

E ritenuta la sola strategia con l'asta prescelta

Umts, l'Acea gioca a 360 gradi

«La decisione del governo di puntare sul prezzo per l'assegnazione delle licenze dell'Umts costringe i partecipanti a negoziare a 360 gradi per essere più forti». A sostenerlo è stato il presidente dell'Acea, Fulvio Vento, che, intervenendo a margine del forum della pubblica amministrazione, ha affrontato la vicenda della partecipazione dell'Acea alla gara dell'Umts insieme agli spagnoli di Telefonica.

In questo momento, il telefonino di terza generazione che consente di accedere a Internet sta spingendo le imprese interessate a stringere «accordi» per raggiungere una condizione di forza. L'Acea dal canto suo non fa eccezione: «Sulle nostre possibili alleanze non ho nulla di

nuovo da dire. Ognuno», ha detto Vento, «negozia a 360 gradi e non sa quale sarà l'esito».

Per Vento la decisione del governo ha «spinto tutti verso l'alto, compresi coloro che già avevano altre licenze e davano per scontata la possibilità di ottenere anche questa».

«Per Tim è una questione di vita o di morte», ha considerato, aggiungendo, infine, come fondamentale sia stata la prima fase della gara, quella di valutazione dei piani industriali: «Questa fase non deve solo essere un accertamento delle idoneità, ma deve comportare l'attribuzione di un punteggio per il piano industriale», ha detto il presidente dell'Acea, «avrei dei fondati timori se così non fosse».

Umts, l'Acea
gioca a 360 gradi