www.lavoce.info

TELECOM ITALIA IN UN MERCATO CHE CAMBIA

di Alfonso Fuggetta 17.04.2008

In questi anni l'evoluzione delle tecnologie e del mercato è stata notevole e Telecom Italia si trova ora in una situazione non semplice. Auspicabile una separazione strutturale della rete, con quotazione della nuova società e partecipazione o sostegno finanziario anche di soggetti pubblici. E' l'unica soluzione per garantire lo sviluppo di un mercato aperto e competitivo e il reperimento delle risorse finanziarie private e pubbliche in grado di sostenere gli investimenti infrastrutturali necessari allo sviluppo della rete. Serve però un forte impegno su regolazione e controllo.

La presentazione dei **risultati 2007** e delle “strategic guidelines” di Telecom Italia ha suscitato commenti piuttosto variegati. Gli analisti si sono divisi tra coloro che apprezzano la schiettezza e concretezza di Franco Bernabè e coloro che si aspettavano segnali più forti e decisi sul fronte delle strategie industriali e finanziarie.

In realtà, una valutazione ragionata della situazione di Telecom Italia non può prescindere da un’analisi dell’evoluzione che le tecnologie e il mercato hanno avuto in questi anni.

IL CAMBIAMENTO INDOTTO DA INTERNET

I sistemi di telecomunicazione classici erano basati sul concetto di rete intelligente: terminali utente “stupidi” (i telefoni) e servizi realizzati dall’operatore telefonico tramite la propria rete. Con Internet, la rete diviene “stupida”, in quanto trasmette bit, mentre i servizi risiedono all’esterno, nei terminali “intelligenti” (computer, palmari). Il **cambiamento è epocale**: non è più l’operatore telefonico a decidere quali servizi offrire: chiunque si affacci sulla rete può “fare cose nuove” e renderle disponibili agli utenti. Così sono nate grandi innovazioni come il web stesso, Skype, Google, YouTube, l’home banking, l’e-commerce, e tutto ciò che oggi contraddistingue il mondo di Internet.

Questo cambiamento ha un impatto sul modello di business degli **operatori telefonici**. Attualmente, gli operatori tendono a conservare i propri walled garden: pile integrate di servizi (accesso al web, televisione via Internet, voce) in competizione tra loro. Siamo in presenza di una segmentazione verticale del mercato. Al contrario, Internet induce una segmentazione orizzontale del mercato che distingue innanzi tutto tra coloro che offrono il puro e semplice accesso a Internet (il cosiddetto trasporto Ip – Internet Protocol) e coloro che invece offrono servizi applicativi (inclusi i servizi Voip, cioè voce su Internet come Skype). Nello scenario indotto da Internet, l’operatore telefonico non riesce più a far pagare i servizi applicativi, ma solo l’accesso Ip alla rete. Sempre più spesso, per esempio, l’utente tende a richiedere il solo servizio di accesso a Internet, ma non il servizio voce: è la cosiddetta Adsl “nuda”.

D'altro canto, le infrastrutture fisiche (la rete fissa e anche le reti mobili) sono sempre più costose e di fatto equiparabili a monopoli naturali. Di conseguenza, sempre più si delinea una situazione nella quale vi sono alcuni attori che gestiranno asset fisici, mentre gli operatori di telecomunicazione classici "affitteranno" tali infrastrutture per offrire il servizio di accesso all'utente finale. Indicativi sono a questo proposito gli accordi già intervenuti tra diversi **operatori mobili** per condividere siti o infrastrutture fisiche.

LA CONVERGENZA FISSO-MOBILE PER FORNIRE ACCESSO IP

Un altro importante cambiamento al quale stiamo assistendo è la **convergenza fisso-mobile**. Gli operatori, utilizzando più infrastrutture fisiche (fisso, 3G, wifi, wimax) saranno sempre più in grado di offrire all'utente finale un servizio di Ubiquitous Ip Connectivity, cioè la possibilità di avere una connessione Ip in modo trasparente rispetto alle diverse tecnologie disponibili. A ciò si aggiungerà il concetto di roaming, non più applicato alle chiamate voce, ma, ancora una volta, al servizio di accesso Ip: quando un utente si trova in una zona non coperta dal proprio operatore, gli accordi di roaming gli permetteranno di avere un accesso Ip in modo semplice e trasparente.

