora depositata, con la conseguenza di incertezze sul fronte internazionale, soprattutto nei riguardi della Cina, oltre che delle politiche migratorie che coinvolgono potenzialmente anche il personale hi-tech. Per ora si registra una riedizione "soft" del bando "anti-musulmani", l'avvio di una caccia agli immigrati, per lo più messicani, irregolari e colpevoli di qualche reato. A questo si aggiunge il deflagrare di un conflitto istituzionale senza precedenti sul tema dei rapporti con la Russia, che porta diritto all'immane scambio di accuse sulla sicurezza e le intercettazioni digitali.

In Italia, in attesa che si dipani la matassa Mediaset – Vivendi, spicca la "*querelle delle reti*", ovvero il ritiro di fatto di Telecom Italia (oltre che di Fastweb) da una partita, quella delle *gare Infratel nelle aree di intervento pubblico*, che potrebbe a questo punto avere un unico giocatore: Enel Open Fiber.

L'attesa per i passi concreti di Trump nell'economia

Come previsto: una partita più complessa negli Usa

L'attenzione politica e mediatica si è largamente concentrata sui primi passi dell'amministrazione Trump su tre elementi:

1) Il cosiddetto "muslim ban", riedito in versione più soft ai primi di marzo, che ha rafforzato peraltro dei provvedimenti in materia di visti già anticipati (e verso gli stessi paesi) con l'amministrazione Obama

2) la "caccia" all'immigrato irregolare, per lo più messicano, ritenuto responsabile di qualche reato, con anche alcuni casi di espulsioni di residenti da 10 – 15 anni

3) le imputazioni ed ammissioni di rapporti "non consentiti" tra esponenti della stessa amministrazione e il "nemico" di sempre, cioè la Russia, con il finale della reazione, piuttosto scomposta, del presidente, che accusa il suo predecessore Barack Obama di aver ordito un piano di intercettazioni last minute ai suoi danni.

Tale ipotesi viene peraltro smentita dalla stessa Fbi che aveva fatto sul finale della campagna elettorale un gran favore a Trump sulla vicenda, poi archiviata, delle email di Hillary Clinton.

La sensazione comunque è che i veleni sul tema della sicurezza e del cyber-spionaggio interno ed esterno accompagneranno a lungo lo scenario politico americano. Per quanto riguarda più da vicino l'industria hi-tech, il bando contro i provenienti da sette (nell'ultima versione, "addolcita", sei, con l'esclusione dell'Iran) paesi a netta prevalente musulmana, ha provocato una non ancor placata levata di scudi da parte dell'industria IT, con circa 130 aziende (non IBM, non Oracle e non gli operatori di Tlc) che hanno presentato un esposto contro misure definite non solo discriminatorie ma dannose per un settore che vive dello scambio di idee, persone, apertura dei mercati.

Tra protezionismo e attacco al multilateralismo

C'è però un altro aspetto potenzialmente preoccupante nel medio termine soprattutto per settori come l'hi-tech che hanno fatto della globalizzazione del mercato la loro ragion d'essere e che sta emergendo dalle posizioni dell'amministrazione Trump. Si tratta della fine del multilateralismo (cioè gli accordi multilaterali): coerente in apparenza con la politica dell'"America First" ma potenzialmente un boomerang.

Gli Usa restano ancora la prima potenza economica mondiale, ma lo scenario non è più quello degli anni '60. La Cina, ormai secondo paese per Pil e appaiata agli Usa per numero di pubblicazioni scientifiche, è sempre più vicina. I singoli paesi europei contano molto meno degli Usa (il Pil italiano, per capirci, è sensibilmente inferiore a quello della California, che è pari a 2400 miliardi di euro, superata, tra i paesi Ue, solo dalla Germania, con 3.180 miliardi), ma l'Europa nel suo complesso può fronteggiare la potenza economica americana, ammesso tuttavia che abbia la forza politica per farlo.

Così, Trump preferisce la strada del confronto uno a uno, la politica del carciofo, dove sa di poter avere carte migliori. L'isolamento di Londra con la Brexit farà della Gran Bretagna un alleato (subalterno); con la Russia, Trump sembra privilegiare una politica del "ciascuno si faccia gli affari suoi", con la Cina il presidente Usa sa di non poter scherzare sui temi politici internazionali (la posizione sulle "due Cine" è prontamente rientrata), ma lo scontro commerciale è alle porte.

Altri due elementi confermano questo trend: la decisione di aumentare di 54 miliardi \$ il budget militare (che però era diminuito di 100 tra il 2010 e il 2015, da 700 a 600 miliardi \$), e la volontà di ridurre, secondo alcune fonti non ufficiali del 37%, il budget del Dipartimento di Stato, che comprende le spese per gli organismi internazionali. Bloccati o semplicemente congelati gli accordi commerciali internazionali il tema più spinoso riguarda ora la WTO, l'organizzazione mondiale per il commercio.

Già l'Unione Europea ha le sue "grane verso la Cina, mantenuta in tutti questi anni in posizione di "osservata speciale", per decidere se attribuirle o meno lo status di "economia di mercato".

Per l'amministrazione Trump, organismi come la WTO rischiano di essere, più o meno come l'Onu, un inutile orpello, quanto meno qualcosa da cui non farsi legare le mani. La sensazione è che se l'Onu riuscirà a tenere sotto controllo in qualche modo la Corea del Nord e la WTO riuscirà a frenare l'espansionismo economico cinese, Trump possa "abbozzare", altrimenti cercherà maggior libertà d'azione.

Appare chiaro da quanto si è sin qui visto, che la politica di Trump punta a "isolare gli avversari", che poi in questa visione sarebbero tutti i paesi non più "partner" ma semplicemente "concorrenti", battendoli più o meno agevolmente in una serie di match uno contro uno. In quest'ottica rientra anche l'attacco all'Unione Europea e alla Germania. Di conseguenza, al multilateralismo tende a sostituire il bilateralismo degli accordi individuali.

Il risultato è una miope valutazione dei saldi commerciali correnti con i singoli paesi che, se adatta forse per i prodotti più semplici, come il tessile, diviene inadeguata per quelli più complessi, dove la catena del valore si allunga e comprende spesso molti fornitori di diversi paesi.

Un esempio pratico: la bilancia commerciale Usa – Messico ha un saldo negativo? Alziamo un muro non solo alle persone ma anche alle merci. Anche se proprio perché producono parzialmente in Messico, le aziende Usa possono poi essere più competitive quando vendono in Gran Bretagna, Francia o Germania. A sua volta, nei 250 dollari di valore di un iPhone che Apple vende a 700 (R&D e marketing esclusi) ci sono i processori di Qualcomm o di Arm, quelli di Samsung, display fatti in Cina.

Il tema può sfuggire a Trump, che del resto ha attività proprio nei paesi low cost che vorrebbe combattere, ma difficilmente sfuggirà al "big business" (Per chi fosse interessato, lo scorso anno, Time ha pubblicato l'elenco delle attività personali di Trump all'estero: <http://time.com/4629308/donald-trump-business-deals-world-map/>)

La WTO erede degli accordi del dopoguerra del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), era la chiave per allargare progressivamente l'area di libero scambio, abbattendo progressivamente le tariffe doganali. La Cina nell'ultimo decennio è stata il Paese che più ne ha beneficiato, ma proprio ora si discute se il riconoscimento, al di là e al di qua dell'Atlantico, dello status di "economia di mercato" al grande paese che sta sull'altra sponda del Pacifico possa essere sostenibile per l'economia americana.

Il nodo è anche quello del tipo di prodotti oggetto dei rapporti bilaterali. La Cina che produce gli smartphone per Apple, tenuto conto che il costo delle operazioni di assemblaggio è in fondo modesto, in fondo va anche bene. Quella che fa concorrenza sull'acciaio o sulla soia va molto meno bene.

