



Fondi italiani  
per le infrastrutture

SGR

---

# **STRATEGIE E AZIONI PER L'AGENDA DIGITALE ITALIANA**

**Agenda Digitale: Action!**

*Capri, 7 ottobre 2011*

---

Premessa	<i>pag. 2</i>
1. Broadband in Italia e nel Mondo	<i>pag. 4</i>
<i>Diffusione collegamenti Broad Band (BB)</i>	<i>pag. 5</i>
<i>La Banda Ultralarga (UBB)</i>	<i>pag. 6</i>
<i>FTTH – Fiber To The Home</i>	<i>pag. 11</i>
<i>FTTH nei maggiori Paesi europei</i>	<i>pag. 12</i>
<i>La via italiana allo sviluppo FTTH</i>	<i>pag. 14</i>
<i>La regolamentazione in Italia</i>	<i>pag. 16</i>
<i>La regolamentazione in Italia – I passi del Governo</i>	<i>pag. 17</i>
<i>Il ruolo del Governo e delle Istituzioni</i>	<i>pag. 18</i>
§ F2i e le sue attività nel settore TLC	<i>pag. 19</i>
<i>Metroweb – Il presente</i>	<i>pag. 22</i>
<i>Metroweb – Il futuro</i>	<i>pag. 26</i>
§ Conclusioni	<i>pag. 32</i>

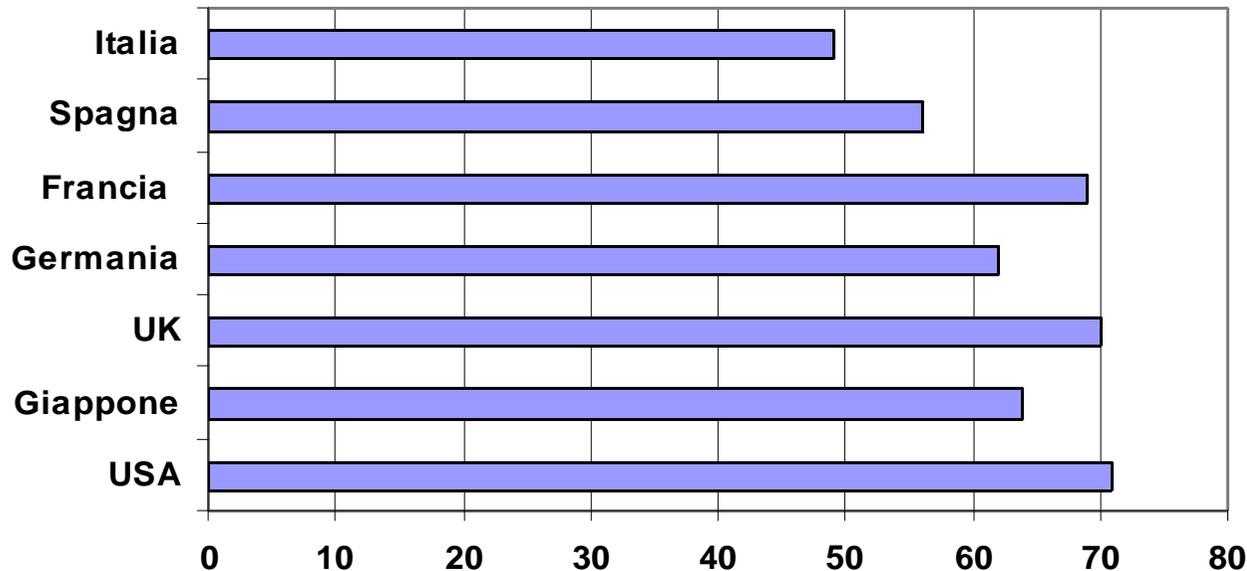
- *Un ringraziamento a **Between**, società che, da quasi 15 anni, sta portando avanti, con coerenza e forza, il tema dello sviluppo tecnologico dell'Italia, monitorandolo attivamente (anche grazie al suo “Osservatorio sullo sviluppo della banda Larga in Italia”, lanciato già nel 2002).*
- *È molto centrato il tema proposto per il Convegno di quest'anno, e, cioè, fare il punto sullo stato di avanzamento della cd. “Agenda Digitale” e stimolare il nostro Paese ad agire.*
- *Questo tema, in Italia, da un po' di tempo, è caratterizzato da disordine ed "entropia", in quanto affrontato, spesso, più con proclami ed improvvisazione che con analisi ragionate.*
- *L'Italia è, a torto, considerata un Paese “arretrato” nello sviluppo delle infrastrutture tecnologiche.*
- *È perciò importante riflettere e fare chiarezza sullo stato effettivo del nostro Paese, anche attraverso un confronto con i principali partner Europei e mondiali.*

## 1. Broadband in Italia e nel Mondo

## Diffusione collegamenti Broad Band (BB)

- I collegamenti BB sono oggi in massima parte ADSL su rame (capacità 0,6 – 20 Mbit/s) e la loro diffusione in Italia è ancora piuttosto limitata:

Collegamenti BB per 100 case



Telecom Italia  
Fastweb  
France Telecom  
Telefonica

Canone (€/mese)	
ADSL (rame)	UBB (Fibra)
46	60*
45	55
29	34
54	75

\*offerta sperimentale

Valori indicativi e al lordo di promozioni. Tutti comprendono internet e fonia. FW non comprende TV (+19 €/mese per canali Sky). France Telecom offre solo alcuni canali TV. Telefonica comprende la TV solo nell'offerta in fibra.

- Il relativo ritardo dell'Italia rispetto ai principali Paesi industrializzati non ha motivazioni tecnologiche o di mercato ma dipende essenzialmente dalla più **bassa alfabetizzazione informatica** (minore diffusione dei PC e dell'uso di Internet).
- L'ADSL può già veicolare gran parte dei servizi avanzati richiesti dalle utenze *consumer* (streaming radio, TV, HDTV, peer-to-peer, ecc.), sia pure, per taluni servizi, con limiti di contemporaneità.

***La Banda Ultralarga (UBB)***

---

- Nonostante il relativo ritardo nel Broad Band, in Italia si fa pressione sull'Ultrabroad Band, come se:
  - fossero già disponibili servizi che non possono essere erogati per motivi di banda;
  - la diffusione della fibra in Italia fosse indietro rispetto agli altri Paesi europei.
  
