



**Audizione dell'Ing. Franco Lombardi, Presidente ASATI**

**presso**

**IX^ Commissione "Trasporti, Poste e Telecomunicazioni" Camera Deputati**

*(Roma, 6 Agosto 2013)*

**Agenda**

- **Presentazione di ASATI**
- **La privatizzazione e le gestioni 1999-2006 e la ricerca di un nuovo partner finanziario**
- **Lo sviluppo delle reti di nuova generazione**
- **Lo scorporo della rete di accesso di Telecom Italia**
- **I risultati della politica regolamentare dell'AGCOM**
- **Conclusioni**



## Presentazione di ASATI

Nel ringraziarvi per l'occasione concessa ad ASATI di partecipare alle audizioni sulle problematiche connesse allo scorporo della rete di Telecom Italia, desidero illustrarvi brevemente il ruolo della nostra Associazione dei piccoli azionisti di Telecom, costituita nel 1998 in occasione della privatizzazione della Sip.

ASATI ha esordito partecipando alle assemblee (con circa 1500 deleghe) che deliberarono il passaggio del controllo di Telecom Italia a Olivetti-Tecnost, denunciando, sin da subito, le criticità conseguenti ad una OPA che avrebbe certamente appesantito, ed i fatti lo hanno purtroppo confermato, la Società con un enorme debito, un vero macigno che presagiva, già da allora, un lento ed inesorabile declino di una azienda che rappresentava un vanto per il nostro Paese, uno dei principali *player* mondiali del settore.

Oggi ASATI, la più grande associazione di piccoli azionisti in Italia e tra le maggiori in Europa, conta circa 4.000 iscritti, tra imprenditori, dirigenti e quadri in servizio e in pensione della stessa società. Il nostro punto di orgoglio è la costituzione di un ufficio studi, costituito da ben 15 professionisti, provenienti dal mondo universitario, dai ruoli dirigenziali della stessa società e da azionisti di rilievo. La percentuale di capitale sociale di Telecom Italia rappresentato da ASATI è di circa lo 0.5%.

Ma, concretamente, quali iniziative ha portato avanti nel corso degli ultimi anni la nostra Associazione?

- una continua azione di stimolo verso i vertici esecutivi per l'aggiornamento dei piani industriali;
- la proposta di costituzione di una *newco* della rete fin dall'assemblea di aprile 2007;
- la denuncia dei principali responsabili per le vicende legate alle gestioni precedenti 2001-2007 e cioè alle varie attività illecite, quali i c.d. "dossieraggi", la vendita dell'immenso patrimonio immobiliare, la commercializzazione di SIM "false" e, non ultimo, la nostra azione verso Consob, l'Americana SEC, la Procura di Milano con cui abbiamo attivamente collaborato, e gli stessi organi di Telecom Italia, CdA e Collegio Sindacale con la denuncia, fin dal 2010, del caso spionaggio della Kroll Brasiliana che, come noto, hanno portato alla condanna di Tronchetti Provera per ricettazione internazionale;
- l'approvazione di due piani di assegnazione di azioni ai dipendenti, un primo passo per

avvicinare l'Italia all'Europa verso una vera *public company*, ma il percorso da fare è ancora lungo: basti pensare che i dipendenti in servizio e in pensione di Telecom Italia detengono una percentuale di azioni inferiore allo 0.4 %, contro una media europea (vedi FT e DT) del 2-3%, con rappresentanti nei CdA e nei Consigli di Sorveglianza;

- la convocazione di assemblee straordinarie, come in occasione dell'azione di responsabilità nei confronti dei vertici aziendali 2001-2007;

ASATI, oggi, rappresenta, quindi, un punto di riferimento per tutti i 600.000 azionisti di Telecom.

### **La privatizzazione e le gestioni 1999-2006 e la ricerca di un nuovo partner finanziario**

Dopo avervi descritto il ruolo e i principali interventi portati avanti da ASATI desidero ora ripercorrere, brevemente, le principali criticità emerse dalle precedenti gestioni 1999-2006. Ebbene, in questi anni gli azionisti di controllo succedutisi nel tempo hanno fatto lievitare l'indebitamento lordo a circa 44 miliardi di euro e un avviamento prossimo a 43 miliardi di euro, valori che rappresentano il doppio del patrimonio netto e che, quindi, rappresentavano e rappresentano un fardello insostenibile per un effettivo risanamento dell'azienda che, giova ricordarlo, nel 1999 aveva un avviamento pressoché irrilevante, pari a circa 2 miliardi di euro!.

Come noto, i 44 miliardi di debito derivavano in gran parte da due operazioni: 22 miliardi circa a causa dell'OPA di Colaninno; 15 miliardi per il riacquisto delle *minorities* di Tim da parte della gestione Tronchetti Provera.

È indubbio che queste operazioni finanziarie siano state condivise, in qualche modo, anche dalle istituzioni aventi il compito di indirizzo e di vigilanza sul settore, e che le stesse siano state favorite anche dalla privatizzazione "selvaggia" di Telecom Italia che segnò l'inizio del suo calvario, del declino di una società che, fino ad allora, rappresentava il sesto *player* mondiale nel campo delle TLC, con oltre 40 partecipate estere. Un numero di partecipazioni che si è fortemente contratto nel tempo, fino ad arrivare a solo due presenze: in Argentina e in Brasile.

In questo scenario, seppur l'indebitamento e l'avviamento sono stati ridotti, rispettivamente, a 34 e 30 miliardi di euro, grazie ad una difficile e continua contrazione dei costi, ci saremmo aspettati una immissione di risorse finanziarie da parte del principale

azionista e cioè di Telco, proprio per poter riavviare quel ciclo di sviluppo degli investimenti sulla fibra necessario per il raggiungimento degli sfidanti obiettivi infrastrutturali posti dall'Agenda Digitale europea (eliminazione del *digital divide* entro il 2013, connessioni a 30 Mbit/s al 100% della popolazione e connessioni a 100 Mbit/s almeno al 50% delle famiglie entro il 2020) che, come noto, è stata anche recepita dal Parlamento italiano.

Le recenti vicende stanno, però, a dimostrare che gli attuali azionisti di maggioranza, seppur sollecitati dall'attuale Vertice, non hanno manifestato interesse a immettere nuove risorse economiche in Telecom Italia, per cui, in assenza di altri investitori nazionali, il rafforzamento del patrimonio della società, ma dello stesso sistema Paese, richiederebbe il coinvolgimento di altri investitori, magari esteri. Pesa infine non poco sulla stessa società il rischio finanziario dovuto al downgrade dei rating da parte delle principali agenzie di rating internazionali. Rischi in parte dovute allo stato di indebitamento dell'azienda, in parte al rischio del Sistema-Paese (cfr. Allegato A – Nota CONSOB Telecom Italia).

Su questa eventualità, che ha destato preoccupazioni, anche vivaci, da parte di qualche forza politica, ricordo che la recente legge sulla *golden share*, riformulata secondo gli orientamenti espressi dalle istituzioni europee, fornisce ampie garanzie ai fini della salvaguardia da grave pregiudizio agli interessi essenziali dello Stato e, in particolare, agli interessi pubblici relativi alla sicurezza e al funzionamento delle reti e degli impianti.

ASATI, quindi, ritiene che la soluzione ottimale, per un effettivo rafforzamento patrimoniale della società, sia quella dell'immissione, direttamente in Telecom Italia, di nuove risorse finanziarie da parte di un investitore privato, anche estero.

Del resto la soluzione della ricerca di un azionista estero rimarrebbe l'unica strada percorribile qualora anche la Cassa Depositi e Prestiti e il Fondo Strategico Italiano che sono intervenuti su Finiper (una catena di supermercati da 2,5 miliardi di fatturato), su Eni-SNAM (per fare migliorare la posizione finanziaria di ENI) e su Generali (su richiesta della Banca D'Italia) non intervenissero su Telecom Italia, considerata un'azienda strategica per lo sviluppo del Paese.

Se infine anche questa soluzione non andasse in porto, al fine di massimizzare il c.d. "dividendo regolamentare", e cioè la riduzione della portata dei vigenti obblighi regolamentari facenti capo a Telecom Italia, rimarrebbe come ultima soluzione l'operazione dello scorporo della rete di accesso, e quindi sarebbe auspicabile una operazione quale quella prospettata da Cassa Depositi e Prestiti, con l'immissione di

nuove risorse finanziarie in OPAC, la nuova società. Una soluzione questa, quella del solo scorporo della rete, non risolverebbe assolutamente il problema dell'equilibrio economico-finanziario della Società.

### **Lo sviluppo delle reti di nuova generazione**

Dotare il Paese di una rete all'avanguardia è stata una responsabilità e un vanto per la SIP e per Telecom Italia e deve essere, quindi, un impegno anche per il futuro, al quale negli ultimi anni la Società non ha potuto pienamente corrispondere per gli effetti, come già ricordato, della privatizzazione e delle gestioni degli anni successivi 1999-2006.

Oggi è un dato di fatto che l'Italia è in ritardo rispetto all'Europa in termini di diffusione delle linee a banda larga tradizionali. Infatti, la penetrazione delle linee a banda larga tradizionali è pari al 22,5% della popolazione, contro una media europea del 28,8%.

Il divario tra Italia ed Europa si è allargato nel corso del tempo: la differenza tra Italia ed EU27, in termini di penetrazione di linee a banda larga era pari ad 1,8 punti percentuali nel 2007; 4,5 punti percentuali nel 2010, 6,3 punti percentuali nel 2013 (cfr. allegato B – Ritardo dell'Italia UBB).

Un altro dato di fatto è che nel 2012 è proseguita la contrazione dei ricavi del settore TLC (fisso+mobile) nel settore delle telecomunicazioni (-6,4% rispetto al 2011). Un andamento dovuto sia alla congiuntura macroeconomica sfavorevole, sia alla pressione competitiva che ha scatenato una vera e propria guerra dei prezzi, soprattutto sul mobile.

Un simile andamento dei ricavi e dei prezzi può determinare benefici di breve termine per la clientela, ma sul lungo periodo produce evidenti svantaggi in quanto vengono meno gli incentivi e quelle risorse economiche necessarie per investire e preservare la qualità della rete esistente, realizzare nuove infrastrutture NGAN e lanciare servizi innovativi. Ciononostante Telecom Italia ha continuato ad investire sia nella BB Mobile (infrastruttura LTE) sia nella copertura della propria rete ADSL che raggiungerà il 98% della popolazione a fine 2013 (infrastruttura messa a disposizione dei concorrenti attraverso i servizi regolamentati).

Gli operatori alternativi hanno raggiunto una quota del mercato degli accessi a banda larga pari a circa il 50% (con 5,35 milioni di linee ULL, 1,9 milioni di linee *bitstream*, 290 mila linee Fastweb in fibra). Tale obiettivo è stato raggiunto dagli OLO privilegiando un modello di competizione basato sulla concentrazione degli investimenti nelle aree più remunerative (grandi aree metropolitane). Infatti, gli OLO hanno richiesto a TI servizi ULL che coprono il

63% della popolazione mentre in Spagna e Germania si arriva al 75% ed in Francia e Regno Unito fino all'85% (cfr. Allegato C - Settore\_TLC\_Italia).

Questo modello di investimento di tipo “cherry picking” lascia sulle spalle di TI il peso di garantire l'infrastrutturazione di tutto il Paese, comprese le aree meno remunerative (e sono passati ben 17 anni dalla completa liberalizzazione del mercato TLC).

Uno scenario che potrebbe replicarsi anche per le reti di nuova generazione.

Come interrompere questo trend ? Come incentivare gli investimenti sulle reti di nuova generazione che rappresentano i principali fattori abilitanti per il *cloud computing*, per la digitalizzazione del Paese e per tutto ciò che un dibattito ormai avviato individua nella famosa Agenda Digitale?

In questo scenario fuori di ogni dubbio che senza il vero rilancio degli investimenti sulle reti NGAN il Paese non potrà mai realizzare la propria Agenda Digitale.

L'ipotesi del progetto dello scorporo della rete di Telecom Italia si muove proprio in questa direzione: superare una situazione ingessata che prelude al rilancio non solo dell'azienda, ma di tutto il Sistema Paese.

Vorrei ora ricordare che, secondo valutazioni del nostro Ufficio Studi, la costruzione di una NGN possa avere un impatto occupazionale addizionale, per 10 anni, di circa 30.000 unità lavorative annue (dirette, indirette ed indotte) al quale si aggiungono i benefici derivanti dalla abilitazione di tutta una serie di servizi a valore aggiunto quali la teleassistenza e la telemedicina in HD, la domotica o le applicazioni per il telelavoro e di tanti altri servizi la cui necessità di banda è superiore a quella attuale (cfr. Allegato D - Il Modello ASATI per la RETE).

### **Lo scorporo della rete di accesso di Telecom Italia**

Telecom Italia ha finalmente raggiunto il convincimento che i tempi per attuare lo scorporo della rete sono ormai maturi. Una prima valutazione positiva è stata espressa dall'AGCOM, gli stessi operatori alternativi vedono con favore l'attuazione dell'*Equality of Input*. La Cassa Depositi e Prestiti ha più volte espresso un orientamento favorevole all'investimento.

Sussistono, dunque, tutte le condizioni per passare alla fase di attuazione del progetto di scorporo e alla implementazione della correlata *Equivalence of Input*, riconoscendo a

Telecom Italia il c.d. “dividendo regolamentare”, conseguente al prospettato miglioramento dell’assetto competitivo.

## **I risultati della politica regolamentare dell’AGCOM**

La politica regolamentare dell’Agcom negli ultimi anni si è rivelata inefficace (cfr. Allegato E - Analisi ASATI su regolamentazione TLC), non essendo stata in grado di promuovere né gli investimenti né la concorrenza, obiettivi che solo osservatori inesperti o, peggio, malevoli possono considerare contrapposti. La concorrenza, in Italia, da sempre è per lo più basata sull’*unbundling*, tecnica introdotto in Europa sul finire degli anni Novanta, come rimedio per promuovere la concorrenza in un settore all’epoca dominato dai monopoli. Questa tecnica di apertura a terzi delle reti esistenti doveva portare vari benefici, dando agli operatori alternativi (gli OLO) la possibilità di investire nelle nuove reti, di offrire nuovi servizi e di migliorare la qualità percepita dai clienti. A distanza di quindici anni però, in Italia ma anche in Europa, questi obiettivi non sono stati raggiunti compiutamente e, principalmente, gli investimenti sono stati decisamente scoraggiati.

Quali i motivi? Numerosi sono gli studi di economisti che hanno confrontato una grande mole di dati relativi all’effettivo livello di concorrenza che si è sviluppato nei Paesi OCSE in virtù dell’*unbundling* sulla rete in rame. Invariabilmente, la conclusione è che le politiche che promuovono l’accesso alla rete DSL dell’operatore storico possono influenzare negativamente gli incentivi delle imprese ad investire nello sviluppo delle reti: in particolare se queste politiche si limitano a promuovere la concorrenza basata sui servizi con un’unica piattaforma. La concorrenza che si sviluppa con piattaforme diverse gioca un ruolo molto più incentivante nel facilitare la penetrazione del broadband e dello stimolo alla concorrenza.

Ma, come è noto, in Italia non esistono, per ben note ragioni storiche, reti alternative CaTV (televisione via cavo), a differenza della maggior parte dei paesi europei. Con queste reti, particolarmente sviluppate nei paesi del Nord Europa, è oggi possibile fornire un servizio con velocità molto elevata: da 50 Mbit/s a 250 Mbit/s in download (dalla centrale agli utenti finali) e circa 30 Mbit/s in upload (nella direzione opposta, ossia da casa del cliente). Sulla base dei dati più recenti della Commissione europea, il mercato *broadband* e *ultra broadband* è oggi diviso circa a metà tra le reti CaTV (57,7 per cento) e le nuove soluzioni DSL su reti di telecomunicazioni. Perciò, questa concorrenza fra infrastrutture si sta rivelando il più forte stimolo a concorrenza e investimenti e spiega, almeno in parte, i

motivi per cui il nostro Paese occupa le posizioni di fondo delle classifiche europee dello sviluppo della NGN (rete ottica di nuova generazione).

Senza voler prendere atto di questa difficoltà del Paese, mirando a correggere questa distorsione dovuta all'assenza del CaTV, l'Agcom si è mossa nella direzione opposta, scoraggiando concorrenza su servizi innovativi e investimenti. Infatti l'Autorità in circa 16 mesi mette a punto una Regolamentazione, attraverso la Delibera 1/12/CONS dell'11 gennaio 2012 che è forse la più conservativa e disincentivante d'Europa: una normativa che ci appare affossare definitivamente ogni speranza del Paese di dotarsi, in un arco di tempo ragionevole, di una rete d'accesso moderna mettendo a serio rischio la possibilità di rispettare gli obiettivi dell'Agenda Digitale Europea.

La delibera del gennaio 2012, infatti, carica Telecom Italia di tutti i possibili oneri regolatori: *l'accesso ai cavidotti* sia in rete primaria che in rete secondaria; *l'accesso alla fibra spenta*, sia in primaria che in secondaria, l'obbligo di *sub-loop unbundling* (accesso agli armadi di strada) con canone orientato al costo; l'obbligo di *unbundling* in centrale per architetture ottiche punto-punto; il servizio detto "*end – to – end*", che non è stato prescritto da nessun'altra Autorità in Europa e che impone di realizzare *la rete di cavidotti* per conto dell'OLO richiedente; l'obbligo di fornire accesso di tipo *VULA*, ossia di *unbundling virtuale* in centrale e quello di *bitstream*, tutto a canoni orientati rigorosamente al costo.

A tutto questo si sta aggiungendo, con le ultime discutibili decisioni dell'11 luglio scorso, una ulteriore decisione sui canoni all'ingrosso che, abbattendoli con una vera e propria "sventagliata" di ribassi, disincentiva Telecom Italia senza neppure creare un reale stimolo agli investimenti degli OLO.

Ma, purtroppo, non soltanto si è intervenuti sui canoni, peraltro in direzione opposta a quella indicata dalla Commissione europea: l'Agcom ha persino ritenuto di introdurre un nuovo rimedio regolamentare di natura tecnica attraverso una pesante e complicata norma, relativa all'accesso agli armadi di distribuzione di Telecom Italia. La normativa, infatti, prevede che Telecom debba sempre e comunque acconsentire all'accesso ai cabinet, operando in ossequio al cosiddetto "meccanismo dell'annuncio", certo adeguato in relazione alla condivisione dei costi degli scavi per promuovere concorrenza e investimenti, ma per nulla giustificabile per la modifica o la realizzazione "in condominio" di cabinet di strada, impropriamente definiti dall'Autorità "*bottleneck*" regolatori. Anche questo nuovo obbligo non ha esempi in Europa e risulta penalizzante e disincentivante, oltre che totalmente sproporzionato.



Occorre in conclusione agire in direzione di un cambio di rotta deciso dell'Autorità di regolamentazione, per ridurre sensibilmente e rapidamente il carico di obblighi regolamentari imposto a Telecom Italia.

In questi ultimi mesi abbiamo però assistito al balletto delle dichiarazioni e dei posizionamenti e oggi si parla di due anni o più per la realizzazione dell'intero progetto (scorporo+Eol): questi tempi, secondo ASATI, sono inaccettabili.

Deve essere chiaro a tutti, al Governo, al Parlamento, alle Autorità competenti, che si tratta di un progetto mirato ad arrestare il declino non solo di Telecom Italia, ma dell'intero settore, del destino di più di centomila lavoratori tra operatori e aziende dell'indotto!

ASATI ritiene che anziché dibattersi in estenuanti analisi, valutazioni e approvazioni a livello regolatorio e societario sia necessario procedere con speditezza, con una *roadmap* chiara, semplice e certa, con l'obiettivo di rendere operativa la nuova società in meno di un anno e di garantire il "dividendo regolamentare" a Telecom Italia una volta approvata e resa vincolante la *roadmap* da parte del Regolatore.

E perché questo possa concretizzarsi è opportuno che il Governo - grazie all'impulso di questa Commissione - assuma la "regia" del processo, non per indirizzare le singole scelte, ma per definire e gestire, con tutti gli attori interessati, una agenda stringente di attività ed adempimenti e richiamare ciascuno alle sue responsabilità.

La nuova società assicurerà al Paese una sana crescita delle indispensabili infrastrutture ed eviterà dispersione di risorse e servizi fortemente differenziati da zona a zona. Consentirà il rispetto delle istanze della UE volte alla ricerca delle necessarie ottimizzazioni derivanti da un sinergico utilizzo di risorse private e pubbliche e permetterà di contribuire al raggiungimento dell'obiettivo ("Connecting Europe Facility") di riunire l'Europa attraverso l'intervento sulle reti di Energia, Trasporti e TLC.

Nella nuova società confluiranno la maggior parte degli *asset* di Open Access e cioè della rete di accesso in rame e in fibra, quali le infrastrutture civili, cavidotti, tubazioni, gallerie, torri, i sistemi di alimentazione.

Sempre in tema di rete in rame vanno tenute in debito conto le caratteristiche peculiari di questa infrastruttura, specialmente in termini di limitata lunghezza dei rilegamenti di utente e di robustezza alle diafonie, che ne fanno una delle più efficienti reti di accesso europee, adatta all'impiego delle tecnologie più moderne di trasmissione ad alta velocità (*vectoring, bonding, phantom*).

