

Questa memoria, che integra quanto già comunicato congiuntamente dagli operatori Fastweb-Tele 2 - Tiscali - Vodafone e Wind, evidenzia come nel dare risposta ai bisogni della clientela business in merito ai servizi di comunicazione elettronica, gli sforzi regolamentari non possano focalizzarsi esclusivamente nello sviluppo di un modello di competizione basato sull'infrastrutture ma sia necessario sviluppare anche un modello di competizione basato sui servizi.

Infatti è innegabile che nell'attuale contesto economico persino gli operatori mobili, paladini della competizione basata sull'infrastruttura, stanno rivedendo la propria strategia competitiva orientandosi verso nuovi modelli di condivisione ed outsourcing delle proprie reti (si veda a questo riguardo i recenti annunci di Telefonica e Vodafone in merito ad uno *strategic program to share mobile network assets*¹ in vari Paesi europei) al fine di ottenere una maggiore focalizzazione sui servizi erogati.

BT Italia ritiene che la concorrenza tra diversi operatori nella fornitura di servizi di comunicazione elettronica sia il motore fondamentale per la fornitura di nuovi e migliori servizi ai clienti finali, attraverso ad esempio l'utilizzo del servizio a banda larga che aumenta l'efficienza e la competitività delle aziende.

Per fare ciò la Società scrivente, che come noto rivolge i propri servizi prevalentemente al mercato dei clienti business, ha investito e continua ad investire nello sviluppo della propria rete anche usufruendo, ove economicamente possibile, dei servizi di unbundling.

Tuttavia non ritiene possibile ridurre il gap esistente con l'operatore dominante nel mercato dell'accesso ricorrendo unicamente al servizio wholesale di accesso fisico che richiede ingenti investimenti e, dunque, si giustifica economicamente solo in presenza di volumi molto elevati tipici dei modelli di business che aggreghino il mercato residenziale. Nel caso di BT Italia, in particolare, lo sviluppo della rete d'accesso è fortemente dipendente dalla localizzazione e concentrazione geografica dei clienti non residenziali; pertanto sarà sempre limitato ad aree territoriali ben definite, rendendo quindi indispensabile avere a disposizione il set completo di servizi di accesso wholesale, ed in particolare il servizio di accesso virtuale, per poter presentare offerte competitive con quelle di Telecom Italia dovunque sul territorio nazionale ed in particolar modo ai clienti multisede.

Infatti, anche laddove ci siano aree già aperte ai servizi di accesso disaggregato, non è sempre verificato che in quella stessa area si riescano a raggiungere quelle economie di scala e densità che sono essenziali per accedere ai servizi ULL². Molto spesso tale impossibilità non dipende neanche dall'operatore, perché possono esserci zone in cui non c'è proprio una concentrazione di clientela business tale da permettere un investimento in ULL né tantomeno in rete proprietaria, perché sono zone prevalentemente residenziali.

Appare pertanto evidente che non esiste una piena sostituibilità fra i servizi all'ingrosso di accesso fisico e di accesso virtuale dal punto di vista della domanda, tale per cui si possa concludere circa la deregolamentazione di un mercato. In tale prospettiva, necessariamente di

¹ http://www.vodafone.com/start/media_relations/news/group_press_releases/2009/telefonica_and_vodafone.html

² Alcuni studi nel Regno Unito evidenziano che il break even per rendere redditizio il servizio di disaggregazione è circa 250-300 clienti per centrale. Nel settore aziendale è impossibile trovare questo volume di clienti nella stessa area di copertura di una centrale tranne in specifiche aree ben determinate.

medio-lungo periodo, l'accesso virtuale rappresenta l'unico strumento per un operatore pur infrastrutturato, come la Società scrivente, per poter raggiungere una copertura nazionale.

Pertanto, per un operatore, la scelta di dotarsi di infrastrutture proprie non può ovviamente essere modificata in tempi brevi. Si noti che la necessità di mantenere la regolamentazione sul mercato 5 non è dettata dalla volontà dell'operatore di fare *free riding* degli investimenti dell'incumbent. Infatti mentre un operatore non infrastrutturato non avrà alcun interesse per le offerte all'ingrosso di accesso fisico, diversa è la situazione per gli operatori, come BT Italia, che, pur dotati di infrastruttura propria solo su parte del territorio nazionale, per motivi di scala optano per soluzioni che prevedano l'utilizzo di offerte bitstream³.

