Luiss Business School

MARZO 2022

Il Sole 24 ORE | Radiocor

DigitEconomy.24 – IL CONSOLIDAMENTO NELLE TELCO

PARLA IL CO-CEO DESIGNATO DEL GRUPPO

Corti (WindTre): «Sul consolidamento siamo aperti alle opportunità, dialogo in corso con Iliad»

Bene gli investimenti previsti dal Pnrr, ma non bastano per risollevare un comparto in crisi come quello delle telco. Un settore che «oggi ha un ritorno del capitale investito inferiore al costo del capitale. Sicuramente così non si può andare avanti». Lo afferma, in un'intervista a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School), Gianluca Corti, co-ceo designato di WindTre, che succederà

↑ **Gianluca Corti**, co-ceo designato di WindTre

(assieme a Benoit Hanssen, attualmente chief technology officer) a Jeffrey Hedberg in occasione della prossima assemblea di aprile.

Nella sua prima intervista come amministratore delegato designato, Corti chiede dunque di intervenire in aiuto del comparto innanzitutto con una mossa «a costo zero», cioè l'innalzamento dei limiti elettromagnetici. Un'altra strada perseguibile è quella del consolidamento che «può giovare» ma «tutto dipende dall'approccio

>> *continua a pag. 4*

PARLA DAVIDE ROTA, AD DI LINKEM

«Aperti ad analizzare qualsiasi tipo di offerta, anche sulla parte della rete»

Dopo l'operazione di fusione con Tiscali, Linkem, operatore che copre oltre il 70% della popolazione con la sua rete 5G Fwa, guarda ancora al consolidamento e alla condivisione di business nel settore tlc come una delle strade maestre per far uscire il comparto dalle difficoltà. «Siamo aperti alla discussione e ad analizzare qualsiasi tipo di offerta, anche sulla parte infrastrutturale», dice l'amministratore delegato Davide Rota. La parte dei servizi di Linkem è già oggetto di fusione con Tiscali mentre sulla rete il gruppo ha già un accordo con Fastweb, ma valuta progetti di partnership, non necessariamente di tipo societario. Per Rota separare la rete dai servizi è una delle premesse per risollevare il comparto: «mettere tutto assieme ha sempre meno senso, ci sono alcune attività industriali o di fund raising, ad esempio, che sono di interesse di soggetti diversi». E sull'ipotesi di joint venture tra WindTre e Iliad per la condivisione della rete mobile, chiosa il manager: «Se ce lo proponessero, perché no?».

↑ **Davide Rota,** ad di Linkem

Che tempi si prevedono per la fusione per incorporazione tra Linkem Retail e Tiscali?

Stiamo rispettando la tempistica annunciata l'anno scorso. Ci sono delle condizioni sospensive che non dipendono dalle parti, ma dovremmo essere riusciti a smarcarle tutte entro il mese di maggio e potremmo passare alla parte esecutiva. L' aspetto formale dell'operazione sta, dunque, andando avanti come pianificato.

Il consolidamento è una tendenza del settore telco in Italia e in Europa, a che punto siamo?

È quasi indispensabile in questo momento fare qualcosa di diverso in un settore che, dopo un periodo di grande splendore, negli ultimi anni sta subendo dinamiche di contrazione. Per quanto ci riguarda ci sono due grandi attività da compiere: innanzitutto occorre separare la parte rete dal retail in modo che entrambe queste realtà abbiamo modo di sviluppare autonomamente la propria storia, i propri partner e strategie. Mettere tutto assieme ha sempre meno senso, ci sono alcune attività industriali o di fund raising, ad esempio, che sono di interesse di soggetti diversi. L'altro grande tema è quello di integrare i servizi di base delle tlc con altri servizi presenti in altri pezzi della catena del valore. Si tratta di business che entreranno quasi integralmente nella parte retail. Noi abbiamo iniziato tre anni fa col nostro Linkem Lab a identificare soluzioni, realtà, aziende verticali focalizzate sulla loro expertice. Abbiamo, cioè, cercato di superare il dilemma in cui è finito un settore che non è

