

Considerazioni sullo scorporo della rete di accesso di Telecom Italia

Audizione presso la 8^a Commissione Lavori Pubblici e Comunicazioni del Senato

Relatori

Ing. Vito Gamberale (Amministratore Delegato di F2i)

Dott. Mauro Maia (Senior Partner di F2i)

Ing. Alberto Trondoli (Amministratore Delegato di Metroweb)

Roma, 19 settembre 2013



Fondi italiani
per le infrastrutture

SGR



METROWEB

The Fiber Network Provider

Agenda

- Il mercato TLC nel confronto tra USA ed Europa
- Il mercato TLC in Europa e in Italia
- Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia
- Il ruolo di Metroweb
- Considerazioni conclusive



Il mercato TLC nel confronto tra USA ed Europa



Il mercato TLC nel confronto tra USA vs. Europa

- In **USA**, la liberalizzazione del settore TLC è avvenuta in due stadi: (i) nel 1984, con la divestiture di AT&T e (ii) nel 1996, con il Telecommunications Act, che ha preceduto di solo due anni la deregulation europea (cominciata a partire dal 1998).
- Tuttavia, a differenza di quanto accaduto in Europa, negli USA – dopo una spinta iniziale alla concorrenza e al proliferare di nuovi operatori – si è assistito negli ultimi 10 anni ad un ampio processo di consolidamento sia tra operatori che tra piattaforme tecnologiche (fisso, mobile e cable TV).

- Il mercato della **telefonia mobile USA** è caratterizzato da **4 grandi player che dominano oltre l'80% del mercato**: AT&T, Verizon, T-Mobile e Sprint (su un mercato complessivo di ca. 310 mln di persone, AT&T e Verizon hanno ca. 100 mln di clienti ciascuno).

	USA	EU 5 (Ger, Fra, Spa, UK, Ita)
Popolazione	~ 310 mln	~ 330 mln
# operatori telefonia mobile	4 (80% del mercato)	20 (80% del mercato)
# operatori telefonia fissa	17 (95% del mercato)	> 600

Fonte: OECD Communications Outlook 2013, elaborazioni F2i.

- In **Europa**, invece, il mercato è molto più **frammentato**: in Germania, Francia, UK, Spagna e Italia (che hanno, complessivamente, una popolazione di ca. 330 mln, di poco superiore a quella degli USA) la stessa quota di mercato è coperta da ca. 20 operatori mobili.
- Anche nella telefonia fissa**, l'Europa è caratterizzata da una forte "polverizzazione" del mercato: gli operatori di telefonia attivi nei 5 principali Paesi sono oltre 600. Negli USA, il 95% del mercato è coperto da 17 operatori.

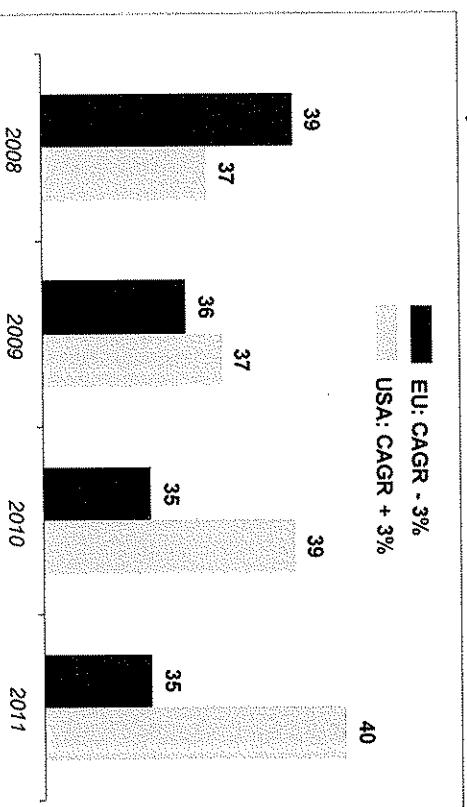
A fronte di un "Mercato Unico Europeo delle TLC" per ora soltanto prospettato, ma ancora lontano dal potersi realizzare (anche per ragioni di carattere strutturale, regolamentare e linguistico), l'Europa rivela nel confronto con gli USA una **deteriorata e pericolosa situazione di frammentazione tra gli operatori, sia nel mobile che nel fisso. Sarebbero utili iniziative a livello nazionale ed europeo.**

Il mercato TLC nel confronto tra USA vs. Europa

Quali sono gli effetti della "polverizzazione" del mercato europeo? → 1) Ricavi unitari in diminuzione

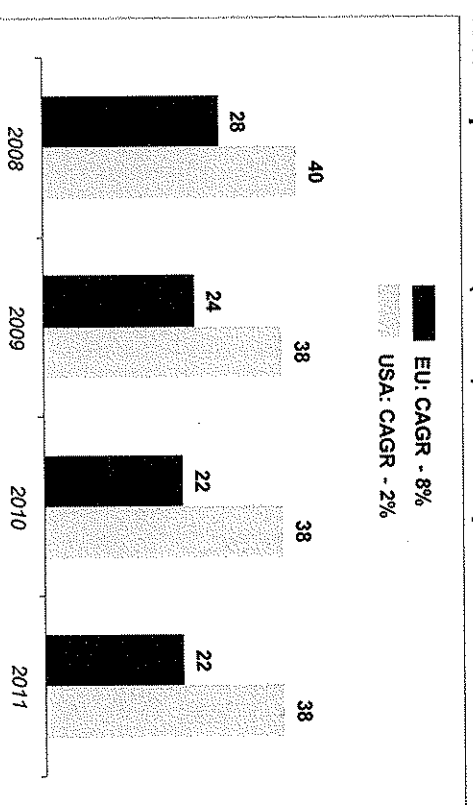
- Negli USA, il consolidamento degli operatori ha permesso alle società di accrescere il proprio raggio d'azione geografico e – a fronte di una competizione contenuta – di aumentare i prezzi unitari applicati agli utenti.
- Negli ultimi anni, quindi, si è assistito ad un mercato delle TLC americano in crescita.
- Diversamente, in Europa la spinta competitiva ha portato ad una marcata compressione dei prezzi.

Ricavi operatori TLC (linea fissa): € / mese per linea



Fonte: "A New Deal - Driving investment in Europe's telecom infrastructure", McKinsey & Co. (Dicembre 2012).

