

SCHEMA DI PROVVEDIMENTO

**MERCATO DELLA FORNITURA ALL'INGROSSO DEL SERVIZIO DI
TERMINAZIONE DELLE CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI
(MERCATO N. 2 DELLA RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE
EUROPEA N. 2014/710/UE): DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE,
IDENTIFICAZIONE DELLE IMPRESE AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE
DI MERCATO ED EVENTUALE IMPOSIZIONE DI OBBLIGHI
REGOLAMENTARI**

L'AUTORITÀ

NELLA riunione di Consiglio del _____;

VISTA la legge 14 novembre 1995, n. 481, recante “*Norme per la concorrenza e la regolazione dei servizi di pubblica utilità. Istituzione delle Autorità di regolazione dei servizi di pubblica utilità*”;

VISTA la legge 31 luglio 1997, n. 249, recante “*Istituzione dell’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo*”;

VISTA la delibera n. 223/12/CONS, del 27 aprile 2012, recante “*Adozione del nuovo Regolamento concernente l’organizzazione e il funzionamento dell’Autorità*”, come modificata, da ultimo, dalla delibera n. 569/14/CONS;

VISTA la direttiva n. 2002/19/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 7 marzo 2002, *relativa all’accesso alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all’interconnessione delle medesime*, come modificata dalla direttiva n. 2009/140/CE;

VISTA la direttiva n. 2002/20/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 7 marzo 2002, *relativa alle autorizzazioni per le reti e i servizi di comunicazione elettronica*, come modificata dalla direttiva n. 2009/140/CE;

VISTA la direttiva n. 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 7 marzo 2002, *che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica*, come modificata dalla direttiva n. 2009/140/CE;

VISTA la direttiva n. 2002/22/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 7 marzo 2002, *relativa al servizio universale e ai diritti degli utenti in materia di reti e di servizi di comunicazione elettronica*, come modificata dalla direttiva n. 2009/136/CE;

VISTO il decreto legislativo 1 agosto 2003, n. 259 recante “*Codice delle comunicazioni elettroniche*”;

VISTE le *Linee direttrici della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato* ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, dell'11 luglio 2002;

VISTA la Raccomandazione della Commissione europea, del 17 dicembre 2007, *relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche che possono essere oggetto di una regolamentazione ex ante*, ai sensi della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica;

VISTA la Raccomandazione della Commissione europea, del 9 ottobre 2014, *relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche che possono essere oggetto di una regolamentazione ex ante*, ai sensi della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica;

VISTA la Raccomandazione della Commissione, del 15 ottobre 2008, *relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio*, che istituisce un quadro normativo comune per le reti e i servizi di comunicazione elettronica;

VISTA la Raccomandazione della Commissione europea, del 7 maggio 2009, *sulla regolamentazione delle tariffe di terminazione su reti fisse e mobili nell'Unione europea*;

VISTA la delibera n. 60/11/CONS, del 9 febbraio 2011, recante “*Definizione di un modello di costo relativo al servizio di terminazione vocale su rete mobile ai sensi dell'art. 14 della delibera n. 667/08/CONS*”;

VISTA la delibera n. 621/11/CONS, del 17 novembre 2011, recante “*Mercato dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 7 fra quelli identificati dalla Raccomandazione della Commissione europea n. 2007/879/CE): definizione del mercato rilevante, identificazione delle imprese aventi significativo potere di mercato ed eventuale imposizione di obblighi regolamentari*”;

VISTA la delibera n. 259/14/CONS, del 28 maggio 2014, recante “*Rideterminazione dell'asimmetria tariffaria dell'operatore H3G in ottemperanza alla sentenza del Consiglio di Stato, sez. III, 14 febbraio 2014, n. 725*”;

VISTA la delibera n. 50/14/CONS, del 30 gennaio 2014, recante “*Avvio del procedimento “Mercato dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 7 tra quelli identificati dalla raccomandazione della commissione europea n. 2007/879/CE): definizione del mercato rilevante, identificazione delle imprese aventi significativo potere di mercato ed eventuale imposizione di obblighi regolamentari”*”;

VISTA la delibera n. 642/14/CONS, del 18 dicembre 2014, recante “*Proroga dei termini del procedimento istruttorio avviato con delibera n. 50/14/CONS*”;

VISTA la delibera n. 217/01/CONS, del 24 maggio 2001, recante “*Regolamento concernente l’accesso ai documenti*”, come modificata, da ultimo, dalla delibera n. 422/06/CONS;

VISTA la delibera n. 453/03/CONS, del 23 dicembre 2003, recante “*Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all’articolo 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259*”;

VISTA la delibera n. 118/04/CONS, del 5 maggio 2004, recante “*Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche*”, come modificata dalla delibera n. 731/06/CONS;

VISTA la delibera n. 401/10/CONS, del 22 luglio 2010, recante “*Disciplina dei tempi dei procedimenti*”, come modificata dalla delibera n. 118/14/CONS;

VISTO l’accordo di collaborazione del 27 gennaio 2004 tra l’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e l’Autorità garante della concorrenza e del mercato in materia di comunicazioni elettroniche;

CONSIDERATO quanto segue:

SOMMARIO

1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE	11
1.1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO	11
1.2. IL QUADRO DI RIFERIMENTO REGOLAMENTARE.....	13
2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE	15
2.1. INTRODUZIONE.....	15
2.2. IL MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI NELLA DEFINIZIONE DELLA COMMISSIONE.....	16
2.3. IL MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI	17
2.3.1. DESCRIZIONE TECNICA DEL SERVIZIO	17
2.3.2. SOGGETTI ATTIVI DAL LATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA	22
2.3.3. DEFINIZIONE DEL MERCATO AL DETTAGLIO	22
2.3.4. DEFINIZIONE DEL MERCATO ALL'INGROSSO	26
3. DETERMINAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO	29
3.1. INTRODUZIONE.....	29
3.2. STRUTTURA E DINAMICA DEI MERCATI DEI SERVIZI DI TERMINAZIONE DELLE CHIAMATE VOCALI SU SINGOLA RETE MOBILE	29
3.3. DESCRIZIONE DEGLI INDICATORI UTILIZZATI	35
3.3.1. BARRIERE ALL'ENTRATA.....	35
3.3.2. LE ECONOMIE DI SCALA E DIVERSIFICAZIONE	36
3.3.3. IL CONTROPOTERE DI ACQUISTO.....	36
4. IMPOSIZIONE, MANTENIMENTO E MODIFICA DEGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI	39
4.1. PRINCIPI E RIFERIMENTI NORMATIVI PER LA DEFINIZIONE DI OBBLIGHI REGOLAMENTARI NEI MERCATI RILEVANTI.....	39
4.2. VALUTAZIONE DELLE PROBLEMATICHE COMPETITIVE NEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI DI TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI	41
4.3. PROPOSTA DI REGOLAMENTAZIONE NEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI	43
4.3.1. OBBLIGHI IN MATERIA DI ACCESSO E DI USO DI DETERMINATE RISORSE DI RETE.....	43
4.3.2. OBBLIGO DI TRASPARENZA	44
4.3.3. OBBLIGO DI NON DISCRIMINAZIONE.....	45
4.3.4. OBBLIGHI IN MATERIA DI CONTROLLO DEI PREZZI	46
4.3.5. OBBLIGHI IN MATERIA DI CONTABILITÀ DEI COSTI	49

INDICE DELLE FIGURE E TABELLE

Figura 1 – Parte dell'architettura di rete nelle tecnologie GSM, UMTS e LTE	19
Figura 2 – Parte di un'architettura di rete in tecnologia GSM: il caso di un <i>full</i> MVNO .	22
Tabella 1 – Tariffe di terminazione mobile di cui alla delibera n. 621/11/CONS e s.m.i.	14
Tabella 2 – Ricavi e volumi di traffico terminato sulle reti mobili (2010-2013).....	30
Tabella 3 – Operatori virtuali presenti in Italia	32
Tabella 4 – Tariffe di terminazione vocale su rete mobile (2014-2017) in centesimi di Euro al minuto	48

1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE

1.1. Il quadro di riferimento normativo

1. Il quadro di riferimento normativo della presente analisi di mercato è costituito principalmente dalle direttive nn. 2002/19/CE (“direttiva accesso”), 2002/20/CE (“direttiva autorizzazioni”), 2002/21/CE (“direttiva quadro”), 2002/22/CE (“direttiva servizio universale”), così come modificate dalle direttive nn. 2009/136/CE e 2009/140/CE adottate dal Parlamento europeo e dal Consiglio il 25 novembre 2009.

2. Il quadro normativo comunitario è stato recepito a livello nazionale dal d.lgs. 259/03 del 1° agosto 2003, recante “Codice delle comunicazioni elettroniche” (di seguito denominato *Codice*),¹ così come modificato dal decreto legislativo n. 70 del 28 maggio 2012.²

3. Significativo rilievo rivestono, inoltre, una serie di raccomandazioni e comunicazioni della Commissione europea (COMMISSIONE) che illustrano gli orientamenti della stessa circa l’applicazione da parte delle Autorità nazionali di regolamentazione (ANR) dei principi e delle regole stabilite dalle predette direttive.

4. In particolare, la raccomandazione 2014/710/UE³ (di seguito denominata *Raccomandazione*) include fra i quattro mercati rilevanti da analizzare ai fini di una eventuale regolamentazione *ex ante* il mercato della fornitura all’ingrosso del servizio di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 2 nella *Raccomandazione*), specificando che si tratta di uno dei diversi *input* all’ingrosso di cui gli operatori necessitano per poter fornire servizi di rete mobile al dettaglio.⁴

5. Il percorso che il quadro normativo comunitario delinea per l’analisi sulla concorrenzialità dei mercati richiede che le ANR procedano ad analizzare periodicamente i mercati identificati dalla COMMISSIONE come suscettibili di regolamentazione *ex ante*, indicati nell’Allegato della *Raccomandazione*, e, ove ricorrano particolari circostanze, possano altresì identificare mercati rilevanti differenti da quelli previsti dalla *Raccomandazione*.⁵

¹ Entrato in vigore il 16 settembre 2003.

² Entrato in vigore il 1° giugno 2012.

³ In GUCE L 295 dell’11 ottobre 2014, pag. 79. La *Raccomandazione* sostituisce la precedente Raccomandazione del 17 dicembre 2007 che individuava sette mercati suscettibili di regolamentazione *ex ante*, pubblicata in GUCE L 344 del 28 dicembre 2007, pag. 65 (la “*precedente Raccomandazione*”).

⁴ Si rimanda alla sezione 2.2 per una trattazione di dettaglio.

⁵ Cfr. art. 15, comma 3 e art. 7, comma 4, della direttiva quadro, recepiti a livello nazionale dall’art. 18 e dall’art. 12, comma 4, del *Codice*.

6. Un punto di riferimento sostanziale per le ANR è rappresentato, altresì, dalle *Linee direttrici* della COMMISSIONE per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica (di seguito denominate *Linee direttrici*)⁶ che illustrano i criteri cui le ANR devono fare riferimento nell'ambito delle analisi dei mercati, per la definizione dei mercati rilevanti e per la valutazione del grado di concorrenza degli stessi. Per quanto concerne gli aspetti procedurali, il riferimento principale è rappresentato dalla raccomandazione della COMMISSIONE *relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva quadro* (di seguito denominata *Raccomandazione sull'art. 7*).⁷

7. Le analisi dei mercati devono essere condotte dalle ANR conformemente ai principi del diritto della concorrenza, tenendo nel massimo conto la *Raccomandazione* e le *Linee direttrici*. Tuttavia, dal momento che cambia l'orizzonte temporale di riferimento, in taluni casi, i mercati definiti ai fini della regolamentazione settoriale possono non coincidere con i mercati definiti ai fini del diritto della concorrenza. Infatti, nel caso della regolamentazione, la definizione dei mercati è sempre svolta in chiave previsionale, in quanto le ANR devono tenere conto, oltre che delle condizioni di mercato esistenti, anche della prevedibile evoluzione futura.

8. Una volta definito il mercato rilevante dal punto di vista merceologico e geografico, le ANR procedono alla verifica dell'eventuale sussistenza sul mercato individuato di imprese che detengano, individualmente o congiuntamente, un significativo potere di mercato. All'esito della suddetta analisi, le ANR introducono, rimuovono o modificano gli obblighi regolamentari.

9. Relativamente all'individuazione degli obblighi regolamentari da imporre alle imprese che detengono un significativo potere di mercato (SMP) nei mercati della fornitura all'ingrosso dei servizi di terminazione vocale su singola rete mobile, notevole importanza riveste la raccomandazione della COMMISSIONE n. 2009/396/CE, *relativa alla regolamentazione delle tariffe di terminazione su reti fisse e mobili* (di seguito denominata *Raccomandazione sulle tariffe di terminazione*).⁸

10. In tale ambito, a seguito di un'attenta disamina delle problematiche di tipo concorrenziale che possono emergere in tali mercati a causa della loro natura di mercati cosiddetti *two-way access*, la COMMISSIONE conclude che nel medio periodo l'obbligo di orientamento al costo sia il più appropriato intervento regolamentare.

11. Più precisamente, la COMMISSIONE raccomanda che le ANR, quando impongono obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi agli operatori notificati quali SMP nei mercati della fornitura dei servizi di terminazione vocale, stabiliscano tariffe di terminazione basate sui costi sostenuti da un operatore efficiente.

⁶ In GUCE C 165 dell'11 luglio 2002, pag. 6.

⁷ In GUCE L 301 del 12 novembre 2008, pag. 23.

⁸ In GUCE L 124 del 20 maggio 2009, pag. 67.

La valutazione dei costi efficienti si dovrebbe fondare sull'utilizzo di un modello *bottom-up* basato sui costi prospettici incrementali di lungo periodo (di seguito denominato BU-LRIC o modello); ciò dovrebbe portare, nel lungo periodo, alla fissazione di tariffe di terminazione simmetriche.⁹

1.2. Il quadro di riferimento regolamentare

12. L'Autorità ha concluso l'ultima analisi del mercato dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (terzo ciclo) con la delibera n. 621/11/CONS. In linea con le analisi precedenti,¹⁰ considerato che ciascun operatore mobile è l'unico soggetto in grado di offrire servizi di terminazione delle chiamate sulla propria rete, l'Autorità ha individuato quattro mercati rilevanti di dimensione geografica nazionale, cioè un mercato distinto per ciascun operatore di rete mobile ed ha notificato come detentori di significativo potere di mercato gli operatori H3G s.p.a. (H3G), Telecom Italia s.p.a. (TELECOM ITALIA), Vodafone Omnitel N. B. (VODAFONE) e Wind Telecomunicazioni s.p.a. (WIND).

13. L'Autorità ha confermato in capo ai quattro operatori di rete mobile gli obblighi di: *i)* accesso e uso di determinate risorse di rete; *ii)* trasparenza; *iii)* non discriminazione; *iv)* controllo dei prezzi e *v)* contabilità dei costi. Per quanto riguarda l'obbligo di controllo dei prezzi, l'Autorità ha approvato un percorso di riduzione programmata delle tariffe di terminazione (*glide path*) in base al quale, dal 1 luglio 2012, le tariffe di terminazione praticate dagli operatori di rete (MNO) notificati si riducevano gradualmente fino a raggiungere il valore simmetrico di 0,98 centesimi di euro al minuto a far data dal 1 luglio 2013. Fino a quella data, ad H3G veniva riconosciuta un'asimmetria tariffaria. Successivamente, con la delibera n. 259/14/CONS, in ottemperanza alla sentenza del Consiglio di Stato, sez. III, del 14 febbraio 2014, n. 725, l'Autorità ha rideterminato l'asimmetria tariffaria in favore di H3G stabilita dalla delibera n. 621/11/CONS per tutto il 2013, specificando che dal 2014 le tariffe sono simmetriche a quelle degli altri operatori.

