

Telecom e il tabù della rete unica

di Sandro Frova

Nel dibattito sulla rete di Telecom Italia (Ti) e sulla Next generation network (Ngn) viene da molti dato per scontato che questa debba essere una sola e costituita dall'evoluzione della rete Telecom. Ma siamo sicuri che una rete "singola" sia la sola soluzione possibile e che sia la soluzione migliore per la concorrenza e l'innovazione tecnologica?

L'esperienza della telefonia mobile dovrebbe farci riflettere sulla rete unica. Quando si sviluppò il mobile si capiva perfettamente che costruire una sola o due reti di tlc mobili invece di tre o quattro sarebbe risultato più conveniente dal punto di vista complessivo. D'altro canto, e possiamo dire per fortuna, i policy maker ritennero che solo mettendo in concorrenza le imprese con l'obbligo di costruire reti proprietarie, si sarebbe avviata una piena concorrenza. I regolatori di allora vedevano la situazione dei monopoli fissi, e capivano bene che la presenza di colli di bottiglia era in grado di ostacolare la concorrenza. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: nel mobile la concorrenza ha dato risultati sicuramente più soddisfacenti che non nel fisso.

Si dirà che il successo della network competition nel mobile è dipeso dallo sviluppo della domanda. Sì, ma non solo. Un altro fattore ha permesso che i nuovi entranti si prendessero il rischio di investire miliardi di euro nelle reti: la regulation.

Il regolatore di allora stabilì due asimmetrie finalizzate a favorire la crescita della concorrenza tramite lo sviluppo delle reti: a) l'obbligo per chi era già sul mercato di ospitare sulla propria rete i concorrenti fino a quando questi non avessero ultimato a loro volta le proprie reti mobili (tale obbligo dava ai nuovi entranti il tempo tecnico ed economico per sviluppare il network); b) la definizione di un elevato "premio di mobilità" a vantaggio degli operatori mobili costituito da quella parte del prezzo delle chiamate da fisso a mobile - la cosiddetta terminazione - che Ti doveva versare nelle casse degli operatori mobili chiamati dalla rete fissa.

Queste misure asimmetriche, esplicitamente volte a favorire i new comer e lo sviluppo del mobile hanno funzionato.

Torno ora all'attualità: siamo certi che quel modello non sia, almeno in parte, replicabile?

In fin dei conti alcune società posseggono reti parzialmente alternative a Ti, solo che fino a pochi giorni fa non si è mai pensato all'ipotesi di un "broad-band premium" da contrapporre allo sperimentato nel passato "mobility premium".

E' difficile sapere ora se l'eventuale adozione di un meccanismo che dia un premio ai follower della banda larga, cioè che stabilisca attraverso un premio di terminazione asimmetrico l'incentivo ad investire anche loro nelle Next generation network, possa ingenerare meccanismi virtuosi di concorrenza, così come è successo a suo tempo nel mobile. Ma se non altro credo sia doveroso approfondire il tema, rilanciato sia dall'Agcom nella consultazione sulla separazione della rete di Ti, sia dal gruppo dei regolatori europei (Erg). D'altronde, la terminazione mobile non ha creato eccessivi sconquassi nei bilanci di Ti, la cui redditività è ancora oggi assai soddisfacente. Per analogia, e considerando che l'eventuale terminazione fissa asimmetrica non potrebbe che essere enormemente inferiore a quella della mobile, non vi è da temere che un intervento procompetitivo siffatto possa sconvolgere le scelte e la performance dell'operatore dominante, che oggi continua a godere dei margini di extraprofitto sulle tariffe di

interconnessione offerte agli altri operatori. Si consideri poi che il broad-band premium dovrebbe scendere al crescere della penetrazione broadband. In alternativa si potrebbe considerare un broad-band premium generalizzato, dunque non asimmetrico, ovvero di una aggiunta sul prezzo finale di tutte le imprese: un piccolo sacrificio nel breve per i clienti finali, cui si contrapporrebbe una spinta agli investimenti e all'innovazione.

Proviamo insomma a valutare anche queste ipotesi; in fin dei conti, se ad una asimmetria della terminazione fissa, o ad un modesto incremento del prezzo, dovesse corrispondere una - almeno parziale ed auspicata dalle Autorità di regolazione - Ngn competition indotta da investimenti alternativi, allora il trade-off insito nell'esistenza stessa dell'asimmetria o dell'effetto sul prezzo finale sarebbe probabilmente positivo.