

## TARIFFE DI TERMINAZIONE MOBILE NELLE TLC\*

di Innocenzo Genna  
03 aprile 2009

In tempi recenti ha assunto crescente rilievo il dibattito circa le tariffe di terminazione su rete mobile ("MTR"), vale a dire il costo che un operatore di telecomunicazioni paga per instradare una comunicazione telefonica presso una rete mobile, al fine di permettere ai propri abbonati di chiamare un numero cellulare.

\*Anticipazione da Consumatori, Diritti e Mercato

In altre parole, si tratta del costo industriale delle chiamate telefoniche verso i cellulari, che è estremamente elevato: alla fine del 2007 il livello medio delle MTR nell'Unione Europea era di 9.67 Eurocent/minuto, con differenze che andavano dai 22 Eurocent dell'Estonia ai 1,9 Eurocent di Cipro, e con l'Italia a 10,95 Eurocent. Per quanto si tratti di un costo pagato da operatore a operatore, le MTR hanno un rilevante impatto anche per i consumatori, perché vengono normalmente ribaltate dagli operatori sulle tariffe al consumo. Non deve pertanto sorprendere che le tariffe MTR siano la principale causa dell'elevato costo delle telefonate da fisso a mobile. È sufficiente fare il confronto con quelle tra telefoni fissi oppure VOIP: mentre le tariffe per questi ultimi ammontano a pochi centesimi o talvolta addirittura a zero, il prezzo delle chiamate verso i telefoni cellulari resta in media superiore ai 10 Eurocent. Inoltre, le MTR esercitano un impatto distorsivo sulla struttura del mercato delle telecomunicazioni, perché il loro pagamento genera dei significativi flussi economici, dell'ordine dei miliardi di Euro annui, dagli operatori fissi verso quelli mobili, sulla cui giustificazione si potrebbe obiettare. Solo in Germania, si è calcolato che questo flusso sia stato pari a 10 miliardi di Euro nel periodo 1998-2006, mentre nell'Europa dei 15 lo spostamento di risorse è stato pari a 38 miliardi di Euro nel periodo 1998-2002.

Viene da chiedersi perché il costo industriale delle telefonate sia così diversamente influenzato dalla natura della rete di terminazione, se fissa o mobile (in media il rapporto è di 1 : 9). Certamente vi sono delle differenze che possono giustificare una maggiore onerosità della MTR rispetto alla terminazione su rete fissa (detta "FTR"). Le MTR includono il costo dell'accesso, cioè il canone, che invece nella rete fissa è pagato separatamente rispetto al traffico telefonico. Inoltre, le reti mobili sono state installate in tempi relativamente recenti (a partire dagli anni '90) e pertanto per alcune di esse si potrebbe arguire che le MTR sono alte perché ancora devono coprire i costi dell'investimento iniziale. Si tratta di argomenti fondati che, tuttavia, non giustificano di per sé l'elevato valore assoluto delle MTR, né lo squilibrio nei confronti delle FTR. Ad esempio, anche gli operatori alternativi di rete fissa (detti "Altnets": Fastweb, Tiscali, Wind etc) hanno iniziato ad installare nuove reti fisse con elevati costi di investimento da recuperare: tuttavia, il valore delle loro FTR, come fissate da AGCOM, resta lontanissimo dalle MTR riconosciute agli operatori mobili. Ed infatti, in Italia nel corso del 2006 le MTR sono state complessivamente pari a 5 miliardi di Euro, contro 200 milioni pagati per le FTR verso gli altnets. Ciò a fronte di un sostanziale equilibrio negli investimenti in reti, che sono stati pari a 35 miliardi di Euro nel periodo 1999-2007, contro 32 miliardi di Euro per le reti mobili.

La ragione di tale importante differenziale tra MTR e FTR, e del conseguente sbilanciamento delle tariffe al consumo fisse e mobili, ha fondamenti storico-politici più che giustificazioni economiche. Con l'avvento delle reti mobili negli anni '90, le elevate MTR sono state concepite dai regolatori nazionali come un mezzo per incentivare l'installazione di una pluralità di reti mobili in concorrenza tra di loro (la c.d. platform competition). Un vero e proprio sussidio, quindi, che oltre che coprire abbondantemente i costi di investimento ha permesso agli operatori mobili ingenti profitti nonché strategie di marketing inusitate (si pensi alla martellante pubblicità sui media televisivi, alle costose sponsorizzazioni, ai telefonini e gadget in regalo). Tale logica industriale non è stata applicata per le reti fisse, per le quali la platform competition è stata incoraggiata esclusivamente con strumenti regolamentari ma mai con incentivi economici. Di conseguenza, le FTR sono state fissate a livelli straordinariamente inferiori alle MTR, a tutto svantaggio degli Altnets che non hanno potuto godere di sostegni finanziari significativi per gli investimenti infrastrutturali.

Questa disparità di trattamento non è stata dovuta ad una lucida visione industriale. Invero, ha giocato un ruolo importante l'influenza degli incumbents sulla policy regolamentare di governi e regolatori. Infatti gli incumbents sono sempre stati i primi assegnatari delle licenze mobili: in questo modo, essi si sono

accaparrati le risorse principali del mercato (grazie alle costose MTR), ma hanno contestualmente impedito la crescita dei concorrenti su rete fissa (ai quali sono state negate FTR di pari livello): cos'è, gli incumbents hanno costruito la propria dominanza nel mobile, dove sono stati autorizzati ad entrare per primi, ed hanno agevolmente perpetuato la dominanza storica nel fisso. Il tutto a danno e spese dei consumatori e della concorrenza. E' grave che molti governi e regolatori nazionali non abbiano compreso questa logica scellerata.

La Commissione Europea ha ora deciso di intervenire in questo settore e, prendendo spunto dai pochi regolatori nazionali coraggiosi (tra cui quello francese ARCEP, che ha valutato il costo delle MTR intorno ai 2/3 Eurocent al massimo) ha preparato una apposita raccomandazione indirizzata agli Stati membri. La raccomandazione si propone di ridurre drasticamente le MTR entro il 2012 (il 2014 in casi eccezionali) e dovrebbe entrare in vigore nel 2009. Si tratta di un atto sicuramente innovativo perché costringe i grandi operatori mobili a fissare le MTR a livelli di costo reale, riducendo i sussidi ingiustificati e liberando risorse finanziarie per i settori dove nuovi investimenti sono più urgenti, ad esempio per le reti in fibra ottica (NGN). Essa tuttavia è meno incisiva laddove tocca il tema cruciale dello squilibrio tra operatori fissi e mobili, benché su tale prospettiva si stiano già muovendo autonomamente alcuni regolatori, tra cui quelli finlandese e svedese. Si tratta, in conclusione, di una iniziativa di grande importanza a cui potrà seguire un sostanziale beneficio per i consumatori e la concorrenza nelle tlc, a condizione, però, che i regolatori nazionali si adeguino prontamente ai criteri fissati dalla Commissione.