

## Rassegna del 22/11/2016

\*\*\*

<b>Libero Quotidiano</b>	<b>21</b> Mediaset tratta con Sky la vendita di Premium	<i>Sunseri Nino</i>	<b>1</b>
<b>Mf</b>	<b>13</b> Da Mediaset un segno di pace nella guerra con Vivendi	<i>Brustia Carlo</i>	<b>2</b>
<b>Italia Oggi</b>	<b>13</b> Vincent Bolloré perde colpi e miliardi	<i>Cosentino Giuseppe</i>	<b>3</b>
<b>Repubblica</b>	<b>24</b> Ricca cedola da Ei Towers ma per Amber può dare di più	<i>Bennewitz Sara</i>	<b>4</b>
<b>Mf</b>	<b>13</b> Ei Towers sprinta sull'extra-cedola	<i>Fusi Marco</i>	<b>5</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>27</b> Intervista a Elio Catania - Catania: «Dopo l'industria Ora si pensi a uno Stato 4.0»	<i>Del Barba Massimiliano</i>	<b>6</b>
<b>Sole 24 Ore</b>	<b>37</b> Focus - Hi tech. Lancia diretta video e foto che si autodistruggono	...	<b>8</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>27</b> New economy - Se la Rete va verso la balcanizzazione	<i>Sideri Massimo</i>	<b>9</b>
<b>Corriere della Sera</b>	<b>33</b> Facebook a Londra (dopo Google) E sulle tasse è scontro Schäuble-May	<i>Savelli Fabio</i>	<b>10</b>

### **ESTERA**

<b>Expansión</b>	<b>10</b> Le televisioni vogliono che gli operatori di telecomunicazioni paghino il secondo dividendo digitale	<i>Del Castillo Ignacio</i>	<b>12</b>
<b>Wall Street Journal</b>	<b>3</b> Amazon valuta di entrare nel business dello sport in TV	<i>Ramachandran Shalini</i>	<b>13</b>

In ballo i diritti della Champions

# Mediaset tratta con Sky la vendita di Premium

*Il Biscione punterebbe a un accordo extragiudiziale con Vivendi per poi aprire un tavolo ufficiale con Murdoch. Ma c'è l'incognita dell'Antitrust*

■■■ NINO SUNSERI

■■■ Mediaset bussava alle porte di Sky per trovare un partner cui affidare di Premium. Prima, però, deve chiudere la lite con Vivendi. Le indiscrezioni rimbalzano in Borsa da ambienti molto vicini alla trattativa. Il titolo Mediaset, dopo una fiammata che l'ha portato a quota 2,31 euro chiude stabile a 2,28 (-0,09%).

Da quanto si capisce, dunque il Biscione punta ad un accordo extragiudiziale con i francesi facendosi liquidare i danni per il mancato rispetto del contratto firmato ad aprile. Una volta tornata nella piena disponibilità della pay tv Mediaset potrebbe aprire il negoziato con Sky. A rafforzare questa soluzione c'è la rinuncia al ricorso per il congelamento del 3,5% di azioni proprie di Vivendi. Resta ancora in piedi la causa principale con la quale Mediaset chiede un risarcimento di 50 milioni per ogni giorno di ritardo nella definizione del contratto o in alternativa il pagamento di 1,5 milioni. Vivendi, invece lavora ad una nuova ipotesi. Vale a dire la trasformazione di Premium in un condominio con l'80% del capitale diviso

tra francesi e italiani, il resto ad un partner. Probabilmente Telefonica che possiede già 11% di Premium. A questo punto, però, Mediaset non ha grande interesse per questa soluzione. Forse preferirebbe incassare la liquidazione del danno per poi rivolgersi a Murdoch mettendo in mani sicure la sua pay tv in perdita fin dalla fondazione (2005). Sky potrebbe assorbire il concorrente e acquisire il diritto di trasmettere le partite della Champions per il 2017 attualmente in possesso del Biscione. A febbraio parte l'asta per le edizioni fino al 2020 e nel frattempo devono essere assegnati i diritti per la serie A. Senza più la concorrenza di Premium sarebbe più semplice, e meno costoso, per il gruppo Murdoch ottenere le licenze. Sarebbe, però, da vedere la risposta dell'Antitrust.

