Lettori: n.d.
Corriere delle Comunicazioni
03-FEB-2014
Diffusione: n.d.
da pag. 10

Poste Mobile guarda alle reti

▶ Con 3 milioni di clienti è il più grande dei virtuali, ma i numeri non bastano a garantire il futuro. E lo sa bene l'operatore, che punta ora a dotarsi di una propria infrastruttura di Tlc e che da metà 2014 si trasfomerà in Full Mvno. Per i servizi in arrivo nuove sim «evolute»

Via a un importante piano di investimenti per la trasformazione in telco tout court

Le nuove sim saranno abilitate a servizi come quelli basati sull'Nfc per i pagamenti in mobilità

■ **Si prepara** un anno rivoluzionario per **Poste Mobile**. Non solo passerà sulla rete di Wind, dicendo addio a Vodafone ma, cosa più importante, diventerà Full Mvno. Sarà quindi operatore mobile virtuale completo e così potrà spingere su servizi innovativi come i pagamenti wireless e l'identità digitale. E poiché l'operatore mobile di **Poste Italiane** è anche, di gran lunga, il più importante tra i virtuali italiani, il salto di qualità avrà un effetto dirompente sul mercato, costringendo altri soggetti (Fastweb in primis) a fare lo stesso passo.

Una volta diventato Full Mvno Poste Mobile, con i suoi 3 milioni di clienti, contribuirà a far maturare l'intero mercato italiano dei virtuali verso una maggiore indipendenza e differenziazione dagli operatori infrastrutturati.

Un passaggio obbligato, probabilmente. "Oggi le più accurate previsioni per il 2014 sono concordi nell'anticipare che gli operatori, sia tradizionali sia virtuali, non si sfideranno più sul terreno delle tariffe al ribasso ma sposteranno il confronto su altri fattori. In questo contesto Poste Mobile è pronta a dare un nuovo impulso ai servizi distintivi, elemento che sin dal lancio (novembre 2007) l'hanno differenziata dagli altri competitor", spiega l'azienda al Corriere delle Comunicazioni.

Del resto, Poste deve anche difendere la propria quota di mercato, che è in calo: a 52,4% a settembre 2013, contro il 57,3% dell'anno prima. "Poste Mobile avvierà nel 2014 un importante piano di investimenti che le consentirà di compiere un importante salto tecnologico passando da un modello Enhanced Service Provider a un modello Full Mobile Virtual Network Operator", dicono dall'operatore. "Un'evoluzione che porterà al potenziamento delle infrastrutture e garantirà numerosi benefici ai clienti, arricchendo ulteriormente il contenuto innovativo dei servizi distintivi offerti". In questo modo, Poste "sarà sempre di più un operatore mobile tradizionale. Si doterà infatti di una propria infrastruttura di telecomunicazioni che le consentirà di usare soluzioni di copertura radio di proprietà, oltre a garantire un maggior controllo della qualità dei servizi offerti alla clientela". La conseguenza è che "Poste Mobile sarà in grado di produrre una nuova generazione di sim con caratteristiche molto più evolute rispetto alle attuali, fra cui l'abilitazione completa ai servizi contacless Near Field Communication". Gli attuali utenti saranno quindi contattati da Poste per cambiare la sim (si prevede a partire da questa primavera).

Com'è noto, l'Nfc permette di pagare via cellulare nei Pos contactless, ma anche di usarlo come strumento di identificazione (per esempio come badge aziendale). Poste insomma sarebbe in grado così anche di partecipare al prossimo, prevedibile, boom di servizi per l'identità digitale (nuova forma di relazione tra cittadino e pubblica amministrazione), che è una delle priorità dell'Agenda digitale.

Non sarebbe una sorpresa, per Poste, che ha cavalcato da subito la frontiera dei servizi mobili innovativi (bancari) e che ha forti interessi nel mercato della PA digitale (a cui si rivolge, tra l'atro, con un'offerta cloud). "L'obiettivo di PosteMobile fin dal lancio è stato quello di trasferire e integrare su tecnologia mobile tutto il portafoglio dei servizi del gruppo Poste Italiane", spiegano dall'azienda. Ora ci sono servizi finanziari, informativi e dispositivi di m-payment, m-banking e m-commerce, su sim Poste Mobile associata a uno degli strumenti di pagamento Banco Posta (conto corrente o carta Postepay). È possibile verificare il saldo e ultimi movimenti del conto o della Postepay, pagare bollettini, fare bonifici, ricaricare Postepay e sim, trasferire denaro all'estero, tutto dal cellulare. "Inoltre, grazie ad un programma di partnership in continua evoluzione con siti di e-commerce di ogni categoria, Poste Mobile consente di pagare con la propria sim beni e servizi acquistati online".

Il cliente più tradizionale, possessore di cellulare di vecchia generazione può utilizzare i vari servizi dal menu della sim, via sms. Per quello più evoluto c'è l'app Poste Mobile. Ha di recente superato i 240mila download. Sono invece un milione i clienti abilitati ai servizi finanziari mobili e generano un transato annuo complessivo di pagamenti di circa 300 milioni di euro.

"I servizi finanziari (ricarica Postepay, bonifico, postagiro e pagamento bollettino) hanno segnato una crescita superiore al 25% anno su anno confermandosi i servizi più apprezzati dai clienti insieme al servizio di ricarica sim", dicono dall'azienda.

La tecnologia sviluppata da Poste per questi servizi ha di recente ottenuto, dall'European Patent Organisation di Monaco, il brevetto internazionale Epo, adesso esteso a 38 Paesi.

A.L.

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

ROBERTO GIACCHI
Ad di Poste Mobile

In negozio da questa estate si pagherà con il cellulare: ecco le offerte in arrivo

di Alessandro Longo31 gennaio 2014Commenta

Sarà quest'estate, con tutta probabilità, il momento della verità dei pagamenti mobili, intesi in due sensi: possibilità di fare e ricevere pagamenti elettronici in mobilità tramite cellulare. Lo dicono varie notizie di questi giorni. Da una parte, nell'attuale testo del Milleproroghe (appena passato dal Senato alla Camera) viene fissato al 30 giugno 2014 l'obbligo, per negozianti e professionisti, ad accettare pagamenti via bancomat oltre a 30 euro e quindi a dotarsi di Pos. È un ambito già presidiato da aziende tecnologiche, come Vodafone, Jusp, Payleven, che stanno offrendo un modo economico per adeguarsi: tramite apparecchi che, collegandosi a uno smartphone, lo trasformano in lettore Pos.
In questo stesso periodo, Poste Mobile si sta preparando a lanciare servizi Nfc (pagamenti wireless nei negozi) su ampia scala, grazie a nuove sim che derivano dal suo trasformarsi in operatore mobile virtuale completo ("Full Mvno"), a partire da giugno.

