

Indice

Telefonica ancora in partita.....	2
Brandes rastrella: al 5,4% di Telecom	3
Rete, le condizioni di Calabrò.....	4
Per Agcom più poteri nel Codice tlc.....	6
Intervista a Pompei: “Serve una Yalta della telefonia”	8
Gentiloni: un Ddl per le infrastrutture.....	10
Intervista a Calabrò: «Rete separata, entro l'anno si decide»	11
Telecom, trattativa in stallo Intesa esce dalla partita - Più decise le avances di France Telecom e Telefonica	14
Guai a puntare sul Marco	16
UNA NUOVA FRONTIERA: le Poste suonano la ricarica.....	18
Roaming, tagli tariffari più vicini.....	20
Disdire la linea ora è più facile	21
Qualcosa si muove nell'e-commerce.....	22
Crisi strategica per le telecom	23
AT&T vuole garanzie sulla rete	26
«Sulla rete decide solo l'Authority»	27
La Ue: sì alla rete Telecom separata - La Reding a Gentiloni: può deciderlo l'Authority, non il governo	29
Intesa punta al 33% di Olimpia.....	30
Le due velocità di Telecom	32
Intervista a François Barrault, presidente di Bt International : «Aprire la rete? Ora British Telecom guadagna di più»	35
Fastweb: Opa già finita.....	36
Intervista a Francesco Rutelli «Telecom, no nuove Iri Intervento sulle regole»	37
Le strategie dei messicani su Telecom. Parla il Cfo Moreno: « America Mòvil non vuole spezzatini»	40

Telefonica ancora in partita

Michele Calcaterra

13 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

MADRID - La parola d'ordine a Madrid è: prudenza. I responsabili del gruppo Telefonica, prima di rimettersi concretamente in pista per Olimpia e quindi per **Telecom Italia**, hanno infatti deciso di aspettare che la situazione si chiarisca. Sul fronte degli azionisti, su quello delle trattative in corso con AT&T e American Movil, sul fronte infine politico. Al quartier generale le bocche sono cucite. L'unico commento ufficiale sulle indiscrezioni di stampa circolate negli ultimi giorni e relative a un "ritorno di fiamma", è il più classico dei «no comment». Anche se sottovoce non si esclude che Telefonica possa nuovamente scendere in campo per il gruppo italiano, non appena ci siano tutte le garanzie necessarie.

Negli ambienti borsistici della capitale, si è del resto pronti a scommettere che l'azienda guidata da Cesar Alierta sia ben posizionata. E che un'alleanza Telefonica- **Telecom Italia**, potrebbe essere il secondo atto dell'intesa di Ibiza tra Romano Prodi e Josè Luis Zapatero. Senza scomodare troppo i due premier, un analista del settore tlc dice che Telefonica sta aspettando che l'offerta AT&T decada (è convinto infatti che gli americani non siano realmente interessati al mercato italiano) e che il Governo di Roma bocci le mire dell'imprenditore messicano, Slim, sulla filiale brasiliana di **Telecom Italia**. «Certo è - continua l'analista - che la situazione è complicata. Oltre al fatto che Telefonica si è impegnata con il sistema creditizio a non aggravare ulteriormente la sua posizione finanziaria, tenuto conto del fatto che l'indebitamento asomma alla stratosferica cifra di oltre 50 miliardi di euro». Ciò detto, qualche margine di manovra esiste, specie se l'investimento è strategicamente valido, come può essere quello italiano. Eppoi Telefonica ha avviato il processo di vendita della filiale Endemol, controllata al 75% che dovrebbe fruttare un incasso di un paio di miliardi di euro. Come si sa l'iter di vendita è in fase ormai avanzata (sono 6 i pretendenti e tra questi spiccano il gruppo Berlusconi e quello De Agostini con due offerte concorrenti) e dovrebbe concludersi entro il prossimo mese di maggio.

Questo lo stato attuale della situazione, mentre sull'asse Madrid-Milano si intensificano le telefonate, preludio di future negoziazioni se tra un paio di settimane ci dovessero essere degli sviluppi interessanti. Quello che Telefonica sta sondando è se ci sia la possibilità di trattare, anziché con l'entourage di Marco Tronchetti Provera, direttamente con le banche che hanno manifestato il loro interesse per Olimpia. Cesar Alierta è rimasto infatti scottato dalla recente guerra tra il presidente di **Telecom Italia**, Guido Rossi e il "dueño" di Pirelli.

A Madrid sottolineano comunque il fatto che Telefonica non ha cambiato posizioni. Il gruppo spagnolo ripete

infatti di essere favorevole a nuove trattative, ma a condizione di ricoprire un ruolo di partner attivo in **Telecom Italia**. Il che significa una adeguata rappresentazione nel cda dell'azienda italiana e la garanzia di essere l'unico referente industriale.

Difficile dire quali potranno essere gli sviluppi sul fronte spagnolo. Di certo le dichiarazioni del Ministro dell'Industria Joan Clos che mercoledì pomeriggio ha detto di seguire da vicino la vicenda, lasciano intendere che qualcosa si stia muovendo nella giusta direzione. Senza fretta, però, almeno per quanto riguarda Madrid. Troppo spesso, infatti, gli spagnoli si sono visti sbarrare la strada in Italia: dal Bbva al Santander, a Abertis. Troppo, per non essere per lo meno prudenti.

Brandes rastrella: al 5,4% di Telecom

Daniela Roveda

13 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

L'INVESTITORE Il finanziere di San Diego, che ha un portafoglio di 117 miliardi in 12 fondi, ha rilevato un altro 1,8% della compagnia italiana

LOS ANGELES - Quando Charles Brandes effettua un investimento, il mondo della finanza americana presta attenzione; quando l'investimento è in Italia, anche la finanza europea è in subbuglio. La società di asset management Brandes Investment Partners non solo ha investito infatti nella **Telecom Italia**, ma in febbraio ha addirittura elevato la sua quota dal 3,6% al 5,4% confermando la fiducia nell'eventuale apprezzamento del colosso italiano delle telecom. Charles Brandes non è un qualunque esperto di asset management. È un investitore che ha accumulato una fortuna personale di 2 miliardi di dollari grazie a un gran fiuto per gli affari e un'accorta strategia di investimento. L'anno scorso il suo nome è comparso al 133esimo posto nella classifica Forbes degli uomini più ricchi del mondo.

La sua società di asset management di San Diego, in California, ha in portafoglio 117 miliardi di dollari, investiti in 12 fondi. Solo tre di essi sono investiti esclusivamente in società americane, per lo più di piccole e medie dimensioni. Gli altri nove hanno in portafoglio un mix di società americane e straniere, uno è dedicato esclusivamente all'investimento in paesi in via di sviluppo e uno - l'European Equity Fund - esclusivamente alle società europee.

La Brandes è alla costante ricerca di aziende sottovalutate, e aderisce apertamente alla filosofia divulgata negli anni 30 da Benjamin Graham e David Dodd, a cui si sono ispirati tra l'altro mitici investitori americani come Warren Buffett e Mario Gabelli. Graham e Dodd hanno insegnato che l'accorto investitore deve prestare attenzione non solo al valore di un titolo, ma ai suoi fundamentals, spesso sottovalutati dal mercato. Il fondo europeo include quindi un mix diversificato di aziende sottovalutate con potenziale di apprezzamento

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

nel lungo periodo, solidi bilanci, un rapporto prezzo/utili e prezzo/cash flow relativamente basso, e complessivamente un rischio ridotto. La Brandes tipicamente non acquista inizialmente una quota superiore al 5% del pacchetto azionario di una società, e non investe in un numero di aziende superiore a 75.

La Brandes privilegia attualmente il settore delle tlc, non solo in Europa ma a livello globale. Oggi il 24,1% dei 117 miliardi di dollari del suo portafoglio complessivo è investito in aziende delle tlc, e il 20,4% nell'high tech. Seguono i prodotti di largo consumo (17,7%), i servizi sanitari (13%), i servizi per consumatori (8,2%), i servizi finanziari (7,2%) e quindi le materie prime e il settore industriale. L'investimento in **Telecom Italia** completa un portafoglio tlc che include anche una quota del 5% nella Alcatel-Lucent e del 10,4% nella canadese Nortel Networks, di cui Brandes è maggiore azionista.

Rete, le condizioni di Calabrò

Carmine Fotina

13 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

La partita della telefonia TRA AUTHORITY E GOVERNO Dossier pronto: focus sul network di nuova generazione - Telecom chiede contropartite - LE LINEE GUIDA Accesso trasparente all'infrastruttura e governance indipendente Il gruppo: liberalizzare i prezzi e le offerte retail

LE POSIZIONI DEI PROTAGONISTI Lo schema dell'Autorità - Le richieste del gestore

ROMA - Entra nella fase decisiva la separazione della rete d'accesso di Telecom. L'Autorità tlc attende l'emendamento "**Gentiloni**" che dovrebbe attribuirle nuovi poteri, con i quali potrebbe adottare direttamente il provvedimento. Ma intanto si procede lungo il percorso già avviato con l'ex presidente di **Telecom Italia** Guido Rossi e con l'attuale a.d. Riccardo Ruggiero. Ieri nella sede dell'Agcom si è svolta una riunione decisiva; la bozza del dossier sulla rete è pronta e dovrebbe essere discussa dal consiglio convocato per il 19 aprile e approvata probabilmente in quello successivo. Per ora si tratta di uno schema, da sottoporre attraverso una consultazione ai concorrenti e ai consumatori. Entro 60 giorni potranno essere inviate le osservazioni, che l'Autorità potrà recepire o tralasciare nella stesura del testo definitivo. La bozza, ancora da limare, contiene indicazioni sul modello inglese e accenni a una serie di misure chieste da **Telecom Italia** come "contropartita" per assumersi un impegno vincolante.

L'Autorità di Corrado Calabrò chiarirà che la separazione funzionale della rete risponde all'esigenza di migliorare la parità di trattamento interna-esterna (regolata finora da una delibera del 2002) e il principio di non discriminazione. In più il mercato italiano fa i conti con il fenomeno dell'integrazione fisso-mobile ed eventuali travasi di informazione indebiti tra la rete fissa Telecom e la parte commerciale di Tim. Il processo

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

di separazione, come richiesto dalla Ue, dovrà comunque essere accompagnato da un'analisi approfondita che accerti evidenti distorsioni.

L'accesso alla nuova rete

Una delle principali differenze rispetto all'Inghilterra è il tema del next generation network, la rete di nuova generazione che utilizzerà la fibra ottica.

Non è ancora certo se e quanto la nuova Telecom vorrà investire, ma l'Autorità ipotizza anche su questa infrastruttura piena trasparenza ed equivalenza di accesso tra la divisione commerciale dell'ex monopolista e i concorrenti. Nella consultazione si chiede ai gestori alternativi se, a loro volta, sono intenzionati a investire e, in questo caso, se ritengono interessante che la nuova divisione-rete contenga anche le loro infrastrutture di accesso. Sulla falsariga di Openreach, la divisione-rete italiana dovrebbe fornire con piena trasparenza il servizio di unbundling (accesso all'ultimo miglio), wholesale line rental (canone all'ingrosso) e **banda larga** all'ingrosso.

La governance

Prioritaria la separazione degli incentivi, un tema considerato dal garante addirittura più importante del consiglio di sorveglianza. L'idea è che i manager della nuova divisione di accesso non siano remunerati in base ai risultati commerciali di Telecom, bensì sulla base di obiettivi coerenti con gli impegni vincolanti presi dal gruppo telefonico. Si ipotizza poi un board di sorveglianza, che non riporta all'a.d. di **Telecom Italia**, con maggioranza di membri indipendenti (scelti da Telecom, ma con una sorta di potere di veto di Agcom).

La «contropartita»

Nei confronti con l'Autorità, Telecom ha fatto riferimento a quanto accaduto in Inghilterra dove, a fronte di oltre 230 impegni vincolanti, Bt ha ottenuto la liberalizzazione dei prezzi al dettaglio, assicurandosi anche in questo modo risorse aggiuntive per investire sull'ammodernamento della rete. L'Agcom sottoporrà una serie di ipotesi ai concorrenti, già pronti però ad opporsi. L'ex monopolista chiede l'eliminazione del price cap (regime regolato del canone e dei prezzi al dettaglio), la libertà di fare offerte aggregate (accesso, internet, telefonia fissa e mobile, tv), la possibilità di differenziare i prezzi in base all'utente chiamato (privilegiando le chiamate verso la propria rete), l'allentamento dei vincoli sulla presentazione preventiva delle offerte, l'alleggerimento dei test di prezzo impiegati per le offerte ai grandi clienti affari.

Lo staff di Calabrò e quello di Ruggiero continueranno a parlarsi in queste settimane, in attesa di capire se cambieranno proprietari e manager della società. L'Agcom, con l'emendamento **Gentiloni**, spera di avere un'arma in più. Il dialogo comunque proseguirebbe e la separazione non necessariamente verrebbe imposta. Di certo, una norma ad hoc approvata in Parlamento indebolirebbe il potere negoziale di Telecom.

Trasparenza

Si ipotizzano diversi sistemi per accedere al cosiddetto "ultimo miglio" di Telecom: gli operatori alternativi

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

potrebbero inserire i loro apparati negli armadi di strada (co-locazione) o usufruire di un servizio completo di trasmissione a **banda larga** (bitstream).

Il perimetro della divisione

Telecom ha intenzione di includere nella divisione la parte di rete che arriva fino ai cosiddetti stadi di linea, limitando però il servizio disponibile ai concorrenti alla fibra "spenta", priva cioè della componente elettronica. Anche su questo dovranno esprimersi i competitor.

La nuova rete

Una delle principali differenze rispetto al modello inglese è l'inclusione del tema del next generation network, la rete di nuova generazione che utilizzerà la fibra ottica

Prezzi al dettaglio

Punto centrale, secondo lo staff dell'a.d. Riccardo Ruggiero, è seguire il modello inglese anche sul tema dei prezzi retail. Come Bt, anche Telecom chiede meno vincoli al dettaglio in cambio di una serie di impegni vincolanti nel settore all'"ingrosso", cioè nei servizi offerti ai concorrenti per l'accesso all'ultimo miglio.

Più libertà

Cruciale, secondo Telecom, maggiore flessibilità nella possibilità di formulare offerte bundle (pacchetti di accesso, internet, telefonia e tv) e offerte rivolte ai grandi clienti affari. La società punta anche all'eliminazione del price cap.

L'incognita

Il dialogo richiede ancora tempi lunghi. Intanto incombe una norma del Governo per una separazione "forzata" della rete.

