

Wind Tre S.p.A.
Regulatory Affairs
Via Cesare Giulio Viola, 48
00148 Roma
Italia
Telefono +39 06.83111
E-mail affariregolamentari@pec.windtre.it
www.windtre.it

Spettabile
Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni
Centro Direzionale, Isola B5 – “Torre Francesco”
80143 – Napoli

c.a. Dott.ssa Federica Alfano
*Direzioni reti e servizi di comunicazioni elettroniche –
Responsabile del Procedimento*

c.c. Dott. Antonio Provenzano
Direttore reti e servizi di comunicazioni elettroniche

c.c. Dott. Marco Benacchio
Responsabile Ufficio regolamentazione dei mercati e delle reti

c.c. Dott. Antonio Provenzano
*Responsabile ad interim Ufficio vigilanza e controversie in materia
di servizi di comunicazioni*

INVIATA TRAMITE PEC: agcom@cert.agcom.it

Roma, 10 ottobre 2024

Prot. n. 702/24

Oggetto: Wind Tre - Risposta alla consultazione di cui alla delibera n. 352/24/CONS
USO RISERVATO AZIENDALE

Con riferimento alla consultazione pubblica in oggetto, di cui alla delibera 352/24/CONS, si riportano di seguito le osservazioni di Wind Tre articolate in una prima sezione di Executive Summary e una seconda sezione esplicativa.

Executive Summary

- La portata del MSA e i suoi effetti sono tutt'altro che transitori o irrisori, ma hanno carattere strutturale di lunghissimo termine [REDACTED]

Nell'attesa di valutare il documento dell'MSA completo, di seguito si riportano i principali temi presenti nella sintesi dell'MSA, resa pubblica da TIM, che necessitano di chiarimenti e approfondimenti, prima di procedere a qualunque alleggerimento della regolamentazione retail e wholesale:

- i. Clausola di esclusività: per la durata dell'MSA (15 anni, estensibili successivamente ad altri 15 anni) FiberCop resterà l'unico operatore che può fornire servizi wholesale a TIM;
- ii. Clausole di maggior favore a beneficio esclusivo di TIM, in base alle quali TIM beneficerà dei migliori prezzi e condizioni per i servizi offerti da FiberCop agli altri operatori.

In generale, emerge che qualsiasi sforzo gli operatori alternativi faranno per negoziare con FiberCop contratti favorevoli, magari anche in cambio di impegni, TIM ne godrà automaticamente e, naturalmente, non vale il viceversa.

- iii. Due sconti dedicati: anche se TIM dichiara che gli sconti indicati nell'MSA saranno offerti da FiberCop anche ad altri operatori a prezzi e condizioni non discriminatorie, in realtà la discriminazione è insita negli stessi meccanismi di sconto sopra descritti in quanto:

- 1) Il primo sconto per essere attivato prevede che tutti i clienti di un operatore dovrebbero essere connessi tramite la rete di FiberCop, come accade per TIM, [REDACTED]

[REDACTED]. È evidente, dunque, come questo sconto celi, neanche tanto velatamente, una strategia escludente nei confronti [REDACTED]

soggetti wholesale alternativi a FiberCop e, al contempo, costringerebbe un generico operatore alternativo a migrare la sua customer base fissa su FiberCop-

- 2) Il secondo sconto, essendo associato al rapporto tra il numero di linee che un operatore attiva con FiberCop e le linee vendibili di FiberCop, riserva i maggiori vantaggi solo all'operatore con la maggiore quota di mercato e/o che, ancora una volta, decida di attivare il maggior numero di linee con FiberCop a scapito di altri operatori wholesale; ancora una volta l'identikit di questo operatore è quello della sola TIM, unico soggetto, tra l'altro, in grado di raggiungere immediatamente la soglia del 12% per il riconoscimento del massimo sconto.

- iv. 600 mil.€ di IRU concessi gratuitamente a TIM.

- Prima di una attenta analisi dei reali effetti del MSA nell'ambito del procedimento istruttorio avviato con delibera 315/24/CONS, una ipotetica sospensione dell'obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM [REDACTED] esporrebbe tutti gli operatori retail e wholesale alternativi a TIM/FiberCop a pesanti rischi e potenziali danni.

Una eventuale sospensione dell'obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM potrebbe essere concessa solo dalla data in cui TIM rendesse pubblico l'MSA e dichiarasse che tutte le condizioni ivi riportate riservate a TIM sono da subito applicabili a tutti gli operatori del mercato.

- Fintantoché non verranno chiariti al Mercato i dubbi sollevati in merito all'MSA, nessuna sospensione degli obblighi di replicabilità può avvenire, anzi il Test di Prezzo deve essere modificato per recepire l'attuale contesto di Mercato e deve avere almeno le seguenti caratteristiche:

- i. deve essere ripristinata la metodologia di calcolo del **mix produttivo** in vigore prima del 2019, in particolare, relativamente ai pesi per le offerte Ultra-broadband su rete FTTCab, le linee di TIM dovranno essere tutte considerate VULA FTTCab e non SLU in quanto, come dichiarato dalla stessa TIM, a seguito della separazione della rete TIM acquista servizi wholesale al pari di ogni altro generico operatore.
- ii. Deve includere le componenti di ricavo e costo dei **contenuti video** al fine di mantenere la capacità del test di intercettare tempestivamente, ed eventualmente bloccare, le offerte dell'operatore incumbent sempre più caratterizzate, ormai da anni strutturalmente, dalla presenza di cross-subsidy tra la componente di accesso fisso e la componente dei contenuti.

