

# Colpi proibiti nella partita per la tv

## Le guerra dei diritti: Infront garantita da se stessa, Sky pronta a offrire di più per bloccare l'offensiva di Mediaset

Più che una partita di calcio regolamentare quella dei diritti tv della serie A sembra ormai un incontro da *Fight Club*, di quelli dove, lontani da telecamere e arbitri, volano anche dei colpi proibiti. Dopo lo show improbabile all'ultima assemblea della Lega Calcio di Riccardo Silva, il patron della MpSilva che gestisce i diritti esteri del campionato Tim, e del suo ex socio Marco Bogarelli, uomo in Italia dell'advisor Infront, il *Corriere* ha avuto la cosiddetta

che gli articoli sulla sua galassia di società sparsa per i paradisi fiscali nascono da una errata lettura dei bilanci di MpSilva Limited Dublino dopo che egli stesso aveva riconosciuto: «Ci sono stati degli errori contabili. Li correggeremo». Siamo dunque alla Versione di Silva numero 4. Peraltro, nonostante le promesse, non sarà possibile visionare i contratti che Silva conclude in giro per il mondo perché, come ha raccontato, vengono venduti in pacchetti insieme ad altri campionati e sport. Nella sostanza, dunque, sarebbe impossibile sapere quanto guadagna effettivamente dal campionato italiano l'uomo venuto dal Milan Channel, di cui è stato manager e poi proprietario.

Che il clima si stia riscaldando in vista della prossima assemblea presieduta da Maurizio Beretta lunedì prossimo lo si capisce anche da una convocazione a venerdì arrivata ieri da Mediaset. Titolo: «Rinnovo dei diritti tv della serie A: cosa può cambiare per i tifosi». Nell'aria sembra ancora circolare l'ipotesi di un canale della Lega, una vecchia idea di Adriano Galliani riesumata ora dal suo uomo Bogarelli per contrastare un accordo «Mediaset-Sky». La questione compare all'ordine del giorno dell'assemblea di lunedì.

In realtà rumor di mercato parlano di contatti tra Infront e lo stesso canale del Biscione per lavorare sull'ipotesi

### La novità della Lega

Lunedì prossimo l'assemblea di Lega, l'ultima idea è una vecchia idea: creare un canale televisivo gestito dai club di A

«lettera di patronage» usata per sbaragliare la concorrenza al tempo dell'asta con un minimo garantito a stagione di 910 milioni. La *Letter of Comfort*, che fino a oggi era rimasta nascosta, in realtà è firmata da Infront Holding AG. Nemmeno, dunque, dal fondo BridgePoint che controlla Infront che, evidentemente, non se l'è sentita di garantire. Inoltre non si parla di cifre.

Peraltro è doveroso registrare che lo stesso Silva aveva approfittato della platea dell'assemblea dei club per dire



### Documenti contro

A sinistra, la lettera di patronage rilasciata da Infront Holding AG per Infront; a sinistra, la dichiarazione di intenti di Sky consegnata alla Lega Calcio e firmata dall'ad Andrea Zappia

del canale. Mentre Sky, tanto per smentire Bogarelli che aveva adombrato in Lega il patto tra le due piattaforme televisive di Murdoch e Berlusconi, ha scritto a Lega e club (la lettera è firmata dall'ad di Sky Italia, Andrea Zappia) per ripetere che la vendita per esclusiva potrebbe «creare valore» e, comunque, difendere gli attuali livelli pari a circa un miliardo per il solo mercato interno. Il gruppo ha ricordato che Mediaset paga meno della metà rispetto a Sky per avere un pacchetto molto simile e comunque senza esclusive. Per il campionato in corso il canale di Murdoch ha sborsato 561 milioni per 380 partite e Mediaset 268 milioni per 324. È il modello simulcast (cioè su tutte le piattaforme). La disparità nasce dal fatto che all'epoca dei primi accordi il satellite raggiungeva tutto il territorio mentre il digitale, leggi Mediaset, no (la situazione è cambiata dallo switch off della tv analogica in poi). Peraltro Mediaset ha anche dichiarato di perderci e di rimanere in campo solo per limitare il competitor. Resta da capire dove pensa di guadagnare con queste premesse Infront lanciando un canale tv. O, meglio: è probabile che l'unico a poter guadagnare sicuramente da un progetto del genere è proprio Bogarelli visto che, avendo evidentemente delle capacità predittive, aveva già introdotto nel contratto del 2009 l'eventuale diritto di esclusiva per il canale tv. Il calcio in Italia ha 4,4 milioni di utenti-tifosi. Basterebbe moltiplicare per capire quale potrebbe essere il risultato a livello di giro d'affari.

Massimo Sideri  
msideri@corriere.it