

Per un mercato Ict aperto e competitivo

Viviamo un periodo d'incessante incertezza, crescente disoccupazione e crescita sclerotica. Dobbiamo risolvere i problemi immediati della stabilità economica.

Ma c'è dell'altro. Dobbiamo anche domandarci: che tipo di economia vogliamo per il nostro futuro? Dopodiché dobbiamo costruire le fondamenta di quell'economia. Non possiamo permetterci di aspettare. Qui a Bruxelles e in tutta la Comunità Europea, dobbiamo prendere coscienza di questa dura realtà economica.

I settori europei più lungimiranti hanno bisogno di sapere che avremo le infrastrutture e gli strumenti per i decenni a venire. Le aziende europee più innovative hanno bisogno di sapere se, tra dieci anni, l'Europa sarà ancora un continente creativo e competitivo. I cittadini europei hanno bisogno di sapere se la generazione futura potrà contare su lavori stimolanti e creativi. Tutti loro si rivolgono alle autorità pubbliche e pretendono di sapere che cosa faremo a riguardo. Ed è giusto così.

Banda larga, acceleratore di crescita

A mio parere, è chiaro come l'ICT costituisca parte importante della risposta. Aumentare la penetrazione della banda larga di dieci punti percentuali potrebbe aumentare la crescita dallo 0,9% all'1,5%. Uno virgola cinque per cento: da solo corrisponde a tre volte la crescita totale da noi stimata per il prossimo anno.

Queste sono cifre fin troppo importanti per essere ignorate. Se mettiamo a disposizione gli ingredienti giusti per far prendere piede a questa tecnologia, allora potrebbe alimentare l'economia per i decenni a venire, liberandoci dalla stasi economica in cui ci troviamo.

Portare la digitalizzazione a ogni cittadino europeo è un progetto importante, con un'alta posta in gioco. Così importante e così alta che le autorità pubbliche non si possono permettere di fare un passo indietro e lasciare tutto al caso.

Ma, allo stesso tempo, non sono le autorità pubbliche né la Commissione Europea ad avere il ruolo principale nel fornire gli strumenti per questo cambiamento. Non siamo noi a scavare le strade sotto le quali correranno i nuovi cavi. Non siamo noi a scovare un nuovo e interessante contenuto che spingerà le persone a pretendere di essere online. E non siamo solo noi a fornire tutti gli investimenti di cui avremo bisogno. Siamo al massimo uno strumento, un catalizzatore. Per offrire l'agenda digitale, contiamo sui nostri partner fornitori: le persone come voi. Voi potete essere più innovativi, più efficaci, più pratici di quanto noi potremmo mai essere.

Quindi, dobbiamo calibrare il bisogno d'agire con il bisogno di lasciare che gli altri agiscano. Lasciatemi chiarire come intendiamo raggiungere quest'equilibrio.

In primo luogo, sono le autorità pubbliche, in alcuni casi, ad aver bisogno di fornire beni pubblici, ad esempio uno spettro (di frequenze, ndr). Abbiamo già raggiunto un successo grazie al nostro programma per una politica in materia di spettro radio (*Radio Spectrum Policy Programme*), che promuove un uso più efficace di questa preziosa risorsa.

Questo ci offre strumenti migliori e più creativi per anticipare e soddisfare la crescente domanda. Provate ad immaginare il passo in avanti se gli utenti pubblici e commerciali fossero in grado di condividere lo spettro radio su larga scala: uno dei benefici del nostro programma. E ora che il quadro giuridico è chiaro e condiviso, possono affluire gli investimenti a favore di una transazione veloce e semplice verso il 4G.

In secondo luogo, in alcuni settori possiamo regolare e assicurare un servizio minimo, ma non se alteriamo troppo il mercato o se appesantiamo eccessivamente il settore delle telecomunicazioni. Questo è il motivo per cui ho annunciato (a metà novembre, ndr) che dovremmo fare attenzione nell'imporre la banda larga a una velocità specifica come obbligo generale di servizio. E in ogni caso, non dovremmo obbligare il settore delle telecomunicazioni ad accollarsi tutti i costi.

In terzo luogo, possiamo fornire un certo livello di finanziamento pubblico.

Due terzi dei finanziamenti dai privati

La Commissione ha discusso sulle modifiche alle normative sugli aiuti di stato per vedere se fosse possibile facilitare i governi nazionali e locali nella realizzazione; per rimediare alle inefficienze del mercato senza portare allo spiazzamento (*crowding out*) degli investimenti privati. Nei prossimi mesi rifletteremo sulla nostra risposta a tale consultazione.

E possiamo aggiungere del denaro della Comunità Europea. Il "*Connecting Europe Facility*" (meccanismo per

collegare l'Europa) suggerisce almeno 7 miliardi di euro per gli investimenti sulla banda larga, che potrebbero, nell'insieme, fare leva finanziaria sugli investimenti tra i 50 e i 100 miliardi di euro. Questo costituisce una rilevante porzione dell'investimento totale di cui necessitiamo per offrire a tutti una banda larga veloce. Una notevole porzione: in pratica, più di un terzo. Ma siamo consapevoli che saranno gli investimenti privati e non pubblici a fornire la percentuale maggiore di finanziamenti.