Con l'implementazione del progetto verrebbero anche superate le contrapposizioni tra tecnologie FTTH (che prevede di cablare, da subito, l'intera rete di accesso con la fibra) e quella FTTC (la fibra fino agli armadi). Infatti, mentre la tecnologia FTTH è certamente più adatta a realtà con forte concentrazione di domanda di connessioni a larga banda, come nei centri storici delle grandi città o nei distretti industriali, la tecnologia FTTC per le sue caratteristiche di flessibilità e di costi e per la velocità di realizzazione, risulta, invece, più idonea nella maggior parte del Paese. Non a caso, BT, KPN, DT, Belgacom, FT, Telefonica hanno adottato prima soluzioni FTTC per poi passare, in funzione dell'evoluzione della domanda, a soluzioni FTTH.

Recenti sperimentazioni effettuate in diciassette Paesi hanno, infatti, mostrato che con la topologia di rete FTTC, unita al *vectoring*, si riesce a garantire una velocità di 100 Mbit/s per tutti gli utenti che sono connessi all'armadio con un cavo di lunghezza inferiore di 400/500 metri (quindi quasi tutti gli appartamenti compresi in una "area cavo").

Un risultato che risponde appieno agli obiettivi infrastrutturali posti dalla ricordata Agenda Digitale europea.

## Conclusioni

ASATI con questo mio breve intervento intende richiamare l'attenzione di tutti gli *stakeholders*, pubblici e privati, interessati al progetto di scorporo della rete di accesso di Telecom Italia affinché operino nell'interesse del Paese e di una delle più importanti realtà industriali, quale è ancora oggi Telecom Italia.

Come abbiamo visto, la privatizzazione ha avuto come protagonista un azionista di riferimento con appena lo 0,60% del capitale che uscì poco dopo con una plusvalenza miliardaria. Seguirono operazioni di acquisto e vendita, da Colaninno a Tronchetti Provera, sempre e solo attraverso la leva del debito.

Mentre in altri Paesi europei, come Francia, Germania e Spagna, le istituzioni hanno salvaguardato gli interessi nazionali rafforzando gli *incumbent* promuovendo e rendendo sostenibili i loro investimenti anche attraverso una regolamentazione non invasiva, in Italia Telecom Italia è stata abbandonata al suo destino, con la pressante necessità, dopo la privatizzazione, di ridurre l'indebitamento e ciò ha prodotto l'inesorabile smantellamento delle attività estere, il conseguente ridimensionamento delle sue attività e, in generale, il danneggiamento dei dipendenti e degli azionisti-risparmiatori

Ma come salvaguardare tecnologie avanzate, occupazione, investimenti, specialmente in un periodo di negativa congiuntura economica ? Come tutelare l'azienda sotto il profilo patrimoniale e finanziario ? Come difendere i propri dipendenti che, specie in Italia, si sono ridotti, negli ultimi tempi, del 50% ? Come proteggere gli azionisti-risparmiatori che hanno subito una rilevantissima riduzione di valore dei propri investimenti ?.

ASATI ribadisce con forza la necessità di nuovi apporti di capitale in Telecom Italia da parte di investitori nazionali e, in assenza di un loro concreto interesse, da parte di soggetti esteri, sempreché venga garantita l'integrità e la sicurezza della rete attraverso le misure di salvaguardia previste dall'applicazione della *golden share* al settore delle comunicazioni, assicurando il mantenimento dell'occupazione e una gestione efficiente sotto l'aspetto reddituale, finanziario e patrimoniale

Qualora non sussistano le condizioni per un simile intervento, lo scorporo della rete di accesso unitamente alle garanzie di *Equivalence of Input* dovrebbe favorire l'operazione con Cassa Depositi e Prestiti.

In altre parole, va ricontrattato il debito (tempi e costi), va allineato l'attivo non più adeguato allo sviluppo dei ricavi, vanno ricercate nuove forme di finanziamento con mezzi forniti dagli azionisti (es. aumento di capitale con warrant o obbligazioni convertibili in azioni), vanno riorganizzate le partecipazioni all'estero (eliminando strutture intermedie con sedi estere), vanno adottate nuove formule di *governance* (adozione del modello "duale" come da esperienze tedesche), va cambiato radicalmente lo statuto sociale che sterilizza l'azione degli azionisti e rende vane le assemblee, rielezione degli organi sociali (consiglio di sorveglianza e consiglio di gestione), vanno riorganizzati talune funzioni aziendali.

Il nuovo assetto societario di Telecom Italia, a seguito dello scioglimento di Telco, dovrebbe avviarsi verso una vera e propria *public company*, con tutti "dipendenti azionisti", titolari, nel complesso, di almeno il 3% del capitale e veri partecipi delle scelte strategiche dell'azienda, a tutela degli interessi delle minoranze che, a valle della privatizzazione, sono stati completamente disattesi e inesistenti.

Asati ha dimostrato negli ultimi 10 anni di avere competenza del settore, promovendo anche azioni di vigilanza e controllo delle varie autorità istituzionali, stimolo per l'attuazione di nuove normative che diano una maggiore e significativa rappresentanza di tutte le *minorities* che rappresentano l'azionista più significativo sia in termini numerici che di

capitale, per cui ritiene che nella costituzione della nuova società della rete abbia dei propri rappresentanti nel consiglio di amministrazione e questo tra l'altro, ma non da ultimo per vigilare su tutti gli interessi delle minoranze che a valle della privatizzazione sono stati completamente disattesi e inesistenti.

E infine va fatta una seria riflessione su ciò che abbiamo potuto constatare in questi diciassette anni di mercato liberalizzato e viene spontaneo porci le seguenti domande le cui risposte dipendono molto dalle vostre azioni:

- 1) Le Società TLC si mantengono con i soldi che vengono dai clienti finali. Un quesito è allora: quanto è costato in questi anni il contenzioso tra ricorsi al Tar e/ o al Consiglio di Stato, sottraendo così risorse alla realizzazione di infrastrutture per i clienti? Si è sicuri che questa continua litigiosità sia stata positiva per il mercato o il Sistema delle regole si è "incartato" in obblighi che portavano solo a continue discussioni tra gli operatori che non hanno prodotti effetti sui prezzi ai clienti, ritardavano di anni l'introduzione di nuovi servizi ma servivano a migliorare i bilanci di questo o quel operatore?
- 2) Dal Duemila è stato imposto dalle Autorità nazionali ed europee a TI l'obbligo di consentire l'accesso ai cavidotti esistenti. Quante volte nell'ultimo decennio è stata utilizzata questa possibilità dagli operatori Wind, Vodafone, Tiscali, BT, ecc? Solo Fastweb e solo di recente lo ha fatto. Continua a essere necessario mantenere una prescrizione e aggiornarla annualmente con fatica che non dà risultati? Basterebbe forse solo vigilare che ci sia un accordo tra chi intende veramente investire (scavare) e chi rivendica solo diritti che poi non utilizza. Si è citato qui l'accesso ai cavidotti; ma un'analoga considerazione potrebbe essere fatta per molti altri obblighi oggi previsti nelle direttive.
- 3) Le uniche regole impiegate dagli OLO dal marzo 2000 (quando sono stati resi obbligatori da Agcom le regole di apertura della rete di accesso di TI agli OLO) sono state quelle dell'*unbundling* e del bit stream. La concorrenza sul mercato degli OLO si faceva perciò con investimenti assai contenuti, due ordini di grandezza inferiori rispetto a quelli comunicati nei giorni scorsi (35 M.di di €). Ma, occorre ricordare che questa scelta ha comportato anche costi di adattamento delle centrali locali che, pur se compresi nelle tariffe dell'*unbundling*, sono state poi scaricate sui prezzi applicati ai clienti finali. La figura degli OLO in questi anni non è stata forse simile a quella dei concessionari autorizzati delle ditte automobilistiche (che sostengono delle

- spese per attrezzare i locali per le vendite)? Ma non si è sentito finora il bisogno di costituire un'Autorità che stabilisca ad esempio il prezzo a cui Fiat deve cedere le autovetture ai concessionari. In effetti in questi anni si è riscontrato che gli OLO nella rete fissa non solo in Italia non hanno ritenuto opportuno (o non hanno le disponibilità finanziarie) per investire. Vale la pena di ricordare la storia di Tele Tu. La società era costituita allora da 80 persone (tutto compreso). Offriva uno sconto del 30 per cento rispetto ai costi praticati dai concorrenti, tutto basato presumibilmente sui margini tra le tariffe del dare e dell'avere (e quindi sbagliate perché una società senza quasi investimenti o spese aveva dei margini economici) e sulla vendita sottocosto del servizio (per poter poi far acquisire la Società offrendo un numero di accessi alla rete consistente) E' stato in altre parole introdotto, sembrerebbe, un fattore distorcente della competizione. Sarebbe opportuno quindi conoscere oggi quanti tecnici sono dedicati in Vodafone alla rete fissa (escludendo le persone legate a costi impropri quali quelli della pubblicità, degli avvocati o dei sistemi di gestione non dedicate completamente a queste attività) e confrontare il numero con quello di altre società. Secondo voi è possibile pensare di promuovere la concorrenza con questi mezzi o occorre eliminare (o almeno contenere) le rendite che dal Duemila son sembrate solo parassitarie?
- 4) E' corretto fermare per anni la realizzazione di nuovi impianti realizzati da TI in attesa che gli OLO siano pronti a offrire il nuovo servizio al mercato ? In una società che vuole essere liberale si può non tener presente il vantaggio competitivo, continuando a sostenere che gli operatori *incumbent* partono sempre da una posizione di forza? E si può continuare ad applicare la regola che non solo quando le infrastrutture già esistono, ma che anche nel caso di nuove realizzazioni,esse debbono essere cedute a terzi a un prezzo orientato ai costi, convalidato in più da un Ente esterno?
- 5) Si può imporre (unico Paese in Europa) di modificare gli armadi stradali in modo da consentire agli OLO eventualmente l'accesso tenendo presente che il *sub-loop unbundling*, previsto in passato ma in pratica mai utilizzato (tanto che quest'obbligo è stato soppresso negli ultimi anni in diversi Paesi europei)? E a chi sarà attribuito il costo di gran lunga maggiore che dovrà essere sostenuto (quattro volte) per le modifiche e che per molti anni non porterebbe alcun reddito? E chi risolverebbe i problemi di impatto ambientale che questa soluzione comporta?

## **INFORMAZIONI INTEGRATIVE RICHIESTE DALLA CONSOB**

Con provvedimento ai sensi dell'art. 114, comma 5, d.lgs. n. 58/1998 la CONSOB ha chiesto alla Società di fornire alcune informazioni specifiche, a integrazione della relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2013 e del comunicato stampa relativo alla sua approvazione. Le si riporta di seguito, ripetendo – per pronto riferimento – anche informazioni comunque già incluse nei suddetti rendiconto e comunicato.

### **Progetto di separazione della rete d'accesso**

In data 30 maggio 2013 il Consiglio di Amministrazione di Telecom Italia ha deliberato di procedere allo scorporo del ramo d'azienda relativo ai servizi passivi di accesso alla rete fissa e all'elettronica introdotta negli armadi stradali per la realizzazione di servizi a larga banda di nuova generazione.

L'operazione di scorporo è finalizzata al conseguimento dell'*Equivalence of Input* (EoI) che, in linea con le previsioni della emananda Raccomandazione europea sul *costing* e sulla non discriminazione, dovrebbe consentire una attenuazione dei vincoli regolamentari per il triennio 2014-2016.

L'Azienda ha provveduto a comunicare tempestivamente il progetto di separazione volontaria all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (AGCom) ai sensi dell'art. 50-ter, comma 1, del Codice delle Comunicazioni Elettroniche, al fine di consentire alla stessa di valutare l'effetto della operazione attraverso l'avvio di un'analisi coordinata dei mercati dell'accesso.

Nei mesi di giugno e luglio si sono svolti approfondimenti preliminari, tra gli uffici dell'Azienda e quelli di AGCom, con particolare riferimento: al perimetro della rete oggetto di separazione; alla *governance* del sistema di EoI; alle modalità e tempistiche per la realizzazione del modello EoI.

In data 26 luglio, l'Autorità ha comunicato a Telecom Italia di avere valutato la proposta di scorporo della rete di accesso con la realizzazione del modello di EoI, e di avere riscontrato i requisiti di serietà e affidabilità previsti dalle linee guida del BEREC in materia di separazione funzionale. L'Autorità ha, altresì, comunicato che nel mese di settembre sarà avviata un'analisi coordinata dei mercati dell'accesso (in linea con la procedura prevista dall'art. 50-ter, comma 2, del Codice delle Comunicazioni

Elettroniche) e ha rivolto l'invito a confermare la volontà dell'Azienda di procedere nel progetto e a rendere disponibile ogni elemento utile di valutazione.

Il Consiglio d'Amministrazione ha preso atto che l'AGCom ha concluso positivamente la pre-istruttoria e ha confermato la volontà di procedere nel progetto di scorporo, così come già comunicato il 30 maggio.

### **Andamento economico-finanziario**

Gli Amministratori, nell'ambito della verifica di recuperabilità dell'avviamento ai fini della predisposizione della relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2013, hanno valutato la validità e la ragionevolezza delle ipotesi sottostanti al piano 2013-2015.

Applicando in continuità la procedura di *impairment test* già adottata in sede di bilancio di esercizio 2012, è stata compiuta una verifica delle variazioni fra risultati attesi e dati di consuntivo relativamente al primo semestre dell'anno in corso. Gli scostamenti hanno interessato principalmente l'unità di *business Core Domestic* e sono stati causati da un deterioramento del quadro macroeconomico, da un inasprimento della dinamica competitiva (in particolare sulla leva prezzo dei servizi mobile) e dalla revisione intervenuta nelle variabili regolatorie. Tali dinamiche determineranno un ribasso dei risultati previsti nel breve-medio periodo, senza tuttavia rendere obsoleta la strategia e le prospettive alla base del piano.

Conseguentemente, la stima del valore d'uso per l'unità di *business Core Domestic* si è fondata sulle previsioni analitiche dei flussi finanziari di piano rettificati per considerare i seguenti elementi:

- a) scostamenti di natura ricorrenti solo "peggiorativi" fra le riprevisions 2013, aggiornate sulla base dei risultati del primo semestre, ed il *budget* 2013 (ante effetto decisioni AGCom di luglio 2013).
- b) effetti attesi a seguito delle decisioni dell'AGCom di luglio 2013 sul ribasso dei prezzi *wholesale* della rete in rame.

Ai sensi dell'apposita procedura, in aggiunta, la ragionevolezza delle previsioni di piano rettificate è stata verificata per comparazione con le recenti previsioni formulate dagli analisti finanziari (*equity reports, industry reports* e analisi di settore).

L'*impairment test*, così condotto, ha evidenziato una riduzione di valore dell'unità di *business Core Domestic* pari a 2.187 milioni di euro.

Per quanto attiene alle altre unità di *business* cui è allocato un avviamento, è stata compiuta un'analisi sui flussi di piano relativamente al Brasile ed a *International Wholesale*, per le quali l'*impairment test* si fonda sul valore d'uso; nessun *impairment loss* è stato pertanto rilevato al 30 giugno 2013. E' stata effettuata, in aggiunta, un'analisi di sensitività al variare del tasso di crescita cumulato dell'EBITDA e del tasso di investimento (*capex/revenues*), e per entrambe le unità di *business* la variabile più rilevante è il tasso di investimento (*capex/revenues*).

Il difficile contesto congiunturale e di mercato, caratterizzato da accesa competizione, nonché l'impatto negativo derivante dagli aspetti regolamentari nel mercato interno comportano la rivisitazione degli obiettivi della *Business Unit Domestic* comunicati al mercato l'8 febbraio 2013, in particolare per quanto concerne la riduzione attesa dell'EBITDA organico per tutto il 2013, con una flessione stimata che passa da "*mid-single digit decline*" a "*high-single digit decline*". Conseguentemente per l'EBITDA organico consolidato è stata prevista una flessione che passa da "*low-single digit decline*" a "*mid-single digit decline*". Risultano invece confermate le *guidance* di Gruppo per il 2013 riguardanti:

- ricavi (previsti sostanzialmente stabili rispetto al 2012), e
- posizione finanziaria netta rettificata (prevista inferiore a 27 miliardi di euro).

La conferma dell'obiettivo sulla posizione finanziaria netta rettificata, pur in presenza di una riduzione della *guidance* dell'EBITDA organico, è funzione non di un mero sviluppo inerziale della gestione operativa, ma dell'attivazione di specifiche azioni che verranno poste in essere anche attraverso l'attivazione di *team* di progetto, con la responsabilità di implementare le attività necessarie al raggiungimento degli obiettivi. Tali azioni saranno volte a incrementare il livello di efficienza operativa e finanziaria e ad assicurare il raggiungimento degli obiettivi di *deleverage* previsti per la fine dell'anno. Si tratta, in particolare, di iniziative di ottimizzazione della gestione del capitale circolante. Sono state inoltre poste in essere azioni di riposizionamento competitivo con l'obiettivo di contenere e stabilizzare la base clienti e sviluppare la penetrazione di nuovi servizi.

A questo ambito di intervento si affianca l'ottimizzazione del profilo degli investimenti e delle tempistiche di entrata in esercizio degli investimenti in coerenza con i nuovi



livelli di sviluppo commerciale così come ridefiniti nelle previsioni aggiornate, pur nel rispetto delle priorità e dei programmi di innovazione tecnologica delle reti, che prevedono un maggiore impulso allo sviluppo della nuova rete in fibra ottica in Italia. Sono infatti in corso ridefinizioni di priorità che permettano, recuperando efficienza e spazi di spesa dalla gestione delle attività di rete tradizionali, di dirottare le risorse verso investimenti ad alta innovazione rivolti alla stabilizzazione dell'EBITDA.

Le azioni summenzionate sono articolate in progetti specifici attivati sia in Italia che in Brasile.

### **Rischi finanziari**

Il già citato contesto macroeconomico e di mercato non favorevole impone altresì di considerare fra i possibili rischi con cui la Società deve misurarsi il *downgrade* del merito di credito attribuito dalle agenzie di *rating*.

Premesso che le emissioni obbligazionarie del Gruppo non contengono *covenant* finanziari (quali ratio *Debt/EBITDA*, *EBITDA/Interessi* o simili), né clausole che forzino il rimborso anticipato dei prestiti in funzione di eventi diversi dall'insolvenza, gli effetti di un *downgrade* sarebbero sia immediati sia prospettici.

Con riferimento all'indebitamento finanziario esistente, un declassamento di un *notch* avrebbe un impatto finanziario non significativo, pari a circa 11 milioni di euro in termini di maggiori oneri finanziari annui, in relazione ai finanziamenti bancari che prevedono meccanismi di adeguamento automatico del costo della provvista al livello di *rating*. I contratti relativi ai finanziamenti accesi con la Banca Europea degli Investimenti (per un totale nominale di 3.350 milioni di euro) contengono poi una clausola in base alla quale, qualora uno o più fra i *credit rating* del debito a medio e lungo termine non subordinato e non garantito di Telecom Italia risulti inferiore a BBB- per Standard & Poor's, Baa3 per Moody's e BBB- per Fitch Ratings, la Società dovrà darne immediata comunicazione a BEI. Questa avrà il diritto di richiedere la costituzione di garanzie aggiuntive di proprio gradimento, ovvero che Telecom Italia fornisca altro tipo di garanzia, offrendo protezione in maniera, forma e contenuto accettabili per la banca. In caso di inadempimento alle richieste di BEI, quest'ultima avrà facoltà di esigere il rimborso immediato dell'ammontare erogato.

Gli impatti derivanti da un eventuale *downgrade* sui futuri rifinanziamenti, sui costi ad essi collegati e sul processo di valutazione dell'avviamento non sono al momento stimabili. L'aumentata rischiosità per le nostre controparti finanziarie che deriverebbe da un eventuale *downgrade* del merito di credito di Telecom Italia potrebbe comportare un incremento di costi connesso alla gestione del portafoglio di derivati di copertura del Gruppo, costi che non sono anch'essi stimabili al momento.



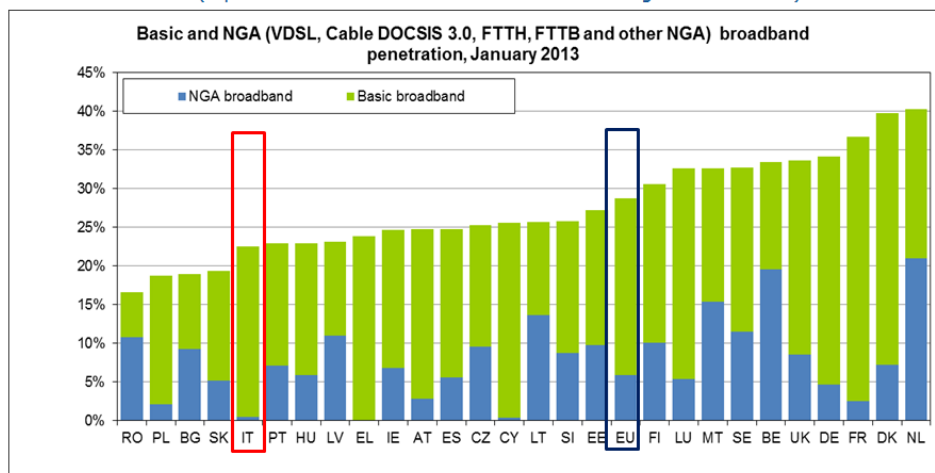
## Ritardo dell'Italia nello sviluppo del mercato della banda larga e ultra-larga

### DIFFUSIONE E DISPONIBILITA' DELLE LINEE A BANDA LARGA – confronto europeo

L'Italia è in ritardo rispetto all'Europa in termini di diffusione delle linee a banda larga tradizionali. La penetrazione delle linee a banda larga tradizionali era pari al 22,5% della popolazione, contro una media europea del 28,8%.