In un modo e nell'altro, insomma, il cellulare diventerà protagonista di un nuovo corso per i pagamenti italiani, soprattutto per quelli di piccolo importo: verso l'abbandono graduale del contante. Passaggio ormai non più rimandabile, com'è emerso anche nel recente convegno romano organizzato dall'associazione CashlessWay. Alla presenza di rappresentanti di Abi, Agenzia delle Entrate, Jusp si è ribadito che la massiccia adozione di carte di debito per pagamenti anche di piccole entità garantirebbe al sistema Paese risparmi annui per 40 miliardi di euro, pari a 3 punti di Pil.

È lo spirito che ha portato all'obbligo del pos. La norma era contenuta nel Crescita 2.0 (il decreto dell'Agenda Digitale) ed è andata incontro a parecchi ritardi nell'attuazione. L'uscita dall'impasse c'è stata a gennaio con la pubblicazione di un decreto attuativo Mise-Mef (previsto dal Crescita 2.0) che contiene le modalità per l'obbligo del pos. Si indica che i pagamenti Pos sono obbligatori per importi superiori a 30 euro e comunque per aziende che fatturano almeno 200 mila euro. Nell'ultimo decreto è specificato che entro giugno un altro decreto dovrebbe indicare le modalità per i pagamenti sotto i 30 euro, anche con l'uso di tecnologie mobili, e per le aziende che fatturano meno di 200 mila euro. Nel frattempo però il Milleproroghe sta spostando al 30 giugno la data in cui scatterà il primo obbligo, che invece- per il decreto Mise-Mef- sarebbe dovuto valere dal 30 marzo.

Le offerte per gli esercenti

Vodafone ha lanciato il dispositivo Mobile Pos, in partnership con Intesa San Paolo e Setefi, appunto prevedendo il futuro obbligo per gli esercenti. È un lettore che si collega a smartphone e tablet via bluetooth. Nei dispositivi mobili c'è tutta l'intelligenza necessaria per l'operazione e quindi il lettore può essere semplice, low cost. Questo espediente abbassa i costi per gli esercenti. L'offerta parte da un costo base di 12 euro mensili, che

include un tablet di nuova generazione, 4 GB di traffico internet, il servizio Vodafone Rete Sicura (che protegge la navigazione internet direttamente sulla rete) e il lettore Pos che di per sé non ha canone né costi di attivazione (il cliente paga una percentuale sulle transazioni, in base all'utilizzo effettivo). I normali mobile pos hanno un canone invece di 20-25 euro al mese, più il costo di commissione.

Mobile

Mvno alla prova dei servizi

La guerra dei prezzi non basta: evolvere o soccombere

Il caso Bip Mobile non resterà isolato, avvertono gli esperti. Tira aria di consolidamento, ma soprattutto di rinnovamento. La battaglia con le telco tradizionali, finora in nome delle tariffe low cost non basta ad assicurare il futuro. E non è un caso del il "big" Poste Mobile, che nell'ultimo anno ha perso qualche punto di marketshare, punta ad infrastrutturarsi per poter competere sul fronte dei servizi innovativi. Sul piatto anche la questione regolatoria e in particolare quella della terminazione. Il commissario Agcom Antonio Preto, annuncia l'avvio del quarto ciclo di analisi di mercato che per la prima volta includerà i Mvno.

LONGO DA PAG 8 A 11

Mvno: evolvere o soccombere

▶ Il mercato va verso il consolidamento e il caso Bip Mobile non resterà isolato. Per rimanere in piedi serve un'inversione di trend: la battaglia con le telco infrastrutturate non si fa più sui prezzi ma sui servizi innovativi

ALESSANDRO**LONGO**

Evolvere o morire. Per gli operatori mobili virtuali italiani si apre la stagione più difficile e più appassionante: secondo gli esperti, è cominciata la fase del consolidamento in questo mercato che in Italia non è mai decollato davvero, a differenza di altri Paesi. Sono circa 5 milioni ora gli utenti dei virtuali, dopo la perdita di quelli di Bip Mobile (220mila), finiti quasi tutti nelle mani di operatori maggiori. Di quei milioni, metà sono di **Poste Mobile** e un altro 15% è con **Fastweb**. Tutti gli altri hanno quote inferiori al 10% e anche nomi di peso come **Tiscali** e **Noverca** sono intorno al 2%.

Consolidamento vorrà dire due cose. Primo: che sono plausibili altri casi Bip Mobile. "Alla fine resteranno 4-5 virtuali, in Italia. Gli altri spariranno o faranno joint venture. E poi si passerà a un numero di 3-4", dice al Corriere delle Comunicazioni **Daniela Rao**, analista di Idc. Adesso sono una trentina i virtuali italiani (dopo Fastweb, per quote ci sono **Coop**, **Erg** e il gestore etnico **Daily Telecom**).

Secondo: "Gli operatori che raggiungeranno una sufficiente massa critica, faranno il passaggio a Full Mvno, per migliorare i propri margini, differenziarsi dai concorrenti, sviluppare servizi innovativi", dice **Cristoforo Morandini**, analista di **Between**. "È un salto di maturità per il mercato, ma significa anche che i più grossi aumenteranno la distanza dai minori, portando a ulteriore consolidamento".

Poste Mobile diventerà Full Mvno verso metà anno. Stessa mossa è valutata da Fastweb (l'hanno già fatta Noverca e Lyca Mobile). Essere Full Mvno significa gestire le sim, le numerazioni e i costi di terminazione mobili; ci si appoggia a operatori infrastrutturati solo per l'uso della rete e delle frequenze. "Per diventare Full Mvno bisogna dotarsi di una piattaforma di commutazione per la gestione dei servizi, cosa che è sensata solo se si hanno tanti clienti, perché è costosa", spiega Morandini. Equivale a una forma di infrastrutturazione dell'operatore."Ma chi può farlo deve farlo. Perché essere Full Mvno sarà il solo modo per sopravvivere".

Il motivo è che "dopo i grandi cali di prezzo nel 2013, non è più sufficiente fare i low cost per sopravvivere nella sfida con gli operatori maggiori", continua Morandini. Al di là degli aspetti contingenti, è proprio questo il problema che ha minato la solidità di Bip. "Si è posizionato come l'operatore low cost per eccellenza, proprio in un anno in cui tutti i prezzi del mercato sono andati in picchiata".

