

Autorità per le garanzie nelle comunicazioni

**Consultazione pubblica sugli aspetti regolamentari relativi
all'assetto della rete di accesso fissa ed alle prospettive delle
reti di nuova generazione a larga banda**

Sintesi dei Contributi

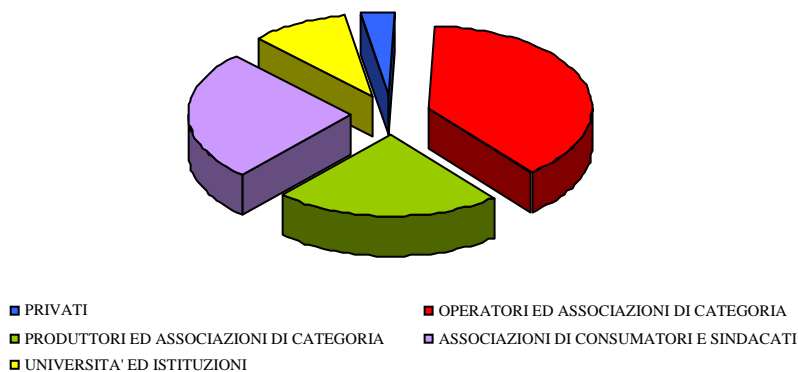
Premessa

1. In data 5 maggio 2007 l'Autorità ha pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana e sul suo sito, la delibera n. 208/07/CONS di avvio della "Consultazione pubblica sugli aspetti regolamentari relativi all'assetto della rete fissa di accesso ed alle prospettive delle reti di nuova generazione a larga banda". Tale delibera consta, oltre che del consueto allegato A, che contiene il documento per la consultazione, anche di un secondo documento, l'Allegato B, che contiene l'analisi e la valutazione dello stato dell'arte e degli scenari di mercato tecnologici e regolamentari.

2. Nei 60 giorni successivi alla pubblicazione sono pervenuti all'Autorità i contributi di 31 soggetti fra operatori di rete fissa e mobile, produttori di attrezzature di telecomunicazioni, associazioni di consumatori, rappresentanze sindacali, dipartimenti universitari, soggetti istituzionali e singoli cittadini. In particolare hanno risposto i seguenti soggetti:

- **OPERATORI ED ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA:** Telecom Italia, BT Italia, Eutelia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Welcome Italia, Wind, H3G, Vodafone, Associazione Italiana Internet Providers, Federutility;
- **PRODUTTORI ED ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA:** Alcatel-Lucent, Cisco Italy, Ericsson, Giese System, Italtel, Nokia-Siemens Network, Federazione Nazionale Imprese Elettroniche ed Elettrotecniche ANIE;
- **ASSOCIAZIONI DI CONSUMATORI E SINDACATI:** Altroconsumo, Anuit, Anti Digital Divide, Sindacati Confederali, Federazione Lavoratori Metalmeccanici, Lega Consumatori, RSU Telecom Italia Lab, Unione Nazionale Consumatori;
- **UNIVERSITA' ED ISTITUZIONI:** Università degli Studi di Perugia, Università "La Sapienza" di Roma, Infratel Italia.
- **PRIVATI:** A. Bregni.

3. La figura seguente fornisce una rappresentazione grafica della suddivisione dei contributi ricevuti per categoria di appartenenza dei partecipanti.



4. Gli operatori BT Italia, Eutelia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Vodafone, Welcome Italia e Wind hanno anche presentato all'Autorità un documento congiunto in cui, unitariamente, ribadivano la loro posizione rispetto ai temi posti a consultazione. I medesimi operatori sono stati convocati congiuntamente in audizione dinanzi al Consiglio dell'Autorità in data 26 settembre 2007. Nella medesima data sono stati convocati in audizione anche l'Associazione Italiana Internet Providers (AIIP) e la società Alcatel-Lucent. L'operatore Wind telecomunicazioni e l'AIIP sono stati anche auditi, su loro espressa richiesta, dalla struttura dell'Autorità; così anche l'associazione Altroconsumo.

5. Nel documento di consultazione pubblica, l'Autorità, alla luce dell'analisi e della valutazione svolta relativamente allo stato dell'arte e agli scenari di mercato, tecnologici e regolamentari, ha chiesto ai soggetti interessati di esprimere la propria opinione in merito ad alcuni temi di carattere generale. In particolare, l'Autorità ha raccolto l'opinione dei soggetti interessati circa:

- i. il grado di sviluppo ed il livello di concorrenza che caratterizzano attualmente il mercato dei servizi di rete fissa;
- ii. i risultati conseguiti dall'impianto regolamentare attuato dall'Autorità in materia di disciplina della rete d'accesso;
- iii. le prospettive tecnologiche, di mercato e della concorrenza che appaiono caratterizzare i prossimi anni, con particolare riferimento all'avvento delle NGAN (Next Generation Access Network);
- iv. l'esigenza di un conseguente adeguamento della regolamentazione in materia di rete d'accesso.

6. L'Autorità ha, inoltre, chiesto ai soggetti interessati di esprimere la propria opinione in merito ad alcuni temi di carattere più specifico. A tal fine l'Autorità ha formulato 15 domande, che possono essere ricondotte alle seguenti aree:

- i. l'efficacia e la tempistica della regolamentazione della rete di accesso;
- ii. la deregolamentazione dei prezzi finali;
- iii. le soluzioni tecniche per le reti NGAN;
- iv. il perimetro dei servizi da sottoporre a regolamentazione;
- v. il recupero degli investimenti già effettuati e le misure di incentivazione dei nuovi investimenti;
- vi. il modello di separazione da adottare e le relative misure di *governance*;
- vii. la rimodulazione degli obblighi di servizio universale.

Sezione Prima

Valutazioni di carattere generale

7. In questa sezione si riportano le posizioni dei singoli soggetti che hanno partecipato alla consultazione pubblica – raggruppati nelle categorie di Operatori ed associazioni di categoria, produttori di apparati ed associazioni di categoria, associazioni di consumatori e di lavoratori ed Università ed Istituzioni – in merito ai temi di carattere generale elencati in premessa.

8. In linea generale, i partecipanti alla consultazione hanno riscontrato un apprezzabile miglioramento nelle condizioni di concorrenzialità del mercato delle telecomunicazioni, attribuibile in larga parte all'attività dell'Autorità. Tuttavia, il livello di competitività – soprattutto nel segmento dell'accesso e della banda larga – viene giudicato dalla totalità dei partecipanti, ad eccezione di Telecom Italia, ancora insufficiente.

9. Tutti gli Operatori alternativi (BT Italia, Eutelia, Fastweb, H3G, Tele 2, Tiscali, Welcome Italia, Vodafone Italia e WIND) così come l'Associazione Italiana degli Internet Provider ("AIIP") ed altre associazioni di categoria (ANIE), nonché alcuni produttori (Alcatel-Lucent, Ericsson, Italtel) ed alcune associazioni dei consumatori e degli utenti (Altroconsumo, Anuit, Anti Digital Divide, Unione Nazionale Consumatori), pur riconoscendo la validità dell'impianto regolamentare posto in essere dall'Autorità, hanno sottolineato che l'attività di regolamentazione non è stata accompagnata da un'altrettanto efficace azione di vigilanza.

10. La quasi totalità dei soggetti rileva che Telecom Italia, approfittando dell'assenza di una infrastruttura di rete alternativa alla propria e della non sempre tempestiva implementazione dei rimedi regolamentari, ha spesso potuto attuare comportamenti anticoncorrenziali che hanno contrastato l'azione del Regolatore. A parere di tali soggetti è, quindi, necessario che al fine di dare piena attuazione all'impianto regolamentare, ne sia garantito il rispetto, altrimenti si finisce, come è accaduto, col rendere inefficaci le misure a garanzia della concorrenza ed in particolare quelle volte a garantire una effettiva parità di trattamento interno-esterno tra le divisioni commerciali di Telecom Italia e gli Operatori alternativi.

11. La maggior parte dei partecipanti (Fastweb, Tele2, Wind, Vodafone, Vodafone, AIIP) ha espresso i propri timori circa la possibilità che nell'attuale fase di transizione verso le reti di accesso di nuova generazione il mercato si ri-concentri nelle mani di Telecom Italia, specialmente per quel che riguarda i servizi a banda larga ed in nuovi

servizi a larghissima banda, Tali soggetti ritengono che il possesso da parte di Telecom Italia dell'attuale e, prospetticamente, della nuova infrastruttura di rete, nonché l'elevata quota di mercato detenuta da tale impresa nei mercati dei servizi, porrebbero l'*incumbent* nella posizione di attuare facilmente strategie di *pre-emption* a danno del mercato ed, alla fine, dei consumatori. A tale riguardo, i partecipanti auspicano che l'Autorità ponga una particolare attenzione alla fase di transizione e di migrazione verso le reti NGAN al fine di ridurre i rischi di ri-monopolizzazione del mercato.

12. In merito all'evoluzione dell'attuale quadro regolamentare, tutti i partecipanti alla consultazione hanno segnalato l'inadeguatezza delle misure introdotte dalla delibera 152/02/CONS e la necessità di dotarsi di nuovi strumenti che possano garantire con efficacia il rispetto del principio di non discriminazione.

13. A tal fine, la separazione funzionale della rete di accesso è lo strumento ritenuto più efficace dalla maggior parte dei partecipanti, secondo i quali – tuttavia - l'adozione di tale rimedio non deve essere subordinata alla rimozione degli obblighi attualmente imposti a Telecom Italia nei mercati *retail*. Telecom Italia, invece, si manifesta favorevole a forme di separazione funzionale della rete di accesso, solo se condivise, ossia che abbiano origine da una proposta dell'azienda, e comunque a fronte di una contestuale revoca, o significativa revisione, degli obblighi asimmetrici attualmente gravanti in capo alla stessa nei mercati *wholesale* e *retail*. Alcuni partecipanti (Wind, H3G, AIP, Altroconsumo, Anti Digital Divide ed ANUIT), auspicano che vengano adottate forme di separazione della rete di accesso più nette quali la societaria, o la proprietaria. D'altra parte, vi è anche chi (Sindacati confederali) propende per il semplice rafforzamento delle misure introdotte dalla delibera 152/02/CONS: opzione, peraltro, a cui anche Telecom Italia si dice favorevole, in alternativa ad un processo di separazione funzionale che parta da un impegno della stessa azienda e preveda la rimozione degli obblighi asimmetrici attualmente vigenti in capo all'ex monopolista.

14. Alcuni soggetti (BT Italia, Tele2, Alcatel-Lucent), infine, segnalano che l'implementazione di nuovi strumenti a garanzia della parità di trattamento, quali la separazione funzionale e l'individuazione del modello regolamentare che guiderà lo sviluppo della NGAN sono due processi distinti che necessitano di essere affrontati in momenti differenti.

15. In relazione al perimetro della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione, quasi tutti i partecipanti alla consultazione si sono espressi in favore della regolamentazione dei servizi forniti su tutta la rete di accesso, sia quella attualmente esistente in rame, sia quella futura in fibra. In particolare, tutti i rispondenti sono d'accordo sulla necessità di regolamentare i servizi *wholesale* di accesso, di *backhauling* e *bitstream*, l'accesso alle infrastrutture civili.

16. Telecom Italia sostiene che debbano essere sottoposti a regolamentazione i soli servizi forniti sulla rete in rame, in particolare, i servizi di *unbundling* e *sub-loop unbundling*, di accesso a canalizzazioni ed opere civili e di *backhauling*.

17. In relazione alla disciplina dell'accesso agli *street cabinet*, la gran parte degli operatori fornisce contributi che non sempre rispondono pienamente alle problematiche sollevate dall'Autorità. Su questo specifico aspetto, l'indicazione che emerge è quella di acquisire ulteriori elementi nell'ambito di un apposito approfondimento, nel momento in cui sarà più chiaro il progetto di sviluppo della NGAN di Telecom Italia.

18. In relazione, infine, all'estensione degli obblighi di servizio universale ai servizi a banda larga, la maggior parte dei rispondenti, ad eccezione dei costruttori di apparati di telecomunicazioni, ritengono che sia prematuro affrontare tale argomento e rimandano, pertanto, ad una successiva consultazione pubblica dedicata a questo tema. I costruttori di apparati, invece, si dichiarano a favore dell'estensione degli obblighi di servizio universale alla banda larga.

Operatori ed associazioni di categoria

La posizione di Telecom Italia

19. Telecom Italia S.p.a. ("Telecom Italia") concorda con l'analisi dell'Autorità che evidenzia un rallentamento della crescita dei servizi di rete fissa ed aggiunge che, a suo avviso, tale rallentamento – soprattutto nel segmento dei servizi vocali tradizionali – è destinato a proseguire nei prossimi anni. La società sottolinea di essere riuscita ad arginare tale dinamica grazie alla propria capacità di innovazione di offerta ed all'eccellenza nella gestione delle leve di *marketing* e commerciali.

20. In questo difficile contesto, Telecom Italia dichiara che il sistema delle telecomunicazioni italiano è sottoposto a un sistema di regole – spesso asimmetriche e stringenti – che necessitano di una profonda revisione, pena il rischio di ritardi e rallentamenti nello sviluppo del mercato, soprattutto nelle sue componenti più innovative.

21. Telecom Italia, difatti, ritiene che tale sistema di regole non sia più adeguato ad un mercato sempre più integrato ed esteso, che supera le tradizionali distinzioni e converge verso un unico scenario Fisso+Mobile+IT+Media. In tale mercato allargato l'operatore storico stima di possedere una quota del 26% (a fronte di una quota stimata del 53% nel mercato *core* delle telecomunicazioni).

22. A parere di Telecom Italia, al fine di dare un impulso efficace al settore delle telecomunicazioni e di cogliere le opportunità di sviluppo del mercato allargato, sarebbe necessario sfruttare l'evoluzione tecnologica ampliando l'offerta in termini di funzionalità (servizi a banda larghissima, televisione ad alta definizione, *etc.*), allargando i bacini di clientela e cogliendo le nuove opportunità di profitto derivanti, ad esempio, dalla fornitura di servizi IT alle imprese. Pertanto, le piattaforme di telecomunicazioni attuali, al fine di sostenere una reale competizione allargata ai contenuti ed ai servizi di nuova generazione, dovrebbero evolvere verso nuove soluzioni

che aumentino la disponibilità di banda all'utenza, risolvano i problemi di qualità del servizio legati all'uso dei cavi in rame in aree con penetrazione di servizio elevata e facilitino l'erogazione dei servizi innovativi.

23. Telecom Italia ritiene che l'evoluzione della rete potrebbe rivelarsi anche un motore di sviluppo per l'economia italiana in quanto favorirà l'incremento della produttività e dell'efficienza delle aziende, creerà nuovi modelli di *business* e, infine, nel lungo termine consentirà di ridurre i costi complessivi della rete grazie ad una più efficiente gestione dei fenomeni di congestione delle reti con ricadute positive anche sulla qualità dei servizi offerti sulle componenti in rame.

24. Secondo Telecom Italia, nel valutare le opportunità per gli operatori di telecomunicazioni (e di riflesso per il sistema economico nazionale) derivanti dalla realizzazione di un'infrastruttura di nuova generazione si deve considerare che l'investimento NGAN è sostenuto da un soggetto privato che, come tale, necessita di certezza relativamente al quadro delle regole che saranno applicate.

25. Nel piano industriale 2007-2009, Telecom Italia ha previsto un investimento di 500 milioni di Euro per lo sviluppo di soluzioni NGAN volto alla copertura di circa il 5% delle linee totali nelle principali 20 città italiane. Ad oggi, Milano è l'unica città in cui la realizzazione di tali soluzioni è già stata avviata.

26. Telecom Italia ritiene che per la realizzazione di reti NGAN sia opportuna l'adozione di opzioni tecnologiche complementari, *wireline* (fibra ottica) e *wireless* (HSPA, WiMax). Inoltre, la società prevede che su parte del territorio, principalmente nelle maggiori città italiane, più di un operatore realizzerà le nuove infrastrutture e piattaforme di rete.

27. Alla luce di tali considerazioni, Telecom Italia auspica che il regolatore, al fine di consentire un rapido ed efficiente sviluppo delle infrastrutture NGAN da parte di tutti gli operatori, incoraggi la realizzazione di infrastrutture aperte, lasciando agli operatori la possibilità di definire accordi commerciali per l'uso delle reti a condizioni di reciprocità.

28. Telecom Italia si dichiara disponibile a fornire accesso alla propria rete di nuova generazione ad altri operatori, ma ritiene che non debbano essere applicati a tale rete, per semplice trasposizione, i rimedi al momento esistenti sulle reti tradizionali. Inoltre, la società ritiene che anche la regolamentazione delle reti tradizionali in rame dovrebbe evolvere verso una logica in cui si regolamentano i soli *bottlenecks*, lasciando l'accesso alle altre risorse all'accordo commerciale fra le parti. Pertanto, ad avviso di Telecom Italia, il perimetro della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione dovrebbe essere quello della sola rete in rame, già oggetto di specifiche imposizioni regolamentari. La società ritiene che l'intervento regolamentare debba limitarsi agli elementi della rete di accesso in rame che costituiscono una *essential facility*, come ad es. l'accesso al *sub loop unbundling*, l'accesso ad alcune canalizzazioni e l'accesso ai servizi di *backhauling* per la connessione tra centrali e *cabinet*.

29. Telecom Italia ribadisce la propria disponibilità alla separazione funzionale della rete d'accesso e ritiene che questo concetto debba essere esteso anche alle evoluzioni verso la futura rete NGN. L'operatore storico, precisa tuttavia che tale forma di separazione non si rende necessaria a seguito di un fallimento del mercato, ma piuttosto al fine di permettere al mercato di assestarsi su un equilibrio più avanzato, in cui, da un lato, Telecom Italia accetta di separare funzionalmente le attività connesse alla rete d'accesso, dall'altro, l'Autorità rimuove contestualmente asimmetrie e rimedi sui mercati *retail*. Telecom Italia, infatti, è convinta che l'eliminazione dei vincoli *retail* sia benefica per il mercato e per i consumatori, mentre il mantenimento delle attuali asimmetrie costituisca un freno allo sviluppo di nuovi servizi e di nuove modalità di offerta.

30. Telecom Italia, pertanto, dissente dall'impostazione secondo la quale la separazione della rete di accesso costituisce un ulteriore rimedio necessario a sanare situazioni di squilibrio, anche perché ritiene che sul mercato italiano delle telecomunicazioni non esistano i presupposti per giustificare un intervento eccezionale che consenta l'applicazione dell'articolo 45, comma 3, del CCE.

31. Difatti, a parere di Telecom Italia, nel processo di apertura del mercato dell'accesso non vi sono criticità tali da giustificare la necessità di una separazione funzionale della rete in quanto, come anche confermato dal 12° *Implementation Report* della Commissione Europea, la regolamentazione di settore ha dato in Italia risultati che sono in linea, se non più efficaci, di quelli degli altri paesi europei.

32. In aggiunta, per Telecom Italia, il contenzioso italiano non presenta nessun carattere di eccezionalità o di anomalia, rispetto a quello riscontrato negli altri Stati membri, dove questo non è stato considerato un indice della sussistenza di "circostanze eccezionali".

33. Telecom Italia precisa che già a partire dalla fine del 2002 la parità di trattamento interna-esterna in Italia è garantita con l'applicazione della delibera 152/02/CONS e che un confronto tra quanto posto in essere da Telecom Italia in ottemperanza a tale delibera e gli *undertakings* di cui all'accordo BT-Ofcom porta alla conclusione che la quasi totalità delle misure proposte da BT sono già attuate in Italia da oltre 4 anni. Pertanto, una revisione della delibera, attuata a valle delle opportune analisi di mercato, potrebbe di per sé configurare uno scenario di parità interna/esterna senza uguali in Europa.

34. L'imposizione della separazione funzionale appare, quindi, a giudizio di Telecom Italia estranea alla logica dell'attuale quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche. La società dubita che una simile misura possa essere adottata dall'Autorità ed avallata dalla Commissione in virtù dell'art. 8, comma 3, della direttiva accesso, senza un ulteriore intervento del Parlamento e del Consiglio nell'ambito di una procedura ex art. 95 CE.

35. Telecom Italia, pertanto ritiene che l'imposizione di una separazione funzionale della rete fissa, sulla base dell'art. 45, comma 3, del Codice delle Comunicazioni, non

sarebbe compatibile con l'attuale quadro normativo comunitario e comunque porrebbe notevoli oneri probatori e motivazionali.

36. Telecom Italia, in ogni modo, conferma la propria disponibilità ad esaminare l'evoluzione dell'attuale modello regolamentare attraverso una modifica delle norme in vigore e, in particolare, della delibera n. 152/02/CONS, o attraverso l'adozione di forme condivise di separazione funzionale a fronte di una contestuale revoca, o significativa revisione, degli obblighi asimmetrici attualmente gravanti in capo ad essa nei mercati *retail*. Telecom Italia precisa che i meccanismi di *pricing* dovranno garantire una adeguata remunerazione degli investimenti.

La posizione di BT Italia

37. BT Italia S.p.a. ("BT") sostiene che la situazione attuale del mercato italiano dei servizi di rete fissa risulta molto critica, essendo caratterizzata da quote di mercato dell'*incumbent* elevate, costi dei servizi di interconnessione che consentono extraprofiti all'operatore dominante, *Service Level Agreements* – non sempre replicabili – inadeguati alle esigenze della clientela *business* e problematiche di utilizzo dei servizi *wholesale*, che rendono assai arduo per gli operatori alternativi competere con successo. Le ragioni di questa situazione sono riconducibili, a parere di BT, al ridotto numero di *competitors* ed al fatto che vi sia, soprattutto per l'accesso, sostanzialmente una sola infrastruttura di rete ovvero quella di Telecom Italia. Tutto questo è da attribuirsi, secondo BT, agli elevati investimenti necessari allo sviluppo di infrastrutture di accesso, che hanno limitato la copertura geografica delle reti degli operatori alternativi.

38. BT ritiene che i risultati conseguiti dall'impianto regolamentare e dall'azione di vigilanza non siano stati sufficienti e che ciò abbia consentito a Telecom Italia di porre in essere frequentemente comportamenti anticompetitivi che le Autorità hanno spesso sanzionato. Questo ha anche comportato un inasprimento del contenzioso dinanzi all'Autorità di regolazione nonché a quelle giudiziarie, amministrativa e ordinaria.

39. BT rileva che l'evoluzione della rete di accesso di Telecom Italia prevede l'estensione dei collegamenti in fibra ottica per raggiungere le sedi della clientela *corporate* (accesso FTTH) e l'installazione di DSLAM presso gli armadi di distribuzione (accesso VDSL). Tale strategia di sviluppo, secondo BT, costituisce una seria minaccia per gli operatori alternativi, in quanto l'estensione della modalità FTTH, qualora non accompagnata da un efficace obbligo di fornitura di servizi di *unbundling* del segmento in fibra, rischia di ridurre drasticamente il livello di concorrenza nei segmenti *large* e *top* dal momento che l'attuale modalità di *unbundling* della fibra è del tutto inefficace a causa della riluttanza dell'*incumbent* a fornire informazioni dettagliate sui collegamenti in fibra agli operatori alternativi.

40. In aggiunta, a parere di BT, l'installazione di DSLAM VDSL a livello di armadio di distribuzione potrebbe rendere difficile il recupero degli investimenti già realizzati dagli operatori alternativi presso gli stadi di linea. Inoltre, la carenza di spazi a livello di armadio di distribuzione potrebbe rendere impossibile l'ospitalità per tutti gli operatori

41. In conclusione, BT ritiene che una strategia regolamentare che incentivi la competizione infrastrutturale fino agli armadi di distribuzione non sia – al momento – la scelta da preferirsi su tutto il territorio nazionale. Questa strategia potrebbe condurre, secondo BT, ad una drastica e permanente riduzione del numero di operatori e ad una inutile duplicazione di investimenti, che ridurrebbe l'efficienza dell'intero sistema e innalzerebbe i prezzi finali. BT afferma che, al contrario, si dovrebbe favorire una forma di concorrenza basata sulla più ampia disponibilità di servizi di accesso in tutte le tecnologie.

42. BT ritiene che i due temi oggetto di consultazione (lo sviluppo delle reti di nuova generazione e la separazione della rete d'accesso dell'operatore *incumbent*) siano cruciali per lo sviluppo del mercato delle TLC italiano, ma che vadano affrontati in modo distinto da un punto di vista logico e regolamentare.

43. BT rileva che la separazione della rete d'accesso di Telecom, sia essa funzionale o societaria, non dovrà trovare contropartita in un allentamento della regolamentazione sui mercati *retail* o in una maggiore libertà nella pianificazione degli investimenti, in quanto ciò rischierebbe di tradursi in una ri-monopolizzazione della rete. A questo proposito, la strada seguita nel Regno Unito costituisce, a parere di BT Italia, un esempio efficace.

44. BT segnala, inoltre, che l'attuale politica regolatoria, incentrata sull'*unbundling*, non riesce a tenere conto delle esigenze della clientela affari.

45. Relativamente, infine, alle tre soluzioni alternative indicate dall'Autorità per avviare una rimodulazione regolamentare a seguito dell'annuncio di TI di introdurre una NGAN (p. 25-26 All. A Del. 208/07/CONS), BT ritiene che le prime due (continuità con il presente e *forebearance*) presentino pericoli per l'assetto concorrenziale del mercato delle telecomunicazioni italiano e che la terza, ovvero l'applicazione dei principi di *equality of access* ed *equality of input*, sia assai più confacente alla realtà italiana.

La posizione di Fastweb

46. Fastweb S.p.a. ("Fastweb") sostiene che il mercato italiano è caratterizzato dall'assenza di infrastrutture alternative a quelle dell'*incumbent* – specialmente via cavo coassiale – e da limitazioni allo sviluppo di infrastrutture *wireless*. La società rileva che, di conseguenza, in Italia non solo il livello di penetrazione della larga banda è inferiore alla media europea e dei paesi OCSE, ma, nell'ambito delle tecnologie *broadband*, l'uso di tecnologie via cavo è nullo. Quest'ultimo aspetto è, secondo l'operatore, particolarmente rilevante in quanto il cavo – ed in particolare la fibra ottica – è considerato, al momento, l'alternativa concorrenziale più valida per lo sviluppo di reti NGAN come dimostrato dal *trend* crescente di sviluppo di reti alternative via cavo.

47. L'inesistenza in Italia di infrastrutture via cavo, nonché l'assenza di progetti di sviluppo che le riguardino, costituisce, secondo Fastweb, una delle principali criticità del contesto italiano, soprattutto alla luce della sua ulteriore specificità connessa alla limitata disponibilità di frequenze spettrali che possano essere utilizzate per realizzare accessi *wireless* a larga banda. Pertanto, anche Fastweb afferma che il ruolo di Telecom Italia nello sviluppo delle reti NGN assume particolare rilevanza, sia per la disponibilità di un'infrastruttura essenziale, sia per la quota di mercato che tale impresa detiene nei mercati dei servizi. Fastweb evidenzia, infine, di essere l'unico operatore in Italia ad avere investito nella realizzazione di una rete NGN che costituisce l'unica alternativa alla rete in rame di Telecom Italia che copre il 95,8% delle linee a larga banda.

48. Fastweb ritiene che l'Autorità debba definire un quadro normativo che fornisca certezza regolamentare a tutti i soggetti che operano nel settore al fine di incentivare lo sviluppo di reti NGN in Italia. A tal fine, ritiene opportuno che venga mantenuto un modello di competizione infrastrutturale anche nel contesto NGN e che venga adottato un quadro regolamentare che preveda adeguati meccanismi di remunerazione degli investimenti effettuati, sia dall'operatore dominante, sia dagli operatori alternativi.

