

# NOTA SETTIMANALE MERCATI



Indici / currency	Lunedì 25-03-19	Martedì 26-03-19	Mercoledì 27-03-19	Giovedì 28-03-19	Venerdì 29-03-19	
	Borse ancora in rosso, spread sopra 250. Caduta dell'indice Nikkei della Borsa di Tokyo, che ha chiuso la prima seduta della settimana con un ribasso del 3%, il peggior calo dell'anno.	L'uscita del Regno Unito dall'UE è stata spostata dal 29 marzo al 22 maggio. Londra ha tempo fino al 12 Aprile per decidere se intende organizzare o meno il voto europeo. In caso di decisione negativa però, dovrebbe lasciare l'UE quello stesso giorno.	Theresa May potrebbe annunciare oggi pomeriggio una data entro cui si impegna a dimettersi nella speranza di ottenere il sostegno all'accordo di divorzio con l'Ue, già respinto due volte. Spread stabile.	Confindustria ha dichiarato che in Italia ci sarà una crescita zero. La risposta che arriva dalla Banca centrale europea è quella di riflettere su possibili misure che possano preservare le implicazioni favorevoli dei tassi negativi per l'economia, mitigando al contempo gli effetti collaterali.	Lo spread BTP/Bund si mantiene oltre la soglia dei 250 punti base. Il parlamento britannico ha respinto per la terza volta l'accordo di divorzio tra Londra e la Ue siglato da Theresa May, con 344 voti contrari e 286 voti favorevoli	
						<u>YTD 2019</u> <u>return</u>
FTSE MIB (€)	21,059.60 (0.9%)	21,139.40 0.4%	21,194.19 0.3%	21,080.97 (0.5%)	21,183.73 0.5%	16.0%
DAX (€)	11,346.65 (1.2%)	11,419.48 0.6%	11,419.04 (0.0%)	11,428.16 0.1%	11,496.14 0.6%	9.2%
Euro Stoxx 50 (€)	3,300.48 (0.7%)	3,319.53 0.6%	3,322.04 0.1%	3,320.29 (0.1%)	3,333.82 0.4%	11.1%
Nasdaq (USD)	7,637.54 (1.4%)	7,691.52 0.7%	7,643.38 (0.6%)	7,669.17 0.3%	7,708.27 0.5%	17.8%
S&P 500 (USD)	2,798.36 (1.2%)	2,818.46 0.7%	2,805.37 (0.5%)	2,815.44 0.4%	2,825.15 0.3%	12.9%
Shanghai (CNY)	3,043.03 (2.0%)	2,997.10 (1.5%)	3,022.72 0.9%	2,994.94 (0.9%)	3,090.76 3.2%	23.9%
Nikkei (JPY)	20,977.11 (3.0%)	21,428.39 2.2%	21,378.73 (0.2%)	21,033.76 (1.6%)	21,205.81 0.8%	6.0%
EUR/USD	1.131 0.3%	1.127 (0.4%)	1.125 (0.2%)	1.123 (0.2%)	1.123 (0.0%)	1.16%

Nota: dati in local currency. Venerdì 29 Marzo 2019 e YTD valori intraday (ore 17:30 CET)