Considerazioni che tuttavia potrebbero impallidire di fronte alle dichiarazioni poco credibili che Trump ha fatto nel suo discorso al Congresso del 28 febbraio, affermando che "94,4 milioni di Americani sono fuori dalla forza lavoro", un dato che includerebbe non solo chi studia, ma anche i pensionati. Trump ha sferrato un attacco senza precedenti alla amministrazione prima di lui, cioè agli otto anni con Obama, rea tra l'altro di aver lasciato entrare la Cina nella WTO e responsabile, anche per questo "della perdita di un quarto del lavoro dell'industria manifatturiera".

Con queste premesse, e con la promessa fatta nel discorso presidenziale di "rendere più facile la crescita delle aziende in America e di rendere molto, molto più difficile il lasciarla", i prossimi anni potrebbero essere conflittuali anche per le aziende europee e italiane. Fare business per le aziende Usa che guardano ai mercati internazionali potrebbe divenire un problema in un'economia che tenderà a chiudersi, ma a quel punto anche le reazioni non sarebbero da escludere nei confronti delle aziende Usa in Europa.

La questione cinese tra rallentamento economico e rischio protezionismo

Per quanto possa sembrare paradossale soprattutto in un confronto con soli 20 anni fa - e il recente "summit" del WEF di Davos lo ha confermato - davanti a Stati Uniti che si chiudono e ad un'Europa sbandata il "socialismo di mercato" cinese sembra diventare la bandiera di una globalizzazione "grippata" e comunque a rischio di una catena di ricatti reciproci.

La Cina è un punto di riferimento imprescindibile per i prossimi anni. I suoi governi negli ultimi due decenni hanno contribuito alla stabilità politica dell'area e globale anche se la sua crescita ha contribuito alla destabilizzazione sociale ed economica nel mondo occidentale e anche le attuali prese di posizione nei confronti della Corea del Nord, compresa la stretta sulle importazioni di carbone, stanno a indicare che Pechino sta perdendo la pazienza verso i riottosi vicini.

Però la Cina ha un problema che potrebbe suscitare o intensificare un maremoto globale: la crescita economica sta rallentando. Dopo due decenni di corsa con il Pil che cresceva a ritmi annui dell'8-9%, ora l'obiettivo è stato ridimensionato al 6,5%. Ma non è tutto: in questi anni, la Cina è cresciuta su due grandi assi: divenendo la "fabbrica del mondo" in diversi settori e con colossali opere e piani di sviluppo infrastrutturali interni: strade, ferrovie e, soprattutto, case. Un rapporto della BBC afferma che solo tra il 2011 e il 2014 la Cina ha consumato più cemento che tutti gli Stati Uniti nel ventesimo secolo.

Questa stagione è in parte alle spalle. Un altro rapporto afferma che le retribuzioni dei dipendenti dell'industria in Cina sono ormai pari al 70% di quelle di paesi come Grecia e Portogallo e hanno superato quelle di tutti i paesi dell'America Latina con l'eccezione del Cile. Sempre secondo questi rapporti, l'operaio dell'industria "moderna" cinese costa 3,60 dollari l'ora, più dei 2,80 dollari del collega messicano (o del raccoglitore di pomodori in Puglia, naturalmente).

In Cina, inoltre, si è costruito fin troppo. Intere città sono sorte e sono rimaste praticamente vuote, con i loro enormi grattacieli destinati a raccogliere una forza lavoro industriale che poi non si è materializzata (la BBC parla di decine di "città fantasma"). Anche perché nel frattempo, l'industria cinese si sta spostando dai settori tradizionali "pesanti" a quelli "leggeri", come l'industria elettronica.

Altre stime parlano di centinaia di migliaia di posti di lavoro che risulteranno in esubero nell'industria cinese dell'acciaio – che ha stracciato i prezzi mondiali, colpendo Europa e Usa – mentre continuerà lo spostamento dell'asse verso l'industria elettronica e le tecnologie avanzate. La Cina risente ormai della concorrenza dei paesi limitrofi e negli anni è divenuta il maggior produttore di pc, di server, di smartphone, di impianti di telecomunicazioni. Nell'era del protezionismo alle porte, che cosa succederà?

Il quadro in realtà è ancora più complesso in uno scenario geo-economico. E' vero, per esempio, che la Cina è stata il magnete dell'industria hardware, ma se IBM ha ceduto ai cinesi il business e la produzione di server (almeno quelli Intel) e pc, e se tutti i principali marchi hanno produzioni e jv in Cina, non va nemmeno trascurato che una formidabile piattaforma occupazionale IT è l'India. In questo paese, per esempio, IBM ha il numero più alto dei suoi dipendenti (150 mila), più che negli Usa. E il caso non è isolato: dei 190 mila dipendenti del colosso francese nei servizi Capgemini, ben 85 mila sono in India.

Il doppio volto dell'ex HP

Il mese di febbraio ha offerto ancora una consistente coda per le trimestrali del periodo chiuso a fine dicembre (soprattutto nel mondo delle Tlc), oltre ai primi risultati delle aziende che chiudevano i conti a fine gennaio. Rientrano così nello spazio di osservazione anche gli annunci delle due "ex HP": della HP "storica", che comprende pc e stampanti, e la HP Enterprise, cioè la HPE di server, storage, networking, software e servizi "business management".

Questa volta, si tratta di risultati differenziati, con la prima (HP Inc) che capitalizza una positiva svolta sui pc, mentre la seconda (HPE) subisce una decisa contrazione di tutte le linee di business, che riflette una elementare realtà: per ora il cloud sottrae più valore di quanto ne generi. Prova ne sia che nelle prime tre settimane di febbraio le due aziende procedono in borsa perfettamente appaiate, arrivando a sfiorare un +2%, ma nella quarta settimana, cioè quella che vede l'annuncio dei risultati, HP Inc guadagna l'8% e HPE perde altrettanto, in perfetta simmetria.

HP Inc sta cogliendo un buon posizionamento in un mercato, quello dei pc, che sembra aver raggiunto una certa stabilizzazione. Soprattutto, nei pc ci sono segmenti che continuano a scendere, ovvero i desktop standard, e altri che invece "tengono", anzi salgono, come notebook, soprattutto i "due in uno" (gli ibridi con tastiera separata o rotante) e i "game pc", i computer superaccessoriati per il gioco che, anche se sono una nicchia, proprio per questo motivo non risentono della concorrenza di altri prodotti.

HP accorcia la distanza da **Lenovo**, da cui era stata superata tre anni prima, e cresce soprattutto dove i margini sono maggiori, i notebook. Certo, il pc continua ad essere un settore a basso margine, senza prospettive reali di crescita, ma c'è spazio per l'innovazione, e HP ne sta approfittando. Discorso meno positivo per le stampanti, un mercato che vede il mix spostarsi sempre più verso il basso. Se da una parte si assiste alla diffusione dei prodotti ink-jet "very low price" e crescono anche le laser multifunzione, questo è uno sprint apparente poiché va a scapito dei prodotti mid-volume più tradizionali, le stampanti dipartimentali e centralizzate.

HPE, cioè HP Enterprise, vede i ricavi calare di ben il 10 per cento e con i ricavi scendono anche i margini. HPE in questi mesi ha fatto un notevole lavoro di riposizionamento, focalizzazione, qualificazione dell'offerta, in una sorta di ristrutturazione senza fine. Ha concluso accordi per cedere almeno in parte servizi e software, ovvero i settori dove aveva fatto acquisizioni colossali (30 miliardi circa, tra EDS, Mercury, Autonomy), ha prima tentato e poi abbandonato la carta dei managed services sul cloud, poi, compreso che andare a rompersi le corna contro aziende come Microsoft o Amazon AWS era inutile e rischioso, ha capito che era meglio sostenerle che combatterle, diventando piuttosto loro fornitore qualificato.