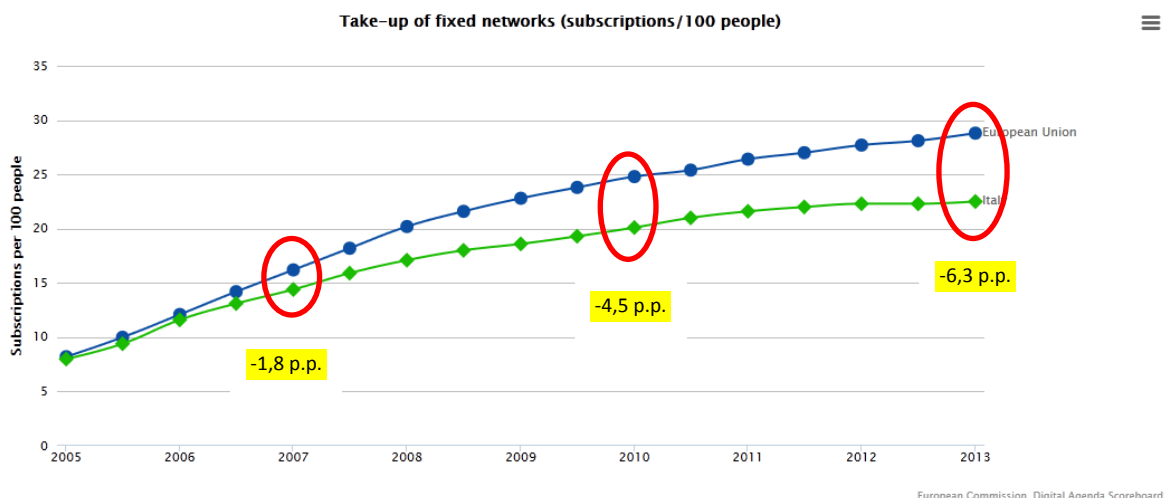


Fixed broadband lines penetration in the EU 28.8% (lines as a % of population)  
(equivalent to 72.5% of EU homes subscribing to broadband)



Source: Communications Committee

**Il divario tra Italia ed Europa si è allargato nel corso del tempo:** la differenza tra Italia ed EU27, in termini di penetrazione di linee a banda larga era pari ad 1,8 punti percentuali nel 2007; 4,5 punti percentuali nel 2010, 6,3 punti percentuali nel 2013

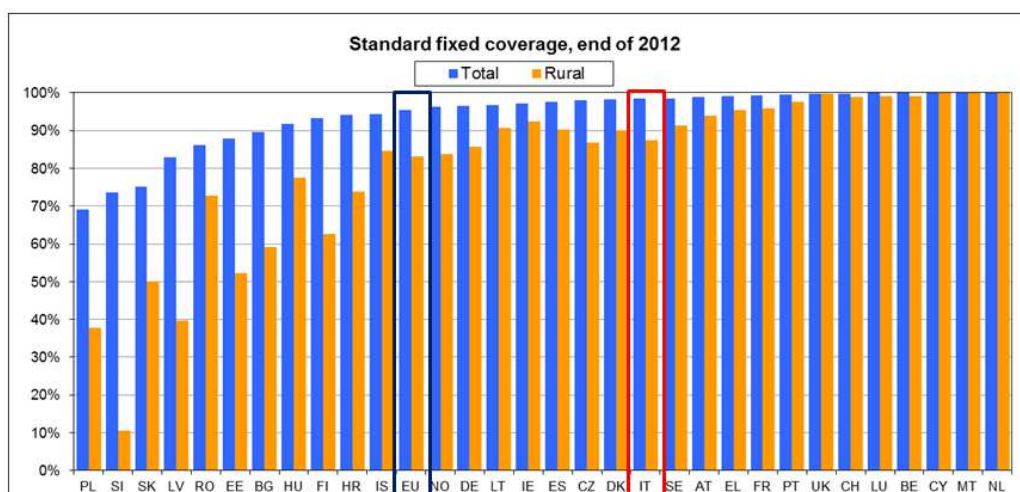


La copertura della rete a banda larga tradizionale è superiore alla media europea. Le ragioni di tale ritardo non sembrano essere dovute a ragioni di carattere infrastrutturale, dal momento che l'Italia ha una copertura di rete a banda larga fissa tradizionale ben superiore alla media dell'EU27 (98,4% per l'Italia e 95,5% per l'EU27)



**Standard fixed broadband\* availability**

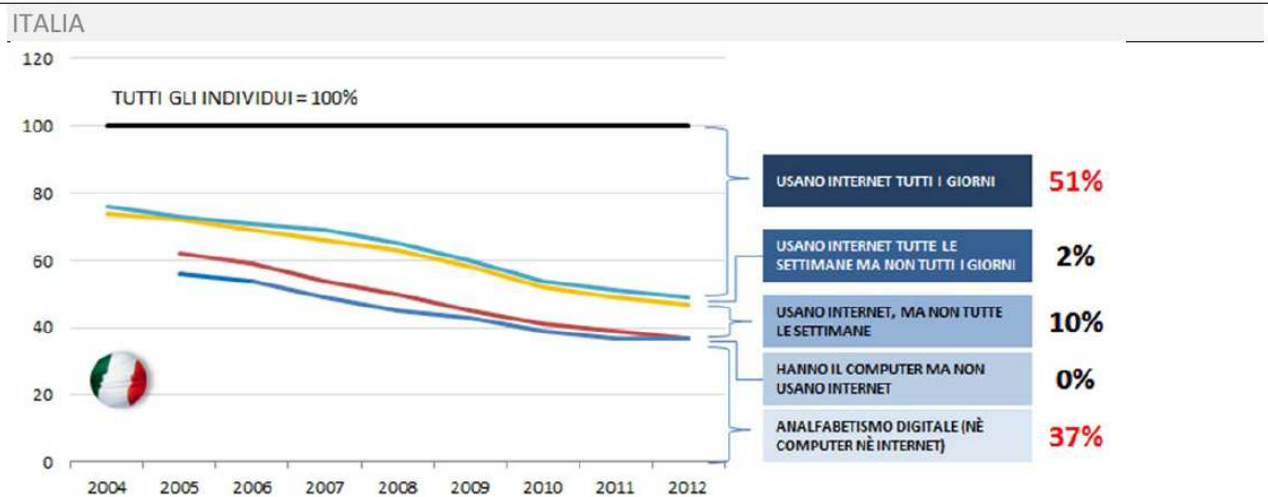
*adding wireless, EU coverage is 99.97%*



\*xDSL, Cable, FTTP and WiMax; Source: Point Topic

Il ritardo è dovuto ad un ritardo nella diffusione ed utilizzo di strumenti informatici. Secondo i dati di Eurostat, ancora al 2012 il 37% della popolazione non aveva mai utilizzato un computer; sono sempre pari al 37% gli individui che dichiarano di non aver mai utilizzato Internet. L'incrocio di tali due dati evidenzia in

modo chiaro che il rallentamento della penetrazione delle linee a banda larga, registrato negli ultimi anni, si deve soprattutto a ragioni legate al mancato utilizzo di strumenti informatici da parte degli italiani.



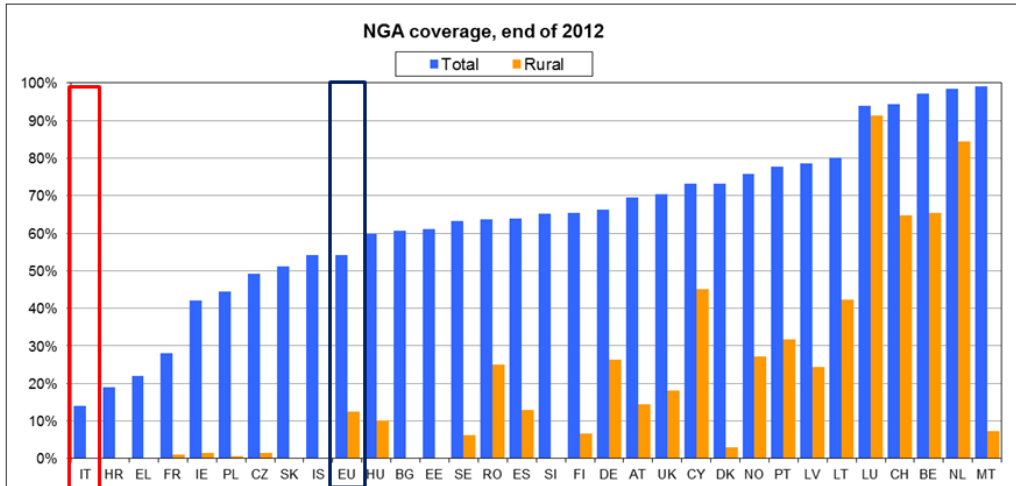
### COPERTURA RETI NGAN – Confronto europeo

L'Italia si posiziona all'ultimo posto, tra i paesi dell'EU27, per livello di copertura delle reti di Accesso di Nuova Generazione (NGA). Secondo gli ultimi dati diffusi nel rapporto Digital Agenda Scoreboard, la copertura delle reti di NGA si attestava per l'Italia al 14% delle famiglie al 2012, contro una media europea del 54%. Tale ritardo si deve anche all'assenza di reti via cavo che negli altri paesi rappresenta un'alternativa importante alle reti degli operatori di telecomunicazione (le linee a banda ultra-larga delle reti TV via cavo rappresentano il 57,4% del totale delle linee a banda ultra-larga europee).

# At least 30 Mbps for all by 2020



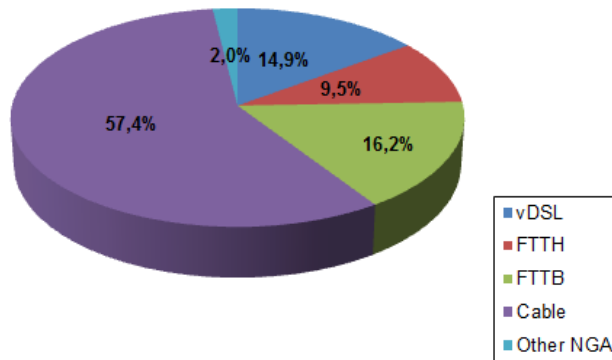
## NGA\* availability (54% of EU homes) *But only 12% of EU rural areas are covered*



\* Next Generation Access (NGA): VDSL, Cable Docsis 3.0 and FTTP; Source: Point Topic

3

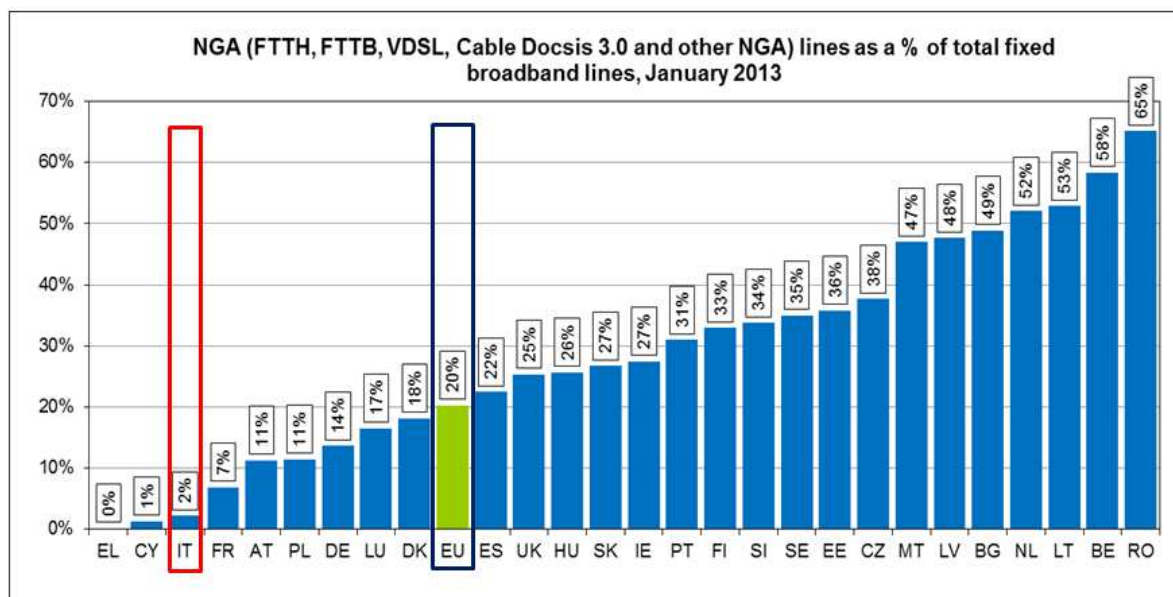
### NGA lines by technology at EU level, January 2013



Anche la **domanda di linee a banda ultra-larga è in ritardo**. Solamente il 2% delle linee a banda larga aveva una velocità superiore ai 30 Mbps.



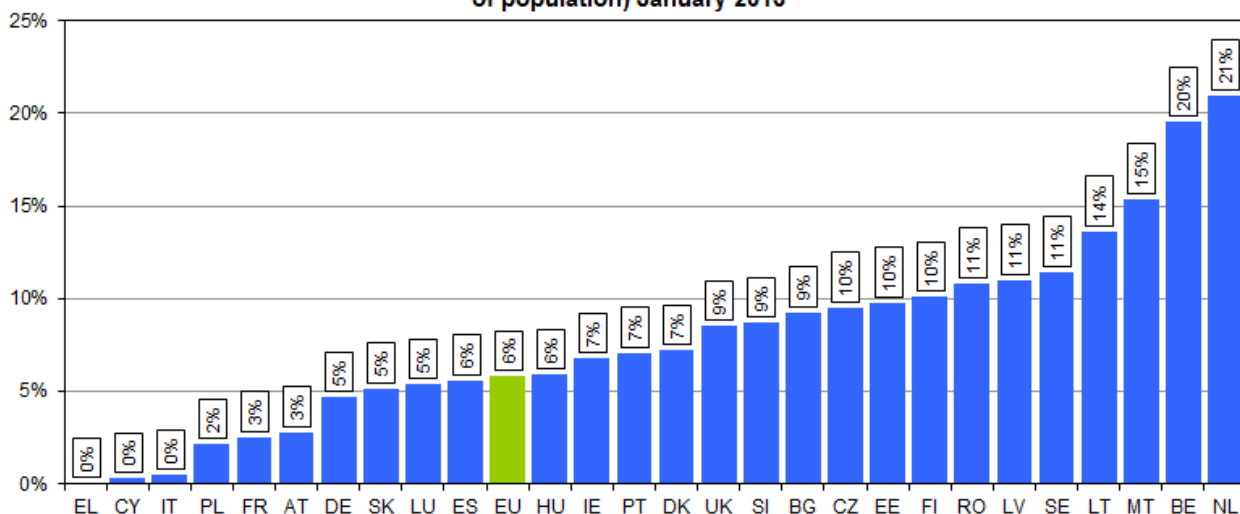
### 20% of EU fixed broadband subscriptions are NGA



Source: Communications Committee

Anche in termini di penetrazione delle linee a banda ultra-larga nella popolazione, l’Italia si posiziona agli ultimi posti in Europa.

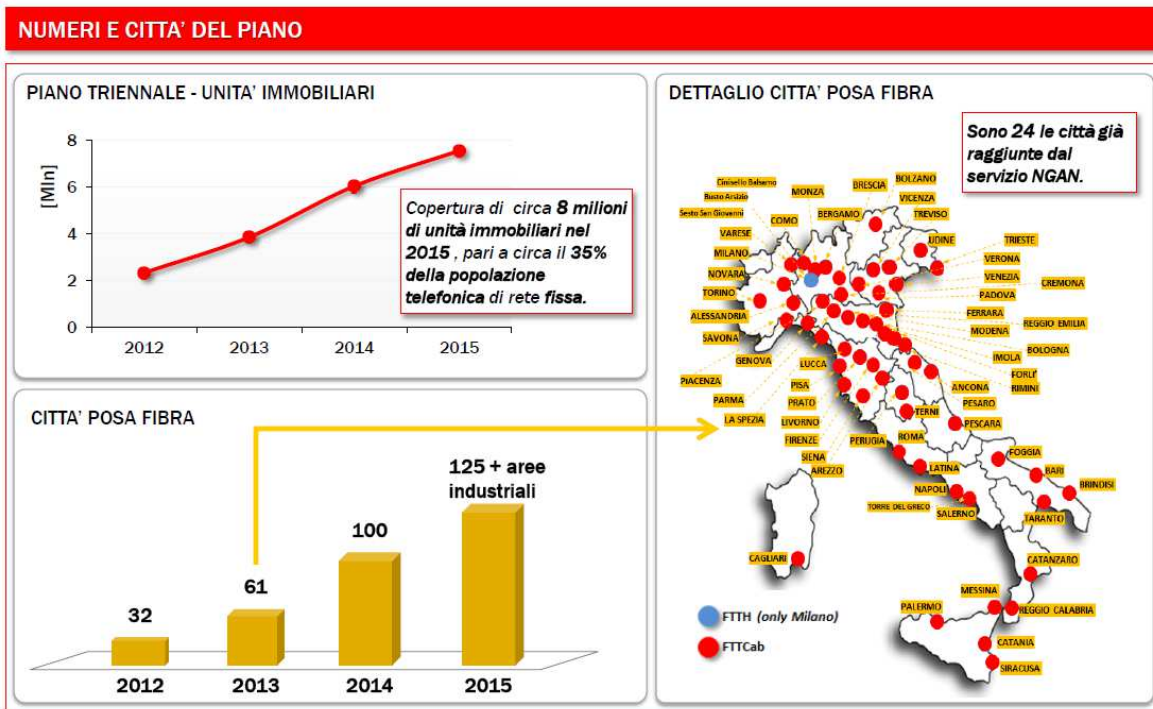
**NGA (FTTH, FTTB, VDSL, Cable Docsis 3.0 and other NGA) penetration (NGA lines as a % of population) January 2013**



## PIANO DI COPERTURA NGAN DI TELECOM ITALIA

Telecom Italia prevede di coprire, entro il 2015, 8 milioni di unità immobiliari in 125 città con una rete in fibra di tipo FTTH/FTTCab. Tale quota rappresenta all'incirca il 35% delle unità immobiliari italiane e il 31% della popolazione. A metà 2012 erano già 24 le città raggiunte dal servizio NGAN.

