

Operatori di rete e fornitori di contenuti: chi deve sostenere i costi?

SINTESI

Lo studio ambisce a sfatare l'opinione diffusa secondo cui gli operatori di rete affrontano costi crescenti per l'aumento del traffico internet e saranno costretti a scaricare tali costi sui fornitori di contenuti per finanziare gli investimenti. L'analisi si articola in cinque sezioni.

1. Connessione e interconnessione

Già oggi i fornitori di contenuti sostengono costi ingenti per la connettività, sotto forma di pagamenti agli operatori di rete o attraverso investimenti diretti nelle infrastrutture. Si osserva una tendenza per i maggiori fornitori di contenuti ad internalizzare progressivamente la funzione del Content Delivery Network (CDN).

2. Costi e tariffe della rete

Il volume del traffico IP è in crescita, tanto per il fisso quanto per il mobile, in parte per l'aumento del numero di utenti e in parte per l'aumento del traffico pro-capite. Tuttavia, il tasso di crescita appare in calo.

Nel fisso, il costo degli apparati diminuisce di un tasso pari a quello di aumento del traffico pro-capite. Questo implica che i costi connessi alla rete aumentano proporzionalmente alla crescita degli utenti; che, dunque, i costi pro-capite, sono sostanzialmente stabili; che i ricavi pro-capite (ARPU) sono parimenti stabili; che i ricavi totali crescono di pari passo con il totale degli utenti. L'aumento di traffico connesso all'aumento degli utenti non desta preoccupazione.

Nel mobile, la crescita del traffico è stata sconvolgente: ciò rappresenta una fondamentale opportunità di ricavo per gli operatori di rete, e sembra essere così percepita. Tutto lascia intendere che gli operatori mobili troveranno il modo per adeguare le tariffe, così da mantenere l'equilibrio con i costi, a patto che i regolatori non intervengano per impedirlo. Se una singola impresa non può aumentare le tariffe a causa della concorrenza, la spiegazione più plausibile è che i suoi costi siano superiori rispetto a quelli dei *competitor*.

La riduzione dei costi degli apparati (in applicazione della legge di Moore) influisce direttamente sul *backhauling*, beneficiando in egual misura fisso e mobile. Anche i costi degli apparati wireless sono in diminuzione. Per quanto riguarda l'ultimo miglio della rete fissa, i costi del rame sono relativamente stabili ma l'evoluzione tecnologica aumenta la capacità trasmissiva.

Le tariffe al dettaglio per i servizi a banda larga tendono a spostarsi verso l'alto o verso il basso in risposta a costi sottostanti, come avviene nei mercati efficienti e concorrenziali. Gli operatori di rete possono aumentare i prezzi in molti modi (ad esempio, limitando il traffico, o proponendo un *upgrade* del servizio). Questi meccanismi sono normalmente praticati dagli operatori mobili. Non vi è, allo stato, evidenza di un impatto della crescita del traffico sulla redditività. Lo stesso può dirsi per il settore fisso, laddove l'aumento dei costi non supera quello di utenti e ricavi, e i costi variabili rappresentano il 10-15 % del costo totale.

In ultima analisi, non si rinviene alcuna evidenza di fallimenti di mercato, e costi e ricavi aumentano di pari passo.

3. La sfida del finanziamento delle reti di nuova generazione (NGAN)

L'Europa ha incluso l'implementazione di reti d'accesso di nuova generazione (NGAN) in fibra tra gli obiettivi della strategia UE 2020. Questa migrazione avrà un costo preventivabile di € 200-300 miliardi, che non possono essere reperiti presso gli utenti finali, la cui disponibilità di spesa marginale per la banda ultra-larga appare limitata a circa € 5 al mese pro-capite.

Le norme comunitarie sono sostanzialmente favorevoli all'intervento pubblico, purché non alteri il contesto competitivo. Per la stessa ragione, è necessario evitare sussidi incrociati tra diversi segmenti del mercato.

Il finanziamento delle reti NGAN è ad oggi un problema irrisolto in Europa e sembra richiedere, oltre alle sovvenzioni pubbliche e agli interventi per ridurre i costi per gli operatori di rete, innovazioni nei modelli di *pricing* al dettaglio. Inoltre, la discussione dovrebbe concentrarsi maggiormente sul lato della domanda, il cui stimolo – che dipende fortemente dalla disponibilità di contenuti e applicazioni – è cruciale per la sostenibilità complessiva delle reti NGAN.

4. Internet e la teoria dei mercati a due versanti

Internet è per molti aspetti assimilabile ai mercati a due versanti, caratterizzati dalla presenza di una piattaforma che agevola l'incontro tra domanda e offerta. Tuttavia, dato che esistono numerosi operatori di rete, indipendenti tra loro, non vi è una singola piattaforma che determini le tariffe di abbonamento e utilizzo.

La funzione primaria di queste tariffe è quella di massimizzare le esternalità positive connesse alla partecipazione e all'utilizzo. Gli attuali modelli sembrano funzionare tanto per quanto riguarda le prime – il numero di utenti è in costante crescita, e non si rilevano barriere all'ingresso nel mercato di nuovi servizi innovativi – quanto rispetto alle seconde – a giudicare dalla dinamica del traffico complessivo. Non vi è evidenza di fallimenti del mercato; né, dunque, la teoria suggerisce la necessità di correggere i modelli tariffari.

La proposta, avanzata da alcuni, di tassare i fornitori di contenuti per sovvenzionare gli operatori di rete (e l'implementazione delle reti NGAN) porta con sé il rischio di considerevoli distorsioni. La teoria dei mercati a due versanti potrebbe persino suggerire la soluzione inversa: se i consumatori non ritengono conveniente la transizione, ai costi preventivati, ciò implica la necessità di maggiori contenuti di alto valore.

5. Chi deve pagare per la rete?

Non si rinviene alcuna evidenza di fallimenti del mercato tra i consumatori, gli operatori di rete e fornitori di contenuti:

i fornitori di contenuti sostengono costi ingenti per la connettività, sia a beneficio degli operatori di rete, sia tramite l'investimento diretto nelle infrastrutture; i costi, le tariffe, e il numero degli utenti crescono in equilibrio gli uni con gli altri.

La migrazione alle reti NGAN è importante, ma la sua sostenibilità dipende dalla disponibilità per gli utenti di applicazioni e contenuti di valore. Lo sviluppo delle reti NGAN dovrebbe essere guidato dalla domanda, pena la perpetua dipendenza da sussidi pubblici.

L'applicazione ad internet del modello dei mercati a due versanti, pur problematica, non implica necessariamente che i fornitori di contenuti debbano sovvenzionare i consumatori. Essa richiede l'analisi delle rispettive elasticità della domanda, nonché la misurazione delle esternalità che ogni categoria esercita sull'altra. Uno studio rigoroso della questione è sostanzialmente impraticabile, ma potrebbe suggerire, semmai, che siano i consumatori a sussidiare i fornitori di contenuti.