

Telecom Italia, è l'ora delle scelte

Si deve puntare allo sviluppo delle Next generation network. Ma l'incumbent può farlo?

In Italia, il dibattito sullo sviluppo delle reti di telecomunicazioni si intreccia con i destini di Telecom, il nostro maggiore operatore nazionale. Ciò riflette un fenomeno generale: tutti gli incumbent a livello internazionale stanno vivendo il profondo impatto che lo sviluppo di internet e delle tecnologie basate sulla trasmissione digitale delle informazioni stanno avendo sul mercato. Mentre storicamente l'operatore era l'unico interlocutore dell'utente finale e determinava la tipologia



Franco Bernabè, ad di Telecom Italia

Se non fosse in grado di garantire da solo lo sviluppo delle Ngn, appare inevitabile prevedere un intervento pubblico

dei servizi offerti, con l'avvento di internet e dei terminali «intelligenti» (pc, netbook e i moderni cellulari) tutti i servizi (incluso quello voce) sono oggi sempre più gestiti da soggetti terzi (per esempio, Google, YouTube e Skype) che operano in modo indipendente dall'operatore telefonico. I ricavi dell'incumbent derivano sempre più dalla vendita del servizio di trasporto, assimilabile a una commodity, con tariffe e ricavi tendenzialmente stabili o decrescenti.

Gli incumbent si trovano, quindi, a operare in un contesto profondamente mutato. Hanno una struttura organizzativa non ottimizzata rispetto alle funzioni di fornitore di servizio di trasporto. Allo stesso tempo, devono effettuare consistenti investimenti per far evolvere le reti verso le Next generation network (Ngn). Devono inoltre garantire un'adeguata remunerazione agli azionisti. In molti casi, infine, l'incumbent si trova a dover gestire anche un significativo debito, accumulatosi, come nel caso di Telecom Italia, in seguito a tribolati processi di priva-



tizzazione e di cambio di proprietà e management.

Come se ne esce? Vacanze regolatorie o monopoli di fatto non sembrano essere la soluzione: sono antistorici e non favoriscono lo sviluppo del mercato dei servizi. Peraltro, gli incumbent difficilmente potranno fare competizione a tutti coloro che su internet sono in grado di inventare e offrire nuovi servizi applicativi; né appare percorribile la strada di condizionare i fornitori di servizi tramite una gestione non neutrale della rete.

Il mondo è cambiato e quindi non rimane che prenderne atto: l'operatore si troverà sempre più a operare sostanzialmente come trasportatore di bit. Di conseguenza, deve riorganizzarsi e ristrutturarsi per svolgere questo compito. Questo, molto probabilmente, richiederà una sostanziale revisione organizzativa e un rinnovato modello di business. Inoltre, se l'incumbent, anche per motivi storici, non fosse in grado di garantire autonomamente lo sviluppo delle Ngn, appare inevitabile prevedere un intervento pubblico. Tale intervento non può materializzarsi in una nazionalizzazione degli incumbent, né in un sussidio diretto a un singolo operatore, soluzioni difficilmente proponibili in un mercato che vuole essere sempre più aperto e competitivo. L'unica soluzione sembra essere la separazione strutturale della rete. Operazione che rende possibile a più soggetti (pubblici e privati) di investire nel capitale della società separata e di condividere gli investimenti richiesti per lo sviluppo delle Ngn.

È uno scenario complesso, le cui evoluzioni incideranno in modo profondo sulla natura, struttura, dimensioni e modello di business degli incumbent. È un problema in cui si intrecciano aspetti di tipo sociale, industriale e finanziario. Per questo, sono necessari lungimiranza e vision sia da parte degli azionisti e del management di Telecom Italia, sia del mondo della politica e delle istituzioni. La partita in gioco è enorme e riguarda non solo i destini delle migliaia di dipendenti di Telecom Italia e dei suoi azionisti, ma la sorte di una delle aziende più importanti e decisive per lo sviluppo complessivo del Paese.

**Ceo del Cefriel*