Per questo, nell'elargire finanziamenti nella Comunità Europea per la banda larga, ci concentreremo sui luoghi in cui il mercato non riesce a fornirli per conto proprio, come nelle aree suburbane e rurali. E sfrutteremo al meglio il potere innovativo del settore privato. Il "Connecting Europe Facility" attirerà non solo i soliti volti noti, non solo i tradizionali provider delle telecomunicazioni bensì anche nuovi attori, come enti di servizi pubblici, investitori istituzionali e produttori di apparecchiature. Il nostro finanziamento aumenterà la credibilità, attirerà gli investimenti privati e, nell'insieme, questo potrebbe significare decine di milioni di famiglie in più con accesso alla banda larga ad alta velocità. Così noi, come autorità pubbliche, possiamo fare tutto questo ma non è ancora abbastanza al fine di innescare la trasformazione vera e propria di cui l'economia europea ha bisogno, soprattutto perché l'Internet del futuro avrà bisogno di un accesso di nuova generazione (NGA - *New Generation Access*). La crescita, le applicazioni e i servizi futuri saranno sempre più affamati di banda larga. E nell'arco di un decennio, chi non avrà un accesso NGA sarà come quelli che oggi lottano ancora con una connessione dial-up.

I nostri concorrenti internazionali si stanno muovendo a gran passo nel portare le reti NGA nelle abitazioni private - gli Stati Uniti, la Corea, il Giappone, la Cina e anche la Russia - perché, nonostante i maggiori benefici economici, per gli operatori del mercato in Europa è spesso difficile giustificare gli investimenti NGA. Così, prima di tutto, dobbiamo creare loro il giusto ambiente: un ambiente che sia aperto, competitivo e trasparente; un ambiente in cui gli operatori ricevano ovviamente gli incentivi e abbiano la fiducia necessaria per investire; un ambiente che aiuti a costruire un business case per attuare la transizione verso la tecnologia del futuro. Tutto questo non accadrà senza il nostro aiuto. Necessita di una chiara azione a livello europeo.

Vantaggi a lungo termine

Abbiamo parlato a lungo con il settore su quale fosse la strada giusta da percorrere per creare quest'ambiente. Chiaramente, c'è una divergenza d'opinione tra di voi ed è comprensibile. Ma gli investimenti NGA non possono aspettare: sono un imperativo economico. E dove non c'è consenso, è nostro dovere trovare un metodo costruttivo per ottenerlo. Nel mio discorso all'**ETNO** (European Telecommunications Network Operators Association, ndr) a ottobre, ho esposto un possibile approccio. I nostri due incontri sul prezzo d'accesso e la non discriminazione avevano lo scopo di esplorare e testare i possibili modelli che potessero aiutarci a raggiungere i nostri obiettivi. Le idee che abbiamo avanzato durante quegli incontri non sono state pensate in favore di uno e dell'altro gruppo d'investitori. Mi ha sorpreso che qualcuno lo abbia interpretato in tal modo perché a noi non interessa scegliere i vincitori. Invece, avevano lo scopo di valutare le preoccupazioni di tutti. Il nostro obiettivo è di assicurare che i mercati sappiano che gli investimenti NGA sono vantaggiosi a lungo termine. Per centrare quest'obiettivo avremo bisogno di più di una freccia nel nostro arco. Per questo motivo stiamo testando se, a un certo punto, sia possibile oppure no un aggiustamento graduale dei prezzi del rame, consentendo prezzi più elevati all'ingrosso e al dettaglio per i prodotti NGA e, se possibile, anche per i prodotti in rame, durante il periodo di transizione, se gli operatori si impegneranno ad investire.

In realtà, non dovremmo dimenticare che, in alcuni luoghi, rame e NGA vivono in stretto e competitivo rapporto. Qualora i consumatori non abbiano ancora visto che cosa possa offrire la fibra, potrebbero non essere disposti a pagare un prezzo superiore. In questo caso, i prezzi della fibra rispecchiano il costo del rame e abbassare il prezzo di accesso alla rete in rame ci spingerebbe verso una direzione sbagliata. Per questo motivo, riteniamo che nei luoghi in cui esiste un fermo e sentito impegno ad investire nell'NGA, potrebbe non essere appropriato ridurre i prezzi d'accesso alla rete in rame. D'altro canto, potrebbero fungere da ancoraggio per rendimenti sulla fibra più elevati. Questo è il primo caposaldo dell'approccio che stiamo esaminando.

Oltre a ciò, come ben saprete, voglio che i mercati siano competitivi. Voglio un accesso equo per tutti - certamente per il settore - e le migliori condizioni per i consumatori. Perché gli investimenti hanno bisogno di una pressione competitiva. Non possiamo tornare ai monopoli degli anni Ottanta.