- A tal proposito, in allegato si riporta anche [REDACTED] da cui emergono chiaramente i seguenti aspetti:

- Dall'Art.59, comma 4 della delibera 114/24/CONS, derivano i seguenti principi:
 - ✓ gli obblighi gravanti su TIM derivano direttamente da un'Analisi di Mercato;
 - ✓ tali obblighi, in caso di "modifiche degli assetti societari del gruppo TIM", si riverseranno, "fino a nuova analisi", sulle società detentrici del "controllo della rete primaria e secondaria dell'operatore";
 - ✓ la situazione, determinata dalle vicende societarie, esige comunque una "nuova analisi di mercato".
- Quando vicende societarie rompono il nesso di verticalità, sorgono comunque obblighi di

relazione concernenti i rapporti fra le due imprese, donde la necessità di adeguate analisi di mercato. A tali obblighi si riferisce di proposito l'articolo 89 del Codice.

- Si suggerisce di adottare, come misura cautelare, il divieto per TIM di commercializzare offerte al dettaglio di rete fissa non replicabili.

Oggetto del provvedimento cautelare di cui alla delibera 352/24/CONS è la proposta di adottare una misura temporanea cautelare relativa alla sospensione dell'applicabilità degli obblighi regolamentari in capo a TIM S.p.A. a seguito della cessione della rete fissa ed in tale ambito gli adempimenti inerenti all'obbligo di replicabilità delle offerte al dettaglio di TIM, imposti dalla delibera n. 114/24/CONS, sono sospesi fino alla conclusione del procedimento istruttorio avviato con delibera n. 315/24/CONS.

L'Autorità effettua la verifica della replicabilità economica e tecnica delle offerte al dettaglio di TIM mediante lo strumento del "Test di Prezzo" definito ai sensi della delibera n. 114/24/CONS e della delibera n. 584/16/CONS e successive integrazioni e modifiche.

La Scrivente ritiene che la sospensione, anche temporanea, nelle more degli esiti del procedimento istruttorio avviato con delibera 315/24/CONS, degli obblighi di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM sarebbe un grave errore che potrebbe portare a gravi distorsioni sulla concorrenza del Mercato e a pesanti effetti discriminatori per gli operatori.

Inoltre, si ritiene che il Test di Prezzo attuale dovrebbe essere modificato per adeguarlo all'attuale contesto di Mercato, profondamente cambiato sia rispetto all'epoca in cui le principali linee guida del Test di Prezzo erano state definite (ad esempio la delibera n. 584/16/CONS, ancora punto di riferimento per il Test di Prezzo attuale, risale al 2016) sia rispetto all'ultima decisione di Analisi di mercato (delibera 114/24/CONS) che richiama tali linee guida.

Pertanto, si ritiene che gli adempimenti inerenti all'obbligo di replicabilità delle offerte al dettaglio di TIM non debbano essere oggetto di alcuna sospensione, temporanea o definitiva, e che il Test di Prezzo debba necessariamente subire alcune modifiche rispetto a quello attualmente vigente che dovranno tener conto degli importanti temi relativi all'attuale contesto di Mercato di seguito descritti.

Accordi tra TIM e FiberCop

Come ricostruito dalla stessa Autorità nella delibera 352/24/CONS, anche se in data 1° luglio 2024 si è perfezionata l'operazione di cessione a KKR del ramo di azienda di TIM costituito dagli asset di rete fissa e della quota di maggioranza di TIM nella società FiberCop S.p.A. (già proprietaria anche della rete secondaria di TIM), in pari data è stato altresì sottoscritto tra TIM e FiberCop un Master Services Agreement ("MSA") teso a disciplinare, tra l'altro, i servizi che saranno oggetto di prestazione, a decorrere dalla suddetta data, da parte di FiberCop in favore di TIM.

La stessa Autorità ricorda giustamente come:

9. A tale ultimo riguardo, occorre precisare che l'accertata separazione societaria e proprietaria non implica necessariamente l'assenza di relazioni verticali tra le due società ai sensi dell'articolo 91 del Codice e, dunque, la natura di operatore wholesale only di NetCo (FiberCop). Spetta infatti all'Autorità valutare nell'ambito della nuova analisi di mercato – anche mediante un'attenta analisi dell'analisi dell'MSA siglato da NetCo e TIM – la sussistenza delle caratteristiche che qualificerebbero NetCo quale operatore wholesale only ai sensi del Codice.

L'esistenza del MSA e soprattutto il fatto che il suo contenuto sia ancora ignoto a tutti gli attori del mercato (tranne che TIM e FiberCop, ovviamente) è un fattore chiave che, a parere della Scrivente, impedisce qualsiasi alleggerimento o, come proposto dalla delibera 352/24/CONS, sospensione dell'obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM.

Del resto, l'art. 89 del Codice delle Comunicazioni prevede espressamente che, in caso di "Separazione volontaria da parte di un'impresa verticalmente integrata", venga condotta una analisi di mercato usando la procedura di cui all'art. 78 del Codice stesso.

È evidente, quindi, come nessuna misura cautelare di eliminazione o sospensione degli obblighi possa essere adottata prima della conclusione di una più ampia analisi sull'intero progetto, ossia prima della conclusione del procedimento avviato con la delibera 315/24/CONS.

Ciò che invece può essere fatto, ed è necessario come si vedrà, è una modifica dell'obbligo di test di prezzo in capo a TIM nel senso che lo stesso test di prezzo abbia all'interno tutti i contenuti che vengono suggeriti dalla scrivente nella presente risposta.