Per Agcom più poteri nel Codice tlc

13 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

Italiano

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

L'«emendamento **Gentiloni**» integrerà il Testo unico delle comunicazioni

LE NOVITÀ La norma farà riferimento alla direttiva europea sull'accesso Poteri di natura «antitrust» per imporre la separazione - IL CONFRONTO Cantoni (Fi): positiva la scelta del modello inglese Capezzone: in Inghilterra si è arrivati a una decisione attraverso il dialogo

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

ROMA - L'emendamento con cui saranno rafforzati i poteri dell'Autorità per le comunicazioni è ormai pronto. Difficilmente sarà discusso già nel Consiglio dei ministri di oggi, ma è definito nelle sue linee principali: la norma integrerà il Codice delle comunicazioni elettroniche del settembre 2003 nella parte in cui si occupa delle competenze dell'Authority per le garanzie nelle comunicazioni.

Gli uffici tecnici del ministro Paolo **Gentiloni** sono al lavoro per gli ultimi dettagli. Il presupposto su cui si muoveranno è la direttiva europea sull'accesso alle reti di comunicazione elettronica (del 7 marzo 2002). Quel testo stabilisce che i poteri delle Authority possono essere integrati per rimediare a particolari distorsioni del mercato. Tutto questo, come precisato due giorni fa dal commissario alla Società dell'informazione Viviane Reding, attraverso un'apposita analisi del mercato e fermo restando il potere di veto di Bruxelles.

Sulla base di questa direttiva europea, **Gentiloni** intende ora aggiungere nel Codice delle comunicazioni poteri di natura antitrust a quelli già a disposizione dell'Authority per le comunicazioni. Un'operazione delicata, da compiere senza incorrere nella bocciatura dell'Unione europea e senza innescare un potenziale conflitto di competenze con l'Autorità garante per la concorrenza.

L'integrazione al Codice delle comunicazioni sarà contenuta nel Ddl liberalizzazioni o, con meno probabilità, nel Ddl di riforma delle Authority.

Il Codice delle comunicazioni, strumento a questo punto decisivo per arrivare a una separazione "forzata" della rete, è il testo unico del settore. Stabilisce che l'Autorità, per quanto di sua competenza, tutela la trasparenza, garantisce «che non abbiano luogo distorsioni e restrizioni della concorrenza nel settore delle comunicazioni elettroniche» né discriminazioni nel trattamento delle imprese.

Il Codice regola inoltre tutto il sistema delle analisi di mercato cui l'Autorità è chiamata dalle Raccomandazioni europee relative ai mercati rilevanti del settore delle comunicazioni. L'art. 16 è dedicato alla «separazione strutturale», riferendosi però a situazioni differenti («imprese che detengono diritti esclusivi o speciali»).

Ieri il ministro **Gentiloni** ha tenuto a precisare che «il Governo sta lavorando in piena sintonia con l'Unione europea», anche se la via maestra resta il percorso già avviato dall'Autorità per le comunicazioni con **Telecom Italia** (si veda l'articolo in alto). La norma allo studio servirebbe soprattutto nel caso in cui il dialogo naufragasse o si rivelasse particolarmente complicato di fronte a nuovi interlocutori, soprattutto se stranieri. Non è un mistero del resto che, Inghilterra a parte, la separazione funzionale, sebbene considerata positivamente da Bruxelles, faticò a fare proseliti tra i grandi operatori.

Non ci sono casi simili negli Stati Uniti, dove tra l'altro la presenza della tv via cavo ha creato un contesto

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

competitivo non replicabile in altri Paesi. Ma, fatta eccezione per l'Irlanda che ci sta lavorando, non ci sono ancora altri casi nemmeno in Europa.

Sul fronte politico, intanto, anche dall'opposizione arrivano giudizi positivi sul modello inglese. La separazione della rete fissa Telecom - dice Gianpiero Cantoni, vicepresidente dei senatori di Forza Italia - «è un fatto non solo giustificato ma necessario per la difesa degli interessi nazionali. Condivido - aggiunge - la separazione della rete fissa sul modello inglese perché tutto ciò che è strategico per il sistema Paese non può essere venduto passando da un monopolio di Stato a monopolisti privati».

Da Daniele Capezzone, presidente della Commissione Attività produttive della Camera, arriva un distinguo: «In Inghilterra si è fatta una negoziazione tra British Telecom e Authority e da quella negoziazione sono venuti i paletti per la separazione funzionale della rete».

Il ministro dello Sviluppo economico Pierluigi Bersani precisa invece che da parte del Governo sulla vicenda Telecom «non c'è nessuna turbativa in corso», ma la volontà di vigilare su tre priorità fondamentali per un'infrastruttura così importante come la rete telefonica: «Avere un radicamento nazionale, garantire un accesso paritario a tutti i concorrenti, fare in modo che le reti abbiano una struttura di azionariato e industriale tale da rendere credibile una politica di investimenti. Mi pare che ci sia poca attenzione su questo punto, che è di maggior interesse per il nostro Paese che non può perdere il treno di un grande ammodernamento della rete perché altri Paesi in Europa stanno lavorando a questo».



Intervista a Pompei: "Serve una Yalta della telefonia"

di Stefano Livadiotti

543 parole

13 aprile 2007

(c) 2007 Gruppo Editoriale L'Espresso. S.p.A.

"Nessun grande paese accetterebbe di farsi portar via passivamente un asset come Telecom. Se però non si manifestano capacità imprenditoriali in grado di mantenere la proprietà nei confini nazionali, non si può certo intervenire per decreto. Quanto alla separazione della rete, che sarà sempre più strategica, è una strada che sta imboccando tutta l'Europa, ma bisognava pensarci prima e comunque il modello inglese va adattato alla realtà italiana. Con la soluzione Tex-Mex per Telecom c'è il rischio di uno spezzatino, ma anche una possibilità di sviluppo che difficilmente potrebbe essere assicurata da un partner industriale europeo". Tommaso Pompei è uno dei guru italiani delle **telecomunicazioni**: già protagonista nello start-up di Omnitel Pronto Italia, ex amministratore delegato di **Wind**, è ora il capo azienda di **Tiscali** e il numero due

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

dell'associazione tra le imprese di tlc della Confindustria.

Perché non va bene il modello britannico?

"In assenza delle stesse regole, da noi rischierebbe di essere un'operazione di facciata. L'autorità inglese dispone di competenze e risorse non paragonabili".

Quanto tempo richiede la manovra?

"Tra i 18 e i 24 mesi. Poi, certo, quando si è pressati da altre esigenze si possono anche imboccare delle scorciatoie, ma si rischia di fare un gran pasticcio".

Non è che la separazione viene semplicemente agitata come uno spauracchio nei confronti della cordata Tex-Mex?

"Erano certamente informati. Poi, è chiaro, avere o non avere una rete che consente un'integrazione verticale e che vale tra i 12 e i 14 miliardi fa una bella differenza".

Perché oggi Telecom è un business?

"Ha una redditività superiore a quella dei concorrenti europei. Ma potrà mantenerla solo se saprà colmare il ritardo nelle reti di nuova generazione, riprendere il processo di internazionalizzazione e spingere sul versante dei nuovi servizi".

L'ingresso di americani e messicani è compatibile con questi obiettivi?

"Rispetto allo sviluppo della nuova rete è presto per dirlo: sicuramente agli americani potrebbe interessare più che ai giganti europei delle tlc, attratti solo dal nostro mercato. Quanto al fronte internazionale, a parte il rischio che i messicani puntino allo spezzatino, è difficile immaginare che con questi soci Telecom possa giocare a tutto campo. Bisognerebbe che italiani, americani e messicani si spartissero le aree di influenza. Ci vorrebbe, insomma, una sorta di Yalta della telefonia".

Meglio un pool di banche al fianco dell'accoppiata Tex-Mex o l'arrivo di un grande socio industriale europeo?

"Francamente non mi piace né una soluzione né l'altra. La via maestra sarebbe quella di una public company gestita con criteri esclusivamente di mercato".

Quale ruolo dovrebbe esercitare oggi il governo?

"Non è pensabile che resti indifferente. Tanto meno, però, che alzi le barricate contro capitali stranieri. Il problema è che lo Stato è in ritardo. Ci sono dei gangli vitali del paese che devono essere presidiati attraverso un sistema di regole chiare e l'attivazione del capitalismo nazionale".

Non sembra ci sia la fila di imprenditori italiani...

"Questo è uno dei due elementi del fallimento del sistema paese in questa vicenda".

E l'altro?

"L'inadeguatezza delle regole che dovevano assicurare una parità di trattamento tra gli azionisti di Telecom".

Come ne esce Marco Tronchetti Provera?

"Meglio tacere".

CORRIERE DELLA SERA

Gentiloni: un Ddl per le infrastrutture

Giancarlo Radice

13 aprile 2007

(c) CORRIERE DELLA SERA

MILANO - «Stiamo lavorando», ammette il ministro per lo Sviluppo economico, Pierluigi Bersani. I tecnici del suo dicastero stanno infatti mettendo a punto il provvedimento con il quale verrà definita la separazione «funzionale» della rete fissa di **Telecom Italia**. Ma altrettanto impegnati appaiono anche i tecnici di Bankitalia e della Consob. Per i primi, si tratta di verificare quali potranno essere i riflessi di un intervento delle banche nella partita per il controllo del gruppo di **telecomunicazioni**. I secondi, invece, sono chiamati a valutare gli effetti che la separazione della rete provocherà sul perimetro di attività (e sui conti) di quelle aziende quotate in Borsa che dovessero partecipare all'operazione.

Sia Bankitalia che Consob hanno comunque tempo a disposizione. Molto meno sembra averne il governo. Ed è molto improbabile, tanto per cominciare, che il problema andrà all'esame del consiglio dei ministri convocato per oggi. «Ci stiamo muovendo in sintonia con l'Unione europea e quando la linea di lavoro sarà conclusa la presenteremo», ha spiegato ieri il ministro per le Comunicazioni, Paolo **Gentiloni**. Aggiungendo poi che le nuove norme saranno aggregate «a un disegno di legge già esistente». Lo stesso Bersani, però, non sa ancora dire se si tratterà di quello sulle liberalizzazioni o quello sulla riforma dell'Authority. L'ipotesi di separazione della rete Telecom impostata dal governo si ispira infatti al modello adottato da British Telecom con la creazione di Openreach, una propria divisione aziendale che però è «governata» con la supervisione dell'Ofcom, l'Autorità britannica del settore. Ecco perchè, per riprodurre la formula, occorre da un lato attribuire più poteri all'Authority per le Comunicazioni, e, dall'altro, varare appunto un provvedimento per dividere le infrastrutture e la gestione di rete dalle attività e dai servizi di Telecom.

Ieri, in ogni caso, Bersani ha ribadito le «coordinate» lungo le quali il governo si muove. «I sistemi di rete hanno tre problemi - ha sottolineato -: il primo è quello di avere un radicamento nazionale, il secondo è che le reti garantiscano un accesso paritetico a tutti i concorrenti, il terzo che le reti abbiano una struttura

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

azionaria e industriale tale da rendere credibile una politica di investimenti». «Questi tre punti sono considerati fondamentali non solo in Italia ma ovunque - ha aggiunto -. E su questi il governo baserà il suo atteggiamento». Quanto poi alle trattative in corso per il controllo di Telecom, il ministro ha parlato di «vicende che seguiamo con attenzione, ma la palla è in mano al sistema industriale e finanziario italiano». Con un avvertimento: «Il Paese ha bisogno che ci sia nei prossimi anni la possibilità di un colossale piano di investimenti sulla rete».

Proprio su questo tema si è soffermato ieri anche il ministro per le Infrastrutture, Antonio Di Pietro, secondo il quale «chiunque acquisirà il controllo di Telecom dovrà impegnarsi a investire le somme necessarie, che potrebbero arrivare a 10 miliardi di euro». «Negli ultimi anni - ha spiegato - gli investimenti sulla rete fissa sono stati al di sotto delle necessità e di quanto fatto dai nostri partner europei. Ora è il momento di iniziare a correre». Conclusione: «Bisogna prevedere che chi acquista e detiene la società proprietaria della rete fissa richieda e ottenga dal governo una specifica autorizzazione», condizionata appunto all'impegno di «realizzazione di un piano d'investimenti».

CORRIERE DELLA SERA

Intervista a Calabrò: «Rete separata, entro l'anno si decide»

Sergio Rizzo

13 aprile 2007

(c) CORRIERE DELLA SERA

Calabrò, presidente Agcom: o l'accordo con Telecom o avremo i poteri necessari «In tre anni investimenti per 10 miliardi. Il modello inglese? Può funzionare»

ROMA - Corrado Calabrò dice che un decreto legge per separare la rete telefonica fissa da **Telecom Italia** sarebbe «un'operazione contro il mercato e le regole comunitarie». Ed è il messaggio che il presidente dell'Autorità per le comunicazioni manda a quei politici che insistono perché il governo azioni la ghigliottina per fermare la vendita agli americani. Non senza una premessa d'obbligo: «Seguiamo con grande attenzione questa vicenda, ma l'autorità si pone istituzionalmente in un ruolo di terzietà rispetto alla proprietà e alla nazionalità. Siamo in un sistema europeo, e il nostro compito è far rispettare le regole nazionali e comunitarie a garanzia degli utenti e nei confronti di chiunque».

Bene. Allora ci dica perché sono tutti così agitati per il ventilato scorporo della rete di **Telecom Italia**. «Davvero non capisco. Di questo problema ci stiamo occupando da tempo. Il primo colloquio con Marco Tronchetti Provera lo ebbi nel giugno del 2006. Il 15 settembre si insediò Guido Rossi e immediatamente prese contatto con me. Il 27 settembre venne istituito il tavolo tecnico».

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Va avanti da allora?

«Il problema è molto complesso per i risvolti tecnici. Ma anche perché non si tratta solo dell'unbundling (le regole che stabiliscono l'accesso di tutti gli operatori alla rete di rame, ndr): sistema, badi bene, nel quale siamo addirittura secondi in Europa, davanti alla Gran Bretagna».

Dovrebbe confortarla.

«Già. Ma il futuro si chiama Reti di nuova generazione, che richiedono grandi investimenti, anche se di sicura redditività».

Quanti soldi?

«La Gran Bretagna prevede una spesa di almeno 10 miliardi di euro in tre anni. Paragonabile a quello che serve all'Italia».

Perché il problema scoppia proprio ora?

«La rete in rame comincia a mostrare la corda. Oltre il 60% di utilizzo le interferenze cominciano a essere eccessive. E comunque per la trasmissione ad altissima velocità non va bene. A questo punto la struttura base non può che essere la fibra ottica, oppure una combinazione tra rame e fibra ottica. E qui siamo molto indietro».

Quanto, indietro?

«Nel 2005 erano disponibili 200 mila accessi. Due anni dopo sono soltanto 230 mila, lo 0,8 per cento del totale delle linee. La fibra è l'autostrada per lo sviluppo economico; è necessario un salto di qualità».

Telecom non ha investito abbastanza?