Oggi HPE è il maggior fornitore di infrastrutture IT per il cloud, ma deve vedersela con la formidabile accoppiata Dell+EMC, con Cisco+NetApp, con un'IBM (alleata di Cisco) che anche se ha ceduto i server Intel x86 a Lenovo (che non se la passa troppo bene) è pur sempre una macchina da guerra. Il tutto senza contare naturalmente gli "emergenti", compresi i "no-brand" che competono con successo nel mercato dei grandi data center. Una presenza, quest'ultima, che riguarda ormai non solo i server ma anche lo storage.

I conti delle trimestrali

Per **HP Inc**, i ricavi trimestrali al 31 gennaio sono aumentati del 3,6%, a 12.684 milioni \$, a fronte di un +10,1% dei personal system, a 8.224 milioni \$, e un -3,4% per il printing, a 4.483 milioni. L'utile Gaap prima delle tasse è sceso del 23,3% a 775 milioni, mentre quello dopo le tasse è salito del 24,2%, a causa di un diverso onere fiscale, a 611 milioni. Quello non Gaap netto è rimasto stabile a 646 milioni \$.

• HP Inc. recupera sui pc

Nei personal systems, le vendite di notebook sono salite del 16% a 4.890 milioni, quelle dei desktop sono rimaste stabili a 2.534 milioni, quelle di workstation sono salite del 10,6% a 491 milioni.

• HPE frena

Per **HP Enterprise**, il trimestre al 31 gennaio si è chiuso con ricavi in calo del 10,4% da 12.724 a 11.407 milioni di dollari. Migliora il margine operativo, passando dal 3,0 al 4,1%, ma gli utili netti restano costanti a 267 milioni di dollari, pur su un fatturato diminuito. Il calo riguarda in misura analoga i prodotti del settore Enterprise (server, storage, reti), dell'11,9% a 6325 milioni (-6% su base organica, al netto di variazioni cambi e cessioni), e i Servizi, in calo dell'11,4% a 4.037 milioni (-6% organico). Il software scende del 7,6% (-1% organico) a 721 milioni.

Nell'Enterprise Group, i server calano del 12%, i servizi tecnologici connessi del 2%, lo storage del 13% e il networking del 33%.

• **Lenovo in affanno**

Conti non troppo tranquillizzanti, nel frattempo, sono stati annunciati da **Lenovo**. Il numero uno dei Pc, non sembra sfondare sui server (altra acquisizione da IBM), sullo storage (qualche acquisizione minore da Emc) e arretra sugli smartphone, mentre anche nei personal sembra risentire della "rimonta" di HP.

I ricavi del trimestre chiuso a fine dicembre sono scesi del 5,8% a 12.169 milioni \$, il margine gross profit è sceso dal 14,6 al 13,1% e l'utile operativo è letteralmente crollato del 64% da 379 a 138 milioni, passando dal già non elevato 2,9 all'1,1% delle vendite. L'utile netto del periodo è corrispondentemente sceso, sempre del 64%, a 107 milioni \$.

• **Cisco cerca nuovi stimoli**

Cisco ha presentato risultati trimestrali non esaltanti, ma comunque al di sopra delle stime (all'ingiù) degli analisti, e questo le ha permesso di veder crescere il corso dell'azione dai 31,5 dollari del 10 febbraio ai 33,6 di una settimana dopo, sull'onda di un andamento comunque positivo per le borse Usa (da record). Per un confronto, comunque, se in due settimane Cisco è salita del 10%, concorrenti come Juniper, IBM (nei server) e lo stesso indice Nasdaq si sono "accontentati" di un +4%. A che si deve tanto dinamismo?

Nel trimestre concluso a fine febbraio i ricavi sono comunque scesi del 2,9% (2,0% organico a parità di perimetro) a 11,58 miliardi \$. Gli utili netti sono a loro volta scesi del 25% a 2,35 milioni, pari a 47 cent per azione, marginalmente al di sopra dei 56 cent attesi dagli analisti. L'azienda californiana ha subito un arretramento proprio nelle sue attività core, con una flessione delle vendite del 5% negli apparati di switching e del 10% nei router. Sono cresciute invece del 3% le vendite nei prodotti wireless, del 4% quelli per la collaboration e del 14% i ricavi nel settore della sicurezza. Dal punto di vista geografico, i ricavi sono scesi del 3% sui mercati americani, del 3% in Asia-Pacifico, sono rimasti stabili in Europa.. Anche le prospettive non sono entusiasmanti, visto che per il trimestre in corso si prevedono ricavi tra lo stabile e il -2%. L'azienda californiana tuttavia non sta ferma e a gennaio si è cimentata nell'ennesima acquisizione, quella di AppDynamics, per 3,7 miliardi di dollari, uno specialista nel software di fascia Enterprise.

Le Telco Internazionali

Negli Usa, il tema dominante in questo momento nelle Tlc è rappresentato, oltre che dal nuovo corso della Fcc, dalla possibile fusione tra **T-Mobile Usa** e **Sprint**, che fanno a capo rispettivamente a Deutsche Telekom e a Softbank. Le due aziende unite avrebbero una massa di clienti e di volume d'affari direttamente confrontabile con i due grandi concorrenti, AT&T Mobile e Verizon Mobile, entrambe con circa 100 milioni di clienti.

• **Aria di aggregazione negli Usa tra T-Mobile e Sprint per costituire il terzo grande polo**

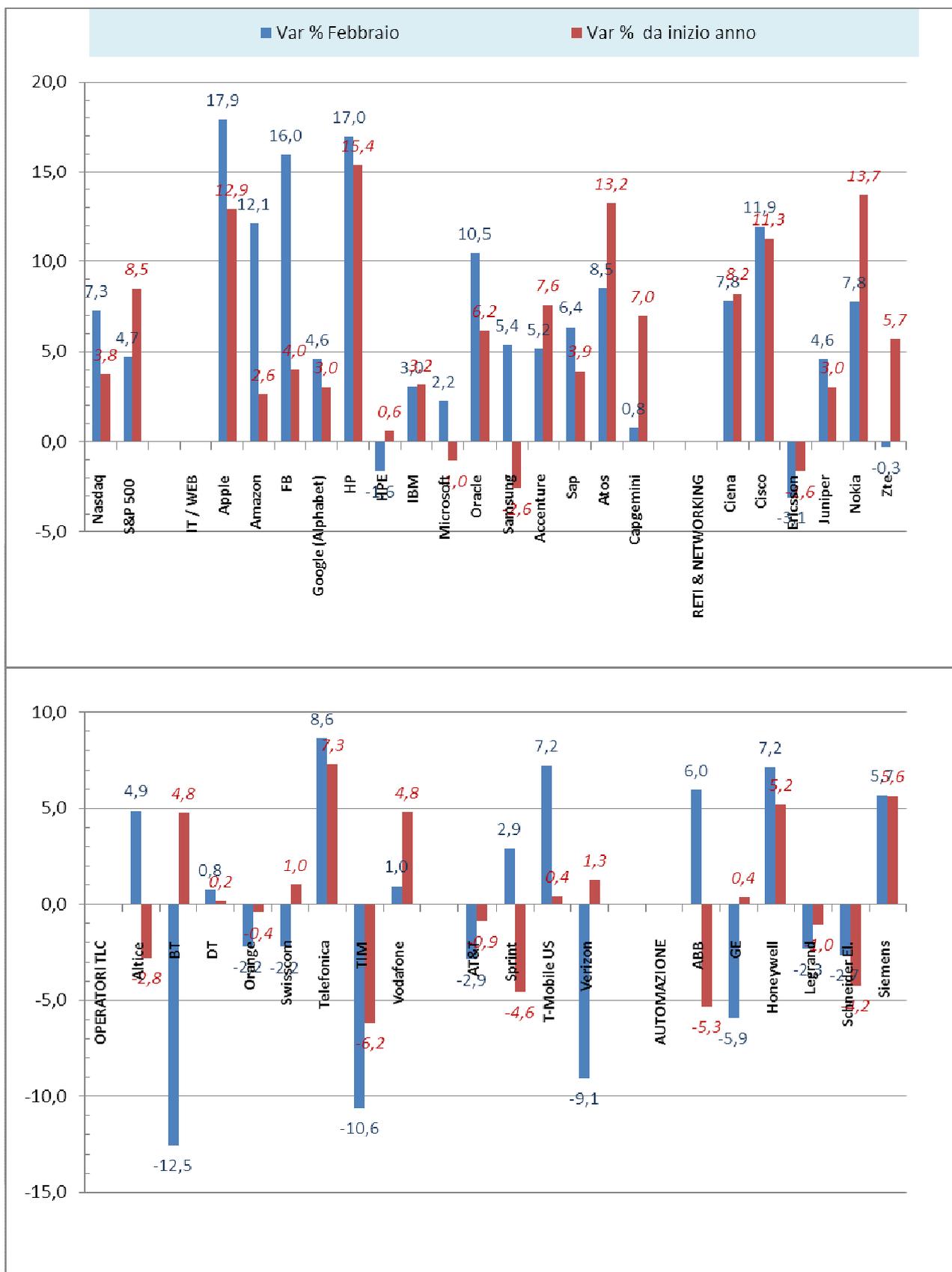
La filiale americana del gruppo tedesco ha riportato ottimi risultati nel trimestre, con ricavi cresciuti del 23% a 10.175 milioni di dollari e utili saliti del 31% a 390 milioni. Nell'anno, i ricavi sono saliti del 16% a 37,24 miliardi \$ milioni con utili raddoppiati (+106%) a 1,46 miliardi.