La situazione, dunque, rimane poco chiara. Vivendi accetterà di farsi da parte dopo aver pagato una pesante penale? E soprattutto: Bollerè, presidente e proprietario del gruppo francese rinuncerà così facilmente al suo sogno di creare il network europeo? Vedremo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Da Mediaset un segno di pace nella guerra con Vivendi

di Carlo Brustia

**M**ediaset invia al mercato un segnale positivo sulla questione Premium. Il gruppo televisivo di Cologno Monzese guidato da Pier Silvio Berlusconi nell'ambito del contenzioso con Vivendi sulla pay-tv ha reso noto di aver rinunciato alla procedura di urgenza per il sequestro cautelare delle azioni proprie del gruppo francese in quanto ritiene la procedura non più necessaria in seguito alla documentazione presentata dal gruppo francese. Mediaset si è infatti ritenuta rassicurata dalla documentazione depositata in cancelleria da Vivendi, che dimostra «l'ampia capienza delle azioni proprie» per periodi di tempo compatibili con la durata prevedibile della causa di merito. Per tali ragioni Mediaset ha deciso di rinunciare al ricorso d'urgenza, precisando che la causa di merito prosegue come già comunicato (udienza 21 marzo). Tutti gli scenari, segnalano da Equita Sim, sono possibili in questa fase. In ogni caso agli analisti la rinuncia al sequestro pare un segnale distensivo nei confronti di Vivendi e da Equita ritengono che entro marzo, quando ci sarà l'asta per i diritti della Champions League, si farà chiarezza sul futuro di Premium. Concorda Icbpi, secondo cui «il ritiro della richiesta di sequestro delle azioni proprie» rappresenta «un importante segnale distensivo tra le due società che potrebbe favorire una mediazione consensuale tra le parti». Per Mediobanca Securities la notizia è leggermente positiva considerando che Mediaset potrebbe esplorare opzioni alternative e apparentemente questa mossa «potrebbe essere letta come una porta leggermente aperta per nuovi dialoghi con il gruppo francese». Da segnalare infine che ieri a Piazza Affari il titolo Mediaset ha terminato le contrattazioni in calo dello 0,09% a 2,28 euro. (riproduzione riservata)



E LA SUA VIVENDI NON HA PIÙ UNA STRATEGIA, COME DIMOSTRA UN'INCHIESTA DI LE MONDE

## Vincent Bolloré perde colpi e miliardi

Dalle sue attuali difficoltà si capisce perché sta mollando le presa su Mediaset

da Parigi

GIUSEPPE CORSENTINO

**M**ais que fait **Bolloré**?, ma che sta facendo il signor **Bolloré**?, si chiedeva venerdì scorso con un titolone in prima pagina *Le Monde* che, come non accade spesso neanche nel più prestigioso quotidiano francese, ha scatenato tre grandi firme della sua redazione economica (**Alexis Delcambre, Alexandre Picarde, Sandrine Cassini**) per scoprire che cosa avesse in mente il gran patron del gruppo Vivendi, l'uomo che da anni lavora per cancellare la sua fama di raider di Borsa e accreditarsi come l'unico vero grande stratega dell'industria europea dei media (con annesso sistema delle telecomunicazioni secondo l'ormai acclarata politica della cosiddetta convergenza).

**Tanti, troppi segnali (e non solo il recentissimo** braccio di ferro che l'ha contrapposto per un mese ai giornalisti della sua *i-Télé* in sciopero portandolo perfino a scontrarsi con il Csa, il *Conseil Supérieur de l'audiovisuel*) indicano, infatti, un faticoso arrancare tra un business e l'altro, tra una scalata di Borsa costata molto e risultata, alla fine, poco efficace (il caso *Ubisoft*) e un'altra non meno problematica e costosa in termini di attivi finanziari (il caso *Gameloft*), una perdita di rotta, quasi un obnubilamento per un personaggio che si compiacce della definizione di «*limier de la finance*», il segugio dell'alta finanza, e che da qualche tempo si era messo in testa (come accade sovente agli uomini d'affari arrivati troppo in alto) di essere diventato infallibile, un re Mida intaccabile. Di più, un genio alla **Steve Jobs** in grado di imporre la sua agenda, il masterplan della sua Vivendi a tutti gli altri player del mercato dei media e delle tlc.

**Telecom, Mediaset, Ubisoft, Universal Music, Gameloft**, perfino una quota della Fnac nei giorni della guerra con Darty per il controllo dei grandi magazzini. Miliardi di euro, almeno cinque, secondo i calcoli degli analisti di Exane BnpParibas che ora cominciano a consigliare una certa presa di distanza, impegnati in un susseguirsi quasi ansioso di operazioni finanziarie di cui non s'intravede un disegno, una trama nonostante gli sforzi del suo uomo-immagine, l'abile **Michel Calzaroni**, di accreditare (soprattutto con ri-

petute uscite sul *Financial Times*, il che fa ancora di più imbestialire i media francesi) «une vision strategique» che nessuno, però, è riuscito a inquadrare.