Ricavi operatori TLC (mobile): € / mese per utente (1)

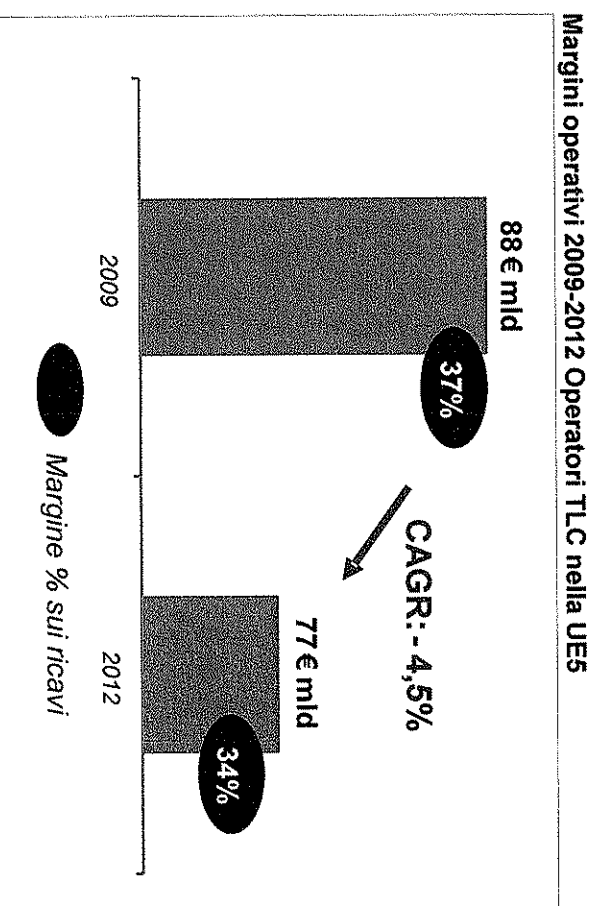


Fonte: "A New Deal - Driving investment in Europe's telecom infrastructure", McKinsey & Co. (Dicembre 2012).
(1) Solo componente voce, esclusa componente dati.

Il mercato TLC nel confronto tra USA vs. Europa

Quali sono gli effetti della "polverizzazione" del mercato europeo? → 2) Margini finali in contrazione

- Il margine operativo degli operatori TLC europei prosegue un trend negativo avviatosi nel 2007 che, aggravato dalla crisi economica, ha portato ad una riduzione media del 4,5% annuo (in valore assoluto).
- La spinta competitiva al contenimento dei prezzi ha, contemporaneamente, ridotto anche il margine in % dei ricavi dal 37% al 34%.



Fonte: "Rapporto sulla filiera delle telecomunicazioni in Italia - Edizione 2013", Analysys Mason (giugno 2013).

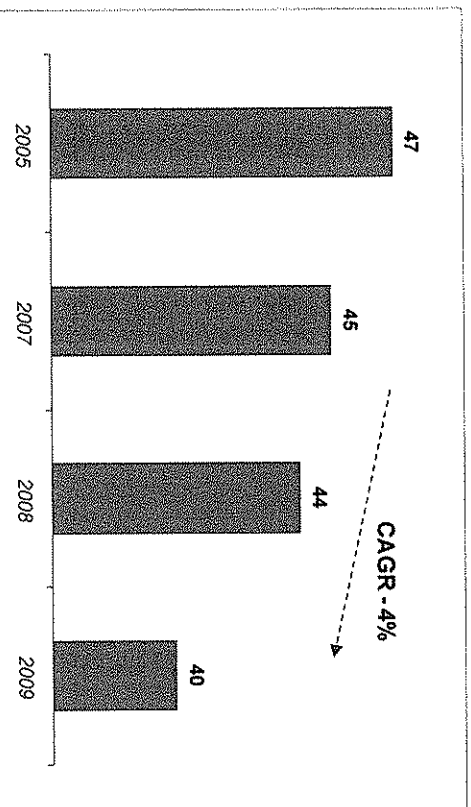
Il peggioramento degli economics porta a presumere anche una contestuale riduzione della qualità del servizio.

Il mercato TLC nel confronto tra USA vs. Europa

Quali sono gli effetti della "polverizzazione" del mercato europeo? → 3) Riduzione degli investimenti

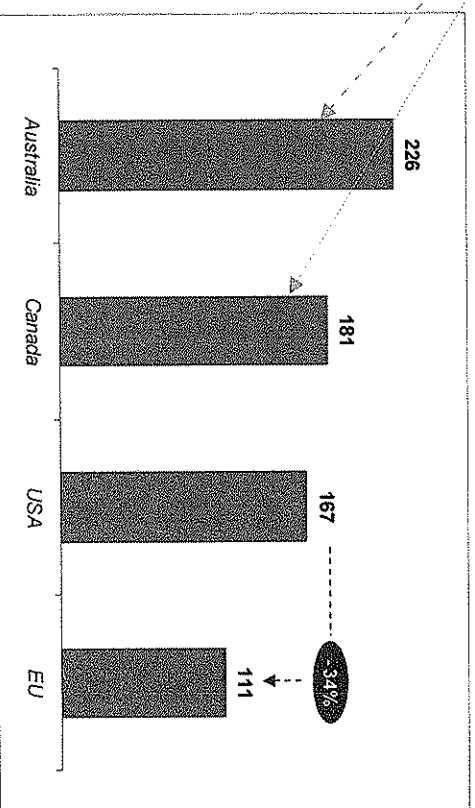
- La contrazione del settore TLC in Europa ha portato ad una generalizzata riduzione dei budget di investimento degli operatori. In particolare, tra il 2005 e il 2009:
 - gli investimenti in Europa si sono ridotti del 4% all'anno;
 - l'investimento medio pro-capite effettuato in Europa è stato di oltre il 30% inferiore agli USA.
- In mercato TLC in Australia e in Canada è caratterizzato, come in USA, da un elevato livello di consolidamento:
 - in Australia (ca. 23 mln di abitanti), il mercato è dominato da due operatori: Telstra (incumbent) e Optus (controllato da Singapore Telecommunications);
 - in Canada (ca. 35 mln di abitanti), oltre il 90% del mercato è controllato da 3 operatori: Bell Corporation, Telus e Rogers Telecommunication.
- Il valore elevato dell'investimento pro-capite in Australia e Canada è da ricondurre anche alla bassa densità abitativa (ca. 3 abitanti per km² vs. 35 in USA e 75 in Europa).

Investimenti totali nel settore TLC in Europa (€ mld)



Fonte: "A New Deal - Driving investment in Europe's telecom infrastructure", McKinsey & Co. (Dicembre 2012).

Investimento annuo medio pro-capite effettuato da operatori TLC pubblici dal 2005 al 2009 (€)



Fonte: "A New Deal - Driving investment in Europe's telecom infrastructure", McKinsey & Co. (Dicembre 2012).