14. Il *glide path* attualmente vigente è riportato nella tabella che segue.

⁹ Si rimanda al paragrafo 4.3.4 per una descrizione di dettaglio.

¹⁰ Delibera n. 3/06/CONS e delibera n. 667/08/CONS (primo e secondo ciclo di analisi dei mercati dei servizi di terminazione vocale su rete mobile).

Tabella 1 – Tariffe di terminazione mobile di cui alla delibera n. 621/11/CONS e s.m.i.

<i>€cent/min.</i>	Dal 1 luglio 2012	Dal 1 gennaio 2013	Dal 1 luglio 2013
H3G	3,5	2,06	1,34
TELECOM ITALIA	2,5	1,5	0,98
VODAFONE	2,5	1,5	0,98
WIND	2,5	1,5	0,98

15. Il valore finale del *glide path* è stato ottenuto attraverso il modello BU-LRIC , adottato dall’Autorità con la delibera n. 60/11/CONS.¹¹

16. Infine, si rileva che, sempre con la delibera n. 621/11/CONS, l’Autorità ha osservato come gli operatori di rete notificati (H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) non erano più gli unici operatori di rete mobile in grado di offrire servizi di terminazione vocale, in quanto anche gli operatori virtuali assegnatari di archi di numerazione e dotati di propri codici MNC¹² avrebbero potuto offrire il servizio di terminazione, indipendentemente dal grado di infrastrutturazione raggiunto. Tuttavia, dal momento che la commercializzazione di servizi di terminazione da parte degli operatori virtuali, all’epoca dell’adozione della delibera, era ancora in fase iniziale, l’analisi del significativo potere di mercato è stata condotta esclusivamente con riferimento agli operatori licenziatari e l’Autorità si è riservata di monitorare l’evoluzione dell’offerta di servizi di terminazione nell’ambito di una più ampia attività di monitoraggio delle dinamiche di mercato e concorrenziali tra operatori virtuali e operatori infrastrutturati.¹³ Alla luce di quanto emerso dall’attività di monitoraggio, l’Autorità ha rinviato la valutazione circa l’opportunità di notificare anche gli operatori virtuali che offrono servizi di terminazione vocale all’ingrosso (c.d. *full MVNO*) alla successiva analisi di mercato, ossia all’analisi in esame.

¹¹ Il Modello, sviluppato con l’ausilio del consulente *Europe Economics*, ha consentito di individuare in linea con le indicazioni della *Raccomandazione sulle tariffe di terminazione*: i) il costo “LRIC puro” associato al servizio di terminazione vocale su rete mobile; ii) un’unica tariffa di terminazione, senza alcuna differenziazione tra operatori (tariffe simmetriche). Il consulente ha, altresì, provveduto a sviluppare una metodologia per il calcolo del costo medio ponderato del capitale degli operatori di rete mobile.

¹² Il *Mobile Network Code* consente all’operatore di definire numeri IMSI (*International Mobile Subscriber Identity*), contenuti in carte SIM, che identificano in maniera univoca l’utenza.

¹³ Cfr. punto V.5 e punto V.9 della delibera n. 621/11/CONS.

2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

2.1. Introduzione

17. Ai sensi dell'articolo 18 del *Codice*, l'Autorità, tenendo in massima considerazione la *Raccomandazione* e le *Linee direttrici*,¹⁴ definisce i mercati rilevanti conformemente ai principi del diritto della concorrenza e sulla base delle caratteristiche e della struttura del mercato nazionale delle comunicazioni elettroniche.

18. Nell'ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo volto ad individuare un insieme di prodotti/servizi e loro fornitori (attuali e potenziali) che siano effettivamente alternativi per la soddisfazione di un determinato bisogno economico, delimitandone al tempo stesso l'ambito geografico di riferimento. In tal senso, il mercato rilevante presenta sia una dimensione merceologica sia una dimensione geografica.

19. Secondo una giurisprudenza consolidata, il mercato del prodotto/servizio rilevante comprende i prodotti o i servizi sostituibili o sufficientemente intercambiabili, in funzione non solo delle loro caratteristiche obiettive, dei loro prezzi e dell'uso cui sono destinati, ma anche in funzione delle condizioni di concorrenza e/o della struttura della domanda e dell'offerta sul mercato in questione. Pertanto l'Autorità, oltre a considerare i prodotti o servizi sufficientemente intercambiabili per caratteristiche obiettive, prezzi e destinazione, analizza le condizioni di sostituibilità prevalenti dal lato della domanda e dell'offerta applicando il *test* del monopolista ipotetico (*small but significant non transitory increase in price, SSNIP test*).

20. Una volta identificato il mercato del prodotto/servizio rilevante, l'Autorità procede alla definizione della dimensione geografica del mercato, ovvero dell'area in cui i soggetti interessati sono attivi dal lato dell'offerta e della domanda dei prodotti/servizi in questione, in cui le condizioni della concorrenza sono simili o sufficientemente omogenee e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse. Il punto di partenza per la definizione dei limiti del mercato geografico è analogo a quello sopra descritto per la valutazione della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta (*SSNIP test*), anche se – in alcuni casi – la diretta applicazione del *test* del monopolista ipotetico potrebbe condurre all'individuazione di mercati di ambito geografico molto ristretto. In tali casi, è opportuno che a prevalere sia sempre il concetto di omogeneità delle condizioni competitive.

¹⁴ Cfr. *Linee direttrici*, capitolo 2, punti 33 – 69.

2.2. Il mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili nella definizione della Commissione

21. La *Raccomandazione* include fra i mercati rilevanti da analizzare ai fini di una eventuale regolamentazione *ex ante* il mercato della fornitura all'ingrosso del servizio di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 2 nella *Raccomandazione*), specificando che si tratta di uno dei diversi *input* all'ingrosso di cui gli operatori di rete fissa e mobile necessitano per poter fornire servizi al dettaglio di rete mobile.¹⁵

22. La COMMISSIONE osserva che, come nel caso della terminazione su rete fissa, il servizio di terminazione del traffico su rete mobile è il fattore produttivo meno replicabile dagli operatori per fornire servizi di telefonia mobile al dettaglio. Il servizio di terminazione mobile, difatti, consente il completamento di una chiamata destinata ad un cliente di un operatore di rete mobile ed originata da un cliente di un altro operatore di rete fissa o mobile, nazionale o internazionale.

23. Dal momento che, con il regime di pagamento *Calling Party Pays* (CPP), vigente in Europa, la tariffa di terminazione è fissata dall'operatore cui è abbonato il cliente chiamato, né il cliente chiamante né il chiamato hanno la possibilità di influenzare i prezzi praticati dall'operatore di terminazione. Di conseguenza, nel regime del CPP, l'operatore di terminazione può incrementare il prezzo del servizio di terminazione senza che gli acquirenti possano in alcun modo limitare tale potere.

24. Inoltre la COMMISSIONE rileva che allo stato, così come in un futuro prossimo, permane una situazione di monopolio strutturale sulla terminazione, poiché non esistono sostituti del servizio di terminazione né dal lato della domanda né dal lato dell'offerta.¹⁶

25. Di conseguenza, nel mercato della terminazione si continua ad osservare la presenza di alte barriere all'entrata, dovute all'assenza di alternative per la terminazione delle chiamate dirette ad un utente attestato sulla rete dell'operatore di terminazione. Ciò fa sì che ogni rete di terminazione risulti essere un mercato monopolistico, anche se la stessa COMMISSIONE chiarisce come non sia sufficiente basarsi sulla definizione di un mercato rilevante per ciascuna rete per valutare se un operatore detiene un significativo potere di mercato, ma occorre tenere conto, *inter alia*, dell'eventuale grado di contropotere d'acquisto, che potrebbe rendere non profittevole un incremento di prezzo.

26. Si noti che, nella *Raccomandazione* del 2014, la COMMISSIONE puntualizza, per la prima volta, che rientra nel mercato rilevante dei servizi di terminazione vocale su rete mobile l'offerta di servizi da parte dei *full MVNO*, ossia di quegli operatori virtuali che –

¹⁵ “*Explanatory Note, accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets*”, SWD(2014) 298.

¹⁶ “*An analysis of demand and supply substitutability shows that currently or in the foreseeable future there are no substitutes at wholesale level which might constrain the setting of charges for termination in a given network*”. Cfr. p. 28, *supra*.

benché non possiedano una licenza per l'utilizzo delle risorse radio – possiedono e/o controllano gli elementi di rete essenziali per gestire il servizio di terminazione delle chiamate sui propri clienti. Al riguardo, la COMMISSIONE osserva che i *full MVNO* possono negoziare le tariffe di terminazione con gli altri operatori indipendentemente dall'MNO su cui sono attestati. La Commissione invita le ANR a tener conto del fatto che i *full MVNO*, indipendentemente dalla quota di mercato detenuta, nel prendere in affitto gli elementi di rete dagli operatori di rete mobile, possono beneficiare delle economie di scala e di varietà di questi ultimi, quindi sostenere gli stessi costi unitari per la fornitura del servizio di terminazione. A parere della COMMISSIONE, questa sarebbe la ragione per cui numerose ANR che hanno regolamentato le tariffe di terminazione dei *full MVNO* hanno imposto loro tariffe simmetriche a quelle dell'operatore di rete ospitante sin dal momento dell'ingresso sul mercato.¹⁷

27. Infine, per quanto riguarda le prospettive di lungo periodo, si rammenta che la stessa COMMISSIONE, nell'*Explanatory Note* alla *Raccomandazione sulle tariffe di terminazione*, sin dal 2009, annovera diverse possibili alternative al sistema di *pricing* CPP, tra cui particolare rilievo assume il cosiddetto *Bill and Keep* (BAK), in base al quale gli operatori di rete stipulano accordi di interconnessione che prevedono una tariffa di terminazione reciproca uguale a zero. L'operatore che offre il servizio di terminazione, quindi, non riceve pagamenti a livello *wholesale* dall'operatore beneficiante, ma recupera i costi sostenuti direttamente dai propri clienti finali. Il BAK, oltre a fornire un potenziale supporto alla risoluzione dei problemi connessi alla persistenza dei *bottleneck*, potrebbe rimuovere la necessità di un intervento regolatorio e condurre, altresì, ad una diminuzione dei prezzi a livello *retail*.

2.3. Il mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili

2.3.1. Descrizione tecnica del servizio

28. Il servizio di terminazione delle chiamate vocali su rete mobile consiste nel completamento di una chiamata destinata ad un cliente di un operatore di rete mobile ed originata da un cliente di un altro operatore di rete fissa o mobile, nazionale o internazionale.

29. Nelle reti mobili si possono individuare due sottosistemi che svolgono tutte le funzioni necessarie all'instradamento ed alla consegna delle chiamate, cioè alla terminazione di una chiamata: la rete di accesso (RAN – *Radio Access Network*), che svolge le funzioni di collegamento radio con il terminale d'utente, e la rete di trasporto (CN – *Core Network*), che, invece, svolge le funzioni di trasporto del traffico e di interconnessione con altri operatori. Nonostante questa ripartizione della rete sia valida

¹⁷ Cfr. p. 28, *supra*.

indipendentemente dalla tecnologia utilizzata, sia essa 2G¹⁸, 3G¹⁹ oppure 4G²⁰, esistono profonde differenze tra le reti LTE e le reti delle generazioni precedenti.

30. La rete di accesso consente di veicolare il traffico al terminale di utente, gestendo il collegamento radio. Nelle reti GSM ed UMTS le funzioni di gestione del canale radio e di instaurazione del collegamento sono svolte dalle stazioni radio base (BTS per la tecnologia 2G e NodeB per la tecnologia 3G), mentre le funzioni di controllo, instradamento del traffico e gestione della mobilità sono svolte in apparati appositi collegati alle stazioni radio base (BSC per le reti GSM e RNC per le reti UMTS). Nella rete di accesso radio delle reti LTE esiste un solo nodo (la stazione radio base eNodeB), che assolve alle funzioni di gestione del canale radio ed instaurazione del collegamento, ma anche ad alcune funzioni di controllo.²¹ La rete *core* si occupa dell'instradamento del traffico tra nodi non adiacenti, svolge funzioni di controllo del traffico, si occupa dello scambio del traffico tra operatori differenti. Per la gestione del traffico voce nelle reti GSM ed UMTS si utilizza la commutazione di circuito, mentre nelle reti LTE si utilizza la commutazione di pacchetto.

31. La catena impiantistica appena descritta è rappresentata sinteticamente nella Figura 1, con riferimento a tutte le architetture.²²

¹⁸ Per “2G” si intendono le reti in tecnologia GSM e sue evoluzioni (ad esempio, GPRS ed EDGE).

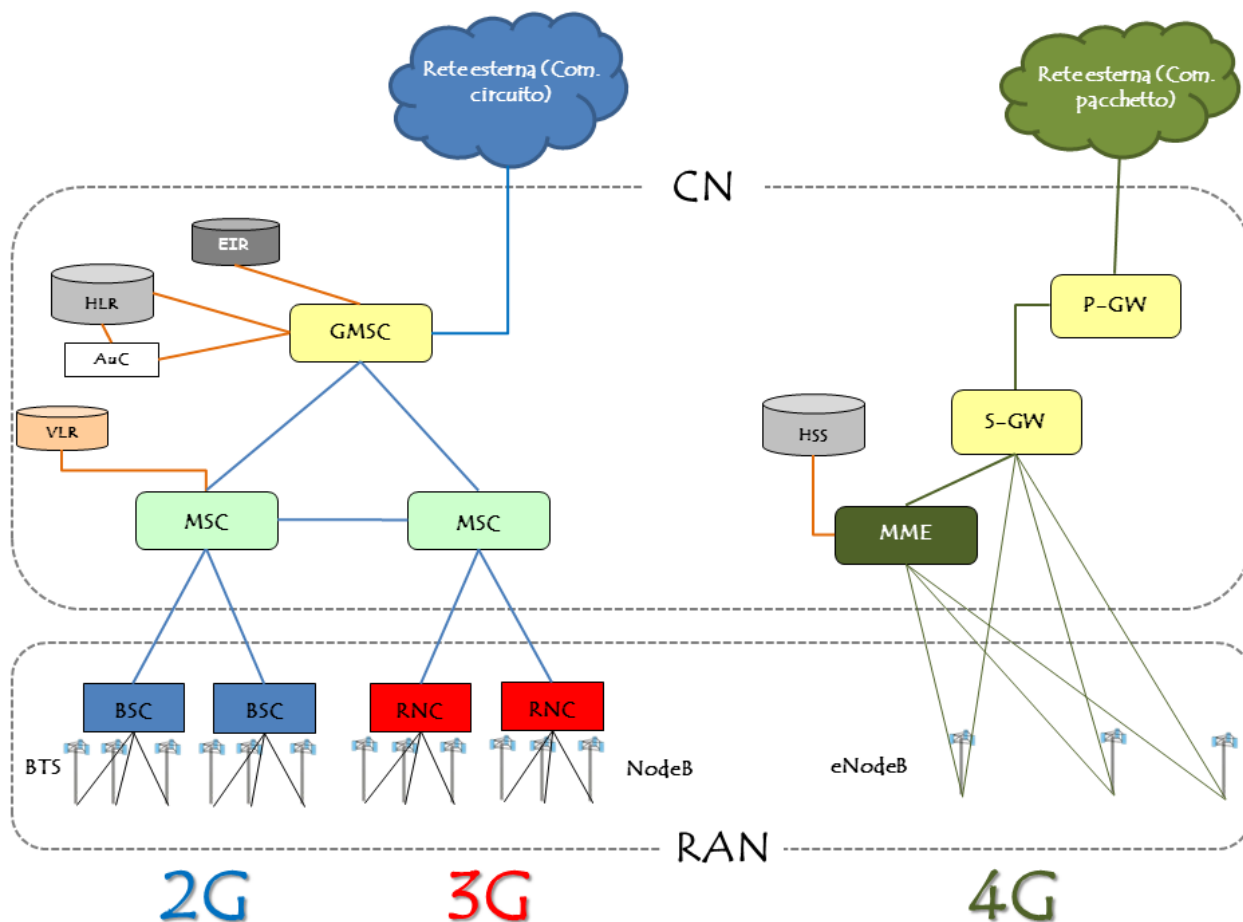
¹⁹ Per “3G” si intendono le reti in tecnologia UMTS e sue evoluzioni (ad esempio, HSDPA).

