

## PROPOSTA DI PROVVEDIMENTO

### **CONSULTAZIONE PUBBLICA SULL'IDENTIFICAZIONE ED ANALISI DEL MERCATO DEI SEGMENTI TERMINALI DI LINEE AFFITTATE E DEI SEGMENTI DI LINEE AFFITTATE SU CIRCUITI INTERURBANI, SULLA VALUTAZIONE DI SUSSISTENZA DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO PER LE IMPRESE IVI OPERANTI E SUGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI CUI VANNO SOGGETTE LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN TALE POTERE (MERCATI N. 13 E 14 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA RACCOMANDAZIONE SUI MERCATI RILEVANTI DELLA COMMISSIONE EUROPEA).**

#### **1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE**

##### *Quadro di riferimento normativo*

1. Il 24 aprile 2002 le Istituzioni europee hanno adottato il nuovo pacchetto regolamentare che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica.
2. Il nuovo quadro regolamentare si compone principalmente di 5 direttive, di una Raccomandazione e delle Linee guida. In particolare si tratta dei seguenti documenti:
  - a. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica (2002/21/CE), c.d. “direttiva quadro”<sup>1</sup>;
  - b. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alle autorizzazioni per le reti e i servizi di comunicazione elettronica (2002/20/CE), c.d. “direttiva autorizzazioni”<sup>2</sup>;
  - c. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa all’accesso e alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all’interconnessione delle medesime (2002/19/CE), c.d. “direttiva accesso”<sup>3</sup>;
  - d. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al servizio universale e ai diritti degli utenti in materia di reti e di servizi di comunicazione elettronica (2002/22/CE), c.d. direttiva servizio universale”<sup>4</sup>;
  - e. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 12 luglio 2002 relativa al trattamento dei dati personali e alla tutela della vita privata nel settore delle comunicazioni elettroniche (2002/58/CE), c.d. “direttiva protezione dati”<sup>5</sup>.
3. Nel contesto del nuovo quadro regolamentare, particolare rilievo rivestono altri tre atti, ovvero:

---

<sup>1</sup> In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 33.

<sup>2</sup> In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 21.

<sup>3</sup> In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 7.

<sup>4</sup> In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 51.

<sup>5</sup> In GUCE L 201 del 31 luglio 2002, pag. 37. A queste direttive deve aggiungersi la direttiva della Commissione europea sulla concorrenza nei mercati delle reti e servizi di comunicazione elettronica del 16 settembre 2002 (2002/77/CE, c.d. “direttiva concorrenza”, in GUCE L 249 del 17 settembre 2002, pag. 21), la decisione della Commissione europea del 29 luglio 2002 che istituisce il gruppo dei “Regolatori europei per le reti e i servizi di comunicazione elettronica” (2002/627/CE, in GUCE L 200 del 30 luglio 2002, pag. 38), la decisione del Parlamento europeo e del Consiglio del 7 marzo 2002 relativa ad un quadro normativo in materia di spettro radio nella Comunità europea (676/2002/CE, c.d. “decisione spettro radio”, in GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 1) e il Regolamento relativo all’accesso disaggregato alla rete locale del 18 dicembre 2000 (2887/2000/CE, in GUCE L 336 del 30 dicembre 2000, pag. 4 ).

- a. la Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE, adottata l'11 febbraio 2003<sup>6</sup> (di seguito, la Raccomandazione);
- b. le Linee direttrici della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, adottate dalla Commissione il 9 luglio 2002<sup>7</sup> (di seguito, le Linee direttrici o Linee guida);
- c. la Raccomandazione relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, adottata il 23 luglio 2003<sup>8</sup> (di seguito, la Raccomandazione sull'art. 7).

4. Il nuovo quadro normativo sopra delineato e, in particolare, la direttiva quadro, la direttiva accesso, la direttiva autorizzazioni e la direttiva servizio universale sono state recepite, in Italia, dal d.lgs. 259/03 del 1° agosto 2003, recante "Codice delle comunicazioni elettroniche"<sup>9</sup> (di seguito, anche il Codice).

5. La Raccomandazione ha ad oggetto i diciotto mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi del settore delle comunicazioni elettroniche le cui caratteristiche sono tali da giustificare l'imposizione degli obblighi di regolamentazione ex ante. L'art. 15, comma 3 e l'art. 7, comma 4, della direttiva quadro prevedono che uno Stato membro, ove ricorrano particolari circostanze, possa identificare un mercato rilevante differente da quelli previsti dalla Raccomandazione. Tali disposizioni sono state recepite dall'art. 18 e dall'art. 12, comma 4 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

6. Le Linee guida della Commissione illustrano alcuni criteri cui le Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, le ANR o le Autorità) devono fare riferimento nell'ambito delle analisi dei mercati di cui agli artt. 14, 15 e 16 della direttiva quadro, recepiti rispettivamente dagli artt. 17, 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche. L'art. 14, in particolare, attribuisce alle ANR il compito di svolgere le analisi sul grado di sviluppo della concorrenza nei mercati individuati dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti volte ad accertare se le imprese che vi operano dispongano, singolarmente o congiuntamente, di un significativo potere di mercato.