Concludendo: →

→ La distorsione dello scenario competitivo europeo ha portato, rispetto agli USA, ad un progressivo deterioramento del settore e ad una minore disponibilità di risorse finanziarie per investimenti e sviluppi, con il rischio di ampliare ulteriormente il gap già oggi esistente.

Principali dati economici 2010-2012 incumbent europei

€ bn	Ricavi			Ebitda			Capex		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Telecom	27.6	30.0	29.5	11.4	12.2	11.6	4.6	6.1	5.2
Deutsche Telekom	62.4	58.7	58.2	19.5	18.7	18.0	9.8	8.4	8.4
Telefonica	60.7	62.8	62.4	25.8	20.2	21.2	10.8	10.2	9.5
BT	24.9	23.9	23.0	6.7	7.0	7.3	3.0	3.1	3.0
Orange (France Telecom)	45.5	45.3	43.5	14.3	15.1	12.5	5.5	5.5	5.8
Totale	221.1	220.7	216.6	77.7	73.2	70.6	33.7	33.3	31.9
Crescita %		-0.2%	-1.9%		-5.7%	-3.6%		-1.1%	-4.3%
Margine Ebitda %				35.1%	33.2%	32.6%			
Capex / Ebitda %							15.2%	15.1%	14.7%

Il mercato TLC nel confronto tra USA vs. Europa

Riservato e confidenziale

Una ulteriore differenza tra il mercato USA e quello Europeo è il differente sviluppo delle reti cable -TV

- ❑ In USA, ca. il 90% delle abitazioni è raggiunto dalla TV via-cavo che, a fronte di un investimento contenuto, permette di fornire agli utenti connessioni internet ad elevate prestazioni.
- ❑ In Europa, la copertura è decisamente inferiore, e, nel caso dell'Italia, praticamente inesistente.
- ❑ I cable operator stanno dando un contributo fondamentale alla diffusione del *broad-band* negli USA, attraverso la vendita di pacchetti "bundle triple play" (TV + telefono + internet ad alta velocità).
- ❑ A fronte di ca. 80 mln di connessioni *broad-band* esistenti, quasi il 60% (47,5 mln) vengono fornite da *cable operator*, e con tassi di crescita molto maggiori rispetto agli operatori TLC tradizionali.
- ❑ In USA, i *cable operator* riflettono il valore del servizio per l'utente finale nel prezzo: il canone medio di un pacchetto "bundle triple play" è infatti di oltre 75 €/mese (vs. 45-50 € mese in Europa).

Copertura rete cable-TV

USA	~ 90%
Germania	~ 50%
UK	~ 50%
Francia	~ 40%
Spagna	~ 40%
Italia	0%

Fonte: Analysis Mason (maggio 2012).

Connessioni broad-band in USA

Totali esistenti	~ 82,5 mln
di cui cable operator	~ 47,5 mln (58%)
Nuove attivazioni Q1 '13	~1,1 mln
di cui cable operator	0,8 mln (73%)

Fonte: Leichtman Research Group (Maggio 2013).

Prezzo medio abbonamento TV + telefono + internet UBB

USA	> 100 \$/mese (~ 75 €)
Europa	45-50 €/mese

Fonte: Elaborazioni F2i.



METRAONEB
THE FIBER NETWORK PROVIDER

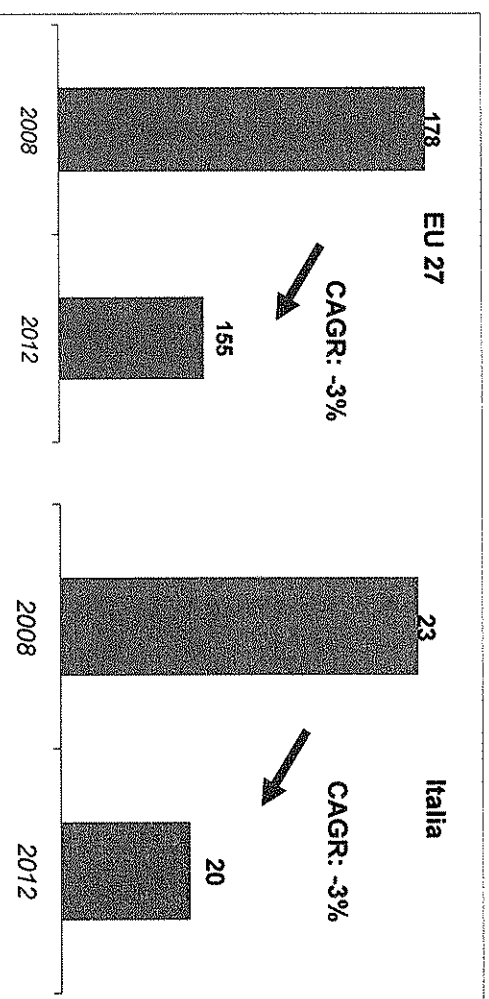
Il mercato TLC in Europa e in Italia



Il mercato TLC in Europa e in Italia: trend dei ricavi

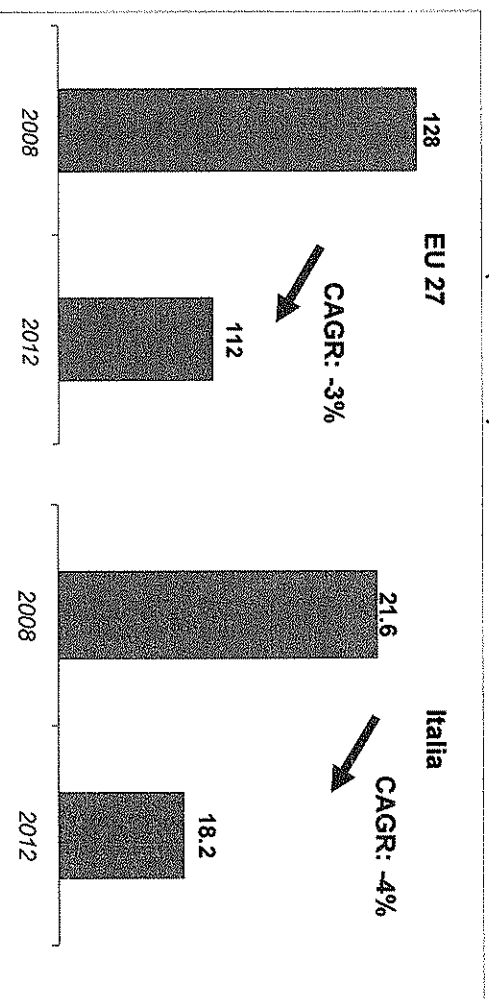
- In Europa, la flessione del settore TLC iniziata nel 2006 (e, quindi, di natura strutturale) è stata ulteriormente aggravata dalla crisi economica.
- I ricavi, sia da linea fissa che dal comparto mobile, hanno perso negli ultimi anni mediamente il 3%.
- I tassi di decrescita dell'Italia sono in linea con la media europea nel comparto mobile (-3%) e leggermente peggiori nel comparto fisso (-4%).
- Per quanto riguarda il mobile, il trend decrescente è alimentato in particolare dalla forte competizione a livello retail, oltre che dalla riduzione del potere di spesa delle famiglie.
- Sul fisso invece, la perdita strutturale del segmento voce non riesce ad essere compensata da un mercato della banda larga "stagnante", non adeguatamente sviluppato né valorizzato.