Inoltre lo sviluppo di una rete d'accesso di nuova generazione da parte dell'operatore dominante, in sostituzione della rete attuale ("*legacy networks*"), è un'attività che deve essere incentivata ma senza che ciò comporti il ristabilimento di un monopolio nella prestazione di servizi sulla nuova rete.

In questo senso l'ERG ed altri regolatori europei (ad es. l'Ofcom) hanno evidenziato che le reti d'accesso di nuova generazione, NGA, rendono ancora più necessario il raggiungimento di economie di scala e di una redditività economica, fattori che le rendono un vero e proprio collo di bottiglia per il resto degli operatori.

Pertanto BT Italia ritiene necessario che codesta Autorità garantisca che gli attuali principi regolamentari dei servizi di comunicazione elettronica siano anche essi applicati alle reti di nuova generazione. Si citano di seguito a titolo non esaustivo:

- *Neutralità tecnologica*: il fatto che si tratti di reti in fibra non deve comportare nessun diverso trattamento regolamentare;
- *Replicabilità dei servizi*: gli operatori alternativi devono poter offrire servizi competitivi con quelli erogati dall'operatore dominante;
- *Regolamentazione dei "colli di bottiglia"* o delle infrastrutture essenziali non replicabili per il resto degli operatori;
- *Regolamentazione certa e sufficientemente dettagliata per evitare conflitti tra gli operatori*;
- *Incentivo ad un investimento efficiente* che ad avviso di BT può raggiungersi attraverso una definizione di prezzi che includa un adeguato ritorno all'investimento realizzato ed al rischio assunto in questo tipo di investimento dove la domanda dei servizi è ancora oggi incerta.

BT ritiene essenziale che la regolamentazione tenga in debito conto non solo gli interessi degli utenti finali consumatori ma anche gli interessi delle imprese. Perché esista la dovuta ed augurata concorrenza anche nel segmento delle aziende, gli operatori alternativi hanno bisogno, a causa della dispersione geografica tipica di questo mercato, di adeguati servizi d'accesso all'ingrosso in ambito nazionale caratterizzati da una determinata e garantita qualità. In questo

³ Sul punto si evidenzia che il consolidamento da tempo in atto nel mercato dei servizi TLC alle imprese ha determinato l'uscita dal mercato dei puri reseller non infrastrutturati, facendo venir meno ogni tipo di preoccupazione relativa al *free riding*.

senso la fornitura da parte dell'operatore dominante di servizi all'ingrosso di banda larga in tutto il territorio nazionale gioca un ruolo fondamentale.

Dall'altra parte ad avviso di BT Italia non esistono argomentazioni economiche che supportino in generale lo sviluppo di una molteplicità di reti d'accesso alternative, neanche qualora esistesse un teorico accesso ai cavidotti oggetto di una regolamentazione efficiente.

Alla luce di quanto sopra, ed a integrazione del documento inviato congiuntamente agli operatori Fastweb/Wind e Vodafone si osserva che nello Schema di Provvedimento oggetto di consultazione non sia stata recepita adeguatamente la realtà del mercato business.

Sebbene in base all'analisi dei mercati 4 e 5 svolta da codesta Autorità la quota di mercato wholesale di Telecom Italia sembra essere diminuita rispetto agli anni precedenti (tabella 16 di cui al documento oggetto di consultazione pubblica), grazie anche allo sviluppo dei servizi di accesso disaggregato, fermo restando le criticità riscontrate nell'analisi svolta dall'Autorità e dettagliate nel documento di risposta congiunto sopra menzionato, occorre collegare detta situazione con quella registrata nel mercato 1b dove la stessa Autorità afferma, valutando i risultati della tabella 10, che *"si è in grado di evidenziare una più marcata concentrazione del mercato non residenziale, in cui la distribuzione delle quote di mercato dell'incumbent risulta leggermente più spostata verso l'alto rispetto a quella del mercato residenziale."*⁴

1. Necessità di indirizzare i bisogni/domanda del mercato business e non soltanto quelle del mercato residenziale.

I Regolatori spesso non prestano adeguata attenzione agli utenti business nel settore delle comunicazioni elettroniche. E' prassi corrente considerare che gli utenti business riescono ad essere ben tutelati da soli ed essendo un segmento di mercato più redditizio, esiste una buona concorrenza nella fornitura dei servizi.