>> *continua a pag. 3*

UNIDATA

«Interessati al consolidamento con operazioni di carattere industriale»

↑ **Renato Brunetti,** presidente di Unidata

Il consolidamento con operazioni dal punto di vista prettamente finanziario al momento non interessa a Unidata, società che si è quotata nel 2020 e si occupa di telecomunicazioni, fibra e servizi per la connessione nel Lazio. Cosa diversa è il processo di aggregazione che ha come obiettivo un'operazione di carattere industriale e di condivisione di asset: «Il consolidamento che si sta realizzando – afferma Renato Brunetti, presidente della società, a DigitEconomy.24 (report del Sole 24 Ore Radiocor e della Luiss Business School) - è di carattere soprattutto finanziario, c'è l'interesse di fondi come Kkr per Tim e Macquarie che è diventato azionista di Open Fiber; si tratta di investitori che fanno operazioni

>> *continua a pag. 3*

«Il processo di consolidamento nelle tlc: segnali dall'Europa»

Da inizio di marzo, l'attenzione dei mercati e degli analisti tlc si è concentrata sulla possibile fusione delle attività spagnole di Orange e Mas Movil, rispettivamente terzo e quarto operatore nel mercato della telefonia mobile in Spagna (in termini di linee, terzo trimestre 2021), con la conseguente riduzione a tre del numero degli operatori mobili e la nascita di un'impresa valutata circa 20 miliardi di euro. La prospettata joint venture paritetica non condurrebbe solo alla nascita del primo operatore mobile, che, con una quota di mercato cumulata del 42%, distanzierebbe significativamente l'attuale leader Movistar (28,4%). Anche nel mercato della banda larga fissa, il nuovo soggetto diventerebbe leader di mercato, con una quota del 41,5%, sei punti percentuali in più di Movistar (35,6%). L'operazione presenta profili problematici dal punto di vista anti-

> *Per la stampa spagnola l'operazione Orange-Mas Movil potrebbe agevolare il consolidamento*

trust, soprattutto in alcune regioni del paese (Asturie, Paesi Baschi). D'altro canto, il processo di concentrazione del mercato spagnolo si è avviato da tempo, sia nel fisso che nel mobile, come dimostrano le diverse acquisizioni da parte dei principali operatori, in particolare del Gruppo Movistar (ora controllato dai fondi Cinven, Providence e Kkr) che, da poco, ha acquisito anche Euskatel, operatore leader nei Paesi baschi.

Secondo la stampa internazionale, spagnola in primo luogo, questa operazione, qualora autorizzata dalle competenti autorità antitrust (la Commissione europea, presumibilmente), potrebbe alimentare quel processo di consolidamento dei mercati europei di tlc, da anni invocato dagli operatori del settore. La crisi dei mercati tlc è peraltro evidente in tutta Europa, con situazioni di particolare sofferenza nei paesi e per le imprese del Sud Europa, tra cui l'Italia, dove la riduzione del fatturato è risultata molto accentuata nel decennio 2010-2020 (dati Agcom). La risposta più immediata che viene dalle aziende è la concentrazione del mercato, per ridurre gli oneri degli investimenti e più in generale i costi, ed aumentare i prezzi finali, dopo anni di "guerra" a colpi di ribassi e promozioni.

↑ **Antonio Perrucci**, direttore di Astrid Led

Come è noto, in Europa si sta discutendo di altre operazioni di concentrazione che vedono protagonisti operatori del calibro di Vodafone, Three, Iliad, mentre alcuni deal si sono già conclusi (ad esempio, in Italia la fusione tra Linkem (con spin off della rete) e Tiscali). Una specifica attenzione va senz'altro rivolta alla possibile fusione tra Open Fiber e NetCo, l'operatore di rete che dovrebbe risultare dalla annunciata dis-integrazione verticale dell'incumbent italiano. Tuttavia, in questa fase, è opportuno seguire le modalità con cui l'azienda procederà effettivamente alla separazione delle attività, prima di formulare valutazioni sulle sinergie e i problemi antitrust e regolamentari della (eventuale) successiva fusione con Open Fiber. Invece, da due anni, non si parla più della eventuale fusione tra i due incumbent di Francia (Orange) e Germania (Deutsche Telekom) che darebbe vita ad un operatore in grado di competere con i leader di mercato statunitensi (AT&T, Verizon) e muterebbe decisamente lo scenario europeo.