7. Il nuovo quadro regolamentare riconosce che la prima fase del processo di liberalizzazione dei mercati è ormai conclusa e sancisce, pertanto, la convergenza tra disciplina regolamentare e disciplina antitrust, stabilendo un'analogia tra la definizione di significativo potere di mercato e quella di posizione dominante. Infatti, la direttiva quadro (considerando 25) indica che "la definizione di quota di mercato significativa di cui alla direttiva 97/33/CE (...) si è dimostrata utile nelle prime fasi di liberalizzazione dei mercati in quanto soglia che fa scattare alcuni obblighi *ex ante*, ma essa deve essere adattata per tenere conto di realtà di mercato più complesse e dinamiche. Per tale motivo la definizione di cui alla presente direttiva è equivalente alla nozione di posizione dominante enucleata dalla giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee", laddove per posizione dominante si intende la "situazione di potenza economica grazie alla quale un'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti ed, in ultima analisi, di consumatori"<sup>10</sup>. Richiamandosi a tale definizione l'art.14 della direttiva quadro stabilisce che "si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o

<sup>6</sup> In GUCE L114 del 8 maggio 2003, pag.45.

<sup>7</sup> In GUCE C 165 del 11 luglio 2002, pag. 6.

<sup>8</sup> In GUCE L 190 del 30 luglio 2003, pag. 13.

<sup>9</sup> Pubblicato nella *Gazzetta ufficiale* della Repubblica italiana del 15 settembre 2003, n. 214 ed entrato in vigore il 16 settembre 2003.

<sup>10</sup> Sentenza *United Brands* del 14 febbraio 1978, causa n. 27/76, in *Raccolta*, 1978, pp. 207 e ss..

congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante, ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori". Il percorso che il nuovo quadro regolamentare delinea per l'analisi sulla concorrenzialità dei mercati, richiede che le Autorità procedano dapprima alla definizione del mercato, sia per quanto riguarda i mercati identificati dalla Commissione come rilevanti in quanto suscettibili di regolamentazione *ex ante*, sia per ciò che concerne eventuali ulteriori mercati non inclusi in tale lista. Una volta definito il mercato dal punto di vista merceologico e geografico, si procede alla verifica della sussistenza di posizioni dominanti, individuali o collettive, al termine della quale le Autorità introducono, rimuovono o modificano gli obblighi regolamentari. Gli artt. 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche prevedono, in applicazione degli artt. 15 e 16 della direttiva quadro, che la definizione dei mercati rilevanti e l'analisi degli stessi debbano essere condotte tenendo nel massimo conto la Raccomandazione e le Linee guida. In tal senso, la quota di mercato sarà uno degli elementi da prendere in considerazione al fine della verifica della sussistenza di una posizione dominante, dovendo le ANR analizzare tutta una serie di altri criteri, così come riportato nelle Linee guida.

8. Gli obblighi regolamentari imposti in esito di ciascuna analisi di mercato rimarranno in vigore fino al termine dell'analisi di mercato successiva<sup>11</sup>, fatta salva la possibilità di procedere ad un'attività di revisione e verifica qualora l'Autorità lo reputi opportuno.

9. Le procedure per lo svolgimento delle analisi di mercato sono contenute negli artt. 6 e 7 della direttiva quadro, nella Raccomandazione sull'art. 7, negli artt. 11 e 12 del Codice delle comunicazioni elettroniche, nonché nelle delibere dell'Autorità n. 335/03/CONS<sup>12</sup> e n. 453/03/CONS<sup>13</sup>. In particolare, viene previsto che, qualora l'Autorità intenda adottare provvedimenti che abbiano un impatto rilevante sul mercato di riferimento, le parti interessate possano presentare le proprie osservazioni sulla proposta di provvedimento, così come definito dall'art. 1, comma 2 della delibera n. 453/03/CONS, entro i termini stabiliti, comunque non inferiori a trenta giorni.

#### *Quadro di riferimento regolamentare per le linee affittate*

10. La direttiva 92/44/CE, all'articolo 8 comma 2 e all'articolo 10 comma 1, impone agli organismi notificati come aventi significativo potere di mercato (SPM) nel mercato nazionale delle linee affittate di rispettare i principi di orientamento al costo, trasparenza, obiettività e non discriminazione nella fornitura di linee affittate e nella determinazione delle relative condizioni economiche. Tali principi regolamentari, contenuti anche nel d.P.R. n. 318/97, hanno portato all'adozione dei provvedimenti di seguito riportati da parte dell'Autorità nazionale.

11. Inizialmente, con delibera 66/98 l'Autorità ha autorizzato Telecom Italia ad applicare le condizioni economiche proposte per l'offerta delle linee affittate. In seguito con delibera 171/99, paragrafo 3, punto 2, l'Autorità ha incluso l'offerta di circuiti diretti da parte di operatori notificati come aventi notevole forza di mercato tra i servizi sottoposti al criterio dell'orientamento al costo e all'obbligo di separazione contabile. Sempre nel 1999, con delibera 197/99, l'Autorità ha notificato Telecom Italia come organismo dotato di significativo potere di mercato nel mercato nazionale dei sistemi delle linee affittate. Successivamente con delibera n. 711/00/CONS, ha modificato le condizioni economiche precedentemente in vigore ed ha imposto l'introduzione di livelli di qualità

---

<sup>11</sup> Da effettuarsi, in ogni caso, ogni diciotto mesi (artt. 19 e 66 del Codice delle comunicazioni).

<sup>12</sup> Delibera del 24 settembre 2003, recante "Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti, approvato con delibera n. 217/01/CONS" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 15 ottobre 2003, n. 240.

<sup>13</sup> Delibera del 23 dicembre 2003, recante "Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'articolo 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 28 gennaio 2004, n. 22

garantiti del servizio offerto, il cosiddetto Service Level Agreement (SLA) base. Ai sottoscrittori dell'offerta di linee affittate è stata, inoltre, riconosciuta la possibilità di richiedere a Telecom Italia, dietro corresponsione di una somma aggiuntiva da definire su base contrattuale, la definizione di condizioni di fornitura e riparazione dei circuiti migliorative rispetto a quelle indicate nel Service Level Agreement base. In tali casi, a Telecom Italia è imposto il rispetto del principio di non discriminazione e l'obbligo di negoziare, se richiesto, il servizio di riparazione di linee affittate 24 ore su 24 per 365 giorni l'anno.