Niente di più lontano dalla realtà, se si tiene in conto quanto segue:

- (a) gli operatori che forniscono servizi alle aziende dipendono dai servizi wholesale forniti dall'incumbent, essendo come noto in Italia quasi trascurabile l'esistenza di reti alternative a quelle di Telecom Italia;
- (b) il significativo potere di acquisto di questa tipologia di clientela⁵ determina una forte pressione sui margini commerciali dell'operatore;
- (c) nel mercato business la concorrenza è inferiore a quella esistente nel mercato residenziale e, infatti, la quota di mercato che gli operatori alternativi hanno strappato a Telecom Italia è

⁴ Cfr paragrafo 117 del documento oggetto di consultazione pubblica.

⁵ A titolo esemplificativo si citano i bandi di gara emanati per i servizi di comunicazione elettronica da parte delle Amministrazioni Pubbliche e nei quali oltre a requisiti di efficienza tecnica è sempre richiesta una diminuzione del prezzo.

inferiore, come la stessa Autorità afferma al paragrafo 117 dello Schema di Provvedimento già citato in precedenza.

Inoltre i clienti business che utilizzano servizi di comunicazione aziendale quali *inputs* per i propri processi produttivi, hanno delle particolari esigenze, diverse da quelle del mercato residenziale, e che non sono debitamente indirizzate dalla regolamentazione:

- (a) necessitano di servizi di comunicazione elettronica caratterizzati dall'ubiquità che siano disponibili lungo tutto il territorio nazionale a causa della dispersione geografiche delle loro sedi⁶;
- (b) la necessità di evitare complessità nella gestione dei servizi di comunicazione elettronica (che non formano parte del loro core business) domandano servizi completamente integrati oppure soluzioni tipo "outsourcing" nelle quali un solo operatore è incaricato di gestire e dare risposta ai loro bisogni;
- (c) il valore aggiuntivo chiesto dalle aziende non è la tipologia di accesso fornito (trasparente allo loro esigenze) ma gli applicativi e le classi di servizio che vengono erogati;
- (d) necessitano di una tipologia diversificata di accesso a causa delle diverse esigenze di comunicazione⁷.

Questi bisogni fanno sì che gli operatori fornitori di servizi di comunicazione elettronica debbano avere:

- (a) una rete a copertura nazionale e pertanto servizi di accesso in tutto il territorio nazionale. Ne deriva che i servizi di accesso disaggregato (che necessitano di grandi economie di scala molto concentrata in determinate aree) non rappresentano un servizio di accesso replicabile ovunque⁸;
- (b) la possibilità di fornire tutti i servizi di comunicazione elettronica, anche quelli che non risultano redditizi, perché altrimenti non si ottengono i contratti;
- (c) investimenti in servizi ed applicativi ad alto valore aggiunto per l'azienda.

⁶ Un caso paradigmatico potrebbe essere una banca con agenzie lungo il territorio italiano. Perché un operatore alternativo possa fornirgli il servizio deve garantire una copertura nell'intero paese escludendo la possibilità di erogarlo solo in alcune zone/province. Questa caratteristica non è presente nel mercato residenziale dove l'operatore può valutare invece se fornire servizi di qualità diversa in funzione delle zone.

⁷ La fornitura di un servizio di comunicazione elettronica ad un'azienda include non soltanto il collegamento tra la sede centrale e quelle secondarie ma anche il collegamento con sedi periferiche oppure l'accesso remoto dei dipendenti ai server aziendali. Questo comporta sia la fornitura di connessioni Ethernet a grande capacità che collegamenti Adsl.

⁸ Vedi infra nota 2.

Nonostante queste particolari esigenze e l'importanza che gli operatori di comunicazione elettronica hanno non soltanto per l'economia in generale ma anche per lo sviluppo della concorrenza delle aziende⁹, lo sforzo dei Regolatori in molti casi è destinato:

- (a) ad incentivare esclusivamente i servizi di accesso disaggregato, in detrimento di altri servizi che garantiscono la necessità di ubiquità come il "bitstream" o le linee affittate;
- (b) ad incentivare esclusivamente l'investimento in reti d'accesso, senza tenere conto che in molte occasioni una molteplicità di reti non risulta efficiente e che ci sono altri investimenti necessari - in servizi, applicativi ed innovazione e sviluppo- che garantiscono alle aziende più valore che non sono presi in considerazione né incentivanti nella stessa maniera;
- (c) a deregolamentare in alcuni ambiti geografici subnazionali dove sebbene ci possa essere lo sviluppo di concorrenza nella prestazione di servizi nel mercato residenziale, tuttavia l'assenza di offerte wholesale alternative a quelle dell'operatore incumbent insieme all'eliminazione di obblighi regolamentari in capo all'operatore dominante hanno un effetto devastante nella prestazione di servizi alle aziende perché si priva della fornitura dell'accesso agli operatori che offrono servizi in questo mercato retail.