Accanto ad operazioni di M&A, in Europa (ad esempio, Francia, Spagna ed Italia) si stanno sviluppando accordi di coinvestimento ed altre forme di condivisione del rischio (network sharing, nel mobile in particolare) da parte delle telco. In tale direzione, spinge soprattutto la realizzazione delle reti a banda ultra-larga, sia fisse che mobili, per via degli ingenti investimenti che comportano. La cooperazione tra gli operatori è motivata anche da processi che – seppure collegati al deployment delle reti – rivestono una autonoma valenza: l'introduzione e la standardizzazione di nuove tecnologie di rete (ad esempio, Open-Ran, nel mobile), la crescente adozione di soluzioni cloud da parte delle telco, con la conseguente trasformazione dei tradizionali modelli di business.

Il fermento dei mercati europei di tlc non si limita a quelli di telefonia mobile e fissa, ma investe – significativamente - mercati contigui, a cominciare da quelli delle torri di telecomunicazioni. In questo caso, tuttavia, il processo di consolidamento non è guidato dai gestori di tlc, bensì da imprese specializzate nel settore, per lo più controllate da fondi di investimento internazionali.

Negli ultimi anni, la quota di mercato detenuta dagli operatori mobili si è ridotta a vantaggio delle tower companies (Cellnex, in primis), che, tra il 2014 ed il 2020, aumentano di sette punti percentuali la propria quota, arrivando al 20% del mercato. Peraltro, a questo fenomeno si è accompagnata la strategia di carve out di molti grandi operatori di tlc, con il conferimento delle proprie torri ad una separata entità. Solo in alcuni casi, il processo di consolidamento del mercato delle torri è collegato ad analogo processo nel mercato dei servizi (l'acquisizione di E-Plus da parte di Telefonica in Germania).

Un fenomeno diverso, non riconducibile alle tendenze di concentrazione dei mercati, interessa un altro mercato "contiguo", quello dei cavi sottomarini, dove aumenta il ruolo delle piattaforme digitali, soprattutto Google e Facebook, impegnate a realizzare, da sole o in consorzio con altri soggetti, queste infrastrutture fondamentali per il traffico Internet. Anche in questo caso, ne consegue una riduzione del ruolo delle telco.

Siamo quindi di fronte ad una fase particolarmente difficile per gli operatori di tlc, che da molti anni vedono ridursi, per diverse ragioni, fatturati e margini, mentre resta la necessità di investire sia nelle reti che nei nuovi servizi. A tal fine, l'Unione europea ed i singoli paesi membri hanno varato

> *Il contesto delle telco resta critico, ne tengano conto autorità e governi*

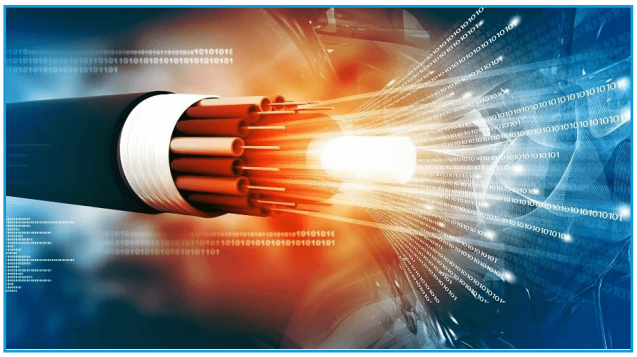
strategie di sostegno all'investimento privato per la realizzazione di reti a banda ultra-larga. Ciononostante, il contesto, decisamente mutato rispetto a dieci anni fa, permane critico per le telco. Di questa situazione, dovranno tenere conto le diverse autorità pubbliche: nel valutare le operazioni di concentrazione e gli accordi, per quanto riguarda le autorità antitrust, come segnala la nuova policy di Ofcom in materia; nel fissare oneri (per le risorse scarse) e limiti (elettromagnetici, in primis), da parte dei governi; nello svolgimento delle analisi di mercato (ormai limitate a due settori), nel caso delle autorità di regolazione, la cui attenzione è probabile si concentri sulla tutela del consumatore, per i possibili riflessi negativi di una (eventuale) concentrazione dei mercati. ■