Va inoltre ricordato che, anche se il contenuto del MSA è di fatto ignoto a tutto il mercato e ai portatori di interesse, lo scorso aprile 2024 la Commissione Europea ha sottoposto un questionario al mercato in merito all'operazione TIM/FiberCop KKR; nell'ambito di tale questionario, la Commissione ha allegato una sintesi di tre sole pagine del MSA prodotta da TIM/FiberCop.

Tale documento di sintesi, per quanto del tutto insufficiente a chiarire il contenuto e la reale portata del MSA, riporta alcuni aspetti assolutamente preoccupanti e nessuna garanzia in merito all'assenza di clausole anti-competitive o discriminatorie per il mercato a favore di TIM.

Di seguito si riporta un estratto della suddetta sintesi del MSA da cui emerge chiaramente come:

1. L'MSA ha una durata iniziale di quindici anni dal perfezionamento dell'Operazione. Alla fine di tale termine iniziale, le Parti hanno l'obbligo di negoziare sulla base di principi prestabiliti eventuali modifiche al MSA per un secondo mandato di quindici anni.

Pertanto, la portata del MSA e i suoi effetti sono tutt'altro che transitori o irrisori, ma hanno carattere strutturale di lunghissimo termine e quindi più che sufficienti a porre TIM in una posizione di potenziale vantaggio anti-competitivo nei confronti dei suoi competitor.

2. i. *Prezzi e Condizioni Regolate*: Nella misura regolamentata, i Servizi FiberCop saranno forniti a TIM secondo modalità regolamentate a prezzi e condizioni approvati a cura dell'AgCom.

ii. *Prezzi di mercato FiberCop*: Per tutti i Servizi FiberCop il cui prezzo non è soggetto a *Prezzi e Condizioni Regolate* o non è altrimenti regolato dall'MSA, FiberCop applicherà prezzi e termini non discriminatori.

In altri termini, TIM sta dichiarando che, per i servizi regolati all'interno del MSA, FiberCop non garantisce prezzi e termini non discriminatori.

3. L'offerta commerciale di FiberCop prevede alcuni meccanismi di sconto applicabili al prezzo del VULA H. Il primo sconto è applicabile nel caso in cui tutti i nuovi clienti retail TIM (successivamente completamento dell'Operazione) siano collegati tramite la rete FiberCop. Il secondo sconto è a volume ed è legato al numero di clienti di TIM connessi tramite la rete FiberCop sul totale delle unità vendibili di FiberCop, il cui tasso di sconto massimo viene attivato al raggiungimento del 12%.

Tuttavia:

- ✓ pur confidando, anche grazie alla vigilanza di AGCOM e AGCM per le rispettive competenze, che ogni sconto sia applicabile a tutti gli operatori nello stesso momento e che non ci sia, quindi, una discriminazione oggettiva, e
- ✓ anche se TIM dichiara che i suddetti sconti saranno offerti da FiberCop anche ad altri operatori a prezzi e condizioni non discriminatorie,

in realtà la discriminazione è insita negli stessi meccanismi di sconto sopra descritti in quanto:

- Il primo sconto per essere attivato prevede esplicitamente che tutti i clienti di un operatore dovrebbero essere connessi tramite la rete di FiberCop, mentre, come noto a questa Autorità, molti operatori utilizzano anche altri fornitori di accesso fisso wholesale [REDACTED]. È evidente, dunque, come questo sconto celi, neanche tanto velatamente, una strategia escludente nei confronti di [REDACTED] soggetti wholesale alternativi a FiberCop e, al contempo, costringerebbe un generico operatore alternativo a migrare la sua customer base fissa su FiberCop (cosa non prevista per TIM che evidentemente non ha mai avuto rapporti con operatori di accesso fisso wholesale diversi da FiberCop).
 - Il secondo sconto, essendo associato al rapporto tra il numero di linee che un operatore attiva con FiberCop e le linee vendibili di FiberCop, riserva i maggiori vantaggi solo all'operatore con la maggiore quota di mercato e/o che, ancora una volta, decida di attivare il maggior numero di linee con FiberCop a scapito di altri operatori wholesale; ancora una volta l'identikit di questo operatore è quello della sola TIM, unico soggetto, tra l'altro, in grado di raggiungere immediatamente la soglia del 12% per il riconoscimento del massimo sconto.
4. Sono previste condizioni di maggior favore per la sola TIM in quanto, nella misura in cui non trovano applicazione i Prezzi e le Condizioni Regolamentate, TIM non potrà essere penalizzata nell'acquisto dei servizi da FiberCop e pertanto beneficerà automaticamente del miglior prezzo/condizioni riservate per quei servizi da FiberCop ad altri operatori.
- In altri termini, qualsiasi sforzo gli operatori alternativi faranno per negoziare con FiberCop contratti favorevoli, magari anche in cambio di impegni, TIM ne godrà automaticamente e, naturalmente, non vale il viceversa.



WINDTRE

1. SCOPE OF THE AGREEMENT

The MSA governs the provision of certain services provided by TIM to NetCo (the “TIM Services”) and by NetCo to TIM (the “NetCo Services”) and certain commitments by NetCo and TIM (the “Parties”), as summarized below.

2. DURATION AND RENEWAL OF THE MSA

The MSA has an initial duration of fifteen years from closing of the Transaction. At the end of such initial term, the Parties have an obligation to negotiate based on pre-agreed principles the potential amendments to the MSA for a second fifteen-year term.