**La sensazione, a cui l'inchiesta documentatissima di *Le Monde* apporta più di una «pezza d'appoggio», è che tutte le operazioni recenti del raider bretone siano state solo «des coups financiers dont il s'est fait une spécialité», incursioni borsistiche degne di un «pirata» come lo ha definito lo stesso presidente François Hollande nonostante una qualche «proximité» politica (socialista) che a noi italiani ricorda quella di certi imprenditori arretranti (tipo **Raul Gardini**, per fare un nome) al presidente del consiglio Bettino Craxi.**

**E che, al contrario, il racconto del grande piano strategico di una Vivendi «porte-drapeau de la culture européenne»,** alfiere della differenza culturale europea rispetto ai colossi americani come *Netflix* o Google, sia stata solo una gigantesca messa in scena ad uso e consumo dei media. Mentre il vero obiettivo era solo quello di «*asseoir son pouvoir*», di consolidare il proprio potere personale come scrive nel suo paper **Jean-Baptiste Sergeant**, un analista di *Main-First* che fino all'estate scorsa raccomandava di acquistare Vivendi e che ora ha cambiato idea.

**E perfino in ritardo visto** l'accumularsi di «*échecs*», di fallimenti dell'avventura bolloriana. Proviamo a fare un rapido elenco, rimandando ai tanti servizi che *ItaliaOggi* ha dedicato al tycoon (ma guai a chiamarlo così!) francese.

**Operazione Telecom:** per arrivare al 25% dell'operatore italiano Bolloré ha investito 2,4 miliardi di euro, il pedaggio pagato - così si legge nei bilanci di Vivendi - per entrare nel grande business della convergenza (tlc + media). Peccato che oggi il valore di quella partecipazione sia sceso a poco più di un miliardo, perdendone 1,5.

**Operazione Mediaset:** grandi abbracci con **Piersilvio Berlusconi** e grandi chiacchiere su un'alleanza strategica (ancora!) destinata a diventare «*la première brique d'un Netflix de l'Europe du sud*». Si sa com'è finita: in tribunale con accuse reciproche di mancato rispetto dei patti.

**Operazione Ubisoft:** 647 milioni di euro per conquistare il 25% del capitale della società inglese specializzata nei giochi on line ma nessuna capacità di prendere in mano l'azienda e di ge-

stirla a causa della feroce opposizione dei proprietari, la famiglia (bretone) **Guillemot**.

**Operazione Gameloft:** altri 622 milioni di euro impegnati in un'Opa ostile senza nessuna possibilità di creare sinergie tra *Canal+* *Gameloft* e *Universal*.

**Operazione Dailymotion:** 247 milioni per acquistare una piattaforma che distribuisce contenuti ma che da aprile scorso è praticamente bloccata perché Vivendi non vuole dare l'esclusiva sui contenuti Universal mentre quelli di *Canal+* non generano nessun fatturato aggiuntivo.

**Operazione BeIN Sports:** l'Anti-trust blocca il contratto con cui *Canal+* diventerebbe il distributore esclusivo dei contenuti sportivi (tra cui il campionato di calcio inglese) prodotti dal canale tv controllato dal Qatar. Un colpo pesante per *Canal+* che in un anno ha perso più di mezzo milione di abbonati (e per rifarsi ha dovuto accettare l'umiliazione commerciale di vendere gli abbonamenti attraverso la rete di Orange e di Sfr).

**Il conto degli insuccessi** si fa ancor più drammatico quando si passa ad analizzare i bilanci di Vivendi che è, giova ricordarlo, una società quotata e deve quindi rendere conto ai suoi azionisti. L'anno scorso Vivendi aveva una tesoreria attiva di 6,5 miliardi di euro. A fine settembre 2016, data dell'ultima trimestrale, si era ridotta a 2,5 miliardi. «*Ou sont allés ces milliards? Ont-ils servi l'intérêts du groupe*», dove sono finiti? sono stati utilizzati nell'interesse dell'azienda?, si chiedono gli analisti. Il sospetto è che siano serviti a rafforzare la presa di controllo di Bolloré come sembra dimostrare l'acquisto di azioni proprie per 2,1 miliardi a giugno scorso. Come se Vivendi non fosse più una holding finanziar-televisiva ma, piuttosto, una specie di «*family office*» del signor Bolloré e della sua famiglia.

—© Riproduzione riservata—



> ANTENNE

## Ricca cedola da Ei Towers ma per Amber può dare di più

SARA BENNEWITZ

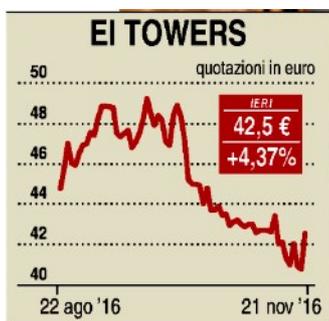
**C**hi di attivismo ferisce, di fondo attivista perisce. È il caso della Ei Towers controllata al 40% dai Berlusconi, che negli ultimi tre anni ha cercato di comprare prima RaiWay, poi la Inwit di Telecom, e infine non riuscendoci, ha annunciato che creerà valore a suon di buy back e di dividendi, attirando così un po' di fondi speculativi nell'azionariato. E proprio confidando sulle promesse della società delle torri, il fondo Amber - noto per esser entrato a gamba tesa in varie partite finanziarie - ha rastrellato il 6,5% del capitale di Ei Towers, in attesa degli eventi. Ma a metà novembre, data l'inerzia del gruppo e il languire del piano di buy back, Amber avrebbe scritto una lettera dura all'ad Guido Barbieri chiedendo di indebitarsi per restituire il capitale ai soci. Forse anche sotto la pressione di Amber, Ei Towers venerdì ha annunciato una maxi cedola da 3,6 euro, che però secondo il fondo attivista non sarebbero ancora abbastanza.