Fonte: Bloomberg, Investing.com

# APPLE: MENO PRODOTTI, PIÙ SERVIZI

Apple sta cambiando veste e lo dimostrano le ultime novità in merito al proprio modello di business. Come abbiamo commentato in un articolo pubblicato sul Sole24Ore il 30 Gennaio, Apple dovrebbe puntare di più sui servizi per risollevarne il fatturato dell'azienda, poiché le vendite dell'iPhone sono in calo e di recente il CEO Tim Cook ha lanciato un «profit warning». Quindi, come ci si attendeva, ecco arrivare la svolta: produzioni tv originali, gaming, servizi finanziari ed editoriali. Merita attenzione in particolar modo l'offerta tv, soprattutto perché segna un lancio di sfida a Netflix, leader dello streaming. Si tratterebbe di un'app in cui l'utente possa usufruire di contenuti prodotti direttamente da Apple oppure da altri partner, di cui, per l'appunto, Netflix non fa parte. La novità, inoltre, consiste nella possibilità di sottoscrivere abbonamenti ai singoli canali all'interno di un'unica piattaforma. Parliamo ad esempio di HBO, Showtime, Epix, CBS All Access. La seconda news riguarda la nuova AppleCard, introdotta grazie alla collaborazione con Goldman Sachs e Mastercard. La caratteristica più attraente della carta di credito riguarda il cash back che avviene il giorno stesso dell'acquisto: per ogni transazione fatta attraverso ApplePay viene caricato il 2% del totale, invece il 3% in caso di acquisti di prodotti Apple. Passando ai contenuti editoriali, invece, abbiamo AppleNews, affiancato da AppleNews+. Queste applicazioni raggruppano tutti gli articoli degli ultimi due anni che sono stati pubblicati dai maggiori editori provenienti dai paesi anglofoni, nonché magazine e quotidiani delle più importanti testate giornalistiche. Per ultimo abbiamo il servizio di gaming, che permette agli appassionati di sottoscrivere delle nuove forme di abbonamento per una nuova categoria di giochi. Quindi, come abbiamo visto, il colosso tecnologico ha messo parecchia carne al fuoco, ma ora toccherà ai mercati credere nel nuovo obiettivo strategico. Il titolo ha perso terreno dopo

l'annuncio, a causa dello scetticismo degli investitori. Probabilmente il gigante di Cupertino non ha convinto per via di una serie di proposte non propriamente originali, molto simili a quelle già offerte da altri concorrenti. Tuttavia, puntare su servizi digitali di questo genere significa seguire un trend, ovvero un nuovo modo di concepire le attività quotidiane di tutti i giorni. Come ad esempio utilizzare sempre di più i sistemi di pagamento digitale, rapidi ed efficienti, oppure guardare un film o la propria serie tv preferita on demand e molto altro ancora. Da un lato i consumatori potrebbero beneficiare di tutte queste tipologie di servizi, dall'altro i profitti dell'azienda potrebbero continuare a crescere significativamente, facendo sorridere il bilancio e gli investitori.

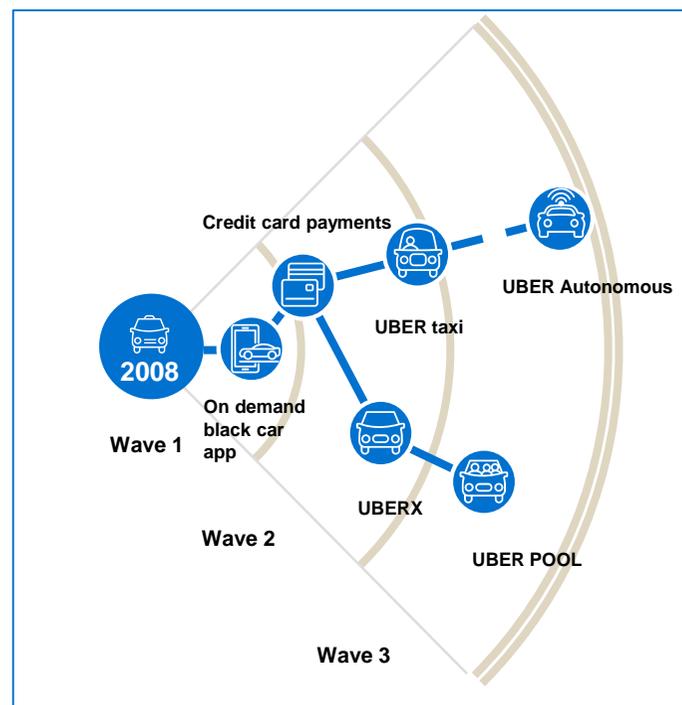


Fonti: Notz Stucki Research, Sole 24 Ore, Bloomberg

La trasformazione digitale rappresenta un passo fondamentale nel ciclo di vita di un'azienda, soprattutto in un mondo economico che richiede processi più rapidi ed efficienti. Per poter ottenere una trasformazione di successo, come sostiene la società di consulenza strategica Bain & Company, è necessario che l'azienda prenda in considerazione quattro operazioni fondamentali:

1. decidere quale debba essere la direzione strategica da prendere;
2. che cosa fare in concreto per apportare delle significative modifiche al proprio business model;
3. Predisporre e mettere a punto un'adeguata infrastruttura tecnologica per la gestione dei dati;
4. organizzare e coordinare tutte le funzioni aziendali in modo efficiente ed efficace.

Un progetto di digitalizzazione aziendale, senza averlo ben pianificato e senza aver individuato i rischi da gestire, può fallire facilmente. Ecco perché risulta fondamentale individuare quale direzione stia prendendo l'*industry* di riferimento e capire proattivamente come si stiano evolvendo le esigenze e i bisogni dei consumatori. Però, il passo successivo è agire. Oggi portiamo come esempio Uber, una nativa digitale, ovvero nata nell'era di internet e della rete, conosciuta per l'applicazione online di servizio automobilistico on demand. Tuttavia, il business della società non è rimasto fermo, ma, come si può osservare sul grafico, si è dimostrato flessibile e capace di adattarsi ai cambiamenti dei bisogni dei consumatori. Quindi non si è fossilizzata sul core business, ma ha portato delle novità, a partire da una carta di credito fino ad arrivare a Uber Taxi per esempio, con l'obiettivo di focalizzarsi su prospettive sempre più innovative, come il servizio di trasporto con auto a guida autonoma. In conclusione, le aziende dovrebbero tener presente l'approccio adottato da una nativa digitale come Uber, per sviluppare e migliorare la propria attività d'impresa. Bisogna costruire la «storia» del proprio business passo dopo passo, cavalcando l'onda tecnologica e cambiando la strategia aziendale in corso d'opera con grande capacità di adattamento.



Il mercato sembra essersi convinto che l'auto elettrica sia destinata a soppiantare quella tradizionale, per il convergere di un incremento della sensibilità ambientale, soprattutto per chi vive nelle grandi metropoli, ma anche per una crescente durata delle batterie ed un loro costo viceversa decrescente.

«Tesla» è considerata l'auto del futuro, nasce nel 2003 a San Carlo in California, da Elon Musk, primo finanziatore e da un gruppo numeroso di ingegneri. Con un investimento di 5 miliardi di dollari ed un'offerta di lavoro per 22mila persone, è riuscita ad irrompere sul mercato nel 2008, sconvolgendo i canoni e la concezione di auto 100% elettrica.

Nel giugno del 2010, la Casa californiana è stata quotata in Borsa, acquisendo un valore nel corso degli anni pari a 43 miliardi di euro, dato molto elevato considerando la produzione limitata di auto rispetto ai giganti del settore e soprattutto per il debito accumulato molto elevato, pari ad un miliardo nel 2018. La forza di Tesla è stata proprio quella di non aver mai perso la fiducia dei suoi azionisti. Sebbene generi perdite, le aspettative per il futuro sono estremamente positive, giustificando così l'alto prezzo delle azioni.

Nel 2018 ha realizzato un fatturato di 21 miliardi di dollari e ha venduto 245 mila auto, record di vendite, e per il 2019 sono previste quasi 500 mila vetture da immettere sui mercati mondiali. Sono previste nei prossimi mesi le prime consegne di un modello «entry level», la Tesla Model 3 da 35.000 dollari, una versione base meno costosa, ma con un'autonomia di più di 350 km e uno scatto da 0 a 100 km/h in meno di 6 secondi, con una velocità massima raggiungibile di 209 km/h. Tesla ha accumulato un vantaggio competitivo che risulterà difficilmente colmabile sul mercato, grazie allo spirito di innovazione sostenibile e per la modalità di come ha concepito le sue auto, come una sorta di grande smartphone, in una fase storica in cui la componentistica elettronica pesa sempre di più e ha sempre più rilievo fra i criteri di scelta degli acquirenti.