12. Nel 2001, a seguito di una consultazione pubblica appositamente indetta, l'Autorità con delibera n. 393/01/CONS ha ritenuto opportuno imporre a Telecom Italia di pubblicare un listino relativo alle condizioni economiche all'ingrosso ovvero un'offerta a condizioni diverse da quelle al dettaglio, espressamente dedicata agli operatori licenziatari ed autorizzati. La delibera n. 59/02/CONS stabilisce che, per poter accedere alle condizioni dell'offerta all'ingrosso, gli operatori in possesso del titolo autorizzatorio previsto dalla normativa vigente devono utilizzare almeno un nodo e/o un apparato di proprietà o di cui abbiano disponibilità. Le condizioni economiche dell'offerta *wholesale*, approvate con la menzionata delibera n. 59/02/CONS, sono state definite depurando i prezzi al dettaglio dalle componenti di costo imputabili alla gestione del cliente finale, con l'intento di creare una netta demarcazione tra il mercato *retail* di linee affittate (delibera n. 711/00/CONS) e quello *wholesale* (delibera n. 59/02/CONS). Tale sistema ha portato ad una riduzione dei prezzi tra il 3% ed il 10% rispetto all'offerta al dettaglio di cui alla delibera n. 711/00/CONS.

13. La notifica di Telecom Italia quale unico soggetto avente significativo potere di mercato nel mercato delle linee affittate è stata confermata dall'Autorità anche per gli anni 2000 (delibera n. 350/02/CONS) e 2001 (delibera n. 160/03/CONS).

14. Infine l'Autorità, con delibera n. 304/03/CONS, alla luce dei recuperi di efficienza evidenziati dall'esame dei dati di contabilità regolatoria, nonché del confronto con i prezzi praticati in Europa, ha imposto una riduzione dei prezzi dell'offerta al dettaglio di almeno il 5,25% ed una specifica riduzione del 7% per i circuiti diretti numerici con velocità di 2 Mbit/s, nell'ottica della successiva introduzione di un meccanismo di price cap. Contestualmente a tale riduzione, l'Autorità, sulla base delle valutazioni delle condizioni complessive di replicabilità delle offerte e della stima dei costi evitabili, ha ritenuto opportuno imporre un allargamento della forchetta esistente tra la menzionata offerta al dettaglio e la corrispondente offerta all'ingrosso, e pertanto ha stabilito che il differenziale esistente tra prezzi *al dettaglio* e prezzi *all'ingrosso* non potesse essere in alcun caso inferiore al 12%.

15. In sede di approvazione delle offerte di linee affittate *retail* e *wholesale* formulate da Telecom Italia ai sensi della delibera n. 304/03/CONS, con delibera n. 440/03/CONS, l'Autorità ha specificato i seguenti aspetti:

- oneri aggiuntivi a carico degli operatori sottoscrittori delle offerte: qualora in circostanze eccezionali e dimostrabili non risulti possibile la fornitura di linee affittate a condizioni *standard*, i relativi oneri aggiuntivi a carico degli operatori sono definiti da Telecom Italia nel rispetto dei principi di orientamento al costo, non discriminazione e parità di trattamento interno-esterno e sono oggetto di rendicontazione separata nell'ambito della contabilità regolatoria di Telecom Italia;
- procedura per la chiusura dei disservizi: Telecom Italia deve adottare una procedura di chiusura del disservizio concordata con gli operatori, che preveda, a seguito del ricevimento della comunicazione di avvenuto ripristino del servizio, la disponibilità per il cliente operatore di un adeguato periodo di tempo nel quale poter compiere le proprie verifiche;
- tempi di ripristino del servizio: il calcolo dei tempi di ripristino del servizio espressi in ore lavorative deve essere basato sull'orario lavorativo 8.00-20.00, dal lunedì al venerdì, e 8.00-13.00, il sabato;

- garanzia sul numero massimo di ore solari annue di indisponibilità del servizio: il parametro di disponibilità annua, che rappresenta un aspetto fondamentale del livello di qualità di servizio, deve essere contemplato dal *Service Level Agreement* base per tutte le tipologie di circuito, ed i relativi valori garantiti devono essere definiti sulla base delle migliori prassi internazionali;
- *Service Level Agreement Premium*: le condizioni migliorative associate alla sottoscrizione a titolo oneroso di condizioni di fornitura premium devono essere formulate nel rispetto dei principi di parità di trattamento interno-esterno e non discriminazione;

#### *Quadro di riferimento regolamentare per i circuiti parziali*

16. La delibera n. 10/00/CIR ha previsto l'obbligo di inserimento all'interno dell'Offerta di Riferimento di condizioni tecniche ed economiche di fornitura di circuiti parziali con velocità pari a 64 kbit/s, 2 Mbit/s e 34 Mbit/s e per distanze fino a 5 km.

17. Con delibera n. 18/01/CIR l'Autorità ha fissato i prezzi dei circuiti a 2 Mbit/s e 34 Mbit/s per distanze predeterminate (5 Km per i circuiti pari a 2 Mbit/s; 2 e 5 Km per i circuiti pari a 34 Mbit/s) pari ai valori massimi indicati nella raccomandazione europea (1999) 3863. Al contrario, con esclusivo riferimento ai circuiti parziali a 64 Kbit/s di lunghezza pari a 5 Km, si è preferito adottare un meccanismo di allineamento graduale ai valori indicati nella suddetta raccomandazione.