«Questo non si può dire. Per il complesso degli investimenti **Telecom Italia** è addirittura sopra la media europea, in percentuale rispetto al fatturato. Ma noi abbiamo bisogno di cifre in assoluto. E poi qui non si parla solo di manutenzione della rete attuale ma di fibra ottica. Bisogna conciliare due esigenze: trovare i capitali per investire sulla rete evitando di ricreare una concentrazione nel soggetto che fa quegli investimenti».

Insomma, serve la bacchetta magica.

«Gli inglesi la chiamano co-competition. Cooperation più competition: nessuno deve avere eccessivo vantaggio, ma tutti devono avere vantaggi. Stabilire le regole significa assicurare la concorrenza senza abbattere la redditività dell'investitore infrastrutturato. In tal modo anche soggetti diversi da **Telecom Italia** saranno indotti a investire. Non basta più l'unbundling. Il logorio del contenzioso con gli altri operatori sarebbe continuo e anche i nostri interventi sarebbero martellanti».

Tutto sta a convincere l'azienda.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

«Ha funzionato il modello inglese? Sì. S'è rafforzata la concorrenza? Sì. Dopo la separazione della rete il valore di British Telecom è diminuito? No, è aumentato. Se ne stanno rendendo conto anche loro».

Davvero?

«Ci siamo confrontati».

Al passato prossimo?

«Da qualche settimana, comprensibilmente, non abbiamo avuto più incontri. Ma mi arrivano segnali che il lavoro fatto non andrà sprecato».

Eppure il governo si è deciso a fare la legge temendo che i futuri azionisti potrebbero non acconsentire più alla separazione della rete. Ne è al corrente?

«Confidiamo che con il nuovo management il discorso prosegua come prima e che si arrivi a un accordo. Ma bisogna guardare in faccia la realtà. British Telecom ha accettato la separazione della rete perché Ofcom, l'autorità di regolazione, disponeva di poteri forti. Anche quello di imporre il break-up».

Gli stessi poteri che adesso volete voi.

«Non vogliamo nessun potere che travisi il mercato. Non vogliamo fare nessun colpo di mano. Nessuna anticipazione del risultato rispetto all'analisi che stiamo conducendo. Ci muoviamo sui binari della direttiva europea del 2002».

Per arrivare dove?

«A una situazione analoga a quella di British Telecom. La rete fissa dev'essere una divisione separata di Telecom, con piena autonomia organizzativa e funzionale. Va bene anche la governance inglese, con un comitato di cinque componenti, di cui tre indipendenti designati dall'autorità e due indicati dall'operatore, fra cui il presidente. Ma con separazione totale».

Cioè?

«Nessuna connessione con la casa madre. Dico per esempio che il management dovrà avere un sistema di incentivazione completamente diverso. È una scelta di civiltà coerente con il quadro comunitario. La Commissione europea guarda con favore alla norma di legge che Paolo **Gentiloni** sta elaborando in sintonia con l'Autorità».

Ecco il tasto dolente, la legge.

«Chi si lamenta non sa di che si sta parlando. Come prevede la direttiva Ue, si farà prima una verifica della situazione. Poi si negozierà un accordo. Soltanto se non sarà raggiunto, si renderà necessario che l'autorità abbia poteri sufficienti per garantire la separazione della rete. Sempre che ci sia l'approvazione finale di Bruxelles. Le sembra uno scandalo?»

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Diciamo che la tempistica pare sospetta.

«Avevo già chiesto più poteri ben prima di questa situazione».

E non li ha avuti. Non la sorprende che ora si invochi un decreto legge?

«Un decreto legge? Per carità, sono d'accordo con la Reding: sconvolgerebbe il mercato, in un momento particolarmente delicato. Ma se si elabora una norma sulla quale Bruxelles è d'accordo, conforme ai criteri di mercato e che sia varata in tempo, prima che si concluda la trattativa con **Telecom Italia**...»

Per la precisione?

«Entro il 31 dicembre prossimo. O si fa l'accordo o l'autorità dev'essere in grado di imporre la separazione della rete. Oltre quella data non si può andare».

Convorrà che anche senza decreto qualche problema si potrebbe porre.

"Sto parlando di una norma dosatissima. Vede, in questo momento la Gran Bretagna è la lepre. Noi inseguiamo. Dietro di noi c'è la Svezia. Di queste cose ne parleremo martedì a Torino nella riunione dei regolatori europei. Un incontro fissato da otto mesi, il che dimostra che non è un problema soltanto italiano».

Negli altri Paesi non si sta vendendo il principale operatore agli americani.

«Se il governo si è posto in modo così incalzante l'esigenza di dare una risposta, qualche preoccupazione forse l'ha avvertita. Prendo atto che a volte le contingenze accelerano la soluzione dei problemi».

Non pensa che chi vuole comprare **Telecom Italia** possa venire scoraggiato dall'incombenza di una norma del genere?

«Questo è un provvedimento calato nelle norme europee, già applicato in Gran Bretagna. Tutti devono sapere che in Italia ci sono regole che si rispettano. Qui non c'è il Far West».

la Repubblica

Telecom, trattativa in stallo Intesa esce dalla partita - Più decise le avances di France Telecom e Telefonica

13 aprile 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

WALTER GALBIATI GIOVANNI PONS

MILANO - Stallo nella trattativa con Intesa - Sanpaolo, nel giorno in cui Mediobanca e Generali siglano un armistizio con Pirelli. La partita Telecom non cessa di destare sorprese. E, dopo una fuga in avanti della banca guidata da Corrado Passera, ora si deve registrare una secca battuta di arresto nella trattativa con i

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

messicani di America Movil e gli statunitensi di At&t.

La banca italiana si era offerta di rilevare il 34% di Olimpia da Pirelli e Benetton e di affiancare la cordata d'Oltreoceano, disposta a comprare il 66% della holding che controlla Telecom. L'accordo però si è arenato su due questioni fondamentali, la governance e il prezzo. At&t e America Movil non vogliono correre il rischio di acquistare la maggioranza di una società senza poi poterla controllare, mentre Intesa vuole garanzie su alcuni temi rilevanti come le acquisizioni, le cessioni, le fusioni e altre operazioni straordinarie che possono intaccare l'integrità della principale compagnia telefonica italiana. Procede di conseguenza la trattativa sul prezzo. Meno sono le concessioni in fatto di governance, meno Intesa Sanpaolo è disposta a pagare per entrare nella partita. Del resto la presenza di Intesa Sanpaolo, o di qualche altro investitore italiano, appare a molti necessaria per garantire quella parvenza di italianità alla cordata di America Movil e di At&t, qualora Pirelli, tra un anno, decidesse di uscire completamente da Olimpia. Dal canto loro gli americani, che continuano a lavorare alla preparazione dell'accordo siglato con Pirelli, sono pronti a mollare tutto nel caso in cui il governo italiano inserisca qualche pillola avvelenata nella gestione della rete telefonica.

Forse anche per l'allontanamento di Intesa, si riavvicinano alla partita gli uomini di Mediobanca. Nella riunione del patto di consultazione tra Olimpia, Mediobanca e Generali è stato trovato un accordo per votare insieme alla prossima assemblea Telecom in programma il 16 aprile. Dopo lo scontro con Marco Tronchetti Provera per l'esclusione di Guido Rossi dalla lista del cda, ieri Mediobanca e Generali hanno deciso di non portare il contenzioso in assemblea, ma di sostenere la lista proposta da Olimpia. Con il rammarico che l'assenza di Guido Rossi creerà un vuoto per il gruppo nel rapporto con le Autorità di controllo, una questione non di poco conto nella delicata trattativa sulla rete fissa.

E insieme a Mediobanca torna in auge anche la scissione di Pirelli o in alternativa il coinvolgimento di un altro operatore straniero, come Telefonica. Che da sempre si è detta disposta a investire 3 euro o più per azione per acquistare il controllo di **Telecom Italia**. Oggi si terrà il patto di sindacato di Pirelli, una nuova occasione per fare il punto sulla situazione. In un clima più disteso, Tronchetti Provera illustrerà lo stato delle trattative con gli americani e prenderà in considerazione le varie proposte alternative.

Tra le scelte sul tavolo, Pirelli potrà prendere in considerazione le avances, che nelle ultime ore si sono fatte più decise, di France Telecom. I francesi hanno scelto come advisor i banchieri di Morgan Stanley, mentre qualche chance di entrare in partita viene accreditata anche a Deutsche Telekom, vicina a Unicredit (la cui controllata Ubm nelle ultime ore avrebbe ottenuto l'incarico di advisor per l'operazione). Sul fronte Telecom, invece, Rothschild continua ad avere un ruolo di consulenza per il gruppo italiano, mentre i nuovi advisor Merrill Lynch e Société Générale avrebbero solo il compito di valutare le ricadute di un accordo con At&t e America Movil. Il moltiplicarsi delle offerte ha ridato fiato a Pirelli: ieri in Borsa è salita dello 0,84%, mentre Telecom ha ceduto lo 0,3%.



Guai a puntare sul Marco

di Vittorio Malagutti e Luca Piana

13 aprile 2007

(c) 2007 Gruppo Editoriale L'Espresso. S.p.A.

I big del credito hanno investito su Tronchetti Provera 3 miliardi. Ecco perché non vogliono perdere la partita

L'ultima volta che Marco Tronchetti Provera ha investito qualcosa di suo in **Telecom Italia** risale al 19 settembre 2005. Quel giorno acquistò personalmente due milioni di azioni pagandole 2,58 euro l'una e da allora, salvo una breve fiammata nelle due settimane successive, il titolo non ha mai più rivisto quelle quotazioni. Un piccolo esborso, certo, poco più di 5 milioni in tutto, ma a dir la verità Tronchetti in questi anni è riuscito a mantenere la presa sul gruppo telefonico con un investimento non superiore ai 150 milioni: appena lo 0,5 per cento rispetto al valore borsistico di Telecom. Miracoli delle scatole cinesi. Resi possibili dal sostegno che al presidente della Pirelli è stato sempre garantito da un manipolo di alleati.

Oggi, però, con Tronchetti pronto a uscire di scena, per ironia della sorte proprio questi compagni di strada rischiano di rimanere con il cerino acceso in mano. Generali e Mediobanca, in primo luogo, che hanno sborsato centinaia di milioni per puntellare la traballante catena di controllo del gruppo telefonico. E poi Intesa Sanpaolo e Capitalia, anche loro impegnate, a caro prezzo, per dar man forte al patron di Pirelli. Questi quattro pesi massimi della finanza nazionale in totale hanno investito quasi 3 miliardi di euro in Telecom e ai piani superiori della catena di controllo, fino alla holding Camfin. Presi di sorpresa dall'accordo con la texana At&t e la messicana América Móvil, questi partner finanziari sono costretti a rincorrere gli eventi nel tentativo di limitare al massimo le ricadute negative. In altre parole, se Telecom cambia padrone, e davvero prenderanno il potere i nuovi soci americani, le quote degli (ex?) amici di Tronchetti rischiano di diventare un investimento a perdere.

Finora tutto si è sempre compensato nella logica del salotto buono. Pirelli incassava l'appoggio degli alleati bancari. Ma poi ricambiava il favore partecipando ai noccioli duri di soci che governano snodi decisivi del capitalismo nazionale, come Mediobanca o il 'Corriere della Sera'. Adesso questi schemi vanno rivisti. Quanto meno adattati ai nuovi orizzonti. In altre parole, il grande attivismo di Intesa Sanpaolo e Mediobanca intorno al dossier Telecom serve in primo luogo a tutelare i loro interessi diretti nella partita. La difesa della cosiddetta italianità del gruppo telefonico, invocata a gran voce da una parte del mondo politico, non è certo il principale obiettivo dei banchieri.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Il dissidio tra gli alleati di un tempo è venuto alla luce mercoledì 4 aprile. La decisione di Tronchetti di silurare Guido Rossi, non ricandidandolo alla presidenza di Telecom, ha spinto Mediobanca e Generali a definire in una nota ufficiale "non condivisa" la scelta di mandare a casa il giurista, chiamato alla guida del gruppo appena sei mesi prima. Una critica non da poco, considerando che tra azioni Telecom, Pirelli e Pirelli Tyre (la neo-società che ha ereditato il settore pneumatici), Mediobanca nel sostegno di Tronchetti ha investito complessivamente circa 790 milioni di euro. E che le Generali ci hanno messo ancora di più: una cifra pari a 1,5 miliardi in Telecom e a 227 milioni in Pirelli, se si ipotizza che tutte le quote - frazionate fra le numerose controllate - abbiano valori di carico uguali a quelli della capogruppo, gli unici noti.

Per fare chiarezza, Mediobanca e Generali hanno dunque chiesto a Tronchetti di convocare una riunione dei grandi azionisti di Pirelli, che dovrebbe tenersi nell'ultima settimana di aprile. A quel punto sarà ormai digerita l'assemblea di lunedì 16 con il contestato rinnovo dei vertici di Telecom. Rimarrà da valutare la consistenza dell'offerta Tex-Mex. Se le probabilità di successo saranno elevate, i soci finanziari dovranno decidere se affiancare gli americani nel nuovo assetto di comando, magari con l'ulteriore appoggio di new entry come il Monte dei Paschi di Siena. O se, al contrario, sparare le ultime cartucce con una cordata alternativa: un'ipotesi che sembra condizionata all'ingresso in scena di un cavaliere bianco. L'attenzione si concentra su due nomi: la spagnola Telefonica e la tedesca Deutsche Telekom.

In ogni caso si arriverebbe al divorzio (in Telecom) tra Tronchetti e i suoi tradizionali partner. Esito finale di una crisi che dietro le quinte si trascina ormai da tempo. Fonti finanziarie interpellate da 'L'Espresso' ne fanno risalire l'inizio allo scorso autunno, con Tronchetti nel pieno della bufera politica e reduce dalle dimissioni dalla presidenza di Telecom. In quei giorni Mediobanca avrebbe sottoposto a Tronchetti un piano per rimettere in sesto i conti di Olimpia, la finanziaria (80 per cento Pirelli, 20 Benetton) che custodisce il 18 per cento di Telecom. La proposta prevedeva un aumento di capitale da 3 miliardi, che avrebbe dovuto essere sottoscritto dalle banche. Tra gli sponsor dell'operazione figurava, fra gli altri, il finanziere bretone Vincent Bolloré, capofila degli azionisti francesi di Mediobanca. Il piano però venne scartato da Tronchetti, preoccupato di perdere la presa sul gruppo. E poco dopo lui stesso chiese a Mediobanca e Generali un atto di fiducia: unire le rispettive partecipazioni nella società telefonica in un patto di sindacato.