Sprint, che è in questo momento l'anello meno forte delle Tlc Usa, a sua volta ha chiuso il trimestre con ricavi in crescita del 5,3% a 8.540 milioni, il risultato operativo migliora dai -197 milioni \$ dell'anno prima a +311 milioni. Il netto resta negativo, ma con perdita dimezzata, passata da -836 a -479 milioni \$.

Nell'anno, Sprint ha aumentato i ricavi del 2,9% a 24.808 milioni, l'utile operativo è più che quadruplicato, da 302 a 1294 milioni, e ha ridotto di un terzo la perdita netta da 1441 a 923 milioni. Migliora decisamente l'Ebitda, che è comunque a livelli elevati: quello "adjusted" nel trimestre passa dal 28,4 al 38,7% e nell'anno dal 29,1 al 37,7%. In sostanza, Sprint può presentare una buona tenuta operativa, ma sconta elevati livelli di investimento e quindi di ammortamento.

Andamento in borsa del settore HiTech

Variazioni % corsi azionari settori IT, Reti, Web, Automazione al 28/02 da inizio anno e nel mese di febbraio



Fonte: Megatrends Fmc © 2017

Le Telco In Europa

Dopo i risultati di Telecom Italia e di altri operatori presenti sul mercato italiano (Fastweb, Vodafone) riportati nello scorso numero del *Megatrends*, nel corso del mese di febbraio sono arrivati i risultati di altri carrier europei.

- **Orange “piatta” in Francia, Telefónica penalizzata dall’America Latina**

In Francia, **Orange** ha riportato nel trimestre ricavi in aumento dell’1,0% su base comparabile (+1,2% valori assoluti) a 10.516 milioni di euro, a fronte però di un -0,8% delle attività sul suolo francese (4.825 milioni), di un +4,5% per quelle europee al di fuori della Francia (2.742 milioni), di un +1,6% organico e +3,6% dichiarato a 1.359 milioni per Africa e Medio Oriente. Stabili a quota 1.642 milioni le attività Enterprise, conteggiate separatamente. L’Ebitda è salito del 4,6% organico a 3.172 milioni.

Sull’anno, i ricavi sono stati pari a 40.918 milioni, con un +0,6% organico e +1,7% riportato. Cala dell’1,0% la Francia e sale del 2,4% il resto d’Europa. L’utile netto annuale è salito del 10,3 a 3.263 milioni.

Risultati meno brillanti per la spagnola **Telefonica**, che decresce in casa e sconta le difficoltà dell’economia in America Latina, mentre in UK non è riuscita a “liberarsi” di **O2** (bloccata la cessione a 3 – Hutchison CK). Nel trimestre i ricavi sono scesi dell’1,0% as reported e cresciuti del 2,7% su base organica, a 13.721 milioni. L’Ebitda è salito su base organica del 9,4% a 3.187 milioni, ma il margine resta basso al 23,2%, L’utile netto è stato di 145 milioni (non misurabile lo scorso anno).

Nell’anno, i ricavi sono scesi del 5,2% as reported e saliti dell’1,3% su base organica. Il netto è stato positivo per 1.389 milioni (non confrontabile l’anno prima).. Va considerato che da maggio 2015, Telefonica consolida le attività GVT cedute da Vivendi in Brasile.

La russa **Vimpelcom**, che prende ora il nome di **Veon** e controlla l’italiana Wind (che dal gennaio 2017 comprende formalmente anche H3G e dal novembre 2016 è considerata come “investimento” in partecipazione con CK Hutchison e non più consolidata) ha chiuso il quarto trimestre con ricavi per 2.354 milioni di dollari (2.275 escludendo gli effetti dell’acquisizione di Warid), in aumento del 2,5% e in calo dello 0,2% su base organica.

L’Ebitda è stato di 783 milioni di dollari (774 escludendo Warid), con un -3,4% e -,5% organico. L’Ebitda Margin è stato del 38,6% (39,3% escludendo Warid), 0,5 punti in meno dell’anno prima (+0,6% su base organica). L’utile netto è stato di 1.643 milioni (1.652 senza Warid), contro un poco più che pareggio (58 milioni) un anno prima.

Su base annua, Vimpelcom ha riportato ricavi (sempre in dollari) per 8.885 milioni (8.724 senza Warid), in calo del 7,5% e in aumento dell’1,0% su base annua. L’Ebitda è stato di 3231 milioni (3203 senza Warid). Al netto di oneri una tantum è stato di 3.581 milioni (3.544 senza Warid), in calo dell’8,88% (+1,4% organico), con un margine del 40,3% al netto di partite una tantum (40,6% senza Warid). Il netto è passato da una perdita di 655 milioni a un utile di 2.414 (2.423 senza Warid).

- **Wind: fusione con conti ok**

Dal primo gennaio 2017 Wind e H3G (3 Italia) sono formalmente fuse, ma già da un paio di mesi prima l’unione delle due aziende era operativa e come tale viene trattata anche a livello dei conti Vimpelcom, che controllava Wind, “regista” dell’operazione. Accanto ad una nota rilasciata dalla stessa Wind, numeri più precisi sono disponibili nei conti trimestrali di Vimpelcom, che considera Wind come una joint venture (tra Vimpelcom e Hutchison CK) e ha presentato i dati proforma e quindi aggregati delle due società di partenza.

- **Fusione formalizzata a inizio anno ma già da novembre unità operativa**

Per il trimestre vengono quindi dichiarati per la “nuova Wind” ricavi in euro per 1.754 milioni, cresciuti dello 0,8%, con un +1,7% dei servizi mobili, a quota 1.110 milioni (ma i ricavi complessivi, comprensivi dei dati in mobilità, sono saliti dello 0,2% a 1.446 milioni).

L'Ebitda è salito marginalmente dello 0,3% a 551 milioni, quello "underlying", che potremmo anche definire "adjusted", è salito del 7,5% a 611 milioni. L'Ebitda margin (sempre "underlying") è passato dal 32,6 al 34,6%.