Ricavi da mobile - € mld



Fonte: "A Future Policy Framework for Growth", AT Kearney (2013)

Ricavi da linea fissa (voce + dati) - € mld



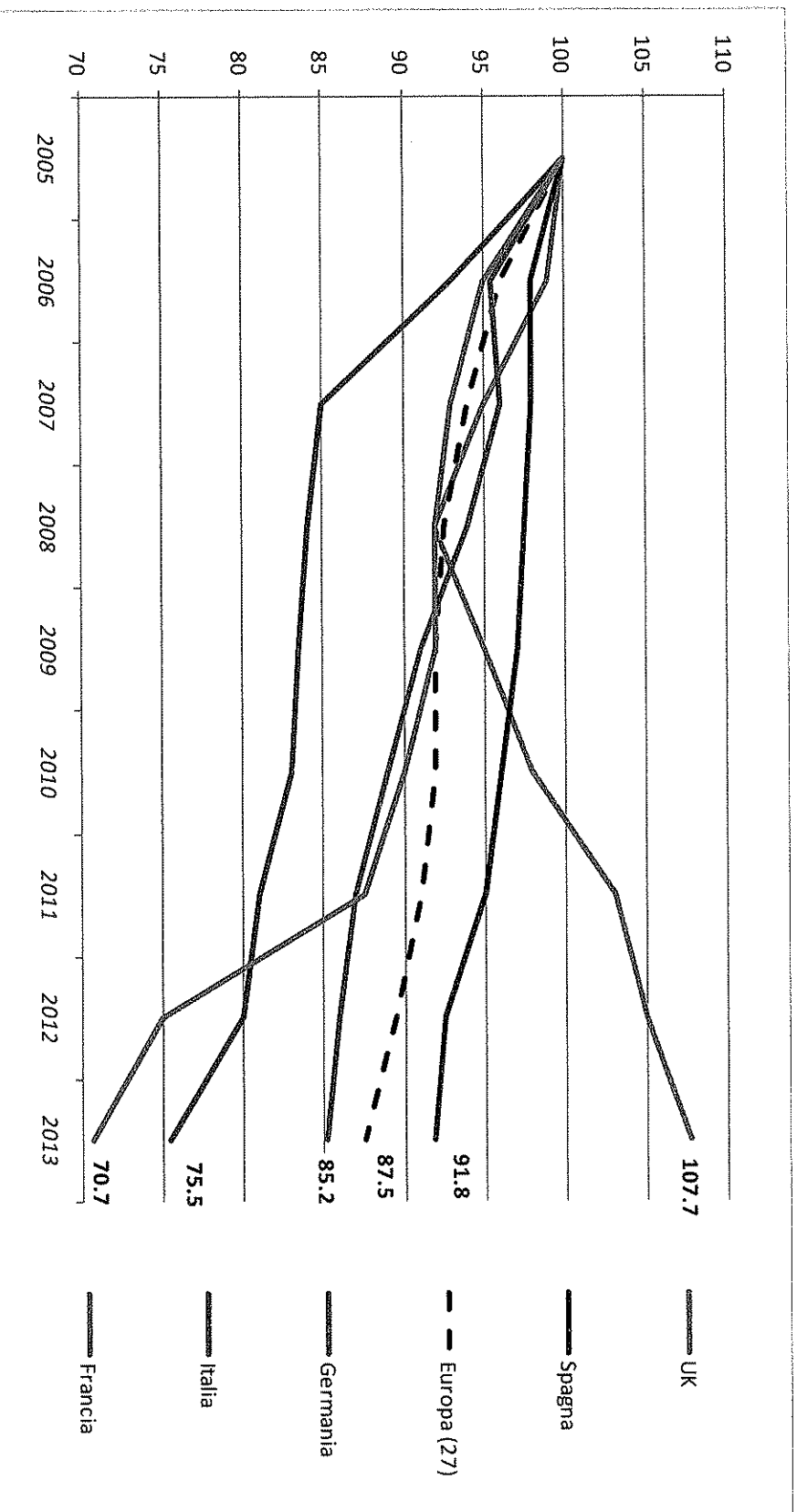
Fonte: "A Future Policy Framework for Growth", AT Kearney (2013)

Il mercato TLC in Europa e in Italia: trend dei prezzi

Riservato e confidenziale

- In Europa, il mercato italiano mostra, dopo la Francia, la riduzione dei prezzi più consistente nel periodo 2005 - 2013:

Dinamiche dei prezzi nelle telecomunicazioni in Europa dal 2005 al Q1 2013 (2005 = 100)