"I virtuali cambiano per rafforzarsi, adesso la posta in gioco è più alta e la battaglia si sposta sui servizi", conferma **Raffaele Giarda**, di **Baker & McKenzie**. Quali servizi? Tra gli altri, quelli per i pagamenti via cellulare (contactless Nfc), l'identità digitale del cittadino (secondo quanto previsto dalle normativa in itinere dell'Agenda Digitale), l'internet delle cose (M2M). È quanto fanno sapere al Corriere delle Comunicazioni, Poste Mobile, Fastweb, Tiscali, Noverca.

Le sim dei virtuali Full Mvno diventeranno quindi il cuore di una nuova intelligenza mobile, che custodisce diversi dati degli utenti e dei cittadini e abilita servizi innovativi. Per il rapporto con la Pubblica amministrazione, per pagare nei bar con i cellulari. Oppure per far comunicare macchine del caffè, frigoriferi, antifurti con altri oggetti (cellulari compresi), come previsto dal paradigma dell'internet delle cose. Un Full Mvno potrà anche ospitare altri virtuali sulla propria piattaforma, ottenendo così una nuova fonte di ricavo e meglio

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

potersi sostenere sul mercato: è quanto già fa Noverca, con due operatori.

A conferma che i virtuali sono in fermento, l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni si è già mossa per regolarne le evoluzioni. A novembre ha pubblicato una delibera per garantire loro un passaggio a Full Mvno in "tempi ragionevoli", imponendolo ai rispettivi operatori infrastrutturati. Nel prossimo e imminente ciclo di analisi del mercato dei servizi di terminazione vocale, per la prima volta includerà anche gli operatori virtuali, per decidere se e in che modo regolamentare la loro terminazione. Aspetto critico su cui è prevedibile la prossima battaglia normativa, tra virtuali e operatori normali. Quelli infatti spingono per avere condizioni di favore nella terminazione, come misura pro-competitiva (sulla scorta di quanto avvenuto per anni con 3 Italia e Wind).

Insomma, si attende un 2014 con colpi di scena nel mercato del mobile e virtuali saranno inediti protagonisti: con nuovi servizi, battaglie normative e forse altre morti eccellenti.

Al bivio

La strategia low cost non basta

I «piccoli» dovranno reinventarsi puntando sull'innovazione dell'offerta

La guerra dei prezzi con i big non è sostenibile: bisogna distinguersi per essere appetibili

■ **L'innovazione** potrà sbocciare quest'anno anche dagli operatori mobili virtuali considerabili "minori" per quota di mercato. Anzi: loro più degli altri ne avranno bisogno per sostenersi in un settore dove ha sempre meno senso la guerra dei prezzi con i big e dove diventa sempre più importante avere una buona massa critica per stare in piedi.

Aspettiamoci che questi operatori punteranno tutto su servizi e tariffe originali basati su internet mobile; alcuni di loro proveranno a varare anche le prime applicazioni "internet delle cose", come dicono da **Tiscali** e da **Noverca** al Corriere delle Comunicazioni.

I dati dicono che questi due siano tra i più piccoli in assoluto, sul mercato. Eppure, a conferma di quanto sia necessario guardare avanti se si è piccoli, Noverca è stato il primo Full Mvno italiano (su rete Tim). Lo è diventato prima ancora che questa evoluzione diventasse sinonimo di crescita opportuna per distinguersi dai big e stare sul mercato.

"Essendo Full Mvno, possiamo ospitare altri virtuali sui nostri sistemi. Ne abbiamo già due e altri tre contiamo di conquistarne nel 2014", dice **Davide Carnevale**, responsabile marketing di Noverca Italia, che ha 110 mila utenti (circa il 2% di quota tra i virtuali). Vendere il servizio ad altri virtuali aiuterà Noverca sulla strada verso i primi profitti (non ancora raggiunti). Noverca inoltre può utilizzare questi operatori terzi per entrare indirettamente in altre nicchie di mercato (come quello etnico). Non basta, l'operatore è consapevole che serve più massa critica: "Puntiamo a un milione di clienti. La nostra strategia 2014 ci vedrà quindi aumentare i punti vendita e lanciare applicazioni innovative, come già Noverca Plus (crea una sim virtuale ed è rivolta soprattutto agli italiani che vivono all'estero)". "Quest'anno lanceremo inoltre le offerte M2M, dove i margini di profitto sono altissimi. Avranno un canone fisso per gestire le varie sim che entreranno in apparecchi vari, dall'antifurto dell'auto alla macchinetta del caffè".

Coop Italia, Erg Mobile e Daily Telecom i più «grandi» fra i piccoli operatori virtuali

Sta pensando a questo mercato anche Tiscali (che è su rete Tim): "Potremmo occuparci di servizi per i contatori elettrici. L'obiettivo è avere molte sim con poco traffico, grazie al M2M", dice **Luca Scano**, il direttore generale. Per il resto "nel 2014 la strategia continuerà a essere quella di avere offerte economiche a pacchetto e di puntare a convertire, ai servizi mobili, i nostri utenti domestici".

Nei dati dell'**Osservatorio trimestrale Agcom**, Tiscali e Noverca rientrano nella categoria "altri", che fanno insieme un 13% di quota di mercato. Sono dati di settembre, però; quindi prima della caduta di **Bip Mobile** che, con i suoi (ex) 220mila clienti era il più grosso tra gli "altri". Dopo i due big tra i virtuali - **Poste Mobile** e **Fastweb** -, Agcom riporta i nomi di **Coop Italia** (8,1%, circa la metà della quota Fastweb), **Erg Mobile** (6,5%), **Daily Telecom** (4,6%). Sono dati da misurare sul totale delle sim dei virtuali, 5,2 milioni. Coop (su Tim) ed Erg (Vodafone) fondano la strategia su offerte che fanno sinergia con i propri punti vendita tradizionali. Coop quindi fa ricaricare la sim con i punti della spesa. Erg ha un doppio sistema: dà sconti carburante agli utenti mobili e offre minuti gratis con la carta fedeltà che si alimenta a ogni rifornimento. Daily Telecom invece è riuscita a ritagliarsi uno spazio nel mercato etnico cinese.

L'elenco dei minori sarebbe lunghissimo, visto che sono 26 i virtuali attivi (escluso Bip). Analoghi di Coop, quindi provenienti dalla grande distribuzione, sono **A-Mobile** (su Wind) di Auchan e **Uno Mobile** di Carrefour (su Vodafone). Il virtuale di Conad è scomparso nel 2009. Tra quelli che puntano sul mercato etnico si distingue anche **Lycamobile** (presente in 16 Paesi nel mondo, 8 milioni di utenti) e già Full Mvno in Italia (su rete Vodafone). Dà chiamate a basso costo verso molti Paesi in via di sviluppo, tra cui Romania, Marocco, Brasile, Albania, Cina, Russia e Ucraina (da un cent al minuto in su). Gratis, verso altri utenti Lycamobile di altri Paesi.