- **Banda Ultralarga significa velocità >100 Mbit/s**
  - richiede FO fino a casa (FTTH)

**Ma per quali servizi ?**

**E quali mercati ?**

**E quale pricing (“willingness to pay”)?**

## La Banda Ultralarga (UBB)

➤ Sicuramente l'utenza *business* può essere un *driver* importante, ma soprattutto per applicazioni particolari, quali:

- gestione di flussi di dati rilevanti, quali quelli generati da **grandi banche** o **grandi imprese** (prevalentemente multinazionali);
- streaming video ad alta definizione e ad alta velocità per gli operatori del **multimedia** (pubblicità e editing) e del **broadcasting** (specialmente flussi di servizio);

- la **telemedicina**: questo tema era già vivo all'inizio degli anni '90 in SIP (poi Telecom Italia). In realtà la telemedicina non ha mai preso piede in Italia per la carenza di informatizzazione degli ospedali, non per mancanza di connessioni veloci. Strumenti informatici semplici, come la scheda elettronica del malato, che non richiedono particolari velocità, stentano, ancor oggi, a decollare, all'interno dello stesso ospedale.

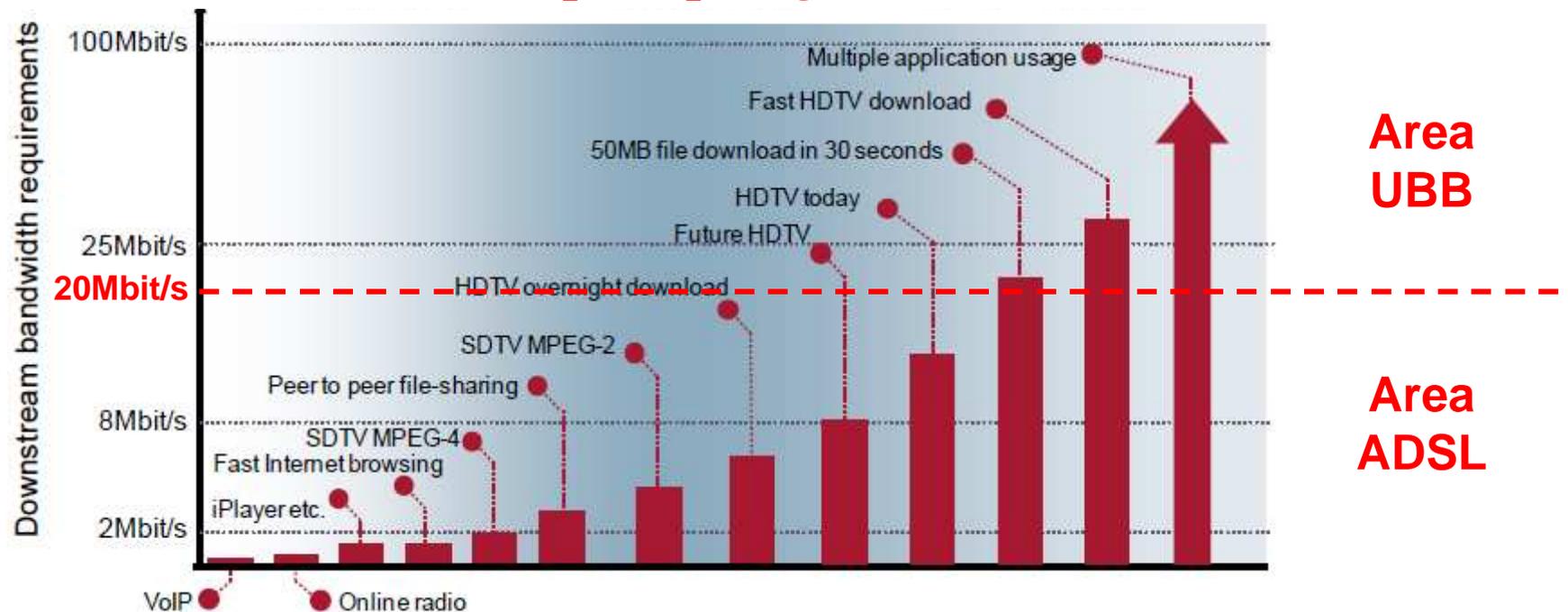
*Anche nel resto del Mondo, la telemedicina è ancora allo stato sperimentale (in Europa genera appena ca. 200 M\$/anno di fatturato). Tra i Paesi più avanzati (specialmente sul piano accademico) vi sono USA e UK. La "visita a distanza" (teleconsulto), la telesorveglianza e la teleassistenza sono, oggi, erogati su piccola scala in alcuni Paesi (USA e, dal 2011, Francia, dove un teleconsulto costa 22 €), ma lo sviluppo di questa tecnologia è frenato dallo scetticismo dei pazienti, che preferiscono un rapporto diretto con il medico, e da vari impedimenti burocratici.*

**Il traino delle nuove tecnologie è sempre rappresentato dall'utenza business.**

## La Banda Ultralarga (UBB)

- Più problematica appare la propensione per l'utenza *consumer*: quasi tutti i servizi oggi esistenti/ipotizzabili possono essere erogati con velocità di 20 Mbit/s (raggiungibile con ADSL, cioè su filo di rame fino a casa – cfr. offerta Superinternet di TI), compresa la TV HD.
- In pratica le utenze domestiche beneficerebbero dell'UBB solo per accelerare il download di dati (già abbastanza rapido con l'ADSL) o per utilizzare più servizi allo stesso tempo (ad es. vedere diversi programmi in HDTV su televisori diversi contemporaneamente).

### Banda necessaria per tipologia di servizio



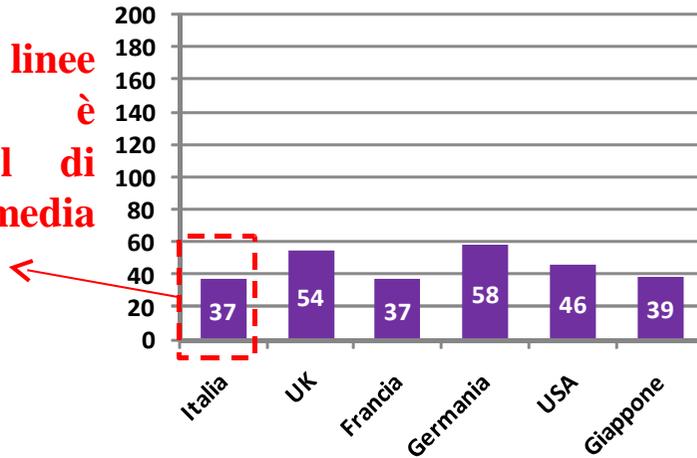
- Peraltro, con la LTE, anche le reti mobili potranno arrivare a 30 Mbit/s (100 Mbit/s teorici), e veicolare tutti i principali servizi.
  