di Antonio Perrucci, direttore Astrid Led

Unidata: «Progetto con Azimut su data center, pronti a lanciare Unicyber»

legittime di speculazione. Per il momento, dopo aver fatto la scelta della quotazione, non siamo interessati. Se invece si trattasse di operazioni industriali, attraverso le quali due soggetti mettono assieme gli asset, si fondono o fanno acquisizioni avendo un progetto industriale sottostante, allora saremmo interessati».

Il consolidamento è un processo auspicato da più parti nel settore delle tlc italiane, ed è una tendenza in atto anche a livello europeo. Metter fine alla guerra dei prezzi che ha colpito soprattutto il mercato del mobile e condividere gli investimenti sono tra gli obiettivi da raggiungere attraverso la riduzione degli attori sul mercato. Anche una piccola società come Unidata si dice pronta, dunque, a partecipare, ma a patto che non si tratti di operazioni solo dal punto di vista finanziario. La società, inoltre, ha in piedi un'iniziativa per cablare le zone grigie del Lazio con Cebf, il fondo europeo che non entra nelle società già esistenti ma crea col partner nuove realtà (in questo caso



Unifiber).

Unidata non vede nell'ipotesi di rete unica tra Tim e Open Fiber, come paventato da altri, un possibile vulnus nella realizzazione delle gare. «Non lo ritengo un problema: Tim e Open Fiber parteciperanno ai bandi; ogni singolo operatore ne può vincere al massimo metà, quindi ci saranno almeno due vincitori. Se a vincere dovessero essere proprio Tim e Open Fiber e successivamente realizzassero la rete unica, nascerebbe un grande operatore wholesale, cioè all'ingrosso. Considerando il nuovo modello di rete unica che Tim vuole portare avanti, rinunciando cioè al controllo societario, l'azionista di maggioranza relativa dovrebbe essere Cdp, aspetto che renderebbe più 'digeribile' il nuovo soggetto, anche se poi ci sarà un problema significativo di Antitrust europeo». Brunetti ricorda che la direttiva europea è favorevole alla concorrenza infrastrutturale, dunque la rete unica dovrebbe esistere secondo lui solo nelle aree che non sono a concorrenza di mercato. Tra gli effetti previsti della creazione di un sole network, di fronte a un sostanziale monopolio, c'è quello che gli utenti, spiega il manager, pagheranno di più: «i prezzi sarebbero destinati ad aumentare». Tuttavia dal punto di vista di Unidata «che – conclude Brunetti – ha già una sua rete, non cambierà molto, saremmo di fronte a un monopolio ma Davide in genere è più agile di Golia».

Unidata si muove anche su altri fronti, come il cloud, con un progetto di data center non ancora chiuso che costerà decine di milioni di euro. «Abbiamo realizzato un progetto col fondo Azimut, stiamo studiando questa possibilità. I tempi di decisione saranno brevi, tipo di un mese, poi la realizzazione del progetto sarà impegnativa» .La società è attiva anche nel settore della cybersecurity, particolarmente in auge visto il pericolo che si amplifichino gli effetti, su questo fronte, provocati dalla guerra in Ucraina. «Stiamo lanciando – conclude Brunetti – Unicyber e siamo pronti per pubblicare l'offerta». ■

«Importante capire che ci vogliono le sinergie»

attraente come prima in termini di marginalità ma che è l'abilitratore dell'innovazione di tutte le altre industry e alla base della crescita di tutti gli altri settori verticali che si sono sviluppate nel frattempo.

Siete, quindi, alla ricerca di altri partner?