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

Operatori fissi che hanno un virtuale sono anche **BT Italia** (su Vodafone), che pure punta molto sulle tariffe internazionali da un cent in su; **Noitel**, **Terre Cablate**, **Digitel**, **Icn**, tra gli altri.

È possibile che alcuni scompariranno nel 2014. Certo è che la strategia delle tariffe low cost, su cui si fonda la maggior parte di questi soggetti, sarà sostenibile solo per pochi: per chi presidia una nicchia (etnica) e per chi fa sinergia con il proprio business principale sulla grande distribuzione. Tutti gli altri dovranno accelerare sul sentiero dell'innovazione, per restare sul mercato. **A.L.**

Lettori: 2.765.000
CORRIERE DELLA SERA
04-FEB-2014
Diffusione: 477.910
Dir. Resp.: Ferruccio de Bortoli
da pag. 27

Sussurri & Grida

Poste, operatore mobile da esportazione. In Brasile

(m.sid.) Il caso, talvolta, ha delle miracolose capacità predittive anche nel business: l'amministratore delegato di Poste Italiane, Massimo Sarmi — in odore dallo scorso settembre di passare alla guida di Telecom Italia — lancia un nuovo operatore mobile virtuale. E quale migliore destinazione se non il Brasile, proprio nell'occhio del ciclone dei dilemmi del gruppo telefonico guidato da Marco Patuano? Il progetto, seminato ben prima che iniziasse l'attuale tormentone Telecom, dovrebbe prendere il via in questi giorni con la firma di un accordo tra Poste e i colleghi brasiliani di Correios. I tempi sono strettissimi: la *joint venture* dovrebbe lanciare il servizio telefonico già nel primo semestre dell'anno. Il vero dilemma, però, partirà nelle prossime settimane: gli operatori mobili virtuali devono acquistare il traffico telefonico all'ingrosso. In Italia Poste mobile, dopo la prima stagione passata con Vodafone, sta organizzando il passaggio a Wind (Telecom che era stata cercata a lungo, non ha mai fatto un'offerta confrontabile con quella degli altri due operatori). Ma ora la questione si porrà doppiamente in Brasile: nel Paese carioca i due principali operatori mobili sono Vivo di Telefonica e Tim Brasil di Telecom (controllata da Telefonica, un'intreccio alla base dell'agitazione delle authorities locali). Dunque Poste dovrà valutare qual è il miglior partner giocando una doppia partita: Italia-Brasile e Poste-Tim.

@massimosideri

© RIPRODUZIONE RISERVATA

data stampa
Monitoraggio Media
33° Anniversario

Lettori: 907.000
Il Sole 24 ORE
12-FEB-2014
Diffusione: 267.228
Dir. Resp.: Roberto Napoletano
da pag. 21

Poste Italiane. Il ceo spiega in Parlamento i benefici dell'investimento e degli accordi commerciali

Sarmi: Alitalia darà un ritorno positivo

LA STRATEGIA DI CRESCITA

Il gruppo è pronto a sbarcare nel mercato telefonico brasiliano, replicando il modello di Poste Mobile in Italia

Celestina Dominelli
ROMA

Un occhio al Brasile dove **Poste** si prepara a sbarcare per replicare il modello di PosteMobile, già sperimentato in Italia (con 3 milioni di clienti agganciati) e improntanto a un mix di offerta (dalla telefonia mobile ai servizi finanziari e di m-commerce), ed è alla ricerca di un partner industriale. E un altro alla quotazione su cui il governo vuole accelerare.

Prima dell'appuntamento con la Borsa, però, il gruppo guidato da Massimo Sarmi deve portare a casa alcuni tasselli, fondamentali per valutarne poi il "peso" ai fini della valorizzazione, a cominciare dalla convenzione con Cdp (che regola la raccolta del risparmio postale). «In questo periodo sono in atto i lavori, che sono verso la fase conclusiva, per la conclusione del nuovo contratto», che - ed è la questa la novità annunciata ieri dall'ad, ascoltato prima alla Camera e poi al Senato -, «presumibilmente avrà durata di cinque anni con convenienza di entrambe le parti». Perché, è evidente, la stabilizzazione del rapporto tra le due garantirà maggiore sicurezza sul versante dei proventi (per Poste) e su quello della distribuzione (per Cassa che versa alla prima 1,6 miliardi di euro all'anno). Ma Poste sembra vicina anche a chiudere un altro obiettivo, cruciale prima dell'arrivo a Piazza Affari: il contratto di programma per l'onere del servizio universale. «È in via di finalizzazione - spiega sempre Sarmi in Parlamento -. Il mio auspicio personale è che si trovi un maggiore equilibrio con l'introduzione di materie che sono più consone ai tempi». Non solo, cioè, la disciplina della consegna della posta tradizionale, ma anche, è il pensiero dell'ad, tutto ciò che attiene alle nuove tecnologie «come ad esempio l'inclusione del digital divide».

Insomma, il governo - che ha portato i due tavoli a Palazzo Chigi, sotto la supervisione attenta di Fabrizio Pagani, consigliere economico di Letta - vuole sciogliere i due fronti. E portare a soluzione anche il nodo dei crediti vantati dal gruppo verso lo Stato, il cui valore, spiega Sarmi alle Camere, «è inferiore ai due miliardi di euro» (di cui 1,18 solo verso il Mef e la presidenza del Consiglio, documenta l'ultima semestrale del gruppo) ed è la somma di diversi componenti. «Il mercato - avverte l'ad - chiede di avere visibilità, ma da parte dell'azienda non c'è ansia da dire che ce li devono dare subito». La copertura, però, andrà ovviamente chiarita prima delle "nozze" con il mercato. Al quale, il numero uno conta di portare in dote anche il ritorno dell'investimento in Alitalia (75 milioni di euro) e dei benefici legati ai recenti accordi commerciali con la compagnia (si veda altro articolo in pagina).

Il gruppo si avvicina quindi a tappe forzate alla quotazione e, nei giorni scorsi, l'ad ha incontrato alcune banche d'affari che gli hanno confermato l'interesse degli investitori istituzionali («già oggi stiamo raccogliendo le richieste», si lascia scappare), cui si affianca quello dei clienti («desiderano comprare le azioni»). Mentre il Mef - che oggi riunirà il comitato per le privatizzazioni presieduto dal dg del Tesoro, Vincenzo La Via - si prepara a scegliere gli advisor che lo affiancheranno sia nel percorso di quotazione di Poste che nella valorizzazione di Enav, altro tassello clou del piano dell'esecutivo. Anche l'amministratore unico della società dei controllori di volo, Massimo Garbini, ha visto nei giorni scorsi diversi banker e ha costituito, all'interno dell'azienda, un pool incaricato di preparare tutta la documentazione che servirà nell'iter di apertura del capitale.