La Società scrivente ritiene che questo è esattamente lo scenario che si rischia di creare con l'approccio delineato nello Schema di Provvedimento. L'Agcom cade in un grave errore nel considerare che in Italia le zone aperte all'unbundling sono *effettivamente* caratterizzate da una maggiore pressione competitiva. L'Autorità riconosce, infatti, che le offerte all'ingrosso a banda larga da parte di operatori alternativi - che utilizzano quale *input* per la loro offerta sia la rete proprietaria che i servizi in ULL acquistati dall'operatore dominante- sono **marginali** verificando, appunto, che "il servizio di *accesso a banda larga all'ingrosso* viene *quasi esclusivamente* offerto a terzi dall'operatore incumbent nell'ambito delle aree 1 e 2..." (enfasi aggiunta; cfr. punto 157 dello Schema di Provvedimento). Tuttavia, inspiegabilmente, le linee acquistate dagli operatori alternativi all'interno del mercato 4 finalizzate all'erogazione di servizi nel mercato retail (la cd autoproduzione) vengono conteggiate ai fini del calcolo della market share nel mercato wholesale 5, riducendo in questo modo artificialmente la quota di mercato dell'operatore dominante nell'Area 2.

BT Italia considera che l'Agcom non tiene in debito conto le caratteristiche specifiche del mercato business sopra identificate che lo differenziano da quello residenziale. Infatti l'analisi svolta da codesta Autorità sui mercati wholesale non analizza in nessun modo i bisogni specifici degli operatori che si dedicano alla fornitura di servizi alle aziende.

Ad avviso della Società scrivente il requisito espresso dalle aziende per la fornitura di servizi a banda larga, vale a dire la disponibilità di un servizio di qualità uniforme su tutto il territorio nazionale, deve trovare una appropriata risposta regolamentare.

⁹ Si veda a questo riguardo lo studio "*The economic benefits from providing businesses with competitive electronic communication services*" disponibile sul sito <http://www.btplc.com/Thegroup/Regulatoryinformation/Consultativeresponses/BTdiscussionpapers/Electronic/index.htm>

2. Necessità di un servizio bitstream regolamentato di qualità per il mercato business a livello nazionale.

Alla luce di quanto sopra BT Italia ritiene che esista ancora la necessità di un servizio bitstream nazionale per le seguenti ragioni:

- a. come espresso in precedenza i clienti business domandano un servizio di qualità uniforme a livello nazionale;
- b. nonostante l'Autorità abbia dichiarato la possibilità che il servizio d'accesso wholesale a banda larga possa essere offerto da parte degli operatori acquirenti servizi d'accesso disaggregato, questa considerazione è completamente teorica nel contesto italiano;
- c. l'Autorità ha riscontrato che il livello di concorrenza riscontrato nelle aree aperte ai servizi di accesso disaggregato non si traduce in analogo livello di concorrenza nel mercato al dettaglio business. Infatti è stato evidenziato che esiste una più marcata concentrazione del mercato non residenziale in capo all'incumbent;
- d. il mercato dei servizi TLC alle imprese presenta delle peculiarità in termini di accesso ai servizi ULL che fanno sì che i servizi disponibili nel Mercato 4 e nel Mercato 5 non siano pienamente ed immediatamente sostituibili tra di loro. Per cui il fatto che una certa area sia aperta all'ULL non è di per sé indice di competizione esistente. Ne deriva che la disponibilità di un servizio bitstream a livello nazionale è essenziale per permettere la competizione sul mercato finale;
- e. sebbene l'Agcom abbia verificato che la quota di mercato nel mercato 5 da parte dell'operatore dominante nelle zone dove sono disponibili i servizi del mercato 4 sia diminuita al 63,24%, non ha tuttavia giustificato perché questo dato potrebbe determinare la nascita di mercati subnazionali e l'assenza di SMP da parte di Telecom Italia in quelle aree.

BT Italia ritiene che il servizio d'accesso a banda larga per le aziende debba avere le caratteristiche di seguito delineate.

Il traffico deve essere assicurato per ogni canale/connessione dedicata in quanto le attuali connessioni IP non garantiscono un canale dedicato e pertanto non sono in grado di supportare certi applicativi, né consentono servizi di gestione remoto dei CPE né infine una minima sicurezza degli applicativi dell'azienda.

Il servizio d'accesso a banda larga per le aziende deve essere necessariamente un servizio di trasporto di livello 2 che consenta di costruire servizi per i clienti business. La condivisione delle risorse di rete senza garanzia di servizio dedicato per ogni connessione implica di fatto che il servizio non sia adeguato per un'azienda.