- Si aggiunga che:
  - **gli operatori mobili stanno investendo molto sulle frequenze LTE** (l'asta si è appena conclusa, con un incasso complessivo di ca. 4 Mld €), e molto dovranno spendere per le necessarie infrastrutture;
  - **l'Italia è caratterizzata da una propensione molto spiccata all'uso dei dispositivi mobili** (*cfr. slide seguente*), oggi nuovamente alimentata dalla diffusione di *smartphone, tablet* e *i-pad*. Dunque nel mercato *consumer* si continuerà ad avere complementarità tra fisso e mobile,

# Broadband in Italia e nel Mondo

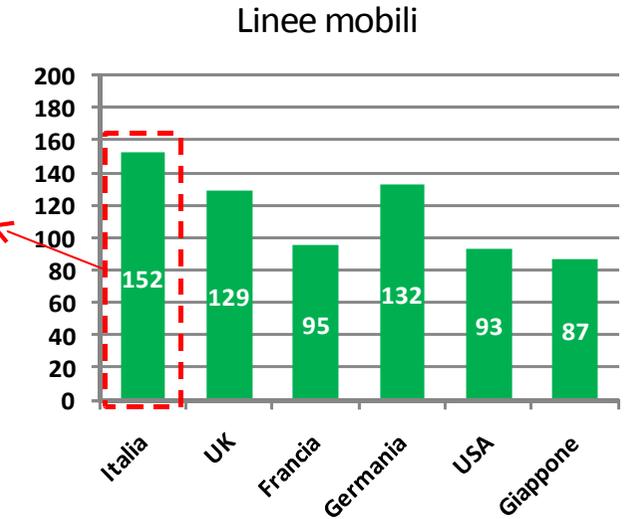
## La Banda Ultralarga (UBB)

### Conessioni alla rete fissa e alla rete mobile per 100 persone

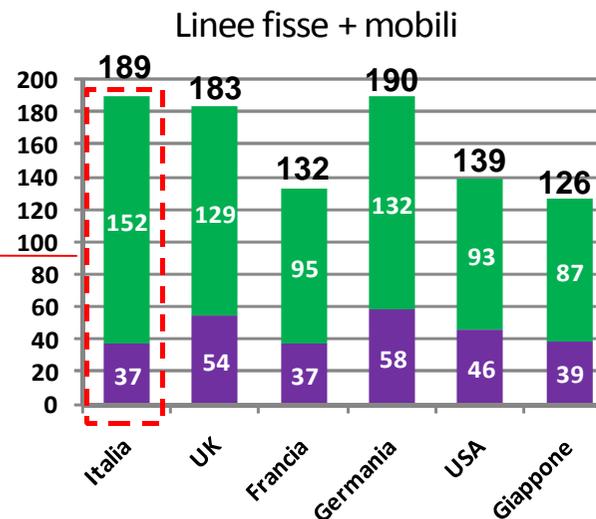
In termini di linee fisse, l'Italia è leggermente al di sotto della media europea ...



... ma in termini di linee mobili, il nostro Paese è, di gran lunga, il primo in Europa.



Complessivamente, l'Italia compensa le minori linee fisse con quelle mobili ed è la più avanzata in Europa insieme alla Germania.



Linee mobili  
Linee fisse

➤ **Le incertezze sul mercato dei servizi UBB hanno frenato gli investimenti sul roll-out delle reti FTTH in tutto il Mondo:**

- solo in **Asia** l'approccio dirigista di molti Paesi ha incentivato una copertura elevata di “*home passed*”<sup>1</sup>:
  - 94% in Giappone (ca. 48 mln di *home passed*)
  - 96% a Hong Kong (ca. 2,3 mln)
  - 87% in Corea del Sud (ca. 14,8 mln)
  - 75% a Taiwan (ca. 5,6 mln)
  - 5%<sup>2</sup> a Singapore (ca. 56.000)

**In questi Paesi, su oltre 70 milioni di case, solo 25 – 30 milioni (35 – 40%) sono effettivamente connesse e il mercato dei servizi non decolla.**

- **In USA** solo AT&T e Verizon hanno fatto investimenti di rilievo, spinti dalla necessità di competere con gli operatori CATV e favoriti dalla **regolamentazione molto *light***.

Complessivamente sono collegate **6 milioni di case (cioè ca. il 5% del totale)**, con un ARPU molto elevato (>130 \$, cioè con tariffe adeguate a remunerare gli onerosi investimenti richiesti per realizzare le infrastrutture).

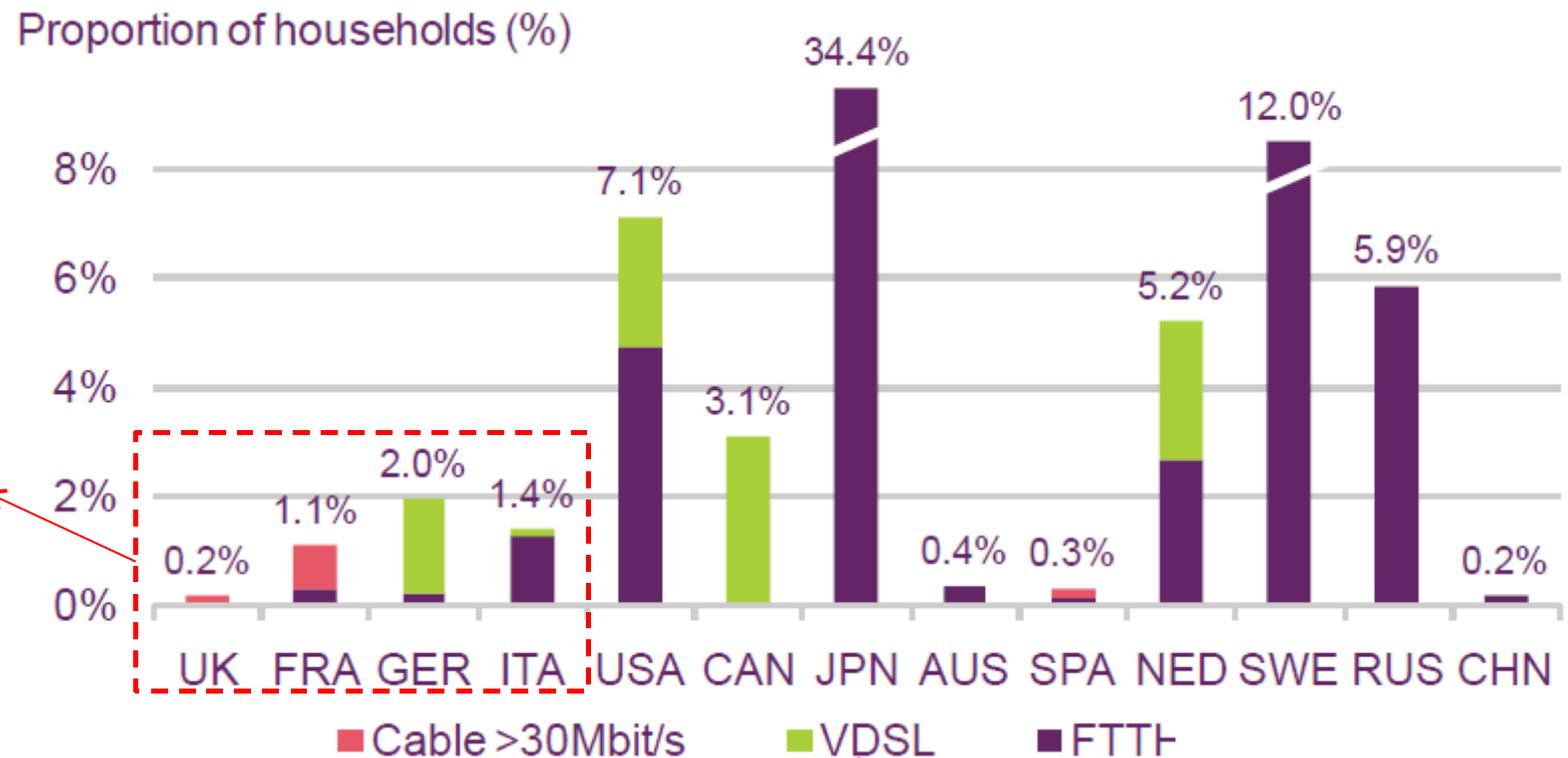
<sup>1</sup> Con l'allocuzione “*home passed*” si intende quando la fibra ottica arriva fino al pozzetto antistante un edificio. Si parla, invece, di “*home connected*” quando il singolo utente è collegato alla rete in fibra.