49. Fastweb, inoltre, reputa necessaria l'individuazione di un percorso regolamentare che assicuri che la transizione verso reti NGN non alteri la situazione concorrenziale del mercato. L'operatore auspica che la transizione avvenga in maniera coordinata e trasparente, con la partecipazione attiva di tutti i soggetti coinvolti, adottando scelte tecnologiche che garantiscano la pluralità dei soggetti sul mercato e prevedendo adeguati meccanismi di salvaguardia e tutela degli investimenti effettuati dagli operatori alternativi.

50. Fastweb rileva, ancora, la necessità di una regolamentazione che garantisca un effettivo "*level playing field*" per tutti gli operatori sul mercato e la piena "*equivalence of inputs*" sotto il profilo tecnico, economico e procedurale, sia tramite l'adozione di efficaci misure di separazione della rete di accesso, sia mediante l'adozione di misure urgenti regolamentari e di vigilanza che assicurino, in attesa della separazione della rete, l'effettivo rispetto da parte di Telecom Italia della normativa vigente.

51. Fastweb sottolinea, infine, che non si può legare automaticamente la separazione della rete alla liberalizzazione dei mercati *retail*, in assenza di una nuova analisi di mercato che confermi la non sussistenza di posizioni dominanti ed il raggiungimento di un effettivo livello di concorrenzialità dei mercati. L'ipotesi di rilassare la regolamentazione cui è sottoposto l'operatore *incumbent* sui mercati *retail* per stimolare gli investimenti dello stesso nella rete di accesso è, a parere dell'operatore, assolutamente paradossale e contraria ai motivi della separazione di rete: la possibilità di riequilibrare un mercato *retail* fortemente sbilanciato e non ancora competitivo.

La posizione di Tele2

52. Tele2 S.p.a. ("Tele2") ritiene che l'attività di regolamentazione *ex ante* dei mercati al dettaglio ed all'ingrosso delle comunicazioni elettroniche su rete fissa non abbia, fino

53. Tele2 afferma che la disciplina dell'accesso disaggregato della rete (ULL), ferme restando le numerose criticità di implementazione, ha consentito agli operatori alternativi di sviluppare, anche se con notevoli difficoltà, un'offerta alternativa a quella dell'*incumbent*. Tuttavia, a parere dell'operatore, la semplice implementazione di nuovi rimedi regolatori non produrrà immediatamente ed automaticamente l'annullamento dei vantaggi competitivi di cui, fino a questo momento, ha potuto godere l'*incumbent*.

54. Tele2 sostiene che il passaggio alle reti NGN, accentuando il rischio di abusi nel mercato dell'accesso da parte dell'operatore dominante, rende maggiormente necessaria la definizione di misure regolamentari che limitino i vantaggi competitivi di Telecom Italia che le derivano dal possesso della rete di accesso.

55. Con riferimento al tema delle prospettive tecnologiche, Tele2, come BT Italia, sottolinea la necessità che i due principali temi della presente consultazione, ovvero l'*equality of access* (e quindi l'accesso e l'eventuale riorganizzazione dell'infrastruttura di rete di Telecom) e lo sviluppo della NGAN in Italia, siano distinti.

56. In particolare Tele2 auspica che:

- i. le scelte tecnologiche sul modello di NGN/NGAN siano realizzate in accordo con tutta l'industria;
- ii. prima di tale accordo sia impedito a Telecom Italia ogni investimento che possa risultare vincolante o che incida sensibilmente sulle reti degli operatori alternativi e sui relativi investimenti;
- iii. il quadro regolamentare sia definito e realizzato a valle dell'accordo sul modello tecnologico scelto.

57. Tele2, inoltre, ritiene che il quadro normativo e regolamentare che verrà applicato nei prossimi anni, che la Società auspica possa prevedere la separazione di Telecom Italia, dovrà essere definito prima e non contestualmente all'insieme delle regole che guideranno lo sviluppo della NGN. In caso contrario ci si troverebbe a definire il contesto generale di mercato a partire da un fatto più specifico: il piano di sviluppo della rete NGN di Telecom. Occorre, quindi, secondo Tele2, affrontare le due questioni attraverso due distinti processi per evitare che il quadro regolamentare sia delineato alla luce di scelte tecnologiche stabilite da Telecom Italia, ma non condivise con l'industria ed il regolatore.

58. Tele2 ritiene che l'Autorità debba sancire alcuni principi irremovibili che dovranno essere alla base del separato procedimento, da avviarsi con urgenza, in merito allo sviluppo della rete di nuova generazione. In particolare l'Autorità dovrebbe sancire:

- l'impossibilità per Telecom Italia di realizzare pratiche escludenti dei *competitors* a mezzo della propria NGAN;
- che i prezzi dei prodotti forniti attraverso la NGAN in virtù degli eventuali obblighi imposti a Telecom Italia siano orientati a principi di efficienza;
- che l'accesso alla NGN sia basato sul principio di *equivalence of inputs*;
- che il lancio di nuovi prodotti di Telecom Italia basati sull'accesso della rete NGN sia preceduto, con adeguato anticipo, dalla predisposizione di opportuni prodotti di accesso *wholesale* NGAN;
- la costituzione di un *industry group* che abbia il compito di concordare i termini della transizione dalla rete PSTN a quella NGN;
- la costituzione di un organismo per la risoluzione dei contenziosi relativamente alla NGN;
- la necessità di meccanismi di compensazione per i costi sostenuti dagli operatori alternativi a seguito della migrazione verso la NGN;
- il mantenimento dei livelli di servizio basati sulla rete PSTN, durante la fase di migrazione alla NGAN.

La posizione di Tiscali ed Eutelia

59. Le società Tiscali S.p.a. ("Tiscali") ed Eutelia S.p.a. ("Eutelia") hanno riportato nei propri documenti di risposta alla consultazione le medesime valutazioni di carattere generale. I due operatori ritengono che il mercato delle comunicazioni di rete fissa, negli ultimi anni, sia stato caratterizzato dalla difficoltà degli operatori alternativi di affacciarsi al mercato stesso e dalla nascita di nuovi prodotti e servizi.

60. In questo contesto, gli operatori alternativi hanno presentato un'offerta di prodotti e servizi molto differenziata da quella dell'*incumbent*, svolgendo, in tal senso, un ruolo di stimolo concorrenziale nei suoi confronti.

61. Questa dinamica, secondo Tiscali ed Eutelia, si è ulteriormente intensificata, con effetti positivi per il mercato e soprattutto per i consumatori finali, con l'avvio in grande scala degli investimenti finalizzati alla realizzazione di infrastrutture in *unbundling* ad opera di alcuni operatori. I due operatori, inoltre, sottolineano che, per quanto riguarda l'offerta dei servizi alla clientela finale, la competizione sul mercato domestico italiano si è concentrata, nei periodi più recenti, sull'innovazione dell'offerta.

62. Tiscali ed Eutelia rilevano che, nonostante ciò, ad oggi, la quasi totalità degli operatori alternativi non ha raggiunto un livello di equilibrio economico; ciò anche a causa di pratiche anticompetitive poste in essere dall'*incumbent* che spesso hanno generato contenziosi sia dinanzi all'Autorità, sia dinanzi agli organi giudiziari.

63. Pertanto, secondo i due operatori, è necessario mettere a disposizione degli operatori alternativi strumenti regolamentari che li rendano competitivi nei confronti dell'*incumbent* e che permettano la riduzione del tasso di conflittualità.

64. Dal punto di vista dell'impianto teorico, secondo Tiscali ed Eutelia, il sistema di regolamentazione italiano è sicuramente in linea, e in alcuni casi più avanzato, rispetto agli *standard* europei ed internazionali. Tuttavia i due operatori rilevano che i tempi di implementazione delle regole si dimostrano lunghi o, ancora, si vengono a creare colli di bottiglia di natura burocratica che si ripercuotono negativamente sugli operatori e, conseguentemente, sugli utenti finali.

65. Per quanto concerne l'evoluzione tecnologica, a parere dei due operatori, è ipotizzabile considerare tre percorsi evolutivi:

- l'ampliamento della disponibilità dei servizi a banda larga fino alla copertura dell'intero territorio nazionale, al fine di colmare il cosiddetto *digital divide*;
- l'*upgrade* ed il mantenimento evolutivo della rete esistente;
- la progettazione e realizzazione di una nuova rete ad alta capacità e prestazioni.

66. Contemporaneamente, secondo i due operatori, occorre avviare un confronto serio e dettagliato che veda il coinvolgimento di tutti i soggetti presenti sul mercato sull'evoluzione delle reti e delle tecnologie esistenti verso la NGN/NGAN.

67. Tiscali ed Eutelia, pur affermando che per esprimere un'opinione in merito occorre un approfondimento sugli aspetti tecnologici e di definizione della nuova architettura di rete, ritengono fondamentale che, alla base di qualunque scelta tecnologica, siano rispettati alcuni principi generali. Gli operatori si riferiscono, in particolare, alla possibilità per gli operatori alternativi di controllare pienamente la qualità del servizio nel tratto terminale della rete nonché alla necessità di verificare soluzioni tecnologiche ed operative su un contesto di rete circoscritto che possa rappresentare un test dell'efficacia della soluzione prescelta, sia dal punto di vista delle *performance*, sia dal punto di vista della concreta possibilità di gestione della rete da parte degli operatori alternativi che hanno o intendono realizzare investimenti infrastrutturali.

68. Tiscali ed Eutelia, infine, rilevano che dove l'attività regolamentare ha contribuito a creare un ambiente pro-competitivo per gli operatori si sono riscontrati risultati tangibili. Tuttavia, gli operatori sottolineano che, nella situazione attuale in cui i mercati non sono ancora pienamente maturi e aperti, una *deregulation* non aiuterebbe il loro sviluppo.

La posizione di Welcome Italia

69. Welcome Italia S.p.a ("Welcome Italia") ritiene che il grado di sviluppo ed il livello di concorrenza che caratterizzano il mercato dei servizi di rete fissa siano limitati e che si assista al sostanziale consolidamento della posizione dell'*incumbent* sul mercato dell'accesso (con quote di mercato superiori al 90%), sul mercato dei servizi di telefonia vocale (con quote intorno al 67%), e sul mercato di accesso in larga banda (con quote, a fine 2006, intorno al 70%). Tali valori, congiuntamente al ridotto numero

di *player* attivi sul mercato italiano, fornirebbero, a parere della società, un'indicazione della non sufficiente concorrenza nel mercato delle telecomunicazioni.

70. In merito ai risultati conseguiti dall'impianto regolamentare attuato dall'Autorità in materia di disciplina della rete di accesso, Welcome Italia rileva che se il mercato italiano – soprattutto dell'accesso – è in condizioni di sostanziale monopolio, ciò non è tanto da attribuirsi al cattivo impianto regolamentare disposto dall'Autorità, quanto all'integrazione verticale dell'*incumbent* unitamente ai comportamenti anticompetitivi assunti dallo stesso nel corso degli anni.

71. Nonostante i buoni risultati raggiunti nell'ULL, secondo Welcome Italia, allo stato attuale non è possibile affermare che nel mercato dell'accesso si tenda verso un assetto concorrenziale. Difatti le difficoltà riscontrate nell'accesso ai servizi di *unbundling*, a causa degli ostacoli posti da Telecom Italia e i contenziosi aperti dagli operatori per l'applicazione del quadro regolamentare, hanno contribuito a ritardare lo sviluppo del mercato. Inoltre, l'aver limitato la fornitura del servizio di *wholesale line rental* ad una ridotta porzione del territorio nazionale, ad avviso di Welcome Italia, non ha favorito lo sviluppo di investimenti in infrastrutture da parte degli operatori.

72. Riguardo le prospettive tecnologiche, di mercato e della competizione introdotte dall'avvento delle NGAN, la società ribadisce quanto condiviso con gli altri operatori nella lettera congiunta inviata all'Autorità il ____ ed aggiunge che, a proprio avviso, il conseguimento dell'obiettivo di estendere al maggior numero di utenti l'accesso ai servizi in tecnologia xDSL attraverso le attuali infrastrutture e tecnologie è da ritenersi prioritario rispetto all'evoluzione verso le NGAN.

73. Anche in relazione all'adeguamento della regolamentazione in materia di rete di accesso Welcome Italia ribadisce quanto condiviso con gli altri operatori nella lettera congiunta di cui sopra ove si concorda con la necessità di applicare il quadro esistente, rafforzando e migliorando gli strumenti già previsti (delibera 152/02/CONS), ed implementando tempestivamente quelli introdotti a valle delle analisi di mercato, fino ad arrivare alla separazione della rete.

La posizione di Wind Telecomunicazioni

74. Wind Telecomunicazioni S.p.a. ("Wind") segnala la centralità del servizio *wholesale* di *unbundling* del *local loop* nel contesto competitivo dei servizi di rete fissa. L'*unbundling*, secondo Wind, permette la fornitura alla clientela finale di servizi differenziati rispetto a quelli dell'*incumbent* e a condizioni efficienti e, quindi, favorisce il passaggio da un modello di *business* basato sulla rivendita ad un modello in cui l'investimento in infrastrutture assume un valore cruciale. I consumatori, avendo assistito ad una rapida riduzione dei prezzi e ad un aumento di varietà dell'offerta hanno sicuramente beneficiato dell'adozione di questo modello da parte di alcuni operatori alternativi. Tuttavia Telecom Italia, a parere di Wind, ha spesso adottato comportamenti volti ad ostacolare lo sviluppo del servizio di *unbundling* del *local loop* e ad

incrementare i costi degli operatori alternativi, a detrimento degli interessi dei consumatori.

75. Wind ritiene che l'introduzione di nuove reti e servizi possa costituire l'occasione per chiarire che i principi regolamentari non devono essere condizionati dalle scelte tecniche, economiche ed operative dell'*incumbent*. Per Wind, i vantaggi economici derivanti dalla fornitura di nuovi prodotti e servizi su rete NGAN non possono, e non devono, rimanere ad esclusivo beneficio dell'*incumbent*, ma devono poter essere fruiti dagli operatori alternativi e quindi, attraverso dinamiche realmente concorrenziali, dagli utenti finali.

76. Wind rileva tuttavia che l'operatore ex-monopolista adotta – e presumibilmente adotterà – condotte volte a mantenere, e se possibile incrementare, la propria posizione di dominanza anche nel mercato dei nuovi servizi su piattaforma NGAN. Pertanto Wind rileva con preoccupazione che Telecom Italia, se non opportunamente controllata con obblighi *ex-ante*, potrà continuare nella sua opera di *pre-emption* del mercato. Difatti, a parere di Wind, la *pre-emption* da parte di Telecom Italia del mercato dei nuovi servizi su piattaforma NGAN ha avuto già inizio se si considera la difficoltà, sperimentata dagli operatori alternativi, di replicare le nuove offerte su piattaforma IP.

77. Pertanto Wind, come la maggior parte degli operatori di rete fissa, pur riconoscendo i numerosi passi compiuti nel processo di liberalizzazione, ritiene che il mercato dei servizi di rete fissa sia ancora caratterizzato dalla persistenza, in capo a Telecom Italia, di vantaggi concorrenziali maturati nel periodo in cui era operatore monopolista. Tali vantaggi, unitamente ad alcune condizioni strutturali quali gli elevati costi per la realizzazione di infrastrutture di accesso, la forte integrazione verticale di Telecom Italia ed il ridotto contropotere d'acquisto degli operatori alternativi, ed alla già evidenziata condotta di Telecom Italia, hanno parzialmente reso vani gli sforzi degli operatori – anche in termini di investimenti – per conquistare quote di mercato e quindi fornire un assetto maggiormente concorrenziale al segmento di rete fissa in Italia.

78. Wind conclude la propria valutazione dell'assetto concorrenziale auspicando che, qualsiasi decisione l'Autorità adotti, essa debba tener conto della dinamica competitiva faticosamente raggiunta nelle aree di *unbundling* a fronte dei rilevanti investimenti effettuati dagli operatori alternativi e, soprattutto, crei le condizioni per stimolare ed incentivare ulteriori investimenti, con particolare riguardo alle aree ad oggi escluse dall'*unbundling*.

79. In relazione ai risultati conseguiti dall'impianto regolamentare della rete d'accesso, Wind riconosce l'impegno profuso dall'Autorità nella predisposizione delle regole, ma aggiunge che affinché le regole diano buoni frutti è necessario che ne sia garantito il rispetto. Tuttavia, a parere di Wind, è stato estremamente complesso imporre all'operatore storico il rispetto delle regole sia sui mercati *retail*, sia sui mercati *wholesale*, come dimostrano le numerose segnalazioni degli operatori alle Autorità e l'elevato contenzioso esistente in materia di accesso.

80. Wind concorda con quanto affermato dall’Autorità nel proprio documento di analisi (allegato B alla delibera n. 208/07/CONS) circa le criticità nell’accesso alla rete locale di Telecom Italia ed il rispetto del principio di parità di trattamento interna ed esterna. L’operatore rileva che la “*più netta separazione tra l’attività di gestione della rete locale e le divisioni commerciali di Telecom Italia*” è non solo necessaria, ma deve essere preceduta da una serie di regole volte a garantire condizioni di parità attraverso SLA funzionali all’erogazione dei servizi finali, una riduzione dei costi dei servizi di collocazione e l’adozione di procedure di passaggio fra operatori condivise fra gli operatori stessi.

81. Infine, Wind ritiene necessario, in considerazione della predominanza di Telecom Italia e della possibilità di trasformare la propria rete verso le NGAN, che anche nella fase di transizione verso le reti di nuova generazione, nessuno degli obblighi *retail* e *wholesale* in capo a Telecom Italia venga rimosso, almeno sino a quando la quota di mercato degli operatori alternativi non consenta agli stessi una competizione infrastrutturale effettiva.

82. In relazione alle prospettive tecnologiche, Wind rileva che, al fine di aumentare la disponibilità di banda per la clientela, si renderà necessario lo sviluppo di una nuova infrastruttura in fibra. Wind chiarisce che non esiste una architettura in grado di adattarsi a tutti gli scenari di sviluppo, ma che ogni operatore deciderà su che tipo di architettura puntare sulla base del proprio *business model*.

83. Wind ritiene che, affinché la rete d’accesso sia in grado di soddisfare la crescente domanda di banda degli utenti per un tempo adeguato e a permettere il recupero degli investimenti, è necessario che essa sia in grado di consegnare capacità molto elevate, ben superiori ai 100 Mb/s, prestazioni che, al momento, possono essere raggiunte solo sostituendo l’attuale doppino in rame con una fibra ottica fino alla sede del cliente. Durante questa fase di profonda trasformazione l’attività regolamentare, secondo Wind, dovrà essere volta a garantire sia un adeguato ritorno sui nuovi investimenti, sia la salvaguardia degli investimenti già fatti dagli operatori.

84. Per Wind la regolamentazione della rete d’accesso dovrà garantire la parità di trattamento tra le divisioni *retail* di Telecom Italia e gli operatori alternativi grazie ad una profonda separazione (sia essa societaria o funzionale) dell’operatore dominante che gestisce la rete d’accesso.

85. Wind intende, inoltre, evidenziare che *i*) per un periodo di tempo sufficientemente ampio le due reti (tradizionale ed NGN) coesisteranno e che *ii*) sarà necessaria un’ampia revisione della regolamentazione esistente per garantire la disciplina puntuale della rete di nuova generazione e dei servizi fruibili esclusivamente su quest’ultima. Wind, in considerazione di quanto evidenziato, individua due approcci alternativi:

- l’individuazione, in analogia al digitale terrestre, una data di *switch off* della rete tradizionale;
- la gestione del transitorio mediante un graduale *phase-out*.

86. Se il primo approccio, a parere di Wind, non è tecnicamente ed economicamente perseguibile, è necessario che nell'adozione del secondo si definisca una regolamentazione puntuale, coerente ed aggiuntiva all'esistente, che disciplini i servizi erogabili esclusivamente sulla rete NGN e si vigili sulle modalità di migrazione interna dei servizi dell'incumbent verso la rete NGN, onde evitare azioni anticompetitive irrecuperabili con interventi *ex-post*. Gli operatori alternativi dovranno essere tutelati anche tramite specifici indennizzi qualora l'operatore dominante attui forme di migrazione spontanea in contrasto con le regole che auspicabilmente l'Autorità introdurrà.

La posizione di H3G S.p.a.

87. L'operatore mobile H3G S.p.a. ("H3G") sostiene che lo sviluppo della concorrenza nei mercati della telefonia fissa in Europa, nonostante l'intervento di una regolamentazione *ex-ante* dettagliata e ripetuti interventi *antitrust*, appare ancora largamente insufficiente.

88. H3G risponde indirettamente alle domande poste dall'Autorità, sviluppa solo alcune considerazioni circa lo scenario regolamentare britannico, concludendo che tale scenario non è facilmente importabile in Italia. Infatti, a parere dell'operatore mobile, benché in Italia il problema competitivo sia analogo a quello rilevato in Inghilterra (posizione di dominanza di un operatore verticalmente integrato), la dominanza di Telecom Italia nei mercati a valle è molto più consistente e pervasiva di quella di BT e, in aggiunta, Telecom Italia – a differenza di BT – è anche attiva nel mercato della telefonia mobile. Questa situazione di mercato, molto più squilibrata, fa sì che in Italia la regolamentazione *ex-ante* possa risultare molto più difficilmente efficace, nonostante l'Autorità abbia imposto i rimedi teoricamente più incisivi per riequilibrare i livelli competitivi sui mercati *retail*. Inoltre è opportuno considerare, secondo H3G, anche l'inadeguatezza degli strumenti e degli istituti giuridico-societari disponibili in Italia per gestire efficacemente, con le medesime modalità individuate in Inghilterra per BT, il conflitto di interessi che si creerebbe con la mera separazione gestionale dei servizi di accesso alla rete nell'ambito della stessa società o gruppo societario.

89. Alla luce di quanto sopra, H3G afferma che in Italia le soluzioni preferibili siano quella dello scorporo oppure quella di una separazione gestionale interna tra le infrastrutture di rete e i servizi offerti, ottenuta con strumenti aggiuntivi rispetto a quelli adottati per *Openreach*, in ogni caso ritenuti necessari.

90. Infine, l'assetto di garanzia dovrebbe essere, secondo l'operatore, completato con adeguate misure sanzionatorie. Le singole violazioni degli obblighi di non discriminazione secondo il principio di *equivalence of input* dovrebbero, a parere di H3G, essere sottoposte, vista la certa rilevanza sotto il profilo anticoncorrenziale, ad un regime analogo a quello previsto dall'attuale normativa *antitrust*.

91. Per quanto riguarda gli interventi regolamentari, H3G rileva che la pianificazione degli investimenti necessari per lo sviluppo della NGAN trovi naturalmente spazio ed

incentivo in una rigorosa applicazione del principio di non discriminazione sul mercato dell'accesso, correlata ad una proporzionata regolamentazione dei mercati all'ingrosso, soprattutto in relazione ai meccanismi di controllo di prezzo. Una volta assicurato un più rigido principio di orientamento ai costi incrementali di lungo periodo, secondo principi di severa efficienza, per tutti i servizi all'ingrosso "di base", ed un ragionevole margine di profitto sui costi unitari che derivano dagli investimenti necessari per assicurare lo sviluppo degli accessi a larga banda, sarà lo stesso nuovo slancio competitivo sui mercati *retail* a premiare l'azione del nuovo soggetto.

92. H3G rileva inoltre che la revisione degli obblighi sui mercati all'ingrosso, che avverrà nell'ambito dei processi di definizione ed analisi di mercato istituiti dal nuovo quadro regolamentare, dovrebbe, in particolare, prevedere per tutti i servizi *wholesale* a larga banda una fase iniziale in cui – oltre ai rigidi obblighi speciali di non discriminazione previsti per il nuovo soggetto – sia prevista una regolamentazione *ex ante* basata sul principio di orientamento al costo e ragionevole margine di profitto, in modo da agevolare la nascita dei nuovi mercati favorendo gli investimenti.

93. H3G infine ritiene che non sia opportuno un immediato ritiro di tutti gli obblighi sui mercati a valle in questo momento gravanti sull'*incumbent*, in quanto è probabile che lo stesso *incumbent*, nella fase iniziale, trarrebbe vantaggio molto più dall'annullamento delle misure *ex ante* nei mercati al dettaglio, piuttosto che non dal ridimensionamento della propria influenza sui mercati a monte, con svantaggi per gli utenti finali e per la competitività. Sarebbe opportuno, pertanto, a parere dell'operatore, rimandare il ridimensionamento dei rimedi vigenti ad una successiva fase in cui le analisi previste dal nuovo quadro conducessero a ritenere pienamente competitivi tali mercati e ridotte od assenti le posizioni di dominanza.

La posizione di Vodafone Omnitel N.V.

94. Vodafone Omnitel N.V. ("Vodafone"), afferma che, a circa dieci anni dall'avvio del processo di liberalizzazione, lo sviluppo della concorrenza nei mercati delle telecomunicazioni fisse in Italia appare insoddisfacente.

95. Vodafone ritiene che l'assenza di una rete d'accesso alternativa a quella dell'*incumbent* abbia consentito a quest'ultimo di mantenere una posizione di dominanza particolarmente evidente nei mercati dell'accesso. L'operatore rileva, inoltre, che Telecom Italia, attraverso condotte particolarmente aggressive, è riuscita a trasferire la propria dominanza anche nei mercati al dettaglio relativi alla larga banda.

96. Secondo Vodafone l'assenza di reti a larga banda alternative a quella di Telecom Italia ha frenato lo sviluppo della concorrenza in questo mercato, in quanto gli operatori alternativi hanno dovuto ricorrere in larga parte alle offerte *wholesale* di Telecom per poter competere con quest'ultima nel mercato *retail*.

97. Vodafone afferma, inoltre, che, in uno scenario caratterizzato dalla mancanza di un'effettiva concorrenza nel settore delle telecomunicazioni di rete fissa, è evidente il

concreto rischio di “riconcentrazione” del mercato finale nella fase di passaggio alle NGAN e, di conseguenza, di *leverage* tra *narrowband* e *broadband*.

98. E’ quindi necessario, a parere della società, che vengano adottati dall’Autorità idonei provvedimenti volti a riequilibrare la situazione e, soprattutto, ad assicurare che la transizione verso lo sviluppo delle reti di nuova generazione avvenga nell’ambito di un quadro regolamentare caratterizzato da condizioni di non discriminazione e parità di accesso.

99. L’operatore illustra tre tendenze tecnologiche:

- evoluzione delle tecnologie di accesso a larga banda di “prima generazione”, da ADSL a ADSL2+;
- sviluppo delle reti di accesso *broadband* di nuova generazione (NGAN), sia FTTB che FTTCab-VDSL2+;
- introduzione di nuove tecnologie *broadband wireless* (HSPA e WiMAX).

100. Vodafone afferma che lo sviluppo della concorrenza nei prossimi anni sarà sempre più influenzato dai fenomeni di convergenza fisso-mobile e telecomunicazioni-media, nei quali l’operatore *incumbent* gode di una posizione di assoluto privilegio, essendo strutturalmente e societariamente integrato e che tali processi di convergenza saranno favoriti dallo sviluppo delle reti NGAN.

101. Vodafone ritiene, tuttavia, che lo sviluppo di reti NGAN rischia anche di rafforzare ulteriormente la posizione di dominanza di Telecom Italia, date le caratteristiche economiche di queste reti, e quindi di bloccare lo sviluppo della concorrenza, specie nei servizi più innovativi legati ai processi di convergenza, con grave danno per la crescita del mercato e della libertà di scelta dei consumatori.

102. Vodafone auspica, pertanto, che si pongano, fin da oggi, le condizioni per sviluppare una forma di concorrenza intermodale che possa porre in competizione i servizi *broadband* su rete mobile e fissa, anche al fine di fornire ulteriore stimolo alla competizione intramodale nel mercato *broadband* fisso.