IL GESTORE DI INFRASTRUTTURE TV HA DELIBERATO UN DIVIDENDO STRAORDINARIO DI 3,6 EURO

# Ei Towers sprinta sull'extra-cedola

Brillante il titolo in borsa: +4,4% a 42,5 euro. La mossa è finalizzata al riequilibrio finanziario. Positivi i giudizi degli analisti, anche se qualche broker auspicava operazioni di m&a internazionali



DI MARCO FUSI  
MF-DowJONES

**B**rillante ieri a Piazza Affari il titolo di Ei Towers (che ha chiuso in rialzo del 4,4% a 42,5 euro) dopo che il cda della società che gestisce infrastrutture televisive ha deliberato di proporre all'assemblea degli azionisti la distribuzione di un dividendo straordinario di 3,6 euro per azione. La proposta, spiega l'azienda in una nota, sarà sottoposta all'assemblea degli azionisti il 12 gennaio e il dividendo sarà posto in pagamento dall'8 febbraio 2017.

La mossa è finalizzata a riequilibrare la struttura finanziaria in modo da ridurre il costo medio del capitale (Wacc). Ei Towers, infatti, ha precisato che la distribuzione di un dividendo straordinario, a complemento della già annunciata capital allocation (dividendo ordinario pari almeno al 100% dell'utile netto consolidato e piano di buy-back) è in linea con la struttura finanziaria target (un rapporto debito netto/ebitda di 2,5 volte) in uno scenario stand alone

(ovvero senza progetti di acquisizioni sul mercato italiano o internazionale), e contribuirà alla creazione di valore per tutti i portatori di interessi della società e a una migliore valorizzazione dell'azienda stessa.

Positivi i primi commenti raccolti tra gli analisti su questa operazione. Gli esperti di Icbpi per esempio hanno segnalato che tale decisione rappresenta una notizia decisamente positiva. Inoltre, il re-leverage della struttura finanziaria non pregiudica la possibilità di future operazioni di m&a. La banca ha confermato il giudizio buy e un prezzo obiettivo di 52 euro sul titolo.

I broker di Equita Sim (che hanno un giudizio hold e un target price di 54 euro sull'azione) hanno notato che tale mossa accelera il re-leverage dell'azienda. In Equita invece sono un po' perplessi sui tempi scelti per la proposta, visto che prevedono opportunità di acquisizioni in Italia nel primo semestre 2017 e dato che ritenevano più opportuno chiarire prima le incertezze relative a Mediaset Premium e al rinnovo del contratto che lega la società a Mediaset. Il dividendo, prosegue la nota, potrebbe essere un segnale di fiducia su entrambi i fronti e riflettere invece un certo scetticismo sulla possibilità di acquisire asset all'estero. Il dividendo offre al titolo un rendimento un tantum del 9%, in aggiunta al 4% ordinario. (riproduzione riservata)



Guido Barbieri e Valter Gottardi

Quotazioni, altre news e analisi su  
[www.milanofinanza.it/eitowers](http://www.milanofinanza.it/eitowers)



# Catania: «Dopo l'industria Ora si pensi a uno Stato 4.0»

## L'intervista

di **Massimiliano Del Barba**

«**S**a che le dico? Che, per rendere davvero competitivo il nostro Paese, a fianco del piano Industria 4.0 ci vorrebbe uno Stato, una Pubblica amministrazione 4.0». Elio Catania, presidente di Confindustria digitale, è appena uscito da un incontro a Firenze organizzato dall'Aspen Institute.

### Di che avete discusso?

«Di come approfittare di questo momento positivo».

### In che senso, scusi?

«Stiamo vivendo una fase che non vedevamo da anni. Con Industria 4.0 abbiamo finalmente una politica industriale incentrata sull'innovazione. È un momento senza precedenti: mai sono state messe al centro dell'agenda di governo così tante risorse. Ci sono gli incentivi, c'è la disponibilità del sistema bancario, ora sta agli imprenditori crederci. Non facciamoci scappare quest'occasione. Perché difficilmente tornerà».

