



Riflessioni dell'Osservatorio ANFoV su alcuni degli elementi cardine della struttura dell'imminente disciplinare di gara per l'assegnazione delle licenze WiMAX

Nell'ambito del dibattito avviato nei giorni scorsi tra gli operatori del settore in merito ai possibili orientamenti dell'Autorità Garante per le Comunicazioni in relazione all'avvio della procedura di assegnazione delle licenze WiMAX, l'Osservatorio ANFoV, come già nel corso della consultazione pubblica, intende, con la presente nota, riportare l'attenzione del Regolatore su alcune riflessioni, nate dal confronto dialettico tra i soci, che riteniamo possa essere utile considerare nella fase di stesura e approvazione conclusiva del disciplinare di gara.

Queste riflessioni sono, nella maggior parte dei casi, rappresentative di esigenze che soggetti interessati all'acquisizione di tali diritti d'uso hanno evidenziato quali condizioni importanti e, in alcuni casi indispensabili, per consentire una positiva spinta competitiva nel settore dell'accesso.

Riportiamo pertanto di seguito gli elementi principali:

1. Misure asimmetriche

Il WiMAX, come è noto, è una tecnologia che consente di fornire al cliente finale un accesso wireless a banda larga.

Può quindi essere utilizzato nel segmento della rete di accesso al cliente (last mile) consentendo di superare le ben note difficoltà rappresentate dalla disponibilità del "doppino telefonico".

Il mercato italiano, nell'ambito del segmento dell'accesso, rappresenta una anomalia se confrontato con altri importanti mercati europei, poiché l'intero mercato della rete fissa è controllato o direttamente (attraverso il possesso del doppino e il relativo controllo del cliente per il 75% del mercato totale) o indirettamente (attraverso le offerte di unbundling o di accesso wholesale) dall'incumbent.

Possiamo pertanto affermare che il segmento dell'accesso su rete fissa non gode delle dinamiche di un mercato realmente competitivo .

Anche l'accesso mobile vede una situazione oligopolistica esercitata da TIM (39%), Vodafone (34%), e Wind (19%) (senza considerare che H3G dichiara di avere oltre 6M.ni di Clienti).

Si può pertanto ritenere che in questo caso siamo di fronte ad una situazione di forze di mercato dominanti.

In funzione di quanto appena esposto e in considerazione dell'ipotesi di avere solo 3 diritti d'uso per regione, potrebbe essere presa in considerazione la possibilità di prevedere, in coerenza con i principi di equità che devono presiedere la regolamentazione relativa alle gare, una misura asimmetrica nei riguardi di Telecom Italia e degli Operatori mobili che evidenziano una posizione dominante nel mercato dell'accesso, differendo il loro ingresso per un periodo variabile tra i 18 e i 24 mesi.

Ciò comporta, inevitabilmente, ai fini dell'adeguamento al quadro regolamentare nazionale ed internazionale sulle telecomunicazioni, l'espressa individuazione del "mercato rilevante" a cui apparterebbe il WiMAX in quanto tecnologia di accesso (vedasi premessa), inquadrandolo tra i mercati esistenti.

Tale inquadramento consentirebbe, per conseguenza, l'individuazione delle eventuali posizioni dominanti autonome o congiunte esistenti, che giustificerebbe l'eventuale apposizione di misure asimmetriche "a monte".