<sup>2</sup> I piani del Governo prevedono una copertura totale (cioè il 100%) per il 2015 (ca. 1,1 mln di abitazioni).

## FTTH nei maggiori Paesi europei

- In **Europa** lo sviluppo FTTH è ad oggi marginale, ad eccezione di alcune realtà locali, nei Paesi Scandinavi e Olanda (dalle ridotte estensioni territoriali e/o PIL procapite molto elevato) e in alcuni Paesi dell'Est (che hanno beneficiato della recente sostituzione delle fatiscenti reti in rame del periodo comunista):

### Abitazioni raggiunte dalla Ultrabroad Band (“home connected”)



Tra i principali Paesi Europei, paragonabili per dimensioni e popolazione, l'Italia è quello in cui la fibra vera e propria (FTTH) è più diffusa

➤ Rete su rame per corte distanze dalla centrale (<500 m), con velocità fino a 100 Mbit/s

- L'Italia è in testa, tra i maggiori Paesi europei, grazie, in pratica, alla estesa cablatrice di Milano:

Home passed nel 2010		
<b>Italia</b>	2.000.000 (Fastweb/Metroweb) <i>(prevalentemente Milano, ma anche Roma, Genova, Torino, Bologna, Napoli e Bari)</i> 450.000 (T.I.)	} <b>2,45 mln</b>
<b>Francia</b>	640.000 (France Telecom) 500.000 (SFR)	
<b>Germania</b>	400.000 (power utility)	} <b>1,89 mln</b>
<b>Spagna</b>	350.000 (Telefonica)	

- Solo la **Francia** ha annunciato rilevanti piani di sviluppo e si è dotata nell'ultimo biennio di una efficace regolamentazione.

- **In definitiva, oggi l'Italia conta un numero di "home passed" molto maggiore di quelle che hanno Francia, Germania e Spagna messe insieme.**
- **È un primato che l'Italia ha per merito esclusivo di Metroweb e Fastweb.**
- **In nessun altro settore il nostro Paese può vantare un simile primato!**
- **Perché questa posizione di leadership non viene percepita?**

### **La via italiana allo sviluppo FTTH**

- Incertezza sulla domanda di servizi *band consuming* e concorrenza tecnologica dell'LTE rendono, oggi, **l'investimento in FTTH profittevole solo in alcune aree** (le maggiori conglomerazioni urbane – per l'utenza *consumer* – le grandi aree industriali – per l'utenza *business*).
- Peraltro, oggi, **gli operatori TLC sono più focalizzati sulla competizione per i servizi che sulle infrastrutture:**
  - i piccoli preferiscono il “*buy*” al “*make*”, perché non riescono ad ammortizzare gli investimenti con le loro basse quote di mercato...
  - ... e anche l'*incumbent* (o chiunque vi sia in sostituzione di esso) rischia di non veder remunerati i propri investimenti ove la regolamentazione diventi punitiva...
  - ... tutti gli operatori subiscono, inoltre, la concorrenza dei *player* “*over-the-top*” (Google, Apple, ecc.), che forniscono servizi (anche il VoIP!) senza nulla pagare per l'uso delle reti;
  - **Sostanzialmente, sulle reti fisse proprietarie viene remunerato, con certezza al momento non erodibile, soltanto il traffico dati e, peraltro, con tariffe flat (sia per l'affitto dei circuiti che per i servizi all'utente finale).**

**Oggi si assiste ad una crescita esponenziale del traffico dati, che richiede nuove infrastrutture, non sufficientemente remunerate dalle tariffe flat.**

- In queste condizioni, uno sbocco naturale potrebbe essere, **in aree selezionate**, un **player infrastrutturale puro** (“*dark fibre provider*”), che faccia gli investimenti (fino alla “borchia” del palazzo) ed affitti la propria fibra (spenta) ai vari *service provider* (sull’esempio di Metroweb a Milano).
- In tal modo si potrebbero sfruttare le economie di scala e garantire scalabilità e *time to market* adeguato agli operatori di servizi.

**Metroweb, e il suo nuovo azionariato, potrebbero darsi l’obiettivo di replicare, a distanza di 10 anni, l’esperienza di Milano, estendendola nel Paese, a cominciare dai centri a forte presenza industriale.**

**Ciò, come vedremo, richiede opportune e celeri alleanze con gli operatori disponibili, nonché chiare regolamentazioni.**

## La regolamentazione in Italia

La regolamentazione sul settore delle reti in fibra ottica (“reti di nuova generazione”) è ancora in fase di sviluppo:

➤ A gennaio 2011, AGCOM ha emesso una prima bozza del documento “Regolamentazione dei Servizi di Accesso alle Reti di Nuova Generazione”, sottoponendolo alla consultazione pubblica del tavolo degli operatori (“Comitato NGN”). Una seconda bozza, emessa a maggio, è stata inviata alla Commissione Europea che ha chiesto chiarimenti in merito.