Entra qui nel vivo il lavoro delle banche d'affari per consentire a Pirelli di uscire dall'azionariato senza troppi danni. Mediobanca elabora una seconda proposta, che prevede una scissione in due di Pirelli: da una parte pneumatici e residue attività tradizionali, dall'altra Olimpia e Telecom. Un piano accantonato per le prevedibili difficoltà nel fare digerire ai soci di minoranza di Pirelli una soluzione che sembrava studiata apposta per limitare i danni di Tronchetti, che avrebbe potuto disfarsi delle sue quote in Olimpia.

Contemporaneamente esce allo scoperto Intesa, che ha da difendere investimenti per oltre 200 milioni di euro tra Camfin, Pirelli e Pirelli Tyre. La banca presieduta da Giovanni Bazoli si muove con l'obiettivo di aggregare consensi per un'offerta attorno a 2,7 euro per le azioni Telecom in pancia a Olimpia. Un valore molto distante dalle quotazioni di mercato, che allora navigavano intorno ai 2,2 euro. Tronchetti si è affrettato

a giocare quella carta, ma non nel modo in cui sperava Bazoli. È bastato lo spauracchio di un blitz tutto italiano per smuovere i pretendenti americani, fin lì ancora indecisi. E adesso che At&t e il loro socio messicano Carlos Slim hanno alzato l'asticella fino a 2,82 euro, Intesa e Mediobanca sono costrette a ricominciare da capo. Nella speranza di trovare un modus vivendi con i nuovi padroni. Americani o europei che siano.



UNA NUOVA FRONTIERA: le Poste suonano la ricarica

di Alessandro Longo

13 aprile 2007

L'Espresso

(c) 2007 Gruppo Editoriale L'Espresso. S.p.A.

Nella guerra dei telefonini arrivano gli operatori mobili virtuali. Offrono servizi, sms, mms a tariffe ridotte

L'Italia sta per conoscere le delizie degli operatori telefonici mobili virtuali. I primi arriveranno tra la primavera e l'estate del 2007: in gran ritardo rispetto al resto d'Europa, come capita da noi con le novità che possono scuotere gli equilibri di mercato. I virtuali infatti porteranno sconti sulle chiamate dai cellulari, tariffe più varie, in certi casi anche servizi innovativi. I primi tre annunciati sono Poste italiane, Carrefour, Coop. Ma anche Bt Italia e **Fastweb** sarebbero prossimi a firmare con Vodafone (a 'L'Espresso' risulta che Bt potrebbe farlo già il 13 aprile).

I virtuali si chiamano così perché non hanno una rete mobile; forniscono sim e servizi appoggiandosi a quelle di operatori mobili veri, con cui hanno stretto accordi. Poste e Carrefour li hanno siglati con Vodafone; Coop con **Telecom Italia**. Ha già fatto capolino anche un quarto virtuale, Pldt (uno dei principali operatori nelle Filippine), che però si rivolgerà al solo mercato di utenti del suo paese (è in accordo con 3 Italia e ancora non ha comunicato una data di lancio). Fra tutti, è Poste il virtuale da cui gli esperti si aspettano di più, grazie alla potenza di fuoco di 14 mila uffici postali. Che cominceranno a vendere sim e ricariche con il marchio Poste. "Entro Natale offriremo servizi voce a tariffe economiche, sms, mms e contenuti a valore aggiunto scelti da noi o persino creati da noi, come suonerie, video e altro", spiega Massimo Sarmi, amministratore delegato di Poste italiane. Ex direttore generale di Tim agli esordi, in questa novità degli operatori virtuali Sarmi si muove con grande sicurezza: "Stiamo pensando a tre profili tariffari, per giovani, famiglie e immigrati, a prezzi in media più bassi di quelli sul mercato", annuncia.

Il virtuale di Poste italiane è interessante anche per due altri motivi. A differenza degli altri accordi che sono

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

stati annunciati, l'azienda può contare su una rete fissa: quella in fibre ottica che ha affittato da **Telecom Italia** per collegare i suoi uffici. Il che gli dovrebbe concedere maggiore indipendenza e la possibilità di prezzi più bassi. Un secondo aspetto rilevante, come spiega Luca Berardi, analista esperto di tlc presso il gruppo di ricerca internazionale Idc, è che "Poste italiane avrà anche servizi su rete mobile mai visti finora in Italia. La possibilità di fare operazioni banco posta e postali, come se si fosse al computer su Internet o allo sportello". Conferma Sarmi: "Chi avrà un conto corrente con noi o una nostra carta prepagata potrà fare acquisti via cellulare, come dal computer, sulla nostra piattaforma di pagamento elettronico. E versamenti, telegrammi, bollettini, cartoline, raccomandate in mobilità". Per esempio: "Arriva il portalettere con un bollettino e si potrà pagarlo sul momento, via cellulare, davanti a lui". A oggi le norme impediscono agli altri operatori mobili di offrire simili servizi di pagamento: solo dal 2008 potranno farlo anche loro.

Altri scenari sono aperti da Coop e Carrefour: la possibilità di acquistare sim e ricariche alle casse. "Le nostre tariffe offriranno risparmi evidenti; quanto è ancora da definire", dice Aldo Soldi, presidente della Coop, che partirà "entro l'inizio dell'estate". A che serve la telefonia mobile a Coop? "A modernizzare l'offerta, renderla più vicina alle nuove generazioni, soddisfare i bisogni emergenti delle famiglie". Coop punta in alto: "Offriremo tutti i servizi, quelli base e quelli evoluti della telefonia mobile. In più, entro l'anno rivenderemo anche il pacchetto Alice Adsl di Telecom". Carrefour invece, in una prima fase, entro fine primavera, fornirà solo i servizi base e tariffe ricaricabili. "Le ricariche saranno piccole, con numerosi tagli da 5 a 20 euro; punteremo su risparmio e trasparenza delle tariffe, che saranno prive di asterischi", dice Giuseppe Brambilla di Civesio, amministratore delegato Carrefour Italia. Le ricariche verranno vendute attraverso il sito web e le casse di 1.500 punti Carrefour, GS e DiPerDi.

Sì, ma promesse a parte, questi virtuali porteranno davvero risparmi alle famiglie? "Prevediamo tariffe del 10-15 per cento più economiche rispetto alla media", dice Berardi. "I virtuali sono noti in Europa per questi sconti", aggiunge Jessica Ekholm, analista del gruppo di ricerca internazionale Gartner. "Addirittura, quest'estate arriverà il primo operatore mobile gratuito: il virtuale Blyk. Dapprima nel Regno Unito e poi in altri paesi europei. Si sosterrà con la pubblicità distribuita agli utenti".

I virtuali hanno il potere di spingere al ribasso anche le tariffe degli altri operatori, che si devono adeguare alla nuova concorrenza, come avvenuto nel resto d'Europa: "In Germania nel 2006, appena sono arrivati i virtuali, i prezzi sono calati dell'11 per cento e prevediamo lo stesso per il 2007", dice Ekholm. "Vero, ma in Italia i virtuali arrivano tardi, con un mercato già molto competitivo: mi aspetto ribassi del 2-3 per cento", ribatte Roberto Giacchi, partner di Bain Company, che ha appena curato un'analisi del mercato dei virtuali in Europa.

I virtuali porteranno anche altri modi per risparmiare. Per esempio, Coop e Carrefour dicono che abbineranno alle sim le carte fedeltà dei clienti. Così sarà possibile ricaricare il credito telefonico tramite i punti della spesa. "Le vie del marketing sono infinite", dice Brambilla, "si può pure pensare di regalare suonerie a chi compra certi prodotti all'ipermercato". "C'è molta fantasia", aggiunge Ekholm: "L'operatore

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

virtuale Virgin negli Stati Uniti offre minuti di conversazione gratis ai clienti che vedono video promozionali o rispondono alle domande dei sondaggi".

Altri vantaggi possono venire dal fatto che con i virtuali si moltiplicheranno le tariffe per diverse fasce di target e quindi sarà più facile trovare quella che soddisfa le proprie esigenze. All'estero ci sono virtuali specializzati sui giovani, gli anziani o un'etnia specifica (i turchi in Germania, i nord-africani in Francia.). In Italia agirà così Pldt, con cui i filippini potranno chiamare in patria a tariffe nazionali. L'operatore 3 dice che farà accordi anche per altre comunità di immigrati.

"Un altro impatto benefico dell'arrivo dei virtuali, al solito", continua Ekholm, "è che costringe gli operatori a migliorare i propri servizi a valore aggiunto, Internet mobile per esempio, per differenziarsi". In una parola, gli operatori sentiranno di più il fiato della concorrenza sul collo ed è certo un bene per gli utenti. Ma ci saranno operatori che soffriranno più di altri per l'arrivo dei virtuali: "Soprattutto **Wind**", dice Berardi, "perché è l'operatore low-cost per eccellenza. Così si spiega perché è il solo a non avere annunciato accordi".

Ma il virtuale riesce a rinnovare le dinamiche della concorrenza anche in altri modi: crea un business di traffico mobile all'ingrosso per gli operatori con cui si allea (li paga per sfruttarne la rete). I quali lo usano come un alleato con cui rubare spazio ai gestori rivali. Sfruttano il marchio o la catena distributiva del virtuale, per raggiungere (indirettamente) un segmento di pubblico sul quale si sentono deboli. n

Roaming, tagli tariffari più vicini

Enrico Brivio

13 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

BRUXELLES - Prende quota la possibilità di veder scattare entro l'estate un tetto europeo sulle tariffe di roaming, imposte a chi usa il telefono cellulare all'estero. La commissione Industria dell'Europarlamento ha approvato ieri, con 45 voti favorevoli 3 contrari e 1 astenuto, il nuovo regolamento proposto dalla Commissione Ue, che mira a ridurre fino al 70% i costi delle telefonate internazionali, votando anche alcuni emendamenti che hanno reso ancor più restrittive le soglie proposte.

Restano tuttavia altri due importanti passaggi procedurali da superare, prima che il tetto sulle tariffe diventi operativo. Toccherà infatti ai 785 europarlamentari, riuniti in seduta plenaria in maggio, dare il responso definitivo dell'Assemblea di Strasburgo sulle nuove regole e poi il verdetto finale passerà ai 27 ministri Ue delle **Telecomunicazioni**, che si riuniranno a Lussemburgo il 7 giugno prossimo.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Secondo gli emendamenti approvati dalla commissione Industria, il costo di una chiamata telefonica attiva in roaming nell'Unione europea non potrà superare i 40 centesimi di euro al minuto (rispetto ai 44 proposti dall'Esecutivo Ue), mentre il costo di una telefonata ricevuta all'estero dovrà restare al di sotto dei 15 centesimi al minuto (più Iva in entrambi i casi). Fissato a 23 centesimi il tetto per le tariffe all'ingrosso.

Ma, soprattutto, gli emendamenti votati ieri hanno confermato il principio dell'automaticità del tetto (con possibilità per il consumatore di optare per un altro tipo di tariffa, se più conveniente) e non di applicare la soglia solo su esplicita richiesta dell'utente. Sull'applicazione automatica delle eurotariffe insiste da tempo il commissario Ue ai Media, Viviane Reding, ma su questo punto i ministri europei restano divisi e, in particolare, il Governo inglese fa resistenza. Al passaggio della frontiera, secondo gli emendamenti appena approvati, l'utente riceverà anche un messaggio sms che lo informerà del regime tariffario più basso che gli verrà applicato, e fornirà un numero telefonico gratuito da cui poter avere informazioni nella propria lingua.

Il voto in commissione Industria dell'Europarlamento ha capovolto la posizione sostenuta precedentemente da un'altra commissione del Parlamento Ue (Mercato interno e Protezione dei consumatori), contraria all'automaticità del passaggio alle "tariffe garantite". Tuttavia l'ultimo voto è stato ritenuto più indicativo dall'Esecutivo europeo e Martin Selmayr, portavoce della Reding, in viaggio in Cina, ha detto che il commissario, una volta saputa la notizia, «ha stappato una bottiglia di champagne».

Disdire la linea ora è più facile

Alessandro Longo

12 aprile 2007

Il Sole 24 Ore - Nova24

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

RETE FISSA O ADSL RIDOTTI TEMPI E PENALI

Comincia a essere applicata un'altra novità del decreto Bersani: gli operatori hanno eliminato i canoni di durata annuale, per rete fissa e/o Adsl. È ora possibile disdire la linea con un preavviso di 30 giorni. Resta però uno strascico di polemiche: gli operatori, infatti, in modo diverso, hanno stabilito una penale per chi disdice prima che scadano i 12 mesi di abbonamento. Protestano le associazioni dei consumatori, in massa, dicendo che la penale viola lo spirito della Bersani. In sostanza, le cose cambiano così: anche prima era possibile disdire in anticipo, ma con un preavviso di 60 giorni e pagando i canoni restanti fino al dodicesimo (faceva eccezione Telecom, che dal secondo anno di abbonamento in poi permetteva libera disdetta di bimestre in bimestre). Adesso il preavviso si dimezza e gli utenti pagano una penale inferiore rispetto alla somma dei canoni restanti. Per **Telecom Italia** è 48 euro nel primo anno (60, se c'è anche l'Adsl; dal secondo è gratis). Per **Wind** e **Tele2** è 40 e 60 euro sempre (rispettivamente). Più complesso, con **Fastweb**: la penale varia in modo proporzionale in base al numero di mesi di abbonamento restanti (da un massimo di 217 euro

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

a zero dopo 12 mesi). **Tiscali** dice che ci sta pensando e che «abbiamo sempre permesso di disdire in anticipo senza riscuotere le penali, sebbene i contratti le prevedessero», dicono a Nova24. Altri esempi: MC-link applicherà una penale di «circa 50 euro», dicono a Nova24. Ngi valuterà «caso per caso in base all'offerta scelta, a quanto dobbiamo a Telecom e ai mesi restanti», dice il direttore marketing Daniela Daverio.

Gli operatori giustificano le penali citando l'articolo 1 comma 3 del Decreto Bersani, secondo cui è possibile accollare all'utente spese giustificate dai costi, in caso di disdetta. Per Telecom sono i costi tecnici per l'attivazione. Per i concorrenti, sono i canoni mensili che devono pagare a Telecom per la linea. Gli operatori, appoggiati in questo dalle associazioni consumatori, segnalano infatti una lacuna del decreto: i canoni che Telecom continua ad applicare all'ingrosso, agli operatori, per alcuni tipi di linea, restano annuali; inoltre chiede un preavviso superiore ai 30 giorni. Il tutto crea un'asimmetria nelle regole, che sfavorisce gli operatori alternativi. Si attende dall'Autorità garante delle Comunicazioni un intervento chiarificatore.