La macchina delle privatizzazioni del Tesoro dunque è in marcia, come quella di Cassa depositi e prestiti. E, guardando ai dossier di quest'ultima, nei prossimi giorni Fincantieri dovrebbe riunire le dieci banche scelte per il consorzio di collocamento e fissare la tabella di marcia per la quotazione del gruppo cantieristico guidato da Giuseppe Bono. L'obiettivo, anche qui, è far presto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Vertice di Poste. Massimo Sarmi

FINANZA & MERCATI
Alitalia, governo e banche appoggiano Etihad

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

Lettori: 2.835.000
la Repubblica
12-FEB-2014
Diffusione: 431.913
Dir. Resp.: Ezio Mauro
da pag. 22

Il caso

In vista della privatizzazione l'amministratore delegato evidenzia il credito. Nuovo accordo in Brasile

Poste, Sarmi batte cassa "Lo Stato ci deve 2 miliardi"

2 mld

I CREDITI CON LO STATO
L'ad di Poste Italiane Sarmi spiega che il credito con lo Stato è "inferiore a 2 miliardi"

90 mln

GLI ACCORDI CON ALITALIA
I contratti commerciali stipulati da Poste Italiane con Alitalia in 3 anni genereranno 90 milioni di margini

ROSARIA AMATO

ROMA — Le Poste vantano nei confronti dello Stato un credito «inferiore ai due miliardi». Lo ricorda, in vista della privatizzazione, l'amministratore delegato dell'azienda, Massimo Sarmi, a margine dell'audizione alla Camera sul progetto di messa sul mercato del 40 per cento di Poste Italiane. Da parte dell'azienda, ha precisato l'ad, «non c'è ansia da dire che ce li devono dare subito». Ma «il mercato vuole chiarezza». Si tratta sia di «crediti con lo Stato centrale che per servizi forniti ai ministeri. Pensate - ha fatto notare inoltre Sarmi - quanto possiamo essere valorizzati sul mercato se queste partite di crediti possono essere riscosse nel corso del tempo».

Del resto la privatizzazione, sottolinea Sarmi, ha suscitato molto interesse «nel mondo finanziario internazionale», ma anche molta curiosità tra i clienti: «Già oggi stiamo raccogliendo le richieste». Oggi tornerà a riunirsi il comitato istituito al ministero dell'Economia: sul tavolo dei tecnici il parere sulla scelta degli advisor finanziari e legali, sia per Poste che per Enav.

Sarmi ha anche precisato che, per quanto riguarda la raccolta del risparmio, Poste Italiane si avvia a concludere il rinnovo del contratto con Cassa Depositi e Prestiti, che questa volta «presumibilmente avrà una durata di cinque anni», maggiore del precedente, che era di tre anni. Inoltre gli accordi commerciali siglati con Alitalia genereranno «per Poste Italiane 30 milioni di margini l'anno per tre anni» per un importo complessivo di 90 milioni.

Sul fronte internazionale, Sarmi ha parlato dell'alleanza con Correios do Brasil, che ha l'obiettivo di lanciare nel Paese sudamericano il servizio di telefonia mobile. L'accordo arriva dopo quello tra Tim Brasil e Telecom Italia, dal momento che, spiega Sarmi, «il Brasile non è un mercato saturo come l'Italia, ma è in espansione, e anche gli operatori dotati di infrastruttura sono interessati ad offrire i propri servizi ad un operatore mobile virtuale». Il partner industriale brasiliano che metterà a disposizione la rete, tra Tim Brasil, Vivo e America Movil verrà infatti scelto entro aprile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AL TIMONE
Massimo Sarmi, ad di Poste Italiane

ECONOMIA
Bollette gas più care per aiutare le imprese

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

Lettori: 1.229.000
Il Messaggero
12-FEB-2014
Diffusione: 189.861
Dir. Resp.: Virman Cusenza
da pag. 15

Poste sbarca nella telefonia brasiliana

UNA SOCIETÀ CON UN PARTNER CARIOCA L'OBIETTIVO DI SARMI E REPLICARE IL SUCCESSO DI POSTE MOBILE E INTERNAZIONALIZZARE

▶Almeno 100 milioni verranno destinati a costituire una Newco

LA STRATEGIA

ROMA In attesa della privatizzazione, che dovrebbe scattare prima dell'estate, la strategia di crescita delle Poste non si ferma. Anzi accelera sul fronte internazionale. Il piano messo a punto da Massimo Sarmi, ad del gruppo, prevede l'espansione in Brasile e precisamente nel ricco mercato della telefonia. Il tutto, è evidente, per valorizzare ancor di più l'azienda in vista dell'ingresso dei privati. Il modello da esportare oltre confine è quello di Poste Mobile che qui in Italia ha avuto un grande successo (dal 2007 ad oggi oltre 3 milioni di clienti). L'obiettivo - grazie all'esperienza e al know-how maturati - è sfondare in un mercato in crescita come quello sudamericano, i cui margini sono ancora molto elevati rispetto agli standard europei.

L'OPERAZIONE

«Abbiamo costituito - annuncia il top manager in un'audizione parlamentare - con Correios do Brasil, una società mista che dovrà operare nel settore. Adesso siamo alla ricerca di un partner industriale in grado di aprire la rete alla nostra società che offrirà i suoi servizi da operatore mobile virtuale». L'operazione è in una fase avanzata visto che è stato già fatto un primo giro di incontri «con i tre operatori presenti». Si tratta di Tim Brasil, Vivo, l'operatore che fa capo a Telefonica, e America Movil del magnate messicano Carlos Slim. Tutti gli operatori, ha aggiunto Sarmi - «hanno mostrato grande interesse». L'idea di Sarmi, che nel settore delle tlc vanta un'esperienza di assoluto livello, è quella di replicare quanto di buono fatto da Poste mobile. Una società talmente in salute che solo pochi mesi fa, come si ricorderà, qualcuno pensava addirittura di staccare dal gruppo e quotare poi in Borsa. Del resto le oltre 3 milioni di sim e la crescita costante sono lì a testimoniare la bontà dell'iniziativa. Ora l'obiettivo, in un mercato in espansione come quello brasiliano, è ancora più ambizioso.