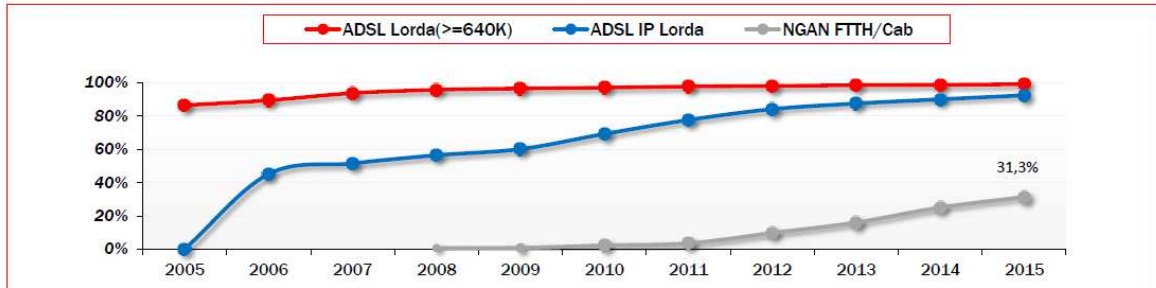
### Focus UltraBroadband: i numeri e le città del piano



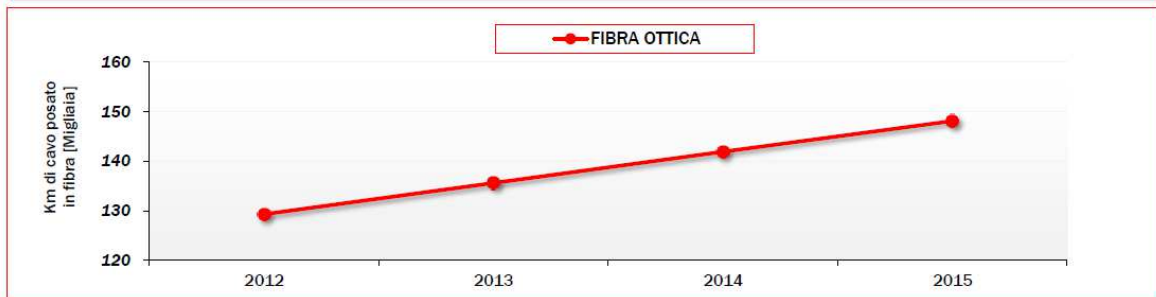


## Piano Broadband e UltraBroadband Fisso: interventi e numeri

### COPERTURE ADSL



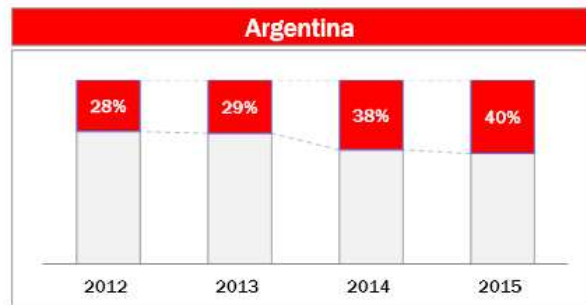
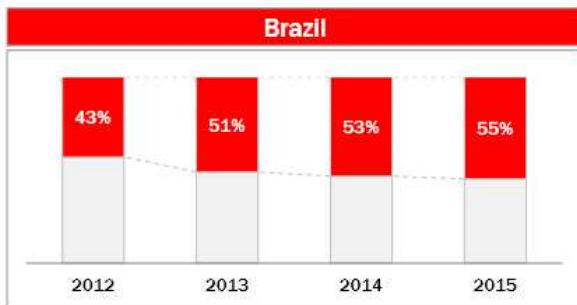
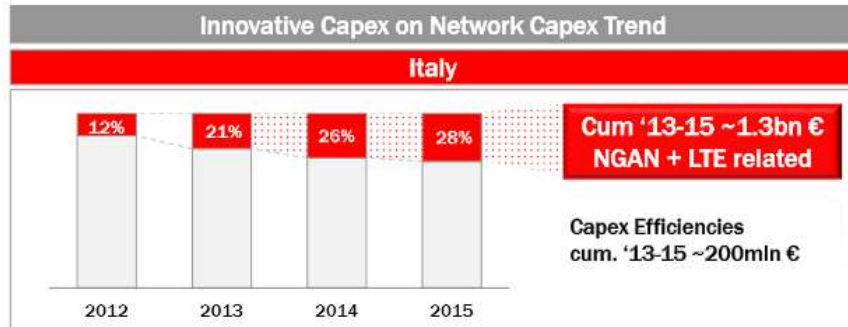
### FIBRA



In termini economici l'impegno di Telecom Italia è pari 1,3 miliardi di euro nel triennio 2013-2015. Gli investimenti cumulati 2013-2015 in reti di nuova generazione fisse e mobili è pari a 1,3 miliardi di euro.

TELECOM ITALIA GROUP  
Full-Year 2012 Preliminary Results and 2013-15 Plan Outline

## Increase Fixed and Mobile UBB Investments



■ Innovative    ■ Traditional

**Avanzamento piano FTTCab: nel solo 2012 sono state “passate” oltre 1,4 milioni di unità immobiliari in primaria (dunque con rete FTTCab) un valore superiore agli obiettivi di piano. Il totale delle unità coperte dalla rete FTTCab da Telecom Italia erano circa 2,4 milioni alla fine del 2012.** Secondo l’Organo di Vigilanza, le unità immobiliari passate in primaria (FTTCab) nel corso del 2012 sono state 1,483 milioni, tale valore va sommato alle unità immobiliari coperte dalla rete in fibra di Telecom Italia alla fine del 2011 (circa 854 mila). Il totale delle unità immobiliari coperte dalla rete FTTCab di Telecom Italia era all’incirca pari a 2,4 milioni.

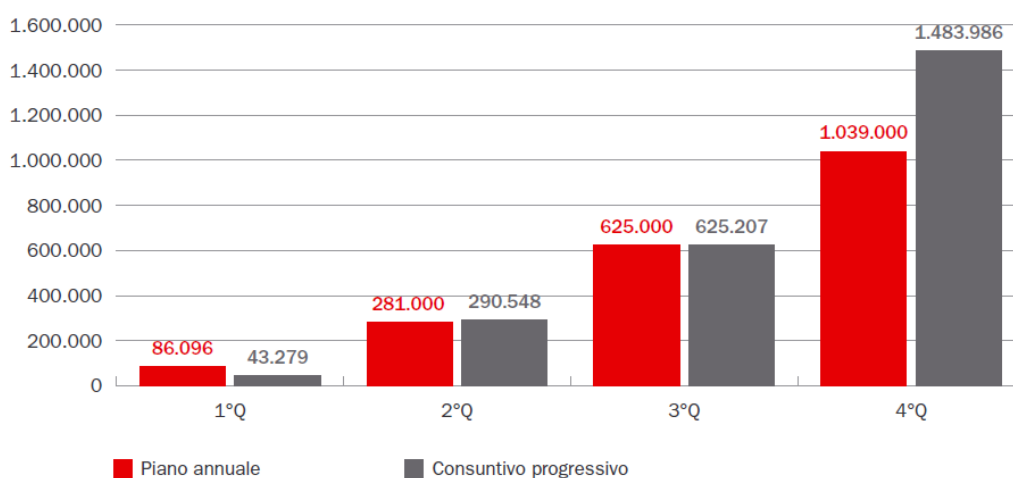
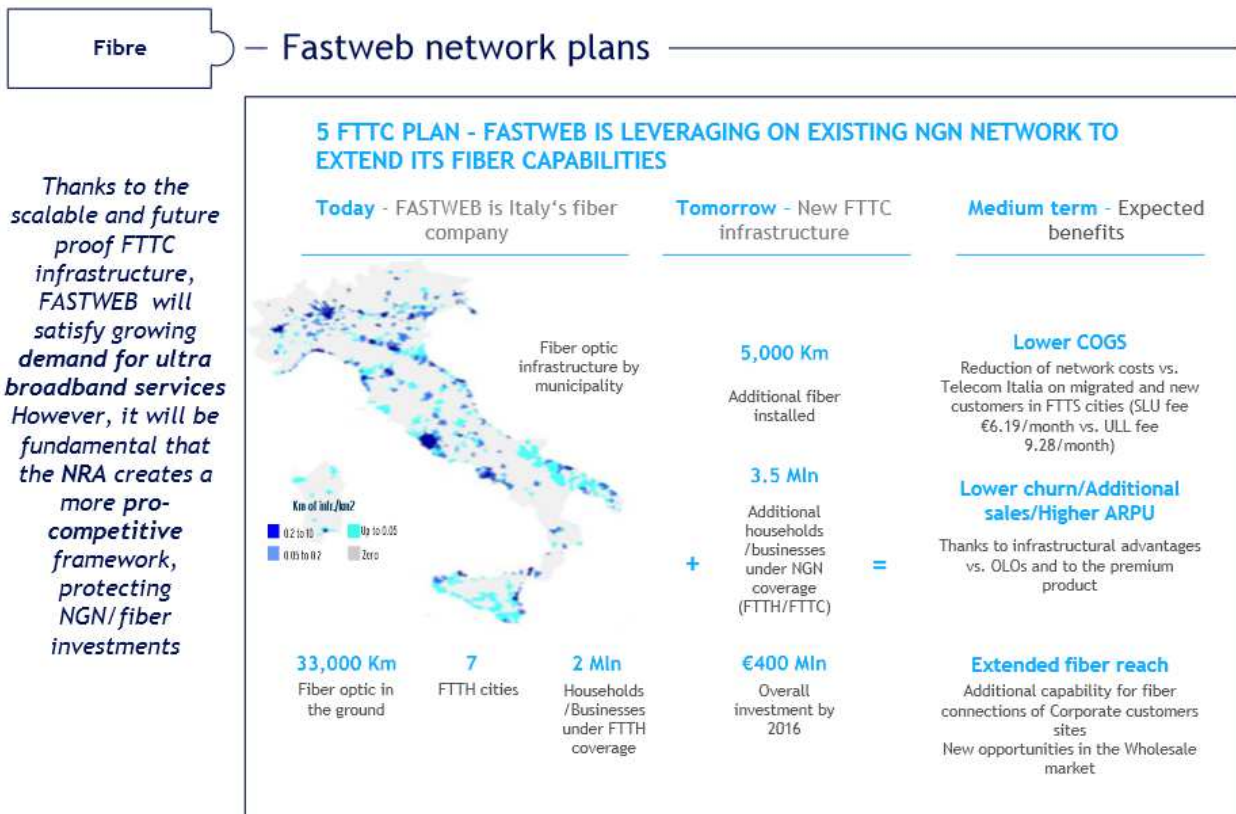


Figura 6 - Avanzamento progressivo dello sviluppo NGAN (U.I. "passed" in primaria)

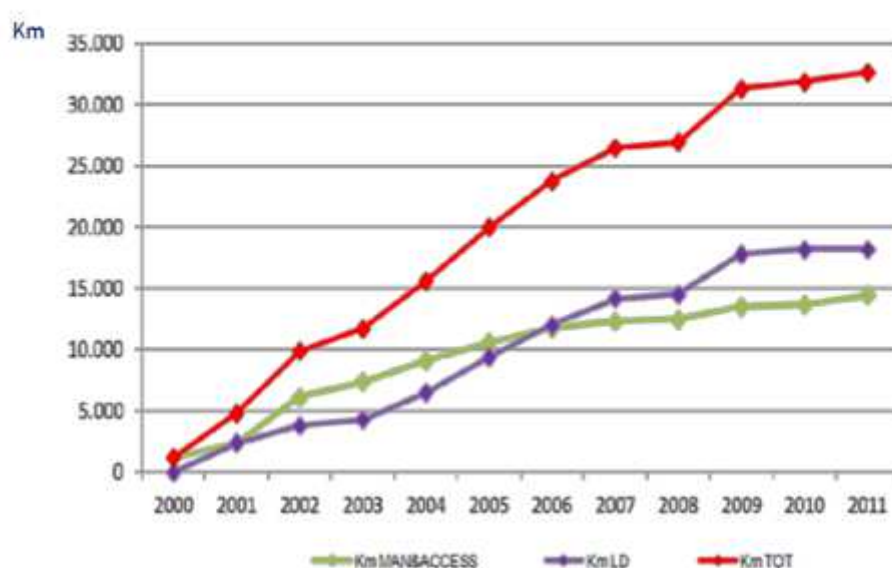
## L’IMPEGNO DEGLI ALTRI OPERATORI

**La rete in fibra ottica di Fastweb.** Il divario tra Italia ed Europa in termini di infrastrutture di rete a banda ultra-larga dipende, come detto, anche dall’assenza di TV via cavo che in altri contesti rappresentano la principale piattaforma di accesso a servizi di rete ad elevata velocità. In Italia l’operatore alternativo che presenta la più diffusa piattaforma in fibra è Fastweb che ha iniziato a cablare Milano, Roma e altre aree metropolitane all’inizio degli anni 2000. Alla fine del 2012, Fastweb poteva contare su una infrastruttura di rete in fibra ottica (includendo sia la rete di trasporto che quella di accesso) di circa 33.000 km. La rete in fibra di Fastweb è presente in 7 città e copre circa 2 milioni di abitazioni.

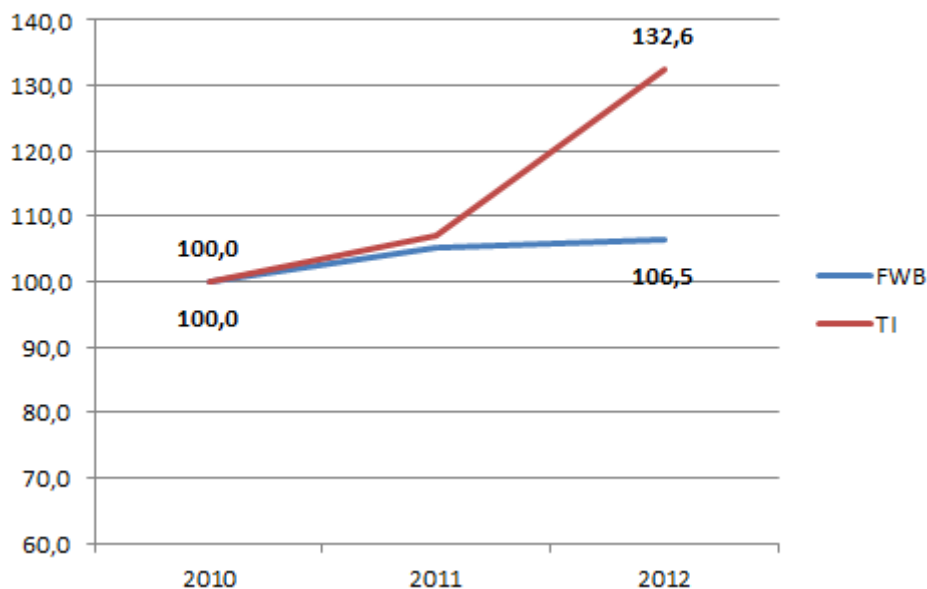


**L’espansione della rete in fibra ottica di Fastweb rallenta negli ultimi anni.** Tra il 2009 ed il 2012 l’espansione della rete in fibra ottica di fastweb mostra un deciso rallentamento. Nel 2010 l’infrastruttura di Fastweb poteva contare su poco più di 31 mila Km di fibra ottica. Nell’ultimo biennio, l’estensione della rete in fibra di Fastweb sarebbe quindi aumentata complessivamente di meno del 10%. Nello stesso periodo, l’estensione della rete in fibra ottica di Telecom Italia (sia rete di trasporto che di accesso) è passata da 4,3 milioni di Km a 5,7 milioni di km, con un incremento cumulato superiore al 30% (+1,4 milioni di Km in valore assoluto).

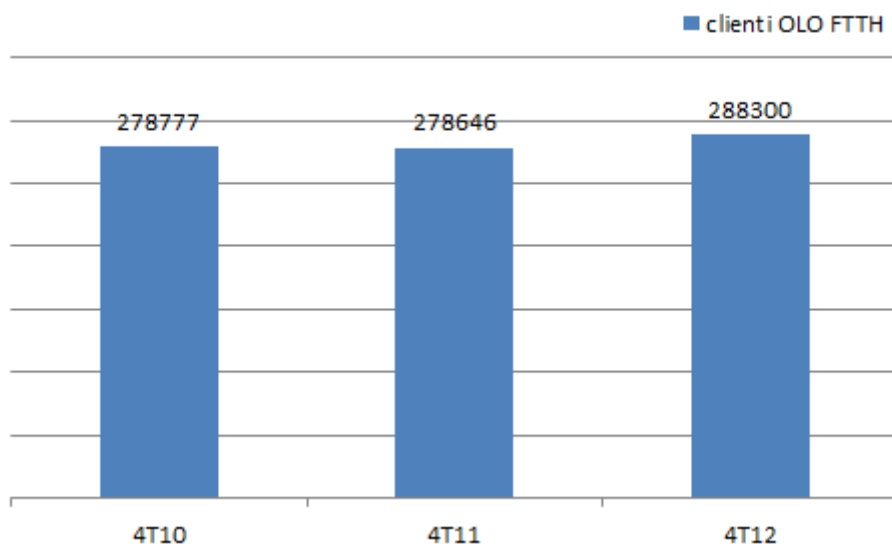
### Ongoing Fibre Expansion (Over 32,600 km)



**Crescita estensione rete in fibra ottica (trasporto e accesso). Numeri indice (2010 = 100)**



**I clienti degli operatori alternativi con accessi in fibra ottica sono aumentati di circa 10.000 unità nell'ultimo biennio.** L'ultimo osservatorio trimestrale dell'AGCOM attesta che la domanda di servizi a banda ultra-larga per gli operatori alternativi cresce molto lentamente (288 mila unità totali nel 2012, erano 278 mila nel 2010).





## Il settore delle TLC in Italia: prezzi, investimenti e concorrenza

### 1. Andamento dei ricavi complessivi del settore TLC (fisso+mobile)

Prosegue anche nel 2012 la sensibile contrazione dei ricavi del settore delle telecomunicazioni che, rispetto al 2011, si riducono del 6,4%.

La diminuzione più significativa si registra per il mobile che perde ben il 7,1% dei ricavi, mentre la perdita di ricavi sul fisso si attesta al 5,7%.

Questo andamento è dovuto alla congiuntura macroeconomica particolarmente sfavorevole e ad una pressione competitiva sempre più accentuata che ha "scatenato" una vera e propria "guerra dei prezzi", soprattutto sul mobile.

Un simile andamento dei ricavi e dei prezzi (vedi più avanti) può anche determinare benefici di breve termine per la clientela ma, nel medio termine, produce evidenti svantaggi, in quanto vengo meno gli incentivi e le risorse necessarie ad investire per preservare la qualità della rete esistente, realizzare nuove infrastrutture (NGAN) e lanciare servizi innovativi.

**Tabella 2.4.** Telecomunicazioni fisse e mobili – Ricavi lordi (miliardi di euro)

	2011	2012	Var. %
Rete fissa	19,57	18,45	-5,7
Rete mobile	21,03	19,53	-7,1
Totale	40,59	37,97	-6,4

Fonte: elaborazioni e stime dell'Autorità su dati aziendali

## **2. Andamento dei prezzi del settore TLC (fisso+mobile)**

Negli ultimi 8 anni, mentre i prezzi al consumo sono cresciuti di circa 17 punti percentuali, quelli dei soli servizi telefonici si sono ridotti di 11 punti percentuali.

La riduzione è stata addirittura pari a 21 punti percentuali se si considera l'insieme dei servizi e degli apparecchi telefonici.

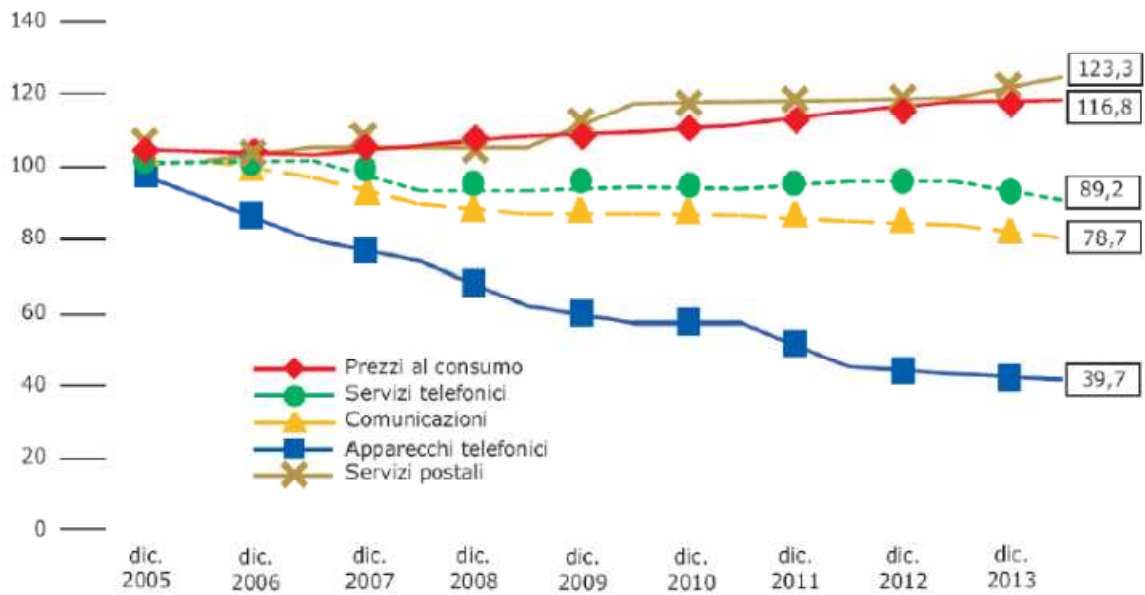
In particolare, le TLC sono state l'unico servizio pubblico a garantire un contributo fortemente "deflattivo" all'andamento dei prezzi al consumo per le famiglie italiane.

I prezzi di tutti gli altri principali servizi pubblici hanno avuto un andamento superiore a quello dell'inflazione, in misura talvolta contenuta (es. canone TV) ma, in alcuni casi, in misura particolarmente elevata (es. gas, acqua, energia).

Tuttavia, la "forbice" tra l'indice dei prezzi al consumo e i prezzi TLC ha raggiunto, come detto, un'ampiezza non più sostenibile per garantire gli investimenti e la crescita.