103. Secondo Vodafone, inoltre, la regolamentazione in materia di accesso deve rafforzare le attuali misure poste in capo all’operatore dominante attraverso l’introduzione di forme più nette di separazione, almeno funzionale, continuando nel contempo a valorizzare l’attuale modello competitivo fondato su una competizione infrastrutturale, garantita attraverso il ricorso ai servizi di ULL.

104. In tale ottica, l’Autorità dovrà porre una particolare attenzione alla fase di transizione verso reti NGA al fine di ridurre il rischio di “riconcentrazione” del mercato finale.

105. Solo in tal modo, a parere di Vodafone, gli operatori alternativi potranno acquisire una maggiore forza contrattuale in termini di quote di mercato rispetto all’operatore dominante, con il risultato che la divisione *wholesale* di Telecom Italia (o dell’unità separata) avrà minori incentivi a discriminare gli stessi operatori rispetto alla divisione *retail* di Telecom Italia stessa.

La posizione dell'Associazione Italiana Internet Providers

106. L'Associazione Italiana Internet Providers ("AIIP") esprime forti preoccupazioni circa la possibilità che le criticità di mercato, dovute al perdurare della posizione di dominanza dell'operatore *incumbent* e all'adozione da parte di quest'ultimo di comportamenti volti a favorire le proprie divisioni commerciali, si accentuino durante la fase di transizione verso le NGAN.

107. AIIP richiede un intervento regolamentare tempestivo che, a parere dell'associazione, dovrebbe concretizzarsi attraverso la separazione societaria della rete, in quanto ritenuto l'unico rimedio in grado di assicurare una piena condizione di parità sul mercato.

108. Le argomentazioni di AIIP si concentrano in particolare sulle problematiche del mercato dell'accesso a banda larga. AIIP, infatti, insiste sull'assenza di competitività nel mercato della larga banda rilevando che il tasso di penetrazione italiano dei servizi a banda larga è, in termini di famiglie, di gran lunga inferiore a quello degli Stati membri dell'UE più avanzati. Il quadro, a parere di AIIP, risulta ancor più allarmante, se si considera che non è assicurata un'adeguata copertura territoriale, in un contesto in cui l'*incumbent* detiene una quota di mercato a livello *retail* pari a circa il 70% degli accessi e pratica prezzi *wholesale* che si discostano dalle migliori pratiche europee.

109. Con riferimento ai servizi di telefonia fissa, AIIP rileva che le condizioni di mercato in termini di concorrenzialità sono migliori, come confermato dalla progressiva crescita delle quote di mercato degli operatori alternativi. In tal senso, da stimolo per l'apertura del mercato dei servizi tradizionali è stata l'introduzione degli obblighi di *carrier selection* e *preselection*.

110. AIIP rileva tuttavia che, nonostante il miglioramento dell'assetto concorrenziale dei servizi tradizionali di rete fissa, Telecom Italia ha continuato ad attuare comportamenti escludenti, mediante pratiche di *price squeeze* e di *client retention*.

111. AIIP ritiene che le misure introdotte dalla delibera n. 152/02/CONS non sono riuscite a garantire una *equality of access* e quindi a risolvere il problema della discriminazione attuata da Telecom Italia a favore delle proprie divisioni *retail*, come dimostrato anche dal contenzioso esistente. Inoltre AIIP ritiene che, alla luce del rapido sviluppo tecnologico, l'attuale regolamentazione risulti obsoleta.

112. Tali criticità, quindi, se non adeguatamente e tempestivamente affrontate, potrebbero permettere a Telecom Italia di trasferire il proprio potere di mercato sulle reti di nuova generazione, conseguendo una ri-monopolizzazione del mercato.

113. In questo scenario, la separazione societaria è, ad avviso di AIIP, lo strumento più adatto a favorire il dispiegarsi delle dinamiche concorrenziali, mentre la separazione funzionale non è sufficiente a garantire la piena *equality of access*.

114. Infine, con riferimento all'avvento delle NGAN, AIIP ritiene necessaria e prioritaria l'adozione di una modalità di *pricing* di tipo *cost-plus*. L'orientamento al

costo garantirebbe un adeguato ritorno degli investimenti che, a parere dell'associazione, facilitando soluzioni di tipo “*make or buy*”, permetterebbe degli investimenti efficienti, evitando la duplicazione delle infrastrutture.

115. AIIP considera positive le opportunità che l'implementazione di soluzioni di tipo NGN offre sia in termini di offerta di servizi innovativi sia di nuove modalità di erogazione e di remunerazione per i servizi tradizionali.

La posizione di Federutility

116. La Federazione delle Imprese Energetiche ed Idriche (“FederUtility”) rileva che gli accessi in fibra ottica, pur se importanti, sono limitati ad alcune aree geografiche e che l'unica rete d'accesso diffusa sul territorio nazionale è quella in rame dell'operatore *incumbent* che costituisce di fatto un'asimmetria del mercato non eliminabile. FederUtility sostiene che, data la particolare specificità della rete fissa, con particolare riferimento all'accesso, è importante che lo sviluppo dei futuri servizi integrati di telecomunicazioni ed audiovisivi avvenga senza alterare gli aspetti concorrenziali ed economici salvaguardando la presenza sul mercato degli operatori piccoli e medi. E' necessario, pertanto, secondo la federazione, evitare che le reti di nuova generazione favoriscano la discriminazione e l'esclusione dei piccoli operatori, agevolando di fatto la concentrazione del mercato in mano di pochi grandi.

117. FederUtility riconosce all'Autorità il merito di aver adottato importanti strumenti regolamentari che individuano le modalità di attivazione, passaggio e cessazione nei servizi di accesso ai clienti finali.

118. FederUtility sottolinea che molte delle aziende aderenti hanno già realizzato reti urbane in fibra ottica o cavidotti vuoti che si estendono per migliaia di chilometri e che potrebbero essere messe in comune nell'ambito di un progetto nazionale. Inoltre, nelle aree urbane di loro competenza, tali aziende potrebbero sviluppare nuovi tratti di rete in accordo con Telecom Italia, prevedendo una ripartizione territoriale condivisa e obblighi di accesso reciproci. Non utilizzare queste infrastrutture significherebbe, secondo la Federazione, non avvalersi di un notevole patrimonio che avrebbe potuto accelerare di molto i tempi di realizzazione della nuova rete, ma soprattutto significherebbe eliminare uno strumento indispensabile per far crescere la concorrenza e lo sviluppo di operatori alternativi locali nonché bloccare la diffusione della società dell'informazione.

119. FederUtility sottolinea che l'Autorità dovrà imporre all'*incumbent* obblighi regolamentari sui nuovi servizi ovvero obblighi di accesso alla NGAN. La Federazione auspica che l'Autorità promuova una definizione tecnologicamente neutra di servizio universale che comprenda l'accesso a Internet ed ai servizi di comunicazione avanzata, compresi i servizi video, mediante accessi a banda larga che non discriminino tra utenti di serie A e utenti di serie B. L'Autorità dovrà, secondo la Federazione, coinvolgere nella realizzazione delle NGAN oltre gli operatori locali, anche gli enti locali che, grazie alle reti regionali realizzate o in via di realizzazione, potrebbero andare a coprire

le aree marginali di scarso interesse commerciale per l'*incumbent* e per gli operatori alternativi riducendo fortemente i tempi di esclusione dai servizi a banda larga che ancora oggi riguarda milioni di utenti.

Produttori di attrezzature di telecomunicazioni ed associazioni di categoria

La posizione di Alcatel Lucent

120. Alcatel Lucent Italia S.p.a. ("Alcatel") ritiene che l'aspetto della separazione funzionale dell'attuale rete in rame di Telecom Italia e le prospettive della futura rete in fibra debbano essere analizzati in maniera disgiunta.

121. La società sottolinea che l'unica parte non replicabile della rete di accesso è quella delle infrastrutture passive, quali cavidotti, punti di flessibilità, tralicci e cablaggi verticali; in particolare, Alcatel ritiene che i cavidotti rappresentino la vera barriera all'ingresso allo sviluppo delle nuove reti. Secondo il produttore, gli ingenti investimenti necessari alla realizzazione di infrastrutture passive richiedono il supporto delle istituzioni pubbliche, in maniera differenziata, in funzione delle seguenti aree di mercato:

- *Aree Market Driven*: aree in cui gli operatori sono interessati ad investire, tipicamente le aree cittadine densamente popolate, già parzialmente provviste di cavidotti;
- *Aree Incentive Driven*: aree in cui gli operatori investono solo in presenza di incentivi pubblici, tipicamente le aree periferiche delle grandi città e le piccole città;
- *Aree Policy Driven*: aree soggette a fenomeni di *digital divide*, in cui le reti NGN saranno realizzate solo in presenza di intervento diretto delle istituzioni pubbliche.

122. Alcatel afferma, inoltre, che l'architettura NGAN più idonea nel lungo termine è quella di tipo FTTH (a tale architettura si potrebbe giungere mediante passaggi intermedi per FTTC ed FTTB). Il produttore ritiene, inoltre, che la soluzione migliore per la gestione dell'accesso sia la GPON.

123. Dal punto di vista regolamentare, Alcatel auspica che il mercato *wholesale* possa soddisfare i differenti modelli di *business* degli operatori di rete e dei *service providers* e che, in relazione all'*unbundling*, sia anche regolamentata la sezione dei cablaggi verticali.

124. In considerazione della lunghezza temporale del processo di innovazione, Alcatel auspica che la realizzazione delle reti di nuova generazione sia iniziata quanto prima possibile.

La posizione di Cisco Systems Italy

125. Cisco Systems Italy (“Cisco”) si focalizza sugli aspetti concernenti le caratteristiche tecniche che la rete di nuova generazione dovrebbe possedere, e su alcuni aspetti relativi al contesto di mercato.

126. In particolare, Cisco afferma che in considerazione dell’avvento e la diffusione di nuovi servizi, come quelli legati al “Web 2.0”, la rete dovrebbe avere un’infrastruttura “aperta” ed “intelligente”, al fine di abilitare i nuovi servizi con elevati standard di qualità e sicurezza.

127. Di conseguenza, Cisco ritiene che il ritorno degli investimenti per le reti NGN, avvertito come problema da parte degli operatori classici delle telecomunicazioni, risente di una visione che non tiene nel giusto conto la possibilità delle reti NGN di caratterizzarsi come veicolo per la fornitura di numerosi servizi verso l’utente finale da parte di una pluralità di attori quali, ad esempio, i nuovi operatori del *web* (con particolare riferimento alla fornitura di contenuti IPTV), che sono i più dinamici ed in grado di trainare il settore verso l’innovazione. A tal proposito, Cisco afferma che quanto più le reti NGN saranno in grado di ospitare tali fornitori e garantire l’interoperabilità, tanto più essi costituiranno il volano per lo sviluppo di servizi e tanto maggiore sarà il ritorno sugli investimenti NGN. Cisco, pertanto, sostiene lo sviluppo di reti NGN ed auspica che questo possa divenire una priorità strategica nazionale.

La posizione di Ericsson

128. Ericsson Telecomunicazioni S.p.a (“Ericsson”) auspica una regolamentazione armonizzata a livello europeo, e si dichiara favorevole alla separazione funzionale della rete di accesso di Telecom Italia. A parere della società, l’autonomia operativa della nuova divisione separata dovrà essere regolata dall’Autorità. Ericsson, inoltre, ritiene che il modello di *business* sottostante la realizzazione della nuova rete possa essere supportato da fondi strutturali (italiani ed europei), e debba essere indirizzato all’innovazione ed all’impiego delle migliori tecnologie disponibili.

129. Ericsson ritiene che l’intervento dell’Autorità sia stato efficace nel controbilanciare la notevole forza di mercato dell’*incumbent*, sia sui mercati all’ingrosso (grazie all’asimmetria delle tariffe di terminazione), sia su quelli al dettaglio (grazie al *price cap*). Di ciò hanno beneficiato i consumatori, che hanno assistito ad una graduale riduzione dei prezzi, anche se questo talvolta è stato accompagnato da un peggioramento della qualità dei servizi di telecomunicazioni. La società, in particolare, riconosce la validità dell’attuale disciplina regolamentare della rete di accesso; tale disciplina, che prevede, *inter alia*, un meccanismo di controllo pluriennale dei prezzi, e la disponibilità del *wholesale line rental*, ha permesso agli operatori concorrenti di usufruire di condizioni sempre più competitive e non discriminatorie. L’avvento delle reti di nuova generazione, tuttavia, richiede, secondo Ericsson, un adeguamento della disciplina vigente.

130. La società afferma, inoltre, che, in virtù delle richieste del mercato odierno, caratterizzato da una domanda crescente di multimedialità, mobilità e convergenza fisso–mobile, l’architettura NGAN dovrà permettere il superamento delle barriere tra accessi fissi e mobili, garantendo connettività a larga banda per tutti i terminali; tra questi, a parere di Ericsson terminali mobili fungeranno da *driver* per lo sviluppo di nuovi servizi. La società svedese ritiene che la competizione tra operatori, fino ad oggi per lo più di tipo infrastrutturale, si sposterà sui servizi. Inoltre, la società evidenzia che un soggetto che voglia operare nella fornitura di servizi di accesso, dovrà operare in un contesto caratterizzato dalla convergenza tra mondo delle TLC e dei media.

131. Ericsson, infine, afferma che è necessario scoraggiare l’impiego della regolamentazione *ex-post*, evitare la concentrazione degli investimenti in singole aree geografiche, e garantire tempi di copertura e qualità del servizio ben definiti. La partecipazione alla nuova rete dovrà essere permessa, secondo il produttore, a tutti gli attori del settore. Nell’interconnessione, sia a livello di rete che di utente, andrebbero formulati specifici protocolli per la definizione degli SLA e tutte le procedure necessarie per la gestione di una rete multi-operatore. L’infrastruttura di rete, a parere di Ericsson, dovrebbe essere “aperta” e fondata su *standard* comuni. Ciò permetterebbe alle industrie elettroniche di aumentare la base clienti e quindi di conseguire le più ampie economie di scala grazie all’adozione di soluzioni condivise dai soggetti coinvolti. Nello specifico, la società auspica che si adottino standard europei o, in mancanza di essi, che si promuovano a livello europeo le soluzioni adottate a livello nazionale.

La posizione di Italtel

132. Italtel S.p.a. (“Italtel”) ritiene che la realizzazione di una nuova rete NGAN, da parte di un solo soggetto, ricorrendo eventualmente anche al supporto finanziario pubblico (fondi pubblici o credito agevolato), rappresenti l’unica soluzione in grado di garantire la realizzazione di una rete ad ampia diffusione territoriale che non sia concentrata nelle sole zone dove è garantito il ritorno degli investimenti nel breve termine, secondo una logica di “responsabilità sociale”. La soluzione che prevede un unico gestore, secondo Italtel, è anche l’unica in grado di garantire forti investimenti verso l’innovazione e, al tempo stesso, permettere di attuare la cosiddetta “*equality of access*”.

133. Italtel afferma che alla luce delle crescenti richieste degli utenti, che generano sempre più contenuti, alla luce dell’introduzione di nuovi servizi, sempre più esigenti in termini di larghezza di banda, e, infine, in base a valutazioni in termini di costi/benefici, la soluzione ideale sia quella della riedificazione della rete di accesso, con un architettura di tipo FTTB o FTTC, basata su tecnologia VDSL2. Inoltre, osservando le peculiarità delle infrastrutture di rete, Italtel prevede una competizione molto ridotta ai livelli più bassi dell’architettura (soprattutto il livello fisico), a causa delle elevate barriere all’ingresso; diversamente, nei livelli più alti, che evolvono più rapidamente ed

in maniera graduale, la società ritiene che si svilupperà la concorrenza fra molti *player*, che dovranno differenziarsi nella valenza delle applicazioni fornite.

134. La società rileva, infine, la necessità che l'Autorità individui gli snodi non replicabili dell'infrastruttura di accesso, garantisca ai concorrenti un accesso alla rete equanime e mediante interfacce aperte, prevenga l'insorgere di nuove forme di dominanza da parte dell'*incumbent*.

La posizione di ANIE

135. La Associazione Imprese Elettroniche ed Elettrotecniche, Federazione ANIE ("ANIE") rileva in primo luogo che affinché una rete NGN venga sviluppata con successo è necessario che l'architettura sia aperta e *standard*: in tal modo, si sfrutteranno le economie di scala necessarie all'industria per la profittabilità del *business*. In secondo luogo, l'Associazione sottolinea la rilevanza della convergenza dei servizi di rete fissa e mobile, in quanto il supporto dell'ubiquità del servizio ne aumenta notevolmente il valore per l'utenza. In aggiunta, ANIE evidenzia l'importanza del processo di migrazione dalla rete attuale a quella NGN. Tale processo dovrebbe consentire agli operatori il più ampio riutilizzo delle infrastrutture per la fornitura di servizi di telecomunicazioni.

136. La Associazione rileva anche l'importanza della riduzione di fenomeni di *digital divide*, sia fisico, sia culturale; in sostanza, ANIE afferma che non è sufficiente l'attivazione di fondi per lo sviluppo della nuova rete, ma è necessario anche incentivarne l'uso.

137. A parere di ANIE lo sviluppo della NGN può avere notevoli ricadute su diversi settori tecnologici e industriali del Paese, e, in forma indiretta, sull'intero sistema industriale, sulla pubblica amministrazione, e, in generale, sui consumatori.

138. ANIE sottolinea la necessità che la nuova rete sia adeguatamente dimensionata in considerazione del tasso di crescita della banda richiesta per le nuove applicazioni *web*, e del fatto che è proprio l'accesso al segmento con la maggior necessità di rinnovamento. L'Associazione ritiene che sia necessario un piano di lungo periodo, condiviso fra i vari attori, per lo sviluppo della rete. Tale esigenza assume particolare rilievo per l'infrastruttura passiva/civile, che, visto il livello ed il lungo tempo di recupero degli investimenti, deve essere necessariamente unica e condivisa. Per quanto riguarda gli eventuali finanziamenti pubblici, questi possono essere previsti solo nelle zone non densamente popolate; in altre aree, a parere di ANIE, è possibile il ricorso a fondi strutturali europei.

139. ANIE ritiene che l'approccio regolamentare per le NGN non possa essere il medesimo delle reti in rame. Difatti, se la regolamentazione delle reti in rame ha l'obiettivo di consentire la transizione da un regime di monopolio a un mercato concorrenziale, la regolamentazione delle NGN ha l'obiettivo di stimolare gli investimenti e la concorrenza sin dall'inizio, limitando il ricorso alla regolamentazione

ex-ante ai soli casi in cui i meccanismi di mercato non si rivelassero sufficienti. In tal senso, il caso di *Openreach* va valutato attentamente per verificarne l'effettiva applicabilità; a parere di ANIE non sembra che questa esperienza possa essere utilizzata come *benchmark*, avendo OFCOM l'obiettivo di stimolare i processi di *unbundling* e non quelli di rinnovo della rete. Al contrario, sono aspetti di sicuro interesse l'approccio di medio/lungo periodo e l'apertura di British Telecom e di OFCOM alla negoziazione.

140. Per ANIE la condivisione dell'infrastruttura può essere effettuata a vari livelli, ovvero applicata allo scavo, ai cavidotti, al cavo, alla fibra, alla lambda/IP all'interno della stessa fibra, e può, inoltre, essere declinata a seconda dell'area geografica e delle condizioni di mercato (*market, policy, risk-driven*).

141. Qualora si verificasse l'impossibilità di un funzionamento autonomo e corretto del mercato, sarebbe necessaria l'applicazione di una regolamentazione *ex-ante* che permetta il *wholesale* e l'IP *bitstream*. In questo caso, l'Autorità dovrebbe garantire agli operatori alternativi che l'*incumbent* metta a disposizione una rete con prestazioni elevate attraverso l'applicazione di opportuni SLA.

142. Aspetti altrettanto importanti da curare, secondo ANIE, sono quelli che riguardano la realizzazione di cantieri leggeri, di basso costo e ridotto impatto sul cittadino. Questi obiettivi possono essere raggiunti ricorrendo all'utilizzo della rete fognaria per la posa delle fibre, all'utilizzo di tecniche "*no-dig*", all'utilizzo di microcavi/microtubi e tecniche di scavo "leggere".

143. Riguardo al servizio universale, ANIE propone che: *i*) siano ridefiniti i requisiti minimi per l'erogazione dei tradizionali servizi telefonici, alla luce della migrazione in tecnologia IP, *ii*) si assicuri che l'evoluzione della rete verso le tecnologie IP non ostacoli l'uso dei servizi tradizionali, mantenendone la compatibilità, *iii*) siano ridefiniti i servizi da considerare "universali" (ad esempio, *e-government*, telelavoro, videoconferenza, *etc.*) e le prestazioni minime per supportarli, *iv*) che la banda larga sia inclusa fra gli obblighi di servizio universale sulle reti di nuova generazione.

La posizione di Giese System

144. La società Giese System ha presentato un contributo solo in parte pertinente con l'oggetto della consultazione. In tale contributo la società illustra uno studio di fattibilità ancora in corso denominato "Torino Innovazione" e finalizzato a comprendere modi e costi di realizzazione di una piccola rete di comunicazione elettronica ad uso pubblico, partendo dall'infrastruttura di rete esistente HFC, con Cable Modem.

Associazioni (consumatori, utenti, lavoratori)

La posizione di Altroconsumo

145. Altroconsumo rileva che il mercato della telefonia fissa e, in misura più rilevante, quello della banda larga, a nove anni dalla liberalizzazione, non possono considerarsi effettivamente competitivi in quanto ancora ampiamente dominati dall'ex monopolista. L'Associazione rileva inoltre che i rimedi posti in essere dall'Autorità in questi anni non sono risultati efficaci nel superare il limite strutturale del sistema consistente nel collo di bottiglia della rete d'accesso e nella struttura verticalmente integrata di Telecom Italia.

146. L'Associazione dichiara che i consumatori, oltre a non godere appieno dei benefici attesi dalla liberalizzazione in termini di qualità del servizio e riduzione dei prezzi, non sono ancora stati posti nelle condizioni di selezionare, attraverso l'esercizio delle proprie scelte di consumo, gli operatori più efficienti a vantaggio della concorrenzialità del mercato.

147. Secondo l'Associazione il fallimento dei *remedies* adottati per limitare il potere di Telecom Italia è dovuto soprattutto alla carente vigilanza sull'utilizzo dei rimedi stessi. In merito alle prospettive di mercato e della concorrenza, Altroconsumo ritiene preferibile, quale forma di separazione della rete di accesso, la separazione societaria a quella funzionale, senza che ciò comporti la riduzione dell'obbligo *wholesale* di tenuta della contabilità regolatoria nonché degli obblighi *retail* in capo a Telecom Italia. L'Associazione, inoltre, suggerisce la ridefinizione del servizio universale che includa l'accesso ad Internet ed alla banda larga sulla base di parametri minimi stabiliti. Altroconsumo, infine, ritiene che l'accesso alla rete debba essere inteso come bene comune al mantenimento e allo sviluppo tecnologico, a cui tutti gli operatori debbono contribuire per poter continuare ad operare nel mercato delle telecomunicazioni.

La posizione della Lega Consumatori

148. La Lega Consumatori rileva che, nonostante l'attività di vigilanza e controllo svolta dall'Autorità, Telecom Italia pone in essere comportamenti anticompetitivi che non consentono agli altri operatori di competere ad armi pari con quest'ultima.

149. La Lega esprime inoltre un generale disappunto per la politica italiana in materia di telecomunicazioni e per l'operato delle autorità di regolamentazione.

La posizione dell'Unione Nazionale Consumatori

150. L'Unione Nazionale Consumatori evidenzia che secondo il Rapporto Annuale della Commissione Europea del 2006, il mercato delle telecomunicazioni in Italia, anche se non adeguatamente concorrenziale, appare pressoché allineato agli altri paesi europei. Tale mercato risulta sufficientemente dinamico, soprattutto nella telefonia mobile.

151. L'Unione Nazionale Consumatori auspica che gli investimenti necessari alla realizzazione delle NGAN siano condivisi tra l'*incumbent* e gli altri operatori. A parere di tale organismo, con la liberalizzazione dei prezzi finali, nonché mediante la separazione della rete di accesso, si dovrebbe realizzare una piena concorrenza nel settore a vantaggio dei consumatori.

La posizione di Anti Digital Divide

152. L'Associazione Anti Digital Divide ("ADD") rileva che l'attuale impianto regolamentare non risulta idoneo allo sviluppo del mercato dell'accesso.

153. L'associazione sostiene che, data la posizione di dominanza dell'*incumbent* che limita la concorrenza e rappresenta una forte barriera all'entrata nel mercato ADSL, lo scorporo rappresenta uno strumento in grado di garantire equità tra gli attori del mercato, e maggiore concorrenza sui mercati finali.

La posizione dell'ANUIT

154. L'Associazione Nazionale Utenti Italiani di Telecomunicazioni ("ANUIT") rileva che, nonostante in Italia la concorrenza nel mercato dei servizi di rete fissa sia ancora limitata, la regolamentazione attuata dall'Autorità ha comunque avuto un impatto positivo.

155. L'Associazione afferma, inoltre, che la convergenza fra servizi di rete fissa e mobile richiederà l'evoluzione dalle attuali reti fisse alle NGAN, che dovranno essere governate da regole che garantiscano la concorrenzialità tra gli operatori. L'Associazione auspica che la regolamentazione evolva al fine di garantire ancora di più la trasparenza delle offerte e delle condizioni di fornitura.

La Posizione dei Sindacati confederali

156. CGIL, CISL, UIL e SLC, FISTel, UILCOM (di seguito complessivamente, per brevità, il "Sindacato") rilevano che, negli ultimi anni, il settore delle telecomunicazioni in Italia, nonostante la presenza di un alto numero di imprese ed i prezzi in forte discesa, presenta alcune criticità: investimenti inadeguati sulla rete, scarsa qualità dei servizi, forte litigiosità fra gli operatori, forte precarizzazione del lavoro. A ciò si aggiunge l'indebolimento sul piano industriale e finanziario del gruppo Telecom Italia a seguito della privatizzazione, oltre all'acquisizione da parte di società straniere di tutti i *competitors* dell'*incumbent*.

157. Il Sindacato rileva che le questioni da affrontare sono sia di carattere regolamentare sia di politica industriale. In relazione a questo secondo punto, il Sindacato reputa necessario il reperimento di risorse aggiuntive da destinare alle infrastrutture nelle zone che non attraggono investimenti infrastrutturali, nonché una maggiore chiarezza sulle politiche volte a favorire la convergenza di tecnologie e l'eliminazione del *digital-divide*.

158. Il Sindacato ritiene necessario, in attesa dello sviluppo di reti di nuova generazione, che l’Autorità preveda forti investimenti da parte dell’*incumbent* e degli operatori alternativi per la manutenzione dell’attuale rete in rame al fine di assicurare la qualità del servizio per lo sviluppo dei servizi a valore aggiunto (c.d. “VAS”).

159. Per quanto riguarda le regole, il Sindacato ritiene che, ai fini della separazione funzionale, il perimetro della rete coinvolto debba riguardare la sola rete d’accesso e i servizi correlati. L’eccessivo ampliamento del perimetro coinvolto nella separazione funzionale potrebbe avere riflessi negativi sull’occupazione.

160. Per quanto riguarda l’assetto di Telecom Italia, il Sindacato non condivide l’ipotesi della separazione strutturale e proprietaria della rete di accesso, ma è favorevole al rafforzamento delle misure di separazione contabile e amministrativa previste dalla delibera 152/02/CONS ed alla separazione funzionale attraverso la costituzione di una Divisione/Unità di Business, unitamente a nuove e meno vincolanti norme sulla vendita *retail* per il gruppo Telecom. Il Sindacato auspica in tal senso un accordo tra Telecom Italia e l’Autorità a seguito della consultazione pubblica.