➤ La regolamentazione ha un evidente approccio “*ex ante*” (cioè “irreggimenta” il mercato ancor prima che esso si formi), che lascia dei dubbi. I **principi cardine** sono:

- introduzione della **differenziazione geografica della regolamentazione** (tra luoghi in cui TI è il solo proprietario delle infrastrutture in fibra e luoghi ove c’è concorrenza – praticamente solo Milano);
- **obbligo di accesso simmetrico** (cioè obbligo di condivisione) per quelle parti della rete che potrebbero rappresentare dei “colli di bottiglia”, per difficile replicabilità (cioè i cavidotti e il segmento terminale);
- **obbligo** per l’*incumbent* di **bitstream** (fino al 2013) e di **unbundling** (dal 2013 in poi), nelle zone in cui è in monopolio infrastrutturale;
- **regolamentazione dei prezzi** per il *bitstream* e l’*unbundling*, con un approccio “*cost oriented*” + premio al rischio per chi fa le infrastrutture (di fatto l’*incumbent*);
- **incentivi al coinvestimento** dei vari operatori.

**Tale regolamentazione può apparire penalizzante, perché antepone obblighi, senza assicurare un ritorno certo degli investimenti.**

**Di sicuro è disincentivante, nonostante le spinte dirigistiche della Kroes.**

### La regolamentazione in Italia – I passi del Governo

Il Governo è intervenuto nello sviluppo della regolamentazione del settore delle reti in fibra ottica attraverso il cd. “Tavolo Romani”, avviato nel giugno 2010:

- il tavolo ha avuto un approccio più di tipo “politico” che “tecnico”, differenziandosi, così, dal consesso sullo stesso tema avviato dall’AGCOM (“Comitato NGN”);
- in particolare, il tavolo è stato ristretto solo ai principali operatori (TI, Fastweb, Vodafone, Wind, Tiscali, ecc.), a differenza del “Comitato NGN”;
- dopo oltre un anno di attività, le **proposte del Tavolo** sono state:
  - **costituzione di una società pubblico-privata**, partecipata dagli operatori TLC, per la realizzazione della rete in fibra, in zone non coperte dai piani di sviluppo autonomi degli operatori. Tale società potrebbe, a tendere, passare sotto il controllo di Telecom Italia;
  - **partecipazione dello Stato** agli investimenti;
  - percorso verso una **migrazione totale dalla rete in rame alla rete in fibra** (cd. “switch-off”).
- Il Progetto strategico di infrastrutturazione a banda ultralarga del Paese è stato recepito, in termini generali, dal DL. n. 98 del 6 luglio 2011 (“prima manovra correttiva”) e, recentemente, dalle “Misure per lo schema di decreto-legge in materia di infrastrutture e crescita” (cd. “Decreto Sviluppo”), che ne dovrebbe definire l’attuazione.

**Vari operatori hanno manifestato il proprio scetticismo nei confronti dell’azione del Governo, giudicata, di fatto, “dirigistica”. Si ritiene che bisognerebbe lasciare l’iniziativa ai privati, alleggerendo la regolamentazione, e limitando le imposizioni alle aree ove non vi può essere concorrenza.**

**La società proposta desta, di per sé, forti dubbi.**

**Il Governo, invece di dare regole e favorire investimenti, si mette a fare l’operatore, 20 anni dopo Iritel!!!**

**Cosa dovrebbe fare il regolatore per garantire un adeguato sviluppo della UBB?****Dare concretezza ad una Agenda Digitale quale leva di sviluppo e competitività**

- Recuperare il gap di alfabetizzazione informatica nella scuola di base, con risorse umane e mezzi adeguati.
- Accelerare l'avviata informatizzazione della PA a tutti i livelli territoriali (servizi on line, firma digitale, etc) e per classi/categorie di servizi (ad es. ospedali/sanità), imponendo standard comuni (almeno per singola categoria).

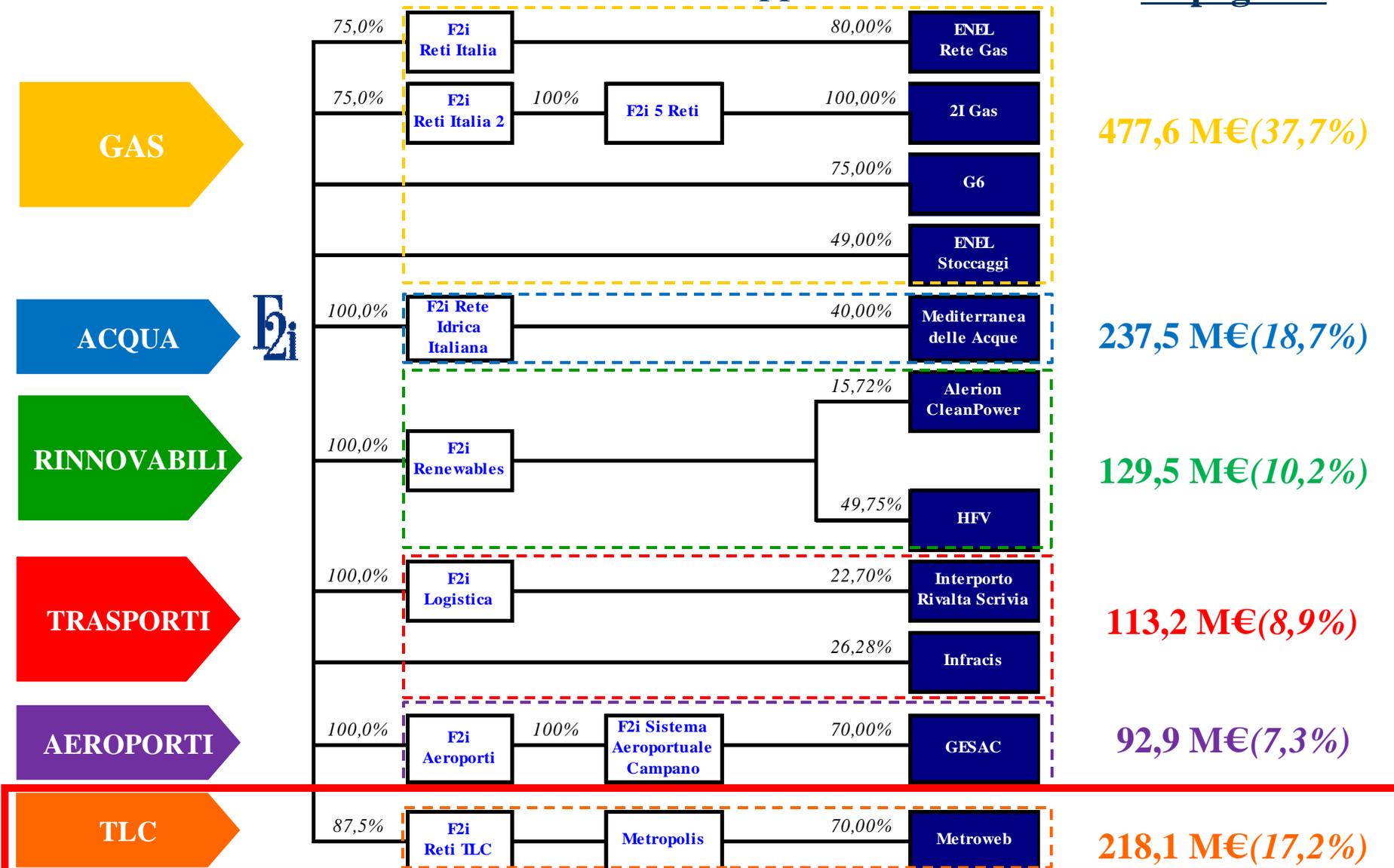
**Favorire un ordinato sviluppo delle infrastrutture e dei servizi UBB**