3. OVERRIDING PROVISIONS

i. Regulated Prices and Conditions

To the extent regulated, NetCo Services will be provided by NetCo to TIM at the regulated prices and conditions (the “Regulated Prices and Conditions”) for such services as approved by AgCom.

ii. NetCo Market Prices

For all the NetCo Services the pricing of which (i) is not subject to Regulated Prices and Conditions or (ii) is not otherwise governed by the MSA, non-discriminatory prices and terms offered by NetCo to the market in the relevant footprint from time to time shall apply.

iii. Wholesale Only

NetCo will operate a “wholesale only” business model in line with Article 91 of the Italian Code of Electronic Communications and Article 80 of the European Electronic Communications Code.

[...]

Discount Mechanism – VULA H

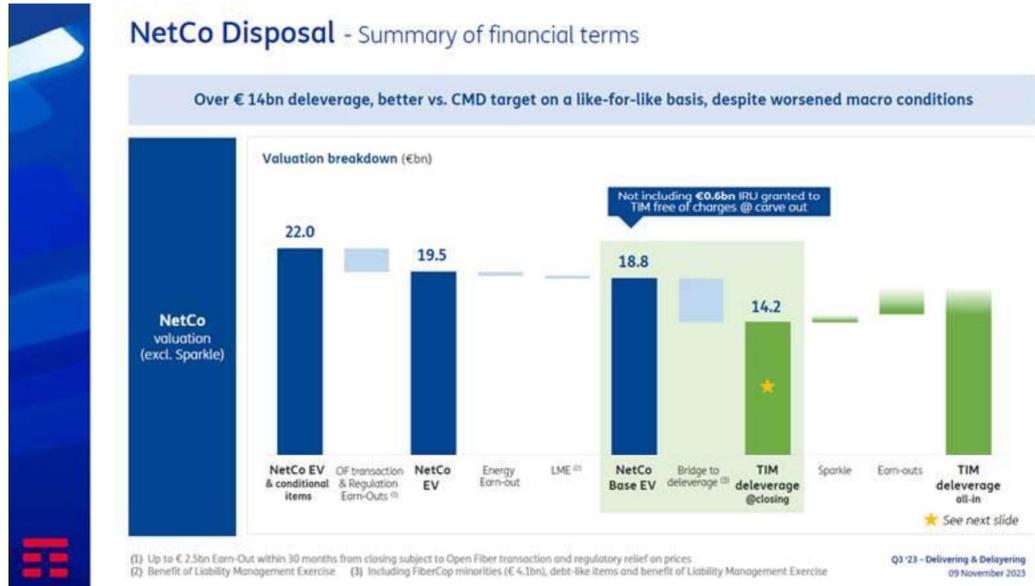
NetCo’s non-discriminatory commercial offer (of which TIM will benefit) includes the following two discount mechanisms applicable on the VULA H price. The first discount mechanism will be applicable in the event that all of TIM new retail customers (after completion of the Transaction) are connected through the NetCo network. The second discount mechanism is a volume discount linked to the total number of retail customers that TIM has connected via the NetCo network out of the total sellable units of NetCo (*i.e.*, homes passed by the NetCo network), the top discount rate of which is triggered at 12% take-up. The volume discount varies by area of Italy.

For the avoidance of doubt, the above-mentioned discount mechanisms will need to be offered by NetCo to other operators on non-discriminatory prices and terms.

Most Favored Client

To the extent Regulated Prices and Conditions do not apply, TIM shall not be adversely discriminated in the purchase of services from NetCo and therefore shall benefit from the best prices and conditions for services offered by NetCo in the relevant footprint, all things being equal, pursuant to a most favored client approach.

Tutto quanto fin qui descritto vale con l’aggravante che durerà per i prossimi 15 anni, estendibili a 30 anni, e che TIM godrà anche di 600 milioni di IRU gratis come emerge dalla presentazione di TIM Q3’23 DELIVERING & DELAYERING del 9/11/23 (vedi screen shot).



A tal proposito, la seguente dichiarazione di TIM, riportata al punto 10 dell'Allegato B alla delibera n. 352/24/CONS:

“La società, ha evidenziato che l'operazione di separazione perfezionatasi il 1° luglio 2024 conferma inequivocabilmente che TIM “ha cessato di essere un operatore integrato verticalmente”

deve essere ancora dimostrata in ogni suo aspetto, ad esempio chiarendo la preoccupazione espressa dagli operatori in occasione del questionario dello scorso aprile 2024 della Commissione Europea in merito all'operazione TIM/FiberCop KKR e riportata nel documento della CE DG Competition¹ al seguente punto 193:

“193) In particular, some market participants have expressed concerns as the IRU clauses could potentially allow ServCo to benefit from an undue competitive advantage by maintaining a “subtle” vertical integration between ServCo and NetCo and thus providing them with the ability to favour each other.”

esprimendo cioè che le clausole sull'IRU potrebbero potenzialmente consentire a TIM di beneficiare di un indebito vantaggio competitivo mantenendo un'integrazione verticale nascosta tra TIM e FiberCop e fornendo così loro la possibilità di favorirsi reciprocamente.

In aggiunta, si riporta di seguito quanto dichiarato da TIM all'interno del documento “Exchange Offer

¹ REGULATION (EC) No 139/2004 MERGER PROCEDURE del 30 maggio 2004 al link: <https://competition-cases.ec.europa.eu/cases/M.11386>

Memorandum” del 6 aprile 2024² in cui è riportato a p.189 quanto segue (p.41):

In particular, the TIM Group will provide, among others, the following services to NetCo pursuant to the Master Services Agreement: (i) mobile telecommunication services, (ii) hosting arrangements within TIM Group’s data centers, (iii) access to the corporate network, (iv) the provisions of IT “business support systems” supporting NetCo’s employees activities and (v) the provision of certain service components (such as bandwidth) enabling NetCo to sell aggregated services to the OAOs.