E stiamo, inoltre, testando alcune idee per affrontare la questione della discriminazione.

Operatori verticalmente integrati non dovrebbero discriminare i concorrenti che ricercano un accesso. Ottengono un vantaggio sleale se i concorrenti non riescono ad avere offerte all'ingrosso prima che le offerte al dettaglio vengano lanciate. Inibiscono la concorrenza dando ai propri gestori al dettaglio un accesso privilegiato a informazioni sensibili a livello commerciale.

Qui vorrei esaminare la capacità d'azione. In particolar modo, un'azione costante in tutta la Comunità Europea perché è problematico un territorio geografico in cui lo stesso problema si scontra con diverse norme, diversi rimedi, nei diversi Stati Membri.

Oltre a queste misure, è noto che continueremo ad insistere sui regolamenti che utilizzano modelli di costo costruiti su saldi principi, concepiti e applicati in modo coerente.

E sono pronta a esplorare il miglior utilizzo degli strumenti innovativi, come un co-investimento, il *risk-sharing* e sistemi innovativi di tariffazione, perché possono prendere in considerazione i rischi degli investimenti NGA.

È, quindi, questa la motivazione che giace dietro alle nostre azioni. Perché con il giusto approccio di tariffazione, con la giusta pressione competitiva, otterremo gli incentivi da investire in futuro.

Roaming più competitivo

E visto che vi ho parlato dell'apertura dei mercati e dell'offerta delle migliori condizioni per i consumatori, permettetemi di affrontare il tema del *mobile roaming*.

La mia proposta in tema di roaming si tradurrà nella fine inequivocabile dei prezzi scandalosamente alti e iniqui.

Risolverà il problema non legiferando, in maniera incerta, una complicata serie di prezzi massimi al dettaglio, bensì promuovendo la competizione e l'innovazione dei mercati.

Questo creerà nuove opportunità per il mercato. Opportunità per i nostri concittadini, che potranno scegliere il miglior provider di roaming e non dovranno più affrontare barriere invisibili di costo viaggiando all'interno del mercato unico. E opportunità per i provider di servizi in roaming disposti a prendere l'iniziativa. In definitiva, l'evoluzione del roaming non è un problema solo dei consumatori; è anche una questione di crescita. Perché le persone usano i dispositivi wireless per utilizzare tutta una serie di servizi e applicazioni e si aspettano di poterlo fare ovunque vadano in Europa.

Sono consapevole che l'industria mobile stia discutendo i possibili modi per implementare il decoupling dei servizi in roaming che abbiamo proposto. E, infatti, ho accolto favorevolmente quest'input costruttivo.

Permettetemi di sottolineare come la nostra proposta sia tecnologicamente neutrale. E in generale, sono disposta ad esaminare questi differenti metodi di implementazione.

Ma non se non riescono a portare nel mercato un'adeguata concorrenza. Per ogni tipo di consumatore, da chi usa il roaming raramente fino ai grandi utilizzatori. Per questo motivo sto analizzando delle opzioni che permettano non solo l'ingresso dei rivenditori di servizi in roaming bensì anche la possibilità per i grandi utilizzatori di connettersi, di "forzare" le *local network* quando viaggiano all'estero.

In definitiva, la soluzione deve sostenere i provider alternativi nell'elaborazione di offerte competitive di servizi in roaming. Deve rendere facile per l'utente finale confrontare i prezzi. E deve essere concordato in fretta perché i nostri tempi sono stretti.

Sono contenta dei progressi fatti finora. Abbiamo avuto discussioni costruttive con il **BEREC** (Organismo dei regolatori europei delle comunicazioni elettroniche) e suggerimenti positivi dal Consiglio e dal Parlamento. Per questo, sono sicura che saremo in grado di introdurre una reale concorrenza in questo mercato e proporre un'offerta migliore per i nostri cittadini.

In sintesi, la crisi ha sottolineato ancora di più il bisogno di trasformare la nostra economia e gettare le basi per la crescita futura.

Il cammino che intraprendiamo oggi definirà l'essenza della nostra economia nel futuro. E dobbiamo prendere la decisione giusta.

Portare la digitalizzazione a ogni cittadino europeo è un'opportunità straordinaria, forse un'occasione unica, per fare tutto questo. Dal canto nostro, faremo ogni cosa in nostro potere, attraverso i finanziamenti pubblici, le direttive e le infrastrutture per l'erogazione di servizi.

Costruire un mercato che fornisca i giusti incentivi per gli investimenti, un mercato fatto di certezza normativa, un mercato che sia giusto, aperto e competitivo è la nostra miglior possibilità per fornire servizi.

La mia determinazione nella costruzione di questo mercato è forte. E spero di poter contare sul vostro sostegno.

A cura di Neelie Kroes vicepresidente della Commissione Europea responsabile per l'Agenda Digitale. *L'articolo è il testo del discorso pronunciato davanti all'Associazione europea per le telecomunicazioni competitive (ECTA) a Brussels il 28 Novembre 2011.*