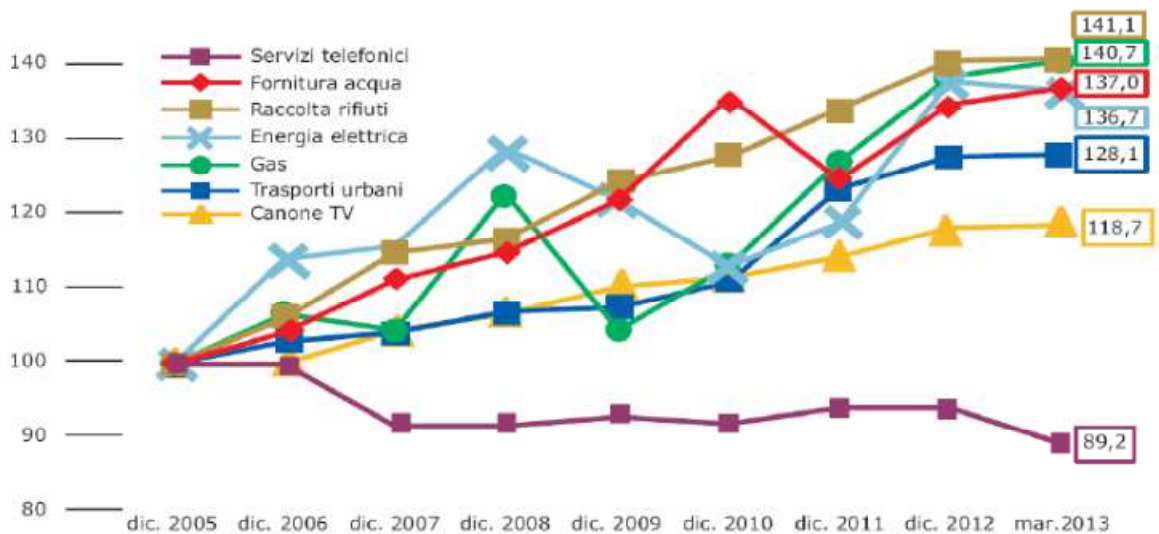


**Figura 2.2. Comunicazioni e prezzi al consumo: dinamiche a confronto (2005=100)**



Fonte: elaborazioni dell'Autorità su dati Istat

**Figura 2.4. Dinamiche delle principali tariffe pubbliche (2005=100)**



Fonte: elaborazioni dell'Autorità su dati Istat

### **3. Andamento degli investimenti del settore TLC (fisso e mobile)**

Nonostante la sensibile caduta dei ricavi (- 6,4% nell'ultimo anno), nel 2012, gli investimenti, in totale, hanno ancora tenuto, grazie alla crescita delle immobilizzazioni nella rete mobile (+ 8%) in cui è stato avviato lo sviluppo della infrastruttura LTE.

Nel fisso, invece, gli investimenti hanno manifestato un comprensibile rallentamento in linea con l'andamento dei ricavi.

Telecom Italia continua a contribuire per circa il 60% al totale degli investimenti nelle reti fisse.

Va, inoltre, osservato che Telecom Italia ha continuato migliorare la qualità della propria rete fissa nel triennio 2010-2012, in ottemperanza agli obiettivi di qualità ai quali AGCOM aveva subordinato gli aumenti del canone ULL nello stesso periodo.

Infine, si deve rimarcare che Telecom Italia ha continuato ad investire per ampliare la "copertura" della propria rete ADSL che raggiungerà circa il 98% della popolazione a fine 2013; rete che viene messa a disposizione di tutti i concorrenti attraverso i servizi regolati di accesso all'ingrosso.

**Tabella 2.9. Investimenti in immobilizzazioni (milioni di euro)**

	2011	2012	Var. %
Rete fissa	3.515	3.288	-6,5
- di cui OLO	1.480	1.389	-6,1
% OLO	42,1	42,2	
Rete mobile	2.494	2.685	7,7
Totale	6.009	5.973	-0,6
% rete fissa	58,5	55,0	
% rete mobile	41,5	45,0	

Fonte: elaborazioni e stime dell'Autorità su dati aziendali

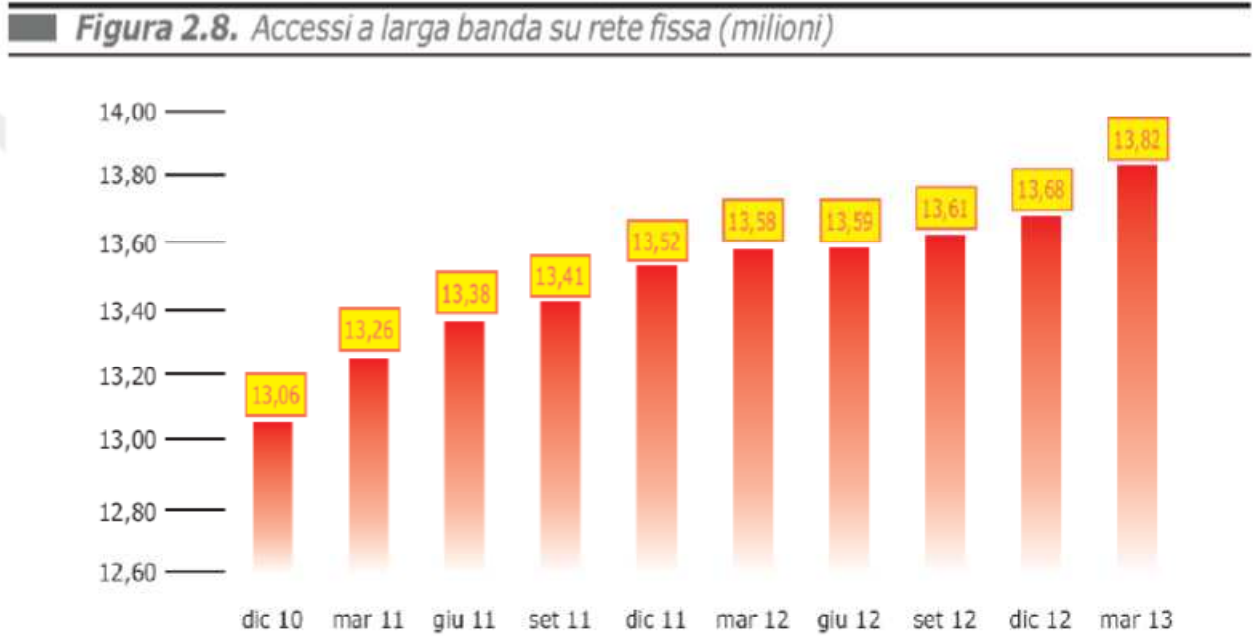
#### **4. Andamento del mercato dell'accesso a banda larga (fisso e mobile)**

Gli investimenti di Telecom Italia nella rete ADSL hanno portato, come detto, alla quasi completa eliminazione del "digital divide" che potrà essere del tutto azzerato grazie ai fondi del "Piano Nazionale Banda Larga" del MISE.

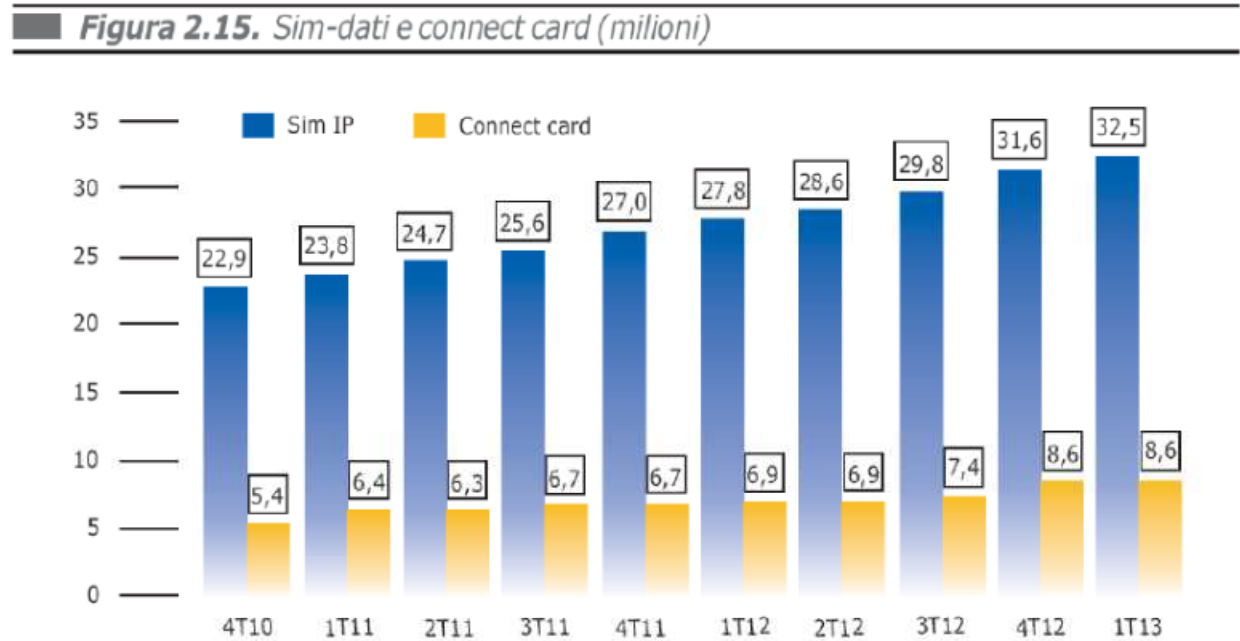
Tuttavia, a fronte di una copertura broadband che è più elevata della media europea, in Italia la crescita degli accessi a banda larga segna il passo: negli ultimi due anni, da marzo 2011 a marzo 2013, il numero degli accessi broadband è salito solo di circa 500.000 unità, portando il totale a 13,8 milioni rispetto ai 13,3 del marzo 2011.

Si tratta di un ritardo strutturale del nostro Paese che non deriva da carenze della rete ADSL (che anzi è più sviluppata che in altri Paesi UE), ma da forti carenze di alfabetizzazione informatica, il cui livello risulta largamente al di sotto della media europea.

Lo scenario cambia drasticamente se si guarda all'accesso a banda larga da rete mobile, attraverso le SIM Card per la connessione di PC e Tablet che hanno raggiunto gli 8,6 milioni (marzo 2013), con una penetrazione largamente superiore alla media europea.



Fonte: elaborazioni e stime dell'Autorità su dati aziendali



Fonte: elaborazioni e stime dell'Autorità su dati aziendali

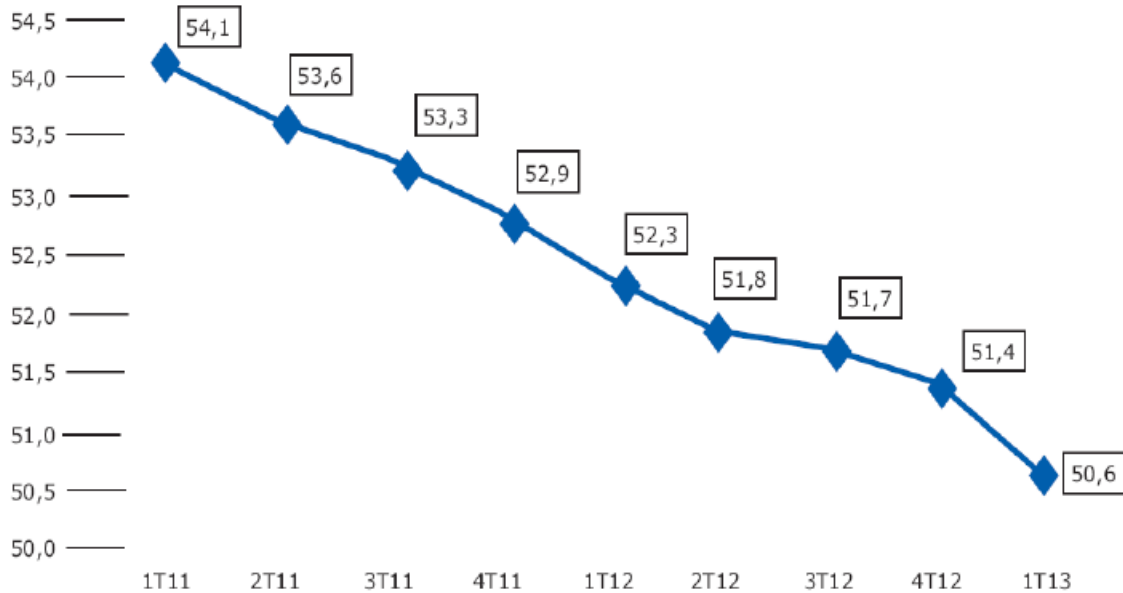
## **5. Andamento delle quote di mercato nell'accesso a banda larga fisso**

Come noto, l'Italia a differenza di tutti i Paesi della UE, tranne la Grecia, non dispone di una infrastruttura alternativa via cavo che faccia concorrenza alla rete TLC dell'*incumbent* sia per l'accesso a banda larga che per l'accesso a banda ultralarga.

Pertanto, la continua discesa della quota di mercato di Telecom Italia nell'accesso a banda larga è dovuta esclusivamente all'utilizzo, da parte degli operatori alternativi, dei servizi regolati di accesso all'ingrosso alla rete dell'*incumbent*.

L'efficacia e la pervasività della regolamentazione dell'accesso applicata da AGCOM è confermata dall'andamento fortemente decrescente delle quote di mercato broadband di TI che hanno ormai raggiunto il 50%, perdendo circa 4 punti percentuali negli ultimi 2 anni.

**Figura 2.10.** Quota di mercato di Telecom Italia nei servizi a larga banda retail (%)



Fonte: elaborazioni e stime dell'Autorità su dati aziendali

## **6. Andamento degli accessi ULL ed investimenti degli operatori alternativi nella "copertura" ULL**

Gli operatori alternativi hanno conseguito una quota del mercato degli accessi a banda larga pari, come detto, a circa il 50% grazie a 5,35 milioni di accessi ULL e 1,9 milioni di accessi *bitstream*, cui si aggiungono solo 290.000 accessi in fibra realizzati da Fastweb con la vecchia fibra "monomodale" che non consente di raggiungere velocità ultrabroadband (30 Mbit/s e superiori).

Da notare che in Italia gli operatori alternativi hanno investito molto meno dei Peers europei per ampliare la "copertura" ULL e, quindi, migliorare la propria posizione competitiva sul mercato.

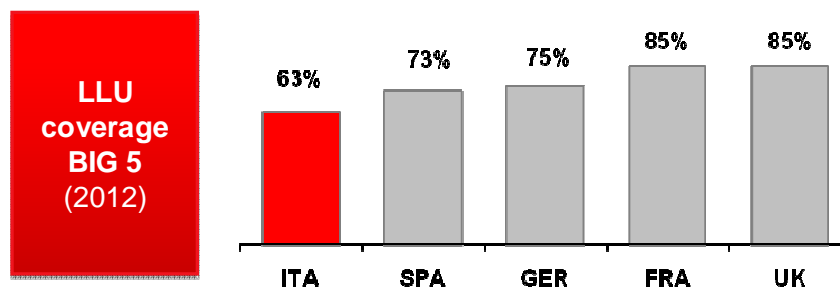
Basti considerare che in Italia le centrali locali in cui gli OLO hanno richiesto servizi di ULL a TI coprono circa il 63% della popolazione, mentre in Spagna e Germania si sale di circa 10 punti percentuali, arrivando ad una copertura del

75% e in Francia e Regno Unito, addirittura di 20 punti percentuali rispetto all’Italia, raggiungendo una copertura dell’85%. Sono appunto questi maggiori investimenti, insieme alle reti cavo, che garantiscono agli OLO degli altri Paesi UE quote di accesso *broadband* maggiori che in Italia.

È evidente, quindi, come gli OLO italiani abbiano privilegiato un modello di competizione basato sulla concentrazione degli investimenti nelle aree più remunerative del Paese (grandi città), nelle quali hanno raggiunto quote di mercato molto elevate: circa 60% degli accessi *broadband* nelle sole aree ULL con punte del 75% a Milano e, comunque, livelli intorno al 70% in tutte le grandi aree metropolitane.

Ovviamente, una delle principali conseguenze di questo modello di tipo “cherry picking” è quella di lasciare sulle spalle di TI il “peso” di garantire l’infrastrutturazione di tutto il Paese, comprese le aree meno remunerative.

E il medesimo scenario già si intravede anche per le reti di nuova generazione.



## **7. I piani NGAN di TI e degli OLO a confronto**

Il Piano NGAN di TI per il triennio 2013-2015 prevede di raggiungere 125 città e 26 distretti industriali, coprendo circa 7,5 milioni di Unità Immobiliari (il 31% del totale nazionale) entro il 2015.

La tecnologia utilizzata sarà quella FTTCab che risulta molto più efficiente di quella FTTH in termini di tempi e costi di realizzazione della nuova infrastruttura. Inoltre, grazie alle nuove tecnologie di trasmissione del segnale, quali il vectoring, la soluzione FTTCab consente di raggiungere e

superare i 100 Mbit/s e, quindi, di conseguire gli obiettivi 2020 dell'Agenda Digitale. La soluzione FTTH sarà utilizzata in questa fase da TI solo a Milano.

I piani degli OLO, sia quello già avviato di Fastweb sia quello attualmente in *stand-by* di Metroweb/F2i, si concentrano esclusivamente nelle aree più remunerative del Paese.

In particolare, Fastweb, che ha già avviato il suo piano anche grazie ad un accordo di investimento con TI, prevede di coprire 22 città, corrispondenti a 3,5 milioni di Unità Immobiliari (circa il 15% del totale nazionale), entro il 2016. Fastweb ha scelto la stessa tecnologia FTTCab adottata da TI e, quindi, baserà la propria NGAN sull'accesso al *sub loop unbundling* di TI. Di conseguenza, l'infrastruttura in rame continuerà ad essere un *asset* strategico nella prospettiva delle reti di nuova generazione, non solo per TI ma anche per gli OLO.

Metroweb/F2i, ha annunciato un piano finalizzato a coprire 31 città entro il 2017, corrispondenti a circa 4,8 milioni di Unità Immobiliari (il 20% del totale nazionale) entro il 2017. Il piano, che è attualmente in *stand-by* come detto, prevede l'utilizzo generalizzato della tecnologia FTTH e, quindi, suscita non poche perplessità in relazione alla sua effettiva sostenibilità al di fuori della città di Milano in cui l'infrastruttura in fibra è già stata in gran parte realizzata.

In definitiva, solo il piano di TI, in particolar modo se opportunamente accelerato e ampliato grazie alla separazione societaria della rete di accesso e alla disponibilità di maggiori risorse da investire rese disponibili dall'ingresso di nuovi soci nella Newco, può garantire un rete NGAN ampiamente diffusa su tutto il territorio nazionale e consentire all'Italia di centrare gli obiettivi dell'Agenda Digitale.

In caso contrario, il rischio per l'Italia è quello di andare incontro ad un *digital divide* di seconda generazione particolarmente diffuso sul territorio e di restare molto lontana dagli obiettivi 2020 dell'Agenda Digitale che prevedono,



è bene ricordarlo, la copertura ad almeno 30 Mbit/s del 100% della popolazione e la connessione ad almeno 100 Mbit/s del 50% delle famiglie.





# Una nuova rete per il Paese

**Sintesi principali risultati**

**Team ASATI - Dicembre 2012**

*Ufficio Studi ASATI*

# Il modello

- Il **Team di Asati** composto da esperti della rete ed analisti di mercato (con trascorsi nelle più grandi società di consulenza internazionale) hanno realizzato un Business Plan simulativo per valutare i seguenti Flussi Economici:

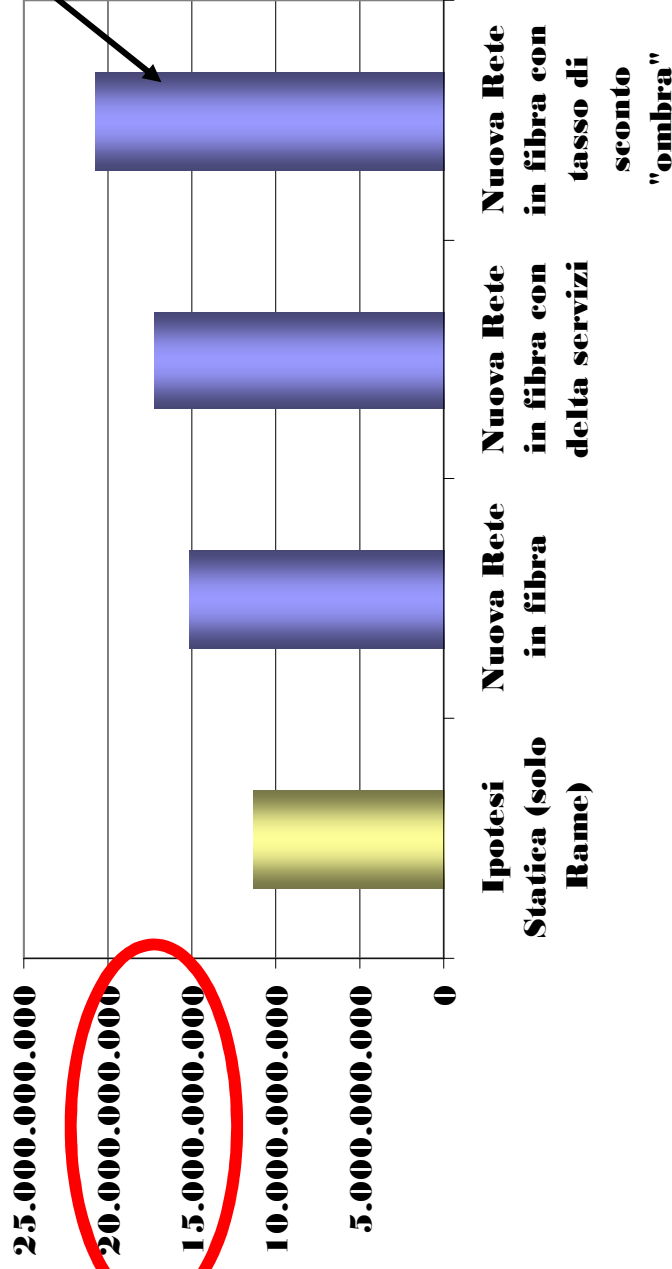
1. **Valore della rete in base a un piano di cablaggio in fibra (FTTC + FTTH) che copra in 15 anni 20 milioni di abitazioni**
2. **Convenienza per Telecom Italia nello scorporo della rete**
3. **Impatto Occupazionale del Progetto**

- A causa della grande numerosità di modelli economici e a causa della grande **confusione numerica**, il Team di Asati propone **un modello simulativo dinamico Asati (MSDA)** per la valutazione dei Flussi economici e finanziari.