²⁰ Per “4G” si intendono le reti in tecnologia LTE e sue evoluzioni (ad esempio, LTE *Advanced*).

²¹ Le tecniche di accesso radio si sono evolute dal TDMA/FDMA del GSM al CDMA dell'UMTS, fino all'OFDMA delle reti LTE, consentendo miglioramenti soprattutto in termini di velocità del collegamento dati per l'aumento della banda disponibile per ciascun utente.

²² Le reti radiomobili sono più complesse di quanto qui descritto, per la presenza di elementi di rete dedicati a funzioni di carattere generale, quali quelle di controllo e gestione della rete radiomobile, oppure alla gestione di servizi non oggetto del presente provvedimento, quali gli SMS e i servizi dati.

Figura 1 – Parte dell’architettura di rete nelle tecnologie GSM, UMTS e LTE



32. Nel caso di reti GSM ed UMTS, l’operatore di origine consegna la chiamata presso una centrale *Gateway Mobile Switching Center* (GMSC) del sottosistema CN dell’operatore di destinazione presso la quale è interconnesso o co-ubicato. Da questo punto in poi, la chiamata è gestita dall’operatore di destinazione.

33. Il GMSC effettua l’instradamento della chiamata utilizzando il numero del destinatario (*Mobile Station ISDN Number – MSISDN*) e coinvolgendo altri elementi della CN; in particolare, la catena impiantistica prevede l’utilizzo dei *Mobile Switching Centre* (MSC), centrali di commutazione che assolvono, tra le altre funzioni, il controllo delle chiamate e degli *handover* tra celle non adiacenti.

34. A questi elementi, nella rete di trasporto, se ne aggiungono alcuni necessari per garantire una corretta gestione della mobilità, quali: *i) l’Home Location Register* (HLR) ed il *Visitor Location Register* (VLR) necessari per la memorizzazione della localizzazione degli utenti e dei dati ad essi relativi; *ii) l’Authentication Centre* (AuC) dedicato al calcolo dei parametri utilizzati per l’autenticazione e la cifratura; *iii)*

l'*Equipment Identity Register* (EIR) utilizzato per prevenire l'utilizzo di terminali di utente non autorizzati. Attraverso le informazioni memorizzate negli HLR e nei VLR è possibile individuare la cella in cui è localizzato il terminale destinatario della chiamata e, quindi, inoltrare la chiamata allo specifico MSC cui sono attestati gli elementi che gestiscono la cella di destinazione.

35. A questo punto, la chiamata viene amministrata dagli elementi della RAN, che consente di gestire le risorse frequenziali e lo scambio del traffico con l'utente finale. Questo sottosistema è composto da due unità funzionali per tenere separati l'utilizzo del canale radio dal controllo delle risorse a disposizione. Nel GSM, tali elementi sono il *Base Transceiver Station* (BTS) per l'accesso radio vero e proprio e il *Base Station Controller* (BSC), che controlla varie BTS assolvendo compiti quali la gestione delle frequenze, la gestione degli *handover* tra BTS adiacenti e lo scambio del traffico tra la BTS e l'MSC; nell'UMTS, le componenti omologhe sono, rispettivamente, il *NodeB* ed il *Radio Network Controller* (RNC).²³

36. Nel caso in cui il servizio sia fornito con tecnologia 4G, l'operatore di originazione consegna la chiamata presso un nodo *PDN Gateway* (P-GW) presso il quale è interconnesso. Tale nodo si occupa sia del transito dei pacchetti sia di funzioni di controllo, come l'allocazione degli indirizzi IP e la gestione dei flussi informativi.

37. Il flusso di traffico dal P-GW passa al *Serving Gateway* (S-GW) che si occupa, tra le altre funzioni, anche della gestione della mobilità degli utenti tra eNodeB differenti. Altri nodi importanti per la gestione del traffico sono il *Mobility Management Entity* (MME), dedicato a funzioni di gestione e controllo, quali la segnalazione tra sottosistema CN e terminale d'utente, l'instaurazione delle comunicazioni o la memorizzazione della posizione del terminale d'utente, e l'*Home Subscriber Server* (HSS), le cui funzioni sono essenzialmente quelle dell'HLR e dell'AuC delle reti 2G e 3G.

38. Gli operatori di rete mobile tendono a separare sempre più le funzioni radiomobili dell'accesso dal *Core Network*, in quanto quest'ultimo è in grado di supportare tecnologie multiple di interconnessione ed accesso. Sul versante della rete di accesso radio, sempre più di frequente gli operatori condividono gli spazi dei siti con il fine di risparmiare sui costi operativi legati a voci quali gli affitti degli spazi stessi e l'energia.

39. Finora si è descritta l'architettura di rete funzionale alla fornitura del servizio di terminazione da parte degli operatori licenziatari. Al riguardo, occorre altresì rilevare che anche gli operatori mobili che non possiedono una licenza per l'utilizzo delle risorse radio possono acquistare dagli operatori licenziatari – sulla base di accordi commerciali

²³ L'operatore di originazione dovrà acquisire, oltre al servizio a traffico, una serie di servizi accessori quali: *i*) gli spazi in centrale presso i quali gli operatori di originazione dovranno co-locare i propri apparati; *ii*) le interfacce di interconnessione con la rete dell'operatore di terminazione e *iii*) i flussi di interconnessione tra le reti degli operatori di originazione e di terminazione.

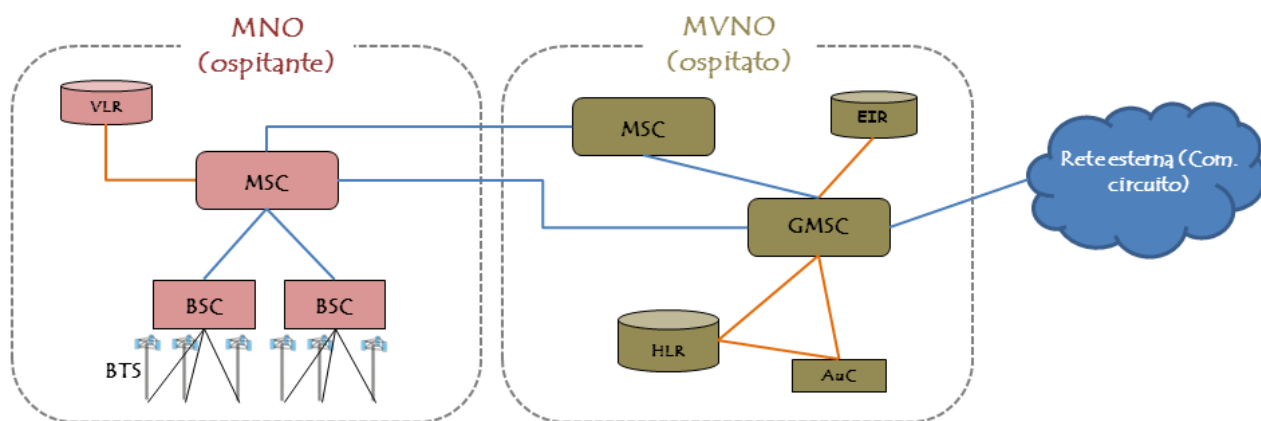
– le risorse di rete essenziali per fornire il servizio di terminazione delle chiamate sui propri clienti. Sostanzialmente, un operatore mobile virtuale può:

- i. acquistare dall'operatore di rete mobile un servizio all'ingrosso di tipo *end to end* che gli consenta di rivendere ai propri clienti finali servizi di fonìa (venduti anche in *bundle* con altri servizi). L'operatore mobile virtuale, quindi, non gestisce la terminazione delle chiamate sui propri clienti. Il servizio di terminazione è, infatti, tecnicamente gestito dall'operatore di rete (anche ospitante), che incassa la tariffa di terminazione, mentre l'operatore virtuale (anche ospitato) gestisce esclusivamente i rapporti commerciali e di *customer care*;
- ii. acquistare dall'ospitante i servizi all'ingrosso (in genere, di accesso e di raccolta del traffico) necessari per poter costruire la propria offerta commerciale e provvedere in proprio alle attività di commutazione, interconnessione e terminazione del traffico (ad esclusione del collegamento radio). L'operatore mobile virtuale, quindi, utilizza strutture di commutazione di rete mobile proprietarie, una propria base di dati di registrazione degli utenti mobili (HLR), un proprio *codice* MNC, una propria attività di gestione dei clienti (commercializzazione, fatturazione, assistenza) ed emette carte SIM. L'ospitante mette a disposizione dell'ospitato l'uso delle frequenze radio della propria rete e quegli elementi fisici necessari per trasportare la chiamata dall'elemento radio (per esempio, la BTS nella rete GSM) al primo punto di interconnessione dal quale l'operatore ospitato utilizza i propri apparati.²⁴

40. In coerenza alle indicazioni fornite dalla Commissione nella *Raccomandazione sui mercati rilevanti*, in questa sede si considerano *full* MVNO gli operatori che provvedono in proprio alle attività di commutazione, interconnessione e terminazione del traffico (ad esclusione del collegamento radio), ovvero gestiscono il servizio di terminazione delle chiamate sulle proprie reti. Nella Figura 2 è rappresentata sinteticamente la catena impiantistica con riferimento al caso di un operatore *full* MVNO ed alla tecnologia GSM.

²⁴ Oltre a queste due categorie di operatori virtuali, esistono altre differenti tipologie di operatori che si distinguono in base al grado di indipendenza dall'operatore ospitante. Tuttavia, tali operatori non sono coinvolti nella gestione del servizio di terminazione e, pertanto, ai fini di questa analisi, sono equiparati agli operatori *reseller* che rivendono agli utenti finali un servizio *end-to-end* acquistato dall'ospitante.

Figura 2 – Parte di un'architettura di rete in tecnologia GSM: il caso di un *full* MVNO



2.3.2. Soggetti attivi dal lato della domanda e dell'offerta

41. Nel mercato dei servizi di terminazione su rete mobile sono presenti, dal lato della domanda, gli operatori di rete mobile (MNO e *full* MVNO) e di rete fissa, nazionali e internazionali, che acquistano il servizio di terminazione per offrire servizi al dettaglio di telefonia di tipo *off-net* (mobile-mobile e fisso-mobile).

42. Nello stesso mercato sono presenti, dal lato dell'offerta, operatori (MNO e *full* MVNO) assegnatari di archi di numerazione, che dispongono di un proprio *codice* MNC, di proprie *SIM card*, che possono gestire in proprio le funzioni di commutazione e di trasporto, così come la base dati di registrazione degli utenti mobili (HLR), indipendentemente dalle risorse di rete cui hanno accesso e della tecnologia utilizzata.

2.3.3. Definizione del mercato al dettaglio

Il mercato del prodotto al dettaglio

Sostituibilità dal lato della domanda

43. In linea con quanto indicato nella *Raccomandazione*, il punto di partenza per la definizione del mercato dei servizi di terminazione vocale su rete mobile è la definizione del corrispondente mercato al dettaglio, basata sulle condizioni di sostituibilità esistenti dal lato della domanda e dell'offerta, cioè sul cosiddetto *SSNIP test*.

44. L'analisi di sostituibilità è circoscritta solo a quei servizi suscettibili di influenzare la definizione del corrispondente mercato all'ingrosso. Poiché il servizio di terminazione del traffico vocale su rete mobile è un *input* necessario affinché un

operatore (fisso o mobile) permetta ad un proprio utente di destinare una chiamata ad un utente di un altro operatore mobile (chiamata mobile *off-net*), il primo passo per la definizione del mercato dei servizi di terminazione mobile è costituito dall'analisi delle condizioni di sostituibilità esistenti sul mercato al dettaglio tra una chiamata *off-net* e altri servizi in grado di assolvere alla stessa funzione.²⁵

45. Una chiamata *off-net* verso mobile (originata da rete mobile o fissa) potrebbe essere sostituita con una chiamata *off-net* verso fisso o con una chiamata *on-net* verso mobile (di tipo mobile-mobile o di tipo fisso-mobile). Inoltre, la stessa chiamata potrebbe essere sostituita con ulteriori tipologie di servizio di trasmissione dati, quali SMS, *e-mail*, *instant messaging*, ovvero servizi di video chiamata, servizi di *call back*, servizi integrati fisso-mobile, nonché con servizi di comunicazione realizzabili su protocollo IP (VOIP).

46. Per quanto riguarda la sostituibilità tra chiamate *off-net* verso mobile con i seguenti servizi: *i*) chiamate *off-net* mobile-fisso (fisso-fisso), *ii*) chiamate *on-net* verso mobile, *iii*) messaggi di testo (SMS), *e-mail* ed *instant messaging*, *iv*) videochiamate, *v*) servizi di *call back* e *vi*) servizi integrati fisso-mobile, l'Autorità, ritenendo che non siano intervenuti mutamenti significativi nel mercato, conferma le valutazioni espresse nella precedente analisi di mercato (delibera n. 621/11/CONS), ossia che non sussista un rapporto di sostituibilità tra le chiamate mobili *off net* ed i summenzionati servizi.

47. L'Autorità ritiene invece opportuno svolgere l'analisi di sostituibilità tra le chiamate *off-net* su rete mobile e le chiamate VOIP su rete mobile, intendendo con ciò sia le chiamate VOIP *end-to-end* sia le chiamate VOIP verso numerazione nomadica in decade 5.²⁶ Infatti, solo nel caso in cui, a seguito di una variazione dei prezzi relativi, una chiamata *off-net* su rete mobile sia sostituita con una chiamata VOIP, si verificherebbe una riduzione della domanda di terminazione mobile che potrebbe vincolare il prezzo di terminazione.²⁷

48. L'Autorità rileva, innanzitutto, che per effettuare una conversazione telefonica VOIP in mobilità sia il chiamante sia il chiamato devono possedere un dispositivo mobile di

²⁵ Si noti che i mercati al dettaglio dei servizi telefonici di rete fissa e di rete mobile non sono inclusi nella lista dei mercati individuati dalla *Raccomandazione* come suscettibili di regolamentazione *ex ante*.

²⁶ Le principali applicazioni VOIP possono essere utilizzate sia per chiamare utenti VOIP registrati al servizio tramite un *account* (che utilizza l'indirizzo *email* o il numero di telefono mobile) sia per chiamare utenti VOIP tramite una numerazione in decade 5. In quest'ultimo caso, la chiamata può essere originata anche tramite un terminale fisso o mobile in tecnologia tradizionale a commutazione di circuito.