161. In relazione alla remunerazione degli investimenti nelle nuove infrastrutture, il Sindacato ritiene che la domanda vada incentivata dalla Pubblica Amministrazione e dal sistema delle imprese. Occorrerebbe, a parere del Sindacato, ricercare risorse aggiuntive per investire nei territori più disagiati e difficili da raggiungere e coordinare i piani delle imprese private con quelli di derivazione pubblica. Inoltre, le risorse necessarie allo sviluppo delle infrastrutture andrebbero ricercate anche attraverso adeguate politiche tariffarie (tariffe di terminazione). Sempre in tema di investimenti, il Sindacato ritiene che l’Italia possa fare riferimento all’esperienza francese dei c.d. “investimenti in pool”, anche per la condivisione di reti su cui vi è già stato un forte investimento da parte degli operatori (UMTS e sue evoluzioni).

162. Il Sindacato, inoltre, rileva che la nuova rete, al fine di garantire il servizio universale, deve comprendere i nuovi servizi in banda larga che garantiscano a tutti una velocità minima di connessione, che in una prima fase (i prossimi quattro-cinque anni) non potrà essere inferiore ai 25/50 Mbps sia in *down* che in *upstream*. Inoltre, il Sindacato si manifesta contrario alla differenziazione delle tariffe e della qualità del servizio tra utenti *retail* e clienti *business*.

163. Il Sindacato, infine, sostiene che l’assegnazione delle frequenze WiMax deve tenere conto e possibilmente sanare il *digital divide* nelle aree depresse ed essere strumento per garantire il servizio universale.

Università ed altri partecipanti

La posizione di INFOCOM

164. Il Dipartimento di Scienza e Tecnica dell'Informazione e della Comunicazione dell'Università di Roma "La Sapienza" ("INFOCOM") osserva che il settore delle telecomunicazioni in Italia sta affrontando un momento di discontinuità, caratterizzato da un processo di rinnovamento delle tecnologie utilizzate e da una sensibile evoluzione dei comportamenti della clientela. Ciò non ha avuto un riflesso nei volumi d'affari a causa di fattori quali la riduzione dei prezzi e la "cannibalizzazione" dei servizi tradizionali. Si assiste, inoltre ad un rallentamento degli investimenti causato dai più recenti interventi regolatori e dalle incertezze conseguenti all'ingresso sul mercato dei primi operatori virtuali.

165. Secondo INFOCOM, occorre continuare a portare avanti il processo di liberalizzazione del mercato, facendo sempre più affidamento alle norme *antitrust*. La diffusione delle nuove tecnologie di comunicazione, basate su IP ed il processo di convergenza, richiedono la riformulazione degli strumenti regolamentari attualmente in uso e non l'inasprimento dell'impianto normativo, che potrebbe generare effetti depressivi anziché positivi sul mercato.

166. INFOCOM rileva che è prevedibile che le infrastrutture d'accesso di rete fissa evolvano gradualmente, affiancandosi prima, e sostituendosi poi, alle attuali reti di accesso. Le soluzioni tecnologiche da adottare dipenderanno dalle aree interessate: FTTB ed FTTH nelle zone densamente popolate, FTTC nelle periferie delle città, FTTE nelle zone rurali e WiMAX nelle zone montane.

167. La disponibilità di un'infrastruttura di accesso a larghissima banda condurrà ad una serie di trasformazioni nelle modalità di accesso ai servizi, quali: *i*) la multicanalità di accesso, *ii*) la gestione "all IP" dei flussi informativi; *iii*) la trasformazione delle piattaforme di erogazione dei contenuti e delle applicazioni informatiche. Ciò permetterà l'adozione di modelli di fornitura dei servizi di tipo "Net Centric". Lo sviluppo delle NGAN, secondo INFOCOM, condurrà ad un mercato profondamente diverso da quello odierno, caratterizzato dall'integrazione fra telecomunicazioni, *Information Technology* e Media, che si stima valere intorno ai settanta miliardi di Euro.

168. INFOCOM ritiene che la separazione funzionale costituisca la soluzione regolamentare più appropriata per la rete NGAN, perché capace di garantire efficienza, equità e capacità di innovazione. Nel contesto dell'evoluzione verso le NGAN, l'Autorità dovrebbe perseguire l'obiettivo di costituire un "fornitore di connettività d'accesso", di definirne gli aspetti di *governance*, di attuare il monitoraggio degli accordi tra i vari attori. L'Autorità dovrà, inoltre, stabilire i tempi di attuazione della separazione funzionale, e, contemporaneamente, definire un processo di transizione verso il nuovo contesto di mercato che permetta la partecipazione anche degli operatori più deboli.

169. L'impianto regolamentare, secondo INFOCOM, dovrà prestare particolare attenzione agli investimenti da attuarsi e dovrà poi essere in grado di fronteggiare il rischio di crescita dei prezzi *wholesale* e *retail*. INFOCOM precisa che le considerazioni formulate circa la NGAN "fissa" potrebbero avvalorare anche la tesi della realizzazione di un'unica infrastruttura d'accesso "NGAN mobile", maggiormente efficiente e a minor impatto ambientale ed energetico rispetto all'attuale molteplicità di reti.

La posizione dell'Università di Perugia

170. S. Cacopardi e G. Reali dell'Università di Perugia (di seguito, per semplicità, "UNIPG") sostengono che i servizi in tecnologia ADSL2 sono in grado di soddisfare le specifiche qualitative richieste dalle applicazioni e dalla tipologia dei contenuti offerti dagli operatori e dai *content provider*. Tuttavia, l'adeguamento dei servizi e dei contenuti disponibili in rete all'accresciuta disponibilità di banda causerebbe disagi agli utenti che possono disporre solo di servizi ADSL, rendendo necessario il potenziamento della rete di accesso. Tale potenziamento, del resto, sarebbe necessario anche per fornire servizi a larga banda nelle aree attualmente non coperte da tali servizi.

171. Dal punto di vista regolamentare, UNIPG afferma che la delibera n.152/02/CONS, pur avendo svolto un importante ruolo per il mercato, non ha potuto garantire pienamente la parità di trattamento.

172. In relazione al concetto di *Net Neutrality*, discusso nell'Allegato B alla delibera 208/07/CONS, UNIPG rileva che la discriminazione (che può essere anche tariffaria) del traffico è una pratica necessaria se si vogliono fornire servizi che necessitano di particolari garanzie in termini di prestazioni. L'assenza di meccanismi di gestione differenziata delle risorse trasmissive, in nome della *Net Neutrality*, condurrebbe ad una discriminazione *de facto* dei servizi stessi. A titolo di esempio, si è rilevato che, in assenza di discriminazione dei flussi informativi in rete, il traffico *peer to peer* (che spesso veicola contenuti di natura illegale) è responsabile della saturazione di porzioni significative della rete, rendendola inutilizzabile per servizi VoIP, che necessitano di banda in tempo reale.

173. I due docenti sottolineano il problema del recupero degli investimenti effettuati dagli operatori alternativi per dotarsi delle infrastrutture necessarie ad accedere ai servizi di *unbundling* ed auspicano che tali infrastrutture possano essere utilizzate anche per l'accesso ai servizi di nuova generazione. L'immediato ingresso degli operatori alternativi nel mercato dei servizi di nuova generazione è una condizione necessaria a garantire un giusto livello di competizione e preservare gli interessi dei consumatori. Da ultimo, i due docenti si dichiarano a favore della separazione funzionale dell'*incumbent*.

La posizione di Infratel

174. Infratel Italia S.p.a ("Infratel") dichiara che le caratteristiche dell'infrastruttura di rete fissa di Telecom Italia e la complessa orografia del territorio, nonché l'assenza di

infrastrutture alternative incidono negativamente sul grado di sviluppo del mercato dei servizi di rete fissa. Infatti, l'Italia presenta il *digital divide* più elevato tra i paesi tecnologicamente sviluppati dell'Unione Europea. Il grado di competitività del mercato italiano è molto limitato proprio per l'insistenza di tutti gli operatori sull'infrastruttura di rete di Telecom Italia.

175. Infratel ritiene che le iniziative dell'Autorità abbiano prodotto effetti positivi, ma che vi sia, in uno scenario di cambiamento dell'assetto della rete d'accesso fissa, la necessità di perfezionare il quadro regolamentare. A parere di Infratel, l'attività dell'Autorità dovrebbe essere orientata all'introduzione di misure che in maniera tempestiva ed incisiva rafforzino la dinamica competitiva e garantiscano maggiore trasparenza, equità e parità di trattamento tra i diversi operatori di mercato.

176. Infratel rileva che la rete di comunicazione, pur essendo già oggi in grado di erogare servizi integrati, risulti tecnicamente obsoleta, sì da richiedere lo sviluppo d'infrastrutture di nuova generazione da estendere capillarmente.

177. Infratel, infine, reputa la separazione strutturale della rete fissa d'accesso e l'affidamento dello sviluppo della stessa ad un soggetto pubblico una misura adeguata ad assicurare l'abbattimento complessivo del *digital divide* infrastrutturale in un arco di tempo ragionevole. Infratel ritiene che si debba definire un contesto normativo e regolamentare che persegua obiettivi d'incentivazione agli investimenti privati e aumento della pressione competitiva complessiva, e, visto il ruolo che le infrastrutture di comunicazione rivestono e rivestiranno nel prossimo futuro, anche obiettivi di carattere sociale.

Sezione Seconda

Valutazioni relative alle problematiche concorrenziali della rete di accesso di Telecom Italia con riferimento alla sua evoluzione verso la NGAN

178. Nel documento di consultazione pubblica di cui all'Allegato A alla delibera 208/07/CONS, l'Autorità ha formulato 15 domande al fine di raccogliere le opinioni dei soggetti interessati circa le problematiche concorrenziali della rete di accesso di Telecom Italia e la sua evoluzione verso la NGAN evidenziate nell'Allegato B alla medesima delibera 208/07/CONS. Pertanto, nel seguito si riportano, per ciascun quesito, le posizioni dei soggetti rispondenti.

- 1. Si chiede al rispondente una valutazione dell'efficacia della regolamentazione (remedies) attuale nel garantire gli obiettivi di concorrenza e di parità di condizioni fra gli operatori. In particolare, si chiede di valutare:*
- a) l'efficacia dei remedies adottati nei mercati dell'accesso, al fine di garantire agli operatori concorrenti una disponibilità effettiva di servizi di accesso alla rete fissa;*

 - b) la tempistica di introduzione dei remedies rispetto all'esigenza manifestata dagli operatori alternativi di rispondere tempestivamente alle strategie di mercato dell'incumbent, con specifico riferimento a quelle in materia di integrazione dei servizi fissi e mobili, oltre che di ingresso nei mercati dei contenuti televisivi;*

 - c) il grado di effettiva implementazione dell'insieme dei remedies previsti e, quindi, il livello di garanzia di una reale parità di trattamento fra la divisione retail di Telecom Italia e gli altri operatori.*

179. In relazione al quesito proposto dall'Autorità, **Telecom Italia** ritiene che nonostante in Italia la regolamentazione di settore abbia dato esiti di mercato in linea se non migliori rispetto agli altri Paesi europei, l'intervento regolamentare si è dimostrato più intrusivo ed intenso che altrove.

180. In particolare, per quanto attiene ai mercati *wholesale* di telefonia fissa, Telecom Italia insiste sul fatto che il numero e la tipologia dei servizi *wholesale* offerti dalla stessa a condizioni regolate sono superiori a quelli richiesti agli altri *incumbent* europei (SLA più restrittivi; richiesta di ulteriori servizi accessori come, ad esempio il *multicast*

per il *bitstream access*). Per quanto attiene i mercati *retail* di telefonia fissa, Telecom Italia ritiene che il regolatore italiano ha previsto l'inserimento di obblighi aggiuntivi (come il *wholesale line rental* nei mercati n.1 e 2) e il mantenimento, se non l'inasprimento, di tutti gli obblighi precedentemente individuati (ad esempio il *price cap* su accesso e traffico).

181. In secondo luogo, in merito ai tempi di introduzione delle misure regolamentari, Telecom Italia sostiene di aver sempre provveduto ad implementare gli obblighi imposti nel rispetto della tempistica individuata dall'Autorità, attraverso la pubblicazione formale delle Offerte di Riferimento; ne emergerebbe, quindi, la piena abilitazione degli operatori alternativi alla competizione senza barriere all'accesso sul mercato.

182. Telecom Italia precisa, inoltre, che l'applicazione della delibera 152/02/CONS garantisce sin dalla fine del 2002 la parità di trattamento interna-esterna in Italia. Inoltre, se si pongono a confronto le misure poste in essere da Telecom Italia in ottemperanza a tale delibera con gli *undertakings* di cui all'accordo tra British Telecom e OFCOM, si arriva alla conclusione che la quasi totalità delle misure proposte da British Telecom sono già attuate in Italia sin dal 2002. Pertanto, una semplice revisione della delibera stessa, attuata a valle delle opportune analisi di mercato, potrebbe, a giudizio dell'operatore storico, di per sé fornire le più ampie garanzie di parità interna/esterna.

183. Infine, per Telecom Italia, il contenzioso italiano in materia di accesso non presenta nessun carattere di eccezionalità o di anomalia rispetto all'esperienza degli altri Stati membri, e, in quanto tale, non è da considerarsi un indice della sussistenza di "circostanze eccezionali", tali da giustificare, a norma dell'art. 8, comma 3, della Direttiva Accesso, l'imposizione di un rimedio atipico quale quello proposto dall'Autorità sulla separazione funzionale.

184. L'imposizione della separazione funzionale appare, quindi, a giudizio di Telecom Italia, estranea alla logica dell'attuale quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche. La società dubita che una simile misura possa essere adottata dall'Autorità ed avallata dalla Commissione in virtù dell'art. 8, comma 3, della direttiva accesso, senza un ulteriore intervento del Parlamento e del Consiglio nell'ambito di una procedura ex art. 95 CE.

185. Gli Operatori **BT Italia, Eutelia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Welcome, Vodafone e WIND** (nel seguito, gli Operatori) non ritengono, in linea generale, i *remedies* attuali sufficientemente efficaci nel garantire gli obiettivi di concorrenza e di parità di trattamento. In modo più dettagliato Wind, passando in rassegna le principali misure regolamentari vigenti e valutandone la rispettiva efficacia teorica, si è poi espressa sull'effettiva implementazione delle stesse.

186. Gli Operatori ritengono che, in mancanza di un intervento tempestivo durante la fase di transizione verso le NGAN, Telecom Italia potrebbe trasferire il proprio potere di mercato sulle reti di nuova generazione, conseguendo una ri-monopolizzazione del

mercato; ciò renderebbe vani gli investimenti già effettuati dai concorrenti e disincentiverebbe i nuovi investimenti.

187. Sempre a proposito di investimenti, alcuni Operatori hanno dichiarato che l'impianto regolamentare non è riuscito ad evitare che gli investimenti, da loro ritenuti comunque insufficienti, si concentrassero in un limitato numero di aree.

188. Riguardo alla tempistica di introduzione dei *remedies*, gli Operatori hanno lamentato i gravi ritardi d'implementazione delle offerte di servizi intermedi (il riferimento è al *wholesale line rental* e al *bitstream*) che limiterebbero di gran lunga l'efficacia delle misure regolamentari stesse.

189. Inoltre, gli Operatori rilevano che le misure introdotte dalla delibera 152/02/CONS non sono riuscite a garantire una *equality of access* e, quindi, a risolvere il problema della discriminazione a favore delle divisioni commerciali di Telecom Italia, come testimonierebbero la conflittualità elevatissima tra l'*incumbent* e gli OLO e la forte posizione di dominio di Telecom Italia in tutti i mercati *wholesale* e *retail* di rete fissa.

190. **Fastweb, Vodafone e Wind** lamentano che l'assenza di una effettiva *equality of access* alla rete di accesso di Telecom, in particolar modo in assenza di una reale concorrenza fra differenti tecnologie di accesso ed in un contesto di integrazione tra reti fisse e mobili, spingerebbe l'*incumbent* a perpetuare una situazione di dominanza diffusa su tutti i mercati finali di rete fissa, anche in quelli della larga banda. Fastweb aggiunge che l'accesso alla rete dell'*incumbent* risulta cruciale non solo nell'offerta di servizi alla clientela finale, ma soprattutto per la pianificazione degli investimenti per la costituzione di infrastrutture alternative.

191. In questo scenario, la separazione della rete di accesso è, ad avviso degli Operatori, lo strumento più adatto a favorire il dispiegarsi delle dinamiche concorrenziali.

192. **AIPP** ritiene che l'attuale regolamentazione, essenzialmente basata su una evoluzione degli obblighi comportamentali previsti dalla delibera 152/02/CONS, non sia più in grado di disciplinare adeguatamente il mercato delle comunicazioni elettroniche, alla luce del rapido sviluppo tecnologico e, specialmente in via prospettica, se si pensa alle problematiche sollevate dall'avvento delle NGAN. Occorrerebbe assicurare un'applicazione tempestiva delle regole per limitare gli effetti irreversibili di pratiche di *pre-emption* del mercato da parte dell'*incumbent*, mediante un rafforzamento delle attività di vigilanza e controllo dell'Autorità. AIPP, inoltre, denuncia la mancanza di una effettiva parità di trattamento tra le divisioni retail di Telecom Italia e gli OLO, come testimonierebbero la numerosità dei procedimenti contro Telecom Italia e la non replicabilità delle offerte dell'*incumbent*.

193. I produttori di apparati e reti di telecomunicazioni (**Alcatel-Lucent, Ericsson, Italtel**) condividono la valutazione sull'inefficacia dei *remedies* attuali a garantire pienamente gli obiettivi di concorrenza e di parità di trattamento. Comune è la

preoccupazione di maggiori criticità nella prospettiva di una progressiva evoluzione verso le reti di accesso di nuova generazione. Si auspica, allora, l'individuazione di un meccanismo di incentivazione agli investimenti e di remunerazione secondo una tempistica che favorisca lo sviluppo dell'innovazione tecnologica e l'introduzione di servizi innovativi. Del medesimo avviso si è mostrata anche Infratel.

194. Le associazioni dei consumatori ritengono che i risultati conseguiti dalla regolamentazione esistente, in teoria efficace, siano stati insufficienti. **Altroconsumo** lamenta un'inefficienza nell'attività di vigilanza e di controllo da parte dell'Autorità, **Lega Consumatori** ed **ANUIT** riscontrano un'imperfetta implementazione del principio di parità di trattamento che non permetterebbe agli operatori alternativi di rispondere tempestivamente alle strategie di mercato dell'*incumbent*, ponendoli in una situazione di svantaggio nell'integrazione dei servizi fissi e mobili e nell'ingresso nei mercati dei contenuti televisivi.

195. Nel contributo curato da S. Cacopardi e da G. Reali dell'**Università degli Studi di Perugia** si riconosce "un indubbio effetto benefico" della regolamentazione di settore valutabile in termini di ampliamento dell'offerta al consumatore. Tuttavia, si rileva la lentezza e l'imprecisione dell'applicazione delle norme emanate dall'Autorità. I due docenti ritengono che si debba garantire la disponibilità della rete agli OLO così da permettere a questi ultimi di competere sul mercato delle reti di nuova generazione. Nel contributo curato da **Infocom** (Università "La Sapienza", Roma) si riconosce la validità dei risultati di mercato conseguiti finora, pur ritenendo indispensabile un ripensamento dell'approccio regolamentare, optando per un approccio regolamentare innovativo, che non si focalizzi sulle piattaforme di rete *legacy*, che favorisca la contrattazione su base commerciale, allo scopo di incoraggiare la realizzazione di soluzioni tecnologiche che favoriscano, nel breve/medio termine, l'effettivo avvio del processo di realizzazione di NGAN.

2. *Nello scenario che prevede la possibile realizzazione della separazione funzionale si dovrebbero garantire condizioni per una effettiva concorrenza nei mercati finali (nn. 1-7). In tal senso, sarebbe allora possibile – come già verificatosi in altri paesi comunitari – prevedere una revisione degli attuali obblighi in capo a Telecom Italia in relazione alla disciplina dei servizi di telefonia fissa al dettaglio. In particolare, si tratterebbe di riesaminare – fino al punto di rimuovere completamente – gli obblighi in materia di formazione del prezzo finale, di offerte congiunte tra servizi regolamentati e servizi offerti in regime concorrenziale, di condizioni economiche di offerta alla grande clientela affari. Si condivide che – qualora si pervenga ad un assetto regolamentare della rete di accesso che garantisca una effettiva parità di trattamento – sia possibile rivedere gli obblighi a livello retail attualmente in capo a Telecom Italia? Ed in tal caso con quali modalità ed in quali tempi questa revisione dovrebbe avvenire?*

196. **Telecom Italia** ribadisce che l'adozione di un provvedimento come la separazione funzionale non risponde ai criteri di eccezionalità previsti dall'articolo 45, comma 3, del Codice delle Comunicazioni Elettroniche. L'imposizione di una separazione funzionale sul modello inglese, quindi, non è ritenuta, dall'operatore storico, condizione necessaria per il processo di deregolamentazione dei mercati finali.

197. A parere di Telecom Italia le misure introdotte dalla delibera 152/02/CONS a garanzia della replicabilità delle offerte finali da parte degli altri operatori ricorrendo alle offerte di servizi *wholesale*, di accesso disaggregato e di *wholesale line rental* dovrebbero di per sé permettere la rimozione o comunque l'alleggerimento degli obblighi regolamentari a livello *retail*, secondo un approccio già adottato in altri Stati membri quali, ad esempio, Francia e Regno Unito.

198. Telecom Italia, in ogni modo, conferma la propria disponibilità a prendere in considerazione un'evoluzione dell'attuale modello regolamentare, attraverso una modifica delle norme in vigore ed in particolare della delibera 152/02/CONS, o attraverso l'adozione di forme condivise di separazione funzionale, a partire da una propria proposta di impegni, a fronte di una contestuale revoca, o significativa revisione, degli obblighi asimmetrici attualmente gravanti in capo ad essa nei mercati *retail* e *wholesale*.

199. Inoltre, Telecom Italia ritiene che non solo sul versante *retail*, ma anche sul versante *wholesale*, in considerazione delle caratteristiche di elevata competizione riscontrabili per taluni servizi (mercato 14), ci siano margini sufficienti per alleggerire i vincoli esistenti: in tal caso, soprattutto in specifiche aree geografiche, l'approccio si dovrebbe basare su meccanismi di controllo di tipo *ex post* che assicurino a Telecom Italia ed agli altri soggetti attivi di competere sul medesimo piano.

200. Pertanto, date le circostanze, a parere di Telecom Italia, l'eventuale previsione di un ulteriore obbligo "atipico" quale la separazione funzionale risulterebbe del tutto immotivata.

201. Telecom Italia dichiara sin d'ora la propria disponibilità a fornire accesso alla propria rete di nuova generazione ad altri operatori, ma ritiene che non potranno essere applicati a tale rete, per semplice trasposizione, i rimedi al momento esistenti sulle reti tradizionali.

202. Inoltre, la società ritiene che anche la regolamentazione delle reti tradizionali in rame dovrà evolvere verso una logica in cui si regolamentano i soli *bottlenecks*, lasciando l'accesso alle altre risorse all'accordo commerciale fra le parti.

203. Su un piano diametralmente opposto, **BT Italia, Eutelia, Fastweb, H3G, Tele2, Tiscali, Welcome, Vodafone e WIND** (nel seguito, gli Operatori) dichiarano che la separazione della rete è un rimedio in grado di assicurare condizioni di parità sul mercato che però non può e non deve essere utilizzato dall'operatore dominante come strumento negoziale per ottenere deroghe regolamentari quali, ad esempio, maggiori libertà sui mercati *retail*.

204. In relazione agli impatti sui mercati *retail*, gli Operatori ritengono paradossale, in considerazione dell'assetto concorrenziale dei mercati di rete fissa che vede Telecom Italia in possesso di quote dell'ordine del 95% nei mercati dell'accesso, del 70% nel mercato della banda larga e del 67% nei mercati di fonia vocale, procedere alla rimozione dei vincoli tariffari sui servizi al dettaglio senza alcuna verifica dei possibili effetti di tali rimozioni. Gli obblighi al dettaglio potranno essere rivisti solo in seguito a nuove analisi di mercato che dimostrino la non sussistenza di posizioni dominanti in capo a Telecom Italia e l'efficacia delle misure relative alla separazione. Dunque, per gli Operatori non può essere stabilito alcun automatismo tra l'adozione di una misura di separazione della rete e la liberalizzazione del mercato *retail*.

205. Diversamente, la proposta di una deregolamentazione dei mercati finali apparirebbe in assoluta contraddizione con il perseguimento dell'obiettivo di garantire la concorrenzialità dei mercati delle telecomunicazioni, anche alla luce dello scarso potere correttivo delle misure *ex post*, a loro vedere del tutto inadeguate a sanare le perduranti criticità strutturali dei succitati mercati.

206. In tale ottica, l'eventuale eliminazione degli obblighi in capo a Telecom Italia sul mercato *retail* avrebbe la paradossale conseguenza di autorizzare comportamenti predatori e discriminatori con gravi effetti di *foreclosure* sulla concorrenza e fornirebbe a Telecom Italia la possibilità di sussidiare internamente al gruppo strategie escludenti a danni dei *competitor*.

207. Gli Operatori concordano sul fatto che la rimozione degli obblighi attualmente in capo a Telecom Italia possa avvenire esclusivamente nel lungo periodo.

208. **AIP** ritiene che attualmente non vi siano le condizioni per procedere ad una deregolamentazione a livello *retail* – che finirebbe col vanificare gli effetti di una eventuale separazione – almeno fino al momento in cui le analisi di mercato non rilevino un significativo e persistente rafforzamento della concorrenza, riconducibile agli effetti della realizzazione della separazione verticale dell'operatore dominante.

209. I produttori di apparati e reti di telecomunicazioni (**Alcatel-Lucent, Ericsson Italtel**) condividono la posizione espressa dagli Operatori, insistendo sulla necessità di un approccio regolamentare che stimoli gli investimenti e l'innovazione.

210. Anche le associazioni dei consumatori **Altroconsumo, Anti Digital Divide, ANUIT** e la **Lega Consumatori**, ritengono che la realizzazione di una separazione societaria non dovrebbe necessariamente comportare il ridimensionamento, o addirittura l'eliminazione degli obblighi a livello *retail* posti in capo a Telecom Italia. In linea di principio, le associazioni ritengono che si potrà procedere alla revisione dei *remedies* solo nel caso in cui si pervenga ad un assetto regolamentare tale da garantire una effettiva parità di trattamento.

211. S. Cacopardi e da G. Reali dell'**Università degli Studi di Perugia** ritengono che al momento la rimozione dei *remedies* imposti all'*incumbent* sia non proponibile. Tale rimozione sarà realizzabile solo quando verrà effettivamente implementata *l'equality of access*. **Infocom** (Università "La Sapienza" – Roma), infine, condivide l'ipotesi di una progressiva deregolamentazione dei mercati *retail* e *wholesale*, prevedendo il solo intervento *ex post*, privilegiando, in chiave prospettica, un approccio che stimoli l'innovazione.

3. *Nello scenario di liberalizzazione dei prezzi finali, verrebbe meno l'attuale sistema di price cap che regola il canone di accesso alla rete. Ad avviso del rispondente, quali rischi e quali opportunità si aprono al riguardo per le famiglie e per le utenze affari?*

212. **Telecom Italia** ritiene che, il meccanismo del *price cap* sui mercati al dettaglio possa essere eliminato dall'Autorità, senza che sia necessario subordinare tale decisione all'imposizione di ulteriori obblighi, siano essi "tipici" che, a maggior ragione, "atipici", quali la separazione funzionale della rete di accesso.