**Veramente, se confrontiamo il livello di produttività dell'industria italiana con i nostri competitor nordeuropei, il ritardo pare già evidente...**

«Non le posso dar torto. Negli ultimi 15 anni la mancata innovazione dell'economia italiana e della Pa ci ha fatto accumulare un ritardo importante: paghiamo in competitività, in mancata crescita e in occupazione».

**È possibile monetizzare**

### tale ritardo?

«Due punti di Pil, mezzo milione di posti di lavoro, venticinque miliardi di investimenti in meno l'anno».

**Cosa le fa pensare che il piano Industria 4.0 sia veramente lo strumento per invertire questa tendenza?**

«Deve essere chiaro che quando si parla di rivoluzione digitale non c'è semplicemente in gioco una nuova tecnologia. Noi, di fronte, abbiamo la prospettiva di riprogettare il Paese, riorientando gli investimenti pubblici e privati verso l'innovazione».

**Insomma, sarà Internet a salvare l'Italia?**

«Guardi che non è solo una questione di tecnologia. Dietro l'Internet delle cose, il cloud e i big data c'è un nuovo modello economico. Per questo parliamo di rivoluzione. Ora, però, arriva la fase più complicata: non è più il tempo dei convegni, oggi dobbiamo scaricare a terra questa consapevolezza e tradurla in fatti».

**È sicuro che Industria 4.0 sia un piano applicabile alle nostre aziende, che sono piccole, polverizzate e poco managerializzate?**

«Io credo di sì e vedo molto interesse negli imprenditori. Che però ci chiedono come fare a introdurre queste nuove logiche nel loro modello produttivo senza fare *tabula rasa* del bagaglio di esperienze che si portano dietro. Il nostro roadshow per l'Italia serve proprio a questo. Siamo partiti da Ancona, poi siamo andati a Ivrea, ora andremo nel Veneto e a gennaio intensificheremo le tappe. Entro il 2017 ne faremo 25. Inoltre stiamo realizzando dei *digital innovation hub*, sedi a dimensione regio-

nale in cui le Pmi potranno trovare i canali di accesso alle informazioni, agli incentivi, alle tecnologie, alle competenze e alle startup per digitalizzare le proprie attività».

**C'è però la questione delle reti. Inutile collegare il toro al server, riempire i macchinari di sensori, abilitare operation room per la manutenzione da remoto se poi, fuori dai grandi centri, si viaggia ancora sotto i dieci megabite al secondo.**

«C'è un piano sulla banda ultralarga, ma il territorio va rimappato a seconda delle esigenze delle imprese. È tuttavia un fatto che, a fronte di uno sforzo infrastrutturale importante da parte degli operatori privati, sia la domanda ancora a languire. È una questione culturale».

**Una questione culturale che chiama in causa anche la formazione. Industria 4.0 richiede nuove figure professionali. Le abbiamo?**

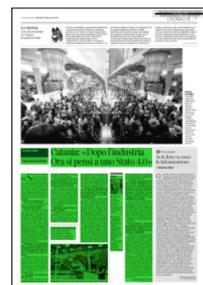
«Non tutte. Ci mancano data scientist, web analyst, robot cooperative manager. Avremmo dovuto formarli sei anni fa. Siamo anche in questo caso in ritardo. Impariamo la lezione: oggi il mondo si trasforma velocemente e l'Italia deve essere capace di anticipare i cambiamenti. A cominciare dalla macchina dello Stato. Che non è in linea con i tempi. Si tratta di un passaggio inevitabile: ecco perché è necessario che anche la Pubblica amministrazione s'impegni per ridisegnare i propri processi di funzionamento. Lo dico al governo: a fianco di un'Industria 4.0 serve una Pa 4.0».

mdelbarba@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il tessuto produttivo

«Gli imprenditori ora credono nella rivoluzione digitale, e le risorse ci sono»



Dir. Resp.: Luciano Fontana

## Chi è



● Catanese, 70 anni, Elio Catania dall'aprile del 2014 è il presidente di Confindustria digitale

● Laureato in Ingegneria elettronica alla Sapienza di Roma, master al Mit di Boston, è stato fra i vari incarichi anche presidente di Ibm, amministratore delegato di Ferrovie dello Stato e di Atm Milano



**Formazione** Servono nuove figure professionali, come data scientist e web analyst

**FOCUS**

**Hi tech**

**INSTAGRAM**

**Lancia diretta video e foto che si autodistruggono**

Instagram, l'applicazione per smartphone e tablet, di proprietà di Facebook, che consente di scambiare foto sui social network, imita Snapchat e lancia sulla sua piattaforma la diretta video e la possibilità di inviare foto e video destinati a sparire entro pochi secondi. La diretta video è legata alle Instagram Stories e consentirà di visualizzare un video in diretta della durata massima di 60 minuti, anche se non sarà possibile rivedere le trasmissioni in differita. La seconda novità si ispira anch'essa a Snapchat e consentirà di condividere foto e video che scompariranno dopo la visualizzazione da parte del destinatario. I due servizi sono ancora in rollout.



