

Critiche all'assetto regolatorio da Wind, Tele2 e Fastweb ma anche gli esperti e il commissario Monaci sono insoddisfatti

Concorrenti mobilitati: «Allarme monopolio»

di ALBERTO D'OTTAVI

La liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni fisse in Italia non ha prodotto i risultati sperati. La concentrazione è elevata, se non crescente, e non vi sono le condizioni per la competizione sulle reti, ovvero nel mercato dell'accesso, che è quello a maggior profitto. Queste in sintesi le conclusioni dello studio congiunto **Bocconi-Cattolica** presentate nel convegno organizzato dal Centro Ricerche economico aziendali dell'Università Bocconi in collaborazione con **Anfov**, associazione per la convergenza nei servizi di comunicazione.

È lo stesso Commissario dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, **Vincenzo Monaci**, a fotografare la situazione: "La quantità di liberalizzazione in Italia non è sufficiente per garantire la concorrenza". E che la liberalizzazione non sia compiuta, a causa di scarse opportunità per la concorrenza, è stato sottolineato, e con forza, da **Tommaso Pompei**, amministratore delegato di Wind: "Il quadro normativo non trova coincidenza nel mercato. Il regolatore si è concentrato sugli aspetti

giuridici e non di business".

Non solo le quote di mercato per fatturato dell'incumbent italiano sono più alte di quelle dei corrispettivi europei, ma il caso di Telecom Italia è anche l'unico in cui le stesse quote mostrano una dinamica di crescita a partire dal 2001. I motivi principali sono identificati in una diminuzione degli investimenti per linee fisse, con relativo miglioramento della profittabilità, ma soprattutto nella progressiva inversione dei ricavi dal traffico ai canoni.

Sandro Frova dell'Università Bocconi sottolinea che la massimizzazione dei ricavi da canone, "dovuta alla posizione di incumbent", ha consentito "lo spostamento della

competizione sui prezzi del traffico", dove però i concorrenti incontrano le maggiori difficoltà.

Se **Luigi Prosseretti** dell'Università di Milano-Bicocca fa notare che "gran parte dei mercati delle telecomunicazioni non possono essere altro che concentrati", su questi temi è esplicito **Andrea Filippetti**, amministratore delegato di Tele 2: "I mercati in regime di monopolio o di oligopolio stretto non hanno portato benefici agli utenti. In Europa il costo del traffico è sceso (-46% in orari di picco, -61% off peak), ma il canone è salito del 26% dal 1999 al 2004". Filippetti continua asserendo che "il rimedio è obbligare, tramite strumenti regolatori, Telecom Italia a fornire all'ingrosso anche la rivendita del canone".

Il modello di Tele 2 è particolare nel nostro Paese, trattandosi di un operatore virtuale, cioè non in possesso della rete, ed essendo l'unico in utile (a parte Telecom Italia). Nonostante questo Filippetti non manca di puntare il dito sui problemi che si delineano per l'Adsl. Su questo fronte la situazione è "grave", poiché Telecom Italia è in posizione di assoluta dominanza sia nel mercato famiglie che su quello aziendale.

Se le prospettive sono grigie per un

operatore virtuale, l'unico concorrente "frontale", cioè in possesso di una rete alternativa nazionale, vede nero. Pompei afferma che "il modello degli operatori infrastrutturali non è stato incoraggiato", sono mancate facilitazioni per chi ha voluto sviluppare la propria rete, e così facendo si è lasciato a Telecom Italia il controllo dell'accesso. Con i rischi collegati: "Chi detiene la rete di accesso controlla il mercato in un modo difficilmente contrastabile", e la soluzione, sempre secondo Pompei, rimane imporre all'incumbent la separazione proprietaria tra rete e servizi. Anche perché "il monopolio prossimo venturo sarà sulla banda larga", ed è necessario iniziare a occuparsene al più presto possibile.

Sergio Fogli, responsabile affari regolamentari di Telecom Italia, obietta che la liberalizzazione italiana ha funzionato meglio che in altri paesi. Per esempio, afferma, il canone per l'unbundling del local loop è il più basso in Europa, e anche se il numero delle linee Utl non è ancora molto alto (550.000, circa il 2% del totale), a queste vanno aggiunte circa 3.500.000 linee in carrier preselection per avere una descrizione accurata del mercato. Soprattutto, però, le categorie "accesso" e "traffico" non sono più efficaci per descrivere il settore, che si orienta verso i servizi a valore aggiunto perché "non si vive di solo traffico". Sempre secondo Fogli "la capacità di stare sul mercato è legata alla capacità di fornire servizi e contenuti", ed è su questo aspetto che i concorrenti dovrebbero riflettere. Ma anche su questo fronte gli altri operatori esprimono critiche. **Silvio Scaglia**, amministratore delegato e.Biscom (Fastweb), fa notare che manca ancora un modello per regolamentare il rapporto tra contenuti e trasporto: se le reti debbano essere aperte, consentendo il transito a ogni fornitore di contenuti, o chiuse, e secondo quali criteri i gestori di rete possano fornire contenuti, o limitarsi a consegnarli all'utente finale.