213. A parere di Telecom Italia, l'attuale assetto di mercato lascia prevedere che l'eliminazione di tale obbligo comporterà, grazie alla concorrenza *retail*, benefici e opportunità per la clientela che si manifesteranno in termini di maggior scelta fra i servizi, minori prezzi e maggiore qualità dei servizi. Del resto, secondo Telecom Italia, la concorrenza nei mercati finali del traffico e dell'accesso è già sufficientemente sviluppata da fornire ai consumatori un ampio ventaglio di servizi finali fra cui scegliere.

214. In particolare, Telecom Italia rileva che il contesto regolamentare e di mercato ha favorito la nascita di una pluralità di offerte di servizi in *bundling* (accesso più traffico telefonico) da parte degli operatori alternativi. Ciò evidenzerebbe una dinamica competitiva che, in prospettiva, dovrebbe condurre ad un ulteriore abbassamento dei prezzi di accesso degli operatori, rendendo di fatto superfluo il *price cap*.

215. In definitiva, a parere di Telecom Italia, gli interventi adottati dall’Autorità sui mercati *wholesale* garantiscono la concorrenza effettiva, ed è pertanto venuta meno la necessità di imporre il rispetto di “determinati massimali dei prezzi al dettaglio” di cui all’art. 67 comma 2 del Codice. Inoltre, secondo Telecom Italia, il venir meno dell’obbligo di *price cap* non inciderebbe sulla portata e sul contenuto degli obblighi di servizio universale attualmente in capo alla stessa Telecom Italia.

216. In conclusione, Telecom Italia ritiene che, già oggi, siano venute meno le condizioni affinché l’Autorità, nell’esercizio dei propri poteri di sorveglianza sui prezzi, possa prescrivere obblighi di *price cap* nei mercati dell’accesso *retail*. Tale decisione non creerebbe rischi per le famiglie e per le utenze affari, in quanto rimarrebbero in vigore gli obblighi di servizio universale in capo a Telecom Italia, quali la fornitura dell’accesso agli utenti finali in postazione fissa, le misure speciali destinate agli utenti disabili e l’accessibilità dei prezzi.

217. Gli Operatori **BT Italia, Eutelia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Vodafone, Wind** e le associazioni **AIPP, ANUIT e Altroconsumo** sostengono, invece, che la rimozione del *price cap* comporterebbe seri rischi per le famiglie e le utenze affari. La rimodulazione del canone di accesso da parte di Telecom Italia andrebbe, a svantaggio di quei clienti che, per motivi tecnologici o di offerta, non hanno possibilità di scelte alternative.

218. I soggetti di cui al punto precedente ritengono che la deregolamentazione dei prezzi finali avrebbe il solo effetto di incentivare l’operatore storico a praticare condizioni economiche alla clientela finale volte all’esclusione dei concorrenti. Difatti, la rimozione del *price cap* e dei vincoli di non discriminazione delle offerte alla clientela finale, permetterebbe a Telecom Italia di praticare offerte che potrebbero prevedere la riduzione dei canoni nelle aree in cui sono attivi numerosi concorrenti nel segmento dell’accesso e l’aumento dei canoni nelle località in cui operano pochi concorrenti, sussidiando politiche di *pricing* predatorie nelle aree soggette a concorrenza con i ricavi derivanti dalle aree meno concorrenziali.

219. Per tali motivi, i suddetti soggetti, come anche **Welcome Italia**, ritengono prematuro che si proceda ad una rimozione della regolamentazione nei mercati *retail*, anche qualora essa sia attuata contestualmente al rafforzamento dell’intervento regolamentare nei mercati *wholesale* associato alla separazione funzionale. La possibilità da parte di Telecom Italia di estendere la propria posizione di dominanza in mercati adiacenti impone la necessità di procedere con estrema cautela nell’individuazione delle modalità e dei tempi della revisione degli obblighi a livello *retail*. Tali obblighi dovranno permanere fino a quando non sarà possibile registrare un significativo incremento del grado di competizione nei mercati al dettaglio attraverso opportune analisi di mercato.

220. **Alcatel**, invece, sostiene che l’unico prezzo da regolamentare e controllare con periodicità è quello dei servizi di accesso alle infrastrutture forniti dall’*Access Infrastructure Provider* ai *Network Providers*.

221. **Italtel** ritiene che, nello scenario prospettato di completa liberalizzazione del mercato, il *price cap* non dovrebbe più essere fissato dall’Autorità, ma dovrebbe essere definito dalle regole di mercato o essere sostituito da nuovi meccanismi. Si dovrebbe pensare, infatti, a sistemi “correttivi”, che possano supportare efficacemente la copertura e l’estensione del servizio sul territorio, per non penalizzare le aree meno attraenti economicamente.

222. **Anti Digital Divide** e **Unione Nazionale Consumatori** affermano che la rimozione del *price cap* comporterebbe una maggior libertà di gestione degli investimenti da parte dei fornitori di accesso e stimolerebbe gli investimenti e la concorrenza sui prezzi e sulla qualità. Difatti, un’appropriata regolamentazione dell’accesso alla rete fornirebbe agli operatori la possibilità di decidere in autonomia i propri margini di guadagno permettendo loro di attuare strategie volte a soddisfare e assimilare i *target* di clientela scelti. La liberalizzazione dei prezzi finali e la separazione della rete di accesso, dovrebbero condurre ad una piena concorrenza nel settore a vantaggio dei consumatori. Si supererebbe così l’attuale contesto regolamentare basato su regole asimmetriche, che hanno certamente favorito un’iniziale riduzione delle tariffe, cui è però seguito uno scadimento della qualità ed una progressiva riduzione degli investimenti strutturali.

4. *In un sistema di deregolamentazione dei prezzi finali, quali forme di controllo ex post dovrebbero essere previste per vigilare sui rischi di margin squeeze e price squeeze?*

223. In relazione al controllo sui *margin squeeze* e *price squeeze*, **Telecom Italia** dichiara, ancora una volta, che a suo parere già oggi sussistono le condizioni per passare ad un regime di sorveglianza sui prezzi di tipo *ex post*, che preveda la revisione dei vigenti *test* di prezzo in quanto la metodologia attuale di tali *test* risulta superata dai recenti sviluppi del mercato e dai nuovi schemi di offerte integrate e a pacchetto. Secondo Telecom Italia, i *test* relativi alle offerte di pacchetti dovrebbero essere applicati all’intero *bundle* di servizi e non alle singole componenti. Ciò in quanto il vigente assetto regolamentare garantisce agli operatori alternativi tutti i servizi *wholesale* necessari a “replicare” la totalità dei servizi *retail* offerti da Telecom Italia. Non vi sono, pertanto, rischi di sussidi incrociati tra le componenti regolamentate e quelle non regolamentate del *bundle*.

224. Gli operatori **BT Italia**, **Eutelia**, **Fastweb**, **Tele2**, **Tiscali**, **Vodafone**, **Welcome**, **Wind** e le associazioni **ANUIT** e **Altroconsumo**, nel ribadire la propria contrarietà alla riduzione o l’eliminazione della regolamentazione sui mercati finali, ritengono che vadano rafforzati i controlli *ex post* ed i controlli *ex ante* per la verifica di comportamenti di compressione dei margini e dei prezzi, in considerazione del maggior rischio di comportamenti anticompetitivi che lo sviluppo della rete di nuova generazione potrà porre. Infatti, questi soggetti ritengono che tutte le forme di controllo *ex post* non sono proprie di un organismo di regolamentazione, la cui azione di

vigilanza e controllo deve dispiegarsi attraverso analisi di replicabilità preliminari all'introduzione delle offerte. In aggiunta, gli operatori e le associazioni summenzionate ritengono che le sanzioni tipiche *antitrust* sono raramente in grado di porre rimedio agli effetti negativi prodottisi. È lecito ritenere, infatti, che la sanzione di abusi, anche quando di elevato impatto patrimoniale, non abbia alcuna possibilità di ristorare pienamente il danno verificatosi, in quanto incapace di ripristinare le condizioni di mercato precedenti.

225. Difatti, l'applicazione di forme di controllo *ex post*, oltre ai tempi necessari per l'applicazione delle stesse ed interventi da parte del regolatore, incentiverebbe l'operatore dominante a praticare offerte discriminatorie o l'applicazione di *margin* e *price squeeze*, lasciando poi l'onere della prova agli altri operatori ed all'Autorità che potrà intervenire con sanzioni, acquisendo, intanto, un vantaggio temporale in termini di *pre-emption* sul mercato a danno degli operatori concorrenti.

226. L'esperienza passata ha evidenziato, poi, che anche in presenza di obblighi *ex ante*, molte prescrizioni siano state violate *dall'incumbent*, non consentendo all'Autorità di ripristinare condizioni concorrenziali e di parità di trattamento tramite interventi *ex post*.

227. **AIIP** e **Anti Digital Divide**, invece, ribadiscono che il sistema dei prezzi finali potrà essere deregolamentato solo dopo una consultazione che determini effettive condizioni di parità d'accesso. Se ci sarà una reale parità d'accesso per tutti gli operatori non ci potranno essere problemi di *margin* e *price squeeze*. AIIP, in particolare, ritiene che se le penali ed i costi previsti a carico dell'operatore dominante in caso di violazione dei principi della concorrenza non sono superiori ai benefici che quest'ultimo ne trae, tale operatore sarà incentivato a violare le regole.

228. S. Cacopardi e da G. Reali dell'**Università di Perugia** affermano che, in virtù dei fenomeni di convergenza, *margin* e *price squeeze* si verificheranno più sull'accesso ai contenuti che sui tradizionali servizi di telecomunicazioni: di conseguenza, per evitare pratiche abusive sarà necessario un continuo monitoraggio del mercato e l'inclusione di nuovi servizi nel novero di quelli sottoposti a regolamentazione.

5. *Si osserva che l'esperienza internazionale dimostra che vi possono essere diverse soluzioni tecnologiche per la realizzazione di una rete d'accesso di nuova generazione (NGAN). Quali soluzioni tecnologiche garantiscono meglio l'obiettivo di una rete efficiente?*

229. **Telecom Italia** evidenzia che gli operatori *incumbent* ed i nuovi entranti tendono a scelte architetture diverse per la rete NGN; infatti, mentre i primi si orientano verso soluzioni basate su FTTC/FTTB e VDSL, i secondi preferiscono soluzioni FTTH al fine di evitare l'uso della rete dell'*incumbent*.

230. Telecom Italia dichiara che il suo piano di investimento prevede una fase iniziale (medio termine) in cui si svilupperà una rete in *overlay* rispetto alla preesistente rete in rame per arrivare al *total replacement* nel lungo termine. Nel prossimo decennio è previsto la copertura del 65% degli attuali collegamenti con tecnologia VDSL2 (FTTC, FTTB), e del restante 35% con tecnologia ADSL2+ (FTTE), dotando tutte le centrali di collegamenti di *backhauling* in fibra, ad eccezione delle zone montane dove saranno disponibili collegamenti *wireless* basati su HSPDA / WiMax. Per Telecom Italia la soluzione FTTH è quella maggiormente “*future proof*”, ma risulta troppo onerosa, ed è quindi adatta solo ai clienti business di fascia alta, o alle zone “*greenfield*”, ossia i nuovi insediamenti. Ad ogni modo, Telecom Italia precisa che lo sviluppo della rete è legato alle dinamiche di mercato (domanda e tecnologia), ed agli eventuali interventi di regolamentazione e/o di politica industriale.

231. La maggior parte dei partecipanti concorda sul fatto che non è possibile individuare, fra le differenti soluzioni architetture di tipo FTTx, un’unica soluzione che assicuri, in ogni contesto, la massima efficienza dell’investimento e la minimizzazione dei tempi di recupero degli investimenti; in generale, è prevedibile il ricorso ad un mix di soluzioni, da individuarsi sulla base di parametri legati alle caratteristiche della domanda, ai costi di infrastrutturazione ed ai vincoli normativi. Poiché il costo per cliente connesso in fibra cresce rapidamente al diminuire della densità abitativa, si prevede la diffusione della soluzione FTTH/FTTB nelle aree urbane, ed il ricorso alla soluzione FTTC o FTTE per il resto della popolazione (circa il 60-70% del totale secondo **Fastweb**).

232. In generale, secondo molti dei partecipanti, le tecnologie FTTC ed FTTB possono essere considerate come soluzioni temporanee, in attesa dell’adozione di tecnologie FTTH, ritenute preferibili nel lungo termine in quanto garantiscono il supporto di qualsiasi evoluzione futura dei servizi.

233. Diversi partecipanti (**Tiscali**, **Tele2**, **Italtel**, **AIIP**), come evidenziato anche in altri punti di questo documento, esprimono dubbi circa la soluzione FTTC, a causa delle criticità tecniche ed economiche di questa soluzione. Un operatore (**BT Italia**) evidenzia come molto difficilmente il *sub loop unbundling* potrà risultare la soluzione preferibile per una clientela *business* dispersa sul territorio.

234. Alcuni operatori sottolineano come i problemi legati alle interferenze, soprattutto fra sistemi VDSL ed ADSL, causa di saturazione delle risorse, potrebbero scoraggiare l’adozione di soluzioni FTTC. In aggiunta, **Alcatel-Lucent** evidenzia le difficoltà di valutazione dei costi delle soluzioni FTTC: l’esperienza di alcuni importanti operatori internazionali mostra come si possano verificare margini di errore dell’ordine del 40 %.

235. Nelle zone urbane, la scelta tra le soluzioni FTTH ed FTTB dipende dalla possibilità di accedere al condominio e di realizzare il collegamento verticale in fibra (FTTH), o di accedere al doppino pre-esistente (FTTB). Quest’ultimo caso rappresenta la soluzione economicamente più vantaggiosa per l’operatore, per questo motivo, ed in relazione anche al caso di cablaggio in fibra dell’edificio, c’è chi evidenzia (**Fastweb**,

Wind) la necessità di consentire l'uso delle reti verticali degli edifici a chi ne faccia richiesta, e di regolamentarne l'uso condiviso. **Ericsson** fa notare che l'alta densità urbana italiana permette di accedere ad un numero elevato di utenti sfruttando i cablaggi verticali, rendendo la soluzione FTTB più conveniente rispetto alla FTTH. **AiIP** sostiene invece che la soluzione FTTB presenta le stesse problematiche di manutenzione, obsolescenza degli investimenti, ed impatto energetico della soluzione FTTC, e va quindi esclusa a favore della soluzione FTTH-PON.

236. **Tiscali** propone la fornitura ad ogni operatore alternativo di una o più coppie in fibra all'interno del cavo posato tra l'armadio e la centrale; su ciascuna delle fibre verrà poi adottata una soluzione xPON, in modo da consentire il controllo completo della qualità offerta ai clienti. Questa soluzione richiederebbe la presenza di uno *splitter* per ciascun operatore all'interno dell'armadio. Tiscali prevede che le soluzioni GPON saranno le più diffuse, dal momento che le soluzioni punto-punto saranno realizzabili solo in aree ad alta densità abitativa (lunghezza della fibra ridotta) e con un basso numero di utenti per centrale. **Cisco ed Infocom**, diversamente, ritengono che la tecnologia Ethernet point-to-point sia la più flessibile, scalabile ed ottimizzabile dal punto di vista dei costi, e quindi la soluzione da adottare per le architetture FTTH/FTTB.

237. **Tele2 e Tiscali** fanno notare come la rete NGN, secondo i piani di Telecom Italia, verrà implementata solo nelle aree già aperte all'ULL. Le società ritengono che l'Autorità debba individuare la soluzione più efficiente non solo sul piano tecnologico, ma anche sotto il profilo della copertura, così da poter risolvere contestualmente anche il problema del *digital divide*. In particolare, si fa notare come la soluzione FTTE, su cui si basa l'attuale offerta ULL, risulta ancora in grado di soddisfare i requisiti degli attuali servizi di rete (offerte *triple pay* con IPTV), sulla base delle tecnologie ADSL2+ e VDSL. Per questo motivo, Tele2 e Tiscali ritengono più importante rendere fruibile tali soluzioni a tutti gli utenti, piuttosto che potenziare le zone già coperte con soluzioni architetture più evolute.

238. Gli operatori richiedono, in generale, l'adozione di soluzioni tecnologiche neutre, aperte ed interoperabili, nel rispetto delle scelte tecnologiche ed architetture di tutti gli attori sul mercato; da questo punto di vista, la regolamentazione non deve favorire nessuna tecnologia. Inoltre **Wind**, in considerazione degli ingenti investimenti in fibra richiesti dalle soluzioni NGN, richiede che Telecom Italia fornisca accesso ai servizi di *backhauling* (affitto fibra spenta, accesso ai cavidotti, affitto capacità fibra).

239. **Federutility e Giese Systems** dichiarano che molte aziende locali posseggono reti urbane in fibra ottica o cavidotti vuoti, che possono essere messi in comune nell'ambito di un progetto nazionale al fine della riduzione dei tempi e dei costi di realizzazione della nuova rete.

240. **Altroconsumo, AiIP, Infratel, Cisco, Alcatel, Ericsson, Tiscali** si pronunciano a favore della realizzazione di una rete in fibra fino all'utente (o almeno fino al palazzo, per alcuni di essi).

241. In generale, secondo i partecipanti, le tecnologie wireless (UMTS, HSPDA, LTE, WiMax) possono essere considerate come dei potenziali *client* della futura rete NGN, permettendo la piena integrazione fisso-mobile dei servizi di telecomunicazioni e la possibilità di accedere alla rete NGN da ogni punto della rete ed in modalità fissa o wireless.

6. *Una questione rilevante rimanda a quale possa essere il perimetro della rete d'accesso da sottoporre a regolamentazione. A tale riguardo, si chiede una valutazione dei possibili interventi regolamentari. In tal senso, oltre all'indicazione dei servizi che debbono essere contenuti nell'Offerta di riferimento, è richiesta anche una valutazione sulla possibilità che gli obblighi siano declinati diversamente a seconda del grado di competizione tra le infrastrutture che caratterizza il territorio nazionale.*

242. **Telecom Italia** ritiene che nessun intervento di natura regolamentare dovrebbe essere attuato su piattaforme tecnologiche di nuova generazione e non ancora disponibili sul mercato, in primo luogo, in quanto una regolamentazione troppo precoce ed invasiva ridurrebbe drasticamente gli incentivi agli investimenti ostacolando o interrompendo del tutto il percorso di transizione verso le nuove infrastrutture di comunicazione elettronica. In secondo luogo, nella denegata ipotesi in cui l'Autorità non volesse riconoscere ai servizi erogabili sulle NGAN il carattere di mercato nuovo ed emergente e quindi volesse adottare da subito un approccio di regolamentazione *ex ante*, tale intervento dovrebbe essere limitato ai soli eventuali *asset* pre-esistenti della rete di accesso in rame, che siano concretamente utilizzabili per l'installazione delle nuove infrastrutture di accesso e costituiscano una *essential facility*. Di conseguenza, il perimetro della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione dovrebbe restare quello della rete in rame tradizionale.

243. Per Telecom Italia si deve considerare che il futuro sviluppo di infrastrutture NGAN porterà necessariamente ad una riduzione della rete di distribuzione secondaria e quindi ad una diminuzione degli *asset* da lei detenuti in esclusiva. La costruzione della NGAN esalterà ulteriormente la componente geografica del mercato dell'accesso, in quanto l'economia di questa rete varierà molto in funzione della tecnologia scelta e delle caratteristiche delle aree geografiche in cui verrà sviluppata (densità della popolazione, prospettive di ricavi, esistenza di infrastrutture già disponibili come fibra e cavidotti, *etc.*). Telecom Italia osserva che ad oggi, nelle analisi di mercato, l'Autorità ha già individuato, pur definendo i mercati nazionali, una differenziazione nell'imposizione degli obblighi per aree territoriali.

244. Telecom Italia ritiene che sia necessario definire i mercati dell'accesso alla rete fissa (mercati n.1, 2, 11 e 12 della Raccomandazione), segmentandoli su base geografica, ciò potrebbe portare all'individuazione di aree in cui l'*incumbent* non deterrebbe quote tali da giustificare l'imposizione di obblighi regolamentari.

245. Per quanto riguarda eventuali ulteriori servizi da includere nel perimetro della rete di accesso da sottoporre a potenziale regolamentazione, subordinando comunque ciò ad un approccio regolamentare differenziato per area geografica, si dovrà tener conto della presenza di infrastrutture civili (cavidotti, condotte e fibre) esistenti, alternative rispetto a quelle di Telecom Italia, realizzate da soggetti, pubblici o privati, ed utilities appartenenti ad altri settori. Nel ribadire che l'eventuale intervento regolatorio debba essere limitato, come OFCOM propone, all'*enduring bottleneck*, Telecom Italia ritiene che dovrebbero essere considerate tutte le infrastrutture civili presenti (cavidotti, condotte, fibre e pali) provenienti dal settore delle telecomunicazioni, ma anche da altre *utilities*.

246. In definitiva, Telecom Italia ritiene che non sussistano le condizioni per adottare un approccio di pura "continuità regolamentare" dalla vecchia rete in rame alle future reti di accesso di nuova generazione che verranno sviluppate in un mercato caratterizzato da una molteplicità di operatori e da una pluralità di infrastrutture (cavidotti, fibra ottica posata, etc.) utilizzabili per la realizzazione delle NGAN. I futuri servizi c.d. di accesso "ultra-broadband" hanno, infatti, le caratteristiche di un mercato emergente da non sottoporre a regolamentazione *ex ante*. Di conseguenza, a parere di Telecom Italia il perimetro della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione resta quello della rete in rame tradizionale, già oggetto di specifiche imposizioni regolamentari.

247. **BT Italia, Eutelia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Vodafone, Welcome e Wind** ritengono che sia necessario assicurare che il perimetro di rete oggetto di regolamentazione includa l'accesso a tutte le infrastrutture NGAN dell'operatore *incumbent* ed a tutti i relativi servizi essenziali per consentire agli operatori la fornitura dei servizi alla clientela finale. Tenendo conto della possibile evoluzione della rete di Telecom Italia verso un'architettura di tipo NGN, gli operatori ritengono che debbano essere previste linee guida che individuino un perimetro di riferimento per quanto possibile indipendente dall'attuale architettura di Telecom Italia, che tenga conto delle future evoluzioni della stessa. Pertanto, il confine della rete di accesso potrebbe essere individuato nella porzione di infrastruttura di rete che procede dagli stadi di linea fino all'utenza finale.

248. Con riferimento agli *asset* della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione, si ritiene che essi debbano comprendere tutte le risorse tecniche, umane e di capitale relative alla rete di accesso.

249. La separata divisione di rete di Telecom Italia dovrebbe avere, peraltro, la titolarità e il controllo esclusivo ed indipendente, rispetto alle restanti divisioni dell'*incumbent*, di tutta la porzione di rete di accesso, di tutte le risorse umane ad essa dedicata, nonché di tutte le risorse economico-finanziarie idonee ad assicurare una effettiva indipendenza e le infrastrutture ad essa connesse (es. immobili, spazi in centrale, etc.).

250. Gli operatori ritengono, come già specificato in questo documento, che i servizi che dovrebbero essere oggetto di separazione, e al contempo essere sottoposti a regolamentazione *ex ante* siano: l'accesso ad opere civili, la fornitura del *sub loop unbundling* e lo *shared access*, oltre al servizio di *wholesale line rental*, l'offerta dell'accesso diretto in fibra (dedicato o in tecnica WDM), l'accesso a servizi *bitstream* a livello di nodi locali/metropolitani/regionali, la fornitura dei servizi di *backauling* in fibra o in rame.

251. In riferimento ai servizi/prodotti da includersi nell'Offerta di Riferimento dei servizi di accesso, ossia i servizi che dovranno essere offerti dalla separata divisione di rete di Telecom Italia a condizioni regolamentate, si ritiene che essi dovranno comprendere tutti i prodotti/servizi *wholesale* di Telecom Italia attualmente regolamentati che utilizzano la rete di accesso.

252. Gli operatori non ritengono opportuna la differenziazione degli obblighi regolamentari sul territorio nazionale, a causa delle difficoltà di definizione delle caratteristiche e dei confini di tali aree. Anche in aree quindi soggette a concorrenza e quindi con maggior presenza di infrastrutture alternative, non vi è la piena contendibilità dei clienti finali date le restrizioni e vincoli di capacità dei servizi di ULL. Un'eventuale diversificazione degli obblighi a livello geografico presupporrebbe una nuova analisi dei mercati n. 11 e 12. Pertanto, in sintesi, l'ambito di intervento regolamentare sulla rete di accesso dovrebbe essere l'intero territorio nazionale. Soluzioni alternative comporterebbero costi e rischi non commisurati agli effettivi benefici di una regolamentazione per ambiti geografici ristretti.

253. **Alcatel** ritiene che per l'*Access Infrastructure Provider* tutti i servizi offerti agli operatori di rete dovrebbero essere regolamentati e proposti in una "offerta di riferimento per gli operatori di rete" che deve essere controllata e rivista con periodicità annuale.

254. Dal momento che le architetture FTTC e FTTB potrebbero condurre a situazioni in cui solo il primo operatore di rete potrà installare il proprio apparato attivo nell'armadio di strada o nel palazzo, bisognerebbe prevedere in capo a questo operatore un obbligo di fornitura agli altri operatori di servizi di *bitstream*.

255. **Ericsson** ipotizza tre diversi perimetri da sottoporre a regolamentazione:

- i) una separazione a livello dello strato fisico di rame e fibra; tale ipotesi di scorporo riguarderebbe il controllo della tecnologia "last mile", mentre l'offerta di servizi sarebbe limitata a servizi di *local loop unbundling*. Gli asset oggetto dello scorporo sarebbero limitati all'infrastruttura in rame e/o fibra e non includerebbero equipaggiamenti elettronici attivi;
- ii) una separazione a livello di rete *edge*. In tal caso, lo scorporo riguarderebbe tutta l'infrastruttura a valle della rete di *backbone*. Oltre a servizi di tipo *local loop unbundling*, questo tipo di infrastruttura arricchirebbe l'offerta con servizi *wholesale* e permetterebbe anche la fornitura di servizi di

trasporto/*backhauling*. Tale perimetro favorirebbe l'effettiva messa in campo delle NGAN, in quanto conterrebbe la maggior parte degli *asset* coinvolti. Questo scenario apparirebbe il più indicato per razionalizzare gli investimenti sostenuti dal Sistema Paese per garantire l'accesso *broadband*;

- iii) una separazione a livello dello strato di servizio nella quale la società scorporata sarebbe in grado di fornire ai diversi Service Provider funzioni di messa in opera di servizi e manutenzione della rete. I Service Provider si configurerebbero come operatori virtuali usufruendo della connettività e dei servizi elementari forniti dalla rete. In quest'ultima configurazione, risulta particolarmente critica la definizione di interfacce standard tra la società scorporata ed i Service Provider.

256. **AIPP**, come già precisato, ritiene che vadano stabiliti due diversi perimetri della rete d'accesso da sottoporre a regolamentazione:

- i) Un primo perimetro, al quale applicare regole atte ad assicurare la parità di trattamento interno-esterno funzionale / gestionale / informativo.
- ii) un secondo perimetro, al quale applicare anche regole di orientamento al costo dei servizi.

257. **AIPP** ritiene che il primo perimetro dovrebbe estendersi a tutti i servizi *wholesale* offerti da Telecom Italia, incluso ad esempio il trasporto interurbano, in quanto altrimenti Telecom Italia potrebbe mettere in atto comportamenti escludenti e discriminatori sui tempi e modalità di realizzazione del trasporto interurbano necessario per sfruttare appieno anche i servizi del secondo perimetro. Il secondo perimetro, invece, dovrebbe includere almeno tutta la catena impiantistica della NGN e delle reti in rame, inclusa la parte di *backhauling* sino agli stadi di linea, in quanto tutti gli elementi di questa catena sono *essential facilities*.