In cui TIM elenca tutti i servizi che, come indicato nel MSA, deve fornire a FiberCop e cioè i servizi di telecomunicazione mobile, gli accordi di hosting all’interno dei data center del Gruppo TIM, l’accesso alla rete aziendale, la fornitura di sistemi informatici a supporto delle attività dei dipendenti di FiberCop e la fornitura di alcune componenti del servizio (come la banda) che consentono a FiberCop di vendere servizi aggregati agli OAO.

Pertanto, ad esempio nel caso del servizio di banda bitstream, FiberCop e quindi gli operatori suoi clienti dipendono indirettamente da TIM in quanto quest’ultima è a sua volta fornitore di tali servizi a FiberCop.

[REDACTED]

Per tutto quanto fin qui descritto appare evidente come, prima di una attenta analisi dei reali effetti del MSA nell’ambito del procedimento istruttorio avviato con delibera 315/24/CONS, una ipotetica sospensione dell’obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM sarebbe una misura pericolosa che esporrebbe tutti gli operatori retail e wholesale alternativi a TIM/FiberCop a pesanti rischi e potenziali danni.

² <https://www.gruppotim.it/en/investors/debt-rating/financial-profile/exchange-offer.html>

³ ai sensi della delibera n. 321/17/CONS e della delibera n. 114/24/CONS

In tal senso una eventuale sospensione dell'obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM potrebbe essere concessa solo dalla data in cui TIM rendesse pubblico l'MSA e dichiarasse che tutte le condizioni ivi riportate riservate a TIM sono da subito applicabili a tutti gli operatori del mercato.

In mancanza di ciò, nessuna sospensione temporanea dell'obbligo di replicabilità e test di prezzo in capo a TIM deve essere applicata e anzi deve essere previsto dall'Autorità un Nuovo Test di Prezzo, che tenga conto dell'attuale scenario di Mercato e che abbia le seguenti caratteristiche:

Mix produttivo

Nella delibera della presente consultazione, Agcom riporta al punto 10 dell'Allegato B alla delibera n. 352/24/CONS che, in merito a TIM:

“La società, ha evidenziato che l'operazione di separazione perfezionatasi il 1° luglio 2024 conferma inequivocabilmente che TIM “ha cessato di essere un operatore integrato verticalmente” divenendo un operatore che “acquista i servizi di accesso all'ingrosso di FiberCop, al pari di ogni altro operatore, alle condizioni tecniche ed economiche previste dalla regolamentazione vigente”.”

Pertanto, TIM stessa dichiara che, da un punto di vista wholesale, è un operatore che acquista i servizi all'ingrosso di FiberCop alle stesse identiche condizioni tecniche ed economiche degli altri operatori.

A tal proposito, la Scrivente ricorda di seguito le evoluzioni metodologiche del calcolo del mix produttivo:

- In occasione degli aggiornamenti del mix produttivo ultrabroadband fino all'anno 2019 compreso, il calcolo del mix ultrabroadband, relativo alle componenti SLU e FTTC era condotto attribuendo le linee retail di TIM FTTCab alla formula per il calcolo della componente VULA FTTCab, coerentemente con l'articolo 80 dell'allegato A alla delibera sul Test di Prezzo 584/16/CONS che dichiara esplicitamente:

“80. Le linee retail di Telecom Italia concorrono alla definizione del peso del servizio VULA.”

Pertanto, in occasione dell'aggiornamento del mix produttivo per l'anno 2019 ai fini dell'applicazione dei test di prezzo alle offerte ultrabroadband ex delibera n. 584/16/CONS, inviato agli operatori via PEC il 12 marzo 2019, veniva proposta la seguente formula per il calcolo delle componenti SLU e FTTC del mix:

$$Q_{SLU\ FTTCab} = \frac{(OAO_{SLU})}{(OAO_{SLU}) + (TIM_{FTTCab}) + (OAO_{VULA\ FTTCab}) + (OAO_{BS\ NGA\ FTTCab})}$$

$$Q_{VULA\ FTTCab} = \frac{(OAO_{VULA\ FTTCab}) + (TIM_{FTTCab})}{(OAO_{SLU}) + (TIM_{FTTCab}) + (OAO_{VULA\ FTTCab}) + (OAO_{BS\ NGA\ FTTCab})}$$

Determinando, per l'anno 2019, i seguenti pesi dei servizi nel mix produttivo nazionale per le offerte ultrabroadband:

Anno	FTTCab		
	SLU	VULA	BS NGA
2019	19,0%	79,7%	1,3%

- Successivamente, con una Comunicazione pubblicata il 7 agosto 2020 sul sito dell'Autorità⁴, Agcom avvia una "Consultazione del mercato ai fini dell'aggiornamento del "mix produttivo" per lo svolgimento dei test di prezzo di cui alla delibera n. 348/19/CONS" in cui Agcom, per la prima volta, propone un pesante ed ingiustificato cambio metodologico nel calcolo del mix produttivo per le offerte ultra-broadband su rete FTTCab, poi confermato nella decisione finale con la delibera 61/21/CIR.

Tale cambio metodologico consiste nell'attribuire le consistenze delle linee retail TIM FTTCab non più, come precedentemente correttamente avveniva, alla formula del calcolo del mix per il VULA FTTCab bensì a quella del calcolo per il mix dello SLU invocando i principi espressi dal modello di *equivalence*.