18. Nelle premesse della medesima delibera l'Autorità, oltre a precisare che i servizi di circuiti parziali devono essere intesi come beni intermedi che realizzano un collegamento, tra un punto terminale di rete ed il nodo dell'operatore interconnesso, allo scopo di consentire all'operatore interconnesso di fornire un servizio finale di linee affittate, ha sottolineato che la normativa europea stabilisce che tutte le tipologie di linee affittate fornite alla clientela finale dall'operatore notificato devono essere rese disponibili per l'interconnessione di linee dedicate a condizioni trasparenti, orientate ai costi e non discriminatorie, soggette all'approvazione del regolatore. In tale ottica, sempre nell'ambito della delibera n. 18/01/CIR, l'Autorità ha affermato l'orientamento che l'offerta di circuiti parziali anche a lunghezze superiori a 5 chilometri, nonché con velocità superiori a 34 Mbit/s ed in generale tutte le velocità disponibili, costituisca contenuto obbligatorio dell'Offerta di Riferimento di Telecom Italia.

19. La necessità di integrare l'offerta dei servizi di circuiti parziali estendendola anche a velocità e distanze differenti da quelle indicate nella raccomandazione è stata ribadita anche nella successiva delibera n. 4/02/CIR con la quale l'Autorità, all'art. 3, comma 1, lettera *i*, ha esplicitamente disposto l'inserimento delle condizioni di offerta per il servizio di circuito parziale per tutte le velocità disponibili sulla rete Telecom Italia e con lunghezze anche superiori a 5 chilometri. Nelle premesse della medesima delibera si precisa tuttavia che, nel caso di circuiti di lunghezza superiore a 5 chilometri, la sede utente rilegata dal circuito parziale deve essere situata all'interno del medesimo distretto in cui è situata la sede dell'operatore. A seguito delle disposizioni contenute nella delibera n. 4/02/CIR Telecom Italia nell'offerta di riferimento 2002 ha incluso anche i circuiti parziali a velocità e distanze differenti da quelle indicate nella raccomandazione della Commissione europea.

20. Con delibera n. 02/03/CIR l'Autorità ha disposto l'eliminazione del contributo *una tantum* per sistema di attestazione, in quanto ha ritenuto che tali condizioni economiche non fossero in linea con quanto disposto dalle precedenti delibere (delibera n. 10/00/CIR, n. 18/01/CIR, delibera n. 4/02/CIR). Nelle premesse della menzionata delibera n. 02/03/CIR, l'Autorità ha inoltre evidenziato che, qualora l'operatore alternativo ritenga maggiormente rispondente alle proprie esigenze l'utilizzo dell'offerta di circuiti parziali, Telecom Italia deve consentirne l'utilizzo indipendentemente dalla particolare prestazione attivata.

21. Nella delibera n. 11/03/CIR si è sottolineato che per i circuiti parziali, così come per i circuiti di interconnessione, vale il principio dell'orientamento al costo e, pertanto, le condizioni

economiche ad essi applicate, a parità di componenti impiantistiche, devono essere le stesse indipendentemente dalle finalità per le quali viene utilizzato il circuito. In particolare, nella suddetta delibera, l'Autorità ha tenuto a precisare che i circuiti parziali sono utilizzabili con la finalità di realizzare linee affittate tra due o più punti terminali, a prescindere dalla tipologia di utenza attestata a detti punti terminali ed indipendentemente dal fatto che la coda di terminazione sia presente o fornita da Telecom Italia. L'art. 3, comma 1, lettera b della delibera n. 11/03/CIR ribadisce quanto già disposto dall'art.2 comma 3, della delibera 18/01/CIR ovvero che, per le linee in affitto che possono configurarsi come circuiti parziali o come composizione di circuiti parziali, Telecom Italia deve fornire una migrazione senza alcun onere anche nei casi in cui le linee in affitto contemplino prestazioni aggiuntive, quali ad es. SLA migliorativi o il doppio instradamento del flusso trasmissivo.

22. In occasione della valutazione ed approvazione dell'offerta di riferimento di Telecom Italia per l'anno 2004 (delibera n.3/04/CIR), l'Autorità ha precisato con riguardo a restrizioni di utilizzo, SLA e condizioni di cessazione del servizio di circuiti parziali i seguenti aspetti:

- non sono ammesse restrizioni di utilizzo relative alla presenza di due code di terminazione;
- non sono ammesse restrizioni legate alla tipologia di servizio, pertanto, il circuito parziale può essere utilizzato per la realizzazione di una linea affittata dedicata al trasporto di tutte le tipologie di servizio, ivi inclusi i servizi dati e a larga banda.
- le condizioni di *provisioning* ed *assurance* dei circuiti parziali devono essere le stesse di quelle previste per le linee affittate *wholesale*.

## 2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

### Introduzione

23. Secondo quanto previsto dal quadro regolamentare precedentemente in vigore (il c.d. quadro normativo ONP- *open network provision* - del 1998) non tutti i segmenti dell'industria delle telecomunicazioni soggetti a regolamentazione ex ante rappresentano "mercati" ai sensi del diritto e della pratica della concorrenza. Il nuovo quadro regolamentare si fonda, invece, sul principio che i mercati da assoggettare a regolamentazione siano definiti conformemente ai principi delle norme europee sulla concorrenza.

24. In sintesi, nell'ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo il cui fine ultimo è di individuare un insieme di prodotti/servizi e loro fornitori (attuali e potenziali) che siano effettivamente alternativi per la soddisfazione di un determinato bisogno economico — delimitandone al tempo stesso l'ambito geografico di riferimento.