 **New economy**

## Se la Rete va verso la balcanizzazione

di **Massimo Sideri**

**Q**ualche giorno fa il premier cinese Xi Jinping, parlando alla World Internet conference in Wuzhen, ha detto che Internet è uno strumento dell'egemonia americana e che la Cina deve promuovere un suo approccio alla Rete. L'Asia si sta sempre di più spacchettando: l'Iran ha creato una propria Rete. La Corea del Nord anche. Il rischio di una balcanizzazione di Internet non è così peregrino. E non è nemmeno nuovo: l'Icann, il governo della Rete, ha tentato sotto la presidenza Usa di Barack Obama di aprirsi alle altre culture, soprattutto quelle asiatiche. Il primo passo è stato l'introduzione del «.com» arabo. Un'operazione culturale unica partita da Shabaka, un antico termine egizio che ha 2.700 anni di storia e che nel mondo arabo è ancora un nome comune, usato sia per i maschi sia per le femmine. Deriva da Shabaka Neferkare, «l'anima del Re è bellissima», un faraone del 700 avanti Cristo. Oggi è anche il termine che nei Paesi arabi indica (Inter)net: «.shabaka», dunque «.net» (o, meglio, il termine arabo di cui shabaka è la traslitterazione in caratteri latini) è stato il primo nuovo top level domain che l'Icann ha rilasciato. L'idea di base era permettere alle differenti culture di superare il monopolio del «.com» che riporta sempre all'egemonia anglofona. Solo negli ultimi due anni l'Icann ha autorizzato 117 suffissi. E di questi ben 70 erano cinesi. Come ha detto il fondatore di Alibaba, Jack Ma, la diffusione della Rete tra il crescente ceto medio cinese è il più importante fenomeno legato a Internet, anche per l'Occidente. Ma le parole del leader cinese, per ora, dimostrano che la diplomazia del «.com» è fallita e non è stata efficace come quella del ping-pong all'epoca dei due blocchi della Guerra fredda. Ps. Senza contare che il presidente eletto Donald Trump ha già mostrato di avere idee conservatrici anche sulla Rete e la sua neutralità.

 **massimosideri**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Facebook a Londra (dopo Google) E sulle tasse è scontro Schäuble-May

Il social network: 500 nuovi posti. Altolà di Berlino alla riduzione delle aliquote nella City

## Il negoziato con la Ue

Londra teme che la Ue non le consenta di avere la stessa politica fiscale sul risparmio

Wolfgang Schäuble La Gran Bretagna è ancora un Paese dell'Unione Europea. Deve rispettare il diritto comunitario

Se tre indizi fanno una prova, qui siamo persino a quattro. Dopo Amazon, Apple e Google, stavolta tocca a Facebook. Cinquecento nuovi posti di lavoro a Londra entro l'anno prossimo. Ingegneri, esperti di marketing e di vendite, analisti di dati, project manager. Un aumento secco della forza lavoro del 50% (attualmente il social network ha mille dipendenti nella capitale britannica, tra cui diversi italiani). «Il Regno Unito resta uno dei posti migliori in cui stare per un'azienda tecnologica», ha motivato la scelta Nicola Mandelsohn, la top manager al timone di Facebook in Gran Bretagna. Contestualmente ha annunciato anche una nuova sede nell'effervescente e creativo quartiere di Fitzrovia.

L'annuncio segue di pochi giorni quello di Google. Tremila nuovi posti di lavoro entro due anni, a Londra, per il colosso di Mountain View. Ingegneri, informatici, sviluppatori. A marzo invece era stato il turno di Amazon. Mancavano tre mesi al referendum per la permanenza o meno della Gran Bretagna nell'Unione europea e l'azienda di e-commerce, diretta emanazione di Jeff Bezos, aveva scommesso sul Regno Unito mettendo in cantiere 2.500 nuovi posti. Si disse che la vittoria del «Leave» avrebbe provocato un immediato dietrofront. Al contrario. Ai primi di luglio Amazon ha colto tutti di sorpresa. Altri mille posti tra Manchester, Londra, Cambridge, Edimburgo e Leicestershire.

Informatici, ma anche operatori nella logistica. Amazon ora ha 15.500 dipendenti in Inghilterra. A fine settembre Apple ha fatto altrettanto. Nuove assunzioni: 1.400. E il trasferimento in zona 2, nella simbolica centrale elettrica ormai abbandonata di Battersea. Otto miliardi di sterline di investimento per contenere i 6.500 dipendenti dell'azienda di Cupertino, che ha convertito Londra nel suo principale hub europeo. Verrebbe da chiedersi: che fine hanno fatto le Casandre che, post-Brexit, annunciavano un graduale disimpegno delle multinazionali dalla City?