Qualcosa si muove nell'e-commerce

12 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

In Italia 13mila aziende vendono online a circa 7 milioni di acquirenti, il 70% dei quali ha una carta di credito. Il prezzo medio degli acquisti si aggira sui 10-15 euro. A fare da aggregatore e facilitatore di questo nascente mercato nostrano, una lunga coda che si sta avvicinando ai best-seller della grande distribuzione, c'è un pugno di operatori specializzati (una ventina) che forniscono servizi, creano opportunità e soprattutto danno gambe e risorse alle piccole e medie aziende che vanno verso la rete. Pangora, dal 1999 è una società del gruppo tedesco Lycos, è presente in Italia dal 2004. Tra i suoi obiettivi c'è quello di non far concorrenza al brand della casa madre - visibile anche al grande pubblico - ed è quindi uno degli attori che si muovono dietro le quinte, nel settore del business-to-business.

Andrea Boscaro, responsabile per l'Italia di Pangora, vede le opportunità di crescita e di allargamento della base di aziende a cui fornire i servizi come una delle grandi scommesse per il nostro Paese: «Selezioniamo i nostri merchant, scartando ad esempio chi non ha la partita Iva, chi non cura il proprio database dei prodotti, non offre più di due modi per pagare ai clienti o magari è solo presente con un micro-negozio su eBay. Perché in questo momento la cosa più importante è la qualità e la fiducia dei clienti».

Di solito, quando si parla di acquisti online, una delle maggiori resistenze nel nostro Paese è l'ancor bassa diffusione dei sistemi di pagamento basati su carta di credito (ad esempio, rispetto alla vicina Francia o alla Germania). «Eppure, oltre alla fiducia che i sistemi di pagamento online e la serietà dei merchant stanno ispirando, vale la pena sottolineare che il dato delle truffe online è non solo sovrastimato, ma spesso anche

inesatto. Le truffe accadono molto più di frequente offline, nel mondo reale, che non a seguito di un pagamento in rete».

Il mestiere di Pangora, cioè fornire una piattaforma alle aziende nella quale i clienti possano cercare e comparare i prodotti che intendono acquistare, è in crescita. Ultimo in ordine di tempo l'accordo con il portale **Tiscali**, grazie al quale più clienti potranno visitare le aziende collegate a Pangora. È difficile capire com'è strutturata la catena del valore nel mercato online ma, osserva Boscaro, non è in realtà più facile capire quella della grande distribuzione e dei vari mediatori che stanno, ad esempio in un grande centro commerciale integrato, tra il produttore e il consumatore finale.

L'idea di fondo è che col passare del tempo non solo si allargherà la base dei navigatori che acquisteranno in rete e quella delle aziende che offrono già adesso più di 14 milioni di prodotti su internet, «ma soprattutto chi compra già adesso - conclude Boscaro - in futuro lo farà ancora di più, perché è più conveniente e consente una reale comparazione e ricerca dei prezzi e della qualità migliori». (a.di.)

Crisi strategica per le telecom

Stefano Quintarelli

12 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

La rete non è più l'asset fondamentale degli operatori tradizionali che ora devono puntare sui servizi di nuova generazione

Nello scorso mese di ottobre, l'«Economist» presentava un rapporto approfondito con una serie di articoli sul futuro delle **telecomunicazioni**. Un elemento portante del rapporto era la maggiore esposizione al rischio futuro degli operatori maggiormente dipendenti dai ricavi di telefonia. Il professor Odlyzko dell'Università del Minnesota ha battezzato il fenomeno «Il dilemma delle Telecom»: «La voce rimane la componente primaria dei ricavi delle società telefoniche a livello mondiale, per circa il 70%-80%, e il suo prezzo sta tendendo a zero. Come gestire questa transizione?».

Promuovendo abbonamenti e pacchetti tariffari "flat" e introducendo nuovi servizi, è la risposta ricorrente degli operatori. Molti amministratori delegati, direttori delle strategie e direttori finanziari di importanti operatori di **telecomunicazioni**, di produttori di tecnologie e di grandi investitori mondiali si sono riuniti per un confronto sulle prospettive del settore, organizzato da Ernst & Young. L'esito dell'incontro disegna prospettive abbastanza impietose: forte calo di ricavi nei settori tradizionali e ricavi da nuovi servizi che appaiono insufficienti a compensare la riduzione complessiva; al contrario le aspettative dei mercati

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

finanziari sono di un incremento dei ricavi complessivi dell'industria. Ma gli operatori tradizionali riusciranno a intercettare i ricavi incrementali provenienti da nuovi servizi?

Se si fa riferimento al vecchio mercato della telefonia si potrebbe pensare di sì, ma nel vecchio mercato il servizio coincideva con la rete e gli operatori concorrevano integrati verticalmente. Come già accaduto negli anni scorsi nel comparto dell'information technology, anche nel mondo delle Telecom le economie di scala derivanti dalla digitalizzazione e dalla standardizzazione tecnologica e l'emergere di fornitori globali specializzati in singole attività del sistema del valore sta mettendo in crisi la tradizionale struttura degli operatori di tlc basata sull'integrazione verticale di rete e servizi. In questa disintegrazione della verticalità dell'industria, non è più ovvio che gli operatori ex-telefonici siano i beneficiari economici dei nuovi servizi. Skype, il noto servizio di comunicazione vocale via internet, in Italia è sostanzialmente limitato ai personal computer per ragioni normative, ma è largamente utilizzato negli uffici dei settori più avanzati. Ebbene, Skype recentemente ha annunciato un servizio via internet di telefonate a pagamento sul modello dei servizi telefonici premium, in cui chi riceve la chiamata incassa un corrispettivo per il servizio erogato, ad esempio assistenza tecnica. Dato che Skype non possiede una rete ma usa il collegamento pagato dagli utenti, quale fattore competitivo sta sfruttando Skype per offrire questo servizio? L'utilizzo telefonico è quasi incidentale; Skype è un operatore che dispone di strumenti di billing, ovvero sistemi di pagamento, incasso e rendicontazione. Skype è di proprietà di eBay, il noto servizio di commercio elettronico (le cui transazioni superano il Pil della Slovacchia); eBay è anche titolare di Paypal (una sorta di banca elettronica). Componendo questi tre tasselli si intuisce come possa esistere un circuito virtuoso tra servizi telefonici-banca-commercio e quindi pensare che non vi sia ragione per cui il sistema di pagamento di Skype resterà confinato alle telefonate e non si espanderà invece a qualunque altro servizio fornito digitalmente e, perché no, anche al negozio online di beni fisici.

A mio avviso questo è probabilmente il "tipping point" paradigmatico più importante della rivoluzione digitale: con la progressiva smaterializzazione dei rapporti economici, le transazioni fatte digitalmente online saranno, con ogni probabilità, di molti ordini di grandezza superiori all'attuale traffico telefonico. E verranno intermedie da operatori privati. Gli operatori ex-telefonici, oltre alla rete, dispongono di un asset strategico molto più sofisticato e radicato di quello di Skype/Paypal/eBay, costituito dalla loro capacità di billing. Sono quindi i soggetti meglio posizionati, ad eccezione forse proprio di eBay, per diventare il baricentro di questa nuova piazza del mercato online. eBay può certamente divenire la piattaforma di riferimento mondiale, ma dovrà procedere in modo assai cauto e graduale, in armonia con i regolatori dei vari Paesi dove opererà. I problemi sulla gestione trans-nazionale della moneta elettronica sono rilevanti; in Cina la Banca centrale si sta già occupando di una moneta elettronica, gestita da una società privata, usata online per acquisti e scambi di qualunque genere di beni, tra cui quelli illegali. Gli operatori tradizionali hanno sempre pensato che la rete fosse il loro asset competitivo strategico. Se ciò poteva apparire giustificato quando la tecnologia non forzava una divisione orizzontale del mercato, ora la questione si inizia a porre con vigore. Nel nuovo mondo della trasmissione dati, a differenza del vecchio mondo della telefonia, la differenziazione si gioca perlopiù sui servizi, come sappiamo bene dalla nostra esperienza quotidiana (basti pensare alle ragioni per

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

cui abbiamo abbandonato Altavista a favore di Google).

Ricavi che tendono a decrescere, concorrenza spostata sui servizi, billing come asset strategico. Questi sono i paletti in cui si inserisce il tema della modernizzazione della rete (scavi, fili, fibre, apparati) che, se estesa a livello nazionale, richiede investimenti, fuori dalla portata di un singolo operatore. La rete è una risorsa essenziale per tutti gli operatori. In Italia, il segmento della rete che consente l'accesso, ovvero tutti i fili che arrivano nelle nostre case, salvo qualche frazione di percentuale, sono di proprietà di **Telecom Italia** e vengono forniti all'ingrosso a tutti gli operatori. Dato che **Telecom Italia** è dominante anche sul mercato al dettaglio, le norme antitrust europee la obbligano a fornire la rete ai concorrenti che ne facciano richiesta; le condizioni di fornitura devono essere trasparenti, eque e non discriminatorie, anche nei tempi di fornitura. Non gratis, ovviamente, ma a un prezzo regolamentato che prevede una equa remunerazione del capitale investito. Non vi deve essere discriminazione interno/esterno, tra operatori concorrenti e le divisioni di Telecom che vendono al dettaglio. A meno di violazione delle norme con comportamenti anticompetitivi da parte di **Telecom Italia**, il divieto di discriminazione interno/esterno riduce molto significativamente gli spazi di vantaggio strategico a disposizione dell'incumbent, limitandoli sostanzialmente alla scelta delle tecnologie della rete e alla remunerazione. Il tema del vantaggio commerciale delle scelte tecnologiche potrebbe essere ritenuto essenziale, ma la storia ci insegna che per gli operatori telefonici è stata la tecnologia a condizionare il mercato, non viceversa. La remunerazione della rete all'ingrosso è un valore che può essere scontato in caso di cessione o anche valorizzato in caso di collocamento in Borsa.

Se per un momento ci liberiamo quindi dal preconcetto della strategicità della rete (è la normativa antitrust che ce lo impone), resta da chiedersi quali asset strategici gli operatori possano sfruttare e come. Io credo che gli asset strategici siano la base di utenti, il rapporto di fiducia che porta quegli utenti a domiciliare le bollette in banca, i sistemi di billing e di attenzione al cliente. Se accettiamo questa visione, la strategia ne discende: come massimizzare questi asset? Secondo me, come stanno facendo Skype/Paypal/eBay, prima che lo facciano loro in modo esteso e capillare anche in Italia. C'è tempo, ma non infinito e c'è un'opportunità per iniziare.

Le regole sulla interoperabilità dei servizi su Ip sono state definite da Agcom a marzo del 2006 ed entro luglio 2006 un tavolo tecnico doveva definire i dettagli implementativi. A un anno di distanza, il tavolo tecnico non è neppure iniziato. Una ragione del ritardo, indotta dalla cronica mancanza di risorse di Agcom, è probabilmente la priorità più alta attribuita a temi apparentemente più contingenti. Forse ha contribuito anche una paura di Telecom che, una volta scoperto il Vaso di Pandora della voce su Ip, i suoi ricavi scenderanno. Di certo senza accordi di billing tra operatori i nuovi servizi resteranno un fenomeno economicamente molto limitato. La storia delle reti insegna che il valore si è creato, e anche importante, anche con investimenti marginali, quando gli operatori hanno collaborato per realizzare piattaforme di servizi che consentono a un utente di un operatore di interagire con un abbonato di un altro operatore. Una riprova su tutte: gli Sms sono nati a costi marginali e hanno generato ricavi importantissimi per gli operatori, densi di margine, per una svista. Perché nessuno li ha pianificati prima. Diversamente, gli operatori, secondo un

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

format ricorrente, avrebbero tentato di svilupparli come hanno fatto con gli Mms (i messaggini multimediali): un servizio disponibile solo tra utenti dello stesso operatore con la speranza di attrarre più utenti verso di sé, grazie all'offerta di questo servizio "ricco".

Lo stesso errore si sta ripetendo con la tv via cavo. E con i servizi di videotelefonía e con la convergenza fisso-mobile, e con "the next thing". Tutti servizi che aumenteranno la litigiosità legale, che verranno bloccati o il loro valore aggiunto "disinnescato" dalle normative antitrust. Personalmente sono convinto che finché gli operatori non inizieranno a pensare nella logica del guadagno condiviso e continueranno a pensare ai loro giardini recintati, continueranno a investire a vuoto grandi quantità di denaro, continueranno ad assistere al declino dei ricavi e dei margini da traffico telefonico, all'avanzata di intermediari finanziari stranieri e non faranno la unica, piccola, singola cosa che può frenare l'erosione e offrire spazi di crescita: realizzare un framework interoperatore per il billing e settlement di beni e servizi digitalio

AT&T vuole garanzie sulla rete

Antonella Olivieri

12 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

In caso di sorprese sugli asset spunta l'ipotesi di inserire la clausola di recesso - IL PATTO DI CONSULTAZIONE Primo incontro dei soci sindacati dopo le polemiche sull'uscita di Guido Rossi ma Mediobanca e Generali voteranno per la lista Olimpia

MILANO - AT&T e America Mòvil hanno dato mandato ai loro legali di studiare come cautelarsi di fronte a "imprevisti" sul destino della rete Telecom, che ha acceso il dibattito politico negli ultimi giorni. Sebbene si vada nella direzione del modello britannico Openreach, che prevede una divisione funzionale dell'ultimo miglio, e le condizioni, come ha ricordato la Ue, non possano essere imposte per decreto, l'incertezza pesa sul negoziato in corso con Olimpia. Le cautele legali allo studio potrebbero comprendere un meccanismo di revisione ex-post del prezzo riconosciuto al venditore - l'equivalente di 2,82 euro per azione Telecom - o più probabilmente l'inserimento di una clausola di recesso nel contratto di compravendita.

Per quanto riguarda Intesa-Sanpaolo - che si è fatta carico dell'impegno di fare da apripista in Olimpia per una cordata italiana - non si registrano passi avanti sulla definizione delle regole di governance: sul quadro complessivo ci sarebbe però da entrambe le parti la disponibilità a trovare una soluzione condivisa. Sono proseguiti invece i contatti tra il vertice di Intesa e la delegazione degli americani: ieri era dato in arrivo a Milano, all'hotel Four Seasons, anche Carlos Slim, il miliardario messicano patron di America Mòvil.

La banca guidata da Corrado Passera sta ragionando sull'ipotesi di rilevare, in contemporanea con l'ingresso

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

degli americani in Olimpia, il 34% della holding che resterebbe in capo a Pirelli e Benetton. L'esborso è di non poco conto: si tratterebbe di anticipare una cifra dell'ordine di 1,3 miliardi e di accollarsi circa un altro miliardo di debiti. Una volta definito il progetto industriale e le regole di governance, Intesa vorrebbe poi girare le azioni ad altri soggetti interessati, che potrebbero essere le Fondazioni o altri soci industriali italiani. Ma al momento le Fondazioni paiono "freddine" sulla prospettiva di un intervento, motivo che avrebbe spinto la banca apripista a frenare sui tempi per raggiungere un accordo su Olimpia.