25. Nell'applicare tale approccio, l'Autorità riconosce la particolare importanza della valutazione del contesto competitivo in termini prospettici e tiene in debito conto il prevedibile sviluppo dell'innovazione, rispettando, al contempo, il principio di neutralità tecnologica. Tale orientamento appare fondamentale anche alla luce della crescente convergenza tecnologica che aumenterà il livello di sostituibilità tra i diversi servizi di comunicazioni elettroniche.

26. Il punto di partenza per la definizione e l'individuazione dei mercati, è l'utilizzo del c.d. test del monopolista ipotetico (di seguito, TMI), volto a valutare la sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta<sup>14</sup>.

27. Il test viene applicato per stabilire se un incremento di prezzo contenuto, ma significativo e non transitorio (*small but significant non transitory increase in price*, SSNIP) all'interno del mercato — partendo dalla sua definizione più restrittiva sia dal punto merceologico che geografico — possa spingere i consumatori ad optare per altri prodotti/servizi sostitutivi ovvero indurre altre imprese a fornirli in un lasso di tempo molto breve. Se questo è il caso, i prodotti/servizi/fornitori alternativi vengono considerati appartenenti allo stesso mercato. Il test viene poi ripetuto fino a trovare quell'ambito merceologico e geografico tale che l'aumento del prezzo sia effettivamente sostenibile e profittevole per l'ipotetico monopolista.

28. Salvo casi eccezionali, l'Autorità applica il test del monopolista ipotetico assumendo che la variazione del prezzo sia pari al 10% e il corrispondente periodo nel quale tale variazione si realizza sia pari 18 mesi (cioè, la periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato).

29. Nell'analisi del mercato dal lato dell'offerta, l'Autorità, coerentemente con quanto indicato nelle Linee guida, considera altresì la concorrenza potenziale. La differenza tra la concorrenza potenziale e la sostituibilità dal lato dell'offerta è che mentre quest'ultima — non richiedendo costi addizionali d'entrata — produce una risposta immediata alla variazione del prezzo, alla concorrenza potenziale sono associati costi irrecuperabili di ingresso sul mercato.

30. Una volta identificato il perimetro del mercato nella sua dimensione merceologica, si procede alla valutazione della sua dimensione geografica. Secondo la disciplina della concorrenza, il mercato geografico rilevante consiste in un'area in cui le condizioni concorrenziali (caratteristiche della domanda dei prodotti/servizi in questione e delle imprese attive/potenzialmente attive nell'offerta) sono simili o sufficientemente omogenee da permettere di distinguerla da aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

---

<sup>14</sup> Cfr. paragrafi 40 – 43 delle Linee guida per l'analisi dei mercati.

31. Per giungere alla definizione di tale area geografica l’Autorità, oltre che ad utilizzare la metodologia prima discussa circa l’analisi della sostituibilità dal lato della domanda e dell’offerta in risposta ad una variazione di prezzo, tiene conto di: a) l’area coperta dalle reti di comunicazione in questione; b) l’esistenza di strumenti di regolamentazione giuridici o di altro genere.

32. L’Autorità segue l’approccio descritto per giungere, in primo luogo, ad una definizione puntuale e dettagliata dei mercati che la Commissione ha incluso nella lista della Raccomandazione sui mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione ex ante, in quanto caratterizzati da: i) forti ostacoli non transitori all’accesso, ii) assenza di forze che spingano - nel periodo di tempo considerato - verso condizioni di concorrenza effettiva, e iii) insufficienza dell’applicazione della disciplina *antitrust* ad assicurare un corretto funzionamento del mercato. In secondo luogo, l’Autorità analizza i dati disponibili per valutare se esistano altri mercati delle comunicazioni — definiti nel rispetto dei principi del diritto della concorrenza — per i quali la presenza delle tre condizioni di cui sopra implichi la necessità di un intervento regolamentare.

33. Infine, nel definire il mercato, l’Autorità tiene conto degli orientamenti *antitrust* comunitari e nazionali, considerando comunque che la definizione del mercato al fine della regolamentazione ex ante non è necessariamente coincidente con quella a cui si arriva — pur applicando i medesimi metodi di analisi ed ispirandosi agli stessi principi — nell’ambito della tutela ex post della concorrenza.

#### *Il mercati delle linee affittate all’ingrosso nella definizione della Commissione*

34. L’allegato alla Raccomandazione della Commissione Europea relativa ai mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione ex-ante [C(2003) 497 dell’ 11 Febbraio 2003] per quanto riguarda le linee affittate all’ingrosso identifica, tra gli altri mercati rilevanti:

#### *Servizi all’ingrosso*

[...]

i. **(13)** *Fornitura all’ingrosso di segmenti terminali di linee affittate.*

ii. **(14)** *Fornitura all’ingrosso di segmenti di linee affittate su circuiti interurbani.*

*Presi insieme, i mercati all’ingrosso 13 e 14 del presente elenco corrispondono ai mercati di cui all’allegato I, punto 2 della direttiva quadro in riferimento alle direttive 97/33/CE e 98/10/CE (“Interconnessione delle linee affittate”) e ai mercati di cui all’allegato I, punto 2 della direttiva quadro in riferimento alla direttiva 92/44/CEE (“Fornitura all’ingrosso di linee affittate a altri fornitori di reti e di servizi di comunicazione elettronica”).*

35. Un servizio di linea affittata consente di collegare due o più punti garantendo una capacità di trasmissione trasparente, non condivisa con altri utenti e utilizzabile dall’utente per fini diversi, in base alle proprie necessità. In altri termini, una linea affittata è un collegamento punto-punto a banda costante, a costanza di ritardo trasmissivo e con garanzia di elevati livelli di servizio.