In filigrana possiamo osservare che molto è da ascrivere alla politica fiscale che ha in programma di attuare la neopremier britannica Theresa May. Conservatrice, liberale. Proprio ieri ha fatto trapelare che potrebbe fare concorrenza alla soglia del 12,5% per la «corporate tax» fissata dall'Irlanda. L'aliquota applicata agli utili d'impresa, è nel Regno Unito al 20%. L'idea originaria era di abbassarla al 17%. Ora May ipotizza di ritoccarla al 14% (anche se il suo portavoce si è affrettato a smentire), che renderebbe il Regno Unito il più appetibile per le imprese nel consesso del G20.

La sortita proveniente da Downing Street ha fatto inalberare i tedeschi. Il ministro delle Finanze Wolfgang Schäuble ha lanciato un pesante avvertimento a Londra chiamata a rispettare le regole comunitarie: «La Gran Bretagna

è ancora un Paese dell'Unione europea», ha precisato. Preoccupato per il dumping (fiscale) che potrebbe provocare la decisione di ritoccare al ribasso la tassazione sulle imprese. «Tutto si gioca sul negoziato tra Ue e Gran Bretagna. O i Paesi membri si muovono compatti oppure il rischio è davvero che il Regno Unito riesca ad attrarre la maggioranza degli investimenti in Europa. Due sono i cardini: fare leva sull'interesse britannico per l'armonizzazione europea sul risparmio per pretendere il rispetto delle regole del mercato unico», dice Stefano Simontacchi, esperto di fiscalità internazionale, managing partner dello studio BonelliErede.

Un'analisi condivisa da Marco Gubitosi, responsabile della sede di Londra di Legance, che pone l'accento sul capitale umano: «Londra già rappresenta un'eccezione culturale. Perché è una città globale, con una forza-lavoro capace di competere con New York, Palo Alto e Singapore». Con una fiscalità di vantaggio sarebbe inarrivabile. Al netto delle scelte che faranno le grandi banche. Secondo Eugenio Romita, partner e responsabile del dipartimento Tax dello studio Gattai, Minoli Agostinelli, alcuni istituti potrebbero ripensare la politica sui finanziamenti alle imprese spostando una parte delle attività in Europa: «Per non incorrere in un fisco più penalizzante gli interessi attivi sui prestiti erogati verranno riscossi dalle filiali nella Ue, che godono di



un'aliquota zero e un'imposta sostitutiva dello 0,25% per le tasse indirette».

**Fabio Savelli**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le tasse degli Over the top

		TASSE SUGLI UTILI			TASSE SULLE VENDITE			
		Usa	Non Usa	Totale	Usa	Non Usa	Totale	
	Google	2012	40,8%	5,3%	19,4%	9,2%	1,6%	5,2%
		2013	26,4%	8,6%	15,7%	5,7%	2,2%	3,8%
	Apple	2012	70,2%	1,9%	25,2%	23,2%	0,7%	9,0%
		2013	61,0%	3,7%	26,2%	19,1%	1,0%	7,7%
	Amazon	2012	46,0%	N/D	78,7%	1,2%	0,1%	0,7%
		2013	1,6%	N/D	31,8%	0,0%	0,5%	0,2%
	Facebook	2012	40,1%	N/D	89,3%	16,5%	0,6%	8,7%
		2013	37,2%	N/D	45,5%	32,9%	1,5%	15,9%
	Yahoo	2012	37,0%	44,8%	37,2%	54,0%	4,6%	38,9%
		2013	19,0%	54,2%	24,2%	2,9%	4,3%	3,3%
	Tripadvisor	2012	43,7%	19,5%	31,0%	14,3%	8,2%	11,5%
		2013	49,3%	10,0%	27,8%	12,9%	3,4%	8,4%

Fonte: report della Commissione di esperti sulla tassazione dell'Economia digitale della Commissione europea

d'Arco



Wolfgang Schäuble

**20**

per cento l'aliquota sui redditi delle società attualmente in vigore in Gran Bretagna. L'ipotesi di ritoccarla al 14

# Las TV quieren que las 'telecos' paguen el 2º dividendo digital

**EXIGENCIA/** El sector de la TDT defiende que el coste de trasladar los canales sea pagado por los grupos de 'telecos'.

**Ignacio del Castillo.** Madrid

El sector de la televisión quiere ponerse la venda antes de la herida. Europa ha decidido que alrededor de 2020 una importante banda de frecuencias radioeléctricas cambie su uso actual –la televisión terrestre– de forma que sea entregada a las operadoras de telecomunicaciones móviles para el Internet móvil.