- Evitare iniziative locali, o anche centrali, disomogenee, frammentate ed estemporanee (tavoli e “bancarelle all’italiana”).
- Dotarsi di una regolamentazione efficace e leggera (*ex post* e non *ex ante*, specialmente sulle tariffe) che incoraggi i pochi potenziali investitori, pubblici e privati, permettendo la remunerazione del capitale investito (che è di rilevante entità per la “*dark fibre*” e ancora più rilevante per le connessioni FTTH).
- Stimolare la stesura di decreti locali che favoriscano non solo la cablatura orizzontale ma anche quella verticale (connessione delle singole unità abitative) spesso frenate da contenziosi condominiali. In Italia non si è ancora arrivati all’antenna TV centralizzata!

## 2. F2i e le sue attività nel settore TLC

- F2i, con una **raccolta di 1.852 M€**, è il più grande Fondo operante in Italia e tra i maggiori Fondi infrastrutturali del Mondo dedicati ad un solo Paese (*country fund*).
  
- F2i è stato creato, quale strumento privatistico ma istituzionale, da **sponsor di elevato standing**, che hanno contribuito ad affermarne la **solida reputazione**.
  - il Governo tramite la **CDP**
  - le principali banche italiane (**Unicredit, Intesa SanPaolo**)
  - un'importante banca straniera (**Merrill Lynch – BoA**)
  - i network delle **Fondazioni ex-bancarie** e delle **Casse di Previdenza private**
  - **assicurazioni vita e fondi pensione**
  
- F2i, sia per missione che per la natura istituzionale dei propri investitori, persegue partecipazioni di lungo termine con logica industriale.

➤ Il Fondo ha già impegnato 1.269 M€, pari al 72% di quanto raccolto, in 11 realtà industriali, dando vita ad un Gruppo strutturato: **Impegnato**



\* Comprende partecipazione in Software Design.

- F2i ha acquisito Metroweb a fine giugno 2011, insieme con Banca Intesa.
- F2i ha recuperato l'italianità di Metroweb. Sarebbe potuta finire nelle mani di fondi stranieri e divenire strumento di “palleggi” finanziari. **F2i ne vuole fare uno strumento di sviluppo industriale del Paese.**
- Da ieri la compagine azionaria è estesa ad A2A.
- F2i ha effettuato l'investimento **puntando sulla managerialità dello staff di Metroweb.**
- È recentissima la nomina alla presidenza del **Prof. Bassanini**, con tutto il peso ed il significato connesso alla sua figura.  
Ha dato la sua disponibilità a guidare Metroweb, e la sua holding di riferimento – F2i reti TLC –, **per spingere lo sviluppo della fibra ottica, della Broad Band, nel Paese.**

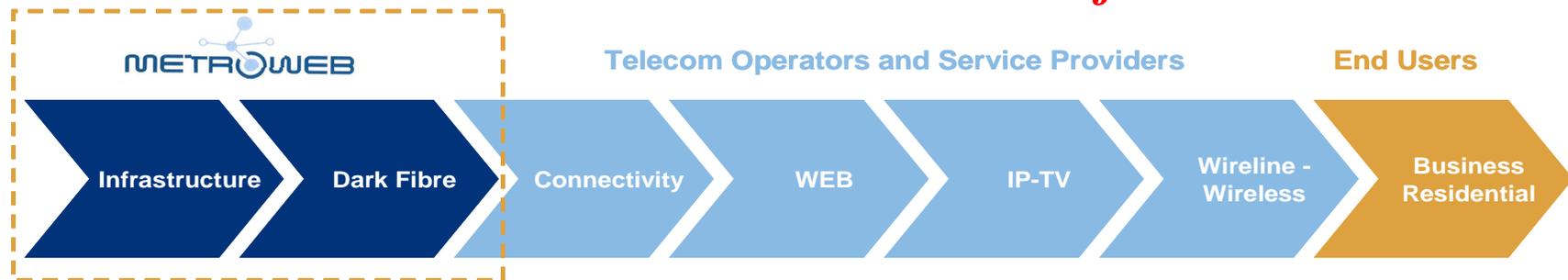
- **Metroweb SpA**, costituita nel 1997, è la società che possiede oggi **la più grande rete urbana in fibra ottica a livello europeo**, con infrastrutture (dotti) per ca. **3.270 km** (corrispondenti a ca. **324.000 km di fibra**), così suddivisi:
    - **2.670 km di *district network*** (“reti di quartiere”) e *MAN*<sup>1</sup>. Questa rete è localizzata prevalentemente nel **Comune di Milano**, in cui raggiunge, in maniera capillare, la quasi totalità degli edifici residenziali (arrivando fino al pozzetto antistante tali edifici) e dei business site.
    - **600 km di rete *long distance***. Questa rete, utilizzata dagli operatori TLC per connettere le proprie centrali situate in città diverse, raggiunge (oltre a Milano) Torino, Genova, Bologna, Varese, Como, Lecco, Bergamo, Brescia, Verona, Vicenza, Cremona, Piacenza, Parma, Reggio Emilia, Modena, Sondrio e Livigno.
- **Metroweb è stata il “motore” della posizione d’avanguardia raggiunta dall’Italia nel settore della fibra ottica urbana!**
- **Questa posizione è stata raggiunta, di fatto, con una sola città, Milano, che per 10 anni è stato l’unico, isolato faro mondiale delle reti di nuova generazione. E l’Italia non lo ha percepito!**

<sup>1</sup> La Metropolitan Area Network (MAN), ossia Rete Metropolitana, è una tipologia di rete di telecomunicazioni con un'estensione limitata ad un perimetro metropolitano. È utilizzata dagli operatori TLC per l'interconnessione alle proprie centrali di utenze business, all'interno di una stessa area metropolitana.