Nell'anno, i ricavi pro forma (cioè aggregati) sono invece riportati dal nuovo sito "Wind - Tre", dove si parla di valori in crescita nel 2016 in termini di fatturato (6.491 milioni di euro; +1,3%), di Ebitda a 2.184 milioni di euro, in aumento del 6,8%, e di cassa generata (1.012 milioni di euro; +9,5%).

La nuova azienda, dice una nota aziendale, è leader nel mercato mobile in Italia con 31,3 milioni di clienti ed oltre il 37% di market share, ma non riporta dati in valore a tale riguardo. Pur registrando, complessivamente nell'anno, una leggera flessione (-2%), i ricavi da servizi della telefonia fissa, pari a 1.074 milioni di euro, tornano positivi nell'ultimo trimestre del 2016, con un incremento del 3,9%.

Verizon sconta 350 milioni \$ per l'acquisizione di Yahoo

Sul versante delle Tlc Usa, c'è intanto da segnalare la "conclusione a sconto" dell'accordo che porta Yahoo – o almeno il suo core business, lasciando fuori la partecipazione nella cinese Alibaba – nelle braccia di Verizon. Dopo le clamorose notizie di non uno ma due gravi attacchi negli anni addietro (2013 – 2014) che hanno violato prima 500 milioni e poi un miliardo di account, Verizon ha ottenuto non solo "la pelle" della Ceo Marissa Mayer (che se ne andrà con qualche milione di dollari in meno), ma anche un sostanzioso sconto sul prezzo della transazione.

Si era discusso nelle settimane scorse di 250, poi 300 milioni di dollari in meno. Alla fine sono 350 e così, i 4,83 miliardi della trattativa diventano 4,48. Non solo Verizon non era riuscita a proteggere dagli hacker i propri utenti, ma nella vicenda è anche uscita una poco edificante storia di fornitura alle agenzie governative di tools per facilitare la lettura delle mail. Come se non bastasse, Yahoo è anche sotto indagine della Sec per aver impiegato troppo tempo a dare informazione delle violazioni subite e scoperte.

Il Blackout del Cloud di Amazon

Forte preoccupazione ha generato il blackout verificatosi presso il più grande operatore di servizi cloud al mondo, ovvero Amazon (AWS o Amazon Web Services). Per alcune ore, tra fine febbraio e inizio marzo, un disservizio ha colpito un grande numero di siti web che si appoggiano sui server del cloud di AWS, tra questi, quelli di Netflix e di Instagram. Secondo alcune fonti Usa, i servizi colpiti, in modo più o meno grave, sarebbero stati 150 mila. Tra questi, anche quelli che regolano i termostati intelligenti di Google-Nest.

• Niente attacco informatico, ma l'idea dell'errore di battitura e quasi peggio

Il timore di un attacco informatico terroristico è stato palpabile, ma alla fine Amazon ha dato una spiegazione più tranquillizzante: un data center in Virginia ha riportato un problema dovuto ad un banale intervento di manutenzione e, a quanto pare, ad un ancor più banale errore di tastiera.

Un tecnico software, chiamato a riconfigurare dei server, avrebbe per sbaglio "disattivato" dei server che invece avrebbero dovuto continuare ad operare. Insomma, come se per errore si fosse spenta la luce negli uffici di un palazzo. Il mancato utilizzo di una procedura di spegnimento – riaccensione avrebbe inoltre aggravato la situazione impedendo la riconfigurazione automatica del sistema e il ribilanciamento del carico di lavoro tra i server rimasti attivi e dotati di misure di ridondanza.

Un MWC in cerca d'autore, se lo smartphone va stretto

Febbraio è naturalmente il mese (anche se preso per la coda) del Mobile World Congress, ma quest'edizione del MWC è stata vissuta un po' sotto tono anche se, contemporaneamente, con il segno di un cambiamento in grado potenzialmente di allargare lo sguardo oltre le infrastrutture e i cellulari e smartphone. Ma a volte, si sa, occorre fare di necessità virtù.

L'evento alla "Fiera" di Barcellona si segnala forse più per quel che non c'era che per quello che c'era. Sul fronte delle infrastrutture, ormai le attenzioni sono rivolte al 5G, anche perché ormai il 4G ha mostrato una cosa: non è stato in grado di generare quella valorizzazione o "monetizzazione" che operatori e altri player si attendevano. Lo smartphone è divenuto la piattaforma d'elezione per una serie di servizi, ma alla fine, a beneficiarne non sono stati né operatori né costruttori di reti ma i soliti noti: dalla vendita di smartphone guadagna uno solo, cioè Apple, che incassa anche qualche miliardo dall'App Store, le App portano relativamente pochi soldi a chi le sviluppa, ancor meno a chi mette le reti, ma sono il canale privilegiato per gli OTT e la pubblicità sul web.

Mancano solo 3 anni al 2020, quando le reti 5G dovrebbero essere realtà commerciale, ma al momento non sono ancora definiti gli standard. La sensazione è che nei prossimi 9-12 mesi ci dovrà essere una gran corsa. Anche perché il 2018 dovrebbe vedere le prime implementazioni pre-standard in occasione dei mondiali di calcio in Russia e delle olimpiadi invernali in Corea, la patria di Samsung.

• **Sotto tono gli smartphone: le fiere sono ancora il luogo delle novità?**

Parziali delusioni sul fronte smartphone dove veleggia la sensazione che i grandi annunci appartengono ormai al passato e che i principali fornitori preferiscono seguire la strada di Apple, che non partecipa alle fiere, e organizzare propri eventi.

Così, non c'era il Galaxy S8 di Samsung, che deve ancora girare pagina rispetto alla figuraccia del Note7, e anche da LG (forse la novità più rilevante), Sony (col nuovo Xperia con display 4K), Huawei (P10 con ulteriori miglioramenti della parte fotografica) si sono visti più miglioramenti che reali novità. Nel complesso, i giudizi espressi a fine salone hanno indicato pressoché all'unanimità, tra le novità presentate, il miglior smartphone nell'LG G6, con apprezzamenti anche per gli Alcatel serie A, il miglior smartwatch nel Watch 2 di Huawei, il miglior tablet nell'S3 di Samsung (dove ritorna la S Pen). Nei 2 in 1, ovvero i tablet con tastiera, Samsung rilancia la sfida al Microsoft Surface 4 con una versione migliorativa del Galay Tab Pro S, il "Book".

Paradossalmente, il prodotto di cui più si è parlato è stato il Nokia 3310, la riedizione vintage di uno dei più venduti cellulari della storia, a cura della HMD Global, la startup finlandese nata con il sostegno di Nokia stessa. Per inciso, quasi nessuno si è accorto degli altri smartphone a marchio Nokia, dello smartphone Sony con display 4K. Poche novità anche tra gli smartwatch (le più rilevanti da Huawei e Lg, ma anche qui sono miglioramenti), mentre si incomincia a parlare di più di IoT

.Il 3310, che non è uno smartphone e ha connettività Gsm/Gprs, (prezzo 59 euro) è stato un colpo mediatico, pare ben accolto nei primissimi preordini, si vedrà se potrà aiutare a portare non solo il marchio ma anche l'azienda Nokia sul mercato che aveva lasciato tre anni e mezzo fa.

La sensazione è che proprio in questa direzione ci possano essere le più rilevanti novità nel prossimo anno. Anche perché l'IoT è una delle chiavi di lettura del 5G e non a caso Ericsson ha annunciato accordi in questa direzione in occasione del MWC. Dalla casa alla connected car, l'Internet delle cose potrebbe essere un segnale che il termine "Mobile" ormai non è più sinonimo di smartphone.

• **La chiave di Ericsson alla ricerca della svolta: 5G e IoT insieme (in Italia con Comau)**

Ericsson è in questo momento l'azienda più sotto pressione tra i fornitori di reti. Conti in flessione, un nuovo Ceo a gennaio, l'azienda svedese non ha sul fronte dei ricavi il "momento" di Huawei e non ha fatto le azioni di riduzione costi e tagli che ha condotto Nokia sfruttando l'occasione dell'acquisizione di Alcatel-Lucent. Oltre ad un piano di tagli (che colpisce pesantemente anche l'Italia) deve recuperare iniziativa sul mercato e lo sta già facendo puntando su una carta: 5G e IoT insieme.