258. **Altroconsumo** ritiene che si debba regolamentare sia la rete di nuova generazione, sia la rete in rame. Sempre con riferimento al perimetro della NGAN, si dovrebbero, inoltre, includere in parte i *local loop* armadio, gli apparati xDSL ed il *backhauling*.

259. **Anti Digital Divide**, ritiene che le strutture di rete da sottoporre a regolamentazione, a seconda del grado di concorrenza delle varie zone del territorio, dovrebbero spingersi fino alla fibra che collega le centrali, passando per le centrali stesse e il *local loop*. **ANUIT**, invece ritiene opportuno regolamentare la sola tratta che collega l'utente al punto in cui si realizzano le condizioni di scelta concorrenziale dei servizi.

260. **I sindacati Confederali** (CGIL, CISL, UIL e SLC, FISTel, UILCOM) ritengono che il perimetro della rete da separare debba riguardare la rete d'accesso ed i servizi correlati. Un eccessivo ampliamento del perimetro potrebbe provocare ricadute occupazionali negative.

7. *Sempre con riferimento al perimetro della NGAN, si indichino in dettaglio quali elementi della rete di accesso e quali servizi debbano entrare a farne parte, anche con riferimento eventualmente a servizi di backhaul.*

261. **Telecom Italia** ribadisce che non sussistano le condizioni per adottare un approccio di pura “continuità regolamentare” nel passaggio dalla vecchia rete in rame alle future reti di accesso di nuova generazione, in quanto queste ultime verranno sviluppate in un mercato caratterizzato da una molteplicità di operatori e da una pluralità di infrastrutture (cavidotti, fibra ottica, etc.) utilizzabili per la realizzazione delle NGAN. I futuri servizi di accesso “*ultra-broadband*” hanno, infatti, le caratteristiche di un mercato emergente da non sottoporre a regolamentazione *ex ante*.

262. Di conseguenza, secondo Telecom Italia, il perimetro della rete di accesso da sottoporre a regolamentazione resta quello della rete in rame tradizionale, già oggetto di specifiche imposizioni regolamentari, o al limite la sola tratta “verticale”, di cui è titolare Telecom, che consente agli operatori alternativi di attestare la propria clientela finale ai *cabinet* proprietari.

263. La società sostiene che, nell’ipotesi in cui l’Autorità imponga specifici obblighi *ex ante*, tale intervento dovrebbe essere limitato ai soli eventuali *assets* pre-esistenti della rete di accesso in rame, che presentino entrambe le seguenti caratteristiche: *i*) siano concretamente utilizzabili per l’installazione delle nuove infrastrutture di accesso e *ii*) costituiscano un *enduring economic bottleneck*. Questo potrebbe essere, ad esempio, il caso dell’accesso al *sub loop unbundling*, peraltro già disponibile come servizio regolamentato e, in alcune aree geografiche, l’accesso alle canalizzazioni per la posa della fibra in rete di distribuzione o di *backhauling* tra centrali e *cabinet*.

264. Telecom Italia, in relazione alle infrastrutture passive, auspica che l’Autorità adotti un approccio paritario fra gli operatori, ossia che promuova la condivisione, la co-ubicazione delle infrastrutture in questione e faciliti, quindi, il coordinamento tra gli operatori (attraverso la definizione di protocolli di intesa finalizzati a semplificare le procedure necessarie all’installazione delle infrastrutture passive). In altri termini, Telecom Italia si dice contraria ad un approccio volto ad imporre obblighi asimmetrici in capo soltanto all’*incumbent*. Tale approccio dovrebbe essere esteso a tutte le infrastrutture civili esistenti (cavidotti, condotte, diritti di passaggio verticali), afferenti sia al settore delle telecomunicazioni che ad altre *public utilities* (aziende elettriche, acquedotti, fognature, municipalizzate).

265. La società inoltre osserva che la normativa comunitaria e nazionale è incentrata sulla impostazione per “mercati rilevanti” e, pertanto, il parametro di valutazione per la determinazione del perimetro non potrà basarsi su “quali elementi della rete di accesso” vengono o non vengono sottoposti a regolamentazione, ma dovrà invece basarsi sull’individuazione dei mercati rilevanti (attualmente regolamentati) che saranno interessati dallo sviluppo delle nuove reti NGAN e dei relativi servizi.

266. **La maggior parte dei partecipanti** concorda sul fatto che dovrebbero essere compresi nel perimetro regolamentare tutti gli *assets* (infrastrutture fisiche, funzionalità di rete, sistemi correlati) che, attualmente e nel prevedibile futuro, sono necessari alla fornitura dei servizi *wholesale* nei mercati in cui Telecom Italia ha un significativo potere di mercato ed i cui servizi non sono replicabili da parte degli operatori concorrenti. Secondo tali soggetti, il perimetro dovrà essere definito in modo tale da assicurare il rispetto della neutralità tecnologica e la salvaguardia della concorrenza nella rete di accesso, tenendo in conto l'evoluzione della rete di Telecom Italia e individuando gli *assets* che nel lungo periodo risulteranno strategici per il Paese.

267. La maggior parte dei partecipanti concorda con l'individuazione dei servizi suggerita dalla stessa Autorità nell'allegato A del documento di consultazione. In particolare, tutti si dichiarano d'accordo sull'inclusione nel perimetro i servizi *wholesale* di accesso, *backhauling* e *bitstream*, le infrastrutture civili e la fibra.

268. Alcuni partecipanti alla consultazione (**Tele2, Cisco, Ericsson, Università di Perugia, Università di Roma**) definiscono esplicitamente il perimetro della rete di accesso come tutto ciò che va dalla terminazione di utente fino al primo livello di rete *backbone* della rete di trasporto (confine al nodo *edge*, compreso). In tal senso, gli elementi da sottoporre a regolamentazione includono tutte le risorse tecniche, umane e di capitale relative alla rete di accesso NGN così individuata.

269. Alcuni partecipanti (**Fastweb, Vodafone, Ericsson, Italtel, Altroconsumo, AIP, Università di Roma**) specificano nel dettaglio gli elementi di rete da includere nel perimetro:

- i) i collegamenti in rame, fibra (sia soluzione punto-punto che soluzione PON) o *wireless* dallo stadio di linea all'utente;
- ii) il *sub-loop* in rame, fibra o *wireless* dall'armadio di distribuzione all'utente;
- iii) il permutatore urbano, il ripartitore e gli spazi operatori alternativi presenti all'interno dello stadio di linea e relativi servizi di co-locazione;
- iv) gli armadi di distribuzione (*street cabinet*), gli *optical splitter* (PON) e i relativi servizi di co-locazione;
- v) i box/distributori (cassetta di distribuzione/armadietto di distribuzione interno/colonnina) che rappresentano le terminazioni di utente;
- vi) i raccordi di utente e rete in cavetti (raccordi) per i singoli clienti;
- vii) le infrastrutture ed opere civili non replicabili, elementi dell'infrastruttura fisica (siti, dotti, etc.), cavidotti e cablaggi verticali di edificio;
- viii) la tratta di *backhauling* e accesso a *dark fiber* per il collegamento dallo stadio di linea (o da altri punti più interni della rete NGN) al *Point of Presence* dell'operatore alternativo in ambito metropolitano;
- ix) la tratta di *backhauling* e accesso a *dark fiber* per il collegamento dall'armadio di strada allo stadio di linea, o al *Point of Presence* (PoP) dell'operatore alternativo;

- x) gli elementi attivi della rete (*router, switch*, permutatori attivi) e passivi (*PON splitter*);
- xi) i nodi di accesso (come DSLAM) ed apparati xDSL, i nodi di trasporto/controllo per servizi *bitstream*.

270. Alcuni partecipanti (**BT, Fastweb, Wind, Ericsson, Università di Roma**) specificano nel dettaglio i servizi da includere nel perimetro, ovvero:

- i) il noleggio della fibra spenta;
- ii) l'accesso *bitstream end-to-end*, in tecnologia xDSL o totalmente ottica, da estendere alla NGAN a livello di nodi locali/metropolitani/regionali;
- iii) un servizio di *backhauling* di livello 2 (VLAN) dagli armadi di distribuzione di Telecom Italia al PoP dell'operatore alternativo, o di linee affittate;
- iv) l'accesso ad opere civili nella rete di accesso, inclusi scavi, cavidotti, palificazioni, cablaggi orizzontali e verticali, evitando carenze informative a riguardo della loro disponibilità;
- v) la fornitura del *sub loop unbundling*, in rame o in fibra indipendentemente dalla tecnologia usata (FTTH, PON, VLAN, DWDM);
- vi) la co-locazione degli apparati nel/presso l'armadio di distribuzione;
- vii) l'offerta dell'accesso diretto in fibra (dedicato o in tecnica WDM).

271. **BT Italia, Fastweb e Wind** evidenziano che i nuovi servizi offerti da Telecom Italia devono aggiungersi a quelli attualmente esistenti nel portafoglio *wholesale* ed a disposizione degli operatori alternativi, quali *full unbundling, shared access* oltre al servizio di *wholesale line rental* (WLR). In particolare, **Wind** sottolinea l'importanza del mantenimento dell'ULL (metallico e non), in modo da permettere all'operatore di puntare ad un livello di infrastrutturazione inferiore, ossia l'ULL allo stadio di linea, anche in presenza della nuova rete NGN, visti gli elevati costi del *sub-loop unbundling*.

272. **Fastweb** evidenzia che i servizi devono essere offerti in modo disaggregato, allo scopo di consentire agli operatori infrastrutturati di valorizzare la propria rete e allo stesso tempo di ottimizzare le modalità di accesso a risorse scarse.

273. **Alcatel** fa notare come gli *assets* ed i servizi da includere nel perimetro cambino in funzione della tipologia di area geografica (*market driven, incentive driven, policy driven*) e della soluzione architetturale prescelta (FTTH, FTTC, FTTB).

274. **AIPP** ritiene che in Italia, a differenza di altre nazioni ove esistono cavidotti di proprietà pubblica, è necessario considerare la tratta di *backhauling* una *essential facility*. Difatti, non essendo possibile disciplinare l'accesso ai cavidotti ove posare la fibra, in quanto di proprietà privata, l'introduzione di obblighi in tal senso sarebbe visto come un esproprio. Pertanto, a parere di AIPP, non esistendo infrastrutture alternative, bisognerebbe regolamentare l'accesso alla tratta di *backhauling*.

8. *Nel passaggio dalla regolamentazione dell'ultimo miglio (local loop unbundling) alla disciplina delle NGAN, si pone ovunque la questione della "migrazione" degli operatori alternativi (OLO) dalle centrali di commutazione al nuovo livello di rete (street cabinet, ossia armadi di strada). In tal senso, si ritiene opportuno prevedere una regolamentazione di tale processo di migrazione ed in quale senso? In particolare, si valuta opportuno prevedere misure che consentano agli OLO di recuperare gli investimenti effettuati per la co-locazione presso le centrali di Telecom Italia, in occasione dell'avvento dell'unbundling del local loop?*

275. **Telecom Italia** dichiara di avere intenzione di mantenere, in un'ottica di medio termine, i servizi e la rete pre-esistenti e di voler realizzare un approccio *overlay*, continuando quindi a fornire servizi di ULL in centrale secondo la regolamentazione che discenderà dalle future revisioni del mercato n. 11. La dismissione delle centrali telefoniche tradizionali avverrà come naturale conseguenza dell'evoluzione tecnologica e della obsolescenza delle tecnologie basate sul rame; ciò avverrà anche per gli operatori alternativi che vorranno mantenersi competitivi sul mercato. Il processo di migrazione comporterà la necessità per tutti gli operatori di adeguare coerentemente le proprie scelte di *business* e le soluzioni tecniche adottate. Telecom Italia auspica che la soluzione a questi problemi di migrazione venga rimessa alla libera negoziazione di mercato (ad esempio attraverso l'adozione di protocolli di intesa), come accade in Olanda ed in Svezia, rinunciando ad interventi che rischierebbero di risultare distorsivi ed, in ultima analisi, disincentivanti per gli investimenti nelle NGAN.

276. **Tutti gli operatori** segnalano la necessità di una regolamentazione atta ad assicurare un'efficiente transizione verso le reti NGN, che tuteli gli investimenti passati ed incentivi quelli futuri. Gli operatori osservano che qualunque modifica all'architettura della rete di Telecom Italia compromette il recupero degli investimenti non ancora ammortizzati, sostenuti per realizzare le proprie infrastrutture e raggiungere i siti di co-locazione e potrebbe inoltre rafforzare le barriere economiche e tecniche, con il rischio di esclusione dal mercato degli operatori concorrenti. La soluzione prospettata dagli operatori può essere così sintetizzata: *i)* imposizione di obblighi di mantenimento dell'attuale architettura di rete, in modalità *overlay*, e definizione di meccanismi di migrazione in grado di tutelare gli investimenti effettuati dagli operatori alternativi e senza oneri aggiuntivi; *ii)* dettagliata informativa circa le previsioni di sviluppo della rete di Telecom Italia e ricorso ad una consultazione pubblica per la definizione delle modifiche che quest'ultima intende apportare; *iii)* imposizione a Telecom Italia di scelte tecnologiche ed architetture aperte e non discriminatorie, comprensive della possibilità di accesso degli operatori alternativi a tutti i livelli della rete; *iv)* riconoscimento e promozione degli investimenti degli operatori alternativi.

277. **Wind** e **Fastweb** si dichiarano contrari ad una migrazione "imposta" agli operatori alternativi dai siti dove sono già co-locati verso un nuovo livello di rete; piuttosto, la migrazione al *sub-loop unbundling* va considerata come un'opportunità, da regolamentare adeguatamente, e va quindi esclusa l'ipotesi di eliminazione dell'obbligo

nei confronti di Telecom Italia di fornire ospitalità presso i siti dove è attivo l'ULL, giustificandola con l'installazione di una nuova tecnologia.

278. **La maggior parte** dei partecipanti sottolinea la necessità di garantire il mantenimento delle attività basate sulla rete in rame (ULL, WLR e *bitstream*) anche durante la fase di migrazione ad una soluzione di tipo NGN, ai fini di garantire il recupero degli investimenti da parte degli operatori alternativi e di ridurre al minimo il disagio e gli eventuali costi sostenuti dai consumatori. Sul periodo di mantenimento in *overlay*, **Tele2** si esprime a favore di una durata minima di sei anni dopo il completamento, in una determinata area, della rete NGN, mentre la maggior parte dei partecipanti non si pronuncia al riguardo, pur evidenziando la necessità di un'accurata valutazione, da parte dell'Autorità, di tale durata, eventualmente sulla base di una consultazione pubblica (come ad esempio avvenuto in Olanda).

279. **Italtel** suggerisce modalità aggiuntive per il recupero degli investimenti, come ad esempio l'apertura in modalità *wholesale* della nuova rete di accesso a tariffe regolamentate ed agevolate, per un certo periodo di tempo, verso quegli operatori che hanno investito fino ad oggi sugli *assets* di rete esistenti. **AiIP** ed **ANUIT** evidenziano che nel settore delle telecomunicazioni le aziende sostengono investimenti in quanto consapevoli del fatto che uno sviluppo tecnologico/regolamentare li possa rendere obsoleti; inoltre, tali soggetti evidenziano l'esistenza di accordi di co-locazione che prevedono una scadenza contrattuale dell'affitto degli spazi, che, se non rispettata, comporta il pagamento di penali da parte di Telecom Italia, in grado di compensare i danni subiti. In questo senso, tali associazioni suggeriscono di lasciare alla libera negoziazione commerciale la soluzione dei problemi di migrazione.

280. I partecipanti alla consultazione sono tutti d'accordo sul fatto che una comunicazione anticipata delle zone e delle specifiche modifiche che Telecom Italia intende apportare alla propria rete, in funzione della realizzazione della futura NGN, sia indispensabile per consentire a tutti i *players* di partecipare attivamente alla migrazione e trovare soluzioni efficaci per salvaguardare i propri investimenti. Solo **Fastweb** e **Tele2** indicano un periodo specifico, di un minimo di dodici mesi, per essere messi al corrente di tali modifiche.

281. Diversi partecipanti esprimono dubbi circa la soluzione FTTC, per motivazioni legate alle criticità tecniche di questa soluzione (spazi ridotti per alloggiare gli apparati dei diversi operatori alternativi, alimentazione, raffreddamento, sicurezza), ma anche perché il *sub-loop unbundling* richiede ingenti investimenti da parte degli operatori, difficilmente recuperabili in considerazione del minor numero di risorse afferenti un armadio rispetto a quelle afferenti uno stadio di linea; questo renderebbe l'acquisto all'ingrosso di servizi *bitstream* l'unica alternativa percorribile, facendo di fatto scomparire la soluzione ULL. Difatti anche sulla nuova rete FTTC scomparirebbe il servizio di *full ULL*, dato che questa architettura fa uso, anche nelle intenzioni manifestate da Telecom Italia, della soluzione PON. Quest'ultima, rendendo condivise le risorse dall'armadio alla centrale, impedisce di fatto l'isolamento del singolo accesso.

Inoltre, viene sottolineata la necessità di rendere accessibile l'armadio ad un numero congruo di operatori alternativi (almeno cinque secondo un operatore), per evitare la creazione di un oligopolio.

282. Diversi partecipanti dichiarano, infine, la necessità di realizzare un gruppo di lavoro per l'individuazione delle soluzioni tecniche, degli *standard* e delle modalità di ripartizione dei costi tra gli operatori, che risultino le più adatte a realizzare la collocazione a livello di armadio di distribuzione, la posa dei cavi, la migrazione di un operatore già interconnesso, in maniera da agevolare il proseguimento del suo piano di investimenti. Tali soggetti sostengono infatti che solo attraverso una cooperazione tra i vari attori ed una condivisione degli sforzi economici necessari, si potrà realizzare la migrazione a beneficio sia dell'operatore dominante che degli operatori alternativi e, in generale, della concorrenza stessa.

9. *E' convinzione diffusa che gli investimenti necessari alla realizzazione di NGAN siano particolarmente elevati, tanto da poter richiedere – in talune circostanze – la loro condivisione da parte di più di un operatore, oltre l'incumbent. In tal senso, si condivide la possibilità di ammettere che per particolari tipologie di investimento, e precisamente per quanto riguarda le c.d. opere civili (scavi, posa della fibra), gli operatori concordino e coordinino i relativi investimenti, fino a pervenire ad una ripartizione territoriale degli stessi?*

283. **Telecom Italia** sostiene che, in considerazione del fatto che la proprietà/disponibilità di infrastrutture abilitanti le NGAN non appartiene soltanto a Telecom Italia ed è abbastanza diffusa sul territorio nazionale, la realizzazione delle reti NGAN può avvenire, almeno su una buona parte del territorio nazionale, a parità di condizioni competitive tra Telecom Italia e gli operatori alternativi. Pertanto, Telecom Italia e gli altri operatori devono essere messi in condizione di realizzare, ognuno per proprio conto, le reti NGAN. Telecom Italia sostiene che, in un quadro di mercato caratterizzato da un elevato livello di rischio, gli operatori alternativi possono essere incentivati ad investire in NGAN attraverso la prospettiva della condivisione e co-ubicazione delle infrastrutture civili (cavidotti, condotte, diritti di passaggio verticali). È, tuttavia, fondamentale secondo Telecom Italia, che tale approccio consenta il pieno sviluppo di una vigorosa competizione *infrastructure-based* all'interno di ciascuna area geografica e non crei il rischio di una ripartizione su base geografica dello sviluppo dell'infrastruttura, basata su comportamenti coordinati ed una condivisione dettagliata dei piani di investimento e sviluppo, comportamenti palesemente contrari ai principi della disciplina *antitrust* europea e nazionale.

284. La maggior parte degli operatori alternativi si è mostrata favorevole all'ipotesi di condivisione delle c.d. "opere civili" con l'ex monopolista.

285. In particolare **Vodafone** sostiene che il coordinamento degli investimenti per le opere civili può essere un metodo efficace per ridurre il costo di realizzazione della rete

NGAN purché i piani di investimento di Telecom Italia siano trasparenti e sia comunque regolamentato l'accesso alle infrastrutture non replicabili. La partecipazione degli operatori agli investimenti per le reti NGAN non deve, infatti, secondo Vodafone, indurre a considerare aprioristicamente tali infrastrutture replicabili e ad eliminare ogni obbligo di accesso. Vodafone afferma, inoltre, che la ripartizione territoriale degli investimenti tra operatori potrebbe rivelarsi controproducente per il mercato in quanto potrebbe dar vita a monopoli locali/regionali sulle infrastrutture delle reti NGAN.

286. Anche **Wind** sottolinea che un più elevato livello di condivisione delle infrastrutture non deve automaticamente comportare una riduzione dei vincoli in capo all'operatore dominante.

287. **Tiscali** sottolinea, invece, la necessità di analizzare le possibilità di sfruttamento di condotte esistenti o lo sviluppo di nuove infrastrutture a scavo ridotto, per limitare i costi e i tempi necessari ad ottenere permessi ed autorizzazioni per gli scavi. La società, inoltre, si rende pienamente disponibile a condividere i propri piani di sviluppo in una logica di efficienza nell'allocazione degli investimenti di rete.

288. **Fastweb** ritiene opportuno che l'Autorità implementi una procedura che promuova la condivisione dei lavori di scavo e dei relativi costi tra Telecom Italia e gli operatori interessati alla installazione di nuove infrastrutture civili. In particolare, l'Autorità, in conformità con quanto disposto dall'art. 89 comma 2, del Codice delle Comunicazioni Elettroniche, dovrebbe definire un regolamento che imponga a Telecom Italia di comunicare preventivamente i piani dei lavori di installazione, oltre che agli enti locali interessati (come ad oggi già previsto), agli operatori licenziatari. In caso di adesione di uno o più operatori, potrebbe essere previsto un "meccanismo consortile obbligatorio", ovvero la costituzione obbligatoria per Telecom Italia di un consorzio, secondo linee guida emanate dall'Autorità, con lo scopo di installare reti o parti di reti di comunicazione elettronica e di ottimizzare lo sfruttamento delle opere civili esistenti o da costituire, in cooperazione con gli operatori interessati. Le imprese interessate alla partecipazione a detto consorzio potrebbero, dunque, partecipare alla costituzione di reti di nuova generazione, abbattendo i propri costi e quelli dell'operatore ex monopolista, ottimizzando, allo stesso tempo, le risorse tecnico-finanziarie disponibili; gli operatori parte del consorzio conserverebbero la contitolarità delle infrastrutture e la relativa gestione, sulla base delle norme di istituzione del consorzio stesso. Fastweb inoltre sottolinea che la costituzione di consorzi locali potrebbe soprattutto consentire lo sfruttamento delle risorse scarse (cavidotti ed opere civili), mettendo a frutto sia le capacità tecnico economiche che gli incentivi di sistema, attraverso una rapida fornitura di reti di accesso ad alta capacità. Allo stesso tempo, la costituzione di reti in consorzio con gli operatori alternativi rimuoverebbe, almeno al livello locale nel quale il consorzio opera, il superamento del monopolio di fatto della rete d'accesso.

289. Alcuni operatori si sono invece mostrati scettici o contrari alla condivisione dell'infrastrutture civili. **BT Italia** ritiene, infatti, che, sebbene la condivisione degli investimenti infrastrutturali sia teoricamente possibile, in Italia tale strada non sia

percorribile a causa della diversità degli OLO e dei rispettivi *business model*, che hanno impedito fino ad ora la realizzazione di tali forme di cooperazione. **Tele2** afferma che sia prematuro interrogarsi sull'opportunità di condividere o coordinare investimenti necessari per la realizzazione della rete NGAN, in quanto non si hanno ancora elementi sufficienti per valutarne architettura, tempistiche di realizzazione, importi effettivi ed effetti sugli investimenti già effettuati e non ancora ammortizzati. Secondo **Eutelia** la condivisione di investimenti infrastrutturali sarebbe un'opzione in linea di principio percorribile solo se si optasse per forme di separazione della rete di Telecom Italia che prevedessero la partecipazione degli OLO ai capitali della impresa "separata" ed alla conseguente condivisione del rischio di impresa. Eutelia non ritiene che siano facilmente perseguibili forme di investimento preventivamente "concordate" e "coordinate" sulle reti NGAN, mentre resta sempre possibile, anzi auspicabile, la condivisione "*ex-post*" di infrastrutture già realizzate per effetto di obbligazioni di natura regolamentare a carico delle imprese dominanti sul mercato dell'accesso.

290. Di altro avviso alcune società e associazioni intervenute alla consultazione. **Alcatel Lucent** propone la creazione di un *Access Infrastructure Provider* come "Consorzio per le Infrastrutture Passive di Accesso" composto dalla struttura Telecom Italia Access, dagli altri operatori che hanno *asset* di infrastrutture di accesso propri, da società di *public utilities* (es. Enel, ACEA, etc.) ed ogni altro proprietario di infrastrutture passive utili allo sviluppo delle reti di accesso in fibra. Ogni membro del consorzio dovrebbe essere *infrastructure-based* e contribuire con i propri *asset* infrastrutturali passivi non replicabili (cavidotti, tubi, pozzetti,..) – di cui rimarrà proprietario – e con capitali e futuri investimenti. Su queste basi ogni membro avrà una percentuale del consorzio ed una proporzionale quota dei risultati finanziari ottenuti. Il Consorzio dovrebbe avere prezzi regolamentati, per i servizi forniti agli operatori di rete, ed un margine operativo definito e controllato. Un'opzione alternativa, secondo Alcatel Lucent, sarebbe quella di creare una "Commissione per le Infrastrutture di Comunicazione", eventualmente nell'ambito dell'Autorità, con il compito di coordinare le iniziative dei vari fornitori di infrastrutture passive, affinché si possa avere uno sviluppo armonico e senza sprechi economici attraverso il coordinamento delle aree di intervento, oltre allo sviluppo ed il presidio di politiche di condivisione degli *asset* passivi tra i vari operatori di rete. Le due opzioni possono coesistere, a parere di Alcatel Lucent, nel caso il Consorzio faccia riferimento alle indicazioni della Commissione.

291. Analoga la posizione dell'**ANIE**, la quale rileva che per le reti NGAN sarebbe auspicabile avere un'infrastruttura passiva/civile (scavi, cavidotti, ecc.) unica e, quindi, condivisibile da parte di tutti gli operatori in considerazione del fatto che, nel caso di installazione di apparati con aree di copertura non superiori alle centinaia di metri, oltre ad aumentare i costi per utente raggiunto, diminuirebbe l'efficienza raccolta di clienti per ciascun apparato, incrementando ulteriormente il rischio d'impresa per la realizzazione di una nuova rete. La condivisione, secondo l'Associazione, potrebbe essere operata a diversi livelli a seconda del tipo di area in questione e con le seguenti modalità:

- i) Costituzione di una “*One Network*” come *Public Company*, che prevede la compartecipazione di diversi operatori nella gestione della rete, sotto la supervisione e il controllo dell’Autorità. Questa società potrebbe operare a livello di rete fisica (1 e 2), o fino al livello di rete dati (commutazione) o fornire il servizio universale, a seconda dell’area geografica, con modalità di finanziamento coerenti con il livello di rete preso in considerazione;
- ii) costituzione di un operatore di sola infrastruttura fisica, che per legge debba concedere in *sub-unbundling* l’accesso alla rete ad altre società che ne facciano richiesta e che non possa operare su altri livelli (fornitura di servizi a valore aggiunto, contenuti, ...). Questo modello prevedrebbe sostanzialmente lo scorporo della rete fisica (rame/fibra) e la costituzione di una società di rete sul modello *Open Reach*, separata dal punto di vista amministrativo dal resto della società *incumbent*, che potrebbe continuare ad operare anche al livello di servizi e di contenuti. Visti gli investimenti richiesti, la competizione a livello di rete fisica (primo e secondo livello) rischia di non essere economicamente conveniente, quindi questa soluzione andrebbe mediata con il pagamento di un canone da parte degli utenti, ed eventualmente da metodi di compensazione o agevolazioni fiscali per chi effettua gli investimenti.