²⁷ Si esclude, pertanto, il caso della sostituibilità di una chiamata *off-net* su rete mobile con una chiamata originata in VOIP e destinata all'utente chiamato tramite la sua numerazione in decade 3. In questo caso, l'eventuale sostituzione sul mercato al dettaglio non determina una riduzione della domanda di terminazione mobile, dal momento che la chiamata, pur essendo originata tramite un'applicazione VOIP, continua a terminare su una numerazione mobile.

ultima generazione (*smartphone*), connesso a *internet* ed in grado di supportare una specifica applicazione,²⁸ così come devono utilizzare applicazioni VOIP interoperabili.

49. Al riguardo, si rileva che il numero di *smartphone* in circolazione è aumentato considerevolmente ed ha raggiunto i 45 milioni di unità nel 2014.²⁹ Nello stesso anno, il numero di utenti che utilizzano *internet* in mobilità (circa quaranta milioni) risulta quattro volte superiore a quello registrato nel 2009.³⁰ L'aumento del numero di *smartphone* e degli utenti connessi a *internet* in mobilità ha determinato una crescita notevole del traffico dati su rete mobile. Si registra, infatti, che, dal 2009 al 2013, il traffico dati su rete mobile è cresciuto a un tasso medio annuo del 50%, passando da 68.000 *terabyte* circa a 342.000 *terabyte* circa.

50. Nonostante queste evidenze, si ritiene ancora poco probabile che, a seguito di un incremento modesto, ma significativo e non temporaneo del prezzo, una parte significativa della domanda sostituisca una chiamata *off-net* con una chiamata in VOIP. Peraltro, la rete *internet* è in grado di offrire livelli di QOS inferiori a quelli offerti da una rete a commutazione di circuito, in particolar modo per i servizi VOIP di tipo *unmanaged*.³¹ Infatti, l'*handover*³² può avere effetti negativi sulla comunicazione, in termini di ritardi elevati, se non addirittura d'interruzione della comunicazione. Inoltre, la qualità dei servizi può essere influenzata negativamente dai ritardi di consegna dei pacchetti, dalla percentuale di pacchetti persa e dallo *jitter*, ovvero dalla variazione del ritardo nella trasmissione dei dati.

51. Tali fattori, quindi, accentuano le differenze tra la fruizione di un servizio di telefonia tradizionale e un servizio di tipo VOIP, per di più *unmanaged*. Pertanto, nonostante il processo di convergenza tecnologica in atto, si può ritenere che, nell'orizzonte temporale della presente analisi, non esista un grado di sostituzione, dal lato della domanda, tra una chiamata tradizionale (sia essa originata da rete mobile o

²⁸ Alcune di queste – come, ad esempio, *Skype* – identificano l'utilizzatore tramite un nome-utente o l'indirizzo *e-mail*, altre – come, ad esempio, *Viber* – sfruttano direttamente il numero di cellulare dell'utente. La differenza tra queste due diverse applicazioni è nella percezione che chiamato e chiamante hanno del servizio offerto: mentre il primo tipo di applicazioni utilizza una propria interfaccia nella quale viene visualizzato l'identificativo del chiamante, il secondo tipo fa sì che una chiamata VOIP appaia come una chiamata tradizionale.

²⁹ Cfr. Osservatorio Mobile Marketing & Service del Politecnico di Milano – 2014.

³⁰ Cfr. Osservatorio AGCOM – 2014

³¹ Per servizi VOIP di tipo *unmanaged* s'intendono quei servizi per i quali il fornitore, diversamente dai fornitori di servizi VOIP di tipo *managed*, non ha nessun controllo sulla qualità del servizio, in quanto, trattandosi di un soggetto diverso dal proprietario della rete d'accesso a *internet*, non può controllare il modo in cui i pacchetti vengono gestiti. Diversamente, il fornitore di servizi VOIP di tipo *managed*, essendo anche il fornitore d'accesso a *internet*, è in grado di garantire un certo livello di qualità del servizio, paragonabile a quello offerto dalle reti a commutazione di circuito. Allo stato attuale, poiché nessun operatore di rete mobile offre servizi VOIP di tipo *managed*, l'analisi di sostituibilità riguarda esclusivamente i servizi di tipo *unmanaged*.

³² L'*handover* è la procedura che consente il cambiamento del canale radio mantenendo attiva la comunicazione.

fissa) ed una chiamata VOIP tale da concludere che i due servizi appartengano allo stesso mercato.³³ Questa conclusione troverebbe conferma nel fatto che a giugno 2014 gli utenti che utilizzano regolarmente una delle principali applicazioni di VOIP (*Viber*) rappresentano solo il 13% degli utenti *internet* in mobilità,³⁴ che corrispondono al 6% del totale degli utenti mobili.

Sostituibilità dal lato dell'offerta

52. Per quanto riguarda l'analisi di sostituibilità dal lato dell'offerta, l'Autorità valuta se in seguito a una variazione dei prezzi relativi, gli operatori non attivi nella fornitura del servizio di chiamate *off-net* possano entrare nel mercato in un arco di tempo ragionevole sostenendo costi di riconversione produttiva trascurabili.

53. Al riguardo, l'Autorità osserva che gli operatori che forniscono servizi di telefonia verso rete fissa, servizi di telefonia *on-net*, servizi di trasmissione dati su rete mobile (messaggi di testo, *e-mail*, video chiamate, *instant messaging*), servizi di comunicazione VOIP e servizi integrati fisso-mobile, possano offrire servizi di telefonia verso utenti di rete mobile del tipo *off-net* solo dopo aver stipulato con gli operatori di rete mobile uno specifico accordo d'interconnessione e sostenuto i relativi investimenti.

54. Poiché questi operatori hanno già sostenuto ingenti investimenti per offrire i rispettivi servizi, il costo incrementale che dovrebbero sostenere per poter offrire anche il servizio di telefonia verso rete mobile *off-net* può ritenersi trascurabile, se paragonato ai costi sostenuti inizialmente. Di conseguenza, l'Autorità rileva che tra il servizio di telefonia verso rete mobile *off-net* ed i servizi di cui al punto precedente possa sussistere una sostituibilità dal lato dell'offerta.

55. Tuttavia, l'Autorità ritiene che, ai fini della presente analisi, la sostituibilità dal lato dell'offerta non sia rilevante poiché, indipendentemente dal suo esito, non si verificherebbe alcuna variazione della domanda di terminazione vocale. Infatti, qualora nuovi operatori, entrando nel mercato, offrano servizi di telefonia verso rete mobile *off-net*, si assisterebbe solo ad uno spostamento della domanda a livello al dettaglio tra il monopolista ipotetico e gli operatori nuovi entranti, senza che ciò comporti una variazione della domanda totale del servizio di terminazione mobile.

Conclusioni sulla definizione del mercato rilevante del prodotto al dettaglio

56. In virtù delle suddette considerazioni, l'Autorità individua il mercato rilevante del prodotto al dettaglio delle chiamate offerte da un operatore e destinate ad utenti di rete

³³ Non si esclude, tuttavia, che l'utilizzo dei servizi VOIP possa essere ulteriormente stimolato dall'integrazione crescente tra servizi di comunicazione offerti tramite piattaforme *social* (in tal senso, si pensi all'acquisto di *Whatsapp* da parte di *Facebook*) o dallo sviluppo di applicazioni proprietarie (si pensi all'estensione delle funzionalità dell'applicazione *Facetime*, installata sugli *smartphone* di Apple, alle chiamate vocali).

³⁴ Cfr. GlobalWebIndex – 2014.

mobile di altro operatore indipendentemente dall'originazione (chiamate *off-net* verso mobile).

Il mercato geografico al dettaglio

57. I titoli abilitativi (autorizzazioni) per la fornitura di servizi di comunicazione mobile sono rilasciati a livello nazionale e le condizioni concorrenziali sul territorio nazionale appaiono sufficientemente omogenee, dal momento che le offerte degli operatori sono rivolte all'intera popolazione italiana.

58. Appare pertanto ragionevole concludere che il mercato geografico rilevante dei servizi al dettaglio di telefonia mobile ha estensione nazionale.

Conclusioni sulla definizione del mercato al dettaglio

59. In base all'analisi di sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta, l'Autorità ritiene che il mercato rilevante al dettaglio sia costituito dalla domanda e dall'offerta di chiamate vocali destinate ad utenti di altro operatore mobile, avente dimensione geografica nazionale.

D1. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione del mercato al dettaglio dei servizi di telefonia mobile?

2.3.4. Definizione del mercato all'ingrosso

Il mercato del servizio all'ingrosso

60. In questo paragrafo l'Autorità verifica se, nel periodo di tempo intercorso dalla precedente analisi di mercato, siano intervenuti cambiamenti di carattere economico e/o tecnico tali da rendere superata la definizione dei mercati rilevanti del servizio di terminazione di chiamate vocali su rete mobile adottata con la delibera n. 621/11/CONS.

61. Un operatore (di rete fissa o mobile) che offre ai suoi clienti servizi di telefonia vocale verso utenti di un altro operatore mobile deve acquistare da quest'ultimo (operatore di destinazione) il servizio di terminazione, al fine di completare la chiamata.

62. L'Autorità valuta se, in seguito ad un aumento modesto, ma significativo e non transitorio del prezzo del servizio di terminazione di chiamate vocali su rete mobile, gli operatori cui sono abbonati gli utenti che effettuano la chiamata possano sostituire questo servizio con altri servizi all'ingrosso.

63. Da un punto di vista tecnico l'operatore di destinazione è, di fatto, l'unico operatore in grado di consegnare la chiamata ad un proprio utente, pertanto, l'Autorità ritiene che non esistano servizi all'ingrosso sostituibili con il servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile in grado di esercitare vincoli competitivi diretti nei

confronti dell'operatore di destinazione, che renderebbero non profittevole l'aumento del prezzo.

64. Poiché la domanda di terminazione delle chiamate su rete mobile deriva dalla domanda sul mercato al dettaglio, è necessario valutare l'eventuale esistenza di vincoli indiretti che possano condizionare l'incremento ipotetico del prezzo del servizio di terminazione, vincoli derivanti dall'esistenza di servizi sostituibili a livello al dettaglio. Infatti, qualora l'aumento del prezzo di terminazione del traffico voce su rete mobile si trasferisca in modo significativo sul prezzo al dettaglio di una chiamata verso rete mobile di tipo *off-net*, lo spostamento della domanda di mercato al dettaglio verso altri servizi potrebbe rendere non profittevole l'aumento del prezzo all'ingrosso. In tal caso, la definizione del mercato all'ingrosso dovrebbe includere anche i servizi all'ingrosso corrispondenti ai servizi al dettaglio potenziali sostituiti di una chiamata verso rete mobile *off-net*.

65. Tuttavia, l'analisi svolta al paragrafo 2.3.3 ha evidenziato che una chiamata verso rete mobile di tipo *off-net* non è sostituibile con altri servizi al dettaglio. Pertanto, si ritiene che dal lato della domanda non siano presenti vincoli indiretti (*indirect constraints*) che possono condizionare l'incremento ipotetico del prezzo del servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile offerto dall'operatore di destinazione. Dal lato dell'offerta si osserva che, in seguito a un aumento modesto, significativo e non transitorio del prezzo del servizio di terminazione voce su rete mobile, nessun operatore non attivo sul mercato possa entrare nel mercato ed offrire un servizio di terminazione equivalente a quello offerto dall'operatore di destinazione (ossia consegnare la chiamata all'utente dell'operatore di destinazione). Quest'ultimo è, infatti, l'unico in grado di consegnare la chiamata a un determinato utente della sua rete.

66. Sulla base delle considerazioni di cui sopra, un'applicazione rigorosa dell'analisi di sostituibilità condurrebbe, tanto dal lato della domanda quanto da quello dell'offerta, alla definizione di un mercato rilevante per ciascun utente di rete mobile. Tuttavia, le condizioni concorrenziali riscontrabili nell'offerta dei servizi di terminazione voce su rete mobile non giustificherebbero questa conclusione, dal momento che ciascun operatore di rete mobile pratica le medesime condizioni per terminare le chiamate su tutti gli utenti attestati alla propria rete. Pertanto, appare ragionevole considerare l'insieme dei servizi di terminazione offerti per completare le chiamate su tutti gli utenti di una rete mobile come appartenenti ad un unico mercato.

Conclusioni sulla definizione del mercato del servizio all'ingrosso

67. In base alle valutazioni espresse nei punti precedenti, l'Autorità ritiene che il mercato rilevante del prodotto sia costituito dal mercato del servizio di terminazione del traffico voce su singola rete mobile, indipendentemente dalla rete di origine, ed individua un mercato rilevante del prodotto per ciascun operatore mobile che possa offrire il servizio di terminazione vocale sulle proprie numerazioni.

Il mercato geografico all'ingrosso

68. Secondo una giurisprudenza consolidata, il mercato geografico rilevante comprende un'area in cui le condizioni della concorrenza sono simili, o sufficientemente omogenee, e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

69. Non essendo intervenuti cambiamenti significativi rispetto a quanto riscontrato nella precedente analisi di mercato, l'Autorità conferma quanto disposto dalla delibera n. 621/11/CONS, ossia che la dimensione geografica di tutti mercati rilevanti dei servizi di terminazione vocale su singole reti mobili è nazionale.

Conclusioni sulla definizione del mercato rilevante all'ingrosso

70. In base all'analisi di sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta, l'Autorità ritiene che il mercato rilevante del prodotto sia costituito dal servizio di fornitura all'ingrosso del servizio di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili, indipendentemente dalla rete di origine, ed individua un mercato rilevante, di dimensione geografica nazionale, per ciascuno dei seguenti operatori: BT ITALIA, H3G, LYCAMOBILE, NOVERCA, POSTE MOBILE, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND.

<p>D2. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati all'ingrosso del servizio di terminazione di chiamate vocali su singola rete mobile?</p>

3. DETERMINAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

3.1. Introduzione

71. L'articolo 17 del *Codice* ha recepito l'articolo 14 della direttiva quadro, che conforma la definizione del significativo potere di mercato, ai fini della regolamentazione di settore, a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante ai fini del diritto della concorrenza. Ai sensi dell'articolo 17, comma 2, del *Codice*, “*si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante, e dunque di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e dai consumatori*”.

72. Una sintesi degli orientamenti della COMMISSIONE circa l'interpretazione del concetto di posizione dominante nell'industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle *Linee direttrici* di cui l'Autorità tiene massimo conto nello svolgimento dell'analisi di mercato.³⁵

73. In base a quanto indicato ai paragrafi 75 e seguenti delle *Linee direttrici*, per stabilire l'esistenza di un significativo potere di mercato l'Autorità si avvale di diversi indicatori quali, *inter alia*, le quote di mercato, la dimensione globale dell'impresa, il controllo di infrastrutture difficilmente duplicabili, le barriere all'ingresso, le economie di scala e di diversificazione, l'integrazione verticale, la rete di distribuzione e vendita e la concorrenza potenziale. Tali indicatori devono essere analizzati anche in un'ottica previsionale.

74. Per quanto riguarda la quota di mercato, anche se al paragrafo 76 delle *Linee direttrici* si afferma che nel caso di prodotti differenziati è preferibile utilizzare quote di mercato calcolate sulla base del valore delle vendite, al successivo paragrafo 77, si afferma che “*spetta alle ANR decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato*”, salvo però fornire alcune indicazioni circa le modalità di calcolo più adatte in alcuni dei mercati individuati dalla *Raccomandazione*.