NEUTRALITÀ DELLA RETE E RUOLO DEGLI OPERATORI

La distinzione tra chi offre il servizio di Ubiquitous Ip Connectivity e coloro che offrono servizi applicativi definisce nei fatti il concetto di neutralità della rete: in una rete neutra l'operatore che offre l'accesso Ip non discrimina, controlla e limita in alcun modo l'uso che l'utente fa di quella connessione. In pratica, come sostiene Tim Berners Lee, una volta che l'utente ha pagato per accedere alla rete con una certa qualità di servizio (di trasporto), l'operatore non può interferire con l'uso che egli ne fa. Ciò non vuole dire che la rete sia gratis o che per avere elevate qualità di servizio l'utente non debba pagare di più. Vuol dire che l'operatore non può "forzare" l'utente a usare certi servizi o a far **pagare in modo differenziato** l'accesso a certi servizi (per esempio, Yahoo invece di Google) in funzione dei propri accordi commerciali.

La neutralità garantisce non discriminazione e libertà di scelta.

Se così è, quindi, cosa "rimane" all'operatore di servizi di telecomunicazione? La separazione tra infrastruttura fisica e servizi di accesso Ip porterà ad avere aziende indipendenti, possibilmente partecipate anche da enti pubblici, che forniranno servizi wholesale, all'ingrosso, di trasporto Ip o più semplicemente l'accesso a "fibre spente" (primo livello del mercato). Al secondo livello del mercato, gli operatori in senso stretto forniranno all'utente **servizi di accesso Ip** e altri servizi infrastrutturali, come i servizi di micropagamento tramite cellulare. Al terzo livello del mercato vi saranno i fornitori di servizi applicativi come la voce e l'Iptv, tv su Internet. **(1)** È chiaro che il realizzarsi di questo scenario porterà a pesanti conseguenze sul fronte organizzativo e occupazionale. Una società che si occupasse "solo" di fornire trasporto Ip dovrà essere molto snella e non richiederà corpose funzioni di staff e marketing. Chi fornisce servizi, come la voce, si troverà a competere con operatori di livello internazionale come Skype o Vonage.

QUALE STRATEGIAPER TELECOM ITALIA?

In questo contesto, Telecom Italia deve affrontare una situazione non semplice. Deve reperire

risorse per gli investimenti necessari allo **sviluppo della rete** e, al tempo stesso, deve rispondere alle pressioni crescenti da parte del mercato e degli enti di regolazione e controllo che spingono affinché la rete sia utilizzabile anche da altri operatori. Deve gestire il rientro dal debito e al tempo stesso garantire un dividendo adeguato ai propri azionisti.

Diverse sono le strategie ipotizzate per Telecom Italia: separazione funzionale (come Bt nel Regno Unito), vacanza regolatoria o sostegno pubblico all'incumbent (come proposto in Germania), **separazione strutturale**. In realtà, appare auspicabile procedere a una separazione strutturale della rete, con quotazione della nuova società e partecipazione/sostegno finanziario anche di soggetti pubblici. La nuova società, se dotata di una contabilità regolatoria, diviene così un "level playing field" per tutti gli altri operatori, assicurando nel contempo una remunerazione adeguata ai finanziatori passati e futuri grazie a tariffe approvate dall'autorità. Questa soluzione, ancorché poco diffusa a livello internazionale (per esempio, Singapore), appare l'unica a garantire lo sviluppo di un mercato aperto e competitivo, secondo le linee discusse in precedenza, e nel contempo il reperimento di quelle risorse finanziarie private e pubbliche in grado di sostenere gli investimenti infrastrutturali necessari allo sviluppo della rete stessa.

Certamente, la separazione strutturale può avvenire solo in presenza di un forte impegno a livello nazionale e comunitario sul fronte regolatorio e di controllo, per far sì che vi sia reale competizione e apertura nell'accesso alle risorse della "nuova" rete. In questo quadro, l'accesso Ip deve essere considerato un servizio universale. In generale, è necessario un ruolo forte del **pubblico** e della **politica**, sia dal punto di vista legislativo e normativo, sia per quanto riguarda le scelte di allocazione degli investimenti strategici del paese.

(1) Al livello 0 ci saranno fornitori di infrastrutture civili: proprietari di cavedi, torri, dotti, ecc. e potranno essere alquanto numerosi, essendo fortemente localizzati sul territorio.

» LA RISPOSTA AI COMMENTI, Alfonso Fuggetta 21.04.2008