«Al momento non siamo interessati a Telecom e non ci sono contatti», ha precisato ieri il presidente della Fondazione Monte dei Paschi di Siena, Gabriello Mancini, che si è però riservato di «valutare in futuro occasioni che, a nostro giudizio, possano creare valore».

Alternative concrete al tentativo di formare una cordata italo-americana per Olimpia al momento non ce ne sono. Ma il ministro dell'industria spagnolo, Joan Clos, ha affermato ieri di «conoscere le intenzioni di Telefonica in Italia». «Noi non interveniamo, ma seguiamo la vicenda per vedere quale sarà l'esito finale», ha aggiunto. Degli operatori continentali, Telefonica era quello più avanti nei colloqui con **Telecom Italia**, tanto che si era arrivati a quantificare in 2 miliardi le possibili sinergie derivanti da un'alleanza industriale tra i due gruppi. Tuttavia non risulta che la compagnia guidata da Cesar Alierta abbia ancora preso nuovi contatti con Mediobanca, titolare di un diritto di prelazione sulla quota in vendita di Olimpia, per formulare una controfferta.

Intanto - mentre in Borsa il titolo Telecom ha perso ancora terreno (-1,09% a 2,36 euro) tra scambi che hanno interessato il 2,9% del capitale - si terrà oggi la riunione del patto di consultazione tra Olimpia, Mediobanca e Generali, per discutere l'orientamento di voto all'assemblea Telecom del 16 aprile. L'appuntamento è di routine - nel senso che la riunione dei soci è prevista dall'accordo almeno due giorni prima della data dell'assemblea - ma si tratterà del primo faccia a faccia tra Marco Tronchetti Provera, Gilberto Benetton, Renato Pagliaro e Giovanni Perissinotto dopo la polemica sulla lista per il cda Telecom che ha tagliato fuori Guido Rossi. Mediobanca e Generali, pur ribadendo i motivi del loro malumore, avrebbero deciso comunque di votare per la lista di maggioranza che include due loro rappresentanti: il condirettore generale di Mediobanca, Renato Pagliaro, e il vice-direttore generale di Generali, Aldo Minucci.

«Sulla rete decide solo l'Authority»

Enrico Brivio

12 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

BRUXELLES - Dalla lontana Cina, dove si trovava in viaggio, il commissario europeo ai Media, Viviane Reding, ha sentito il bisogno di telefonare ieri mattina al ministro delle Comunicazioni, Paolo **Gentiloni**, per

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

avere chiarimenti sui progetti italiani di separazione della rete d'accesso di Telecom dai servizi delle tlc.

Telefonata di incoraggiamento o di puntualizzazione? Dipende dai punti di vista. In quanto, da un lato la Reding ha ribadito che il modello "all'inglese" di separazione funzionale della rete è valutato positivamente dalla Commissione, al punto che ne verrà proposto l'estate prossima l'inserimento - come arma estrema - nell'arsenale di rimedi che le Authority nazionali di settore potranno imporre nei Paesi in cui si verificano seri problemi per la concorrenza.

In questo senso, è perciò maturato, nel corso del colloquio telefonico tra Viviane Reding e il ministro **Gentiloni**, un common understanding, «un'intesa di massima - come ha riferito a Bruxelles il portavoce del commissario, Martin Selmayr - sul fatto che sia possibile rafforzare i poteri del regolatore nazionale in modo che possa imporre la separazione funzionale».

Al tempo stesso, però, la Reding ha sottolineato che la separazione dovrà essere decisa solo dall'Authority per le comunicazioni (e non per decreto dal Governo) in consultazione con la Commissione Ue e con la rete di regolatori europei, sulla base di un'approfondita analisi di mercato che evidenzia «seri problemi» sul fronte della concorrenza; non sarà indispensabile l'assenso dell'ex monopolista (che ci fu in Gran Bretagna), ma non dovrà trattarsi di un espediente protezionistico utilizzato per sbarrare la strada a investitori stranieri - poco importa se non europei - o per garantire la ristatalizzazione della rete, in nome della difesa dell'italianità. Bruxelles, ha ribadito Selmayr, «non crede che si debba innestare la retromarcia nelle **telecomunicazioni**: le regole europee dovranno progressivamente condurre ad avere più mercato, più privatizzazioni e più concorrenza».

Il portavoce ha evidenziato che il colloquio tra la Reding e **Gentiloni** è stato «positivo e costruttivo» e che il ministro italiano ha assicurato che «si muoverà in stretta cooperazione e consultazione con la Commissione europea», nella consapevolezza che ogni misura da intraprendere dovrà essere in linea con le regole comunitarie delle **telecomunicazioni**, della concorrenza e del mercato unico.

L'orientamento di fondo benevolo della Reding nei confronti della separazione funzionale della rete è stato però accompagnato da precise condizioni, da non sottovalutare. «La separazione funzionale non è una panacea e deve essere effettuata solo nel caso di un serio problema di concorrenza nel mercato nazionale - ha chiarito il portavoce Ue - una valutazione che deve essere fatta dal regolatore nazionale in piena indipendenza».

In realtà, l'analisi del mercato italiano delle tlc, effettuata non più tardi di due settimane fa dalla Commissione, non sembrava evidenziare gravi elementi di criticità sul fronte della concorrenza, in grado di giustificare automaticamente l'imposizione del rimedio più drastico. Anche se lo scenario potrebbe in effetti mutare rapidamente, con un cambiamento degli assetti proprietari di **Telecom Italia**.

Quanto alle rinazionalizzazioni delle tlc annunciate in Bolivia, dove la maggiore compagnia nazionale, Entel, è detenuta per circa il 50% proprio da **Telecom Italia**, Selmayr ha detto che la Commissione «segue le vicende molto da vicino e con grande preoccupazione» e intende verificare il rispetto delle regole internazionali.

la Repubblica

La Ue: sì alla rete Telecom separata - La Reding a Gentiloni: può deciderlo l'Authority, non il governo

ALBERTO D'ARGENIO

12 aprile 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

BRUXELLES - Bene la separazione gestionale della rete telefonica da Telecom, ma a patto che a decretarla sia l'Authority per porre rimedio ad una eventuale situazione di scarsa concorrenza nel settore. E' forte e chiaro il messaggio che la commissaria ai media, Viviane Reding, ha recapitato al ministro Paolo **Gentiloni**.

Come anticipato ieri da Repubblica, la responsabile europea ha fissato i paletti entro cui il governo si dovrà muovere nella battaglia su Telecom, ricordando che Roma non può intervenire sulla rete con atti di protezionismo contro le aziende straniere interessate all'ex monopolista. Concetti che hanno trovato **Gentiloni** pienamente d'accordo.

I venti minuti di colloquio telefonico tra il ministro e la commissaria, al momento impegnata in una visita ufficiale in Cina, sono serviti per chiarirsi e spazzare il terreno da ogni possibile incomprensione. Ha riferito il portavoce della Reding: la Commissione Ue è d'accordo con il governo sull'utilità della separazione funzionale della rete di **telecomunicazioni** dalle compagnie che gestiscono i servizi, ma a patto che venga decretata dopo un'analisi di mercato indipendente in cui l'Authority comunicazioni rilevi che ci sono problemi di concorrenza nel settore. Un eventuale provvedimento, poi, dovrà essere notificato a Bruxelles per la sua approvazione finale. Non solo, la Reding ha anche ricordato che la Ue non vuole che il governo intervenga sulla vicenda Telecom direttamente con un atto legislativo e che una eventuale rinazionalizzazione della rete la troverebbe contraria. Ha risposto **Gentiloni**: seguiremo le regole europee, ma prima vogliamo dare «più poteri» all'Authority guidata da Calabrò, ragion per cui i tecnici del ministero stanno già lavorando ad un emendamento al disegno legge Bersani per raggiungere questo risultato. Una linea tutto sommato accettata dalla Reding che, ad ogni buon conto, ha ricordato che l'emendamento una volta adottato dal Parlamento dovrà essere notificato e approvato dalla Commissione Ue.

Il colloquio ha quindi sancito un via libera europeo alle intenzioni di **Gentiloni** che si deve ancora trasformare

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

in un semaforo verde ai futuri provvedimenti concreti di governo e Authority. Lieto fine non del tutto scontato, nonostante la «piena sintonia» tra ministro e commissaria. Un punto di possibile attrito, per esempio, potrebbe essere proprio la necessità di rendere più competitivo il mercato: ieri la Reding ha rimarcato che il rapporto Ue sulle tlc pubblicato prima di Pasqua ha promosso il livello di concorrenza nella telefonia italiana, un presupposto che se confermato da una futura analisi di mercato indipendente bloccherebbe qualsiasi discorso di separazione delle reti. Sfumature a parte, ieri l'opposizione ha bollato l'intervento della commissaria come negativo per il governo: «La Reding ha imposto un doppio stop all'azione del governo su Telecom», ha sottolineato l'azzurro Benedetto Della Vedova. Sulla stessa linea Rocco Buttiglione (Udc), secondo cui dall'Europa è arrivato un «ammonimento al governo Prodi». Ma a Bruxelles l'attenzione non è rivolta solo alle vicende italiane: sollecitata da un'interrogazione dell'europarlamentare Ds Gianni Pittella, ieri la Commissione si è detta «preoccupata» per la rinazionalizzazione della rete di **telecomunicazioni** annunciata dal governo boliviano a scapito delle azioni possedute da **Telecom Italia**.

Intesa punta al 33% di Olimpia

11 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

MILANO - La ricognizione effettuata dalla Consob sull'azionariato Telecom ha fornito una risposta parziale, e non poteva essere altrimenti. È stato chiesto infatti l'aggiornamento delle quote agli azionisti rilevanti, i "soci palesi" con partecipazioni superiori alla soglia informativa del 2%, e a Mediobanca che, pur detenendo una quota inferiore, l'1,54% (invariata rispetto al 30 giugno, secondo quanto dichiarato), partecipa a un patto di consultazione con Olimpia e Generali. A questo livello, alla chiusura della seduta milanese, non è emersa alcuna variazione. Manca solo Brandes Investment, che per questioni di fuso orario, comunicherà oggi le eventuali variazioni alla quota del 3,6% che risultava finora in suo possesso.

Ma la Commissione presieduta da Lamberto Cardia è andata oltre e ha sollecitato quattro banche - Capitalia, Intesa-Sanpaolo, Mediobanca e UniCredit - più Generali, di commentare le voci di cordate circolate nelle ultime settimane. Il quadro che ne è emerso conferma che sono due gli interlocutori "attivi" sul dossier - Mediobanca e Intesa-Sanpaolo - cui si aggiunge un terzo potenziale interlocutore, Mps, dalla posizione più sfumata.

Da una parte c'è Mediobanca che con Generali, ha la prelazione sulla quota di Olimpia che AT&T e America Movil hanno opzionato. Ma la prelazione non sarà esercitata se non ci sarà un acquirente finale disposto a mettere sul piatto almeno la stessa cifra degli americani. Da Piazzetta Cuccia è arrivata la precisazione che la banca d'affari «ha in corso contatti preliminari e generici con taluni potenziali investitori ma che, allo stato, nessuna indicazione può essere espressa in ordine al loro possibile esito. Eventuali concreti sviluppi verranno comunicati al mercato». A quanto risulta, dietro le formula ufficiali, ci sarebbero

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

state molte richieste di informazioni da parte di operatori del settore, europei ed extra-europei, che per ora non si sarebbero tuttavia tradotte in offerte alternative concrete.

Dall'altra parte c'è Intesa-Sanpaolo che a sua volta ha dichiarato di avere «in corso contatti con più parti a vario titolo interessate all'eventuale operazione», ma che «sulla base dell'attuale stato interlocutorio di tali contatti, non è possibile formulare indicazioni in merito al loro possibile esito». Anche qui, di più non si dice. Intesa starebbe però vagliando la possibilità di entrare in Olimpia, definendo regole di governance con i potenziali partner industriali, appunto gli "americani", che per il momento sono gli unici ad avere formalizzato un'offerta preliminare. Le ultime indicazioni lasciano supporre che Intesa potrebbe subentrare a Pirelli e Benetton, rilevando il 33% che resterebbe ai due partner italiani dopo l'eventuale cessione del 66% ad AT&T e America Movil. Questo in prima battuta, per redistribuire poi la quota tra banche e Fondazioni interessate a essere della partita una volta definito il progetto che potrebbe comprendere il ritorno sulla scena italiana di Vittorio Colao, attuale numero due di Vodafone. Ma, se fino a lunedì un accordo sembrava imminente, l'ultimo aggiornamento fa pensare che probabilmente non si chiuderà entro il week-end. E, se Intesa e Mediobanca stanno per il momento battendo autonomamente le proprie strade, il filo del dialogo tra i due istituti non si è mai interrotto.

Quindi c'è Mps. La banca senese, secondo quanto riporta l'agenzia Radiocor, starebbe valutando il possibile ingresso in Olimpia accanto a Intesa-Sanpaolo. Per il momento tutto è alla fase preliminare e nulla è stato deciso, secondo le fonti finanziarie rilanciate da Radiocor: a Siena «si sonda la possibilità di un'operazione di questo tipo e se ne valutano le conseguenze», anche alla luce del fatto che Banca Mps è uno dei principali azionisti di Hopa che possiede il 3,7% di Telecom. Fonti ufficiali della banca senese ribadiscono che fa testo quanto dichiarato dal direttore generale, Antonio Vigni, in un'intervista a «Repubblica». Mps, ha detto Vigni, non è in cordata con altre banche per trovare un'alternativa all'offerta americana, anche se, considerata la partecipazione in Hopa, «è logico seguire con grande attenzione l'evoluzione della vicenda». «A nostro giudizio - ha aggiunto Vigni - le regole del mercato vanno rispettate e, tra queste, le prospettive industriali e il contenimento della leva finanziaria».

Generali, da parte sua, ha espressamente escluso l'interesse a rilevare quote di maggioranza di Olimpia. Generali - si legge nella nota - «non sono interessate all'acquisizione di partecipazioni di quote di maggioranza di Olimpia, né sono coinvolte a oggi nella formazione di eventuali cordate dirette a tale scopo. Conseguentemente non sono in corso da parte della nostra società negoziati attinenti alla suddetta partecipazione».

UniCredit e Capitalia, infine, si chiamano fuori. UniCredit dichiara «di non far parte di alcuna cordata e che, allo stato, non ha negoziati in corso con partecipanti a cordate o con la parte venditrice». Sulla stessa linea Capitalia, che ha precisato di «non far parte di alcuna cordata interessata all'acquisto di una partecipazione al capitale di **Telecom Italia** e/o di Olimpia. Il gruppo Capitalia non ha trattative negoziali in corso con partecipanti alle predette cordate ovvero con la parte venditrice».