3.2. Struttura e dinamica dei mercati dei servizi di terminazione delle chiamate vocali su singola rete mobile

75. In Italia gli operatori che offrono il servizio di terminazione vocale sulla propria rete sono: H3G (dal 2003), TELECOM ITALIA (dal 1990), VODAFONE (dal 1995), WIND (dal 1999). Come anticipato nei paragrafi precedenti, accanto agli operatori mobili

³⁵ Cfr. *Linee direttrici*, capitolo 3, punti 70-106.

licenziatari, anche nel mercato italiano hanno iniziato ad offrire il servizio di terminazione quattro operatori *full MVNO*, su un totale di 15 operatori virtuali attualmente presenti sul mercato. Allo stato, offrono il servizio di terminazione sulla propria rete NOVERCA (dal 2011), BT ITALIA (dal 2014), LYCAMOBILE (dal 2014) e POSTE MOBILE (dal 2014).

76. La Tabella seguente mostra i ricavi ed i volumi di traffico vocale terminati sulle reti di tutti gli operatori attivi dal lato dell'offerta per gli anni 2010-2013.

Tabella 2 – Ricavi e volumi di traffico terminato sulle reti mobili (2010-2013)

	2010	2011	2012	2013
<i>Volumi di traffico terminato (milioni di minuti)</i>	40.823	47.712	50.425	62.302
<i>Ricavi complessivi (milioni di euro)</i>	3.139	2.593	1.671	715
<i>Ricavo unitario (centesimi di euro al minuto)</i>	7,69	5,43	3,31	1,15

Fonte: elaborazioni Agcom su dati degli operatori

77. Da questa tabella si evince con chiarezza come, nel 2013, i minuti di terminazione aumentano sensibilmente. Più precisamente, mentre nel periodo 2010-2012 i minuti di terminazione totali aumentano costantemente a un tasso medio annuo dell'11%, nell'ultimo periodo il tasso di crescita è del 24%. A fronte di tale dinamica, i ricavi totali da terminazione si sono ridotti ad un tasso medio annuo del 39%, mentre il ricavo unitario da terminazione si è ridotto a un tasso medio annuo del 47% circa. Dal momento che nel periodo preso in esame, si assiste a una riduzione dei ricavi di terminazione, nonostante aumentino considerevolmente i minuti terminati, la riduzione del ricavo unitario non può che essere attribuita alla riduzione delle tariffe di terminazione imposta dall'Autorità.

78. Ciò premesso, prima di passare ad esaminare gli indicatori volti a valutare la sussistenza di un significativo potere di mercato, si ritiene opportuno fornire alcune informazioni riguardo agli operatori virtuali.

Gli operatori mobili virtuali nel mercato italiano

79. Gli operatori virtuali sono operatori che, diversamente dagli operatori di rete, non possiedono una licenza per l'utilizzo delle risorse radio quindi acquistano dagli MNO capacità trasmissiva per vendere servizi di comunicazione mobile ai clienti finali, spesso congiuntamente ad altre tipologie di servizi. Gli operatori virtuali possono essere più o

meno infrastrutturati, cioè possono gestire in proprio alcuni elementi di rete e le relative funzioni oppure avvalersi completamente delle infrastrutture di rete dell'ospitante.

80. In ogni caso, gli operatori virtuali non si limitano necessariamente a rivendere servizi di comunicazione mobile; si tratta piuttosto di imprese di comprovata esperienza in settori differenti da quello delle comunicazioni su rete mobile che sfruttano la loro reputazione e la loro organizzazione per vendere servizi di comunicazione mobile, mirati a soddisfare le esigenze di particolari tipologie di clientela. Sotto questo profilo, la letteratura economica non considera gli operatori virtuali meri rivenditori di servizi di comunicazione mobile. Infatti, pur avendo un'identità separata da quella dell'operatore ospitante (come i rivenditori di servizi), gli operatori virtuali sfruttano le loro risorse, ad esempio, la loro rete di distribuzione e la reputazione del loro marchio, per offrire servizi a valore aggiunto per la clientela finale, generando così un vantaggio sia per sé stessi sia per gli operatori ospitanti.

81. La creazione di valore anche per questi ultimi può derivare dall'incremento della diffusione ovvero del livello di consumo dei servizi di telefonia mobile tra gli utenti che dipendono, a loro volta, dalla capacità dell'operatore virtuale di: *i)* segmentare il mercato in maniera diversa ed innovativa rispetto all'operatore ospitante, raggiungendo segmenti di clientela non raggiunti da quest'ultimo; *ii)* essere più efficiente nella gestione di alcune fasi della catena del valore; *iii)* valorizzare il servizio di telefonia attraverso l'offerta di servizi complementari. L'esistenza di un vantaggio anche per gli operatori ospitanti spiegherebbe perché nella maggior parte dei paesi gli operatori virtuali, diversamente da quanto è accaduto nelle reti fisse,³⁶ sono entrati sul mercato a seguito della stipulazione di accordi volontari con gli operatori di rete mobile, quindi, in assenza di un intervento diretto da parte del regolatore.³⁷ In generale, è ragionevole assumere che gli accordi su base volontaria tra le due categorie di operatori si raggiungano solo ove la presenza sul mercato degli operatori virtuali consenta agli operatori infrastrutturati di aumentare i profitti. Si deve anche considerare che gli operatori virtuali hanno la possibilità di rivolgersi a più di un operatore per stipulare accordi di accesso, contrariamente a quanto accade nelle reti fisse, dal momento che gli operatori di rete mobile nel fornire accesso alle infrastrutture radio non operano in regime di monopolio.

82. Ciò premesso, l'Autorità rileva che nel mercato italiano, sono presenti 15 operatori virtuali che operano ad un differente livello di infrastrutturazione. La tabella che segue riporta l'elenco degli operatori virtuali presenti sul mercato italiano e degli MNO che li ospitano sulla loro rete, indicando quali tra questi sono *full* MVNO, ossia hanno

³⁶ Sia i rivenditori sia gli operatori parzialmente infrastrutturati di rete fissa sono entrati sul mercato a seguito di obblighi di interconnessione e di accesso imposti dai regolatori agli operatori dominanti, obblighi che hanno consentito loro di acquisire *input* essenziali per la fornitura di servizi alla clientela finale a prezzi orientati ai costi.

³⁷ Il primo operatore virtuale è entrato sul mercato negli Stati Uniti nel 1996. Dopo tre anni, *Virgin Mobile UK* è stato il primo operatore virtuale ad entrare sul mercato europeo.

raggiunto un livello di infrastrutturazione tale che consente loro di offrire il servizio di terminazione delle chiamate verso le proprie numerazioni.

Tabella 3 – Operatori virtuali presenti in Italia

MNO ospitante	MVNO ospitato	Full MVNO
H3G S.p.A.	FASTWEB S.P.A.	NO
	RCS&RDS S.R.L. (EX DIGI ITALY S.R.L.)	NO
TELECOM ITALIA S.P.A.	BT ITALIA S.P.A.	SI *
	COOP ITALIA S.R.L.	NO
	TISCALI ITALIA S.P.A.	NO
	NOVERCA ITALIA S.P.A.	SI
VODAFONE OMNITEL B.V.	COMPAGNIA ITALIA MOBILE S.R.L.	NO
	DAILY TELECOM MOBILE S.R.L.	NO
	ERG MOBILE (TOTALERG S.P.A.)	NO
	LYCAMOBILE S.R.L.	SI *
WIND TELECOMUNICAZIONI S.P.A.	AUCHAN S.P.A.	NO
	GREEN ICN S.P.A.	NO
	INTERMATIC S.P.A.	NO
	NETVALUE S.R.L.	NO
	POSTE MOBILE S.P.A.	SI *

*Gli operatori stanno completando il processo di migrazione dell'intera base utenti verso la piattaforma full MVNO.

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori nel 2014

83. Da recenti notizie di stampa, risulta che NOVERCA cesserà la propria attività sul mercato dei servizi di comunicazione *retail* interpersonali, ma continuerà ad offrire servizi *retail machine-to-machine* (M2M) avvalendosi della rete dell'ospitante. Pertanto, Noverca si specializzerà – in qualità di *Mobile Virtual Network Aggregator* – nell'offerta di servizi di accesso *wholesale* “chiavi in mano” agli operatori interessati ad operare in qualità di operatore virtuale sul mercato italiano, agendo da intermediario tra l'ospitante e il virtuale. In ogni caso, NOVERCA continuerà ad acquistare servizi di accesso radio dall'ospitante – funzionali sia alla fornitura di servizi *retail* di tipo M2M alla propria clientela sia alla fornitura di servizi *wholesale* agli altri virtuali abilitati sulla propria piattaforma MVNA – così come ad offrire il servizio di terminazione mobile per gli operatori virtuali abilitati sulla propria piattaforma MVNA.

84. Non tutti gli operatori virtuali presenti nel mercato italiano offrono il servizio di terminazione vocale; la maggior parte acquista dall'ospitante un servizio di connettività *end-to-end* funzionale alla fornitura dei servizi di comunicazione mobile al dettaglio.

85. Inoltre, gli operatori virtuali operano in segmenti di mercato diversificati e non necessariamente sovrapponibili a quelli serviti dagli operatori di rete licenziatari. Al riguardo, si osserva che una prima categoria di operatori virtuali è costituita da imprese attive nella grande distribuzione organizzata (AUCHAN, COMPAGNIA ITALIA MOBILE e COOP ITALIA) e nella fornitura di servizi di pubblica utilità (POSTE MOBILE), che commercializzano i servizi di telefonia mobile in una logica di estensione del marchio e per l'ingresso in settori come l'*e-banking* e l'*e-payment*. In una seconda categoria possono essere ricompresi sia gli operatori di telefonia fissa (come BT ITALIA, FASTWEB e TISCALI) sia operatori focalizzati su fasce di clientela o direttrici di traffico specifiche (DAILY TELECOM e LYCAMOBILE).

86. In Italia, gli operatori italiani virtuali hanno fatto il loro ingresso sul mercato soltanto nel 2007, quindi con notevole ritardo rispetto agli altri paesi europei,³⁸ rispetto ai quali hanno raggiunto anche una quota di mercato complessiva inferiore. Il minore sviluppo degli operatori virtuali italiani potrebbe essere ricondotto al fatto che gli operatori virtuali hanno cominciato ad operare in Italia in una fase di evoluzione avanzata del mercato della telefonia mobile, caratterizzata da un elevato livello del tasso di penetrazione e un relativamente basso livello dell'ARPU.

87. Ciononostante, la quota di mercato dei virtuali in Italia mostra comunque ampi margini di crescita: nel primo semestre del 2014 la quota di mercato in termini di SIM detenuta complessivamente da tutti gli operatori virtuali è passata da 5,7% a 6,9%, mentre quella detenuta dagli operatori che nel corso del 2014 sono diventati *full* MVNO è passata da 3,5% a 4,5%. Appare opportuno precisare che gli operatori che hanno proseguito nel processo di infrastrutturazione evolvendo verso un modello operativo di tipo *full* MVNO hanno avviato solo di recente la migrazione dell'intera base clienti verso la nuova piattaforma. Le SIM native di tipo *full* MVNO sono quindi di numero inferiore rispetto all'intero parco SIM detenuto dagli operatori *full* MVNO.

88. Tra gli operatori virtuali POSTE MOBILE detiene una quota di mercato in termini di SIM di circa il 3% mentre tutti gli altri operatori virtuali detengono quote di mercato inferiori all'1%.

³⁸ In Germania e nel Regno Unito, gli operatori virtuali sono entrati sul mercato a partire dalla fine degli anni Novanta (nel 1999 Virgin Mobile UK è stato il primo operatore virtuale europeo) e, dopo una fase di forte espansione, dal 2007 hanno registrato una progressiva flessione delle quote di mercato quale fisiologico consolidamento. In Francia ed in Spagna l'ingresso degli operatori virtuali è stato accelerato dall'adozione di misure da parte del regolatore nazionale volte a disciplinare l'accesso degli operatori sul mercato. Nel 2013, le quote di mercato degli operatori virtuali nei principali paesi europei risultano pari a circa il: 20% in Germania (il dato non esclude tuttavia dal computo i semplici *reseller* cosicché risulta sovrastimato), 15% nel Regno Unito; 13% in Spagna; 11% in Francia.

89. Con riferimento al segmento di mercato detenuto dagli operatori virtuali, si rileva che POSTE MOBILE detiene una quota di mercato del 47% (nel 2013 pari a 51,5%), mentre gli altri operatori virtuali (a parte FASTWEB, che detiene una quota del 12%) hanno quote inferiori al 10%. Si segnala che, tra gli operatori *full* MVNO, NOVERCA detiene una quota di mercato del 4,2% (nel 2013 pari al 2,9%) e BT ITALIA dell'1,3% (nel 2013 pari al 1,1%). Inoltre, nel primo semestre del 2014, LYCAMOBILE è passato da 5,7% a 12,9%, divenendo il secondo operatore virtuale sul mercato.

90. Nonostante il mercato della telefonia mobile abbia registrato nel complesso un una riduzione del suo “indice di mobilità”³⁹ si rileva che gli operatori virtuali registrano un saldo “*donating-recipient*”⁴⁰ su base annuale positivo per il 2013 (+214 mila linee rispetto al 2012), in crescita nel primo semestre del 2014 (+ 337 mila linee), mentre per gli operatori di rete (fatta eccezione per H3G), l'indicatore risulta negativo.

91. Infine, si rileva che la quota di mercato calcolata in termini di ricavi da servizi di telefonia vocale detenuta dai *full* MVNO è pari a circa il 3%.

92. Quanto alle condizioni economiche relative al servizio di terminazione, i *full* MVNO incassano e corrispondono direttamente agli operatori di originazione/destinazione – con i quali stipulano contratti di interconnessione – la tariffa di terminazione per il traffico terminato/generato sui/dai propri utenti.

93. Le altre condizioni economiche praticate dagli operatori ospitanti ai *full* MVNO si articolano in contributi *una tantum* e canoni legati al traffico. Tra questi ultimi, ai fini della presente analisi, è importante rilevare che i *full* MVNO pagano un canone legato al traffico, il cosiddetto *airtime*, sia per le chiamate (su base minutaria) e gli SMS (su base unitaria) originati da clienti propri, sia per le chiamate e gli SMS terminati su clienti propri; in genere, i prezzi sono differenziati a seconda che la chiamata e/o l' SMS sia del tipo *on-net* o *off-net*. Nel caso di chiamate e/o SMS ricevuti dagli utenti dei *full* MVNO, la tariffa di *airtime* remunera esclusivamente le attività di accesso alle infrastrutture di rete dell'operatore ospitante. Nel caso, invece, di chiamate vocali e/o SMS originati da clienti del *full* MVNO, la tariffa di *airtime* remunera i servizi di accesso e di raccolta offerto dall'operatore ospitante.⁴¹

94. Dal momento che i clienti dell'operatore virtuale pagano solo per il traffico uscente, i *full* MVNO non sono in grado di controllare – attraverso la leva del prezzo sul mercato al dettaglio – i costi sostenuti per pagare l'*airtime*. In altri termini, un aumento

³⁹ L'“indice di mobilità” – calcolato quale rapporto tra il totale delle di linee donate e acquisite e la *customer* base media complessiva – mostra un rallentamento rispetto al primo semestre del 2013, passando dal 20% al 12,6%.