Fonti: Sole 24 Ore, Panorama

## NOTZ STUCKI EUROPE SA

11, boulevard de la Foire  
1528 Luxembourg  
Switzerland

T +352 (26) 27 11 1  
F +352 (26) 27 11 69  
[luxembourg@notzstucki.com](mailto:luxembourg@notzstucki.com)

## NOTZ STUCKI EUROPE SA SUCCURSALE DI MILANO

Via Principe Amedeo, 1  
20121 Milano (MI)  
Italia

T +39 (02) 89 09 67 71  
F +39 (02) 72 09 45 50  
[milano@notzstucki.com](mailto:milano@notzstucki.com)

**NOTZSTUCKI.COM**

## DISCLAIMER

LE PERFORMANCE PASSATE NON SONO IN NESSUN CASO INDICATIVE PER I FUTURI RISULTATI. LE OPINIONI, LE STRATEGIE ED I PRODOTTI FINANZIARI DESCRITTI IN QUESTO DOCUMENTO POSSONO NON ESSERE IDONEI PER TUTTI GLI INVESTITORI. I GIUDIZI ESPRESSI SONO VALUTAZIONI CORRENTI RELATIVE SOLAMENTE ALLA DATA CHE APPARE SUL DOCUMENTO.

QUESTO DOCUMENTO NON COSTITUISCE IN ALCUN MODO UNA OFFERTA O UNA SOLLECITAZIONE ALL'INVESTIMENTO IN NESSUNA GIURISDIZIONE IN CUI TALE OFFERTA E/O SOLLECITAZIONE NON SIA AUTORIZZATA NÉ PER NESSUN INDIVIDUO PER CUI SAREBBE RITENUTA ILLEGALE. QUALSIASI RIFERIMENTO CONTENUTO IN QUESTO DOCUMENTO A PRODOTTI FINANZIARI E/O EMITTENTI E' PURAMENTE A FINI ILLUSTRATIVI, ED IN NESSUN CASO DEVE ESSERE INTERPRETATO COME UNA RACCOMANDAZIONE DI ACQUISTO O VENDITA DI TALI PRODOTTI. I RIFERIMENTI A FONDI DI INVESTIMENTO CONTENUTI NEL PRESENTE DOCUMENTO SONO RELATIVI A FONDI CHE POSSONO NON ESSERE STATI AUTORIZZATI DALLA FINMA E PERCIO' POSSONO NON ESSERE DISTRIBUIBILI IN O DALLA SVIZZERA, AD ECCEZIONE DI ALCUNE PRECISE CATEGORIE DI INVESTITORI QUALIFICATI. ALCUNE DELLE ENTITA' FACENTI PARTE DEL GRUPPO NOTZ STUCKI O I SUOI CLIENTI POSSONO DETENERE UNA POSIZIONE NEGLI STRUMENTI FINANZIARI O CON GLI EMITTENTI DISCUSSI NEL PRESENTE DOCUMENTO, O ANCORA AGIRE COME ADVISOR PER QUALSIASI DEGLI EMITTENTI STESSI.

I RIFERIMENTI A MERCATI, INDICI, BENCHMARK, COSI' COME A QUALSIASI ALTRA MISURA RELATIVA ALLA PERFORMANCE DI MERCATO SU UNO SPECIFICO PERIODO DI RIFERIMENTO, SONO FORNITI ESCLUSIVAMENTE A TITOLO INFORMATIVO.

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE DISPONIBILI SU RICHIESTA

© Notz Stucki Group