All'MWC e in generale nel mese di febbraio ha così mostrato un particolare attivismo fatto anche di nuove alleanze e non solo con gli operatori. A Barcellona, l'azienda si è presentata con il biglietto da visita dell'annuncio di quella che ha definito "la prima piattaforma 5G al mondo", combinando cioè una soluzione rete "core" e una radio,

basata sulla rete di prova realizzata con Deutsche Telekom e la coreana SK Telecom. Una “combinazione” che ha permesso di sperimentare anche l’uso di “Network Slice” interoperanti su base intercontinentale.

Negli Usa, ha avviato test con un cliente storico, cioè Verizon. Non direttamente legata al 5G, ma comunque all’infrastrutturazione delle reti, è stata inoltre l’annunciata collaborazione con Panasonic per realizzare, grazie anche alla tecnologia delle batterie di accumulo del gruppo giapponese, soluzioni “smart sustainable energy” destinate a operatori mobili e operatori di torri di trasmissione.

Con China Mobile, Ericsson ha annunciato la conclusione di un test in materia di “connected factory” su base IoT attraverso una serie di applicazioni LPA o “Low Power Wide Area” e Narrow Band IoT con connessione cellulare 5G. Ancora l’azienda svedese ha annunciato una collaborazione per esplorare il potenziale del 5G con l’italiana Comau del gruppo Fca unendo tecnologie come IoT, cloud e big data. Accordi per la sperimentazione 5G sono stati inoltre annunciati all’MWC da Ericsson con l’operatore taiwanese Chunghwa.

• La chimera del 5G

Resta una domanda tutt’altro che retorica, che proprio a Barcellona ha avuto una coda nel confronto industria – Commissione Ue. C’è davvero bisogno del 5G? E soprattutto, se davvero la futura rete mobile farà davvero tanti miracoli, quanto siamo disposti a pagarla?

Un po’ debole sul fronte degli smartphone, che da anni catalizzano l’attenzione di pubblico e media, il MWC 2017 riponeva molte attese proprio sul tema reti. Non perché ci sia già molto da vedere, ma perché se il 4G è stata una mezza delusione dal punto di vista economico (le reti funzionano, gli incassi un po’ meno), le attese sono ormai rivolte verso il 5G con previsioni che circolano di una filiera misurata in trilioni di dollari, cioè migliaia di miliardi.

Troppa grazia? Le giornate di Barcellona, diciamo subito, sono anche state l’occasione in cui gli operatori, quelli che alla fine pagheranno il conto sperando di farselo ripagare dai loro clienti, hanno esposto dubbi non trascurabili ai vertici della Commissione Ue, ovvero al Commissario per il Single Digital Market, l’estone Andrus Ansip. E non sono dubbi da poco, perché mettono in gioco le chance industriali dell’Europa stessa.

Tutte le evoluzioni delle reti precedenti arrivavano da una precisa spinta di mercato:

- *il 2G, cioè il GSM, è stato il grande successo dell’Europa e apriva la strada a nuovi servizi, come i messaggi Sms e un traffico dati che, pur limitato ai 9600 bit/s, poteva già permettere alcuni servizi, che sarebbero poi migliorati con la versione “enhanced”, cioè l’Edge, che arrivava a 100 kbit/s.*
- *Il 3G ha permesso il salto definitivo nel mondo dei dati. Non è decollato il modello un po’ “gonfiato” del “visiofonino” di fine secolo scorso (parola dell’allora ministro delle comunicazioni, Salvatore Cardinale), che prometteva accesso alla videocomunicazione a go-go, alla tv on line, ma il successo è stato indubbio, soprattutto quando dagli originali 384 kbit/s in mobilità si è passati al Megabit e più dell’Hsdpa / Hspa. Con il 3.5G, velocità dell’ordine dei 10-20 Mbit/s non erano più irrealistiche, anche se dovevano fare i conti con l’affollamento della cella.*
- *Il 4G è nato agli albori di questo decennio (2010-2011 negli Stati Uniti con AT&T e Verizon, quindi in Europa) sulla spinta di una volontà di ottimizzazione delle risorse e di passaggio generalizzato all’IP, più che di una precisa domanda.*

Aumento dell’efficienza spettrale di 2-3 volte e riduzione della latenza di 3-5 volte erano e sono i plus dell’ultima generazione mobile. Ma, tutto sommato, la differenza tra navigare a 20 mega con un 3G/HSPA veloce e a 50 con un 4G/LTE non era tale da muovere le acque più di tanto. Al punto che gli operatori non sono di fatto riusciti a “monetizzare” il salto di qualità promesso e legato ai nuovi investimenti.

Il 5G farà la stessa fine? La tecnologia – meno monolitica e fatta di un mix di risorse – promette questa volta di centinaia di megabit, potenzialmente anche alcuni gigabit al secondo, ma il vero *atout* del 5G dovrebbe essere quello di combinare in modo virtuoso diverse tecnologie di rete, sfruttando anche i servizi delle small e microcelle, per dare a ogni servizio le risorse effettivamente necessarie. Sotto questo profilo, il 5G potrebbe essere la tecnologia che supporta il video on demand e la pay Tv, così come la rete abilitante per l'IoT, dove velocità e capacità non servono, ma i nodi collegati possono davvero essere tanti.

Tuttavia, a chi possono interessare questi scenari? Non immediatamente all'industria 4.0, perché non si vede per qual motivo le aziende dovrebbero rinunciare a proprie reti locali per affidarsi nei loro collegamenti locali IoT ad una rete pubblica più complessa e meno sicura.

All'industria automobilistica per l'auto connessa? Forse, ma in Italia ci sono quasi 100 milioni di SIM e le auto vendute ogni anno non arrivano a 2 milioni. Fate i conti. E alle scatole nere assicurative, che sono già una realtà più che concreta, bastano anche le reti esistenti.

Alle smart cities e alle infrastrutture energetiche delle utilities? Può darsi, ma anche qui si tratta di cose che le reti attuali possono fare benissimo.. In sostanza, restano due ipotesi: 1) il 5G prenderà progressivamente il posto delle reti fisse; 2) il 5G potrà supportare il mondo del video-entertainment con trasmissioni in altissima risoluzione. A condizione però che qualcuno voglia pagare il conto.

Ed è proprio questo il tema che è stato significativamente posto a Barcellona dalle Telco al commissario Ue Ansip. Anzi, il capo di Vodafone, Vittorio Colao, ha detto in modo che più chiaro non poteva essere: “Nel dibattito manca un tema: quanto costa fare le reti e qual è il ritorno atteso?”

Il messaggio che gli operatori hanno trasferito ad Ansip è in sostanza semplice e preoccupante insieme: realizzare la rete 5G potrebbe costare un sacco di soldi e al di là delle dichiarazioni e ad un po' di contributi, le istituzioni nazionali ed europee sembrano più interessate a porre nuovi balzelli (le licenze) e vincoli normativi / tariffari. Se non si riuscirà a far quadrare i conti, il risultato è che si finirebbe almeno a breve-medio termine con il puntare più sul potenziamento del 4G che allo sviluppo di un 5G da cui ricavare poco. Colao è stato ancor più preciso in polemica con le ultime misure europee: “Si festeggia la fine del roaming internazionale, ma quei 4-5 miliardi di euro tolti agli operatori come saranno rimpiazzati?”