Fonte: Eurostat

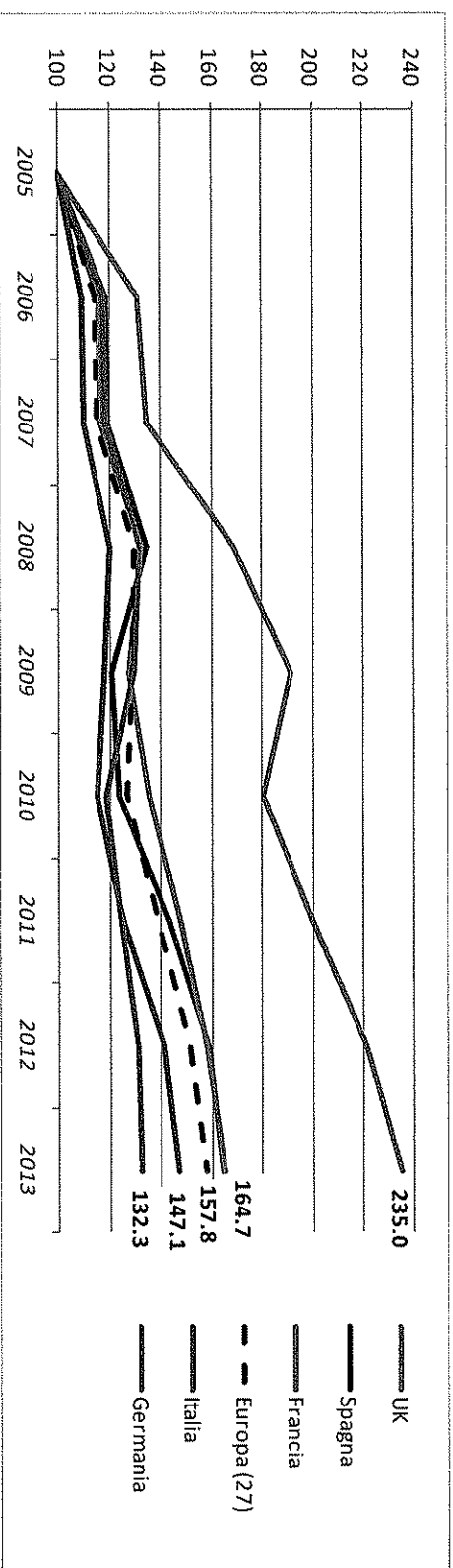


Il mercato TFC in Europa e in Italia: trend dei prezzi

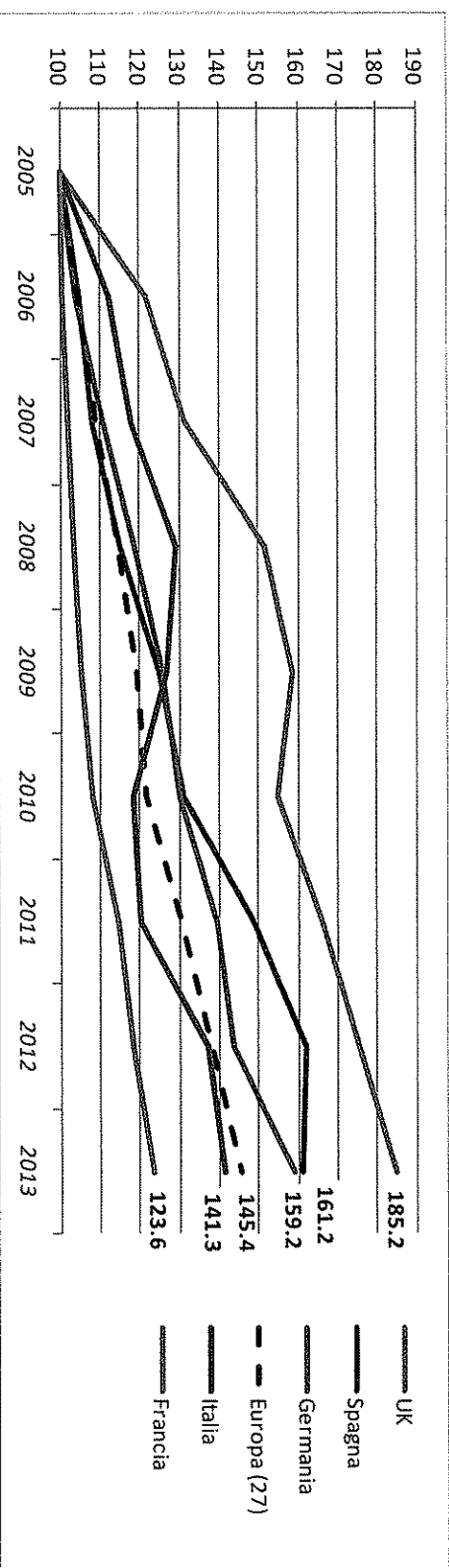
Riservato e confidenziale

- E' interessante notare come, nello stesso periodo (2005-2013), i prezzi del gas e dell'energia elettrica abbiano subito consistenti rincari in tutti i Paesi Europei.

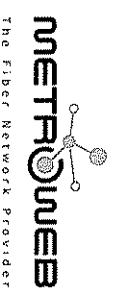
Dinamiche dei prezzi del gas in Europa dal 2005 al Q1 2013 (2005 = 100)



Dinamiche dei prezzi dell' energia elettrica in Europa dal 2005 al Q1 2013 (2005 = 100)



Fonte: AEEG



19 settembre 2013

Il mercato TLC in Europa e in Italia: ruolo del cable-TV

Riservato e confidenziale

- ❑ Nel 2012, il settore TLC italiano ha fatto rilevare – nel confronto con gli altri Paesi Europei – il valore più alto di investimenti in % sui ricavi, pari al 16% (di cui il 45% relativo al comparto fisso e il 55% al mobile).
- ❑ Anche osservando il trend degli investimenti dal 2006, l'Italia evidenzia una **contrazione meno marcata** rispetto agli altri Paesi.
- ❑ A fronte di maggiori investimenti, tuttavia, l'Italia continua ad essere fanalino di coda nella diffusione di accessi fissi a banda larga, sia in termini assoluti, sia in termini di crescita annua.
- ❑ Il ritardo dell'Italia sconta l'assenza di operatori cable-TV che, negli altri Paesi, hanno sviluppato reti alternative che raggiungono il 40-50% della popolazione.
- ❑ Gli investimenti effettuati dagli operatori cable-TV negli ultimi anni sono stati modesti, potendo utilizzare l'infrastruttura pre-esistente.
- ❑ Questo consente l'erogazione di pacchetti "triple play" agli utenti finali a prezzi contenuti.

Investimenti degli operatori TLC Europei ⁽¹⁾			
	Investimenti 2012 (% ricavi)	CAGR 2006 - 2012	
Italia	16%	-1,5%	
Francia	12%	-2,2%	
Spagna	12%	-7,2%	
UK	12%	-14,6%	
Germania	10%	-2,4%	

Penetrazione della banda larga fissa ⁽¹⁾			
	% di famiglie raggiunte (2012)	Variazione % 2011 - 2012	
UK	86%	~ 6%	
Germania	82%	~ 4%	
Francia	77%	~ 7%	
Spagna	67%	~ 5%	
Italia	55%	~ 3%	