MOSSA RAPIDA

Al Messaggero risulta infatti che Poste, attraverso la joint venture in Brasile, punti, ovviamente in prospettiva, a vendere oltre 6 milioni di sim in terra carioca. Con un investimento complessivo che, secondo gli analisti, dovrebbe aggirarsi intorno ai 100 milioni di euro. I ritorni economici - si spiega - sono assicurati anche dal fatto che gli operatori brasiliani dotati di infrastruttura sono molto interessati ad offrire i propri servizi ad un operatore mobile virtuale. Sarmi ha poi confermato che gli accordi commerciali con Alitalia genereranno per Poste «oltre 30 milioni l'anno di margine complessivo in tre anni» per complessivi 90 milioni. In dirittura d'arrivo anche il rinnovo del contratto con Cassa Depositi e Prestiti per la raccolta del risparmio postale. L'accordo avrà una durata più ampia rispetto al contratto triennale, scaduto a dicembre del 2013, arrivando a 5 anni. Insomma, tutti i tasselli in vista della cessione del 40% stanno andando a posto. Tant'è che già adesso tra i clienti delle Poste emerge il forte interesse per la privatizzazione. Lo stesso interesse che, aggiunge Sarmi, arriva dai fondi internazionali e dagli investitori istituzionali.

Umberto Mancini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Massimo Sarmi

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

PER L'AD SARMI LA NUOVA CONVENZIONE CON CDP DURERÀ CINQUE ANNI

Poste, clienti già pronti all'ipo

DI ANNA MESSIA

La convenzione con la Cassa Depositi e Prestiti per la distribuzione di libretti e buoni negli uffici postali è in via di definizione e avrà una durata di cinque anni, mentre il contratto di programma per la fornitura del servizio universale sta per essere messa a punto. Non solo. Anche i clienti allo sportello hanno iniziato a chiedere informazioni per sottoscrivere azioni del gruppo. I cantieri per la privatizzazione del 40% di Poste Italiane, da realizzare entro l'anno, sono insomma in piena attività, come ha fatto sapere ieri l'amministratore delegato del gruppo, Massimo Sarmi, chiamato in audizione sia alla Camera sia al Senato. E anche gli investitori istituzionali sono pronti a intervenire. Sull'apertura del capitale di Poste «c'è grande attesa. In questi giorni ho avuto modo di parlare con diversi esponenti del mondo finanziario internazionale. Tutti hanno manifestato grande interesse per questo evento, un'operazione non si vedeva da qualche tempo», ha detto. Anche da parte dei clienti «c'è una certa curiosità» per la quotazione del gruppo. «Già oggi stiamo raccogliendo le richieste». Sarmi ha ricordato il successo riscosso dall'azienda quando a luglio scorso ha emesso un bond che ha suscitato l'interesse di oltre 200 investitori internazionali dalla Germania all'Estonia. In una sola ora la richiesta aveva superato di cinque volte l'offerta con un tasso di rendimento di 15 punti base sopra il Btp a cinque anni.

Già da dieci anni le Poste hanno un rating e «l'azienda è apprezzata su tutti i mercati internazionali perché viene percepita come sicura», ha dichiarato Sarmi aggiungendo che l'ingresso dei privati nel capitale del gruppo e la quotazione consentiranno a Poste di crescere ancora, guardando ai mercato internazionali e possibili acquisizione che possono essere utili per sviluppare la crescita dei suoi asset. Con un'azienda quotata, valutata dal mercato, sarebbe per esempio più facile concludere operazioni di acquisizione o alleanze internazionali. Del resto Poste Italiane ha già firmato diverse partnership l'ultima delle quali, ancora in fase di definizione, riguarda il Brasile dove insieme all'operatore locale, il gruppo punta realizzare un progetto simile a quanto fatto in Italia con la telefonia mobile (Poste Mobile), mentre con le poste di Mosca si lavora a piani di sviluppo sulla posta ibrida e al commercio elettronico. «Più si cresce» ha spiegato il manager, «più sappiamo che le attività regolamentate e di sviluppo richiedono capitali e flessibilità». È successo per esempio di recente con la controllata Poste Vita, la compagnia assicurativa, leader del mercato e fonte della maggioranza dei profitti del gruppo, che, come anticipato da *MF-Milano Finanza*, ha avuto bisogno di un aumento di capitale di 150 milioni che si sono aggiunti all'iniezione di 200 milioni già completata la scorsa estate.

Per quanto riguarda invece il rinnovo del contratto sul risparmio postale fra Poste e Cassa Sarmi ha affermato che è nella fase conclusiva e «presumibilmente avrà una durata più ampia con convenienza di entrambe le parti. Si dovrebbe passare a cinque anni dai tre anni del contratto scaduto a dicembre. Mentre sul contratto di programma per il servizio universale, scaduto nel 2012, Sarmi ha auspicato che si trovi un maggior equilibrio tra costi e risorse prevedendo per esempio «l'introduzione di materie che sono più consone ai tempi, come ad esempio l'inclusione del digital divide». L'ad di Poste Italiane ha poi accennato all'investimento di 75 milioni per l'aumento di capitale di Alitalia. I contratti commerciali sottoscritti dalla compagnia di bandiera in sinergia con Mistral Air (la compagnia aerea di Poste) porteranno a «margini complessivi di oltre 30 milioni di euro l'anno per tre anni», ha puntualizzato Sarmi allontanando l'ipotesi che l'intervento dei gruppo postale in Alitalia possa essere configurato come un aiuto di Stato. (riproduzione riservata)

Massimo Sarmi

Alitalia, Etihad va dalle banche

Poste, clienti già pronti all'ipo

Lettori: 295.000
Libero
12-FEB-2014
Diffusione: 104.543
Dir. Resp.: Maurizio Belpietro
da pag. 25

Poste punta alla telefonia brasiliana

■■■ Poste Italiane è pronta a sbarcare nel mercato telefonico brasiliano, replicando il modello di Poste Mobile in Italia. «Abbiamo costituito - ha affermato l'amministratore delegato di Poste Massimo Sarmi a margine di un'audizione in Senato - una società di diritto brasiliano con Correios do Brasil. C'è interesse delle poste e del Governo brasiliano per il modello realizzato in Italia» dove Poste Mobile, operatore virtuale che ha fatto un accordo prima con Vodafone e poi con Wind, offre sia servizi telefonici sia altri tipi di servizi. «Il Brasile non è un mercato saturo come l'Italia, ma - ha aggiunto Sarmi - è in espansione».

Fra Elkann e Della Valle volano le scarpe

data stampa
Monitoraggio Media 33° Anniversario

BREVI

POSTE ITALIANE

Sarmi, tlc anche in Brasile

Poste Italiane accelera sulla joint-venture con Correios do Brasil, dedicata ai servizi di telefonia mobile. L'ad Massimo Sarmi ha già incontrato i tre grandi operatori mobili brasiliani (Tim Brasil, Vivo e America Movil) che devono mettere a disposizione la rete.