Pertanto, la nuova formula del calcolo delle componenti SLU e FTTC del mix diventa la seguente:

⁴ <https://www.agcom.it/provvedimenti/comunicazione-7-agosto-2020>

$$Q_{SLU} = \frac{TIM_{FTTCab} + OAO_{SLU}}{TIM_{FTTCab} + OAO_{SLU} + OAO_{VULA FTTCab} + OAO_{BS NGA FTTCab}}$$

$$Q_{VULA FTTCab} = \frac{OAO_{VULA FTTCab}}{TIM_{FTTCab} + OAO_{SLU} + OAO_{VULA FTTCab} + OAO_{BS NGA FTTCab}}$$

portando, per l'anno 2020, ai seguenti pesi dei servizi nel mix produttivo nazionale per le offerte ultrabroadband (si veda l'Allegato A alla 61/21/CIR):

Ultra-Broadband FTTCab		
SLU	VULA FTTCab	Bitstream NGA FTTCab
54,5%	40,6%	4,9%

Come è ben evidente, e come segnalato dalla Scrivente nella risposta⁵ alla consultazione pubblica in cui veniva proposto il suddetto cambio metodologico (risposta che qui si richiama integralmente), il cambio metodologico ha come effetto dirompente l'impennata del peso della componente SLU (dal 19% al 54,4% e, viceversa, la drastica diminuzione del peso del VULA FTTCab (da 79,7% al 40%).

- Per gli anni successivi, tale metodologia di calcolo del mix produttivo è stata confermata e gli ultimi valori ad oggi vigenti sono quelli indicati nella delibera 30/23/CIR:

Offerte <i>ultra-broadband</i> su rete FTTCab		
Q _{SLU}	Q _{VULA FTTCab}	Q _{BS NGA FTTCab}
50,1%	41,0%	8,9%

- Nella delibera 352/24/CONS, Agcom riporta quanto dichiarato da TIM e cioè:

che l'operazione di separazione perfezionatasi il 1° luglio 2024 conferma inequivocabilmente che TIM "ha cessato di essere un operatore integrato verticalmente" divenendo un operatore che "acquista i servizi di accesso all'ingrosso di FiberCop, al pari di ogni altro operatore, alle condizioni tecniche ed economiche previste dalla regolamentazione vigente".

Posto che il termine "inequivocabilmente" debba essere ancora del tutto dimostrato da parte di TIM/FiberCop a seguito di un'attenta analisi da parte delle Autorità (come peraltro già

evidenziato nel paragrafo precedente relativo all'MSA), TIM in ogni caso dichiara che, a seguito della separazione della rete, sarebbe diventata a tutti gli effetti un operatore che acquista servizi wholesale, nello specifico da FiberCop, "al pari di ogni altro operatore".

Alla luce di ciò, andrebbe ripristinata la vecchia metodologia di calcolo del mix per la catena FTTCab, attribuendo così le linee retail di TIM tutte al VULA FTTCab invece che allo SLU, come avveniva correttamente con la formula del mix produttivo fino al 2019.

Il ripristino della corretta metodologia del mix produttivo - quindi, considerando le linee retail di TIM come VULA FTTC e non erroneamente come SLU - avrebbe come effetto l'innalzamento [REDACTED] del costo medio dell'accesso FTTC all'interno del Test di Prezzo, portando così tale costo ad un livello più realistico e aderente agli effettivi costi di accesso sostenuti dagli altri operatori alternativi.

È evidente che, già solo tale modifica al mix produttivo, renderebbe assolutamente non replicabili una parte consistente delle offerte promozionali denunciate dalla Scrivente⁶ a Codesta Autorità negli ultimi anni.

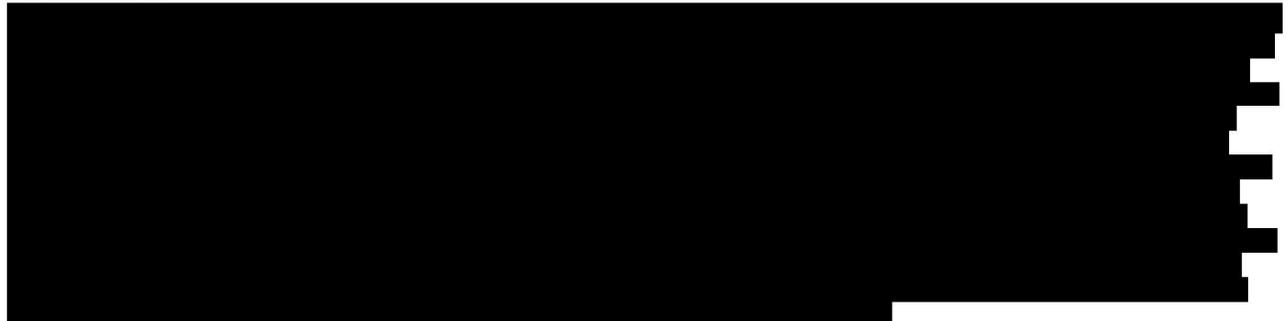
Offerte di TIM con contenuti video

Già a partire dal 2021, la Scrivente ha segnalato [REDACTED] a codesta Autorità alcune criticità legate all'avvio da parte di TIM di offerte commerciali di accesso fisso in bundle con offerte di contenuti televisivi offerti a prezzi fortemente scontati.