⁴⁰ Il saldo “*donating-recipient*” dà evidenza, su base annua, del numero di nuovi clienti acquisiti mediante la portabilità del numero (l'operatore che acquisisce il cliente si definisce “*recipient*”) al netto dei clienti che hanno cessato il rapporto contrattuale (l'operatore che cede il cliente si definisce “*donating*”).

⁴¹ Generalmente la tariffa di *airtime* in terminazione non è differenziata da quella in originazione. Tuttavia, può essere prevista una tariffazione differente laddove si raggiungano specifici rapporti di bilanciamento di traffico in entrata e in uscita.

dei prezzi *retail* non avrebbe alcun effetto sui volumi di traffico terminati sulla rete del *full* MVNO. Per ovviare a questo problema alcuni contratti tra operatore ospitante ed ospitato prevedono che, in ogni caso, la tariffa di terminazione praticata dal *full* MVNO non possa essere inferiore all'*airtime* che quest'ultimo paga all'operatore ospitante, evitando in questo modo all'operatore *full* MVNO di subire una perdita ogniqualvolta il traffico termina sulla propria rete. Si osserva comunque che tale soluzione non sarebbe perseguibile nell'ambito della presente analisi in quanto la tariffa di *airtime* remunera il servizio di accesso radio fornito dall'operatore ospitante, mentre la tariffa di terminazione remunera i costi del servizio sostenuto dall'operatore ospitato.

3.3. Descrizione degli indicatori utilizzati

95. Come già osservato in precedenza, ciascun operatore di terminazione è l'unico soggetto in grado di offrire servizi di terminazione delle chiamate sulle proprie numerazioni; di conseguenza, ogni operatore detiene una quota di mercato pari al cento per cento. Tale argomentazione è valida anche per i *full* MVNO che gestiscono la terminazione delle chiamate sui propri clienti.

96. L'analisi del livello e dell'andamento delle quote di mercato, pur essendo necessaria, non è di per sé sufficiente per identificare un operatore dotato di significativo potere di mercato. Infatti, nonostante l'esistenza di una quota di mercato pari al cento per cento, è necessario valutare se un ciascun operatore mobile (MNO e *full* MVNO) possa esercitare il suo potere di mercato nella fornitura del servizio di terminazione all'ingrosso su singole reti mobili.

97. A riguardo, l'Autorità ritiene che, in considerazione delle caratteristiche del mercato, ai fini della valutazione del significativo potere di mercato nella fornitura del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile sia opportuno analizzare anche altri indicatori (fra quelli elencati nelle *Linee direttrici*) : *i*) la presenza di barriere all'entrata; *ii*) le economie di scala e diversificazione; *iii*) la presenza di un contropotere di acquisto.

3.3.1. Barriere all'entrata

98. Come illustrato al punto 63, è tecnicamente impossibile per un operatore nuovo entrante fornire il servizio di terminazione mobile per terminare una chiamata sulla rete di un altro operatore, quindi, non esistono sostituti al servizio fornito sia dagli MNO sia dai *full* MVNO. In altri termini, l'impossibilità di duplicare l'infrastruttura di terminazione verso gli utenti di un determinato operatore costituisce una barriera all'ingresso e fa sì che vi sia un'assoluta mancanza di concorrenti potenziali.

99. Pertanto, ciascun mercato rilevante dei servizi di terminazione presenta significative barriere tecniche all'entrata che non appaiono modificabili nell'orizzonte di tempo considerato dalla presente analisi.

3.3.2. Le economie di scala e diversificazione

100. In generale, gli operatori di rete mobile licenziatari sono in grado di conseguire economie di scala e di varietà comparabili tra loro e superiori a quelle conseguibili da parte dei *full MVNO*, essendo comunque le offerte di questi ultimi vincolate dalle condizioni di fornitura degli *input* intermedi da parte dell'ospitante.

101. Tuttavia, con specifico riferimento ai servizi di terminazione, la COMMISSIONE osserva che i *full MVNO*, nel prendere in affitto gli elementi di rete dagli operatori di rete mobile, possono beneficiare delle economie di scala e di varietà di questi ultimi, quindi sostenere gli stessi costi unitari per la fornitura del servizio di terminazione, indipendentemente dalla quota di mercato detenuta sul mercato al dettaglio.⁴²

102. Sotto questo profilo, pertanto non si riscontrano differenze significative tra le due tipologie di operatori.

3.3.3. Il contropotere di acquisto

103. Il fornitore di un servizio — ancorché con quota di mercato rilevante o, come nel caso della terminazione in questione, pari al 100% — potrebbe essere vincolato nella fissazione del relativo prezzo dal contropotere da parte degli acquirenti. Ciò accade quando questi ultimi hanno la capacità di influenzare il prezzo del servizio acquistato.

104. In base al sistema di *pricing* vigente, il pagamento del servizio di terminazione è a carico dell'operatore che origina la chiamata. Pertanto, qualora un operatore di originazione (sia mobile che fisso) disponga di un contropotere di acquisto nei confronti dell'operatore di terminazione, le condizioni economiche di acquisto del servizio di terminazione del traffico su rete mobile potrebbero trovare equilibri prossimi a quelli concorrenziali.

105. L'Autorità, nell'ambito della delibera n. 621/11/CONS, tenuto conto della struttura dei mercati della terminazione su rete mobile, riteneva inverosimile che un operatore (fisso o mobile), sulla cui rete era originata una chiamata *off-net* verso rete mobile, fosse in grado di esercitare un contropotere di acquisto finalizzato a limitare il potere di mercato degli operatori di terminazione e, quindi, condizionare il prezzo del servizio. Pertanto, l'Autorità concludeva che gli operatori H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND erano in grado di agire indipendentemente dai concorrenti nella

⁴² La COMMISSIONE ha espresso lo stesso concetto nella lettera di commenti al caso francese FR/2012/1304: “*The Commission considers that full MVNOs and their respective host MNOs provide the same termination service because both operators make use of the same mobile network on the basis of the wholesale service for national roaming. Consequently, both Free Mobile and full MVNOs can benefit from the same economies of scale and/or scope as the host MNO and hence achieve the same unit costs irrespective of their actual market shares*”.

formulazione delle condizioni tecniche ed economiche di offerta del servizio di terminazione.

106. Tali considerazioni appaiono tuttora valide per i rapporti di interconnessione tra gli MNO che, pertanto, non sono in grado di esercitare tra di loro un contropotere di acquisto. Tuttavia, l'Autorità è tenuta a valutare anche la capacità di un operatore (fisso o mobile), sulla cui rete è originata una chiamata *off-net* verso un *full* MVNO, di esercitare un contropotere di acquisto nei confronti di quest'ultimo. Al riguardo, si osserva che, stante l'imposizione di obblighi regolamentari in capo agli operatori di rete (sia mobile sia fissa), risulta neutralizzato il potere contrattuale che, in assenza di regolamentazione, i *full* MVNO subirebbero. Pertanto, in uno scenario di *Modified Greenfield approach*,⁴³ si ritiene che nessun operatore sia in grado di esercitare un contropotere di acquisto in grado di limitare il comportamento dei *full* MVNO a praticare prezzi di terminazione al di sopra del livello concorrenziale.

107. Per quanto riguarda poi la particolare relazione tra *full* MVNO e gli operatori ospitanti, si osserva che la capacità dell'ospitato di incrementare il prezzo di terminazione potrebbe essere limitata dalla possibilità che l'ospitante reagisca aumentando il prezzo di altri servizi all'ingrosso non regolamentati che il *full* MVNO acquista dall'ospitante, in particolare l'*airtime*. Al riguardo, l'Autorità osserva che eventuali problemi relativi alle negoziazioni pertinenti all'acquisizione di servizi differenti dalla terminazione vocale (tra i quali, tra l'altro, il servizio di accesso all'ingrosso alla rete mobile) non rientrano nell'oggetto dell'analisi del mercato in esame. Peraltro, l'Autorità, nell'ambito delle proprie competenze, esaminerà l'evoluzione dell'offerta di servizi di accesso mobile da parte degli MNO mediante l'avvio di un'apposita attività di monitoraggio, contestuale alla pubblicazione della presente consultazione pubblica.

108. Pertanto, l'Autorità conclude che non sussiste un contropotere di acquisto e, quindi, sia gli MNO sia i *full* MVNO sono in grado di agire indipendentemente da tutti i concorrenti per la fissazione dei prezzi di terminazione.

Conclusioni sulla valutazione del significativo potere di mercato

109. Sulla base delle valutazioni che precedono, l'Autorità ritiene che tutti gli operatori che offrono servizi di terminazione vocale sulla propria rete mobile siano detentori di un significativo potere di mercato. Pertanto, l'Autorità notifica gli MNO (H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) ed i *full* MVNO (BT ITALIA, LYCAMOBILE, NOVERCA e POSTE MOBILE) quali operatori SMP nei rispettivi mercati di terminazione.

⁴³ Si considera uno scenario in cui i *full* MVNO operano in assenza di regolamentazione, ma si tiene conto della regolamentazione vigente in capo agli operatori di rete mobile e fissa notificati sui mercati della terminazione vocale.

D3. Si condividono le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito alla determinazione del significativo potere di mercato?

4. IMPOSIZIONE, MANTENIMENTO E MODIFICA DEGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI

4.1. Principi e riferimenti normativi per la definizione di obblighi regolamentari nei mercati rilevanti

110. Ai sensi del vigente quadro normativo l'Autorità, individuati i mercati rilevanti e riscontrata la posizione dominante di una o più imprese, è chiamata ad imporre misure regolamentari ed a valutare l'opportunità di mantenere, modificare o revocare gli obblighi in vigore.

111. Le direttive europee (in particolare, per il mercato in esame, la direttiva accesso), la *Raccomandazione* e le *Linee direttrici* forniscono indicazioni chiare e dettagliate sul percorso che l'Autorità segue nell'imposizione degli obblighi normativi alle imprese aventi significativo potere di mercato.⁴⁴ Altre indicazioni a riguardo possono rinvenirsi nella Posizione Comune ERG sui Rimedi del maggio 2006.

112. Alla luce del quadro normativo di riferimento, una volta constatata l'assenza di concorrenza effettiva in un mercato rilevante, dovuta alla presenza di una o più imprese aventi un significativo potere di mercato, l'Autorità è tenuta ad imporre almeno un obbligo regolamentare all'operatore dominante (paragrafo 114 delle *Linee direttrici*) ed è chiamata a verificare che ogni obbligo imposto sia compatibile con il principio di proporzionalità, ovvero che l'obbligo sia basato sulla natura del problema competitivo riscontrato sia giustificato alla luce degli obiettivi fondamentali perseguiti con l'azione regolamentare di cui all'art. 8 della direttiva quadro ed agli articoli 4 e 13 del *Codice* e sia strettamente necessario ed adeguato al conseguimento di tali fini.

113. Con riferimento ai mercati all'ingrosso, il *Codice* e la direttiva accesso individuano una serie di obblighi da imporre alle imprese che dispongono di significativo potere di mercato, in particolare in materia di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso e controllo dei prezzi.

114. L'Autorità può innanzitutto imporre obblighi di trasparenza in relazione all'interconnessione, prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni quali quelle di carattere contabile, le specifiche tecniche, le caratteristiche della rete, i termini e le condizioni per la fornitura e per l'uso ed i prezzi. In particolare, quando un operatore è assoggettato ad obblighi di non discriminazione (cfr. *infra*) l'Autorità può imporre l'obbligo di pubblicare un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata per garantire che gli operatori alternativi non siano costretti a pagare per risorse non necessarie al fine di ottenere il servizio richiesto. L'Autorità può precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e

⁴⁴ Cfr. *Linee direttrici* – capitolo 4.

le modalità di pubblicazione delle medesime e, inoltre, con provvedimento motivato, può imporre modifiche alle offerte di riferimento.⁴⁵

115. La trasparenza dei termini e delle condizioni dell'interconnessione, in particolare in materia di prezzi, consente di accelerare il negoziato relativo ai servizi all'ingrosso, di evitare le controversie e di garantire agli attori presenti sul mercato che il servizio non sia fornito a condizioni discriminatorie.

116. L'Autorità ha, inoltre, la facoltà di imporre all'operatore notificato obblighi di non discriminazione, consistenti principalmente nell'applicazione di condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e nella fornitura a terzi di servizi ed informazioni garantendo condizioni ed un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi o per i servizi forniti alle proprie società consociate o ai propri *partner* commerciali.⁴⁶

117. L'Autorità può imporre altresì obblighi di separazione contabile, obbligando, in particolare, un'impresa verticalmente integrata a rendere trasparenti i propri prezzi all'ingrosso ed i prezzi dei trasferimenti interni, segnatamente per garantire l'osservanza di un obbligo di non discriminazione o, se del caso, per evitare sovvenzioni incrociate abusive. L'Autorità può specificare i formati e la metodologia contabile da utilizzare. Per agevolare la verifica dell'osservanza degli obblighi di trasparenza e di non discriminazione, l'Autorità può richiedere che siano prodotte le scritture contabili, compresi i dati relativi alle entrate provenienti da terzi. L'Autorità può, quindi, pubblicare tali informazioni in quanto utili per un mercato aperto e concorrenziale, nel rispetto della vigente normativa nazionale e comunitaria sulla riservatezza delle informazioni commerciali.⁴⁷

118. L'Autorità può imporre agli operatori notificati di accogliere richieste ragionevoli di accesso ed autorizzare l'uso di determinati elementi di rete e risorse correlate nel caso in cui reputi che il rifiuto di concedere l'accesso, o termini e condizioni non ragionevoli di effetto equivalente, ostacolerebbe lo sviluppo di una concorrenza sostenibile sul mercato al dettaglio.

119. L'Autorità può, inoltre, associare a tali obblighi condizioni di equità, ragionevolezza, tempestività.

120. Nell'imporre ad un operatore l'obbligo di concedere l'accesso e l'uso di determinate risorse di rete, l'Autorità può stabilire condizioni tecniche o operative che devono essere soddisfatte dal prestatore di servizi o dai beneficiari di accesso tali servizi, ove necessario per garantire il funzionamento normale della rete.⁴⁸

⁴⁵ Cfr. art. 46 del *Codice* ed art. 9 della direttiva accesso.

⁴⁶ Cfr. art. 47 del *Codice* ed art. 10 della direttiva accesso.

⁴⁷ Cfr. art. 48 del *Codice* ed art. 11 della direttiva accesso.

⁴⁸ Cfr. art. 49 del *Codice* ed art. 12 della direttiva accesso.

121. Infine, qualora l'analisi del mercato riveli che l'assenza di un'effettiva concorrenza comporti il mantenimento di prezzi di interconnessione ad un livello eccessivamente elevato o la compressione degli stessi a danno dell'utenza finale, l'Autorità può imporre obblighi in materia di recupero dei costi e controllo dei prezzi, tra cui l'obbligo che i prezzi siano orientati ai costi, nonché l'obbligo di disporre di un sistema di contabilità dei costi.