BREVI

POSTE ITALIANE

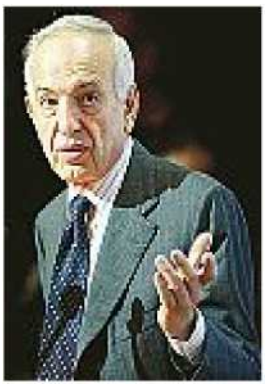
Punta sulla telefonia in Brasile

Poste Italiane vuole sbarcare nel mercato telefonico brasiliano, replicando il modello di Poste Mobile lanciato in Italia. «Abbiamo costituito - ha detto ieri l'amministratore delegato della società Massimo Sarmi - una società di diritto brasiliano con Correios do Brasil. C'è interesse delle poste e del Governo brasiliano per il modello realizzato in Italia».

Inps: arriva il commissario, ma solo per sei mesi

Il 25% delle famiglie soffre il disagio sociale

Poste sbarca in Brasile «Puntiamo sulla telefonia»



LA privatizzazione di Poste Italiane si avvicina. Il rinnovo del contratto con Cassa Depositi e Prestiti per la raccolta del risparmio postale si avvia alla fase conclusiva. E la sua durata si allungherà da 3 a 5 anni. Intanto l'ad Massimo Sarmi (**foto**) annuncia che Poste è pronta a sbarcare nel mercato telefonico brasiliano: «Abbiamo costituito una società di diritto brasiliano con Correios do Brasil. C'è interesse per il modello realizzato in Italia».

Poste Italiane si allarga Ora nel mirino c'è la telefonia in Brasile

Si allarga il perimetro industriale di Poste Italiane. La società guidata da Massimo Sarmi è pronta a sbarcare nel mercato telefonico brasiliano, replicando il modello di Poste Mobile in Italia. "Abbiamo costituito - ha affermato l'amministratore delegato a margine di un'audizione in Senato - una società di diritto brasiliano con Correios do Brasil. C'è interesse delle poste e del Governo brasiliano per il modello realizzato in Italia" dove Poste Mobile, operatore virtuale che ha fatto un accordo prima con Vodafone e poi con Wind, offre sia servizi telefonici sia altri tipi di servizi. "Il Brasile non è un mercato saturo come l'Italia, ma - ha aggiunto Sarmi - è in espansione". Quanto al partner tecnologico necessario per realizzare l'operatore virtuale anche in Brasile, Sarmi ha precisato che Poste ha parlato con i tre operatori maggiori di telefonia mobile in Brasile e da parte di tutti c'è stato interesse. Sempre ieri lo stesso Ad ha parlato anche di Alitalia, rivelando che grazie ai recenti accordi commerciali siglati tra Poste e la compagnia aerea saranno generati per le Poste 30 milioni di margini l'anno per tre anni, cioè 90 milioni. Una conferma, in sostanza, di quanto già annunciato nei giorni scorsi, con la previsione del ritorno dell'intero investimento di 75 milioni in Alitalia.

Poste Mobile prepara lo sbarco in Brasile

STRATEGIE

L'Ad di Poste Italiane, Massimo Sarmi: "Già costituita una società di diritto a cui partecipa anche Correos do Brasil". Focus su servizi di tlc ma anche sul mobile payment

di F.Me.

Poste Italiane è pronta a sbarcare in Brasile per costituire un operatore di telefonia sul modello di **Poste Mobile**. Lo ha detto l'amministratore delegato **Massimo Sarmi** precisando a margine di un'audizione in Senato che "abbiamo già costituito una società di diritto brasiliano i cui soci devono essere **Poste Italiane, Correos do Brasil** perché c'è un particolare interesse da parte delle poste brasiliane, e quindi anche del governo brasiliano, per riproporre il modello realizzato in Italia come **Poste Mobile**" per offrire qui "servizi di telecomunicazioni ma anche servizi essenziali di pagamento e finanziari".

Sarmi ha quindi sottolineato che "mentre l'Italia è considerata un mercato saturo, questo è invece un mercato in espansione" e la creazione di un tale operatore virtuale "credo sia vista come un'opportunita'". E ciò, ha spiegato, è confermato anche dal fatto che "le nostre persone hanno già parlato con i tre operatori di riferimento che ci sono in Brasile e ne hanno ricavato un interesse di ciascuno di essi". "Abbiamo fatto un giro per valutare la manifestazione di interesse - ha concluso - apparentemente tutti quanti sono interessati quindi si opererà come al solito in un confronto di offerte".

Si prepara dunque un anno rivoluzionario per **Poste Mobile** **e n**on solo per l'impegno sul versante dell'internazionalizzazione. L'operatore è infatti impegnato a diventare **Full Mvno.** Sarà quindi operatore mobile virtuale completo e così potrà spingere su servizi innovativi come i pagamenti wireless e l'identità digitale. E poiché l'operatore mobile di Poste Italiane è anche, di gran lunga, il più importante tra i virtuali italiani, il salto di qualità avrà un effetto dirompente sul mercato, costringendo altri soggetti (Fastweb in primis) a fare lo stesso passo.
Una volta diventato **Full Mvno Poste Mobile**, con i suoi 3 milioni di clienti, contribuirà a far maturare l'intero mercato italiano dei virtuali verso una maggiore indipendenza e differenziazione dagli operatori infrastrutturati. Un passaggio obbligato, probabilmente.

"Oggi le più accurate previsioni per il 2014 sono concordi nell'anticipare che gli operatori, sia tradizionali sia virtuali, non si sfideranno più sul terreno delle tariffe al ribasso ma sposteranno il confronto su altri fattori. In questo contesto Poste Mobile è pronta a dare un nuovo impulso ai servizi distintivi, elemento che sin dal lancio (novembre 2007) l'hanno differenziata dagli altri competitor", spiega l'azienda al Corriere delle Comunicazioni.

©RIPRODUZIONE RISERVATA 11 Febbraio 2014

http://www.italiachiamaitalia.it/articoli/detalles/20198/ItalianiOallEestero%20OconclusaOlaOvisitaOdiOGiroOinOBrasile%20O%20fortiOlegamiOconOlEItaliaE.html

Italiani all'estero, conclusa la visita di Giro in Brasile: 'forti legami con l'Italia'

'L'Italia vuole ribadire la propria vicinanza e rafforzare i legami gia' intensissimi con un Paese dove sono presenti oltre 30 milioni di italo-discendenti'

Si e' conclusa con un incontro con la comunita' e gli imprenditori italiani la visita in Brasile del sottosegretario agli Esteri Mario Giro, che ha avuto colloqui con esponenti del governo federale a Brasilia e con gli amministratori di Rio de Janeiro e San Paolo. ''Il 2014 sara' un anno importante per il Brasile, con le elezioni presidenziali ed i mondiali di calcio. L'Italia vuole ribadire la propria vicinanza e rafforzare i legami gia' intensissimi con un Paese dove sono presenti oltre 30 milioni di italo-discendenti'', ha detto Giro, che ha concluso la sua visita a San Paolo proprio mentre in Italia veniva arrestato Henrique Pizzolato, il banchiere vicino al Partito del lavoratori della presidente Dilma Rousseff e dell'ex capo di stato Luiz Inacio Lula da Silva condannato a 12 anni e sette mesi di reclusione nell'ambito del processo 'Mensalao', la Mani Pulite brasiliane.