Ciò è stato possibile per TIM grazie alla piattaforma proprietaria TIM VISION che, anche tramite il "decoder TIMVISION Box", può commercializzare, in bundle al servizio di accesso alla rete fissa, l'abbonamento a prezzi fortemente scontati anche ad altre piattaforme che offrono contenuti video.

Tale strategia commerciale è anche dichiarata dalla stessa TIM nel documento "Exchange Offer

⁶ Si veda la nota 7.



Memorandum” del 6 aprile 2024⁸ in cui è riportato a p.189 quanto segue:

As near-term goal, the TIM Group aims at stabilizing the customer base within its TIM Consumer business area through a turnaround plan. This strategy entails, among other things, reduced churn, with gradual ARPU increases through a “more for more” proposition, a restructuring of its current content strategy and the TIM Vision platform, the optimization and digitalization of the current channel mix and higher FTTH/5G uptake which should provide opportunities for improved pricing and up-selling.

Pertanto, TIM VISION è una delle leve strategiche individuate da TIM per stabilizzare la base clienti all'interno dell'area di business TIM Consumer.

Per dare un’idea dei forti sconti applicati da TIM attraverso la vendita di servizi di accesso alla rete fissa in abbinata ai contenuti TV, di seguito la Scrivente presenta un’analisi delle seguenti 4 offerte commercializzate sul sito di TIM⁹ il 23 settembre scorso:

<p>TV • INTRATTENIMENTO</p> <p>TIM WIFI Casa con TIMVISION Intrattenimento</p> <p>Scegli la Fibra di TIM con il pacchetto TIMVISION Intrattenimento.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Velocità fino a 2,5 Gbps ✓ Chiamate illimitate ✓ Modem TIM ✓ TIMVISION, Disney+ (piano Standard con pubblicità), Netflix (piano Standard con pubblicità) e Amazon Prime <p>29 90 € al mese Attivazione offerta Fibra 39.90€ una tantum</p> <p>SCOPRI L'OFFERTA</p>	<p>TV • CALCIO FULL</p> <p>TIM WIFI Casa con TIMVISION Calcio e Sport</p> <p>L'offerta perfetta per goderti DAZN con tutto la Serie A Enilive e la Serie BKT grazie alla Fibra di TIM.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Velocità fino a 2,5 Gbps ✓ Chiamate illimitate ✓ Modem TIM ✓ TIMVISION, Disney+ (piano standard con pubblicità) e Infinity+ ✓ DAZN STANDARD con tutta la Serie A Enilive e la Serie BKT <p>42 89 € al mese per i primi 3 mesi, poi 52,89€/mese Attivazione Offerta Fibra 39.90€ una tantum</p> <p>SCOPRI L'OFFERTA</p>	<p>TV • CALCIO • INTRATTENIMENTO</p> <p>TIM WIFI Casa con TIMVISION Gold</p> <p>La velocità della Fibra di TIM per goderti al meglio tutto l'intrattenimento di TIMVISION, Disney+, DAZN, Netflix, Amazon Prime e Infinity+.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Velocità fino a 2,5 Gbps ✓ Chiamate illimitate ✓ Modem TIM ✓ TIMVISION con Disney+ (piano standard con pubblicità), DAZN STANDARD, Netflix (piano standard con la pubblicità), Amazon Prime e Infinity+ <p>52 89 € al mese per i primi 3 mesi, poi 65,89€/mese Attivazione Offerta Fibra 39.90€ una tantum</p> <p>SCOPRI L'OFFERTA</p>	<p>TV • CALCIO LIGHT</p> <p>TIM WIFI Casa e TIMVISION Calcio e Sport Light</p> <p>L'offerta Fibra di TIM con 3 partite della Serie A e tutto la serie BKT di DAZN.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Velocità fino a 2,5 Gbps ✓ Chiamate illimitate ✓ Modem TIM ✓ TIMVISION, Disney+ (piano standard con pubblicità) e Infinity+ ✓ DAZN Goal Pass (tutto la Serie BKT e 3 partite del campionato Serie A Enilive ogni giornata) <p>29 90 € al mese per il primo anno anziché 42,89 Attivazione offerta Fibra 39.90€ una tantum</p> <p>SCOPRI L'OFFERTA</p>
---	--	---	---

Di seguito la Scrivente ha rappresentato per ciascuna offerta le piattaforme di contenuti incluse, evidenziandone il prezzo che il cliente pagherebbe se acquistasse singolarmente ciascun abbonamento alle piattaforme video.

⁸ <https://www.gruppotim.it/en/investors/debt-rating/financial-profile/exchange-offer.html>

⁹ <https://www.tim.it/fisso-e-mobile/fibra-e-adsl#internet--tv>

							
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Standard (6)	Goal Pass (7)	(8)
6,99	7,99	5,99	5,48	4,99	44,99	19,99	7,99

Importi in €/mese IVA inclusi e prezzi di abbonamento commercializzati dalle piattaforme su base mensile

TIM WiFi Casa con TIMVISION Intrattenimento	
TIM WiFi Casa con TIMVISION Calcio e Sport	
TIM WiFi Casa con TIMVISION Gold	
TIM WiFi Casa e TIMVISION Calcio e Sport Light	

Nella tabella seguente, sono riportati:

- nelle colonne in arancione:
 - il costo mensile che il cliente pagherebbe se acquistasse separatamente gli abbonamenti alle piattaforme incluse nelle offerte;
 - il costo del solo accesso wholesale, applicando una ponderazione dei canoni regolati per l'anno 2024¹⁰ FTTC (pari a 13,07 €/mese) e FTTH (pari a 14,24 €/mese) con i volumi delle rispettive linee così come indicato nell'ultimo Osservatorio Trimestrale di Agcom (consistenze a marzo 2024). A tale prezzo ponderato  è stata aggiunta l'IVA al 22% per renderlo paragonabile agli altri costi/prezzi; non sono stati tenuti in considerazione i costi di rete e commerciali;
 - il totale dei primi 2 costi.
- Nelle colonne in verde: è indicato il prezzo promozionale dell'offerta, quello standard che verrà applicato allo scadere della durata del canone in promo e il canone medio mensile ponderato su 36 mesi.
- Nelle colonne in azzurro: lo sconto applicato ai clienti che sottoscrivono l'offerta di TIM, sia in valore assoluto, sia in percentuale rispetto al prezzo totale (terza colonna arancione).