122. L'Autorità provvede affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori servano a promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed ottimizzino i vantaggi per i consumatori. Al riguardo, l'Autorità può anche tener conto dei prezzi applicati in mercati concorrenziali comparabili. Qualora un operatore abbia l'obbligo di orientare i propri prezzi ai costi, ha l'onere della prova che il prezzo applicato si basa sui costi, maggiorati di un ragionevole margine di profitto sugli investimenti. Per determinare i costi di un'efficiente fornitura di servizi, l'Autorità può approntare una metodologia di contabilità dei costi indipendente da quella usata dagli operatori. L'Autorità può esigere che un operatore giustifichi pienamente i propri prezzi e, ove necessario, li adegui. L'Autorità provvede affinché, qualora sia imposto un sistema di contabilità dei costi a sostegno di una misura di controllo dei prezzi, sia pubblicata una descrizione, che illustri quanto meno le categorie principali di costi e le regole di ripartizione degli stessi. La conformità al sistema di contabilità dei costi è verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità. È pubblicata annualmente una dichiarazione di conformità al sistema.⁴⁹

4.2. Valutazione delle problematiche competitive nei mercati rilevanti dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili

123. Sulla base delle risultanze dell'analisi del significativo potere di mercato, svolta nel capitolo 3, l'Autorità ha individuato i quattro operatori licenziatari (H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) ed i quattro *full* MVNO operanti sul mercato italiano (BT ITALIA, LYCAMOBILE, NOVERCA e POSTE MOBILE) quali detentori di significativo potere di mercato nei mercati dei servizi di terminazione delle chiamate su singole reti mobili.

124. I principali comportamenti anti-competitivi che un operatore avente significativo potere di mercato potrebbe attuare sul mercato dei servizi vocali di terminazione mobile attengono a: *i*) la pratica di prezzi eccessivi; *ii*) la collusione tacita; *iii*) la discriminazione di prezzo e non di prezzo; *iv*) il rifiuto di interconnettersi ad altri operatori.

125. Gli operatori di terminazione, a causa del sistema di *pricing* vigente (CPP) e del fatto di essere gli unici operatori in grado di offrire il servizio nel proprio mercato, hanno un incentivo a praticare prezzi eccessivi. In particolare, gli operatori detentori di

⁴⁹ Cfr. art. 50 del *Codice* ed art. 13 della direttiva accesso.

SMP nel mercato della terminazione hanno la possibilità di incrementare il prezzo senza che i clienti possano sostituire il servizio di terminazione con altri servizi e senza che i potenziali concorrenti possano iniziare ad offrire il servizio di terminazione.

126. Un secondo problema competitivo è dato dalla possibile collusione tacita tra operatori nella fissazione delle tariffe di terminazione. Due o più operatori potrebbero infatti colludere tacitamente fissando tariffe di terminazione particolarmente elevate, al di sopra dei propri costi, determinando quindi inefficienze di tipo allocativo.

127. Un ulteriore comportamento anti-competitivo che potrebbero tenere gli operatori di terminazione è quello di discriminazione dei prezzi, prevalentemente per l'interconnessione mobile-mobile. In particolare, gli operatori di maggiori dimensioni potrebbero imporre agli operatori nuovi entranti o di minori dimensioni tariffe di terminazione eccessive e superiori al prezzo della terminazione mobile interna, ossia al prezzo implicito di terminazione per le chiamate di tipo *on-net*. Tale comportamento determinerebbe una differenza significativa tra i prezzi al dettaglio delle chiamate *on-net* e delle chiamate *off-net* ed impedirebbe agli operatori di minori dimensioni, che devono consolidare la propria base clienti, di competere nel mercato delle chiamate mobile-mobile *on-net* con gli operatori che hanno una base clienti più ampia e consolidata, essendo entrati sul mercato precedentemente agli altri concorrenti.

128. Inoltre, un operatore SMP potrebbe rifiutare le richieste di interconnessione degli altri operatori. Si tratta, anche in questo caso, di un comportamento anti-competitivo volto a precludere il mercato finale, in quanto il servizio di terminazione costituisce un *input* essenziale per la fornitura dei servizi al dettaglio di telefonia.

129. Anche in presenza di obbligo di fornitura del servizio di terminazione mobile, un operatore potrebbe comunque sfruttare a proprio vantaggio il suo significativo potere di mercato, agendo sulle condizioni tecniche di fornitura del servizio di terminazione su rete mobile. In particolare, le maggiori criticità sono riscontrabili nelle condizioni tecniche di fornitura dei servizi accessori al servizio di terminazione, quali: la co-ubicazione in centrale; le interfacce; l'energia e il condizionamento in centrale; i flussi di interconnessione; i ritardi di fornitura per l'espletamento di studi di fattibilità.

D4. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alle problematiche competitive esistenti nei mercati dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili?

4.3. Proposta di regolamentazione nei mercati rilevanti dei servizi terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili

4.3.1. Obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

130. Come evidenziato nel paragrafo sulla valutazione delle problematiche competitive, l'Autorità ritiene che il significativo potere di mercato detenuto nei mercati relativi alla terminazione del traffico vocale su singola rete mobile, faccia sì che ciascun operatore di rete mobile, in virtù del controllo di infrastrutture di rete di accesso essenziali e impossibili da duplicare, possa porre in atto strategie di *market foreclosure*, rifiutando l'accesso a tali infrastrutture agli operatori concorrenti nei mercati a valle. In assenza di uno specifico obbligo di accesso è quindi probabile che H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND, così come gli operatori *full MVNO*, si rifiutino di concludere accordi di interconnessione per la fornitura dei servizi terminazione a specifici operatori.

131. Ai sensi dell'articolo 49 del *Codice*, l'Autorità ritiene proporzionato e giustificato imporre in capo a tutti gli operatori notificati l'obbligo di accogliere tutte le richieste ragionevoli di accesso, improntate a condizioni di equità e ragionevolezza.

132. Il rifiuto di accogliere le richieste d'interconnessione a condizioni eque e ragionevoli, avrebbe, infatti, l'effetto di ostacolare l'emergere di una concorrenza sostenibile sul mercato a valle, a detrimento anche dell'utenza finale.

133. Inoltre, in ottemperanza all'obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete, appare opportuno imporre agli operatori notificati un obbligo di fornitura dei servizi accessori ed aggiuntivi al servizio terminazione. Pertanto, ciascun operatore notificato dovrà garantire, agli operatori acquirenti, la fornitura di tutti i servizi e risorse necessari a terminare una chiamata di telefonia vocale sulla propria rete mobile tra cui:

- a) garantire a tutti gli operatori terzi l'interconnessione alle proprie centrali, per consentire una efficiente consegna del traffico vocale;
- b) consentire a tutti gli operatori terzi la co-ubicazione di apparati nelle proprie centrali, fornendo tutti i servizi necessari per rendere operativi gli apparati installati nelle centrali stesse;
- c) fornire accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e tutte le tecnologie necessarie per l'interconnessione e l'interoperabilità dei servizi offerti all'ingrosso ed al dettaglio.

D5. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre a tutti operatori SMP (MNO e *full MVNO*) l'obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete nei mercati dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, attraverso gli strumenti e le modalità sopra descritte?

4.3.2. Obbligo di trasparenza

134. L'Autorità ritiene che gli MNO (H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) ed i *full* MVNO (BT ITALIA, LYCAMOBILE, NOVERCA e POSTE MOBILE) possano sfruttare l'accesso privilegiato ad informazioni economiche, tecniche e procedurali relative alla fornitura all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico vocale ed utilizzarle a proprio vantaggio.

135. Pertanto, l'Autorità ritiene proporzionato e giustificato, da un lato, confermare in capo ai quattro operatori di rete mobile gli obblighi vigenti in materia di trasparenza, ai sensi dell'art. 46 del *Codice*, e, dall'altro, imporre i medesimi obblighi in capo ai *full* MVNO.

136. Per ottemperare all'obbligo di trasparenza, l'Autorità ritiene che gli MNO ed i *full* MVNO debbano pubblicare un'offerta di riferimento su base annuale contenente le condizioni tecniche ed economiche dettagliate di fornitura del servizio di terminazione del traffico vocale su propria rete mobile, nonché dei relativi servizi accessori. L'offerta di riferimento dovrà contenere una descrizione delle condizioni tecnico-economiche e delle modalità di fornitura del servizio, sufficientemente dettagliate e disaggregate.

137. Gli operatori avranno comunque facoltà di negoziare condizioni economiche migliorative rispetto a quelle pubblicate in offerta di riferimento. Nel negoziare condizioni tecniche ed economiche differenti da quanto previsto nella propria offerta di riferimento, appare opportuno che l'operatore di terminazione pubblichi in un apposito allegato, entro 30 giorni dalla avvenuta stipula del contratto, le nuove condizioni pattuite con una terza parte della quale può essere sottratta l'identificazione. Ciò al fine di rendere le nuove condizioni tecniche ed economiche conoscibili e accessibili a tutti gli operatori acquirenti.

138. Tutti gli operatori notificati dovranno pertanto predisporre e pubblicare offerte di riferimento conformi agli obblighi contenuti nel presente provvedimento, senza – tuttavia – che vi sia la preventiva approvazione da parte dell'Autorità. Le offerte di riferimento dovranno essere pubblicate sul sito *web* degli operatori entro il 30 aprile dell'anno precedente a quello di riferimento.

139. Infine, gli operatori dovranno pubblicare le offerte di riferimento relative agli anni 2014 e 2015 entro 30 (trenta) giorni dalla data di notifica del presente provvedimento, recependone le disposizioni. Le offerte di riferimento hanno validità dal 1° gennaio di ciascun anno, ovvero dalla data di avvio della fornitura del servizio di terminazione mobile da parte degli operatori *full* MVNO.

140. L'imposizione di un obbligo di trasparenza declinato attraverso la pubblicazione di un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata, inoltre, consente la verifica del rispetto dell'obbligo di non discriminazione (cfr. *infra*), dal momento che molte delle informazioni necessarie per tale verifica non sarebbero altrimenti disponibili.

D6. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre agli operatori SMP l'obbligo di trasparenza nella fornitura dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, attraverso gli strumenti e le modalità sopra descritte?

4.3.3. Obbligo di non discriminazione

141. L'Autorità ritiene che gli operatori notificati, anche se sottoposti all'obbligo di accesso, possano sfruttare la loro condizione di SMP nel mercato dei servizi di terminazione vocale sulle loro reti e la loro integrazione nel mercato a valle, al fine di ostacolare la competizione in quest'ultimo, agendo tanto sulle condizioni economiche quanto sulle condizioni e modalità tecniche di fornitura del servizio di terminazione vocale.

142. Ai sensi dell'art. 47 del *Codice*, l'Autorità ritiene proporzionato e giustificato, da un lato, confermare in capo ai quattro MNO gli obblighi in materia di non discriminazione e, dall'altro, imporre i medesimi obblighi in capo ai *full MVNO*.

143. In base a tale obbligo, tutti gli operatori notificati devono applicare condizioni di fornitura di natura economica e tecnica equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e devono fornire a questi ultimi servizi ed informazioni alle stesse condizioni di quelle che forniscono alle proprie divisioni commerciali, alle società collegate o controllate.

144. L'Autorità ritiene, quindi, che gli MNO e i *full MVNO* debbano offrire il servizio all'ingrosso alle stesse condizioni economiche e tecniche applicate alle proprie divisioni interne. La pubblicazione di offerte di riferimento adeguatamente dettagliate consente di verificare l'effettiva attuazione del principio di non discriminazione (cfr. *supra*). Inoltre, l'Autorità rileva la necessità di garantire che gli MNO praticino agli operatori ospitati su propria rete prezzi di terminazione non discriminatori rispetto ai prezzi relativi al proprio traffico voce *on-net*.

D7. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre in capo agli operatori SMP l'obbligo di non discriminazione nella fornitura dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, attraverso gli strumenti e le modalità sopra descritte?

4.3.4. Obblighi in materia di controllo dei prezzi

145. L'Autorità ritiene che i quattro operatori di rete H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND sarebbero incentivati a praticare prezzi eccessivi, nonostante l'imposizione di obblighi di accesso, trasparenza e non discriminazione.

146. Al fine di promuovere l'efficienza e la concorrenza, nonché di massimizzare i vantaggi per i consumatori, l'Autorità ritiene opportuno, da un lato, confermare in capo ad H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND l'obbligo di controllo dei prezzi del servizio di terminazione del traffico vocale, ai sensi dell'art. 50 del *Codice*, dall'altro, imporre il medesimo obbligo anche ai *full MVNO*.

147. Come noto, la *Raccomandazione sulle tariffe di terminazione* invita le ANR ad utilizzare un modello a costi incrementali di lungo periodo di tipo *bottom-up* per il calcolo dei prezzi dei servizi di terminazione degli operatori di rete notificati. Pertanto, nel precedente ciclo di analisi, l'Autorità ha utilizzato un modello BU-LRIC puro basato su un *mix* di tecnologie 2G e 3G per la fornitura dei servizi voce, SMS e dati.

148. In linea con le indicazioni della *Raccomandazione sulle tariffe di terminazione* ed in continuità con quanto stabilito nel precedente ciclo di analisi di mercato (delibera n. 621/11/CONS), l'Autorità, al fine di promuovere l'efficienza e migliorare il benessere dei consumatori finali, ritiene opportuno che le tariffe di terminazione siano determinate utilizzando un modello BU-LRIC puro. L'Autorità, ai fini del calcolo delle nuove tariffe di terminazione da applicare fino al 2017, ritiene opportuno utilizzare lo stesso modello, aggiornato al fine di tenere conto, in un'ottica *forward looking*, delle mutazioni prevedibili nel contesto competitivo italiano.

149. Ai fini dell'aggiornamento del modello, l'Autorità ha anzitutto valutato l'opportunità di includere anche la tecnologia 4G con riferimento sia al traffico voce che al traffico dati. A causa dell'elevata crescita del traffico dati sulle reti mobili registrata negli ultimi anni, pari a poco meno dell'80% negli ultimi tre anni, e della futura disponibilità di applicazioni che richiederanno sempre maggiore disponibilità di banda (quali, le applicazioni di *streaming* video, anche in alta qualità, e quelle di *gaming online*) è verosimile che un ipotetico operatore efficiente impieghi un *mix* di tecnologie 2G/3G e 4G, caratterizzato dall'utilizzo della tecnologia LTE esclusivamente per

soddisfare la domanda di dati in mobilità a banda ultra larga.⁵⁰ In questo modo, infatti, l'operatore efficiente minimizzerebbe i costi di produzione totali soddisfacendo, da una parte, l'incremento della domanda di banda ultra larga, sia in termini di volumi sia di qualità, con la tecnologia LTE e, dall'altra parte, la domanda dei servizi tradizionali (voce e SMS) e di dati a banda larga con le tecnologie 2G/3G. Peraltro, dall'analisi dei dati forniti dagli operatori risulta che questi ultimi stanno utilizzando la tecnologia LTE esclusivamente per i servizi di connettività dati.

150. Alla luce di tali considerazioni, l'Autorità ritiene che, nell'orizzonte temporale di riferimento della presente analisi di mercato, un operatore efficiente che operi nel mercato italiano faccia ricorso alla tecnologia LTE prevalentemente per la fornitura dei servizi dati in banda ultra larga e sviluppi comunque una rete basata su tutte le tecnologie attualmente disponibili. Per veicolare il traffico voce tale operatore utilizzerebbe esclusivamente le tecnologie tradizionali 2G/3G, mentre, per il traffico dati, utilizzerebbe sia la tecnologia 4G (connettività dati a banda ultra larga) sia le reti tradizionali (connettività dati a banda larga), al fine di sfruttare al meglio le economie di scala e di rendere disponibili agli utenti finali offerte *bundle* (voce, SMS/MMS, dati) con diverse modalità di *pricing* in funzione della velocità del collegamento e della quantità di traffico dati, replicando i modelli di offerta adottati dagli altri operatori. Per queste ragioni, l'Autorità, nell'aggiornare il modello, non ha ritenuto opportuno includere la tecnologia LTE. Infatti, seppure l'ipotetico operatore efficiente avesse costruito la sua rete avvalendosi anche di tale tecnologia, verosimilmente l'avrebbe impiegata solo per fornire agli utenti finali servizi di connettività dati a banda ultra larga, di conseguenza, il costo incrementale di lungo periodo relativo al servizio di terminazione vocale su rete mobile non avrebbe subito variazioni.⁵¹

151. L'Autorità ha pertanto aggiornato gli *input* del modello con i dati forniti dagli operatori per calcolare la tariffa efficiente BU-LRIC ed ottenere il valore di atterraggio del *glide path* al 2017.