36. I servizi di linee affittate sono forniti dagli operatori di telecomunicazioni ai clienti finali, tipicamente grandi aziende multisede (mercato al dettaglio o *retail*), ovvero ad altri operatori di rete fissa, di rete mobile e *Internet Service Providers* che li utilizzano come *input* per la fornitura di servizi di telecomunicazioni (nei mercati all’ingrosso e al dettaglio) che comprendono, ma non si limitano, a servizi di linee affittate *retail*.

37. Il nuovo quadro regolamentare richiede che l’Autorità analizzi il mercato al dettaglio al fine di convalidare, o eventualmente modificare, la definizione del mercato del prodotto (il set minimo di linee affittate), e definirne la dimensione geografica, per poi valutare eventuali posizioni di dominanza (individuali o collettive). Una volta caratterizzato il mercato al dettaglio, si rende necessario individuare i corrispondenti servizi all’ingrosso.

38. Come già ricordato, la Raccomandazione individua due mercati all'ingrosso: il mercato dei segmenti terminali di circuiti affittati (*terminating segments*) ed il mercato dei circuiti interurbani (componenti della rete di trasporto di lunga distanza, o *trunk segments*).

39. Secondo la nota esplicativa alla Raccomandazione, all'Autorità spetta specificare i confini dei due mercati, in particolare per quanto riguarda: i) la definizione dei segmenti *terminating* e *trunk*; ii) la dimensione geografica (nazionale o sub-nazionale), iii) eventuali segmentazioni in base alla capacità. Una volta definito il mercato rilevante, l'Autorità è chiamata a valutare l'eventuale esistenza di posizioni dominanti, individuali o collettive, secondo le procedure fissate dalla Commissione europea.

40. Secondo quanto indicato nella Raccomandazione, la caratterizzazione dei mercati al dettaglio è logicamente antecedente alla definizione dei mercati all'ingrosso, dal momento che la domanda di servizi all'ingrosso è una domanda derivata dalla domanda di servizi finali. Tale relazione è più labile nel caso delle linee affittate in quanto parte della capacità acquistata all'ingrosso da OLO e ISP può essere utilizzata per fornire al dettaglio servizi differenti dalle linee affittate. A questo proposito la stessa Raccomandazione afferma che, con riferimento alle linee affittate, "*si possono definire mercati al dettaglio e all'ingrosso grosso modo paralleli*".

41. Nel definire i mercati all'ingrosso è importante evitare il problema potenziale della circolarità, ovvero che i mercati all'ingrosso siano individuati sulla base di una definizione dei mercati al dettaglio influenzata da interventi regolamentari all'ingrosso. I mercati all'ingrosso devono essere definiti ipotizzando che non vi sia alcun tipo di regolamentazione in nessun mercato.

42. Al fine di definire i mercati all'ingrosso 13 e 14 ed individuarne le rispettive caratteristiche, occorre individuare in primo luogo con chiarezza il confine tra i mercati dei servizi *wholesale trunk* e *terminating* per la fornitura di capacità dedicata.

#### *Individuazione del confine tra i segmenti trunk e terminating*

43. La Commissione lascia totale libertà alle Autorità nazionali nella definizione del confine tra i due mercati all'ingrosso per la fornitura di capacità dedicata, precisando che l'individuazione di tale confine deve essere basata sulla topologia di rete specifica di ciascuno Stato membro. Pertanto il confine tra i due mercati *wholesale* dovrebbe essere determinato sulla base di una valutazione relativa all'eventuale mutamento significativo delle condizioni concorrenziali. Se così non fosse, infatti, la Commissione non avrebbe avuto motivo di individuare due mercati separati per la fornitura di capacità dedicata *wholesale*.

44. Secondo quanto previsto dalla Commissione, per definire correttamente i mercati nazionali, è necessario partire da un'analisi della topologia di rete specifica di ciascuno Stato membro. Pertanto, si è reso necessario analizzare l'architettura di rete dell'operatore ex monopolista (Telecom Italia) e degli operatori alternativi, tenendo in considerazione anche la lunghezza dei circuiti e le aree geografiche.

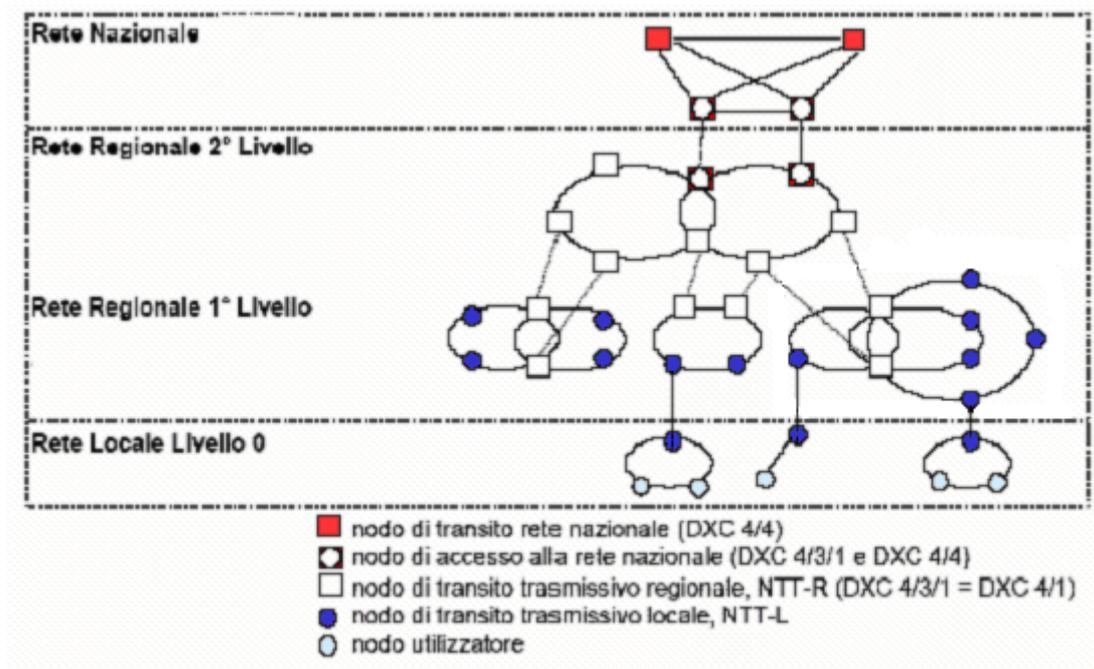
45. L'analisi degli elementi di rete che costituiscono i due segmenti di mercato, parte dallo studio della topologia delle reti SDH (*Synchronous Digital Hierarchy*) e PDH (*Plesiochronous Digital Hierarchy*), utilizzate per fornire circuiti dedicati e non considera ovviamente la topologia della rete PSTN, relativa alla telefonia commutata.