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

E, alla fine, nella giornata dei comunicati, è arrivato anche quello di **Telecom Italia**, che ha reso noto di aver selezionato Merrill Lynch e SocGen come advisor per «valutare le diverse opzioni strategiche nell'interesse dell'azienda e di tutti i suoi azionisti». Come dire, visto che si parla di partner industriali per il gruppo, meglio attrezzarsi per avere voce in capitolo.

La Borsa, forse delusa per l'aggiornamento di un quadro che apparentemente non promette stravolgimenti azionari in vista dell'assemblea, forse disorientata dalle ipotesi di scorporo della rete, ha tirato i remi in barca su Telecom, in calo dell'1,53% a 2,386 euro tra scambi che comunque hanno mosso il 2% del capitale. Tonica invece Pirelli, in rialzo dell'1,22% a 0,9 euro. Per la separazione della rete, comunque, i tempi non saranno brevi: lo sa bene chi in Telecom ha studiato le opzioni praticabili in questi mesi. L'ipotesi principale allo studio sarebbe quella di andare oltre il modello britannico di Openreach, con la societizzazione dell'ultimo miglio e l'eventuale collocamento di una parte funzionale alla quotazione in Borsa.

Il 16 aprile è prevista l'assemblea di **Telecom Italia**, chiamata tra l'altro a rinnovare le cariche sociali. Guido Rossi ha lasciato la presidenza proprio perchè Olimpia, azionista di maggioranza, non ha inserito il suo nome nelle liste per i candidati al cda.

A fine mese scade il periodo di esclusiva nella trattativa fra Pirelli, guidata da Marco Tronchetti Provera e AT&T e America Movil per il passaggio di mano della maggioranza di Olimpia. In base agli accordi, si tratta perchè ciascuno dei due colossi delle tlc americani acquisti il 33% di Olimpia al prezzo di 2,82 euro per azione: un'operazione da 4,6 miliardi, compreso il debito pro-quota che i due partner si accollerebbero. Allo stesso tempo, AT&T (guidata da Ed Whitacre) e America Movil riconoscerebbero a Pirelli e alla famiglia Benetton una put per poter vendere dopo un anno le restanti azioni di Olimpia e le azioni Telecom detenute direttamente.

15 MAGGIO 2007 - Scade la prelazione

Nei 15 giorni successivi alla firma dell'eventuale accordo fra Pirelli e i colossi americani, Generali e Mediobanca avranno la possibilità di esercitare la prelazione sulla quota in vendita allo stesso prezzo, come previsto dal patto su Telecom stipulato lo scorso ottobre. Se la prelazione venisse esercitata, AT&T e America Movil avrebbero diritto a un indennizzo pari a 16 milioni ciascuna.

Le due velocità di Telecom

Riccardo Gallo

11 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

IL CONFRONTO MONDIALE Il gruppo sconta il rallentamento tecnologico ma al tempo stesso migliora la gestione - L'ESAME DEI CONTI Indebitamento superiore alle multinazionali concorrenti ma redditività più alta

Chissà se i dossier sull'operazione Olimpia, oltre agli aspetti societari e finanziari, e accanto alle previsioni su **Telecom Italia** (TI) e sui suoi competitor, segnalino anche i comportamenti adottati da TI dall'anno della privatizzazione per fronteggiare la concorrenza.

Quattro questioni appaiono infatti importanti agli occhi dei nuovi soci, chiunque essi siano: la dinamica tecnologica, l'efficienza della gestione, la struttura finanziaria, la redditività. Per rispondere, basta elaborare e raffrontare dati pubblici, come il bilancio consolidato di TI e l'aggregato delle 28 maggiori compagnie mondiali di tlc, incluse AT&T e Telmex da cui nacque América Móvil (R&S: Dati cumulativi di 275 multinazionali, 2005).

La dinamica tecnologica

Nel 1997 TI stimava la vita utile del proprio patrimonio tecnico pari a 11 anni e accantonava quote di ammortamento corrispondenti. Le multinazionali in media conteggiavano 12 anni. Dunque TI era in linea.

Nel decennio trascorso, le multinazionali non hanno cambiato l'orizzonte (12 anni) del superamento tecnologico, TI invece ha allungato la stima progressivamente (14 anni nel 2000, oltre 19 anni nel 2005), ha ammortizzato di meno, quindi ha rallentato la dinamica tecnologica e oggi non è immune da rischi di obsolescenza. Quest'indebolimento trova riscontro nell'età media dello stesso patrimonio tecnico. Nel 1997 era pari a 7 anni sia per TI che per le multinazionali.

Per queste ultime l'età media è rimasta uguale, per TI invece è raddoppiata (14 anni nel 2005)! D'altronde, il flusso annuo di investimenti in TI (5,5 milioni nel 1997) è diminuito (3,3 nel 2005), nell'aggregato delle multinazionali invece è rimasto costante (90 milioni).

La gestione

Sul piano della gestione, gli effetti di privatizzazione e liberalizzazione del mercato, soprattutto del mobile, sono stati positivi. La produttività di ogni dipendente è salita da 111mila euro nel 1996 a 195mila nel 2005, anche come conseguenza della diminuzione dell'organico, sceso da 133mila a 85mila unità (ancora 65% nel fisso, solo 24% nel mobile).

I fornitori attendono un po' meno per essere pagati: da ben 213 giorni nel 1997, quando il monopsonio (come viene chiamato il mercato in cui l'offerta è plurima, ma la domanda è di un solo operatore) era marcato, a

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

159 nel 2005. Dai clienti si incassa prima: dieci anni fa a 94 giorni, oggi a 75.

Per come sono scritti i bilanci delle multinazionali, quanto all'efficienza gestionale è possibile confrontare solo la dilazione ai clienti: le multinazionali nel 1997 già incassavano a 52 giorni, oggi a 40. Ciò vuol dire che la gestione dei soci privati di TI ha generato miglioramenti, ma anche che nel fisso la concorrenza è ancora scarsa e TI - con una quota di mercato del 72% - opera in pratica in un post-monopolio e post-monopsonio.

I debiti

L'indice di indebitamento (cioè euro di debiti finanziari per ogni euro di capitale di rischio) nel 1997 era pari a un normale 0,9 per le multinazionali, e a un ottimo 0,6 per TI. Nel corso degli anni, l'indebitamento delle multinazionali è migliorato (0,7 nel 2004), mentre per TI l'indice è salito a 1,9 a fine 2005 (1,8 a settembre 2006, come quoziente tra 48 miliardi di debiti onerosi e 27 miliardi di capitale di rischio). Il salto più forte si ebbe tra il 2000 (indice pari a 1,0) e il 2001 (1,8) a seguito dell'operazione Olimpia.

Redditività e dividendi

La vera sorpresa viene dagli indici di redditività. Il Ros% (Return on sales, più o meno coincidente con Ebit%) per TI è addirittura cresciuto dal 19% del 1996 al 25% del 2005 (28% nel mobile) e ha staccato quello delle multinazionali, fermo sul 18%. Il Roe% (Return on equity) per TI è salito dall'11% nel 1997 al 15% nel 2005, mentre le multinazionali hanno faticato a mantenere il loro 11% del 1997.

La politica delle multinazionali nel remunerare gli azionisti ha sempre fissato i dividendi in una quota compresa tra un terzo minimo e due terzi massimo dell'utile netto del l'esercizio.

Nel caso di TI i soci hanno più di una volta destinato a dividendi l'intero utile netto, perché l'elevato indebitamento della catena societaria di controllo esigeva elevati flussi di risorse a cascata per ripagarlo. Un'ultima curiosità: il 15% del Roe di TI è allineato alla redditività media delle partecipazioni finanziarie detenute da Mediobanca al 30 giugno 2006.

Alla ricerca di soluzioni strategiche per l'azionariato di controllo di TI, le banche italiane si ritrovano un gruppo in rallentamento tecnologico ma in recupero gestionale, un po' troppo indebitato ma con una redditività molto superiore ai concorrenti, grazie non solo all'incompleta concorrenza nel mercato del fisso, ma anche alla validità del mobile.

CORRIERE DELLA SERA

Intervista a François Barrault, presidente di Bt International : «Aprire la rete? Ora British Telecom guadagna di più»

Giancarlo Radice

11 aprile 2007

(c) CORRIERE DELLA SERA

MILANO - Separare la rete da Telecom? «Posso solo dire che la formula Bt-Openreach sta dando ottimi risultati, per noi come per l'intero mercato britannico». I gruppi italiani di **telecomunicazioni** che finiscono tutti in mani straniere? «Avete aziende molto avanzate sul piano tecnologico, è naturale che i grandi player internazionali ne siano attratti». E' una lettura della realtà italiana che mischia fair play e pragmatismo manageriale quella che viene da François Barrault, presidente (francese) di Bt International, vale a dire il massimo responsabile di tutte le attività extra-Regno Unito del colosso britannico delle **telecomunicazioni**, dall'Europa all'America fino all'Asia. E proprio l'Italia è in questa fase al centro della sua attenzione, un po' per una serie di operazioni che Bt sta mandando in porto nella Penisola, un po' perché proprio Bt è vista da molti come un modello da seguire, innanzitutto per Telecom.

Le ragioni sono evidenti: si va dalla divisione fra gestione di rete e gestione dei servizi, fino alla rapidità nell'adottare internet come piattaforma su cui far convergere comunicazioni vocali, dati, tv.

La «formula inglese» alla quale si sta ispirando anche il governo Prodi è il risultato di un accordo fra Bt e l'Authority britannica di settore, l'Ofcom. Da qui è nata Openreach, la divisione di Bt che gestisce la rete, sotto il controllo di un'autorità indipendente. È un sistema che può essere replicato in Italia?

«Innanzitutto, alla base di questo modello c'è la convinzione che Bt, pur in qualità di ex monopolista, deve assicurare a tutti i suoi concorrenti equivalente accesso alla rete - spiega Barrault -. E' questo il punto decisivo per capire se il nostro "modello" può essere riprodotto in Italia. Per quanto ci riguarda, Openreach ha senza dubbio migliorato il modo di lavorare all'interno del mercato inglese».

L'altra grande ossessione italiana è la progressiva «fuga» all'estero di tutti gli operatori nazionali di **telecomunicazioni**: Omnitel alla britannica Vodafone, **Wind** all'egiziano Naguib Sawiris, 3 Italia controllata dalla cinese Hutchison Whampoa, **FastWeb** in via di cessione a Swisscom. E ora **Telecom Italia**. Un segnale della debolezza della classe imprenditoriale italiana?

«Ritengo che siano diverse le cause che hanno generato questa situazione. Mi limito a dire che il mercato italiano delle **telecomunicazioni** è composto da aziende tecnologicamente molto avanzate, che spingono quindi i grandi player internazionali a valutarne seriamente l'acquisto, sia per acquisire quote del mercato locale, sia per portarne al proprio interno il know how. Prenda il caso nostro: nel 2005 abbiamo acquisito il 100% di Albacom, nel 2006 il 100% di Atlantet e in questo inizio 2007 è la volta di iNet. Per Bt, l'Italia è ormai il primo Paese al di fuori del Regno Unito. Ed è fondamentale sul terreno dell'innovazione: proprio qui, per esempio, abbiamo introdotto sul mercato le prime soluzioni fisso-mobile».

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Prima avete acquisito Albacom, ora state chiudendo l'Opa totalitaria su iNet e fra poco, grazie a un accordo con Vodafone ormai prossimo alla firma, diventerete anche un operatore virtuale mobile sul mercato italiano. Quali sono gli obiettivi di Bt in Italia?

«Continueremo a crescere e a investire, consolidando le attività attorno a Bt Italia. L'obiettivo è di raggiungere già nell'esercizio 2007-2008 un miliardo di euro di fatturato».

Altre acquisizioni in vista?

«Per ora lavoriamo all'integrazione di iNet in Bt Italia».

Negli ultimi 5 anni quasi tutti i grandi gruppi europei di **telecomunicazioni** hanno perso in Borsa fra il 10 e il 15% del proprio valore. Bt l'ha invece aumentato del 40%. Le ragioni?

«Alla base del nostro successo c'è la focalizzazione del gruppo verso le esigenze dell'utenza business. Oggi siamo il player a livello mondiale che viene scelto dalle grandi multinazionali per affidare in toto le comunicazioni aziendali. Il mercato ci ha dato ragione: i margini migliorano, i debiti diminuiscono. Il 35% del nostro fatturato è attualmente frutto dei servizi di comunicazione che erogiamo a grandi aziende, il 12% alle piccole imprese, mentre il mondo consumer vale solo il 27% del fatturato. In questa direzione vanno anche gli investimenti nella rete di nuova generazione».

Già, su questo fronte **Telecom Italia** conta di investire 8 miliardi di euro in 10 anni. E Bt?

«Il nostro programma di investimenti è di 15 miliardi di euro entro il 2009. Stiamo realizzando la prima rete mondiale di nuova generazione, completamente su protocollo internet, che collegherà oltre 200 Paesi».

la Repubblica

Fastweb: Opa già finita

luca pagni

11 aprile 2007

(c) Copyright LA REPUBBLICA

L'Opa appena cominciata è già finita. È bastato un giorno per decretare il successo dell'offerta pubblica di acquisto da parte di Swisscom su **Fastweb**, secondo operatore di telefonia italiano dopo Telecom. Non che ci si attendesse sorprese. Gli accordi sottoscritti con il socio di riferimento Silvio Scaglia prevedevano che dovesse consegnare il suo pacchetto di titoli (pari al 18,7% del capitale) entro il terzo giorno dall'inizio delle adesioni. Il manager non ha perso tempo e li ha consegnati nel primo giorno utile, cioè ieri. Il controllo della società di tlc è ormai più che assicurato: perché con il 18,7% di Scaglia, l'1,7% che avevano già rastrellato sul mercato, lo 0,34% consegnato ieri dai piccoli azionisti e il più che probabile 4,7% che arriverà da Unicredit sono già saliti al 26%. Tanto è vero che già ieri il prezzo di Borsa si è subito adeguato a quota 47,3

euro.

Così fino al termine ultimo, il prossimo 15 maggio, Swisscom può solo sperare che si presentino meno soci possibili con le loro azioni in mano per incassare i 47 euro offerti, in modo da spendere il meno possibile dei 3,7 miliardi impegnati per l'Opa totalitaria.

Intervista a Francesco Rutelli «Telecom, no nuove Iri Intervento sulle regole»

Alberto Orioli

10 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

La rete? Si studia un provvedimento per rafforzare i poteri di Agcom - CONFLITTO DI INTERESSI - «Bisogna sciogliere in fretta quello fra finanza, aziende e giornali» Extragetito destinato a Ici prima casa e cedolare secca sugli affitti - PIÙ CORAGGIO - «Lo dico anche ai miei colleghi di Governo: occorre una politica economica che sia più orientata alla crescita»

Due parole: «Prudenza e trasparenza». Francesco Rutelli, vicepremier e ministro dei Beni culturali, 52 anni, resta cauto sul caso Telecom (più cauto dello stesso premier), mentre non lesina una critica costruttiva (anche ai propri colleghi di Governo) quando invita l'Esecutivo a una maggiore incisività e chiarezza in una linea di politica economica che sia orientata alla crescita. «Prudenza - continua - nel senso di attenzione per il destino della prima azienda privata del paese, ma anche del rifiuto di ogni interventismo pubblico sulla proprietà. E trasparenza: dopo vicende Telecom che negli ultimi dieci anni sembrano pagine Gialle, nel senso di un libro giallo, tutto si può fare meno che agevolare l'apertura di capitoli di un libro sui corsari...».