"La vicenda non ha niente a che vedere quella di Cesare Battisti, la posizione dell'Italia e' molto chiara: non siamo complici di nessuno'', ha detto Giro, che ha rivelato di non aver avuto colloqui sull'argomento con le autorita' brasiliane.

Giro ha scambiato ieri a Brasilia con il ministro delle Comunicazioni, Paulo Bernardo, l'accordo quadro di collaborazione nel settore della telefonia mobile firmato dall'amministratore delegato di Poste Mobile, Roberto Giacchi, e dal presidente di Correios (le poste brasiliane), Wagner Pinheiro de Oliveira. ''Si tratta di un accordo ventennale di grande importanza che mette a frutto l'esperienza di Poste italiane nel settore della telefonia mobile virtuale'', ha sottolineato Giro, che ha anche rivelato di aver avuto uno scambio di vedute sulla vicenda di Tim Brasil con il capo di gabinetto della presidente Rousseff, Gilberto Carvalho. ''Mi ha assicurato che il governo brasiliano non gradisce la soluzione spezzatino per l'azienda'', ha detto.

Il sottosegretario Giro e' stato inoltre ricevuto a Itamaraty, il ministero degli esteri brasiliano, dal segretario generale Eduardo Dos Santos e ha avuto un breve incontro con il ministro Luiz Alberto Figueiredo. ''L'Italia vuole essere ancora piu' presente in Brasile per un rapporto reciproco sempre piu' vantaggioso'', ha detto Giro, che ha anche incontrato a Brasilia la ministra della Cultura, Marta Suplicy, il presidente della Commisione esteri e difesa del Senato, Ricardo Feraco, e la governatrice del Rio Grande do Norte, Rosalba Ciarlini. Un incontro in chiave mondiali di calcio: gli azzurri di Prandelli giocheranno infatti l'ultima partita del loro girone contro l'Uruguay proprio a Natal, capitale dello stato del nordest brasiliano.

Correios do Brasil e da Itália formam parceria para MVNO

sexta-feira, 7 de fevereiro de 2014, 18h47

Os Correios do Brasil e da Itália (Grupo Poste Italiane) assinaram acordo para lançamento de operador de telefonia móvel por meio de rede virtual (MVNO) no Brasil. Será estabelecida uma joint-venture entre os Correios e a Poste Italiane para implementar uma operação MVNO com base na experiência da italiana Poste Mobile que, lançada em 2007, é hoje a líder no mercado de MVNO italiano com três milhões de clientes. Trata-se de um dos maiores cases mundiais de sucesso de uma operadora virtual.

A experiência no negócio de operador MVNO já implementada na Itália pela Poste Mobile, juntamente com a confiabilidade e a capacidade da rede de atendimento dos Correios, serão a base para o lançamento de uma operação conjunta no mercado brasileiro.

Para o ministro das Comunicações, Paulo Bernardo, a população terá mais uma opção de serviço de telefonia móvel, ressaltando a confiança e a tradição que a marca Correios tem em todo o Brasil. "Estamos muito felizes com esse acordo. Há dois anos já vínhamos tratando desse assunto e agora vemos que, em breve, já teremos resultados concretos", avalia Bernardo.

O presidente dos Correios, Wagner Pinheiro de Oliveira, afirma que a medida vai beneficiar seus clientes, por meio da extensa rede de agências da empresa. "Teremos uma gama de serviços de comunicações móveis completa e acessível, junto com soluções de valor adicionado simples e fáceis de usar", defende Pinheiro.

A escolha da operadora que vai fornecer a rede para a oferta de serviços ocorrerá em abril.

Da Redação

TeleGeography
AUTHORITATIVE TELECOM DATA

http://www.telegeography.com/products/commsupdate/articles/2014/02/11/brazilian-post-office-plans-mvno-launch/?utm_source=CommsUpdate&utm_campaign=25d296643d-CommsUpdate+11+February+2014&utm_medium=email&utm_term=0_0688983330-25d296643d-8816101

Brazilian post office plans MVNO launch

11 Feb 2014

The Brazilian postal service Correios do Brasil has inked an agreement with its Italian counterpart Poste Italiane to launch a mobile virtual network operator (MVNO) in Brazil, TeleSemana reports. Poste Italiane already operates a successful MVNO in its home market, with more than three million customers having signed up to its Poste Mobile service since its launch in 2007. The Italian firm now plans to use experience gained from its domestic operation to enter the Brazilian mobile sector by partnering with that country's national postal provider. The firms have not yet settled on a network operator partner, but are hoping to have signed a resale deal by April. Mobile services will be sold at Correios do Brasil post offices across the country.

Brazil is currently home to two MVNOs, Portoseguro and Datora, but they have so far met with little success, with the pair claiming just 0.05% of the overall Brazilian cellular market between them at the end of 2013, according to figures from telecoms regulator Anatel.

Brazil, Wireless

Correos de Brasil e Italia firman acuerdo para lanzar un nuevo MVNO

http://www.telesemana.com/blog/2014/02/10/correos-de-brasil-e-italia-firman-acuerdo-para-lanzar-un-nuevo-mvno/#sthash.aAZXlzoo.dpuf

La empresa de servicios postales Correios do Brasil y el Grupo Poste Italiane firmaron un acuerdo para el lanzamiento de un operador de telefonía móvil virtual (MVNO) en Brasil. El joint venture buscará replicar la experiencia de Poste Mobile en Italia. El MVNO fue lanzado en 2007 y ya cuenta con más de tres millones de clientes en el país europeo.

Una vez que se haya cerrado el acuerdo, los operadores postales iniciarán una ronda de reuniones informativas con los operadores móviles brasileños.Las compañías tienen previsto seleccionar al operador de telecomunicaciones que les arrendará la red para el mes de abril.

El servicio será ofrecido en las agencias de correos de todo el país.

Brasil cuenta con dos MVNO operando en el mercado: Portoseguro y Datora. Al cierre de 2013, estas compañías contaban con un 0,04 y un 0,01 por ciento del mercado, respectivamente.