Tecnicamente il servizio richiesto da BT Italia consiste nella disponibilità di un servizio di trasporto ethernet su diverse VLANs (standard IEEE 802.1Q) che consentirebbe agli operatori di poter definire il livello di "throughput" e la qualità dei servizi per singola VLAN, creando così canali differenziati per i diversi servizi (voce, internet, dati per le aziende, etc).

Questa soluzione bitstream consente, indipendentemente dalla modalità di accesso utilizzata (rame, fibra, radio), di fornire un'interfaccia comune al cliente finale, consentendo di mantenere inalterato l'apparato terminale qualora cambiasse la modalità d'accesso alla rete. L'utilizzo di interfacce Ethernet è compatibile con le soluzioni di reti locali di cui dispongono i clienti. Consente inoltre il controllo remoto delle apparecchiature a casa del cliente attraverso una gestione proattiva del servizio da parte dell'operatore. In conclusione è una soluzione tecnica ideale per la fornitura di un servizio IP.

Come noto invece l'attuale offerta wholesale bitstream di Telecom Italia non supporta questa soluzione, essendo regolamentato soltanto il servizio di trasporto ethernet terminato su accessi X-dsl, lasciando ad oggi scoperta la parte di servizio correlata alle alte velocità che necessita di fibra ottica.

3. Necessità di analizzare l'introduzione di rimedi attivi di nuova generazione.

L'avvento della NGA da parte di Telecom Italia amplificherà le ragioni che già nell'attuale scenario motivano la necessità di mantenere il servizio bitstream quale rimedio in capo a Telecom Italia sull'intero territorio nazionale.

In teoria la condivisione delle infrastrutture passive di Telecom Italia potrebbe sembrare la soluzione più adeguata al problema concorrenziale che lo sviluppo di rete di nuova generazione pone al mercato in quanto si ottimizza l'uso delle infrastrutture. Ma si evidenzia che anche nella sua ipotetica versione più semplice e conveniente basata su architetture FTTC, la NGA implicherebbe la necessità di scalare di 2 ordini di grandezza la copertura infrastrutturale in fibra ottica sino al "cabinet", primo elemento di aggregazione della clientela. E' evidente che, nella necessità di definire un modello applicabile quantomeno alla clientela oggi raggiungibile dall'attuale copertura ULL, tale fabbisogno non può essere risolto e soddisfatto dai singoli operatori in regime di concorrenza e con obiettivi di un ritorno degli investimenti. Infatti l'obiettivo del sistema-paese dovrebbe essere invece quello di rendere disponibile una soluzione standardizzata nello spazio e nelle caratteristiche tecniche, piuttosto che differenti e molteplici singole soluzioni adottate in circoscritti ambiti territoriali.

BT Italia ritiene pertanto che la condivisione delle infrastrutture passive non sia la panacea e che non possa in alcun modo essere l'unico rimedio allo sviluppo della NGA.

Alla luce anche delle considerazioni svolte nei paragrafi precedenti a parere della Società scrivente si deve avviare un'analisi sulla fattibilità e convenienza del mantenimento e rafforzamento degli "active remedies" come ad es. il bitstream sulla fibra. A questo riguardo potrebbe prendersi come spunto quanto finora realizzato nel Regno Unito da parte del regolatore

OFCOM nell'ambito del gruppo di lavoro che ha definito un nuovo standard di servizio denominato "Ethernet Active Line Access (ALA)"¹⁰.

E' opinione condivisa che lo sviluppo di una rete d'accesso in fibra, sia FFTH che FTTC, rende di fatto inapplicabile soluzioni d'accesso fisico alla rete quali il sub local loop unbundling per l'assenza di economia di scala che consentono la sostenibilità di un business plan basato su questa tipologia di investimento. Senza fare riferimento a tutti i problemi tecnici che dovrebbero essere risolti (colocazione agli armadi, etc).

Appare pertanto evidente che le reti di nuova generazione imporranno una revisione degli attuali rimedi attivi rendendo necessario estendere la regolamentazione anche alle componenti attive della rete NGA sviluppata da Telecom Italia fino ad un livello di interconnessione geograficamente analogo a quello dell'attuale servizio bitstream, su caratteristiche funzionali basate su Ethernet e con caratteristiche prestazionali congruenti alla capacità d'accesso disponibile per la clientela finale.

¹⁰ <http://www.ofcom.org.uk/telecoms/discussnga/eala/eas/>