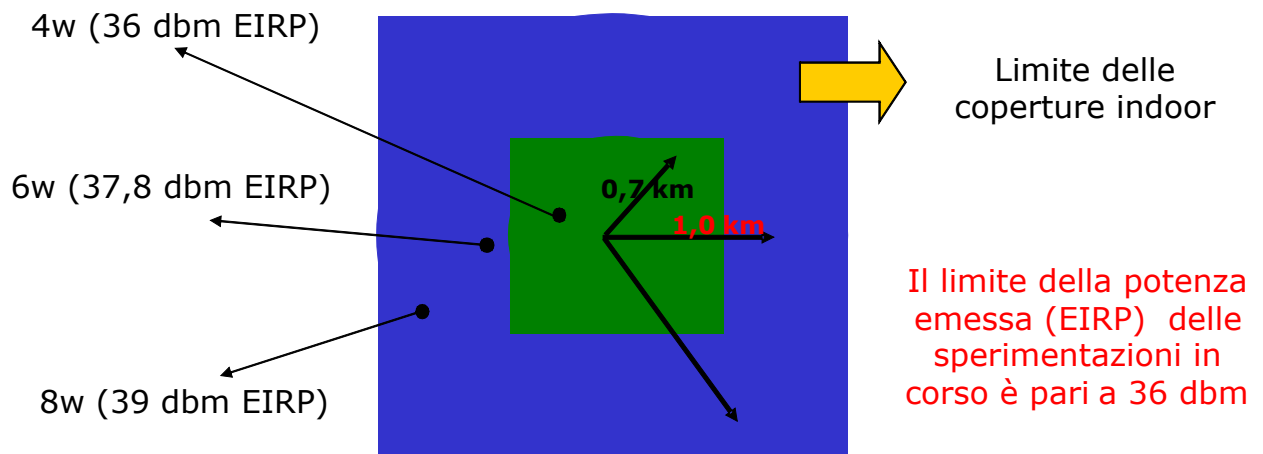
2. Utilizzo della tecnologia

Come è stato più volte ricordato, il WiMAX è una *tecnologia di accesso* e pertanto riteniamo che debba essere utilizzata in accordo alle sue peculiarità. Questo significa che potrebbe essere senz'altro conveniente realizzare tale utilizzo prevalente ponendo, nella fase di assegnazione, dei "valori di soglia" o comunque vincolare tale utilizzo predominante attraverso regole restrittive e modalità di controllo sui piani di copertura, in particolare per le aree esposte al "digital divide".

3. Potenza di emissione delle antenne e misure per l' Infrastructure sharing

Nel corso della fase di sperimentazione della tecnologia WiMAX sono stati utilizzati apparati con un vincolo di potenza fissato a 4 watt (36dBm EIRP). Questa limitazione non ha consentito nè di raggiungere le distanze che erano state annunciate in fase iniziale nè, in particolare, ha consentito di realizzare adeguate coperture indoor; anzi, la copertura indoor è sempre stata un elemento aleatorio sul quale ovviamente non è possibile basare un contratto.

E' opportuno a tale proposito considerare quanto la limitazione di potenza può essere impattante sul business case della tecnologia:



Come si può notare dal diagramma, i 4 watt nella potenza di emissione limitano la copertura indoor ad una distanza di 700 metri dall'antenna. Da tale situazione di fatto scaturiscono importanti considerazioni:

aumento esponenziale del numero di antenne o installazione, per ogni cliente, di una outdoor unit, portando, attraverso un cavo, il segnale all'interno dell'abitazione o dell'ufficio, e di conseguenza moltiplicando per almeno 5 volte i costi di acquisizione del cliente;

necessità di posizionare le unità master su siti molto prevalenti rispetto al territorio, sia - ovviamente - per favorire la propagazione, che, allo stesso tempo, per creare le condizioni di visibilità ottica tra antenna e CPE, snaturando una delle caratteristiche tecniche del WiMAX che è la possibilità di creare i collegamenti anche in situazioni di NLOS (non line of sight), come avviene con i cellulari. L'esperienza nel settore radiomobile ci insegna che il costo per l'affitto di questa tipologia di siti per l'installazione degli apparati radio è molto elevato e che se tale costo può essere sostenuto dal business della telefonia mobile (volumi elevati per singola base station), ciò non può accadere per il segmento dell'accesso a banda larga.

In relazione a quanto sopra descritto risulta molto importante che il Regolatore consideri questi aspetti nel determinare i vincoli di potenza emessa dalle stazioni WiMAX e, in particolare, imponga l'accesso alle infrastrutture esistenti (ad esempio le installazioni degli operatori mobili e delle emittenti radio televisive) a costi controllati e quindi "regolamentati". Questo al fine di evitare un'insostenibilità del business stesso.