**Il modello oltre ad essere COMPLETO ha il pregio di essere SINTETICO, SINOTTICO e ULTRA COMPRESIBILE**

# Valore della rete

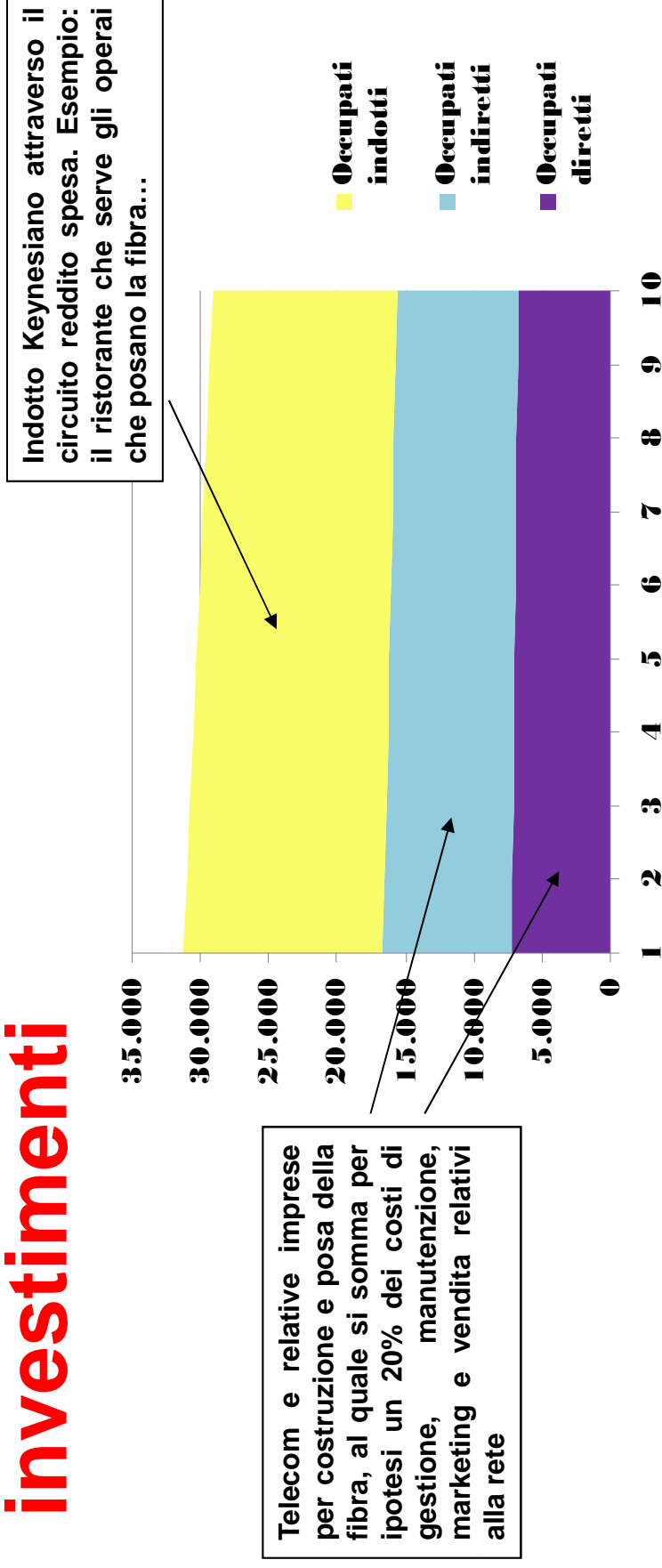
## Enterprise Value



In caso di progetti con enorme impatto sociale...il WACC deve essere sicuramente inferiore a quello calcolato dagli analisti. Tutte le analisi economiche che hanno come oggetto costi e benefici di progetti con notevoli benefici sociali prendono in considerazione tassi di sconto molto più bassi, chiamati anche dalla Scienza delle Finanze tassi di sconto "Ombra"

**IL VALORE MINIMO del progetto è di 15 Miliardi. Con corretti valori del WACC la Rete avrebbe un valore di 20 miliardi.**

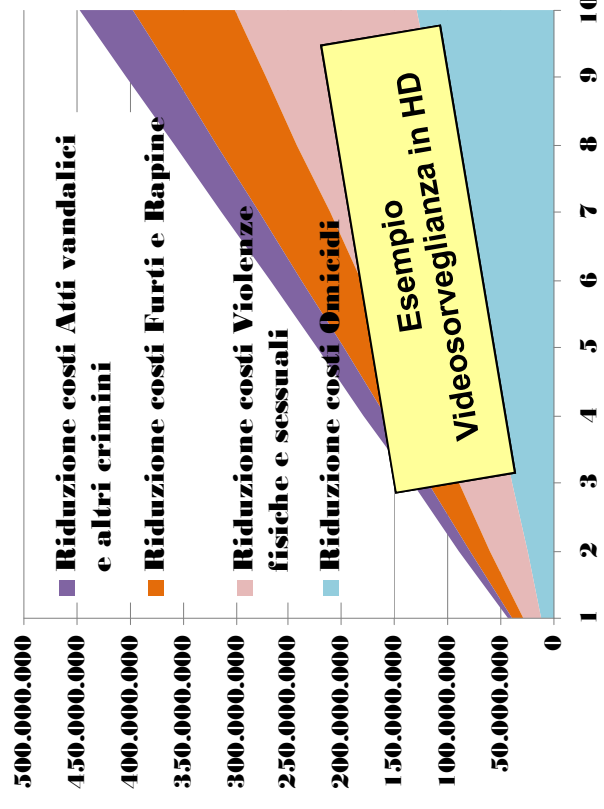
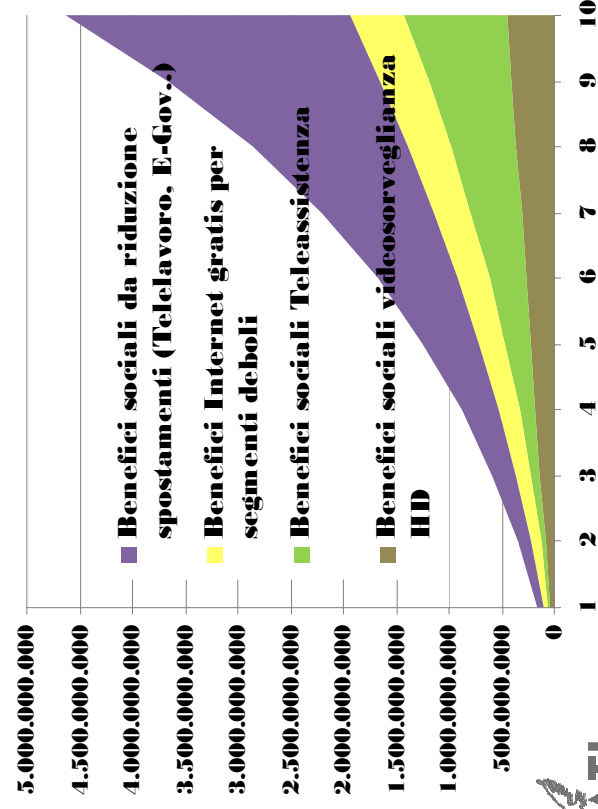
# Impatto occupazionale dal delta investimenti



L'impatto occupazionale prodotto dal delta investimenti prevede un FABBISOGNO di circa 16.000 addetti diretti ed indiretti per 10 anni, a questi si somma un effetto dell'INDOTTO KEYNESIANO pari all'equivalente di altre 14.000 unità; per un IMPATTO TOTALE di circa 30.000 unità di lavoro

# Impatto sul PIL della nuova rete

- Una rete in fibra abilita e rende più fruibili tutta una serie di servizi che hanno un grande impatto sul Benessere Sociale: **Telemedicina, Telelavoro, Domotica, Videosorveglianza in HD, Applicazioni per il made in Italy e il turismo, Teledidattica, E-Government, Telemonitoraggio ambientale, Infomobilità...**
- Vari studi con metodologie di calcolo TOP DOWN sostengono che per ogni miliardo di euro investito in innovazione e sviluppo il PIL cresce di una misura di gran lunga superiore; questi studi, per quanto eleganti, hanno però il difetto di essere troppo astratti.
- Il modello di ASATI per la valutazione dell'impatto sul PIL prende in considerazione una **metodologia di tipo BOTTOM UP specifica sui singoli servizi. A regime si calcolano Benefici Sociali pari a 5 Miliardi di euro annuali**



# La proposta di ASATI

- Seguendo un'ottica puramente finanziaria tutte le simulazioni convergono verso valori della rete vicini ai **15 miliardi**. Utilizzando invece un'ottica economica e non finanziaria si arriva a un valore stimato intorno ai 20 miliardi
- Lo Stato ha urgente necessità di disporre di una nuova rete in fibra per il rilancio del PIL e per l'incremento del Benessere è può configurarsi come soggetto Investitore alla luce del fatto che una rete di accesso è funzionale a TUTTI gli operatori e a TUTTI i cittadini attraverso un canone stabilito
- La proposta iniziale di ASATI è dunque la seguente: **Cedere il 20% delle quote della Newco (valutata in non meno di 15 miliardi) in cambio di non meno di 3 miliardi:**
  - 1,5/2 miliardi per le operazioni di cablaggio (300/400 milioni per 5 anni)
  - 1/1,5 miliardi per la riduzione del debito, con effetti benefici sull'autonomia finanziaria dell'azienda

**Dopo L'INVESTIMENTO DELLA CDP, grazie alle operazioni di cablaggio e riduzione del debito, l'azienda sarebbe più appetibile sul mercato. E le previsioni sulla risalita del titolo sarebbero tali da richiamare nuove risorse attraverso AUMENTI DI CAPITALE**



## **1. Lo sviluppo delle reti a banda larga e ultralarga in Europa**

Per comprendere l'attuale condizione e le prospettive di sviluppo della rete di accesso in Italia occorre esaminare comparativamente la situazione, almeno da una prospettiva europea. Riferendosi all'edizione 2013 del "DAE Scoreboard" della Commissione europea,<sup>1</sup> documento che annualmente fa il punto sul progresso degli Stati Membri verso il conseguimento degli obiettivi della DAE (*Digital Agenda for Europe*),<sup>2</sup> si ricava una serie di importanti indicazioni di scenario.

A dicembre 2012 le linee NGA (*Next Generation Access*), ossia quelle a banda larga o ultralarga in tecnologia ottica, nell'intera Unione europea rappresentavano il 20,3 per cento di tutte le linee fisse a banda larga, in crescita di ben 8,1 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Di queste linee NGA, il 57,4 per cento è realizzato in tecnologia via cavo, ossia dagli operatori televisivi (CaTV) secondo lo standard EuroDOCSIS 3.0 che consente velocità di 50 Mbit/s e di 30 Mbit/s, rispettivamente in download e in upload, oltre alla possibilità di moltiplicare fino a un fattore quattro tali velocità affiancando altrettanti cavi, qualora necessario. In Europa, lo sviluppo del cavo televisivo è seguito da quello delle reti FTTH/FTTB (25,8 per cento) e VDSL2 (14,9 per cento), che rappresentano due delle tecnologie a disposizione degli operatori di TLC per rendere ultra veloci le proprie reti in rame per l'accesso.

Contrariamente al caso degli operatori CaTV, che per la maggior parte hanno già potenziato le loro linee, finora in DSL per offrire i servizi NGA sono state aggiornate poco meno del 4 per cento delle linee ricorrendo allo standard VDSL2 che offre velocità di circa 50 Mbit/s e di circa 25 Mbit/s rispettivamente in download e in upload, se l'operatore porta il cavo ottico fino a un armadio di strada distante circa 400 m dalle case da servire.

Se si esamina da vicino la tipologia di operatori che investono in infrastrutture a banda larga e ultralarga, gli OLO forniscono in Europa il 77,5 per cento delle linee NGA del comparto TLC, quantunque la loro quota di mercato sia soltanto del 57,7 per cento nel mercato della banda larga fissa, dimostrando così una notevole aggressività commerciale nelle reti a larga banda nei confronti non solo degli operatori storici ma anche di quelli di CaTV.

Passando poi a esaminare la diffusione geografica delle linee fisse NGA, la maggior parte di esse è stata posata in Romania, Belgio, Lituania e Olanda, mentre la quota di linee NGA è inferiore al 10 per cento in Grecia, a Cipro, in Italia e in Francia.

Anche se il numero di linee ultra veloci, è molto cresciuto nel corso del 2012 (più che raddoppiato), queste rappresentano tuttora solo il 3,4 per cento di tutte le linee fisse a banda larga e, ciò che è peggio, si traducono in circa il 2 per cento di contratti ad almeno 100 Mbit/s sottoscritti dalle famiglie europee: risultato, questo, ancora straordinariamente lontano dall'obiettivo della

---

<sup>1</sup> European Commission, Commission staff working document, "Digital agenda scoreboard 2013," swd (2013) 217 final, Brussels, 12.06.2013.

<sup>2</sup> Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni, "Un'agenda digitale europea", COM (2010) 245 definitivo/2, Bruxelles 26.8.2010, [http://ec.europa.eu/information\\_society/digital-agenda/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/index_en.htm)



DAE (*Digital Agenda Europe*) al 2020 che, ricordiamo, è fissato al 50 per cento. Inoltre il 14,8 per cento delle linee fisse a banda larga forniva a dicembre 2012 almeno 30 Mbit/s, in crescita di 5,8 punti rispetto alla fine del 2011, ma ancora assai limitate, se raffrontate al 100 per cento richiesto a fine decennio.

Secondo il "DAE Scoreboard 2013" il Belgio è oggi il Paese all'avanguardia nello sviluppo delle NGA: è ormai vicino al 60 per cento delle linee fisse veloci con almeno 30 Mbit/s in download. Questo è il risultato dell'elevata concorrenza che si è instaurata fra il cavo televisivo e il VDSL2 degli operatori telefonici. Seguono la Romania, la Lituania, la Lettonia, la Bulgaria e l'Olanda con penetrazioni comprese fra il 35 e il 50 per cento. D'altra parte, le linee ad almeno 30 Mbit/s rappresentano meno del 5 per cento del totale in Grecia, Italia, Cipro e Slovenia.

Un discorso a parte merita la penetrazione delle linee DSL tradizionali (ADSL e ADSL2+), ossia quelle fornite dalla centrale locale dell'operatore storico (detta "stadio di linea" nel linguaggio di Telecom Italia), in grado di fornire velocità di download generalmente non maggiore di 7 Mbit/s e per le quali è possibile, tramite permuta in centrale, l'affitto della coppia (*doppino*) in rame all'operatore che ne faccia richiesta (si parla, come è noto, di ULL o più semplicemente di "unbundling"). Nel mercato DSL in Europa gli OLO che usufruiscono, tramite ULL, della maggiore quota delle linee DSL si trovano in Gran Bretagna, Grecia, Francia, Germania e Italia, tutti Paesi in cui il mercato DSL rappresenta oltre l'80 per cento del mercato della banda larga fissa. In Italia il *market share* degli OLO è ormai quasi pari a quello di Telecom ed è continuamente in crescita con punte molto alte nelle grandi città dove i valori di ARPU per mese sono i più elevati e quindi è più profittevole per gli OLO investire.

Il DSL è la tecnologia dominante nella maggior parte degli Stati Membri, con quote di mercato molto alti in Grecia (100%), Italia (96%) e Francia (92%). In questi Stati Membri, è di particolare importanza l'accesso alle infrastrutture DSL degli operatori storici, in relazione ai livelli di concorrenza. Il DSL presenta viceversa una quota notevolmente inferiore negli Stati Membri dell'Europa Orientale, dove le reti storiche PSTN non si sono diffuse come in Europa Occidentale. Questo fattore, insieme con quello sopra citato della concorrenza degli operatori CaTV, è alla base della rapida progressione delle linee NGA in quei Paesi. D'altra parte, il DSL presenta una quota relativamente bassa anche nel BeNeLux, dove è viceversa il cavo la soluzione che fornisce una forte concorrenza fra piattaforme. Come sappiamo, i sistemi di TV via cavo sono presenti ovunque in Europa, sia pure con penetrazioni differenti, tranne che in Italia e in Grecia, dove sono totalmente assenti.

Se questo è, a grandi linee, lo scenario competitivo in Europa occorre chiedersi: *perché l'Europa è in ritardo rispetto al resto del mondo industrializzato?* Indubbiamente hanno concorso più fattori che si sono presentati in modo differente nei diversi Paesi. Ne citiamo qui solo alcuni:

- la freddezza della domanda, associata all'insufficiente politica di incentivazione; questa fragilità non ha consentito di identificare *business model* adatti a giustificare gli onerosi investimenti in reti FTTH, indicate a lungo dalla Commissione europea come la soluzione tecnica da privilegiare;

Allegato “E” – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

- la situazione debitoria di molti grandi operatori, ulteriormente aggravata dalla crisi economica che si è abbattuta sull’Europa con violenza a partire dal 2010<sup>3</sup>;
- le incertezze della Commissione europea nell’indicare con chiarezza misure favorevoli agli investimenti (paradigmatico, in questo senso, il divieto posto nel 2007 alla Germania di acconsentire a un regime di “vacanza regolatoria”, deliberata in quel Paese per incentivare gli investimenti di Deutsche Telekom, fino alla definitiva condanna da parte della Corte Europea di Giustizia giunta nel febbraio 2010).

Ma ora veniamo all’Italia, per cercare di comprendere le specificità della situazione del nostro Paese: *perché l’Italia è in grave e crescente ritardo rispetto a tutti gli altri Paesi europei?*

Senza dubbio il primo motivo ha radici storiche nell’assenza delle reti via cavo che, come abbiamo visto, altrove rappresentano il principale driver della concorrenza infrastrutturale e, quindi, dello sviluppo delle nuove reti. Occorre qui fare un cenno a un caso giudiziario addirittura degli inizi degli anni Settanta del secolo scorso, quello che ha riguardato una nascente emittente via cavo, Tele Biella, prima chiusa per decreto ispirato dalla RAI e riattivata poi in virtù della pronuncia della Corte Costituzionale in favore della piccola rete CaTV. Ma a quel punto, sull’onda della liberalizzazione dell’emittenza TV che ne seguì in virtù dell’intervento dell’Alta Corte, partì l’assalto allo spettro radio. Due errori in uno, di cui da lungo tempo il Paese paga le conseguenze, nell’assenza di reti TV via cavo in Italia e nella penuria di spettro radio, sempre più necessario per lo sviluppo futuro dei servizi mobili avanzati e dell’internet delle cose.

Ma la storia della mancata realizzazione della CaTV in Italia non finisce qui. Il secondo tentativo di dotare il Paese di una moderna infrastruttura via cavo a banda larga fu fatto con il progetto Socrate di Telecom, negli anni Novanta, abbandonato per scelta politica nel 1997 quando il servizio aveva già raggiunto circa un milione e mezzo di abitazioni. Se oggi disponiamo di un insieme, sia pure insufficiente, di canalizzazioni che potremo utilizzare per la rete NGA, dobbiamo ringraziare quel progetto immaturamente abortito.

Ecco perché oggi l’Italia è dotata di una sola grande rete a banda larga in rame, quella di Telecom Italia, patrimonio strategico che andrebbe protetto e non posto sotto continui attacchi concentrici. Su di essa per vari anni si è generato progresso, in virtù della tecnologia DSL e della concorrenza che si è resa possibile attraverso l’ULL, accesso regolato nelle centrali telefoniche locali, per consentire agli operatori alternativi di servire i propri clienti affittando le linee di Telecom Italia e limitando al minimo i propri investimenti in infrastrutture. Ma l’unbundling non è privo di serie limitazioni; e avere puntato in Italia, lungo tutto l’arco degli anni 2000, alla promozione quasi esclusiva della concorrenza su piattaforma DSL è il secondo errore che ha depresso ogni iniziativa volta all’ammodernamento delle infrastrutture, attraverso una sana politica di concorrenza infrastrutturale fra Telecom e sistema degli OLO.

---

<sup>3</sup> Possiamo fissare come data di riferimento l’aprile 2010 quando si ebbe il declassamento del debito pubblico greco a junk bond, evento che ha avviato il crescente allarme dei mercati finanziari globali sull’Europa.