46. La tecnologia sincrona (SDH) è quella comunemente utilizzata nelle reti di recente costruzione, mentre la tecnologia plesiocrona (PDH) si trova ancora nelle infrastrutture di realizzazione meno recente e nelle zone periferiche della rete di Telecom Italia in cui viene progressivamente sostituita con l'SDH. Le reti degli operatori alternativi utilizzano quasi esclusivamente la tecnologia SDH.

47. I sistemi di moltiplicazione/permutazione utilizzati in tali topologie di rete consentono di individuare diversi livelli gerarchici all'interno della rete. In particolare la struttura della rete di trasmissione di Telecom Italia (TI) è organizzata in tre livelli gerarchici sovrapposti:

- **Nazionale:** che fornisce la piena connettività sull'intero territorio nazionale; è costituita da una maglia di anelli ottici in tecnologia SDH; connette i nodi di accesso e di transito nazionale ed i nodi di interconnessione alle reti internazionali.
- **Regionale:** realizza la piena connettività a livello regionale senza interessare il livello superiore della rete; è costituita da una maglia di anelli ottici, prevalentemente in tecnologia SDH; connette i nodi regionali ed è articolata in due livelli:
  - **II livello (livello superiore):** permette l'interconnessione dei nodi trasmissivi di transito regionale; consente sia la raccolta dei flussi originati da tali nodi sia provenienti dal livello inferiore;
  - **I livello (livello inferiore):** permette l'interconnessione dei nodi periferici della rete regionale; consente la raccolta dei flussi originati da tali nodi sia provenienti dal livello locale.
- **Locale:** costituisce il livello di raccolta dei flussi provenienti dai punti terminali della rete di TI; utilizza prevalentemente la tecnologia di trasmissione PDH e, solo parzialmente, quella SDH;

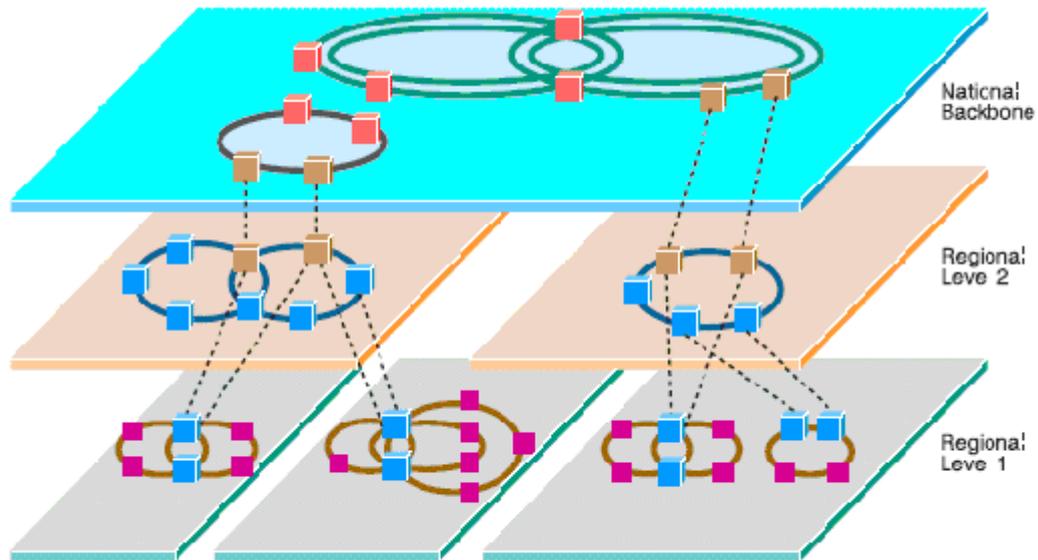
Figura 1: descrizione della topologia della rete PDH/SDH di TI



48. L'interconnessione fra i diversi livelli della rete PDH/SDH di TI avviene:

- fra la rete nazionale e rete regionale di II livello, tramite una coppia di nodi per ciascun anello (o combinazione di anelli interconnessi) della rete regionale di livello II (*dual homing*);
- fra rete regionale di II e I livello, tramite una coppia di nodi per ciascun anello (o combinazione di anelli interconnessi) della rete regionale di livello I (*dual homing*);
- fra rete regionale di I livello e rete locale, tramite un solo nodo per ciascun anello (o combinazione di anelli interconnessi) della rete locale (*single homing*).

