

[ LO SCORPORA ]

# Rete Telecom, soluzione 51% il nodo resta la governance

**GARANTIRE LA "TERZIETÀ" DELLA GESTIONE PUÒ RASSICURARE UE E CONCORRENTI. LA PROPOSTA DI SCIOLLA (BT): "OK AI PREZZI ALTI DEL RAME MA SOLO CON TEMPI CERTI PER LO SWITCH OFF, CON STEP RIGOROSI E DIVERSIFICAZIONE PER AREE"**

**Roma**

La lettera inviata all'inizio della scorsa settimana da **Telecom Italia** a 15 banche invitate a candidarsi come advisor per la valutazione della rete è un segnale di buona volontà da parte di Franco Bernabè. Ma di qui a pensare che la svolta sia vicina nella trattativa con Cassa Depositi e Prestiti ce ne corre. Ci sono almeno un paio di punti chiave. Uno è sicuramente il prezzo: la valutazione degli asset da conferire nella nuova società della rete da parte di **Telecom Italia** oscilla in una forchetta ancora ampia, tra i 10 e i 12 miliardi. Ma più ancora del prezzo il vero tema è la governance della nuova società in cui è destinata a confluire anche Metroweb. E' un passaggio cruciale perché anche dalla governance dipende il prezzo. Un prezzo di conferimento molto alto comporterebbe anche una "tariffa" altrettanto alta alla quale la nuova società dovrebbe affittare l'uso della rete a **Telecom** stessa e a tutti gli altri operatori. A spanne, prezzo alto e

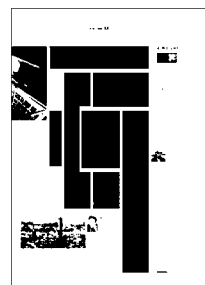
tariffe alte risolvono diversi problemi di Bernabè sul fronte patrimoniale ma potrebbero aprire qualche difficoltà sul conto economico, limando ulteriormente i margini. E viceversa. Ma queste sono alchimie intorno alle quali non sarà difficile trovare un accordo una volta risolto il nodo principale: l'assetto organizzativo della nuova società. Nell'intervista a Franco Bassanini pubblicata sullo scorso numero di *Affari & Finanza* il presidente di Cdp ha lasciato intendere che ipotesi di una società con **Telecom** al 51% ma con una governance diversa da **Telecom** sarebbe teoricamente e a certe condizioni plausibile. Spinta all'estremo questa ipotesi potrebbe portare a scenari con una società della rete a maggioranza azionaria **Telecom** (con tutti gli effetti in termini di bilancio consolidato) ma con una governance "terza": magari un presidente **Telecom** e un Ad di nomina Cdp.

E' ancora presto per andare oltre, ma di certo è un'ipotesi che risponderrebbe ai dubbi espressi dai concorrenti di **Telecom Italia**, che hanno soprattutto interesse a un accesso trasparente e paritario alla rete. Due settimane fa Neelie Kroes, commissario Ue all'agenda digitale, ha deciso di sposare la strategia di tenere alti i prezzi del rame per favorire gli investimenti sulla fibra e uno switch off del rame stesso graduale. Questo è stato salutato in casa **Telecom** come una vittoria. Un punto a favore delle loro scelte verso una strategia mista: partenza "morbida" con un sistema misto rame-fibra, il Vdsl e poi passaggio graduale alla fibra da sola man mano che il mercato ne crei le condizioni. La differenza non è da poco: si passa da un costo di allaccio per utente di 170 euro contro gli 800 del "tutto fibra". Meno enfasi è stata però data da **Telecom** alla seconda parte delle dichiarazioni della Kroes,

quella in cui si parla di regole. Eppure sono proprio le regole a poter fare la differenza. «Perché non immaginare - è la proposta di Corrado Sciolla, ad di Bt Italia e Francia - un meccanismo che replichi quanto venne fatto a suo tempo nelle fasi di lancio della telefonia mobile: una specie di terminazione asimmetrica. I prezzi del rame potrebbero anche rimanere alti a condizione che questo sia a termine, con un processo a scalare e con step rigorosi per cui se l'avanzamento della rete in fibra ottica procede secondo programma il prezzo del rame nello step successivo scende di meno. Se invece venissero mancati, la discesa sarebbe maggiore, come deterrente. La condizione che sostiene questo impianto è che venga previsto con chiarezza un termine per lo switch off dal rame alla fibra. Aggiungo che questo termine deve essere differenziato per aree geografiche, privilegiando all'inizio quelle aree ad alta densità di popolazione e i distretti industriali».

E' dunque un autunno complicato quello che attende Bernabè. Anche perché a questo tema, comunque il più "pesante", si affiancherà tra poco anche la decisione da prendere sulla vendita di **TiMedia**. Per ora c'è l'indicazione che la data room per le offerte vincolanti resterà aperta fino al 19 novembre prossimo. E ciò significa che ci sarà almeno un periodo di 10-15 giorni in cui i numeri di **TiMedia** saranno confrontabili con quelli dell'asta frequenze ex beauty contest, rilevabili nella bozza di regolamento che **AgCom** metterà in consultazione pubblica. L'incrocio tra le due "offerte" è quindi un dato di fatto. E non gioverà a nessuno dei due. Il 19 novembre potrà essere una data vincolante per **TiMedia** solo se Bernabè dovesse decidere di ritirare l'offerta di vendita. Non è una prospettiva impossibile. (s.car.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA





1



2

Qui sopra,  
il presidente  
esecutivo  
di **Telecom  
Italia** **Franco  
Bernabè** (1) e  
l'ad di **Bt  
Italia** e  
**Francia**  
**Corrado  
Sciolla** (2)

### LA BANDA LARGA IN ITALIA

Velocità media di download in Mbit/s