Sono molti, infatti, gli studi di economisti che hanno confrontato una grande mole di dati relativi all'effettivo livello di concorrenza che si è sviluppato nei Paesi Ocse in virtù delle soluzioni su rete in rame quale l'unbundling e il bitstream (rimedio assai meno incentivante degli investimenti).<sup>4</sup> *I risultati largamente concordi di questi studi suggeriscono che le politiche che promuovono l'accesso alla rete DSL dell'operatore storico tendono a influenzare negativamente gli incentivi delle imprese a investire nello sviluppo della rete, in particolare se si limitano a promuovere la concorrenza basata sui servizi entro la medesima piattaforma.*

La regolamentazione basata su ULL o sull'accesso condiviso concepita per promuovere la concorrenza entro una stessa piattaforma non ha impatto significativo sulla penetrazione del broadband e dell'ultra broadband. Viceversa, *la concorrenza che si sviluppa fra piattaforme diverse è considerevolmente più importante nel facilitarne la penetrazione e nello stimolare la concorrenza.*

Secondo una teoria economica, largamente accreditata in Europa, detta della scala degli investimenti,<sup>5</sup> mediante l'ULL e altri tipi di obblighi asimmetrici a favore degli operatori nuovi entranti, i regolatori inizialmente sfruttano i benefici della *concorrenza statica* e, infine, dovrebbero riuscire a conseguire quelli di natura dinamica. *Ma questa strategia si è rivelata corretta finché non sorgesse, come oggi, l'esigenza di avviare impegnativi piani di investimento per giungere, a regime, a una rete con caratteristiche del tutto nuove, passando dalla rete in rame alla futura rete ottica (FTTH) nell'accesso.*

Evidentemente, laddove come in Belgio e negli altri Paesi citati sopra, preesistevano reti per la diffusione della TV via cavo una piattaforma alternativa, si è avuta la nascita spontanea di un'abbondante concorrenza e ha portato a una più rapida penetrazione della banda larga e ultra larga. È quanto sta accadendo. Negli altri Paesi, dove l'ULL ha già da diverso tempo mostrato di non essere in grado di consentire da solo questo salto di qualità, dovrebbe essere compito della regolamentazione porre le basi affinché si crei l'auspicato circuito virtuoso della concorrenza dinamica, con strumenti adatti alla situazione nazionale e locale.

Che lo strumento ULL sia gravemente deficitario e, oltre un certo limite, persino causa di vero e proprio soffocamento degli investimenti è stato anche acclarato dagli studi condotti negli Stati Uniti. Nel 2009, ricordiamo, il Congresso degli Stati Uniti ha attivato la FCC (Federal Communications Commission) al fine di sviluppare l'ambizioso progetto "*Connecting America: The National Broadband Plan*".<sup>6</sup> Si tratta di un piano che, in larga misura anticipava il piano europeo della DAE, nel considerare molteplici aspetti: infrastrutturali, competitivi, di sviluppo della domanda e degli ambiti applicativi, oltre alla promozione della ricerca e sviluppo. Lanciando "*Connecting America*" l'amministrazione Obama si ripromise di portare la banda ultralarga (100 Mbit/s in download e 50 Mbit/s in upload) a 100 milioni di famiglie americane entro il 2020 e 1

---

<sup>4</sup> Si veda ad esempio: J. Bouckaert, et al. "Access regulation, competition, and broadband penetration: an international study," *Telecommunications Policy*, 34.11 (2010), pp. 661-671.

<sup>5</sup> M. Cave, "Encouraging infrastructure competition via the ladder of investment." *Telecommunications Policy* 30.3 (2006): 223-237.

<sup>6</sup> <http://www.broadband.gov/>

Gbit/s alle comunità locali per connettere scuole, ospedali ed edifici governativi. Nella fase preparatoria del piano, FCC decise di affidare al prestigioso Berkman Center dell'Università di Harvard uno studio<sup>7</sup> con il compito di identificare come si dovesse implementare questo grande progetto nazionale nel modo più efficace. Dopo avere esaminato l' unbundling, ritenuto dagli autori in un primo momento una tecnica di successo che aveva consentito agli europei di sviluppare la concorrenza e le infrastrutture, il Berkman Center decise di stralciare questo riferimento dalla versione finale, dopo avere esaminato molti altri studi e a seguito di discussioni pubbliche anche molto accese, in quanto all' unbundling non furono riconosciute queste virtù.

Nella particolare situazione italiana, la regolamentazione dovrebbe essere incentivante per Telecom Italia che possiede l'unica grande rete nazionale, capillarmente distribuita, e dovrebbe anche stimolare la concorrenza da parte degli OLO, alcuni dei quali appartengono a gruppi multinazionali anche molto solidi e, cionondimeno poco propensi a reinvestire in Italia i cospicui profitti realizzati. Quella dello stimolo della concorrenza non è stata, e tuttora non è, la politica regolamentare in Italia e da ciò discende una delle principali ragioni del ritardo e della divaricazione dei risultati con gli altri Paesi, non solo europei, che purtroppo continua ad aggravarsi.

## **2. Promuovere una regolamentazione virtuosa per la rete italiana**

Occorre pertanto chiedersi quali misure sarebbero oggi necessarie, nel quadro attuale così gravemente deteriorato, per rilanciare gli investimenti e la concorrenza e, aspetto niente affatto secondario, la ripresa dell'intero settore delle TLC, la protezione dei livelli occupazionali e l'assorbimento di professionalità giovani e competenti.

Occorre innanzi tutto riconoscere che esistono alcune aree metropolitane in cui la concorrenza sul broadband è già sostenuta (Milano, Roma, Napoli, Torino, Genova,...). Questo dovrebbe spingere l'Autorità di regolamentazione a introdurre quanto prima, come previsto dalle Direttive europee la segmentazione geografica dei mercati n. 4 e n. 5 (rispettivamente quello dell'accesso fisico e dell'accesso numerico).

È assolutamente indispensabile, sulla base delle recenti evoluzioni tecnologiche, promuovere l'uso della tecnologia VDSL2-Vectoring come primo passo per procedere rapidamente, quando la domanda crescerà, nell'avvio con gradualità soluzioni a prestazioni più elevate, quale FTTP ( *fibra fino al punto di distribuzione in prossimità degli edifici*) con il nuovo standard G.fast in via di definizione (2014) che consentirà la velocità up-down aggregata fino a 1 Gbit/s. Seguirà il progressivo sviluppo del FTTH, che potrebbe essere anticipato nelle aree del Paese a maggiore densità di popolazione, ad alto reddito e con presenza di attività industriali e commerciali.

Come avviene in molti Paesi europei, fra cui Gran Bretagna e Germania, è indispensabile promuovere la tecnica di *unbundling virtuale* (VULA) come rimedio pro-competitivo collocato nel

---

<sup>7</sup> Berkman Center, "Next Generation Connectivity: A review of broadband Internet transitions and policy from around the world", February 15, 2010.

Mercato n. 4, quindi adatto a surrogare l'ULL sia su reti VDSL2-Vectoring che su reti FTTP e FTTH. Occorre, al contempo, rimuovere l'obbligo di SLU (*Sub Loop Unbundling*) che rende difficile, per non dire impossibile, l'attuazione del Vectoring agli armadi di distribuzione, tecnica che (stante, in Italia, la distanza dei cabinet dalle abitazioni minore in media di 200 m nelle grandi città) consente di fornire da subito velocità di 100 Mbit/s o addirittura maggiori, purché il controllo delle linee sia centralizzato e sotto il controllo di un solo operatore (altrimenti ragioni tecniche ben note spiegano che il beneficio può risultare totalmente perso).<sup>8</sup>

Un discorso a parte deve essere dedicato al problema dei *canoni all'ingrosso regolamentati* da Agcom. Infatti, riguardo ai canoni di unbundling e bitstream, specialmente in Italia vale con forza quanto la Commissione europea da tempo va raccomandando alle Autorità di regolamentazione.

*È stato, infatti, largamente provato da numerosi studi<sup>9,10</sup> che l'abbassamento delle tariffe all'ingrosso non produce benefici nel medio-lungo termine, mentre scoraggia gli investimenti in infrastrutture. Non soltanto l'operatore storico non ha le risorse necessarie per investire, ma anche gli operatori alternativi non sono incoraggiati a realizzare infrastrutture proprie, trovando il servizio di accesso dell'operatore storico a buon mercato e, in aggiunta a questo, non stimolano neppure la clientela finale a interessarsi a prodotti più raffinati. Il sistema finanziario internazionale, nel notare che le reti di telecomunicazione tendono a deprezzarsi, sono a loro volta spinti a investire in altri settori, dirottando ingenti risorse fuori dalle telecomunicazioni.*

Infatti, durante la transizione le reti di accesso esistenti e quelle di nuova generazione competeranno sulla medesima clientela (anche volendo trascurare l'analogo effetto da parte delle reti radio LTE). Questo ha implicazioni importanti sul business case della fibra:

- un insufficiente livello dei prezzi sul rame riduce gli incentivi dei consumatori a passare dal rame alla NGA; una particolare attenzione dovrebbe quindi essere assegnata ai segnali di potenziale migrazione, o di resistenza, dei clienti durante la transizione;
- stante il fatto che il modello di migrazione sarà prevedibilmente di tipo "overlay", con rame e fibra che coesistono su tempi lunghi (non meno di 8-10 anni), deve essere consentita una ragionevole prospettiva di recupero dei costi del funzionamento in parallelo della rete rame e delle reti NGA per sostenere gli investimenti nelle reti di nuova generazione;
- un prezzo del rame troppo basso renderà meno probabile che i clienti migrino volontariamente verso prodotti più costosi e/o avrebbe l'effetto di una riduzione dei prezzi al dettaglio NGA, minando in tal modo il business case per le reti di nuova generazione;

---

<sup>8</sup> M. Guenach, et al. "Vectoring in DSL systems: Practices and Challenges." *Global Telecommunications Conference (GLOBECOM 2011), 2011 IEEE*. IEEE, 2011.

<sup>9</sup> B. Williamson, et al. "Costing methodology and the transition to next generation access," Plum Consulting (a report for ETNO), March 2011.

<sup>10</sup> Haydock J., et alii, "Costing methodologies and incentives to invest in fibre," Charles River Associates (a report for the European Commission, DG Information Society and Media), July 2012.



- un insufficiente e decrescente prezzo del rame può segnalare ai potenziali investitori che, una volta che i prezzi della fibra saranno più bassi, il canone della fibra potrebbe anche essere abbassato, e questo potrebbe scoraggiare gli investimenti in reti di nuova generazione;
- in tutti i casi di condivisione dell'infrastruttura in rame con quella NGA (ad esempio, cavidotti, colocazione degli apparati,...) occorre che la condivisione dei costi fra le due infrastrutture tenga conto dell'effettiva profittabilità relativa della rete – rame o fibra – e che quindi dovrebbe ribaltarsi sulla rete in fibra solo gradualmente, via via che aumenta la domanda della clientela di migrare. Nella fase iniziale dell'investimento il costo dell'infrastruttura civile condivisa dovrebbe quindi gravare quasi totalmente sulla rete in rame, mentre i canoni relativi ai nuovi investimenti mirati alle reti in fibra non dovrebbero in alcun caso essere orientati al costo.

### **3. Situazione competitiva nel broadband e nell'ultra broadband: il ruolo frenante dell'Agcom**

Stante la situazione generale europea e italiana di cui abbiamo prima trattato e i provvedimenti che urgentemente dovrebbero essere assunti per promuovere lo sviluppo della rete di nuova generazione e per dare impulso a un settore, quello delle TLC, che soffre di una grave e pluriennale crisi, occorre ora chiedersi se i provvedimenti assunti da Agcom nel corso degli anni possano considerarsi in linea con questi obiettivi e, in specifico, se favoriscano la crescita economica e alla concorrenza.

Non v'è alcun dubbio che la politica regolatoria dell'Agcom negli ultimi cinque anni (2008-2013) si sia purtroppo rivelata spesso inadatta a promuovere concorrenza e investimenti nelle reti di accesso di nuova generazione, NGAN: abbiamo osservato un vero e proprio freno allo sviluppo e alla crescita del Paese. L'incapacità di riconoscere che, grazie all'uso "parassitario" che gli OLO stavano facendo dell'ULL, di cui si è detto sopra, le loro quote di mercato crescevano sensibilmente in determinate aree del Paese, lasciando a Telecom, in virtù dell'obbligo non eludibile di fornire il servizio universale, la copertura di aree meno profittevoli e più costose. È questa, a nostro avviso, una delle cause della stasi che l'Italia soffre nello sviluppo delle nuove reti. Impossibilitata, anche dalla regolamentazione strettamente orientata ai costi, a generare la necessaria cassa per gli investimenti, e disincentivata dagli obblighi a rendere disponibili al costo le infrastrutture agli OLO, Telecom non trae le motivazioni sufficienti a impegnarsi in nuovi investimenti infrastrutturali, per loro natura costosi e soprattutto rischiosi.

D'altra parte, fin dal mese di giugno 2009 era la stessa Autorità a riconoscere l'esistenza di contesti in cui le condizioni competitive si differenziavano dal resto del territorio nazionale, pur non ritenendo che vi fossero elementi ancora sufficienti a giustificare la segmentazione geografica dei mercati a larga banda, enucleando le grandi aree metropolitane più competitive (all'epoca di certo Milano). Inoltre, mentre rilevava che le differenze fra le aree in termini di quadro concorrenziale nel 2008 non apparivano ancora tali da giustificare una ripartizione geografica di questi mercati, o di quelli a essi verticalmente collegati, la stessa Autorità non riteneva altresì di potere *«escludere che in prospettiva – sulla base di un eventuale aggiornamento di tali dati, tenendo in considerazione gli sviluppi del mercato degli accessi a larga banda legati all'ingresso*

Allegato "E" – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

*di nuovi importanti operatori ed all'evoluzione verso la c.d. ultrabroadband, nonché di eventuali ulteriori indicatori – sia possibile individuare partizioni del territorio di dimensione inferiore che evidenzino discontinuità concorrenziali più marcate.»* (Delibera AGCOM n. 314/09/CONS, punto 111, pag. 47).

Tuttavia il biennio 2009-2010 ha cominciato a fornire segnali inequivocabili di maggiore dinamismo per il mercato della rete fissa *broadband* e *ultrabroadband*, sempre con riferimento ai più grandi centri urbani del Paese, con l'annuncio di iniziative da parte, oltre che della stessa Telecom Italia, anche dei suoi principali concorrenti con l'annuncio di un piano congiunto detto "*Fibra per l'Italia*", invitando a prendervi parte sia la Cassa Depositi e Prestiti che la stessa Telecom Italia, ma anche manifestando l'interesse a progredire con propri piani infrastrutturali, anche in assenza dell'adesione di Telecom. Il progetto *Fibra per l'Italia*, lanciato congiuntamente da Fastweb, Vodafone e Wind, per realizzare un'infrastruttura ottica FTTH punto-punto nelle quindici principali aree metropolitane del Paese mirava a diffondere in pochi anni la fibra ottica raggiungendo 20 milioni di persone entro il 2015. Il 14 giugno 2010 i tre Amministratori delegati degli operatori proponenti si recavano a Bruxelles a illustrare il progetto al Commissario Kroes. Al contempo l'iniziativa era stata avviata operativamente come progetto pilota, inaugurando a luglio 2010 una centrale sviluppata ad hoc a Roma nel quartiere residenziale di Collina Fleming ove gli operatori hanno cercato di servire 7mila famiglie.

Questo clima, potenzialmente incoraggiante, se ben gestito, come sappiamo vide una causa di disincentivo nel Tavolo avviato dall'allora Vice Ministro Romani che ingabbiò gli operatori di mercato in una lunga e inefficace trattativa per una "*Società Unica della Rete*" che si protrasse senza produrre alcun risultato dalla primavera del 2010 all'autunno del 2011. Ben presto, il progetto di Collina Fleming si arenò a causa dei suoi costi assai elevati dovuti all'errata scelta tecnologica, dei gravi errori di pianificazione commerciale e della scarsa motivazione degli OLO che, più che avviare un serio progetto industriale, intendevano in realtà frenare Telecom Italia (che aveva approvato un proprio parallelo piano FTTH punto-multipunto), anche attraverso il coinvolgimento della politica sulla propria ipotesi impraticabile di "*Rete Unica*" a governance condivisa.

Nel frattempo Agcom, che non riusciva a cogliere i segnali di accresciuta concorrenza e nonostante la continua crescita di quote di mercato OLO nei mercati BB e UBB, mise a punto, in circa 16 mesi, una Regolamentazione, attraverso la Delibera 1/12/CONS dell'11 gennaio 2012 che, ci è forse la più conservativa e disincentivante d'Europa. A partire dai primi segnali di attenzione alla rete di nuova generazione del giugno 2009, si pervenne così a gennaio 2012, dopo oltre due anni e mezzo, a una normativa che ci è apparsa affossare definitivamente ogni speranza del Paese di dotarsi, in un arco di tempo ragionevole, di una rete d'accesso moderna, ponendo così l'Italia agli ultimi posti in Europa e mettendo a serio rischio la possibilità di rispettare gli obiettivi dell'Agenda Digitale Europea.

La delibera del gennaio 2012 carica Telecom Italia in pratica di tutti i possibili oneri regolatori, i cosiddetti "*rimedi*", che per Telecom includono fra gli altri: *l'accesso ai cavidotti* sia in rete primaria che in rete secondaria; *l'accesso alla fibra spenta*, sia in primaria che in secondaria, l'obbligo di *sub-loop unbundling* (accesso agli armadi di strada) con canone orientato al costo;

Allegato "E" – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

l'obbligo di *unbundling* in centrale per architetture ottiche punto-punto; il servizio detto *end – to – end*, che non è stato prescritto da nessuna Autorità di Regolamentazione dei Paesi europei e che impone di realizzare *la rete di cavidotti* per conto dell'OLO richiedente (in aree dove l'operatore incumbent non abbia programmato piani propri); l'obbligo a fornire accesso di tipo *VULA*, ossia di *unbundling virtuale* in centrale e quello di *bitstream*, tutto a canoni orientati rigorosamente al costo.

Nessun Paese europeo impone un gravame di oneri di così grande rilievo. Nessun operatore privato al mondo, riteniamo, sarebbe disposto a investire a queste condizioni, come abbiamo già rimarcato, su un business - quello della fibra ottica - che presenta, specie nella presente congiuntura, rischi sensibili di non ritorno economico anche nel lungo termine.

Per ricavare, se fosse necessario, una nuova conferma di quanto questo quadro sia oneroso per Telecom, basta esaminare proprio la recente Relazione annuale dell'Autorità che riporta due specchietti riassuntivi (v. Tabelle 1.7 e 1.8) che tentano di mostrare che il livello d'imposizione regolatoria in Italia sarebbe pari a quello della Germania (sia pure al massimo livello in Europa). Non ci sembra che sia così. Un'analisi di dettaglio che confronta la condizione dei due Paesi mette in luce inequivocabilmente che l'Italia, senza bisogno di nuove norme disincentivanti degli investimenti quali quelle recentissime e su cui torneremo più avanti, è già oggi di gran lunga il Paese europeo con il più alto carico regolatorio sulla rete d'accesso. La tabella riassuntiva riportata di seguito (Tabella 1) conferma in particolare questa affermazione e la gravità dell'impatto regolatorio che insiste oggi su Telecom, ben superiore a quello imposto dal Regolatore tedesco BNetzA a Deutsche Telekom.



Allegato "E" – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

<b>Rimedi M4 e M5</b>	<b>Germania</b>	<b>Italia</b>	<b>Relazione AGCOM 30.4.2013)</b>	<b>annuale (rif.)</b>
Accesso ai cavidotti	Sì, solo in rete primaria	Sì, in rete primaria e secondaria	Sì (entrambi i Paesi)	
Accesso alla fibra spenta	Sì, solo in rete primaria e se non disponibile accesso ai cavidotti	Sì, in rete primaria e secondaria	Sì (entrambi)	
ULL in centrale (rame)	Sì (canone 10,19 €/mese, aumento in marzo 2013)	Sì (canone 9,28 €/mese, deliberata riduzione a 8,68 €/mese per il 2013)	Sì (entrambi)	
Sub Unbundling Loop	Sì (6,79 €/mese)	Sì (6,19 €/m, deliberata riduz. a 5,79 €/m, in pendenza di valutazione costi di rete)	Sì (entrambi, in revisione)	
SLU (edificio)	Sì	Sì	N. D.	
ULL in centrale (fibra)	Sì con FTTH punto-punto, WDM punto-multipunto (canoni non orientati al costo)	Sì con FTTH punto-punto (canoni orientati al costo)	Sì (WDM)	
Servizio "End-to-End"	No	Sì, da rivalutare quando disponibile WDM (canoni orientati al costo)	N. D.	
Bitstream	Sì (canoni non orientati al costo)	Sì, anche VULA posto nel M5 (canoni non orientati al costo)	Sì (VULA)	
VULA "virtuale") (ULL	No, proposto in caso di FTTC con Vectoring-VDSL2 con eliminazione dell'obbligo di SLU	Sì (canoni orientati al costo)	In Italia nel M5 (rimedio attivo)	



Allegato “E” – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

---

Nota: N. D. = Dato non riportato in Tabella n. 1.7 (pag. 42) e Tabella n. 1.8 (pag. 43) della Relazione Annuale AGCom del luglio 2013

---

**Tabella 1: Confronto fra i rimedi regolatori in rete d'accesso in Germania (BNetzA) e in Italia (AGCom) nel Mercato 4 (passivi) e nel Mercato 5 (attivi).**

Nella Relazione annuale 2013 la stessa Autorità indica che a dicembre 2012 il mercato della larga banda su rete fissa vede Telecom Italia detentrica del 64,6 per cento degli accessi ma solo del 41,1 per cento nei "principali Comuni" (v. Tabella 2.19). Pur non precisando a quali comuni si riferisca la Relazione, trattandosi di valore medio, non è certo un azzardo ipotizzare che nelle più grandi aree metropolitane (almeno a Milano, Roma, Napoli, Torino, Genova) la quota di clienti BB (*Broad Band*) e UBB (*Ultra Broad Band*) di Telecom si aggiri su valori intorno al 30 per cento o meno. In tali aree dunque gli OLO hanno già acquisito una quota di clientela - che per il tipo di demografia interessata rappresenta quella con un più alto livello potenziale di spesa - pari a due famiglie su tre.