Siamo aperti alla discussione e ad analizzare qualsiasi tipo di offerta, anche sulla parte infrastrutturale, non sono mai stato fautore della proprietà indiscussa della rete. Sia sulla parte rete sia su quella retail ci possono essere delle importanti sinergie, non necessariamente di tipo societario, per le quali ci vuole molto tempo. Si può pensare anche a operazioni altrettanto strategiche, come ad esempio l'accordo con Fastweb per fare un pezzo di rete insieme, che possono essere realizzate in tempi decisamente più brevi. Per la parte rete, dunque, non cerchiamo esclusivamente un'operazione di carattere societario, ma uno o più partner con cui accelerare lo sviluppo dell'infrastruttura 5G. Dopo l'accordo con Fastweb stiamo, cioè, ragionando per vedere se ci sono altri partner con cui abbia senso fare sistema per ottimizzare gli investimenti a fronte di esigenze di traffico e di banda sempre più in crescita..

C'è un certo fermento nel settore, si pensi all'ipotesi di joint venture tra Iliad e WindTre sul 5G. Sareste interessati?

Se ce lo proponessero, perché no? È importante essere focalizzati sull'idea che ci vogliono sinergie. Costruire reti è sempre più oneroso, poter fare fronte comune tra i soggetti che vogliono utilizzare quelle reti è una soluzione interessante. Non abbiamo grandi operazioni imminenti, ma c'è da parte nostra la disponibilità a valutare.

La cornice regolatoria italiana ed europea dovrebbe essere maggiormente favorevole al processo di consolidamento?

Se alcune integrazioni non sono accadute nel tempo non è sicuramente per problemi regolatori o di leggi, ma per la volontà delle parti. Poi è ovvio che ognuno fa il suo mestiere e che l'Antitrust ha il suo ruolo, soprattutto se si volessero fondere due realtà rilevanti. Sta, però, alle parti capire che mettersi assieme non vuol dire rinunciare al proprio pezzo di attività, ma riuscire a far le cose in modo diverso. Nel settore la proprietà della rete è ritenuta molto importante; c'è, quindi, un percorso che è anche culturale da compiere. Percorso, peraltro, fatto già per le torri che le telco non hanno più nel loro perimetro; le tower companies si sono così potute focalizzare maggiormente sul proprio mestiere.

> *Su ipotesi jv Iliad-WindTre se ci proponessero di partecipare perché no?*

In vista dei bandi Pnrr come quello per il 5G parteciperete e lo farete in partnership?

Ce li stiamo studiando, a seconda dei bandi ci sono soluzioni in cui ha senso andare da soli, altre per le quali è preferibile presentarsi in partnership con altri. Dobbiamo uscire dal concetto di fare solo tlc e aprirci al settore della digitalizzazione delle aziende, della pa, i bandi in questo aiutano. D'altro canto, il mondo delle tlc fa funzionare tutto quello con cui siamo abituati a vivere e lavorare, e oltre a rimarcare che l'arpu è sceso e che ci sono dinamiche da correggere, bisogna guardare alle tante opportunità. Noi, ad esempio, abbiamo fatto tanti progetti con le carceri, abbiamo assunto detenuti a lavorare, e in questo campo c'è ancora molto da fare. Facciamo un altro esempio: stiamo lavorando a una serie di progetti sulla videosorveglianza evoluta basata sul 5G, oggi ci sono già tante videocamere in giro per l'Italia, ma questo comparto sarà soggetto a una grande rivoluzione.

Sulla vostra rete in parte 5G stand alone, che progetti avete?