292. **Ericsson** si mostra favorevole alla condivisione dell’infrastruttura al fine di razionalizzare gli interventi, scoraggiandone la concentrazione in singole aree geografiche e prevedendo interventi mirati verso le aree meno profittevoli.

293. **Infratel** ritiene estremamente interessante sviluppare modelli di “*cost sharing*” tra gli operatori, i *players* ed i *providers* per la realizzazione di nuove infrastrutture. Ritiene inoltre proficuo realizzare un *corpus* regolamentare e normativo che favorisca un processo di condivisione e riutilizzo delle infrastrutture già presenti sul territorio (cavidotti, palificazioni, reti civiche, *etc.*) di proprietà di enti pubblici e altri soggetti, attualmente non utilizzate o anche, in alcuni casi, di operatori che non le rendono disponibili.

294. **ANUIT** e **AIPP** si mostrano favorevoli alla condivisione dei cavidotti e alla eventuale ripartizione territoriale degli investimenti.

295. **Unione Nazionale Consumatori e Altroconsumo** si mostrano favorevoli alla condivisione degli investimenti per la realizzazione della NGAN da parte di più operatori. Altroconsumo ritiene, inoltre, auspicabile che la società separata che gestirà la rete di accesso si apra a partecipazioni azionarie da parte di operatori di settore, ovvero i concorrenti dell’ex monopolista, così come, eventualmente, da parte dello Stato o altri Enti pubblici. L’Associazione sostiene un modello *One network* nell’ambito del quale la società che gestirà la rete dovrà operare secondo linee guida condivise ed approvate dall’Autorità o dal Ministero.

296. **FederUtility** ritiene necessario utilizzare le infrastrutture esistenti e favorire il coordinamento tra operatori nel caso di infrastrutture da realizzare *ex novo*; afferma

inoltre la disponibilità delle aziende locali aderenti all'associazione a dare un concreto ed importante contributo per la realizzazione delle reti NGAN mettendo in comune le reti urbane in fibra ottica o i cavidotti vuoti da queste realizzate e contribuendo, nelle aree di loro competenza, allo sviluppo di nuovi tratti di rete in accordo con l'*incumbent*, prevedendo una ripartizione territoriale condivisa e con obblighi di accesso reciproci.

10. Gli investimenti in NGAN comportano un elevato livello di rischio, connesso principalmente alle incertezze che caratterizzano la domanda dei nuovi servizi convergenti. In tal senso, la regolamentazione dovrà garantire un adeguato ritorno sugli investimenti effettuati. La questione che si pone è relativa alle modalità più idonea tra quelle disponibili. Si ritiene che un adattamento della “tradizionale” metodologia del WACC, così che alcuni parametri possano esprimere il rischio degli investimenti in NGAN, prevedendo eventualmente una sorta di broadband premium, sia la soluzione più appropriata? Oppure, altre metodologie, quale ad esempio quella delle “opzioni reali” possano meglio consentire di raggiungere l’obiettivo?

297. **Telecom Italia** ritiene che gli investimenti per la realizzazione di NGAN siano molto elevati e comportino un alto livello di rischio legato all'incertezza della domanda dei nuovi servizi *ultrabroadband*. Tale incertezza deriva non solo dalla lontananza nel tempo del momento in cui si manifesterà la domanda dei servizi veicolabili sulla rete stessa, ma anche dalla “natura” stessa della domanda attesa sulle NGN che riguarderà nuovi servizi, non solo di connettività, di cui è difficile valutarne la richiesta. Allo scopo di favorire tali investimenti, Telecom Italia auspica un quadro di regole certe che limiti il più possibile la presenza di interventi *ex ante*.

298. Telecom Italia rinviene ulteriore elemento di rischio nel fatto che i potenziali investitori tendono a valutare gli investimenti nelle telecomunicazioni assumendo che non vi siano ricavi addizionali, ma solo riduzioni di costi legati alle nuove tecnologie.

299. In relazione alla possibilità di eventuali modifiche alla metodologia del WACC per meglio esprimere il rischio di investimenti in NGAN, Telecom Italia ritiene che la determinazione del WACC è solo una delle componenti di un più ampio approccio regolamentare volto a garantire un adeguato ritorno sugli investimenti effettuati nelle NGAN. A questo proposito, Telecom Italia fa presente che il WACC è sempre stato applicato a valori storici di capitale investito, il che, a parere della società, è giustificabile nel caso di fissazione dei prezzi in mercati di servizi maturi – come, ad esempio, la telefonia vocale – in cui gran parte degli investimenti sono stati già effettuati e la domanda di servizi è nota, stabile o adeguatamente prevedibile. Non altrettanto giustificabile è l'applicazione del medesimo approccio ai servizi innovativi, per la sua incapacità di raggiungere gli obiettivi di promozione dell'efficienza e della concorrenza a vantaggio dei consumatori di cui all'art. 50 del Codice delle Comunicazioni.

300. Quindi, a parere di Telecom Italia, il problema della determinazione del WACC, certamente rilevante, deve essere accompagnato dalla definizione di un adeguato modello di valutazione prospettica di *business* innovativi, che definisca i criteri da usare per valorizzare gli investimenti sottostanti e chiarisca come il costo debba essere recuperato in un arco temporale di medio periodo. Difatti, Telecom Italia, sorvolando sul ruolo degli ammortamenti, asserisce che il meccanismo di *pricing* a consuntivo, concretizzandosi in una “banale divisione” dei costi per i volumi dell’anno, sarebbe di per sé volto a registrare una situazione riferita ad un singolo e limitato periodo temporale, mentre il recupero dei costi dovrebbe basarsi su un arco temporale coerente con le previsioni di investimento, di domanda e di ricavo. In altre parole, per Telecom Italia, il *pricing* a consuntivo non sarebbe funzionale all’applicazione di “prezzi di penetrazione” ovvero orientati al raggiungimento di una determinata quota di mercato, cercando di individuare in fase di lancio del nuovo servizio quel prezzo che il cliente finale è disposto a pagare, sia in relazione all’intensità del bisogno, sia in relazione al tipo di soddisfazione attesa. Per l’operatore storico, risulterebbe quindi opportuno definire un modello di *pricing* dei servizi innovativi che permetta di far godere immediatamente i consumatori ed i *competitors* dei benefici derivanti dalle economie di scala attese sulle NGAN, benefici che tenderanno nel tempo a ridurre i costi unitari e, quindi, i prezzi.

301. In ogni caso, Telecom Italia non ritiene che il meccanismo del WACC necessiti di adattamenti in quanto esso accoglie già una valutazione del rischio, piuttosto la società si pone il problema della stima di parametri che apprezzino adeguatamente il maggior rischio prospettico. Telecom Italia suggerisce di non escludere l’utilizzo di metodologie di remunerazione del rischio diverse a seconda del servizio *wholesale*.

302. In relazione alla metodologia delle opzioni reali, Telecom Italia la considera di interesse perché grazie ad essa è possibile remunerare chi investe in nuove reti del fatto di possedere un minor numero di gradi di libertà rispetto a chi chiede semplicemente accesso a tali reti. Tale remunerazione corrisponde al valore dell’opzione di ritardare gli investimenti (*wait and see*) fino al momento in cui l’incertezza circa la redditività degli investimenti stessi si ridurrà. Infine, Telecom Italia non si mostra sfavorevole al *broadband premium*, purché non venga riscosso attraverso un indebito sussidio incrociato, ottenuto gravando i servizi tradizionali, quali ad esempio la voce, a vantaggio dei futuri servizi innovativi.

303. **BT Italia** ritiene che la remunerazione degli investimenti sia una legittima aspettativa di qualunque impresa ed è pertanto aperta a considerare varie soluzioni per determinare l’equa remunerazione di investimenti innovativi, a patto che esse siano coerenti con la normativa antitrust e capaci di condurre ad un ambiente concorrenziale. BT Italia, come del resto **Tiscali**, **WIND**, **Vodafone**, **AIIP** ed **Anuit**, ritiene che il livello del rischio derivante dagli investimenti in NGN cui va incontro l’*incumbent* non sia particolarmente elevato in quanto Telecom Italia beneficia del riutilizzo di una parte di infrastruttura realizzata in monopolio e già ammortizzata. In aggiunta, Telecom Italia è in grado di calibrare l’entità e la tempistica degli investimenti innovativi in relazione

alle previsioni di sviluppo della domanda, per garantire un adeguato ritorno degli investimenti. Inoltre, BT Italia non comprende l'approccio dell'Autorità che sembra attribuire al rischio connesso agli investimenti di Telecom un diritto di tutela maggiore dell'analogo rischio incorso dagli operatori alternativi nel perseguire il loro modello di *business*.

304. Sempre in tema di rischiosità dell'investimento di Telecom Italia, **AIP** e **WIND** segnalano che Telecom Italia dichiara che la realizzazione della rete NGAN si ripagherà con i maggiori risparmi operativi.

305. In tema di rischio **Fastweb** ritiene che l'incertezza legata alla domanda di nuovi servizi deve riflettersi in più fattori, più complessi della sola valutazione del WACC. In ogni caso, a parere di Fastweb, i rischi dell'*incumbent* sono inferiori ai rischi degli operatori alternativi in quanto per il primo, l'evoluzione verso NGAN consiste sostanzialmente nell'estensione della copertura in fibra ottica dagli stadi di linea ad elementi più periferici di rete. Data, poi, la significativa quota di mercato *retail* e *wholesale* dell'*incumbent*, tale investimento dovrebbe essere recuperato senza troppe difficoltà. Inoltre, lo sviluppo di reti NGAN permette all'*incumbent* di conseguire ottimizzazioni e riduzioni di costo rispetto alla rete in rame che sono significative e contribuiscono a remunerare l'investimento e ridurre il fattore di rischio.

306. Per i nuovi operatori, sostiene Fastweb, il fattore rischio assume un peso maggiore sia perché non dispongono di infrastrutture sufficientemente capillari, sia perché, avendo alcuni di essi da subito implementato una infrastruttura NGN efficiente, non sono in grado di trarre i benefici derivanti da riduzioni di spese in conto capitale ed operativo dovute alle nuove tecnologie. Inoltre, non disponendo della medesima base di utenti dell'*incumbent*, si trovano ad investire a fronte valori molto bassi di clientela *captive*, senza garanzia di raggiungere le *market share* che consentiranno il ritorno dell'investimento. Inoltre, lo scenario NGN pone serie barriere tecnologiche ed economiche per i nuovi entranti e mette a rischio gli investimenti già effettuati.

307. Al fine di scongiurare il rischio di rimonopolizzazione della rete di accesso è necessario, afferma Fastweb, un *broadband premium* che incentivi gli operatori alternativi allo sviluppo di infrastrutture garantendo il recupero degli investimenti attraverso, ad esempio l'adozione di tariffe di interconnessione *reverse* che consentano sia tramite il WACC, sia tramite un'adeguata valutazione delle componenti di costo, il recupero dei costi sostenuti per gli investimenti in reti NGN. Inizialmente, il livello delle tariffe di terminazione risentirà negativamente delle ridotte economie di scala e dell'elevato livello degli ammortamenti, anche se le esigue quote di mercato limiteranno l'impatto di tutto ciò sul mercato e sui consumatori. All'aumentare delle quote di mercato, si innescherà un meccanismo virtuoso che porterà ad una discesa dei costi unitari e delle tariffe di terminazione ed il mercato potrà beneficiare anche della presenza di infrastrutture alternative.

308. **WIND** si dichiara contraria al *broadband premium*. Pertanto, WIND auspica, per gli operatori che investano in reti di accesso locale in fibra ottica, strumenti di

incentivazione specifici, quali ad esempio il ricorso facilitato alle fonti di finanziamento. **BT Italia**, invece, dichiara che dal documento di consultazione non si evince con chiarezza il significato del concetto di *broadband premium*. Se però con tale concetto ci si riferisce alla possibilità di una progressiva liberalizzazione dei prezzi *retail* a garanzia di una più elevata remunerazione degli investimenti, BT Italia si dichiara decisamente a sfavore di esso.

309. **Tele2** ritiene che la creazione delle condizioni affinché un investimento dell'*incumbent* risulti profittevole non sia compito dell'Autorità, ma che questa debba preoccuparsi di creare le condizioni affinché tutti gli operatori siano messi nella facoltà di realizzare investimenti "efficienti e sostenibili" in infrastrutture di rete.

310. **Alcatel-Lucent** ha evidenza da esperienze in altri paesi Europei che gli operatori di rete sono pronti ad investire in posa di fibra e apparati attivi se si abbassano le barriere all'utilizzo e condivisione delle infrastrutture passive. In relazione alla remunerazione del rischio, la società ritiene che la metodologia del WACC sia adeguata per un'analisi finanziaria che è più vincolata alle condizioni attuali del mercato, mentre la metodologia delle *real options* potrebbe permettere di analizzare scenari di sviluppo delle NGAN più articolati ed incerti.

311. **AIIP**, non ritenendo gli investimenti in NGAN particolarmente rischiosi, dichiara di essere contraria all'applicazione della metodologia delle opzioni reali. L'Associazione inoltre propone non solo lo scorporo societario della rete, ma anche l'apertura dell'azionariato ed investitori terzi in quanto questa porterebbe ad una "concorrenza fra capitali" che, a parità di WACC, permetterebbe di raccogliere maggiori capitali. Oppure, a parità di capitale, potrebbe portare ad un WACC più basso.

312. AIIP, come **Tiscali** si esprime a sfavore dell'adozione di un *broadband premium* che, ad avviso dell'associazione, scaricherebbero il costo di realizzazione della NGN sul pubblico, anziché sugli operatori. Inoltre, secondo AIIP, il finanziamento degli NGN tramite tariffe di interconnessione sarebbe discriminatorio verso quegli operatori che oggi non offrono servizi telefonici.

313. Tiscali aggiunge che la determinazione, *ex-ante*, di un *broadband premium* sugli investimenti NGAN sarebbe di difficile stima. In caso di fissazione di un livello sbagliato, si determinerebbe un forte disincentivo allo sviluppo dei servizi *retail*.

314. **Vodafone** dichiara preferibile, rispetto alle opzioni reali, la metodologia del WACC. In ogni caso, Vodafone ritiene che la posizione di monopolista conferisce a Telecom Italia un vantaggio di prima mossa che dovrebbe ridurre l'incentivo ad attendere prima di effettuare investimenti. Pertanto, il vantaggio derivante dall'impiego delle opzioni reali (in particolare l'opzione di *wait and see*) potrebbe risultare esiguo.

11. Il passaggio alle NGAN appare comportare anche un'accentuazione del carattere di essential facility della rete d'accesso. Se così si può dire, quest'ultima manifesta ancor più marcatamente il proprio carattere di monopolio naturale. In tal senso, l'accesso alle infrastrutture – ad esempio ai cosiddetti street cabinet – appare ancora più limitato, dal punto di vista degli operatori da ospitare, di quanto abbia mostrato l'esperienza del local loop unbundling, in relazione alla co-localizzazione degli OLO presso le centrali di Telecom Italia. Quali si ritiene debbano essere le modalità per disciplinare l'accesso degli operatori alternativi al livello di rete rappresentato dagli armadi di strada di Telecom Italia? In particolare, si ritiene che l'approccio seguito nel caso dell'apertura dell'ultimo miglio sia replicabile anche in questo caso?

315. **Telecom Italia** ritiene che la fornitura del servizio di *subloop* verso uno *street cabinet* “adiacente” dell'operatore alternativo rimuova qualsiasi caratterizzazione di *essential facility* per i nuovi *cabinet* NGAN. Telecom Italia, pertanto, ritiene preferibile un approccio non regolamentato e basato sullo sviluppo di accordi commerciali con gli altri operatori, anche al fine di verificare l'interesse di tali operatori a condividere i costi di realizzazione di specifici armadi. Ciò perché tali apparati potranno essere reperiti sul mercato ed installati *ex-novo* da qualunque operatore che desideri realizzare una propria NGAN. E' quindi evidente che sussistono radicali differenze tra il futuro contesto delle NGAN e l'attuale contesto dell'*unbundling* in cui si fa riferimento a spazi di co-localizzazione in centrali già esistenti ed in gran parte realizzate dall'*incumbent* in regime di esclusiva. Tali differenze fanno ritenere che l'approccio seguito nel caso dell'accesso disaggregato non sia applicabile al caso dell'installazione degli armadi di strada per le NGAN. Telecom Italia evidenzia, inoltre, che le Autorità di settore di alcuni paesi europei (Olanda e Svezia) si sono già espresse in favore di soluzioni negoziate e concordate tra gli operatori.

316. La maggior parte dei partecipanti concorda sulla necessità di garantire la massima trasparenza circa le modalità e le tempistiche dei piani di sviluppo della rete di nuova generazione di Telecom Italia, al fine di evitare agli operatori alternativi costi aggiuntivi, di tutelare i loro investimenti e, in ultima istanza, di minimizzare il disagio per i clienti. In mancanza di informazioni precise circa i piani di sviluppo della rete di nuova generazione di Telecom Italia, agli operatori risulta difficile effettuare l'analisi necessaria a rispondere con dettaglio alla domanda posta dall'Autorità; molti dei partecipanti, quindi, rinviando ai prossimi mesi una discussione approfondita.

317. La maggior parte dei partecipanti fa poi notare che, come confermato da recenti *business case studies* esteri, e dal disinteresse degli operatori nei confronti del *sub-loop unbundling* nonostante la sua disponibilità, la migrazione del servizio di co-localizzazione dallo stadio di linea all'armadio di distribuzione renderebbe più difficile il recupero degli investimenti, a causa delle inferiori economie di scala conseguibili.

318. I rispondenti rilevano altre difficoltà tecniche inerenti la co-locazione presso gli armadi, e derivanti dalla scarsità degli spazi disponibili che non garantirebbe l'accesso a tutti gli operatori, l'installazione di apparati per il condizionamento e l'alimentazione e porrebbe problemi di sicurezza.

319. **Cisco** evidenzia le difficoltà tecniche di realizzazione del *sub-loop unbundling* nel caso di adozione di tecnologie PON. La pratica commerciale del *sub-loop unbundling* viene giudicata di difficile attuazione, per lo meno per una sua adozione di massa. In sua sostituzione, si ritengono maggiormente percorribili le soluzioni FTTH/FTTB, in quanto gli operatori dovrebbero installare negli armadi (o in altri punti della rete) solamente apparati passivi e di dimensioni ridotte. Nel caso di utilizzo della soluzione FTTC, per esempio limitatamente a zone a media densità abitativa, alcuni partecipanti (**Italtel**, **Infratel**) suggeriscono che venga utilizzata una soluzione di tipo *bitstream*, evitando quindi i problemi di co-locazione presso i *cabinet*.

320. Nel caso in cui ci si indirizzi verso soluzioni di *sub-loop unbundling*, diversi Operatori (**Fastweb**, **Tele2**, **Tiscali**, **Wind**) suggeriscono – come già osservato in precedenza - l'adozione di misure a tutela degli investimenti effettuati dagli operatori e a garanzia la possibilità di investire in un ulteriore livello di infrastrutture con le minori barriere possibili. In particolare, tali misure sono relative a:

- i) mantenimento dell'attuale offerta ULL;
- ii) disponibilità dei nuovi servizi di ULL resi possibili dallo sviluppo di reti NGN (accesso disaggregato al *sub-loop unbundling* e relativo servizio di co-locazione);
- iii) raccolta dei clienti al livello dei nodi di raccolta e aggregazione (1° livello di rete) e dei nodi *edge* (2° livello di rete);
- iv) offerta di *backhaul* attivo e passivo per il collegamento tra i *cabinet* e gli stadi di linea, o i punti di presenza dell'operatore a livello metropolitano;
- v) utilizzo ed eventuale modifica e/o nuova installazione di armadi di distribuzione idonei alla co-locazione di più Operatori;
- vi) ripartizione dei costi associati alla co-locazione in maniera proporzionale allo spazio occupato;
- vii) offerta di soluzioni *bitstream*, di fibra spenta, di affitto di capacità/lambda;
- viii) possibilità di accedere alle infrastrutture fisiche di Telecom Italia (cavidotti/torri);
- ix) possibilità di installare un cabinet dedicato all'Operatore nelle vicinanze di quello di proprietà di Telecom Italia.

321. Alcuni partecipanti (**Eutelia**, **Altroconsumo**) giudicano comunque negativamente la gestione passata del *local loop unbundling*, soprattutto a causa dei meccanismi macchinosi che hanno dato luogo ad attriti e controversie tra operatori, di cui hanno

quasi sempre fatto le spese i consumatori. Tali partecipanti ritengono quindi fondamentale fare tesoro dell'esperienza pregressa per evitare il ripetersi di tali problemi.

12. In relazione agli strumenti a disposizione dell'Autorità al fine di garantire un accesso aperto e neutrale alla NGAN, quale modalità si ritiene maggiormente adeguata a realizzare tale finalità? Più precisamente, si domanda se si ritiene che vi sia spazio per un ricorso ad obblighi non tipizzati dal Codice delle comunicazioni, quale potrebbe essere ad esempio anche quello di un rafforzamento delle misure organizzative ed amministrative previste dalla delibera 152/02/CONS (c.d. "parità di trattamento interno-esterno"), oppure servano ulteriori diversi interventi, di maggiore impatto, quali ad esempio misure di separazione funzionale (divisionalizzazione) o di separazione societaria della rete d'accesso di Telecom Italia?

322. **Telecom Italia** afferma che, con riferimento ai mercati dei servizi offerti attraverso le future reti NGAN, non si possa imporre *sic et simpliciter* un rafforzamento delle misure imposte della delibera 152/02/CONS. La società, infatti, ritiene che, essendo le NGAN infrastrutture non ancora realizzate, qualsiasi intervento regolamentare dovrà seguire la procedura dell'analisi di mercato di cui all'art. 19 del Codice finalizzata all'eventuale imposizione di obblighi "tipizzati". Solo a seguito di un congruo periodo necessario per verificare l'eventuale insufficienza di tali obblighi, l'Autorità potrebbe ricorrere alla procedura di cui all'art. 45 comma 3, del Codice per introdurre un obbligo "atipico" quale il rafforzamento della delibera 152/02/CONS o, eventualmente, una misura di maggiore impatto quale la separazione funzionale della rete di accesso. In ogni caso, ogni eventuale obbligo atipico sulle NGAN, ivi inclusa la parità di trattamento, dovrebbe essere subordinata alla previa verifica della sussistenza delle c.d. circostanze eccezionali ed alla previa autorizzazione della Commissione europea.

323. Telecom Italia ritiene che l'insieme degli obblighi imposti a seguito delle analisi di mercato, inclusi quelli derivanti dalla delibera 152/02/CONS sulla parità di trattamento, garantiscono l'effettiva attuazione dei principi di trasparenza e non discriminazione. La parità di trattamento, secondo Telecom Italia, è stata ottenuta adottando azioni specifiche aventi ad oggetto l'organizzazione, i processi, i sistemi e la replicabilità delle offerte. In concreto, si è così realizzata una separazione logica della gestione della rete, mantenendone al contempo l'integrità strutturale e fisica. Telecom Italia osserva, inoltre, che una separazione funzionale o societaria per la rete di accesso, a fronte di benefici da valutare, avrebbe forti conseguenze sui livelli di servizio, sui costi di attuazione e manutenzione. In più, la società osserva che tale misura potrebbe nei prossimi cinque anni rivelarsi del tutto inopportuna e fuori contesto in ragione del cambiamento dello scenario del mondo delle comunicazioni.

324. Telecom Italia auspica pertanto che sui servizi che verranno erogati sulle future NGAN non si individui alcuna misura regolamentare *ex ante*, ma si consenta a tutti gli operatori la possibilità di definire accordi commerciali anche a condizioni di reciprocità.

325. Gli operatori **BT Italia, Fastweb, Tele2, Tiscali, Vodafone, Welcome Italia e Wind nonché AIIP** ritengono che le misure organizzative ed amministrative previste dalla delibera 152/02/CONS siano insufficienti a garantire un accesso aperto e neutrale alla NGAN, in quanto non sono riuscite ad arginare comportamenti abusivi di Telecom Italia nel corso degli ultimi anni. Tali operatori affermano, dunque, che sia necessario rafforzare le misure previste dalla suddetta delibera, nonché adottare allo stesso tempo una misura che conduca alla separazione, possibilmente societaria o, quanto meno funzionale, della rete di accesso di Telecom Italia, attraverso l'utilizzo da parte dell'Autorità dei poteri speciali attribuiti dall'art. 8, comma 3, della Direttiva Accesso.

326. **Fastweb**, in particolare, afferma la necessità di imporre a Telecom Italia una serie di regole chiare, certe e non eludibili non solo per i servizi di accesso, ma anche per i servizi di trasporto (interconnessione, circuiti, bitstream).

327. **Vodafone** indica la necessità di adottare, oltre ad una serie di obblighi di accesso precisi e dettagliati, la separazione della rete di accesso in combinazione con obblighi comportamentali e, infine, adeguati strumenti di controllo e di *enforcement* delle predette misure.

328. **Wind** ritiene auspicabile, ai fini della separazione funzionale della rete, avere come punto di riferimento quanto attuato nel Regno Unito con *Openreach*. A tale proposito, la società osserva che l'Autorità potrebbe: intervenire adottando la maggior parte degli impegni assunti da British Telecom direttamente come condizioni attuative degli obblighi già previsti dalla delibera 152/02/CONS; approvare eventuali impegni proposti da Telecom Italia ovvero intervenire ex art. articolo 8, comma 3, della direttiva Accesso (laddove ricorrano circostanze eccezionali). Wind ritiene che la separazione funzionale costituisca lo strumento inizialmente più immediato per conseguire gli obiettivi alla base della presente consultazione, tale però da non condizionare le scelte di investimento future degli OLO e garantendo, al contempo, a questi ultimi un'adeguata tutela degli investimenti già effettuati, che devono essere adeguatamente valorizzati e non compromessi da iniziative unilaterali di Telecom Italia di migrazione architetture forzata, in assenza di idonee e predefinite forme di indennizzo atte a remunerare gli stessi in caso di alterazioni del quadro di riferimento. Wind rileva, infatti, che, indipendentemente dal modello di separazione utilizzato, non si possa lasciare a Telecom Italia ogni decisione in merito alla separazione della rete di accesso fissa (attuale e NGAN), in assenza di contraddittorio e di informazioni essenziali all'analisi di decisioni fondamentali per i piani investitori degli operatori alternativi che consentano adeguatamente di valorizzare gli investimenti effettuati e di pianificare lo sviluppo futuro nell'interesse finale dei consumatori.

329. **Infratel** afferma che nelle aree che attualmente presentano un forte *digital divide* infrastrutturale sia opportuno prevedere una separazione strutturale dell'infrastruttura di

rete d'accesso fissa di Telecom Italia, al fine di procedere con l'abbattimento completo del *digital divide* in un arco temporale più contenuto rispetto a quanto predisposto nel piano operativo di Telecom Italia stessa. Al contrario, per aree maggiormente sviluppate, nelle quali è previsto l'intervento di Telecom Italia e degli altri operatori di mercato per lo sviluppo di infrastrutture di rete avanzate e di servizi a banda ultra larga, Infratel ritiene che l'attuale regolamentazione vada rafforzata e rimodulata al nuovo livello di rete, al fine di garantire a tutti gli operatori un'effettiva parità di accesso alle infrastrutture secondo principi di trasparenza, equità e non discriminazione. Per tutte le altre aree, Infratel sostiene che, sempre in un contesto di separazione funzionale della rete d'accesso, l'introduzione di forme di incentivazione agli investimenti degli operatori di mercato non in posizione dominante, così come forme di remunerazione ed agevolazione fiscale e tariffaria dovrebbero favorire lo sviluppo di reti e servizi in competizione con l'operatore dominante e lo sviluppo degli operatori locali.