Il futuro delle reti nella sfera di cristallo di Cisco

A febbraio è uscita la nuova edizione del *Cisco Mobile Visual Networking Index* che proietta al 2021 la visione di un mondo interconnesso. Mentre altre stime misurano il numero delle linee mobili, valutato attualmente in 7,5 miliardi, leggermente più degli abitanti della Terra, l'indice di Cisco stima la crescita del numero degli abitanti della terra dotati di uno (o più cellulari).

Nel 2021, dice il rapporto, saranno 5,5 miliardi, un numero superiore ai 5,4 miliardi di utenti di un conto bancario, ai 5,3 miliardi dotati di acqua corrente e quasi doppio dei 2,9 miliardi serviti da una linea fissa.

In Italia si stima che il numero di dispositivi portatili per persona quasi raddoppierà passando dal 2016 al 2021 da 1,6 a 3.

Lo studio di Cisco prevede anche un aumento di 7 volte del volume del traffico dati nel quinquennio. Nel 2021, inoltre, dalle reti mobili passerà un quinto del totale del traffico Internet: 587 Exabyte, un aumento di 122 volte rispetto al 2011. In Italia, si stima che la quota del traffico Internet sulla rete mobile passerà dal 10% del 2016 al 15% nel 2021. La velocità crescerà, in Italia, da una media di 6,8 a 19 Mbit/s e nel mondo da 6,8 a 20,4 Mbit/s. Questo grazie anche all'incremento delle connessioni 4G che passeranno dal 50 al 95% del totale in Italia e dal 26 al 58% nel mondo.

Il settore elettrico in attesa di una svolta

Se il settore elettrico è stato negli ultimi due anni penalizzato dal calo dei prezzi delle materie prime energetiche (petrolio, gas) che ha ridotto anche l'interesse per le fonti alternative, ora che il greggio è risalito dal "fondo" sotto i 40 dollari a circa 55, con ulteriori proiezioni di crescita, il clima sta cambiando, ma ancora lentamente, anche sotto la spinta di segnali d'allarme (della IEA) sui prezzi in salita previsti per il 2020, in assenza di investimenti proprio in nuovi giacimenti oil & gas.

• Terna aumenta gli investimenti

Terna, l'operatore della rete di trasmissione ad alta tensione, ha annunciato dati preliminari per il 2016 con ricavi in lieve aumento (circa 1%) a 2,1 miliardi di euro, con un Ebitda sempre molto elevato a 1,54 miliardi, in linea con l'anno precedente, e investimenti per 900 milioni. Per il 2017 sono previsti ricavi per 2,25 miliardi e un avanzo operativo di 1,7 miliardi. Terna ha presentato anche alcuni riferimenti per il piano quinquennale 2017-2021 che sul mercato domestico prevede investimenti per circa 4 miliardi di euro, con incremento su base annua cumulata del 30% rispetto al piano precedente 2016-2019 che prevedeva 2,6 miliardi su quattro anni. Di questi, 1,4 miliardi sono previsti per il periodo 2020-2021.

Sul fronte internazionale, il piano prevede inoltre 180 milioni di investimenti Capex in Brasile e 70 in Uruguay. Nel periodo 2017-2021, in sintesi, prevista una generazione di cassa (cash flow operativo) di 6 miliardi, da destinare per 4 miliardi agli investimenti domestici e 2 miliardi di cash flow libero a investimenti internazionali, dividendi e oneri finanziari.

• Meno ricavi per Enel

Enel ha chiuso il 2016 con ricavi in discesa e margini in salita. L'operatore elettrico ha riportato un Ebitda ordinario, al netto delle partite straordinarie, di 15,2 miliardi di euro, l'1,3% in più sul 2015, sopra gli attesi 15 miliardi di euro, malgrado l'effetto cambi sfavorevole. I ricavi ammontano a 70,6 miliardi di euro, in diminuzione del 6,7% rispetto ai 75,7 miliardi del 2015.

Reti Infratel: la rinuncia di Telecom (e Fastweb)

Il troppo storpia? Dopo tanto discutere sulle politiche pubbliche per le reti, il mese di febbraio ha visto il colpo di scena, nemmeno tanto a sorpresa, della rinuncia di Telecom Italia a partecipare al secondo bando di realizzazione della rete in fibra da parte di Infratel. A breve distanza dall'assegnazione, tutta a favore di Enel Open Fiber, del primo bando da 1,4 miliardi per sei regioni, Telecom decideva di non partecipare al secondo bando da 1,2 miliardi di euro per dieci regioni (3.710 comuni in Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria, Friuli Venezia Giulia, Umbria, Marche, Lazio, Campania, Basilicata, Sicilia e Provincia di Trento). Analoga decisione era stata presa anche da Fastweb.

Per quanto clamorosa, a pochissimi mesi di distanza dall'annuncio che l'azienda guidata da Giuseppe Recchi e Flavio Cattaneo avrebbe partecipato a tutte le gare Infratel per le aree "bianche", cioè a fallimento di mercato, la decisione di Telecom (e di Fastweb) è comprensibilissima. Gli esiti della prima gara avevano visto EOF prevalere su tutta la linea, cioè sia nei punteggi per i parametri tecnici sia in quelli per i parametri economici, ma sia Telecom sia Fastweb contestavano soprattutto l'impostazione della gara che, secondo i principi fissati dall'Agcom, favoriva pesantemente gli operatori "non verticalmente integrati", cioè quelli che non portano servizi e rete direttamente all'utente. A giudizio dei due "incumbent" della banda larga, l'esito della prima gara non ha fatto che confermare questa "discriminazione" e, al di là delle motivazioni legali presentate nei ricorsi al Tar precedenti (non replicabilità dell'offerta, imprecisioni procedurali), l'handicap rappresentato da questo vincolo restava eccessivo per avere chances concrete.

Del resto, sul vincitore incombe anche l'onere di concessione della infrastruttura, a prezzi equi e competitivi anche ai concorrenti. Insomma, per Telecom è maturata la convinzione che a questo punto valesse la pena scegliere dove effettivamente impegnarsi, quindi intervenendo in proprio ma in modo selettivo anche nelle aree a insuccesso di mercato, con meno vincoli e più libertà di scelta.

Telecom e Fastweb sotto inchiesta

Ultima ciliegina sulla torta. Mentre Telecom e Fastweb rinunciano a partecipare alle gare Infratel, che considerano sostanzialmente “pilotate” con un regolamento Agcom che sembra fatto apposta per favorire l’unico grosso competitor “non integrato verticalmente”, cioè Enel Open Fiber (ormai un’alleanza Enel / Cdp che più statale di così non si può), nella corsa ai fondi pubblici per la rete, i soldi “privati” dei due operatori finiscono invece sotto il mirino dell’Antitrust.

Un procedimento d’indagine è infatti stato avviato da quest’ultima nei confronti di Flash Fiber, la joint venture di TI (80%) e della consociata italiana di Swisscom (20%) per la realizzazione della rete ottica FTTH. Secondo una determinazione dell’Antitrust, l’accordo “*costituisce un’intesa che appare potenzialmente idonea a impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all’interno dei mercati interessati o in una parte rilevante di essa*”.

Siamo davanti al classico bue che dice “cornuto” al toro, visto che se si voleva escludere gli unici operatori che hanno fatto gli investimenti sin qui si poteva evitare di inventare la pietosa coperta dell’ “operatore integrato verticalmente”? Tre segnalazioni, aperte tra l’estate del 2016 e lo scorso mese di febbraio da parte dei concorrenti Wind, Vodafone ed Enel Open Fiber, sono alla base dell’istruttoria che dovrà concludersi entro fine anno.

Secondo il Garante, il progetto Flash Fiber comporta “un coordinamento tra Fastweb e Telecom Italia in scelte strategiche relative alle reti fisse a banda larga e ultra-larga rilevante al punto da poter ridurre la concorrenza”.

Smart Home: ma il mercato c’è davvero?