Abbiamo una rete che copre oltre il 70% della popolazione, abbiamo intenzione di trasformarla tutta, entro la seconda metà dell'anno prossimo, in 5G standalone. Oltre ad aggiornare tutti gli apparati di rete, modificheremo quelli lato utente, trasformandoli dal 4G in 5G. Mentre adeguiamo la rete esistente, le nuove installazioni saranno tutte 5G stand alone. ■

«Necessario alzare i limiti elettromagnetici italiani»

che sul tema avrà Bruxelles». Dal canto suo WindTre è «aperta ad accordi costruiti nel rispetto delle norme Antitrust, ma siamo pronti anche ad andare avanti da soli. Se ci sono opportunità interessanti per l'azienda le coglieremo, altrimenti noi siamo una grande realtà e possiamo andare avanti stand alone». Nel frattempo il gruppo ha in corso un dialogo con Iliad per la condivisione della rete mobile, ma, afferma Corti, «è troppo presto per qualsiasi altro commento».

L'Italia, come emerge anche dallo studio WindTre Luiss BS, è ancora indietro nelle reti very high capacity, perché e come si può risolvere questo problema?

Bisogna innanzitutto tener presente che per ottenere i permessi occorrono cinque mesi in media, in Sicilia come in Veneto. Gli operatori devono interfacciarsi con tanti enti, dai 6 agli 8, per avere le autorizzazioni, e quindi devono fronteggiare un grande costo in termini di gestione della permissistica. A tutto ciò si aggiunge il fatto che ci troviamo in un momento in cui bisogna favorire gli investimenti. Il comparto delle telco, negli ultimi 10 anni, ha investito circa 7 miliardi all'anno, grosso modo l'equivalente del totale che il Pnrr devolve all'intero settore da qui al 2026. Un intervento assolutamente benvenuto ma che da solo non risolve le necessità. In questo contesto una mossa a costo zero, che potrebbe giovare, è quella di equiparare i limiti elettromagnetici italiani per il 5G a quelli della media europea.

Ci sono segnali in questa direzione da Governo e Parlamento?

In Parlamento molti sono favorevoli, speriamo che con il prossimo decreto semplificazioni ter oppure il disegno di legge sulla Concorrenza, decidano in tal senso. Può sembrare una decisione impopolare, ma secondo me il Governo ha fatto scelte più complicate rispetto a questa. Probabilmente ci sarà sempre una minoranza che non sarà d'accordo, ma è un passaggio molto importante che consentirà all'Italia di avere davvero il 5G, fondamentale per il sistema Paese e per la competitività delle aziende. Al contrario, senza alzare i limiti elettromagnetici, non ci sarà la possibilità di avere il 5G in tutta Italia perché dovremmo mettere un numero di antenne che non è conveniente economicamente e non avremmo probabilmente l'autorizzazione a realizzarle in tutte le località dov'è necessario. Senza 5G non rischiamo, dunque, solo di perdere l'impatto positivo sull'economia e sul sistema Paese, ma dovremmo anche fare i conti col fatto che tra 3-4 anni, non tra 20, le reti 4G saranno talmente sature al punto da fornire una performance simile a quella che oggi hanno le reti 3G. I cittadini, cioè, non potrebbero usufruire del live streaming, delle videochiamate, in alcuni casi dovrebbero accontentarsi del whatsapp testuale senza le foto. In conclusione, innalzare i limiti elettromagnetici è una manovra necessaria nella situazione attuale e non costa nulla.

Un altro problema del settore, soprattutto nel mobile, che ha compresso i margini, è la guerra dei prezzi. Il consolidamento nel comparto potrebbe essere una buona strada da seguire?