¹⁰ Delibera 114/24/CONS

Gli importi indicati sono espressi in €/mese/linea IVA inclusa

	Costo mensile acquisto separato degli abbonamenti	Costo dell'accesso mensile (media ponderata su base accessi tra FTTC e FTTH) + iva 22% aggiunta	Costo dei contenuti + accesso fisso wh di TIM (non considerati i costi di rete e commerciali)	Prezzo mensile IN PROMO (accesso + contenuti)	Prezzo mensile NON IN PROMO (accesso + contenuti)	Durata canone in promo	Prezzo medio mensile ponderato su 36 mesi dell'offerta di TIM	Sconto medio mensile applicato ai clienti TIM (valore minimo in quanto non considerati i costi di rete e commerciali)	Percentuale di Sconto (valore minimo)
TIM WiFi Casa con TIMVISION Intrattenimento									
TIM WiFi Casa con TIMVISION Calcio e Sport									
TIM WiFi Casa con TIMVISION Gold									
TIM WiFi Casa e TIMVISION Calcio e Sport Light									

Dalla tabella emerge che gli sconti di cui beneficia il cliente finale, rispetto al caso in cui dovesse acquistare gli abbonamenti alle piattaforme singolarmente, assumono valori fino [redacted]. Si noti che gli sconti potrebbero assumere valori anche maggiori di quelli individuati dalla presente analisi, in quanto nel computo dei costi totali (terza colonna arancione) per ragioni di semplicità non sono stati inclusi i costi di rete e commerciali.

Emerge, quindi, chiaramente il meccanismo di cross-subsidy tra i due mercati: i ricavi delle offerte di accesso fisso di TIM (core business di TIM) sovvenzionano il business dei contenuti video che rappresenta il volano per invogliare i clienti a sottoscrivere linee di accesso fisso con TIM.

Tale politica di cross-subsidy di TIM appena descritta dimostra come sia urgente e necessario che l’Autorità debba dotarsi di un nuovo strumento di Test di Prezzo per rilevare e bloccare questa pratica [redacted].

Pertanto, l’obbligo di Test di Prezzo in capo a TIM non dovrebbe essere sospeso bensì modificato tenendo in debita considerazione tutte le componenti di costo e ricavo relative alla fruizione di contenuti.

Offerte segmento Enterprise e gare

Un altro aspetto indicato nel documento “Exchange Offer Memorandum” sopra citato (a p.188) riguarda il posizionamento strategico che TIM dichiara avere il proprio segmento Enterprise:

The TIM Enterprise business area will have clear and distinctive competitive advantages to gain from expected market momentum, including: (i) an unmatched offering in the Italian market, (ii) an owned mobile core network, (iii) 16 directly owned data centers, of which seven were “top tier,” as of December 31, 2023 and (iv) opportunities to develop dedicated customer infrastructure.

The unique combination of (i) deep, established customer relationships (in the case of the TIM Group’s top 10 clients of more than 20 years, as of December 31, 2023), with an average contract duration of approximately three years, (ii) an unparalleled asset base with 16 proprietary data centers, (iii) a proprietary backbone in strategic areas with a dedicated assets and access to a broader network, (iv) a customer base exceeding 33,000 clients and (v) strategic partnerships with leading technology providers such as Google, Oracle, Microsoft, Fortinet, Cisco and VMware makes the TIM Enterprise business area the natural reference point for many large enterprises and public bodies that seek to streamline their telecommunication and IT infrastructure, ideally with a single counterparty providing seamless end-to-end services. With core data services increasingly integrated with cloud, IoT and security solutions, the TIM Group believes that this convergence can only continue. The TIM Enterprise business area is uniquely positioned to capitalize on this opportunity.

TIM, in tale estratto, dichiara che la propria area di business “TIM Enterprise” le garantisce distintivi vantaggi competitivi grazie anche alle relazioni consolidate con i principali clienti, con i quali ha rapporti commerciali ventennali e alle partnership con fornitori tecnologici leader come Google, Oracle, Microsoft, Cisco.

Pertanto, non solo l’obbligo di Test di Prezzo in capo a TIM non può essere sospeso ma una particolare attenzione deve essere dedicata a un più severo Test di Prezzo dedicato alle offerte dei segmenti Enterprise e gare dove la stessa TIM dichiara di fatto di avere una posizione più che ventennale di assoluta dominanza e di godere in virtù di tale posizione di distintivi vantaggi competitivi.

[REDACTED]

La scrivente Società si dichiara disponibile per qualunque ulteriore chiarimento che l’Autorità dovesse ritenere necessario.

Con Osservanza

Dott. Antongiulio Lombardi
Regulatory Affairs Director

ALLEGATO



NOTA BENE: L'intero allegato è da considerarsi integralmente sottratto all'accesso