4. Canone annuo

L'aggiunta di un canone annuo al costo della licenza rappresenterebbe indubbiamente un appesantimento di un business case già di per sé fragile.

Inoltre, l'ordine di grandezza ipotizzato (intorno al 20% del valore della licenza) porterebbe il licenziatario, nell'arco della sua durata (15 anni), a pagarla 3 volte.

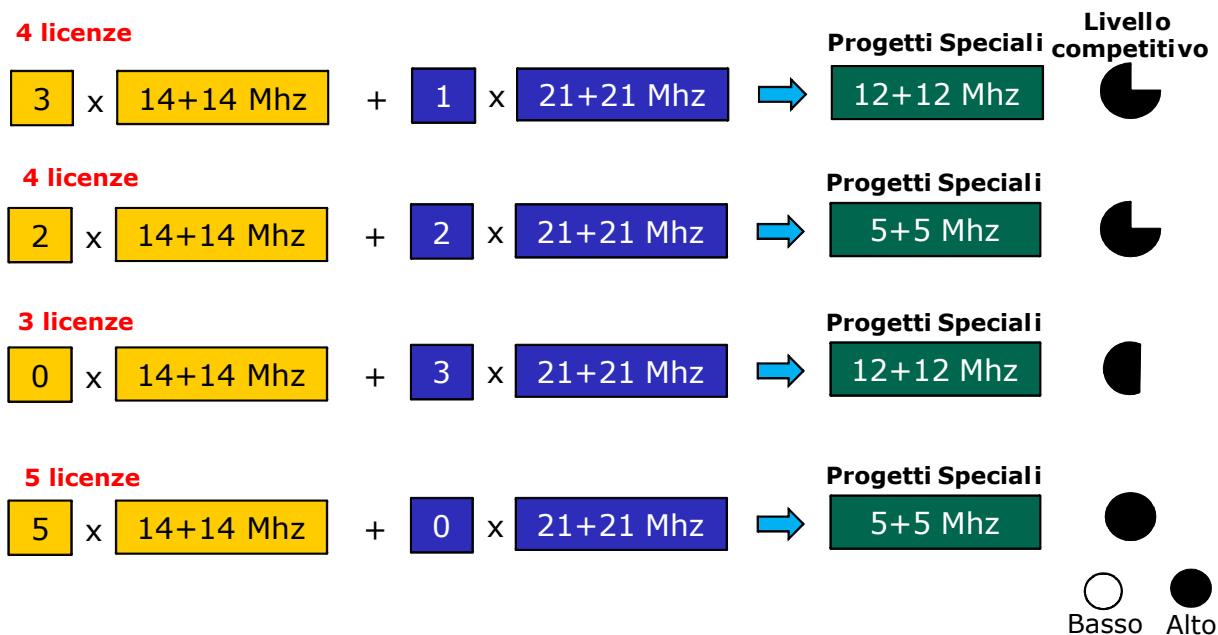
Nell'ipotesi che si voglia comunque prevedere un canone, si ritiene utile proporre una percentuale notevolmente inferiore, all'interno di un intervallo tra l'1% e il 5% del valore della licenza, in funzione dell'interesse socio-economico delle regioni di riferimento, configurando tale valore più come un diritto di tipo amministrativo che come un vero e proprio canone di utilizzo.

5. Numeri dei diritti d'uso assegnati

Si prevede di assegnare 3 diritti d'uso per regione ognuno di 21+21Mhz.

Questa assegnazione, comunque limitata nel numero, potrebbe non consentire ad operatori di media grandezza o di interesse regionale di accedere alla licenza, in particolare in assenza di misure asimmetriche.

Lo schema che segue suggerisce alcune possibili varianti al numero di diritti d'uso che possono essere assegnati a livello regionale:



Maggio 2007