152. Con riferimento al costo medio ponderato del capitale (WACC), si prevede la revisione del WACC disponendo l'aggiornamento dei parametri sulla base dei criteri già oggi definiti, in relazione alla recente prassi regolamentare-seguita dall'Autorità. Al fine di fornire certezza nell'aggiornamento dei valori, la revisione del WACC verrà effettuata in coerenza con gli esiti del procedimento di analisi dei mercati dei servizi di accesso alla rete fissa, avviato con delibera n. 390/12/CONS.

⁵⁰ La tecnologia LTE permette, infatti, di raggiungere velocità di trasferimento dati in *download* fino a 326,4 Mb/s e in *upload* fino a 86,4 Mb/s, laddove con le tecnologie precedenti, le velocità di trasferimento dati in *download* e *upload* erano decisamente inferiori (es. la tecnologia HSDPA+ si caratterizza per una velocità di trasferimento dati in *download* fino a 42 Mb/s e in *upload* fino a 11 Mb/s).

⁵¹ A tal proposito, si evidenzia che la rete 4G, utilizzata esclusivamente per la fornitura di una quota dei servizi dati, non avrebbe un impatto significativo sul calcolo della tariffa di terminazione vocale.

153. Nelle more degli esiti di tale procedimento, ai fini del calcolo delle tariffe di terminazione, si è utilizzato come *input* del modello BU-LRIC il WACC, pari a 10,4%, determinato nell'ambito dell'ultima analisi di mercato (cfr. Allegato B alla delibera n. 621/11/CONS).

154. Con riferimento al valore delle tariffe, l'Autorità al fine di garantire certezza regolamentare agli operatori del settore, conferma per il 2014 l'ultimo valore approvato con la delibera n. 621/11/CONS, pari a 0,98 centesimi di Euro al minuto e determinato attraverso il modello BU-LRIC. Tale valore è pubblicato dagli operatori di rete mobile nelle Offerte di Riferimento per l'anno 2014.

155. Al fine di definire un *glide path* che copra un orizzonte temporale almeno triennale dalla data di approvazione del provvedimento in oggetto, l'Autorità ritiene opportuno fissare la tariffa determinata dal modello al 2017, mentre le tariffe degli anni 2015 e 2016 vengono determinate in modo da definire un percorso graduale di riduzione con variazioni costanti di anno in anno.

156. Alla luce delle considerazioni precedenti, in base all'utilizzo del modello e sulla scorta delle informazioni fornite dagli operatori mobili, si definisce un nuovo *glide path* che definisce tariffe annuali per il periodo 2014 al 2017.

157. Per gli anni 2014-2017, gli operatori notificati (BT ITALIA, H3G, LYCAMOBILE, NOVERCA, POSTE MOBILE, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) praticano, per la fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile, prezzi al minuto non superiori a quelli riportati nella seguente tabella.

Tabella 4 – Tariffe di terminazione vocale su rete mobile (2014-2017) in centesimi di Euro al minuto

Dal 01/01/2014	Dal 01/01/2015	Dal 01/01/2016	Dal 01/01/2017
0,98	0,96	0,94	0,92

158. L'Autorità ritiene non proporzionato imporre l'obbligo di controllo dei prezzi anche per i servizi accessori. Per tali servizi si ritiene, infatti, sufficiente imporre agli operatori notificati gli obblighi di trasparenza e non discriminazione.

D8. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre agli operatori SMP l'obbligo di controllo dei prezzi, attraverso gli strumenti e le modalità sopra descritte?

4.3.5. Obblighi in materia di contabilità dei costi

159. L'Autorità ritiene proporzionato e giustificato, da un lato, confermare in capo agli operatori di rete mobile (H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND) l'obbligo di redigere una contabilità dei costi per il servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile, ai sensi dell'art. 50 del *Codice*, dall'altro, imporre il medesimo obbligo anche ai *full MVNO*.

160. Tutti gli operatori notificati predispongono ed inviano annualmente all'Autorità conti di dettaglio su costi e volumi, seguendo i formati contabili indicati all'art. 13 della delibera n. 621/11/CONS. Gli operatori *full MVNO* daranno evidenza delle informazioni relative alle componenti di rete di loro pertinenza.

161. Al fine di garantire maggiore certezza dei tempi di produzione e revisione degli esercizi contabili, gli operatori di rete mobile dovranno fornire le informazioni relative alla contabilità dei costi, a pena delle sanzioni previste dall'art. 98 del *Codice*, entro 90 giorni dall'approvazione del bilancio civilistico dell'esercizio di riferimento.

162. La conformità della contabilità dei costi predisposta dagli operatori notificati rispetto agli obblighi previsti dalla presente delibera dovrà essere certificata da un soggetto indipendente avente specifiche competenze ed incaricato dall'Autorità.

163. Nelle more della conclusione del procedimento relativo all'aggiornamento delle disposizioni in materia di contabilità regolatoria per i servizi di rete fissa e mobile, avviato con delibera n. 143/14/CONS, restano in vigore i formati contabili di cui all'art. 13 della delibera n. 621/11/CONS.

D9. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre agli operatori SMP l'obbligo di contabilità dei costi nei mercati dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, attraverso gli strumenti e le modalità sopra descritte?

Tutto ciò premesso e considerato,

UDITA la relazione del Commissario _____, relatore ai sensi dell'articolo 31 del *Regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità*;

DELIBERA

CAPO I

DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE E VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 1

DEFINIZIONI

1. Ai fini del presente provvedimento si intende per:
 - a. “operatore notificato”: l'operatore identificato, ai sensi dell'art. 52 del Codice, come operatore avente significativo potere di mercato in uno o più mercati rilevanti oggetto del presente provvedimento;
 - b. “servizi accessori al servizio di terminazione delle chiamate vocali su rete mobile”: i servizi associati alla fornitura dei servizi di terminazione del traffico vocale su rete mobile.

Art. 2

IDENTIFICAZIONE DEI MERCATI RILEVANTI

1. Sono identificati otto mercati rilevanti dei servizi di terminazione di chiamate vocali su singola rete mobile, uno per ciascuno operatore: BT ITALIA, H3G, LYCAMOBILE, NOVERCA, POSTE MOBILE, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND.
2. I mercati rilevanti, di cui al comma precedente, hanno dimensione geografica nazionale.

Art. 3

IDENTIFICAZIONE DEGLI OPERATORI AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

1. Nei mercati rilevanti di cui all'Art. 2 non sussistono condizioni di concorrenza effettiva e gli operatori BT ITALIA, H3G, LYCAMOBILE, NOVERCA, POSTE MOBILE, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND sono identificati quali operatori detentori di significativo potere di mercato, ciascuno con riferimento al mercato dei servizi di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile.

CAPO II

OBBLIGHI IN CAPO AGLI OPERATORI NOTIFICATI QUALI AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 4

OBBLIGHI IN CAPO AGLI OPERATORI NOTIFICATI

1. Ai sensi del *Codice*, agli operatori notificati di cui all'Art. 3, in qualità di operatori aventi significativo potere di mercato nei mercati rilevanti di cui all'Art. 2 sono imposti gli obblighi di cui al presente Capo.
2. Le condizioni attuative degli obblighi imposti al presente Capo sono descritte nel successivo Capo III.

Art. 5

OBBLIGO IN MATERIA DI ACCESSO E DI USO DI DETERMINATE RISORSE DI RETE

1. Ai sensi dell'art. 49 del *Codice*, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di accesso e di uso delle risorse di rete necessarie alla fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali su propria rete mobile, nonché dei relativi servizi accessori, elencati all'Art. 9.

Art. 6

OBBLIGO DI TRASPARENZA

1. Ai sensi dell'art. 46 del *Codice*, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di trasparenza nella fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali su propria rete mobile e dei relativi servizi accessori, elencati all'Art. 9.
2. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, hanno l'obbligo di pubblicare un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata con validità annuale, contenente le condizioni tecnico-economiche dettagliate di fornitura del servizio di terminazione

di chiamate vocali su propria rete mobile, nonché dei relativi servizi accessori, elencati all'Art. 9.

Art. 7

OBBLIGO DI NON DISCRIMINAZIONE

1. Ai sensi dell'art. 47 del *Codice*, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di non discriminazione nella fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile e dei relativi servizi accessori, elencati all'Art. 9.
2. Per la fornitura dei servizi di cui al comma precedente, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, praticano condizioni di natura tecnica ed economica equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e forniscono a questi ultimi servizi ed informazioni alle stesse condizioni garantite alle proprie funzioni commerciali, a società controllate, collegate e controllanti.

Art. 8

OBBLIGO DI CONTROLLO DEI PREZZI E DI CONTABILITÀ DEI COSTI

1. Ai sensi dell'art. 50 del *Codice*, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di controllo del prezzo del servizio di terminazione vocale sulla propria rete mobile.
2. Ai sensi dell'art. 50 del *Codice*, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di contabilità dei costi del servizio di terminazione vocale sulla propria rete mobile.

CAPO III

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IMPOSTI IN CAPO AGLI OPERATORI NOTIFICATI QUALI AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 9

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IN MATERIA DI ACCESSO E DI USO DI DETERMINATE RISORSE DI RETE

1. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, accolgono ogni ragionevole richiesta di interconnessione improntata a condizioni di equità e ragionevolezza.

2. Inoltre, gli operatori forniscono agli operatori richiedenti tutti i servizi accessori al servizio di terminazione di chiamate vocali su rete mobile, necessari per consentire loro un'efficiente consegna del traffico:
 - a) la co-ubicazione presso le proprie centrali degli apparati di trasmissione degli operatori terzi;
 - b) i *kit* di interconnessione;
 - c) le interfacce tecniche, i protocolli e l'accesso ad altre tecnologie rispondenti agli *standard* per garantire l'interconnessione e l'interoperabilità dei servizi di all'ingrosso e al dettaglio;
 - d) ogni altro servizio necessario ad un'efficiente fruizione del servizio di terminazione di chiamate vocali su rete mobile.

Art. 10

CONDIZIONI ATTUATIVE DELL'OBBLIGO DI TRASPARENZA

1. Le offerte di riferimento contengono in allegato lo schema di contratto con tutte le condizioni tecniche ed economiche relative ai servizi di terminazione e di quelli elencati all'Art. 9.
2. Le offerte di riferimento di cui al comma 1 contengono almeno le seguenti informazioni:
 - a) prezzo del servizio di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile;
 - b) indicazione dei punti di interconnessione disponibili;
 - c) elenco delle interfacce tecniche e dei protocolli per garantire l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione;
 - d) condizioni tecniche ed economiche per la co-ubicazione degli apparati e ogni altra risorsa di rete necessaria per terminare il traffico vocale su propria rete mobile.
3. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, pubblicano sul proprio sito *web*, entro il 30 aprile di ciascun anno, l'offerta di riferimento relativa all'anno successivo.
4. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, pubblicano le offerte di riferimento relative agli anni 2014 e 2015 entro 30 (trenta) giorni dalla data di notifica del presente provvedimento, recependone le disposizioni.

Art. 11

CONDIZIONI ATTUATIVE DELL'OBBLIGO DI NON DISCRIMINAZIONE

1. Per la fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile e dei relativi servizi accessori, elencati all'Art. 9, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, praticano le condizioni tecniche ed economiche pubblicate nella propria offerta di riferimento, predisposta conformemente a quanto previsto dall'Art. 10.
2. Per la terminazione delle chiamate *on-net*, operatori notificati, di cui all'Art. 3, applicano alle proprie divisioni interne le condizioni tecniche ed economiche pubblicate nella propria offerta di riferimento, predisposta conformemente a quanto previsto dall'Art. 10.
3. Nel rispetto del principio di non discriminazione, nel caso di variazione delle condizioni di fornitura praticate ovvero di applicazione su base negoziale di differenti condizioni di offerta a uno o più operatori, l'offerta di riferimento di cui all'Art. 10 è aggiornata entro 30 giorni dall'applicazione delle nuove condizioni.
4. Gli operatori H3G, TELECOM ITALIA, VODAFONE e WIND praticano agli operatori ospitati condizioni non discriminatorie per le chiamate *on-net* ed *off-net* rispetto alle condizioni applicate alle chiamate voce *on-net* tra proprie divisioni interne.

Art. 12

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IN MATERIA DI CONTROLLO DEI PREZZI

1. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, sono soggetti all'obbligo di controllo del prezzo del servizio di terminazione vocale sulla propria rete mobile sulla base dei risultati del modello di costo *bottom-up* per la valutazione del costo incrementale di lungo periodo, secondo la metodologia contenuta nell'Allegato A alla delibera n. 621/11/CONS.
2. Per gli anni 2014-2017, gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, praticano, per la fornitura del servizio di terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile, prezzi (in centesimi di euro al minuto) non superiori a quelli riportati nella seguente tabella:

Dal 1/01/2014	Dal 1/01/2015	Dal 1/01/2016	Dal 1/01/2017
0,98	0,96	0,94	0,92

3. I prezzi del servizio di terminazione di chiamate vocali, di cui al comma precedente, includono un ragionevole tasso di remunerazione del capitale impiegato (WACC), pari a 10,4 per cento, calcolato come descritto nell'Allegato B alla delibera n. 621/11/CONS e secondo la metodologia adottata con delibera n. 60/11/CONS.

Art. 13

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IN MATERIA DI CONTABILITÀ DEI COSTI

1. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, producono ed inviano annualmente all'Autorità conti di dettaglio su costi e volumi, seguendo i formati contabili indicati all'art. 13 della delibera n. 621/11/CONS.
2. Gli operatori notificati, di cui all'Art. 3, inviano all'Autorità il sistema di rendicontazione contabile di cui al comma precedente entro 90 giorni dall'approvazione del bilancio civilistico.
3. La conformità delle contabilità prodotte in adempimento agli obblighi previsti dalla presente delibera è verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità.

CAPO IV

DISPOSIZIONI TRANSITORIE E FINALI

Art. 14

DISPOSIZIONI TRANSITORIE E FINALI

1. Nelle more della conclusione del procedimento relativo all'aggiornamento delle disposizioni in materia di contabilità regolatoria per i servizi di rete fissa e mobile, avviato con delibera n. 143/14/CONS, restano in vigore i formati contabili definiti all'art. 13 della delibera n. 621/11/CONS.
2. Nelle more della conclusione del procedimento relativo all'identificazione ed analisi dei mercati dei servizi di accesso alla rete fissa, avviato con delibera n. 390/12/CONS, si conferma il valore del WACC, pari a 10,4 per cento, calcolato come descritto nell'Allegato B alla delibera n. 621/11/CONS e secondo la metodologia adottata con delibera n. 60/11/CONS.