330. **Altroconsumo** ritiene, invece, che la separazione funzionale sul modello di *Openreach* non appare sufficiente, nella peculiare situazione italiana, a garantire pienamente la parità interna ed esterna di trattamento per tutti gli operatori e, di conseguenza, a tutelare appieno gli interessi dei consumatori. A tal fine, la suddetta associazione ritiene sia necessaria la creazione di una società separata che gestisca la rete di accesso in completa autonomia rispetto alle decisioni strategiche dell'ex monopolista.

331. Anche l'associazione **Anti Digital Divide** auspica la creazione di una società separata da Telecom Italia ed indipendente che gestisca la rete di accesso, sotto stretto controllo dell'Autorità. Ciò garantirebbe lo sviluppo di un mercato concorrenziale e paritetico assicurando servizi e condizioni di rete qualitativamente omogenei sul territorio italiano.

332. **ANUIT** ritiene che la separazione societaria sia la soluzione più opportuna rispetto alla semplice divisionalizzazione e afferma che il modello *Openreach* sembra applicabile anche alla situazione italiana, prevedendo l'ingresso nel Consiglio di Amministrazione di personalità indipendenti e di gradimento delle Organizzazioni rappresentative degli OLO e degli Utenti.

333. Infine i **Sindacati confederali** ritengono che sia opportuno escludere un intervento che conduca alla separazione strutturale e proprietaria di Telecom Italia laddove propendono invece per il rafforzamento delle misure previste dalla delibera 152/02/CONS e la separazione funzionale della rete di accesso. Per quanto riguarda le modalità auspicano un accordo tra Telecom Italia e l'Autorità.

13. In considerazione di quanto si rappresenterà rispetto al quesito precedente, si richiede di indicare quale modello di separazione e di governance si considera più appropriato. In particolare, si chiede una valutazione di quale modello di separazione funzionale sia adeguato al contesto italiano e circa l'applicabilità del modello seguito da OFCOM in occasione della costituzione di Openreach.

334. **Telecom Italia** ribadisce la validità del proprio modello organizzativo, in base al quale gli operatori alternativi esprimono la propria domanda alla divisione *wholesale* di Telecom Italia, mentre i clienti finali esprimono la propria domanda alla divisione *retail* di Telecom Italia. Entrambe le divisioni si avvalgono della struttura di *Field Services* per la fornitura e la manutenzione dei servizi e della funzione *Technology* per la gestione della rete. Pertanto, le strutture che gestiscono e forniscono i servizi di rete sono separate dal resto di Telecom Italia realizzando di fatto una separazione funzionale.

335. Telecom Italia, poi, passa in rassegna il modello di separazione inglese ponendone in luce le similarità e le differenze con il modello italiano. In primo luogo, la società rileva che nel modello inglese, in caso di fornitura di servizi complessi, quali il *wholesale line rental*, la separazione funzionale si interrompe in quanto *Openreach* deve avvalersi di *BT Wholesale* per la fornitura di questi servizi. Questo accade perché BT ha adottato una gestione disaggregata della rete separando la rete di accesso dal *core network*, mentre Telecom Italia continua ad avere una gestione integrata della rete pur separandola dal resto dell'azienda.

336. Inoltre, nel Regno Unito, per la richiesta di alcuni servizi come ad esempio il WLR, gli Operatori alternativi possono rivolgersi sia ad *Openreach* che alla direzione *BT Wholesale*. La mancanza di un'unica interfaccia comporta diseconomie per BT e per gli operatori che perdono i vantaggi connessi ad una loro gestione unica.

337. In merito alle strutture di vendita, Telecom Italia fa notare che anche il proprio modello organizzativo prevede, già dal 2001, una separazione fisica, operativa ed "economica" tra la struttura di vendita *Retail* e quella *Wholesale*, legata a sistemi di incentivazione separati e basati sui risultati delle direzioni.

338. Telecom Italia dichiara di aver adottato, sin dal 2002, misure circa la separazione *logica e fisica* dei sistemi OSS e lo scambio di informazioni fra le divisioni separate altrettanto efficaci di quelle derivanti dall'accordo siglato tra BT ed OFCOM. In particolare, Telecom Italia dichiara di aver già:

- i) individuato misure di separazione tra le funzioni che gestiscono i rapporti con gli OLO, rispetto alle direzioni commerciali interne;
- ii) comunicato l'utilizzo da parte della Direzione Wholesale Nazionale di sistemi informativi dedicati, contenenti solo dati relativi agli OLO;
- iii) definito ed implementato per i sistemi informativi condivisi tra le funzioni rivolte alla clientela retail e quelle rivolte agli altri operatori delle procedure che abilitino gli utilizzatori dei sistemi alle sole informazioni di specifica competenza e delle procedure che consentono di registrare nel tempo gli accessi effettuati su tali sistemi e le attività eseguite dal personale autorizzato;
- iv) costituito, sin dalla fine del 2001, la *Direzione Servizi Wholesale* che gestisce completamente il rapporto con gli operatori alternativi;
- v) evidenziato che tutti i nuovi sistemi nascono già all'origine come sistemi

separati.

339. Telecom Italia, inoltre, sottolinea che dal giugno 2003 invia all'Autorità una relazione annuale certificata che comprova la separazione tra sistemi informativi ed indica le misure adottate per impedire l'utilizzo dei dati riservati relativi alla clientela degli operatori alternativi da parte delle divisioni commerciali di Telecom Italia.

340. In relazione al *Code of Practice*, Telecom Italia, dichiara di aver adottato sin dal 2003 uno specifico Codice di Comportamento per la riservatezza dei dati relativi agli operatori interconnessi, cui è chiamato ad attenersi tutto il personale. Tale Codice specifica i comportamenti che ciascun dipendente, in relazione alla propria funzione, deve adottare per ottemperare agli obblighi di riservatezza e prevede l'applicazione di sanzioni in caso di non rispetto del Codice.

341. In relazione alla *governance*, Telecom ricorda di aver istituito dal giugno 2004, un Gruppo di Lavoro composto da personale di Telecom Italia che deve:

- i) monitorare le misure adottate e di quelle che si renderanno necessarie per adempiere agli obblighi di parità di trattamento;
- ii) fornire, su richiesta, informazioni alle Autorità istituzionalmente competenti in materia;
- iii) coadiuvare il Certificatore in tutte le attività di approfondimento e di verifica da lui richieste;
- iv) aggiornare il Codice di Comportamento.

342. Infine, in relazione all'*Equivalence of Input*, Telecom Italia asserisce che la disponibilità degli stessi prodotti e degli stessi servizi di base, per gli operatori alternativi e per Telecom Italia Retail, è garantita dall'unicità del fornitore, la Rete, la disponibilità delle stesse prestazioni e degli stessi SLA per i prodotti ed i servizi e delle stesse condizioni contrattuali, è prevista, già dal 2002, dalla delibera n.152/02/CONS, mentre l'applicazione dei medesimi prezzi è prevista dall'art 4 della suddetta delibera.

343. Telecom Italia conclude affermando di non ritenere che si possa ipotizzare alcun modello di separazione e, quindi, di *governance* separata, delle future NGAN, sia in base al contesto di mercato (servizi emergenti), sia in base al quadro normativo (non sussistenza delle circostanze eccezionali) e pertanto non esprime valutazioni circa l'applicabilità del modello seguito da OFCOM in occasione della costituzione di Openreach.

344. **BT Italia** ritiene che il modello di separazione adottato nel Regno Unito sia utilizzabile anche in Italia, pur richiedendo adeguamenti dettati dalle specificità della situazione nazionale. Difatti, anche se BT Italia non suggerisce modalità di implementazione differenti da quelle seguite nel Regno Unito, la società sottolinea l'importanza di alcune misure relative al controllo della divisione separata. In particolare, BT Italia ritiene che:

- i) debba essere istituito un comitato di controllo, dotato di poteri ispettivi e di verifica, composto in maggioranza da membri indicati dall'Autorità;
- ii) le violazioni degli impegni o delle disposizioni relative alla divisione siano sanzionabili da parte dell'Autorità;
- iii) il funzionamento della divisione separata debba essere soggetto ad un *audit* annuale da parte di una società indipendente. I rapporti di verifica devono essere inviati all'Autorità e resi pubblici.

345. **Fastweb**, pur concordando sull'efficacia del rimedio della separazione funzionale, ritiene tale strumento rischioso se non accompagnato da adeguate misure di *governance*, di vigilanza e da una corretta definizione del perimetro degli *asset* e delle risorse umane da attribuire all'entità separata. Sempre in tema di *governance*, Fastweb sottolinea l'importanza dell'indipendenza dei consiglieri dell'entità separata e propone che alcuni di essi siano nominati dall'Autorità e parte anche dagli operatori alternativi.

346. **Tele2 e Tiscali** ritengono che il modello OpenReach sia appropriato ed importabile nella realtà italiana, pur evidenziandone alcuni limiti relativi principalmente alla separazione in tre divisioni dell'*incumbent*. Ad avviso delle due società, infatti, l'esperienza inglese mostra che, a dispetto del complesso sistema di *chinese walls* posto in atto, vi siano numerose occasioni di contatto tra OpenReach, BT *wholesale* e BT *retail* che pongono seri rischi di scambio di informazioni.

347. I due operatori intravedono, oltre al problema dello scambio di informazioni, che potrebbe porre la divisione *retail* di Telecom Italia in posizione di vantaggio rispetto agli altri operatori, il problema della complessità di gestione dei rapporti tra gli operatori alternativi e le divisioni dell'*incumbent* nel caso di prodotti complementari. La scelta di due divisioni, OpenReach e BT *wholesale*, dalle quali gli operatori alternativi sono costretti ad approvvigionarsi in modo complementare per alcuni prodotti (es. per il servizio di *backhaul* accessorio all'ULL) svantaggerebbe gli operatori alternativi a causa della maggiore difficoltà di coordinare due divisioni separate rispetto a BT *retail*. Quindi, alla luce dell'esperienza inglese e tenendo conto del contesto del mercato italiano Tele2 e Tiscali sostengono la creazione di due divisioni fortemente separate all'interno di Telecom Italia:

- i) una divisione unica Telecom Italia rete e *wholesale*, in cui confluirebbero tutti gli *assets* di rete fissa di Telecom Italia che si occuperebbe delle attività legate alla rete (sviluppo, manutenzione, etc.) e di tutte le attività *wholesale* su rete fissa di Telecom Italia, sia nei confronti di Telecom Italia servizi, sia degli operatori alternativi;
- ii) una divisione Telecom Italia servizi, in cui confluirebbero tutti gli *asset* legati ai servizi *retail* dell'*incumbent* che si occuperebbe solo della commercializzazione dei servizi *retail* (ed a cui sia vietato investire direttamente in reti).

348. Questo assetto, unitamente ad una rigorosa separazione dei sistemi informativi ed ad una costante azione di vigilanza, appare, alle due società, in grado di garantire l'equivalenza di accesso alla rete Telecom Italia. In aggiunta, Tele2 e Tiscali sostengono che la creazione di due sole divisioni permetterà la creazione di un numero maggiore di funzioni organizzative in seno a ciascuna di esse, riducendo i costi di duplicazione per l'*incumbent*. Sarà poi necessario fornire ampia indipendenza finanziaria alla divisione separata.

349. Anche **Federutility** e **Anti Digital Divide** (che anzi propone una forma di separazione più netta) ritengono che il modello inglese possa garantire l'effettiva concorrenza nella fornitura di prodotti e servizi.

350. **Vodafone** dichiara che in uno scenario di mercato caratterizzato da un'unica rete di accesso, la separazione funzionale appare lo strumento più appropriato per favorire il dispiegarsi di dinamiche concorrenziali. La separazione funzionale per essere efficace deve, a parere di Vodafone, essere accompagnata da misure quali: *i)* adeguati modelli di *governance* e *chinese walls*, *ii)* puntuale identificazione degli *asset* oggetto di separazione, che devono includere i servizi *wholesale* associati, *iii)* strumenti di controllo ed *enforcement* delle misure, *iv)* separazione fisica e logica dei sistemi informativi, *v)* divieto di scambio di informazioni sensibili, *vi)* vincoli di trasferimento del personale e *vii)* garanzie di adeguati livelli di trasparenza sul piano degli investimenti relativi alla rete d'accesso.

351. Vodafone, infine, ritiene che, durante il prevedibilmente lungo periodo necessario a portare a compimento la separazione funzionale, sia necessaria una accorta attività di vigilanza, eventualmente accompagnata dall'applicazione di sanzioni, da parte dell'Autorità, al fine di evitare che i comportamenti anticompetitivi riscontrati fino ad oggi si ripetano.

352. **Wind** svolge alcune riflessioni circa il modello inglese ed, in relazione al tema della *governance*, propone la costituzione di un organo di garanzia, i cui membri siano nominati direttamente dall'Autorità, preposto alla definizione di regole volte a garantire la trasparenza della fornitura di servizi integrativi e aggiuntivi rispetto a quelli forniti su base obbligatoria e che tali servizi siano posti a disposizione di tutti gli altri soggetti con modalità definite. Ciò potrebbe evitare fenomeni di *pre-emption* e situazioni di temporaneo vantaggio derivanti dalla maggiore conoscenza delle possibilità delle infrastrutture da parte di Telecom Italia retail.

353. Wind sottolinea anche l'importanza dell'adozione di un *Code of Practice* idoneo alla definizione di un quadro chiaro di regole volte a disciplinare la condivisione di informazioni commerciali ed informazioni confidenziali sui clienti fra le entità separate. L'organo di garanzia dovrebbe essere dotato di adeguati poteri di controllo e di sanzione sul *Code of Practice*.

354. Wind auspica che la separazione della rete avvenga non sulla base di un provvedimento autorizzativo dell'Autorità, bensì in forza dell'assunzione di impegni ai

sensi all'art. 14 bis del decreto legge n. 223 del 2006 (poi convertito in legge). In tal caso, occorrerebbe pensare ad adeguati poteri di intervento in caso di inottemperanza agli impegni assunti.

355. **Welcome Italia** ritiene il modello inglese difficilmente applicabile al contesto italiano a causa delle strategie dilatorie di Telecom Italia. Pur ritenendo le misure adottate nel Regno Unito un importante punto di riferimento ed apprezzando lo sforzo dell'Autorità nel prevedere un modello di separazione funzionale declinabile attraverso un sistema di *chinese walls*, Welcome Italia ritiene che l'effettiva e tempestiva implementazione dei *remedies* previsti con la prima tornata di analisi, unitamente ad un processo di *enforcement* delle misure previste dalla delibera n. 152/02/CONS e ad un effettivo esercizio del potere sanzionatorio da parte dell'Autorità potrebbero essere sufficienti nell'immediato a contrastare la dominanza di Telecom Italia.

356. Anche **AiIP** ed **Altroconsumo** ritengono che il modello Openreach non sia adeguato all'attuale contesto italiano, ma a differenza di Welcome Italia, sostengono forme più forti di separazione come quella societaria.

357. **Alcatel-Lucent** ritiene che il modello seguito da OFCOM per la costituzione di Openreach permette di risolvere le problematiche competitive relative all'accesso alla rete in rame, ma rileva l'incapacità di tale modello ad attrarre investimenti per l'evoluzione delle reti verso le NGAN, concludendo che il modello di separazione funzionale debba essere integrato con altre misure che incentivino gli investimenti.

358. **Italtel** ritiene che la separazione funzionale nel Regno Unito sia stata dettata da esigenze di gestione dell'*unbundling* e che quindi non risponda alle esigenze del mercato italiano e ritiene più opportuna una soluzione che preveda la gestione delle infrastrutture da parte di un unico soggetto.

359. Anche **Infratel** ritiene che il modello OpenReach non sia facilmente replicabile nel contesto italiano a causa: *i)* dei lunghi tempi di realizzazione, *ii)* dell'opposizione dell'*incumbent* allo scorporo della rete d'accesso, *iii)* della mancanza di una posizione unitaria fra gli operatori alternativi e *iv)* delle limitate risorse dell'Autorità.

360. Infratel ritiene che si debba promuovere un modello di sviluppo cooperativo che promuova forme di coordinamento e condivisione degli investimenti tra i diversi operatori. Per Infratel, la separazione funzionale della rete d'accesso dovrebbe essere attuata solo nelle aree economicamente sviluppate, introducendo nelle aree "marginali" modelli di separazione strutturale con attribuzione della proprietà ad un soggetto pubblico.

14. Si è favorevoli all'introduzione di un meccanismo di rappresentanza unitaria degli operatori alternativi ed alla costituzione di un organismo che disciplini le controversie in materia di accesso, come accaduto in passato in Italia con l'Unità per il monitoraggio dell'unbundling ed attualmente è previsto nel Regno Unito, con l'OTA (Office of the Telecommunications Adjudicator) ?

361. In considerazione dell'utile esperienza rappresentata dall'Unità per il Monitoraggio dell'implementazione dei servizi di accesso disaggregato (UPIM), **Telecom Italia** auspica l'istituzione di tavoli congiunti con operatori alternativi ed Autorità per confrontarsi sui possibili problemi tecnici che si dovessero manifestare in materia di accesso alle reti.

362. La quasi totalità dei partecipanti alla consultazione si dichiara favorevole alla costituzione, presso l'Autorità, di un'unità con competenze in materia di accesso che, sulla falsariga di quanto avvenuto al momento dell'avvio dell'*unbundling*, abbia l'obiettivo generale di agevolare il processo di implementazione dei nuovi servizi di accesso *wholesale*.

363. **Fastweb**, in particolare, afferma la necessità di un potenziamento delle attuali procedure di risoluzione delle controversie, anche attraverso l'inserimento di termini perentori e stringenti per la definizione dei contenziosi, al fine di assicurare l'effettività delle decisioni.

364. **Vodafone**, **Tele2**, **Tiscali**, **Wind** e **ANUIT** sono favorevoli anche alla costituzione di un organismo composto da esperti indipendenti nominati dall'Autorità, previa consultazione degli operatori, secondo il modello inglese dell'OTA che disciplini le controversie in materia di accesso, vigili e promuova l'efficace implementazione della separazione funzionale di Telecom Italia. A tale proposito, **Tele2** afferma la necessità che tale organismo sia dotato di strumenti non solo di monitoraggio, ma anche di *enforcement*, quali, ad esempio, la facoltà di comminare sanzioni o imporre comportamenti correttivi. **Wind**, inoltre, afferma che sia indispensabile includere tra i servizi presidiati da tale organismo tutte le modalità di fornitura di servizi a banda larga, comprese quelle che utilizzano le nuove tecnologie NGAN e, pertanto, oltre all'ULL, anche il *bitstream* ed i segmenti terminali di linee affittate.

365. Per quanto concerne invece la creazione di un meccanismo di rappresentanza unitaria degli operatori alternativi, **Tele2** e **Tiscali** rilevano che tale rappresentanza unitaria sia necessaria al fine di consentire agli OLO di fornire un'interfaccia unitaria durante tutta la fase progettuale ed implementativa del processo di separazione funzionale della rete, così da diminuire la complessità del confronto con Telecom Italia, altrimenti difficilmente gestibile in ragione dei numerosi soggetti coinvolti, e da ridurre l'impatto in termini di risorse economiche ed umane sugli OLO. **BT Italia**, **Fastweb** e **AiIP**, invece, non ritengono fattibile, per la diversità degli operatori presenti sul mercato, la creazione di un organismo di rappresentanza unitaria degli operatori alternativi, i quali possono trovarsi con posizioni diverse in virtù delle diverse strategie e posizionamento sul mercato.

15. L'avvento delle NGAN e la promozione di offerte integrate e convergenti (secondo i modelli triple e quadruple play) pone anche la questione del rischio di una accentuazione del digital divide che caratterizza l'Italia con riferimento all'accesso alle reti ed ai servizi a larga banda. In tal senso, si richiede una valutazione circa il

dibattito che si sta svolgendo anche in sede europea sulla possibilità di una definizione tecnologicamente neutra di servizio universale che quindi ricomprenda anche l'accesso a internet ed ai servizi di comunicazione vocale mediante accessi a larga banda, indicando nel contempo la propria definizione, ai fini del servizio universale, di servizi a larga banda.

366. **Telecom Italia** precisa innanzitutto che l'attuale obiettivo del "Piano Anti Digital Divide" – avviato dal 2006 – è quello di garantire alla maggior parte della popolazione un accesso a larga banda con velocità di almeno 500-600 Kbit/s. A tal fine, è possibile utilizzare un mix di tecnologie, in funzione delle specifiche aree di intervento, comprendente tecnologie *xDSL*, sistemi mobili di terza e quarta generazione, e sistemi *broadband wireless access*.

367. Telecom Italia rileva che il dibattito europeo sulla possibile inclusione della larga banda negli Obblighi di Servizio Universale (USO) è ancora in corso e che nessuna decisione a riguardo è stata ancora assunta. L'operatore storico, comunque, in considerazione del modesto livello di penetrazione dei servizi a banda larga, non ritiene che vi siano i presupposti per allargare l'attuale nozione di USO.

368. In ogni caso, tenendo conto anche di quanto suggerito dalla Commissione Europea che ha indicato, tra le priorità legate alla realizzazione della Società dell'Informazione, la promozione di interventi che aumentino la disponibilità di accessi a banda nel territorio dei Paesi membri, ed in assenza di obblighi specifici sul mercato *retail* della larga banda, Telecom Italia ha pianificato l'ulteriore sviluppo della copertura ADSL per arrivare entro il 2008 a coprire circa il 97,9% della popolazione telefonica con l'eliminazione "*de facto*" del *digital divide*. Secondo Telecom Italia, questa estensione costituisce un volano pro-concorrenziale che consentirà anche ad altri operatori di ampliare il numero di potenziali acquirenti dei servizi *broadband*.

369. Telecom Italia condivide pienamente gli obiettivi del Comitato Larga Banda in relazione alla riduzione del *digital divide* attraverso la diffusione dell'accesso ad Internet ed ai servizi di comunicazione vocale mediante accessi a larga banda. Tuttavia, la società rileva che i piani di diffusione delle reti di accesso a larga banda devono rientrare nell'ambito delle strategie commerciali delle imprese e non quindi essere condizionati da nuovi obblighi di servizio universale.

370. **BT Italia** ritiene che lo sviluppo della concorrenza e gli investimenti in infrastrutture di banda larga da parte degli operatori presenti sul mercato e/o futuri investitori, potrebbero essere falsati nel caso di un'estensione prematura del Servizio Universale ai servizi *broadband*.

371. In un paese come Italia, dalla limitata penetrazione dei servizi a larga banda, l'estensione della definizione di Servizio Universale potrebbe rallentare ed artificialmente comprimere la concorrenza e, in ultima battuta, il mercato della larga banda e dei servizi avanzati.

372. **Fastweb**, pur condividendo gli obiettivi di riduzione del *digital divide*, ritiene che tali obiettivi vadano affrontati attraverso l'adozione di meccanismi che privilegino in primo luogo lo sviluppo di dinamiche competitive di mercato. La politica regolamentare dovrebbe, secondo la società, fornire a tutti gli operatori adeguati strumenti e stimoli per estendere la copertura di rete e l'offerta di servizi a tutta la popolazione tramite tutte le tecnologie disponibili.

373. Fastweb rileva che, qualora la larga banda fosse inclusa nell'ambito del servizio universale, sorgerebbe la necessità di rivedere i meccanismi relativi all'assegnazione del ruolo di fornitore del servizio universale, al fine di consentire a tutti i soggetti, tramite ad esempio aste, di competere per l'offerta di servizi a larga banda in una determinata area geografica.

374. In ogni caso, l'operatore sottolinea che l'attuale meccanismo di ripartizione del costo netto del servizio universale, utilizzato per i servizi telefonici di base, non possa essere applicato alla larga banda, a causa del diverso contesto competitivo e di mercato, e delle distorsioni competitive che ne deriverebbero. Inoltre, dati gli ingenti investimenti necessari alla diffusione della larga banda, l'inclusione di tale servizio negli USO determinerebbe un onere non sostenibile da parte degli operatori. Fastweb reputa preferibile il ricorso a modalità alternative, quali un meccanismo di tassazione generale.

375. Fastweb conclude osservando che la presente consultazione non rappresenta la sede più opportuna per valutare gli impatti dell'estensione del servizio universale.

376. **Tele2**, al fine di risolvere il problema del *digital divide* che potrebbe essere aggravato dall'introduzione dei servizi di accesso a larghissima banda, ritiene opportuno che l'Autorità affronti questo tema nell'ambito della discussione sugli sviluppi della NGAN di Telecom Italia da realizzarsi con tutti i *players* coinvolti, così da favorire una soluzione in grado di incentivare gli investimenti nel maggior numero di aree del Paese, senza la necessità di misure di carattere regolamentare.

377. **Tiscali** sottolinea che l'inclusione dei servizi a banda larga nella definizione del Servizio Universale renderebbe necessaria la correzione dell'attuale sistema di sostegno al servizio universale che possa tener conto: *i*) dell'eventuale volontà di alcuni operatori di offrire detti servizi in alternativa all'*incumbent* (eventualmente anche con modalità di accesso alternative), *ii*) della necessità di evitare distorsioni del mercato (ad es. dovute alla revisione del sistema di contribuzione all'USO e al *de-averaging* delle tariffe *wholesale*) e *iii*) dell'eventuale opportunità di un sistema di finanziamento pubblico dello stesso.

378. **Wind** ritiene che affrontare il tema dell'inserimento del servizio a banda larga nel servizio universale nell'ambito della presente consultazione sia prematuro e riduttivo in considerazione dell'attuale sviluppo di tecnologie alternative utili alla fornitura di servizi a banda larga ed in considerazione del futuro avvento dei cosiddetti sistemi BWA (*Broadband Wireless Access*). La società ritiene preferibile affrontare questa tematica nell'ambito di specifiche consultazioni pubbliche dell'Autorità, anche in

considerazione dell'avvento dei cambiamenti metodologici previsti per il calcolo del costo netto del servizio universale a partire dall'anno 2004, così come anche sancito dalla delibera n. 28/07/CIR.

379. **Alcatel-Lucent, ANUIT, Federutility, Infratel** ed **Altroconsumo** supportano l'estensione dell'attuale applicazione del concetto di Servizio Universale ai servizi di comunicazione vocale anche ai servizi di accesso ad internet a larga banda, arrivando così a poter definire un concetto di *universal access service*. Di simile avviso è **Cisco**, che ritiene che il concetto di servizio universale si baserà sulla fornitura di servizi voce, dati su *broadband* e non più soltanto sul servizio di telefonia classica. **Ericsson**, d'altro canto, è dell'opinione che le definizioni future di USO dovranno mantenersi il più possibile neutrali rispetto alle tecnologie utilizzate, per concentrarsi maggiormente sul servizio.

380. **Italtel** ritiene che il servizio universale voce debba essere trattato in modo il più possibile omogeneo e quindi opportunamente regolamentato per garantire una evoluzione sostenibile dalla rete esistente alla rete di nuova generazione, e che la banda larga debba essere considerata un requisito fondamentale del servizio universale sulle reti di nuova generazione.

381. **AIP** dichiara che a proprio parere non dovranno essere adottati meccanismi di contribuzione agli oneri da servizio universale che prevedano la partecipazione, sotto qualunque forma, degli altri operatori e degli utenti.