

Soru insiste per lo "sconto": prezzo basso per una diffusione veloce

ROMA. Nella gara per l'assegnazione delle licenze Umts sarebbe meglio «che la priorità per il governo non fosse quella di massimizzare il ricavato ma di massimizzare la sicurezza di una veloce diffusione al prezzo più basso possibile di questa tecnologia che non è altro che un modo di accesso alla rete». Il numero uno di Tiscali e del Consorzio Andala, Renato Soru, torna a battere sul tasto di un accesso meno costoso alla gara per l'assegnazione delle licenze Umts, che sarà oggi al centro della riunione del Comitato dei Ministri. «Noi ci saremo - assicura - e parteciperemo in modo molto attivo, per vincere. Stiamo già progettando la nostra rete e ci sono 40-50 persone coinvolte nel progetto». Soru è intervenuto sul tema a margine del Forum della Pubblica Amministrazione. «Tutti premono per lo sviluppo della rete Inter-

net in Italia - afferma - l'Umts non è altro che un modo di accedere alla rete, un pezzo di Internet». L'amministratore delegato di Tiscali polemizza anche sulla differenza dei prezzi e delle frequenze in base all'utilizzo, una differenziazione che - afferma - «trovo molto ingiusta perché stiamo parlando dello stesso oggetto, di una stessa fetta d'aria». Per Soru non c'è ragione di far pagare in modo differente le frequenze utilizzate per Umts rispetto a quelle per il Gsm o per la televisione che, sostiene, «a volte ha una funzione democratica di informazione ma altre volte viene anche utilizzata per televendite che non credo siano indispensabili». Anche l'ex presidente di Confindustria, Giorgio Fossa mette in guardia dai rischi di una corsa al rialzo per l'assegnazione delle licenze: «È giusto che il Governo punti a massimizzare i ri-

cavi. Ma in questo modo si corre il rischio che le imprese siano strozzate e ciò va a svantaggio degli utenti».

Nel corso del dibattito al convegno sulla net-economy Soru ha ricordato le caratteristiche della propria impresa e sottolineato come l'Italia sia uno dei pochi Paesi dove la cablatrice della rete non viene venduta: «Abbiamo comprato fuori dall'Italia più di ventimila chilometri di cablatrice. In Italia questo non è possibile perché sia Telecom che Autostrade non sono stati obbligati a vendere, se io fossi stato il Governo li avrei obbligati a vendere». Soru ha poi ricordato che attraverso la società E-Via il suo gruppo è uno dei pochi che sta lavorando sul problema della cablatrice, un progetto che prevede la creazione di dorsali tra grandi città ma anche la cablatrice della Sardegna.

Soru insiste per lo "sconto"
prezzo basso per una diffusione veloce