### Metroweb – Il presente

- La società opera come *dark fibre provider* (fornitore di fibra spenta), affittando l'infrastruttura ad operatori TLC che provvedono poi, autonomamente, ad implementare i propri servizi di connessione a valore aggiunto.

### Catena del valore nel settore della fibra ottica



- Nel 2010 Metroweb ha generato **ricavi per complessivi 51,5 M€**, proseguendo il costante trend di crescita (CAGR 2006-2010 pari al 7,1%). La marginalità operativa, in progressivo miglioramento, si è attestata al di sopra dell'80%.
- **L'Utenza di MW, attraverso gli operatori clienti, è stata, inizialmente, di tipo *business*.** Successivamente, anche grazie ai professionisti, che si sono dotati di connessioni domestiche veloci per l'*home working*, l'offerta si è estesa all'utenza *consumer*.

**Obiettivi dell'investimento**

- F2i intende fare leva sull'**eccellente qualità delle infrastrutture della Società**, sul patrimonio tecnologico e sul management.
- L'obiettivo è **sviluppare un progetto di lungo termine nel settore delle infrastrutture di telecomunicazioni a banda larga** nell'area di Milano, nella Regione, nonché in altre città del Paese (partendo da quelle economicamente avanzate, perché solo lì nasce l'esigenza di utilizzo).
- È l'unico modo per accelerare lo sviluppo di un mercato di grande interesse per l'intero sistema economico nazionale
- In quest'ottica, Metroweb potrebbe rappresentare il **veicolo di un'espansione geografica**, competente, razionale e ponderata, della rete in fibra.
- La società potrebbe, infatti, diventare, da campione metropolitano, il **campione nazionale** del settore di riferimento, e fungere da polo aggregatore per altre realtà esistenti.

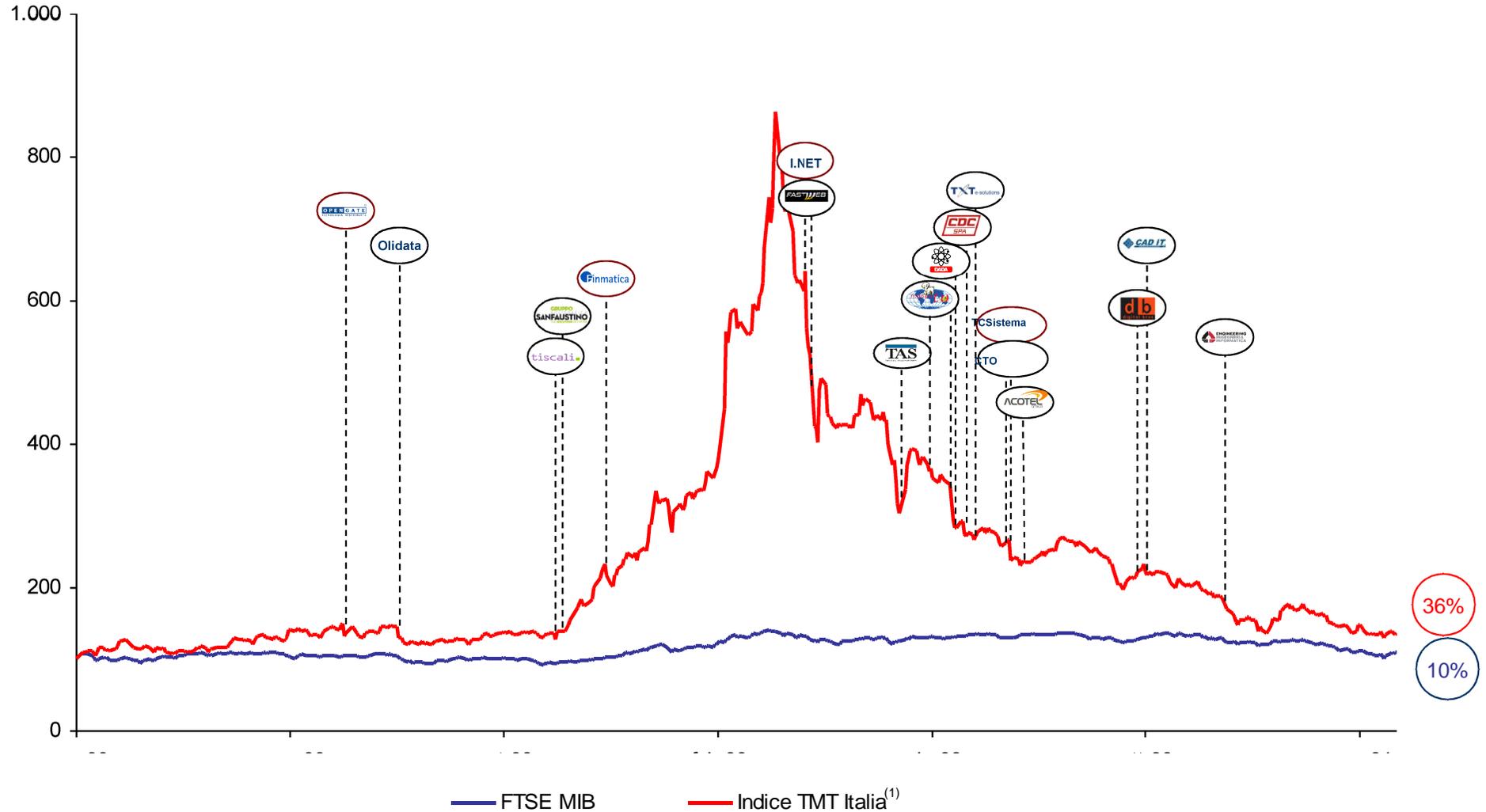
- **Lo sviluppo futuro delle reti a fibra ottica deve essere perseguito in modo ragionato**, con attenzione a ciò che veramente serve al Paese, non sull'onda dell'entusiasmo o dell'improvvisazione.
- **Bisogna evitare che si ripeta l'esperienza della “bolla TLC”, dei primi anni 2000**, in seguito alla quale molte società sono scomparse o sono rimaste “moribonde”:
  - 17 IPO di società TMT in Italia durante la bolla TLC (1999 – 2001 – *cfr. slide seguente*);
  - 4 società oggi non sono più quotate (Opengate, Finmatica, I.net e TC Sistema);
  - le altre principali società hanno difficoltà e il loro valore si è, praticamente, annullato:
    - **Tiscali** è passata da un prezzo massimo di 59,54 €/az nel 2000 a 0,05 €/az (-99,9%);
    - **Seat Pagine Gialle** da 7,18 €/az del 2003 a 0,04 €/az (-99,4%);