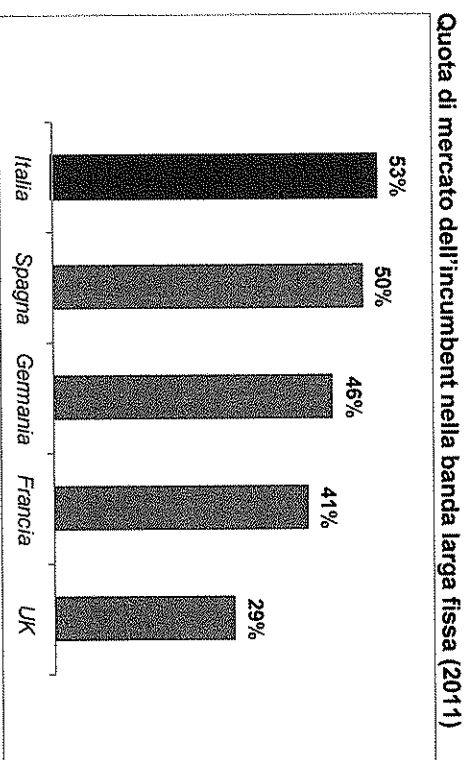
Investimenti dei cable operator dal 2007 al 2010 ⁽²⁾			
	% di abitazioni raggiunte (2011)	Investimenti dal 2007 al 2010	
Germania	~ 50%	350 € mln	
Francia	~ 40%	350 € mln	
UK	~ 50%	330 € mln	
Spagna	~ 40%	250 € mln	
Italia	0%	0 € mln	

(1) Fonte: "Rapporto sulla filiera delle telecomunicazioni in Italia - Edizione 2013", Analysys Mason (giugno 2013).
 (2) Rapporto I-COM 2011 sulle reti di nuova generazione.

Sviluppo della rete NGAN in Italia

Riservato e confidenziale

- L'Italia è il Paese in cui l'**incumbent** detiene ancora la **quota di mercato più alta** nei servizi a banda larga.
- Il dato riflette la **modesta propensione agli investimenti** nelle reti di nuova generazione da parte degli **OLOs**, che finiscono per essere VNO (virtual network operator).
- Una eccezione è presente nella **città di Milano** dove, grazie alla rete realizzata da **Metroweb**, accessibile a tutti gli operatori a condizioni eque, gli **OLOs** (prima Fastweb, ora anche Vodafone e Wind) hanno potuto lanciare i propri servizi *ultra broad band*.
- **Fastweb**, in altre città, si è costruita una propria rete. Per Wind, l'unico esempio è la rete di Infostrada.
- Come noto, **Fastweb** ha annunciato, insieme all'*incumbent*, un piano di **copertura delle principali città italiane con una rete sviluppata con tecnologia FTTCab**.
- Tale progetto, tuttavia, potrà **concorrere soltanto in parte allo sviluppo di una rete di nuova generazione in fibra ottica**:
 - innanzitutto, il progetto sta procedendo con **lentezza** rispetto agli obiettivi annunciati in fase di lancio: esistono infatti delle difficoltà operative, legate alla presenza di più operatori sullo stesso *cabirnet*, in particolare in aree cittadine;
 - in termini di **accessibilità, non consentirebbe condizioni di equivalenza a tutti gli operatori**: gli altri OLOs, infatti, hanno reagito al lancio del progetto con una tattica "attendista";
 - più in generale, questo tipo di architettura di rete presenta **prestazione più modeste** rispetto all'architettura FTTB/FTTH (30 Mbs vs. 100 Mpbs), che potrebbero al massimo rappresentare una soluzione di breve periodo, ma certamente **inadatte a sostenere l'evoluzione** che attende il settore ICT nell'immediato futuro, specie negli importanti centri urbani.



Fonte: Euromonitor, Analysys Mason, AGCOM.

Il piano FTTCab non rappresenta un modello adeguato (per tutto il Paese) di rete di nuova generazione sostenibile nel medio-lungo periodo. L'esempio da seguire è ciò che ha fatto Metroweb a Milano, da replicare nelle aree urbane delle principali città italiane.