Prodi ha parlato anche di rischio spezzatino.

Cerco di spiegarmi bene. Noi siamo interessati alle regole assai più che ai giocatori. E abbiamo un preciso dovere - cui si sta applicando il ministro **Gentiloni**, che prepara un provvedimento legislativo a nome del governo - nel rafforzare i poteri dell'autorità delle Comunicazioni sulla rete. La rete, l'infrastruttura dev'essere neutrale, chiunque ne sia il proprietario. Ovviamente, le Autorità debbono vigilare anche perché i servizi siano efficienti e trasparenti per il consumatore e per il mercato, incluso il rapporto tra tariffe e investimenti.

Si parla di un piano Rovati-bis, di un ruolo preminente della Cassa depositi e prestiti per la società delle reti. Non si rischia una nuova Iri?

Ma è naturale che non siamo felici che in Italia i telefonini li compriamo a decine di milioni, ed esclusivamente dall'estero, e che addirittura i gestori del servizio possano essere al cento per cento stranieri.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Ma non si risponde a questo ri-statalizzando quello che oggi è nel mercato. Ciascuno tiri il suo giudizio sulla performance del capitalismo italiano ma, ripeto, non per reintrodurre un capitalismo di Stato sotto forme diverse. Noi dobbiamo regolare, creando condizioni decenti per il mercato, non gestirlo. Altrimenti, mi spieghi lei come possiamo attirare nel paese investitori esteri, che già sono tenuti lontani dall'eccesso di regolazione e di burocrazia e dalle complicate mutevolezze del fisco.

Le banche sono in manovra. In particolare si nota l'attivismo di Banca Intesa e delle Fondazioni. Come lo valuta?

Non c'è dubbio, il fatto assai positivo delle ristrutturazioni del nostro sistema bancario ha un rovescio della medaglia: grandi banche molto più grandi delle imprese, chiamate sempre più spesso - o pronte ad offrirsi - per contribuire a governare le scelte industriali. Anche qui, è una sfida culturale che, sono certo, troverà sensibilità attente tra i leader del sistema finanziario: un sistema che aiuti la crescita del capitalismo piuttosto che controllarlo. E, aggiungo, visto che parliamo su un importante giornale: che sciolga velocemente i rischi di conflitti d'interesse nel triangolo aziende-banche-informazione; anche creando comitati di garanti dei lettori che abbiano qualche dente in più. Chissà se qualcuno mi risponderà.

Come ha "letto" le dimissioni di Rossi?

Guardi, non credo che in queste materie per un politico il silenzio sia un difetto.

Il tema dell'italianità - dicono in molti - offusca il vero tema che è il controllo delle società con le scatole cinesi e la governance con i patti di sindacato.

Qui torniamo al tema delle regole: ricorda le vicende di due anni fa riguardanti la scalata dei "furbetti" alla Rcs e la difesa della "italianità" delle banche con l'interventismo dell'allora Governatore? È stata una delle rare circostanze in cui mi sono battuto a viso aperto su partite delicate della finanza. Certo non per difendere l'interesse di qualcuno, ma al cospetto di operatori misteriosi che poi tanto misteriosi non erano, neppure nella modalità di costruzione delle loro fortune; e per non sbarrare la porta, di converso, a nuovi attori nella finanza e nei servizi in grado di far crescere la competitività del sistema italiano. Siamo sempre a questo tema: migliorare la governance, rendere più trasparenti le regole. All'osso: tutelare il cittadino-consumatore. Oggi stiamo meglio, con le liberalizzazioni, con l'impegno di Draghi, con la proposta governativa di riordino delle Autorità.

C'è un ruolo per Mediaset nella partita Telecom?

Mediaset, lo sanno pure i sassi, non può affacciarsi in Telecom. Ma io sogno una nuova fase in cui ci sia diversificazione in settori per un verso maturi e afflitti da concentrazioni e conflitti d'interesse, e per l'altro pieni di straordinarie opportunità tecnologiche e produttive. Non possiamo ripetere che quell'azienda è una ricchezza del paese senza lavorare per riequilibrare le posizioni dominanti ma anche per far crescere nuove capacità di sviluppo industriale. È un disegno complesso, cui può concorrere tutto il settore dell'Ict e quello dell'audiovisivo.

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

Dopo il celebre dodecalogo è passato in Parlamento la "lenzuolata" di Bersani, poi c'è stato l'accordo (dispendioso) sul pubblico impiego. C'è spazio per le riforme liberali come ad esempio quella sui servizi locali?

Guardi, la qualità del legiferare con questo Governo è migliorata, ed è stato incredibile il comportamento della Destra: ostruzionista verso le liberalizzazioni, ma soprattutto incapace di esprimere non dirò una proposta, ma un vagito alternativo alle nostre norme. Sono orgoglioso di aver dato qualche piccolo contributo: cito solo la flessibilità dei mutui, che è legge, o le norme nel Ddl riguardanti l'innovazione nei servizi di trasporto, un tema che sollevai proprio sul «Sole-24 Ore». Ora va approvato presto e coerentemente il Ddl Lanzillotta sui servizi pubblici locali, impegno-chiave del governo. E dopo il doveroso via libera al contratto del Pubblico impiego, va tradotto in fatti l'impegno per più efficienza e premi al merito nelle amministrazioni pubbliche.

A un anno dalla vittoria elettorale, non è ancora chiara la road map delle politica economica, finora sono stati molti i compromessi, le retromarcie...

Abbiamo un dovere: indicare con più chiarezza agli italiani la missione del governo. In fondo, Prodi è stato forte soprattutto in un'occasione: quando ha cavalcato nel '97 l'obiettivo dell'Euro. E oggi l'obiettivo strategico, che li riassume tutti, è la crescita. La crescita, e ancora la crescita dell'economia. La missione del governo è tornare a far crescere il Paese dopo una lunga stagnazione, e non battiamo abbastanza su questo. Da qui passano i fondamentali della competitività, da qui le scelte su ricerca, innovazione, produttività, buona occupazione.

Il "tesoretto" a chi lo destinerebbe?

Per carità di Dio, butti via quella parola, quel concetto orrendo e sbagliato. Via via che i conti tornano in ordine, dobbiamo far crescere l'avanzo primario e ridurre il debito. Controllare la spesa. E riportare la pressione fiscale sotto il livello di guardia. Se lei mi chiede dove ridurla prioritariamente, io punterei sulla casa, per cui un beneficio per i redditi medio-bassi e le famiglie che si impoveriscono è più immediato. Lì sulla prima casa e il mio "pallino" di una cedolare secca non superiore al 20% sugli affitti.

Co me può incidere il turismo sulla ripresa economica?

È un comparto industriale decisivo, intrecciato con il patrimonio culturale e con le qualità produttive e territoriali italiane. Proprio domani a Palazzo Chigi incontreremo, con il premier Prodi, i rappresentanti delle forze produttive per analizzare le opportunità che le nuove misure approvate offrono per la competitività del settore e il salto di dimensione delle imprese italiane. C'è una buona ripresa, ma dobbiamo tutti insieme recuperare le posizioni perdute. Anche qui, la parola d'ordine è: crescere.

Il Partito democratico. Non sembra che parli molto poco al mondo dell'impresa?

Assolutamente vero. Noi dobbiamo recuperare consensi proprio tra le categorie in cui siamo minoranza. Tra piccole imprese, partite Iva, artigiani: io cerco un Pd vissuto come amico da chi produce ricchezza e lavoro per il paese, e non distante o diverso da sé.

Le strategie dei messicani su Telecom. Parla il Cfo Moreno: « America Mòvil non vuole spezzatini»

Morya Longo

10 aprile 2007

Il Sole 24 Ore

IL SOLE 24 ORE-© Tutti i diritti riservati.

«Non siamo interessati solo a Tim Brasil, vogliamo anche crescere in Europa» - «Il gruppo resterà italiano, pensiamo a una piattaforma internazionale»

Nega di voler fare lo "spezzatino" di **Telecom Italia**: «Sarebbe miope dividerla in più pezzi, perché il gruppo nel suo complesso vale più della somma delle parti che lo compongono». Assicura di non essere interessato solo a Tim Brasil: «Non abbiamo alcun progetto su questo fronte». Garantisce che **Telecom Italia** resterà italiana: «Abbiamo e vorremo sempre avere partner italiani di lungo periodo». Sottolinea di avere un progetto industriale di portata mondiale: «Vogliamo realizzare con **Telecom Italia** una piattaforma internazionale, che crei valore per tutti». Ed è convinto che la rete debba restare in **Telecom Italia**: «In questo modo possono essere assicurati gli investimenti appropriati sulla rete». Carlos Garcia Moreno, cinquantenne chief financial officer di America Mòvil, ha le idee chiare: il progetto su **Telecom Italia** che il gruppo telefonico messicano ha in mente, in tandem con gli americani di AT&T, è di ampia portata. America Mòvil non vuole fare "spezzatini" o investimenti speculativi di breve durata. Vuole solo espandersi in un continente dove non è presente: l'Europa. E attraverso una partnership con **Telecom Italia** può mettere un piede nel Vecchio continente.

Da quando è diventata pubblica la notizia che Pirelli e Benetton hanno avviato trattative in esclusiva per cedere il 66% di Olimpia (la holding che detiene il 18% di **Telecom Italia**) al tandem d'oltreoceano America Movil-AT&T, le polemiche sono divampate. In politica, ma anche in Borsa. Eppure Carlos Garcia Moreno dà l'impressione di essere molto distante dal fragore. E, nel suo albergo di Milano, cerca di spiegare cosa questa cordata americana ha in mente. «Per intendere il progetto in Italia e in Europa, bisogna capire la nostra storia - premette Moreno -. America Mòvil è nata nel 2000 dalla separazione tra la telefonia fissa e quella mobile di TelMex. Già allora avevamo come obiettivo l'espansione all'estero. È per questo che il nostro nome, America Mòvil, non fa riferimento al Messico».

In effetti, dal 2000 ad oggi la società si è allargata molto oltreconfine. Ha acquisito molte società nel sud e centro America, ha avviato numerose start-up e - dato che AT&T è sua azionista all'8% - ha messo un piede importante negli Stati Uniti. Morale: attualmente America Mòvil opera in 16 Paesi diversi, occupando quasi tutto il continente americano. L'anno scorso i ricavi sono così lievitati del 26% a 21,5 miliardi di dollari, mentre l'Ebitda è aumentato del 50% a 7,8 miliardi. È per questo che il gruppo, che attualmente capitalizza

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

in Borsa 90 miliardi di dollari, ha iniziato a sentire l'esigenza di crescere altrove.

«Abbiamo pensato a **Telecom Italia** perché siamo assenti completamente dall'Europa - spiega Moreno -. Nel Vecchio continente non corriamo dunque il rischio di sovrapporci a **Telecom Italia**. Quest'ultima, del resto, non ha una presenza nel Nord America. La complementarità è perfetta. Inoltre Telecom è una buona società, ben posizionata strategicamente in Europa, con un buon management: credo che tutti potremo beneficiare di un'alleanza di questo tipo, in grado di creare una piattaforma trans-oceanica».

Così è nata l'idea di rilevare il 33% di Olimpia (l'altro 33% dovrebbe invece andare ad AT&T). «Il nostro progetto in Italia è ben definito - spiega Moreno -. Olimpia sarà gestita da tre partner: noi, At&T e Pirelli-Benetton. E si tratta di una partnership di lungo periodo». Se gli si fa notare, però, che Pirelli e Benetton hanno un'opzione put per uscire definitivamente dall'investimento, Moreno risponde: «Noi abbiamo la ferma intenzione di avere sempre un partner italiano. E AT&T ha la stessa opinione». Moreno non vuole commentare l'ipotesi - in Borsa - accordo con le banche italiane che si presume abbiano rastrellato azioni Telecom negli ultimi giorni: «La proposta è tra noi, AT&T e Pirelli. Tutto il resto è speculazione di Borsa». Per evitare fantasie borsistiche, però, assicura che America Mòvil non ha preso parte ai rastrellamenti: «Da quando abbiamo sottoscritto la proposta con Pirelli non abbiamo comprato alcun'azione di **Telecom Italia**, né direttamente né indirettamente».

Dunque, qual è il progetto industriale? «Lo stesso che abbiamo avuto in passato con i nostri soci di AT&T - risponde Moreno -. Quando il gruppo americano entrò nel nostro azionariato, 16 anni fa, abbiamo avviato una partnership che è andata molto oltre il semplice investimento. Loro sono nel Cda e partecipano a molti nostri progetti: hanno la forza di darci una guida strategica e questo ci permette di avere proficui scambi di opinioni. AT&T ci offre anche un supporto tecnico. Questo è il nostro modello, questa è l'idea che abbiamo noi dell'avventura italiana». Poi Moreno si affretta ad assicurare: «Telecom resterà una società italiana. Anche come manager e dipendenti: nel vostro Paese ci sono ottimi manager, qualificati e creativi».

Eppure l'approccio delle due società americane è visto con sospetto da molti. Lo stesso presidente del Consiglio, Romano Prodi, in un'intervista al «Sole-24 Ore» ha mostrato freddezza. In molti, per esempio, ritengono che la presenza di AT&T nell'operazione sia solo di "facciata", per dare un volto noto all'operazione. Moreno sorride divertito: «AT&T entra nella partnership mettendo sul piatto un sacco di soldi, per cui mi sembrerebbe difficile che intervenga solo di facciata. Sarebbe complicato giustificarlo agli azionisti».

È però altrettanto difficile, gli si fa notare, giustificare l'acquisto di azioni Telecom a 2,82 euro quando in Borsa valgono meno. Ma Moreno risponde: «Il titolo sale e scende in Borsa. Quando gli analisti affermano che 2,8 euro è un valore troppo alto, è perché valutano **Telecom Italia** come una società statica. Se noi entrassimo nell'azionariato e poi incrociassimo le braccia, gli analisti avrebbero ragione. Ma questa non è la nostra intenzione: noi crediamo che **Telecom Italia** abbia grandi potenzialità e se faremo un buon lavoro ne

Rassegna stampa 10-16 aprile 2007

beneficeremo tutti. Il fatto che America Mòvil e AT&T siano finanziariamente molto forti contribuirà ad assicurare la stabilità che ogni società deve avere per poter mantenere le promesse».