Come la stessa Autorità rileva, «*i risultati degli operatori concorrenti sono legati a percorsi strategici focalizzati al rafforzamento della rispettiva proposta commerciale nelle grandi aree urbane*» (Relazione annuale 2013, pag. 113). Si tratta dunque di uno scenario molto sbilanciato a favore degli OLO che possono scegliere in piena libertà in quali aree concentrare i propri impegni commerciali mentre Telecom mantiene l'obbligo di copertura nazionale, indipendentemente dalla profittabilità delle proprie installazioni.

Lungi dal voler riconoscere questo sbilancio regolamentare in favore degli OLO, l'Autorità solo pochi giorni fa, l'11 luglio 2013, ha approvato due nuove delibere, la prima sui canoni dell'unbundling e l'altra sui canoni bitstream, in cui riduce tutte le tariffe wholesale di Telecom Italia, andando fra l'altro palesemente contro le indicazioni di stabilità per i prezzi della stessa Commissione europea.

Il giorno successivo alla pubblicazione del comunicato stampa dell'Agcom si è verificato purtroppo già un primo effetto della delibera: la decisione annunciata è stata, infatti, quasi certamente la causa della riduzione del 4,73% della quotazione in borsa del titolo, rendendo quindi ancor più improbabile e lontano un recupero significativo del valore delle azioni.

In più queste ultime delibere sembrano essere in netto contrasto con le indicazioni recenti di Neelie Kroes (Vice-Presidente della Commissione Europea per l'Agenda digitale) e soprattutto con quelle della raccomandazione in corso di approvazione dal Parlamento europeo, mirata a rendere stabile il quadro regolamentare attuale e a non penalizzare gli operatori delle reti esistenti, riconoscendo ai grandi operatori privati il ruolo centrale negli investimenti per la realizzazione delle nuove reti a larga banda in Europa.

*È verosimile quindi ritenere che lo scenario delineato dall'Agcom in questi ultimi anni possa causare in Italia una riduzione (fino al blocco) degli investimenti, in particolare di quelli mirati alla realizzazione della nuova rete a banda larga e ultralarga con impatti negativi e non marginali sia sullo sviluppo economico del Paese (come del resto messo in luce dalla Banca Centrale Europea che lega il 10% di penetrazione della banda larga a un incremento del PIL superiore all'1%) sia in termini di attività affidata all'indotto - imprese di rete e società manifatturiere - che attendono l'avvio della realizzazione della nuova rete per far riprendere il lavoro a propri dipendenti ora in cassa integrazione.*

#### **4. Recenti provvedimenti dell'Agcom e potenziali effetti dannosi sullo sviluppo delle infrastrutture digitali**

I recenti provvedimenti dell'Agcom in materia di costi dei prodotti wholesale, nei Mercati regolati n.4 e n.5, sono piuttosto noti, in quanto oggetto di numerosi interventi sulla stampa di settore. Le due delibere su unbundling<sup>11</sup> e bitstream,<sup>12</sup> approvate dal Consiglio dell'Autorità l'11 luglio 2013 sono ora all'attenzione della Commissione europea che dovrà pronunciarsi entro il 12 agosto p.v.

Può convenire ripercorrere i passi che hanno condotto a queste delibere molto controverse. Come è noto l'Autorità è tenuta a svolgere analisi di mercato triennali, in ossequio alla norma contenuta nel Codice delle Comunicazioni (.....). I termini per la nuova analisi dei Mercati dell'accesso n. 4 e n.5 sono scaduti (il precedente periodo copriva il triennio 2010-2012). Per l'unbundling su rete in rame, con delibera n. 578/10/CONS l'Autorità aveva modificato il metodo di calcolo dei canoni, adeguandosi alle prescrizioni della Commissione europea che richiede di adottare, quale strumento regolatorio preferito, il metodo BU-LRIC. Sulla base di questo metodo di calcolo sono state fissate per l'unbundling le tariffe del triennio trascorso.

A seguito di un rilievo formulato dalla Commissione<sup>13</sup> nella fase di notifica della Delibera, Agcom – dopo avere eseguito ulteriori approfondimenti – ha pubblicato la versione definitiva della delibera in questione. Nell'occasione Agcom ha chiarito che *“durante la fase di costruzione del modello [...] aveva già condotto alcune verifiche volte ad accertare che la stima dei costi di manutenzione e commerciali fosse, ceteris paribus, in linea con quelle provenienti da modelli simili. In ogni modo [...] ha operato un ulteriore confronto tra la propria metodologia e le metodologie applicate in due modelli di pubblico dominio”* di due operatori nordici. Le correzioni attuate riguardavano i costi di manutenzione e alla fine si fissò definitivamente il canone di unbundling per il 2012 a 9,28 €/mese (– 0,20 €/mese rispetto al modello originale), mentre il valore ricalcolato per l'anno 2011 risultò di 9,02 €/mese, e quello del 2010 si confermò al valore pari a 8,70 €/mese.

È poi nota la successiva contestazione degli OLO che portò il Governo Monti prima e il Parlamento, nella precedente legislatura, poi a una norma che, secondo il giudizio della Commissione, violava le prerogative dell'Agcom, per disaggregare il costo della manutenzione da quelli delle altre voci dell'unbundling, con il risultato che l'Italia tuttora è sottoposta a procedura di infrazione.

---

<sup>11</sup> Delibera n. .../13/CONS, “Modifiche alla delibera n. 476/12/CONS e approvazione delle condizioni economiche e tecniche dell'offerta di riferimento di Telecom Italia per l'anno 2013 relativa ai servizi di accesso disaggregato all'ingrosso alle reti e sottoreti metalliche e ai servizi di co-locazione (mercato 4)”, 11 luglio, 2013.

<sup>12</sup> Delibera n. .../13/CONS, “Approvazione delle condizioni economiche e tecniche dell'offerta di riferimento di Telecom Italia per l'anno 2013 relativa ai servizi *bitstream* su rete in rame (mercato 5)”, 11 luglio, 2013.

<sup>13</sup> Commissione Europea, lettera indirizzata al Presidente Calabrò, C(2010)7438, SG-Grefe (2010) D/16578, Bruxelles, 21/10/2010. Oggetto: Decisione della Commissione relativa al caso IT/2010/1133: misure correttive relative ai mercati dell'accesso fisso al dettaglio, dell'accesso fisico all'ingrosso alle infrastrutture di rete e dell'accesso a banda larga all'ingrosso. Articolo 7, paragrafo 3, della direttiva 2002/21/CE: osservazioni.

Allegato "E" – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

La precedente consiliatura Agcom non ritenne di avviare l'analisi dei mercati n.4 e n.5, a cui Agcom ha dato avvio soltanto il 4 settembre 2012 (delibera n. 390/12/CONS).

Non si può non ricordare, però, che proprio l'attuale Consiglio nell'ottobre 2012 pubblicava una delibera in cui, riconfermando temporaneamente i prezzi wholesale, specificava che «*[n]elle more della conclusione del procedimento istruttorio di analisi di mercato, si ravvisa la necessità di adottare una soluzione transitoria per il 2013, al fine di evitare ripetute variazioni delle condizioni economiche dei servizi in questione in un breve arco temporale e di salvaguardare la stabilità economica del mercato*». Infatti, la stessa delibera chiariva che «*il regime tariffario da applicare [...] per gli anni successivi al 2012 sarà stabilito dall'Autorità agli esiti del procedimento di analisi dei mercati dell'accesso alla rete fissa, recentemente avviato [...]*».

Dopo pochi mesi, ossia nello scorso mese di luglio, come sappiamo, Agcom si corregge e varia i prezzi dell'anno in corso, senza che l'analisi di mercato sia completata e mentre si sviluppano eventi per nulla irrilevanti:

- la Commissione europea si appresta a rendere disponibili, a settembre 2013, regole che dovrebbero favorire gli investimenti sulle nuove reti ultra broadband, dopo avere chiarito che considera la stabilità dei prezzi ULL un pre-requisito importante;
- la stessa Commissione raccomanda alle Autorità nazionali di adottare un tocco regolatorio leggero (ipotizzando, persino, di suggerire di rallentare la frequenza delle analisi di mercato) su questa materia così importante per il conseguimento degli obiettivi dell'Agenda Digitale europea;
- Telecom Italia avvia un percorso che dovrebbe portare alla separazione societaria della rete d'accesso e all'introduzione della "Equivalence of Input" e, pertanto, notifica formalmente ad Agcom il relativo progetto ai sensi dell'art. 50 ter del Codice delle comunicazioni (ex art. 13 b della Direttiva "Accesso").

Alla riduzione, difficilmente giustificabile, del canone unbundling per il 2013 (con effetto retroattivo di ben sette mesi) da 9,28 €/mese, a 8,68 €/mese si affianca una vera "sventagliata" di ribassi, fra cui quello del canone SLU portato da 6,19 €/m, a 5,79 €/m (sia pure in pendenza di valutazione dei costi di rete). Questo canone, che dovrebbe essere fissato per incoraggiare l'adozione del VULA da parte degli OLO, va invece in senso del tutto contrario.

Vale la pena di ricordare, e forse non è superfluo farlo, che in termini d'interesse generale la debolezza intrinseca delle deliberazioni recentemente assunte consiste nella scarsa aderenza al concetto (vero e proprio pilastro dell'europesismo) di mercato unico e dell'esigenza della convergenza dei Paesi verso questo obiettivo, con le Autorità di regolamentazione tenute a contribuirvi (Direttiva Quadro, Art.7, comma 2): ma le delibere in questione, nel ridurre tutti i canoni in modo assai cospicuo, in tal senso "è divergente" e, solo per questo motivo, se anche non ve ne fossero altri, dovrebbe essere censurata.

Nel complesso si tratta di un comportamento ondivago difficilmente giustificabile di un'Autorità che dovrebbe esaminare con particolare attenzione gli impatti dei suoi provvedimenti sul mercato.

Prima di concludere, tuttavia vale la pena di tornare su un aspetto, passato un po' troppo in sordina nelle discussioni dei giorni scorsi ma che, viceversa, è centrale sui tre obiettivi fondamentali della promozione di concorrenza, investimenti, innovazione, oltre che allo sviluppo del mercato unico europeo. Si tratta del nuovo rimedio regolamentare di natura tecnica previsto con una pesante e complicata norma, inserita nella delibera sui canoni unbundling, relativa all'accesso agli armadi di distribuzione (ossia i "cabinet") di Telecom Italia. La normativa prevede che Telecom debba operare in ossequio al cosiddetto meccanismo dell'annuncio, giustificato in relazione alla condivisione dei costi degli scavi per promuovere concorrenza e investimenti, non certo giustificabile per la modifica o la realizzazione in comune di cabinet di strada, impropriamente definiti ora dall'autorità "bottleneck". Questa modifica tecnica dell'assetto regolatorio si innesta su un impianto, come già visto assai gravoso (Delibera 1/12/CONS): la nuova norma, disincentivante degli investimenti di Telecom Italia, non giova neppure al sistema degli OLO, ma potrà solo porre un ulteriore freno allo sviluppo delle NGN in Italia.

## **5. Aspetti Antitrust su presunte condotte anticompetitive di Telecom**

Se, come visto sopra, la politica regolamentare abbracciata da Agcom dal 2008 a oggi, e in modo particolare dall'inizio del 2012, non può che raffreddare ogni intenzione di investire nelle infrastrutture digitali in Italia, merita qualche considerazione anche una recente decisione dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato che contribuisce a disincentivare Telecom Italia, avendo ritenuto, ma erroneamente, di identificare comportamenti anticompetitivi del tutto inesistenti.

L'attuale assetto di Telecom Italia è stato realizzato nel 2008, prima con la costituzione della divisione Open Access, funzionalmente separata dalle restanti strutture aziendali, decisa come struttura che opera in autonomia da Telecom Italia, poi formalizzata con l'assunzione di una serie di *Impegni volontari* che sono stati approvati, rendendoli obbligatori, da Agcom che li ha inseriti nella delibera n. 718/08/CONS dell'11 dicembre 2008.

Gli Impegni, ricordiamo, stabiliscono nuovi processi aziendali, nelle relazioni fra Open Access e la divisione retail di TI da una parte e gli Operatori alternativi dall'altra, che rispondono al criterio regolamentare dell'*Equivalence of Outputs* in base al quale, pur con procedure informatiche non necessariamente coincidenti, Open Access è tenuta a fornire agli OLO un servizio qualitativamente non inferiore a quello offerto alla Divisione retail di Telecom.

L'intendimento perseguito dall'azienda era chiaro: migliorare sia la sostanza che la percezione del servizio all'ingrosso fornito ai propri competitor, anche per ridurre le cause di contenzioso. Nei fatti, sulla base di nostre conoscenze sull'effettiva implementazione dei processi attuati, la qualità del servizio comparativamente offerto è stata in genere migliore verso le richieste degli OLO. Tuttavia ciò non ha ridotto l'entità delle rimostranze e delle contestazioni, spesso di mera natura opportunistica e prevalentemente infondate, al netto delle sempre possibili, ma limitatissime, disfunzioni operative e difficoltà tecniche sempre possibili nella gestione di processi intrinsecamente così complessi e delicati.



Allegato "E" – Audizione ASATI presso IX Commissione Trasporti, poste e telecomunicazioni – 06/08/2014

E veniamo ora al recente provvedimento Antitrust che ha, a nostro parere, ingiustamente censurato il comportamento di Telecom. Infatti, esaminando la recente decisione A428 dell'Agcm che ha comminato a Telecom Italia una pesante sanzione e rispetto alla quale Telecom ha già opposto ricorso all'Autorità giudiziaria competente, non è forse superfluo osservare che l'analisi dell'Autorità non mette in dubbio la veridicità e la fondatezza dei rifiuti (i cosiddetti "KO cliente" e "KO rete") opposti da Open Access nelle "lavorazioni" delle richieste degli OLO; ma si sofferma piuttosto sull'asserita farraginosità dei processi attuati, che potrebbe aver comportato per gli OLO un aumento dei costi di acquisizione dei clienti e, solo in taluni casi - quindi non sistematicamente né tanto meno dolosamente - secondo un fenomeno che l'AGCM non specifica né quantifica, potrebbe aver indotto il cliente a rinunciare alla richiesta di cambio operatore. Come si può osservare, in base a considerazioni ove la soggettività di giudizio può assumere un ruolo prevalente e, quindi, decisivo.

L'AGCM, in altri termini, non pone in dubbio la correttezza di comportamento di Telecom e neppure contesta le sottostanti cause ostative riscontrate, affermando in modo generico che solo in taluni casi, non specificamente individuati, Telecom potrebbe aver adottato comportamenti opportunistici.

Noi siamo convinti che a un esame approfondito dei rilievi mossi dall'Autorità Antitrust a Telecom, questi non potranno che cadere. Rimane il grave danno di immagine per la Società che, viceversa, almeno dal 2008 ha sempre collaborato sul territorio con gli OLO, facilitando le richieste di attivazione e di migrazione della clientela, anche mettendo in campo nuovi strumenti (si veda ad esempio la pratica di affidare le operazioni on field a imprese di rete concordate con gli OLO) rispetto a quelli strettamente richiesti dalla normativa fissata da Agcom e concordata con tutto il sistema degli operatori in tavoli tecnici che hanno delineato con precisione le procedure da impiegare.



## Curriculum di Franco Lombardi



Franco Lombardi, ingegnere, è Presidente di ASATI, l'associazione degli azionisti di Telecom Italia. Ha ricoperto importanti incarichi di responsabilità in SIP prima e Telecom Italia successivamente.

Da Presidente ASATI ha fortemente stimolato ed incentivato le politiche di partecipazione dei dipendenti all'azionariato dell'azienda e riportato l'attenzione di azienda, media ed istituzioni sui diritti e la tutela dei piccolo azionisti.

- ✚ 1972 si laurea in Ingegneria Elettronica con 110 e lode
  - ✚ 1972-73 presta il servizio militare come ufficiale in Aeronautica Militare presso a Scuola di Guerra Aerea di Firenze
  - ✚ 1973-74 è ricercatore presso la Fondazione Ugo Bordoni di Roma dove si occupa della ricerca sui sistemi di trasmissione su fibra ottica
  - ✚ 1975 viene inizia a lavorare in SIP dove si occupa di ponti radio numerici e fibre ottiche
  - ✚ 1978 in SIP è responsabile delle specifiche e normative dei cavi plastici in rame e fibre ottiche avviando presso lo Cselit, il centro di ricerca e sviluppo della SIP, le prime sperimentazioni nel campo delle fibre ottiche.
  - ✚ nel 1980 è responsabile dei sistemi avanzati in fibra ottica. Dal 1980 al 1990 ha fatto parte dei principali organismi nazionali e internazionali (ECOC) come uno dei principali esperti italiani dei sistemi di Trasmissione su fibre ottiche;
  - ✚ nel 1985 lascia la SIP e passa all'IRI dove nell'ambito della Pianificazione e Controllo di gestione si occupa dei piani di sviluppo delle controllate STET del settore con il grado di Vice Direttore;
  - ✚ nel 1987 rientra in SIP come dirigente nell'ambito della Direzione Generale e ricopre il ruolo di responsabile della rete a lunga distanza nell'ambito delle Reti Pubbliche Nazionali;
  - ✚ dal 1990 da responsabile degli impianti della rete a lunga distanza, sovrintende anche gli impianti di trasmissione, le centrali, le trasmissioni dati e le trasmissioni satellitari;
  - ✚ dal 1993-94 ha partecipato al coordinamento del gruppo di lavoro del Progetto Socrate, primo tentativo di ammodernamento del paese con una rete in fibra-ottica.
  - ✚ nel 1995 è nominato Direttore della Rete Centro 2 (Lazio, Sardegna, Abruzzo, Molise e l'Umbria sud).
- **il 30 aprile del 1998 con atto autentificato dal notaio Garroni di Roma fonda l'Associazione dei piccoli Azionisti di Telecom Italia (ASATI) insieme ad altri 79 soci fondatori tra cui quadri e dirigenti (molti dei quali ancora oggi in servizio) a seguito di discussioni e consigli dell'allora Direttore Generale del Tesoro, Mario Draghi, a cui lo legava una particolare amicizia nata in età giovanile nei campi da gioco e campionati regionali di pallacanestro.**
- **Asati partecipò con 1.800 deleghe dei dipendenti all'assemblea azionisti che vide purtoppo vincere l'OPA di Colannino con oltre il 50%.**
- ✚ nel 1999 torna in Direzione Generale (ormai Telecom Italia) come responsabile dell'Ingegneria e delle Architetture di Rete
  - ✚ nel 2001 lascia Telecom Italia forzatamente a seguito delle ristrutturazioni dovute all'OPA di Colannino e dell'avvento della nuova gestione Tronchetti Provera.

Dal 2001 ha svolto il ruolo di consulente presso alcune importanti società nazionali e internazionali su tematiche legate alle infrastrutture tecnologiche e di rete e all'innovazione tecnologica



Dal 2007, in qualità di Presidente dell'Associazione ASATI ha rilanciato il ruolo dell'Associazione quale stimolo critico e costruttivo verso il management di Telecom Italia, avviando con largo anticipo la discussione intorno alla necessità di rilanciare Telecom Italia e con essa lo sviluppo digitale del Sistema Paese, passando attraverso un iter di separazione societaria della rete di accesso.

Inoltre ha evidenziato come le gestioni di Telecom Italia, a partire dalla famosa Opa di Colaninno fino alla gestione Tronchetti, non avessero, in un poco più di un decennio, messo in ginocchio Telecom Italia ed ipotecato lo sviluppo del Paese. Una presa di posizione che è stata legittimata e consacrata dall'Assemblea Azionisti dell'ottobre 2013 dove sotto la guida del Presidente i piccoli Azionisti hanno elencato Danni e conseguenze di quella gestione. Unica voce di dissenso e denuncia in una assemblea fortemente segnata dal profondo conflitto di interessi degli attuali azionisti di maggioranza di Telecom Italia.

Per il suo ruolo di Presidente della più importanti ed attiva associazione di piccoli azionisti (circa 4.300 iscritti ed una rappresentanza in assemblea di circa 1% del capital di Telecom Italia), registrata presso la Consob, Franco Lombardi ha costanti rapporti istituzionali con la Consob, con Società di Gestione del Risparmio, la SEC Americana e la AGCOM.

Ing. Franco Lombardi

[frlombardi@virgilio.it](mailto:frlombardi@virgilio.it)

cell. +39 335 6066603