Alla base del fatto che i prezzi del mobile sono così bassi, ci sono due criticità: innanzitutto i nostri anziani sono molto meno digitalizzati degli anziani del Nord Europa e della Corea. Inoltre, si sconta la concorrenza del mobile. Infatti, il livello dei prezzi dei dati mobili e l'alta qualità delle reti cannibalizzano parte della domanda che nel resto del mondo va verso il fisso. L'Italia è il Paese che in Europa occidentale e negli Usa ha la più alta percentuale di case senza connettività fissa. Più cresce la qualità della rete fissa e meglio è per tutti. Tuttavia, se si mantiene un livello di prezzi del mobile molto basso, ci sarà gente che continuerà a trovare conveniente avere solo il mobile, anche perché il risparmio per alcune famiglie in questa fase è molto importante. In questo contesto penso che il consolidamento possa giovare: in Europa ci sono 100 operatori mobili, negli Usa con all'incirca la stessa popolazione e un reddito più alto, gli operatori sono solo tre. I giganti americani hanno potuto arricchirsi e investire molto, in Europa si fa più fatica. Tutto dipende dall'approccio che sul consolidamento avrà Bruxelles. In passato in Italia c'è stata un'aggregazione, di cui noi siamo stati protagonisti, ma siamo passati dalla padella alla brace, la situazione di mercato è peggiorata. Dal 2016, anno in cui Wind si è aggregata con 3 Italia, infatti, i prezzi si sono ridotti in modo brusco, anche a causa dell'arrivo, voluto proprio dall'Europa, di un nuovo operatore. Noi, d'altronde, siamo nati con la concorrenza e siamo favorevoli al mercato. Bisogna però sottolineare che il settore oggi ha un ritorno del capitale investito inferiore al costo del capitale. Sicuramente così non si può andare avanti.

Si parla della joint venture tra voi e Iliad sulla rete mobile, siete favorevoli a coinvestimenti e joint venture?

Siamo aperti ad accordi costruiti nel rispetto delle norme antitrust, ma siamo pronti anche ad andare avanti da soli. Se ci sono opportunità interessanti per l'azienda le coglieremo, altrimenti noi siamo una grande realtà e possiamo andare avanti stand alone. Confermo che con Iliad è in corso un dialogo, ma è troppo presto per qualsiasi altro commento.

Quanto agli investimenti affrontati dal settore, e in particolare alla maxi rata che gli operatori pagheranno a settembre per saldare il conto delle frequenze 5G, siete favorevoli a chiedere un rinvio?

Le telecomunicazioni da molti anni fanno battaglia commerciale e la concorrenza è il nostro pane quotidiano. Tuttavia c'è anche un'attività che non riguarda temi competitivi e su questi bisogna presentare alle istituzioni alcune proposte in modo coeso. Per noi, come WindTre, quello del pagamento della rata è un tema in secondo piano, ma siamo favorevoli a sostenere la posizione degli altri operatori. ■

La ricerca WindTre-Luiss BS

In L'Italia è in ritardo: nello sviluppo infrastrutturale e nella domanda di servizi di connettività e digitali avanzati. E tra le ragioni di questo contesto penalizzante rispetto ai competitor europei c'è un «grave problema di qualità delle istituzioni». Lo afferma lo studio di WindTre e Luiss Business School intitolato «Il settore telco in Italia: assetto normativo e analisi di impatto» presentato di recente nella sede della scuola a Villa Blanc.

Occorre dunque che in Italia l'assetto normativo-regolatorio sia modernizzato e reso pienamente coerente con l'obiettivo politico di sostenere la trasformazione digitale, ripristinando l'incentivo a investire in capo alle telco, semplificando e accorciando l'iter autorizzativo con un sistema di premi e sanzioni che disincentivi comportamenti meramente opportunistici e irrazionali e incentivi invece quelli virtuosi.

Senza tutto ciò si va su un sentiero di insostenibilità del settore nel medio-lungo periodo. Basti pensare ad alcuni numeri: i ricavi degli operatori tlc in Italia sono scesi dal 2007 al 2020 del 37,5% da 46 miliardi a 29 miliardi, e di quasi 5 punti percentuali nell'ultimo anno. Tra il 2007 e il 2019 i capex sono stati mediamente pari a 7 miliardi di euro l'anno, incluse le licenze, con un andamento temporale prima decrescente e poi crescente. In linea è anche la ricognizione dell'Agcom, secondo la quale tra il 2016 e i 2019 in media gli operatori hanno investito 7,6 miliardi di euro; nell'ultimo anno si registra una riduzione degli investimenti nell'ordine del 7,7 per cento.

Non è a rischio solo la buona salute di un settore importante per la trasformazione digitale, ma un possibile impatto negativo anche sul Pil italiano. Un aumento del 10% della penetrazione della banda larga, infatti, produce un aumento di circa l'1% del pil (0,9% nel caso della banda larga mobile). ■