METROWEB

THE FIBER NETWORK PROVIDER

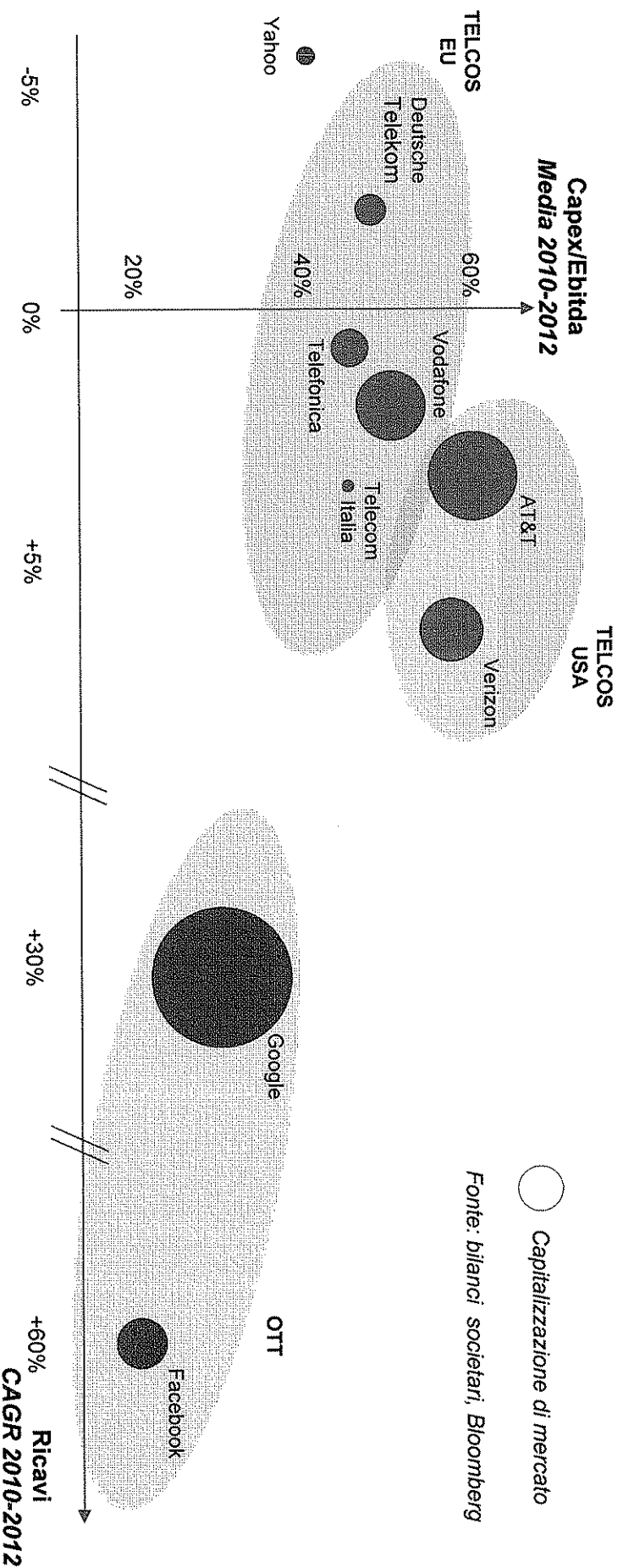
19 settembre 2013

15

Il ruolo degli OTT nello sviluppo delle reti NGAN

Riservato e confidenziale

- Gli operatori OTT (*Over The Top*) sono quegli operatori che offrono servizi nel mercato delle telecomunicazioni utilizzando le reti – mobili e fisse – degli operatori TLC (telcos).
- Google, Yahoo, Facebook, Twitter, Apple, Skype, Amazon, Ebay: sono questi gli operatori OTT più conosciuti, che erogano i propri servizi tramite la rete internet senza tuttavia pagare **nessun costo di accesso**.
- Dal 2000 ad oggi, gli operatori OTT hanno certamente contribuito, con il lancio dei loro servizi e delle loro applicazioni di massa, al proliferare di abbonamenti internet, a vantaggio delle telcos.
- Oggi tuttavia, come si è visto, le telcos (in Europa in particolare) devono fare i conti con un'**elevata competizione**, che abbatta ricavi e margini, limitando le risorse disponibili per nuovi investimenti.
- Gli operatori OTT, invece, sono caratterizzata da **tassi di crescita dei ricavi elevatissimi**, a fronte di una limitata necessità di nuovi investimenti.



METRA OVER
THE FIBER NETWORK PROVIDER

19 settembre 2013

16

Il ruolo degli OTT nello sviluppo delle reti NGAN

Riservato e confidenziale

- In generale, le scelte industriali delle telcos sono influenzate dai vincoli regolatori vigenti nelle aree in cui operano. Gli OTT, invece, possono beneficiare di molte più libertà e di un sostanziale vantaggio derivante dalla loro extraterritorialità, anche di natura fiscale.
- Inoltre, sono proprio i nuovi servizi erogati da operatori OTT a cannibalizzare i servizi tradizionali delle telcos: si pensi a Skype come sostituto del telefono o, in tempi più recenti, a WhatsApp al posto degli SMS: si stima ⁽¹⁾ che la crescita di applicazioni di messaggistica OTT gratuite farà perdere alle telcos 23 \$ mld nel 2013 e 54 \$ mld entro il 2016.
- Infine, sarà proprio l'ulteriore evoluzione di servizi OTT a valore aggiunto a rendere necessarie reti di nuova generazione sempre più veloci e, quindi, rilevanti investimenti da parte delle telcos.
- Per consentire l'effettiva evoluzione e diffusione dei nuovi servizi, si rende quindi necessario un ri-equilibrio del modello economico, in cui anche gli operatori OTT contribuiscano a finanziare lo sviluppo delle reti (tramite – ad esempio – l'introduzione di tariffe interconnessione all'ingrosso per gli OTT, da calcolarsi in funzione dei volumi di traffico).
- Il primo accordo in tal senso è stato registrato nel 2010 negli USA, tra Verizon e Google. Più di recente, anche in Europa, si è assistito a tentativi in tal senso da parte di France Telecom (sempre con Google) e di H3G UK (con Skype e WhatsApp).
- È evidente che i grandi operatori USA sono favoriti, in termini di potere negoziale, rispetto agli operatori Europei, che soffrono un mercato eccessivamente competitivo e polverizzato.

Nello sviluppo sostenibile delle reti di nuova generazione, la capacità di coinvolgere (e far pagare) gli operatori OTT potrà giocare un ruolo determinante.



(1) Fonte: OVUM (2013).

Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia



Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia

- A fine maggio, Telecom Italia ha – come noto – annunciato l'intenzione di procedere allo **scorporo volontario della rete di accesso** (sia in rame che in fibra), attualmente di proprietà della società stessa, che verrebbe conferita all'interno di una nuova società (OPAC).
- Lo scorporo porterebbe al passaggio dall'**EoO (Equivalence of Output)**, oggi garantito dalla divisione funzionale della rete in Open Access, all'**EoI (Equivalence of Input)** e, quindi, alla creazione di condizioni di accesso alla rete equivalenti per tutti gli operatori.
- Tuttavia, a luglio – sulla base delle informazioni disponibili – la stessa Telecom Italia ha poi comunicato il **“congelamento” del processo di scorporo della rete**, riservandosi, in particolare, di valutarne la fattibilità anche alla luce dei recenti provvedimenti AGCOM in materia di condizioni di accesso alla rete.
- Lo scorporo della proprietà della rete di accesso è indubbiamente un **processo caratterizzato da un'elevata complessità**, e costituirebbe di fatto un **evento senza precedenti** a livello Europeo (e con pochissimi precedenti anche a livello mondiale).

Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia

- A livello europeo, nessun Paese ha – fino ad oggi – implementato un processo di scorporo della proprietà della rete dell'incumbent.

UK

- L'esempio di maggiore rilievo è quello del Regno Unito. Qui, nel 2006, sotto la spinta dell'Authority (OFCOM), è avvenuta la separazione della rete di accesso di British Telecom, confluita in **Openreach**:
 - Openreach fa parte del Gruppo British Telecom e, quindi, si è trattato di una divisione a livello soltanto "funzionale";
 - Openreach, tramite un'offerta wholesale rivolta a tutti i VNO ⁽¹⁾ a parità di condizioni economiche, ha di fatto messo in pratica un **modello di tipo Eol**.

Francia

- France Telecom (oggi Orange) ha, rispetto alla rete di accesso, **soltanto obblighi di separazione di natura contabile**.

Spagna

- Ad oggi, **non esistono obblighi di separazione né funzionale né contabile** della rete di accesso in capo a Telefonica.
- Dal 2007, l'*incumbent* è soltanto obbligato a rendere pubblici alcuni *key-performance indicators*, al fine di permettere all'Authority di verificare la comparabilità tra i servizi forniti *in-house* con quelli erogati ai VNO.

Germania

- Anche in Germania **non esista una separazione della rete di accesso** di Deutsche Telekom.
- Addirittura, nel 2006, l'Authority ha valutato la concessione all'*incumbent* di una "*regulatory holiday*" (i.e. cessazione temporanea) degli obblighi di condivisione della nuova rete in fibra ottica con i VNO, tentativo subito bloccato dalla Commissione Europea.

(1) *Virtual Network Operators: operatori che commercializzano servizi attivi TLC senza possedere infrastrutture di rete, ma affittandole da altri operatori.*

Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia

- Al di fuori dell'Europa, si sono evoluti modelli differenti.