Segnali di diverso genere arrivano intanto sul fronte della “casa intelligente” e degli oggetti “smart” interconnessi. Un’indagine di Gartner condotta nella seconda metà del 2016, limitatamente a tre paesi anglosassoni, ovvero Stati Uniti, Gran Bretagna e Australia, arriva alla conclusione che per ora quello della “Smart Home” è ancora un mercato di nicchia, fatto di “early adopter”, ovvero di “smanettoni”, attratti probabilmente più dalla tecnologia che dall’utilizzo effettivo.

A Barcellona, al MWC incominciava intanto ad emergere la percezione che il futuro del mobile non sarà disegnato solo dagli smartphone ma anche e soprattutto da una miriade di oggetti d’uso personale e familiare (da segnalare anche la completa integrazione, anche nel nome, del marchio Withings da parte di Nokia).

A Milano l’Osservatorio Internet of Things della School of Management del Politecnico ha presentato stime e previsioni per il mercato Smart Home, un mercato che comprende le diverse soluzioni “embedded” (come elettrodomestici connessi) e quelle di dispositivi ad hoc, per l’IoT domestico. Risultato? Crescita sì, ma non travolgente.

Si tratta di un mercato stimato per il 2016 in 185 milioni di euro, in crescita del 23% (ma non chiedete quale valore attribuire ad una lavatrice da 1000 euro che include una scheda w-ifi da 30 euro). Sempre secondo tale studio, il 26% dei consumatori italiani disporrebbe già di almeno un oggetto intelligente connesso e il 58% avrebbe espresso l’intenzione di acquistarne in futuro, quando, peraltro, avrà importanza anche la presenza di un canale in grado di supportare e indirizzare la nuova domanda, sin qui molto affidata al fai da te (DIY: Do It Yourself).

Quanto alla composizione del mercato, su 291 soluzioni IoT analizzate, quasi un terzo (il 31%) è composto da dispositivi per la sicurezza (es. sistemi di videosorveglianza, serrature, videocitofoni connessi e sensori di movimento); un altro 10% sono sistemi per il controllo da remoto degli elettrodomestici e per un altro 10% di sistemi per il controllo dei consumi dei dispositivi domestici. Il restante 9% riguarda la gestione degli impianti di climatizzazione.

Robot o no? Bill Gates lancia il sasso nello stagno

E' bastato un intervento di Bill Gates per sollevare un polverone senza precedenti in materia di automazione. Il fondatore e maggior azionista di Microsoft, che associa la posizione di uomo più ricco del mondo e di benefattore numero uno con la Fondazione che porta il nome suo e della moglie Melinda, ha lanciato due messaggi su temi di grande importanza. Nel primo, ampiamente condiviso, ha richiamato l'attenzione dei governi e dell'umanità sui rischi senza precedenti che il mondo sta correndo quasi inconsapevolmente: attacchi informatici così come anche attacchi biologici potrebbero creare ferite gravissime a Stati e popolazioni. Il guaio, aggiunge Gates, è che occorrerebbe un enorme sforzo di cooperazione internazionale e, invece, non siamo preparati.

Il secondo messaggio riguarda invece la diffusione delle nuove tecnologie dell'automazione. Non si tratta solo di robot che lavorano in fabbrica sulle linee di produzione, ma anche di attività professionali che sempre più possono vedere la sostituzione dell'umano con un software specializzato.

Dati "minacciosi" vengono dal mondo della finanza, dove sempre più analisti e specialisti sono affiancati e/o sostituiti da applicazioni in grado di far leva sulle capacità dell'intelligenza artificiale ed eliminare specialisti ben istruiti e pagati.

Per Gates si renderebbe così necessario intervenire con lo strumento fiscale, per ridurre l'impatto dell'automazione. L'intervento, ribadito con interviste in Gran Bretagna e un pubblico discorso in Germania, ad un convegno sulla Sicurezza Pubblica a Monaco il 17 febbraio (una città e una regione che ospitano tra l'altro la sede della Siemens). è bastato per dare la stura ad un dibattito infinito. Tassare sì o no?

Anche noti commentatori ed economisti hanno "preso la scorciatoia" facendo fare a Gates la parte del "luddista" sprovveduto. Il fondatore di Microsoft per il vero ha più semplicemente detto che la trasformazione tecnologica in atto sta avvenendo ad un ritmo tale da mettere in difficoltà il sistema economico e occupazionale e ha suggerito di introdurre una tassazione non a scopo dissuasivo, ma per utilizzare parte dei profitti derivanti proprio per formare e riqualificare i lavoratori al fine di meglio adattarli alle nuove tecnologie e ridurre quindi il rischio di espulsione.

Al di là dei commenti se sia opportuno tassare i robot o gli utili che questi rendono possibile, il tema maggiore potrebbe essere un altro, quello della creazione di "valore locale". L'Italia è tra i paesi che hanno una più rilevante produzione di robot e di tecnologie per l'automazione industriale (si veda il programma governativo Industria 4.0, i cui meccanismi sono ora in rete presso il Mise), ma il quadro potrebbe essere più incerto per l'automazione, che non è solo "industriale", ma anche professionale e nei servizi, di domani. Al di là dei profitti generati (che in un mercato competitivo non sono necessariamente garantiti), il vero tema è se si corra il rischio di sostituire costosa forza lavoro "locale", espressione di una generazione che ha passato a scuola più anni di ogni altra, con software californiano, robot giapponesi, impianti made in China. Sarà il tema dei prossimi anni.

Chiuso lunedì 6 marzo (c) Fmc

FMC 1986 – 2016

Trent'anni al servizio della trasformazione digitale della società

Gli strumenti per conoscere	<p>Nata nel 1986, FMC è la prima e unica società di consulenza di comunicazione italiana dedicata alle tecnologie della società digitale e dell'hi-tech, ad aver conquistato il traguardo dei 30 anni di attività: un segno di esperienza e di competenze consolidate a supporto della trasformazione del settore.</p> <p>FMC – Formule e Metodi di Comunicazione ha sviluppato competenze che si estendono dall'analisi dei mercati alla consulenza di immagine, alle relazioni con i diversi stakeholders delle aziende: stampa, istituzioni, comunità finanziaria, dipendenti, partner.</p> <p>Fanno parte di questo ventaglio di strumenti anche prodotti consulenziali-editoriali unici nel settore:</p>
Report Quotidiano <i>(su abbonamento)</i>	<p>Un servizio redazionale basato sulla selezione, confronto, sintesi delle notizie riguardanti il settore pubblicate dalla più autorevole stampa nazionale e internazionale e su analisi originali.</p> <p>Ogni anno, Fmc Report Quotidiano propone oltre 3 mila notizie (con più di 10 mila fonti originali) ed analisi / commenti a cura della redazione.</p> <p>FMC Report è lo strumento ideale per key managers e professionisti del marketing e della comunicazione. E' stato indicato dal Corriere della Sera (2012) "la migliore rassegna in circolazione"</p>
Report Settimanale <i>(su abbonamento)</i>	<p>La selezione settimanale delle notizie e commenti più rilevanti pubblicate nei sette giorni interessati.</p> <p>Ideale per chi non vuol perdere le informazioni che contano, ottimizzando i tempi.</p>
Megatrends <i>(su richiesta)</i>	<p>Un rapporto che sintetizza e commenta fatti e tendenze del mese.</p> <p>Un supporto ideale per chi vuol avere un quadro della situazione e trovare chiavi di lettura.</p>
Gli strumenti per comunicare	<ul style="list-style-type: none"> - Media / Press Relations - Newsletter, Pubblicazioni - Speech / Writing - Financial relations - Consulenza manageriale - Contenuto siti web & social - Ghost writing - Comunicazioni di mercato
FMC: dove	<p>Milano 20123 – Via Marradi, 5 – Tel 02.7.010 862 – 335 600 8823 Varese 21100 – Via S. Maria Maddalena 77 – Tel 0332 262 073 – 333 440 2852</p>