La banda es la de 700 Megahercios (MHz) y el proceso de traslado de canales para dárselos a las *telecos* es lo que se denomina segundo dividendo digital, puesto que va a ser muy similar al que se produjo en España a partir de abril de 2015, cuando se trasladaron los canales que se ubicaban en la banda de frecuencias de 800 MHz, conocida como el primer dividendo digital. El sector industrial que vive alrededor de la televisión en abierto se ha unido en una iniciativa de *lobby*, denominada Televisión Abierta, que pretende influir al Gobierno para que el proceso de traslado de los canales sea más fa-

vorable a los intereses del sector. Este *lobby* está formado principalmente por Uteca, la asociación de televisiones comerciales –es decir, principalmente Mediaset y Atresmedia–, Cellnex, Fenitel (los antenistas) y otras instituciones.

El nuevo *lobby* requiere que los costes del traslado de los canales, tanto para las televisiones o para Cellnex, como para los usuarios, sean gratuitos y por tanto el coste real sea asumido por las operadoras de telecomunicaciones, trayéndolo de las cantidades que ofrezcan para quedarse con las frecuencias.

Además, también exigen que se retrase al máximo el proceso, usando los dos años de prórroga que contempla Bruselas por causas justificadas, de forma que, en vez de en 2020, el proceso se realice en 2022. Y, por último, también piden que el resto de los canales que ahora se usan en la TDT –y que están por debajo de los 700 MHz– queden blindados para la TV, al menos hasta 2030.

Le televisioni vogliono che gli operatori di telecomunicazioni paghino il secondo dividendo digitale



# Amazon Weighs Sports-TV Push

By SHALINI RAMACHANDRAN

**Amazon.com** Inc. is exploring an ambitious push into the last bastion of traditional pay television: live sports.

In recent months, the e-commerce giant has been in talks with heavy-hitters such as the **National Basketball Association**, **Major League Baseball** and the **National Football League** on acquiring rights to live games, according to people familiar with the matter. It also has talked with smaller players like **Major League Soccer**, the collegiate Atlantic Coast Conference, college-sports network Campus Insiders, sports website 120 Sports, the **National Lacrosse League**, Major League Lacrosse and the World Surf League, these people said.

With at least some leagues, including the NBA, Amazon has floated the idea of creating an exclusive premium sports package for members of its \$99-a-year Amazon Prime program, though details are unclear, the people said. A premium sports package could attract new subscribers to Prime and to a potential Amazon "skinny bundle" of live channels online.

Amazon executives have even canvassed traditional TV networks for game rights they aren't using. They have asked **Univision Communications** Inc. whether it would consider producing and packaging the extra Mexican soccer-league games that it has rights to but doesn't air, one of the people said. And they approached

**Walt Disney** Co.'s ESPN and ONE World Sports, which televises niche sports like Russian hockey league games, to seek leftover, unproduced live games, other people said.

Amazon also is scouting abroad, on the cusp of a planned global video expansion. It paid \$10,000 for a tender document to potentially bid on Indian Premier League cricket games. And it is discussing licensing an international package of NBA games, a person familiar with the talks said. "My sense is they are interested in anything that might be out there," said Chad Swofford, vice president of digital for the ACC.

An Amazon spokeswoman declined to comment on its sports efforts.

Amazon's potential entry into sports broadcasting could shake up a lucrative business that has long been a stronghold of traditional pay-television outlets. That is in part because "they take such a view of the long game, while near-term financial returns drive the agenda for most companies," said one senior sports executive.

People familiar with their thinking say Amazon executives are keenly aware that the premium NFL Sunday Ticket package of afternoon football helped DirecTV attract subscribers when it launched its satellite-TV service to compete with cable. Amazon even asked for an exclusive license to the NBA's League Pass,

which offers live out-of-market games, one of the people said, but the NBA demurred, having long preferred selling it through multiple outlets. Amazon also is seeking sports packages such as NFL Game Pass, which offers replays of past matchups, to sell to Prime members as add-on channels, the people said.

Leading the talks is Amazon's head of sports, James DeLorenzo, a former Sports Illustrated executive hired in March. Also on Amazon's acquisition team: Sunil Dave, a former **Dish Network** Corp. executive who negotiated with sports networks. Amazon is racing to compete against tech giants like **Facebook** Inc. and **Twitter** Inc., as well as **BAM-Tech**, a spinoff of Major League Baseball, which are seeking sports rights to beef up their video offerings.

One big hurdle: many premium rights are tied up. The NBA's deal with ESPN and TNT stretches until the 2024-2025 season, while the NFL's pacts with ESPN, **CBS**, Fox and NBC run through early next decade.

Amazon would be wagering that sports will attract enough new Prime members to offset potentially large yearslong costs. Rival **Netflix** Inc. has long said viewers don't care to watch sports on-demand after the fact, making it an unattractive investment compared with shows or movies.

Amazon valuta di entrare nel business dello sport in TV