USA

- Tra il 2003 e il 2004, il regolatore federale ha **esonerato gli incumbent dall'obbligo di mettere a disposizione dei concorrenti sia le nuove reti di accesso** in fibra ottica sia le reti in rame pre-esistenti.
- Questa scelta ha inevitabilmente condotto ad un rapido processo di assorbimento dei VNO da parte degli operatori locali e – come si è visto in precedenza – ad una progressiva concentrazione del mercato intorno a pochi, grandi operatori.
- Non sfugge tuttavia come, una soluzione di questo tipo, sia stata possibile soltanto a fronte di una **rete cable-TV già capillarmente diffusa** e, quindi, minori esigenze di favorire una competizione tesa allo sviluppo di nuove reti.

Australia e Nuova Zelanda

- Ad oggi, **costituiscono l'unico esempio di scorporo della rete sia funzionale che proprietario**, portato a compimento con l'obiettivo di favorire lo sviluppo della rete in fibra ottica di nuova generazione.
- Anche in questo caso, tuttavia, si tratta di un contesto economico con **molte differenze rispetto ai Paesi Europei**, in cui peraltro sarà lo Stato a contribuire in maniera determinante allo sviluppo delle reti di nuova generazione, tramite lo stanziamento di cospicue sovvenzioni pubbliche.

Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia

- ❑ Il processo di scorporo della rete di Telecom Italia presenta una serie di complessità rilevanti. In particolare:
 - **Assetto di governance**, con la definizione di organi di controllo e di un *management* in grado di garantire l'effettiva indipendenza decisionale e funzionale della nuova società della rete. Per limitare il controllo da parte di Telecom Italia, potrà essere favorita la presenza nel capitale di operatori industriali, soggetti istituzionali e *partner* finanziari;
 - **Regolamentazione**, contemperando da una parte le richieste dell'*incumbent* di un rilascio dei vincoli regolatori (in particolare, per quanto attiene alle tariffe di accesso) e, dall'altra, l'esigenza manifestata dagli OLOs di adeguate garanzie di accesso equo e neutrale alla rete scorporata;
 - **Tempi di realizzazione**, stimati oggi in 24-36 mesi;
 - **Costi dell'operazione**, che richiederà un ingente sforzo di adeguamento e, quindi, la necessità di allocare correttamente le relative spese da sostenere.
- ❑ Lo scorporo della rete si presenta indubbiamente come un **processo complesso e di non semplice realizzazione**, come peraltro dimostra la mancanza di precedenti analoghi, non soltanto in Europa.
- ❑ In Italia, il ritardo – ormai noto – delle reti di nuova generazione in cui versa il Paese, esige un'attenta considerazione del problema e, nel caso in cui lo scorporo della rete non si finalizzi, l'**identificazione di soluzioni alternative**.

Considerazioni sullo scorporo della rete di Telecom Italia

- A fronte dell'obiettivo di sviluppo di una rete di nuova generazione nel Paese, è necessario analizzare con attenzione se, ed a quali condizioni, il processo di scorporo e la nascita della nuova società della rete siano un mezzo efficace per garantirlo.
- La possibilità di effettuare nuovi investimenti tramite la nuova società della rete sarà garantita **soltanto a fronte della solidità patrimoniale della società scorporata** e della conseguente **capacità di ottenere finanziamenti in maniera autonoma**. Si dovrà quindi prestare attenzione a:
 - mantenimento di una bassa leva finanziaria;
 - politica di dividendi bilanciata.
- La volontà di scorporare la rete da parte di Telecom Italia appare però più come un'operazione finanziaria **contingente**, finalizzata a ridurre il debito in capo alla società, **piuttosto che un intervento pensato con una chiara logica industriale**, atto a promuovere quegli investimenti sulla rete di nuova generazione ormai da anni rimandati.
- Appare quindi opportuno considerare scenari alternativi:
 - per quanto riguarda la **tensione finanziaria di Telecom Italia**, si potrebbe considerare di percorrere la strada più "naturale", ossia un **aumento di capitale** in capo all'azienda;
 - per quanto riguarda la **separazione della rete**, il modello UK (separazione soltanto funzionale ma con meccanismi in grado di garantire comunque l'EoI) potrebbe rappresentare un primo, serio step;
 - per quanto riguarda, infine, lo **sviluppo della rete di nuova generazione**, puntare su interventi di natura prettamente industriale, avvantaggiandosi della presenza sul territorio nazionale di un operatore come **Metroweb** e favorendo collaborazioni tra Metroweb stessa, Telecom Italia ed altri operatori locali di rete.

Il ruolo di Metroweb



19 settembre 2013

24

Il ruolo di Metroweb

- ❑ Metroweb, nel marzo 2012, ha già presentato presso la Commissione della Camera un piano che prevede la **cablatura in fibra ottica delle principali città italiane**.
- ❑ Tale piano, a causa delle incertezze sul progetto di scorporo della rete di Telecom Italia, vive tuttavia una **fase di stallo**.
- ❑ Gli OLOs, da parte loro, hanno optato per una **tattica attendista**, in attesa che si faccia maggiore chiarezza su quale sarà il nuovo assetto di **governance** e regolamentare della nuova rete.
- ❑ Metroweb è disposta, in attesa che si definisca futuro della rete di Telecom Italia, ad **investire in alcune città opportunamente selezionate in modalità FTTB/FTTH**.
- ❑ In quest'ottica, Metroweb sta lavorando da tempo alla definizione di **accordi con alcuni Comuni**, al fine di coordinare con le istituzioni cittadine lo sviluppo di una rete in fibra ottica nei quartieri urbani a maggiore potenziale di mercato.
- ❑ Lo sviluppo di queste reti metropolitane in fibra ottica, **complementari con le reti FTTCab** realizzate in aree urbane a minore densità, consentirebbe in particolare di:
 - **minimizzare la sovrapposizione di reti differenti sulla stesse aree**, evitando un'eccessiva competizione tra operatori, che rischierebbe di "ingessare" la realizzazione di nuovi investimenti;
 - **favorire una tempistica rapida**.
- ❑ Qualora poi, successivamente, si addivenisse all'effettivo scorporo proprietario della rete di Telecom Italia, **Metroweb ne valuterà con interesse la partecipazione**, anche tramite il conferimento di queste nuove reti metropolitane in fibra.

Considerazioni conclusive



Considerazioni conclusive

- Si propone di affrontare il tema della concentrazione delle TLC in Europa, ad iniziare dall'Italia.
- E' necessario definire un'equa regolamentazione economica con gli OTT per evitare un ulteriore prosciugamento di risorse destinate ai servizi, senza un'adeguata remunerazione degli investimenti effettuati nelle reti di telecomunicazione.
- Per l'Italia esiste un evidente problema dell'incumbent e di conseguenza dell'effettiva possibilità di sviluppare la rete a banda larga.
- L'Italia dispone oggi del modello più avanzato nella realizzazione della larga banda, costituito da Metroweb a Milano.