**L'Italia si è già “scottata” con le TLC e ha pagato con molte “morti” la propria avventatezza.**

**Sono errori che non si possono ripetere! Come pure non si può improvvisare l'utilizzo di risorse pubbliche.**

### Settore TMT in Italia da Gennaio 1999 a Marzo 2001

Prezzi Ribasati a 100



(1) Indice TMT Italia comprende: Tas Tecnologia Avanzata, Opengate, Olidata, Finmatica, Tiscali, Telecom Italia, STMicroelectronics, Fastweb, I.Net, Dada, Mondo Tv, CDC Point, TXT E-Solutions, CTO, TC Sistema, Acotel Group, Digital Bros, CAD IT, Engineering Ingegneria Informatica, It Way, Tecnodiffusione

- Coerentemente con la strategia di sviluppo di Metroweb a livello di Sistema Paese, è iniziata – subito dopo il *closing* dell’operazione – un’**attenta attività di analisi delle opportunità di investimento** nel settore di riferimento, supportata dall’esperienza e dal know-how del management della società e dal confronto con taluni operatori.
  
- I principali driver di sviluppo, al momento individuati, sono:
  - **Progetto “Verticali” nel Comune di Milano:** cablaggio degli edifici fino alle singole unità abitative (FTTH – Fiber-To-The-Home).
  
  - **Riproduzione del modello Metroweb** a partire da altre città e aree geografiche del Paese che presentino adeguate caratteristiche in termini di domanda e profittabilità dell’investimento.

**Progetto “Verticali” nel Comune di Milano**

- Il progetto prevede di far leva sulla rete in fibra ottica esistente di Metroweb (che raggiunge i pozzetti antistanti 40.000 edifici di Milano), per prolungarla e **portare progressivamente la fibra fino a oltre il 60% di tutte le singole unità abitative** (*collegamento orizzontale dal pozzetto all’edificio e tratto verticale fino alle unità abitative, ca. 750.000*).
- L’infrastruttura sarà aperta a tutti gli operatori, a condizioni non discriminatorie.
- Si opererà nel rispetto dei principi e delle statuizioni della normativa comunitaria e nazionale applicabile.
- **L’iniziativa dovrebbe essere implementata a step successivi**, iniziando con un progetto pilota in aree già ad alta densità di ADSL, per valutare la risposta del mercato e l’effettiva remunerazione dell’investimento.
- **È necessario evitare salti in avanti o pianificare forzati *switch-off*** (concetto uscito, per ora, solo in Italia, probabilmente mutuato dal DTTV, ma non replicabile su impianti complessi quali le reti TLC fisse).

**Anche in questo caso, il progetto potrebbe servire come laboratorio per individuare soluzioni successivamente esportabili in altre città italiane (cfr. *ultra*).**

### Riproduzione del modello Metroweb in altri capoluoghi di provincia

- **In Italia esistono oggi numerose *district network* in fibra ottica, parzialmente completate e con un panorama molto frammentato.** Spesso tali reti sono nate per esigenze di servizio delle utilities (telelettura dei contatori, controllo a distanza di impianti a rete, ecc.), rimanendo sottoutilizzate.
- Tra la fine degli anni '90 e l'inizio del duemila, numerose realtà, sia pubbliche che private, avviarono progetti per la realizzazione di reti in fibra ottica in varie città. **Tali progetti rimasero spesso incompiuti**, per l'elevata necessità di capitali ed un'offerta di servizi allora inesistente e tuttora immatura.
- **Metroweb, oltre alla copertura della città di Milano, possiede ca. 600 km di reti a lunga distanza, che raggiungono molte città della Lombardia e che potrebbero essere utilizzate per collegare le *district network* in esse esistenti.**

**Riproduzione del modello Metroweb in altri capoluoghi di provincia**

- **Un’espansione geografica fuori dell’area di Milano** (*in primis* nelle confinanti città lombarde), facendo leva anche sulla rete di proprietà, potrebbe **generare valore attraverso l’aggregazione di società esistenti**, con l’obiettivo di:
  - **accrescere le dimensioni di Metroweb;**
  - **completare lo sviluppo delle reti ottiche di altre città**, sfruttando il know-how acquisito da Metroweb;
  - **cogliere l’opportunità della crescita attesa nei prossimi 3-5 anni** per i servizi a banda ultralarga per consumatori ed aziende.
- Metroweb andrebbe a ricalcare l’offerta commerciale che propone nell’area di Milano (offerta di fibra spenta).
- Infine, una volta entrata nella gestione delle reti di altre città, Metroweb potrebbe avviare **progetti di infrastrutturazione verticale (FTTH)**, in collaborazione con gli operatori interessati.

$E_i$

---

### 3. Conclusioni

*Conclusioni*

- **L'Italia non è, come spesso si sente dire, arretrata nell'infrastrutturazione in fibra ottica del Paese:** anzi, è all'avanguardia rispetto agli altri *comparables* europei.
- **Non bisogna fare “salti nel buio”:** l'incerta disponibilità e, più ancora, domanda di servizi, veicolabili solo tramite fibra, e la concorrenza di altre tecnologie non possono assicurare il ritorno degli investimenti in tutto il Paese.
- **La fibra ottica ha bisogno, all'inizio, di un'utenza *business* di medie/grandi imprese** (come è successo a Milano), che generino una “massa critica”.
- **Metroweb ha rappresentato un motore per lo sviluppo della fibra** nell'area di Milano, proponendo il nuovo modello di **operatore infrastrutturale puro**.
- Obiettivo di F2i è riproporre l'esperienza di Metroweb, **utilizzando la società come polo di aggregazione di realtà simili, a partire da città economicamente sviluppate del Paese.**

- **Il Governo e le Istituzioni** dovrebbero:
  - evitare tavoli inconcludenti, dispersivi e dispendiosi, e generiche spinte ad uno sviluppo confuso;
  - favorire lo sviluppo delle reti di nuova generazione in maniera “selettiva”, cioè puntando su zone in cui la domanda, *business o consumer*, è più elevata e/o già parzialmente dotate di infrastrutture;
  - puntare su una regolazione *light* del mercato (contrariamente a quanto si sta iniziando a fare), evitando di imporre a chi investe nell’infrastruttura e, conseguentemente, agli operatori TLC, tariffe non remunerative. *Cosa sarebbe successo se si fossero imposte tariffe regolate ai tempi della costruzione della rete in rame? Non si sarebbero mai potuti coprire gli investimenti con tariffe flat o marginali!*

**La spinta allo sviluppo è inconciliabile con la carenza di domanda e con il dirigismo regolatorio sulle tariffe!**