Figura 2: interconnessione fra livelli diversi della rete PDH/SDH di TI

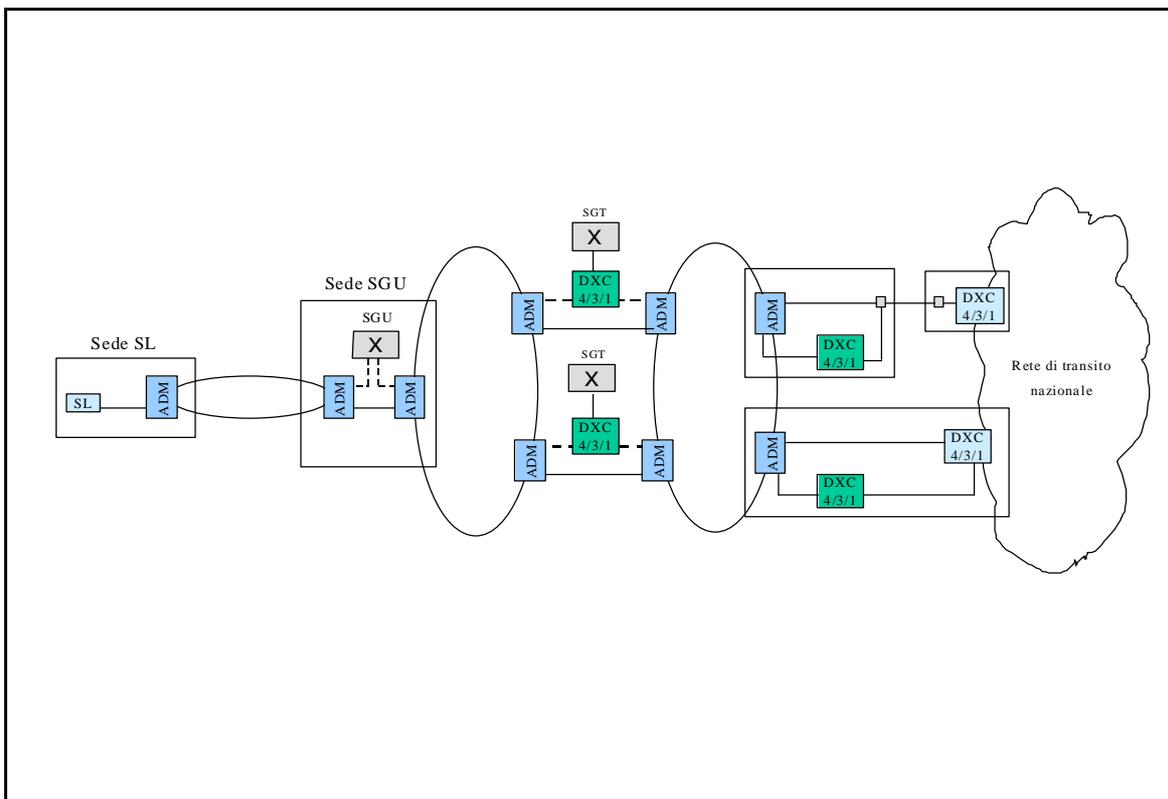


49. La rete telefonica commutata impiega le portanti della rete SDH/PDH, ma i nodi trasmissivi di quest'ultima hanno una maggiore capillarità sul territorio. Inoltre, sebbene la localizzazione geografica dei nodi della rete telefonica commutata generalmente coincida con quella dei nodi della rete PDH/SDH, la loro collocazione nella gerarchia di rete può essere differente.

50. Di conseguenza è possibile individuare una relazione tra l'architettura delle suddette reti:

- nodi della rete regionale di II livello: includono tutti gli SGT ed i principali SGU;
- nodi della rete regionale di I livello: includono i restanti SGU;
- nodi della rete locale: includono tutti gli SL ed almeno un SGU

**Figura 3: Relazione fra nodi della rete commutata e nodi della rete PDH/SDH**



51. Per quanto riguarda il numero dei sistemi ad anello di cui è complessivamente composta la rete PDH/SDH di TI, le loro consistenze sono indicativamente quantificate nella seguente tabella:

**Tabella 1**

Sistemi ad anello			
Totale	Livello locale	Livello regionale inferiore	Livello regionale superiore
1077	667	304	106

*Fonte: Elaborazione AGCOM su Notiziario tecnico TI n.2 Settembre 2002.*

52. Facendo riferimento alla topologia di rete di TI, il primo punto in cui è tecnicamente possibile l'interconnessione per la fornitura del servizio di segmento terminale è rappresentato dai nodi RED<sup>15</sup> di livello locale. Tale soluzione in considerazione dell'elevata capillarità e dispersione geografica sul territorio dei nodi locali, nonché dell'esiguo livello di penetrazione mediamente raggiunto delle reti degli operatori concorrenti, risulterebbe estremamente onerosa ed economicamente insostenibile per la totalità degli operatori.

<sup>15</sup> Con la sigla RED (Ripartitore Elettronico Digitale) nel seguito è designato il generico apparati di commutazione di Telecom Italia dedicato ai circuiti diretti numerici. Gli apparati presenti in rete sono in prevalenza ODXC (Optical Digital Cross Connect) e possono supportare diverse tecnologie di trasporto, tra cui SDH e PDH.

53. Le reti degli operatori concorrenti, essendo di più recente costruzione, utilizzano una topologia differente da quella di Telecom Italia. Tali reti sono costituite da MAN (*Metropolitan Area Network*) relative ad ambiti geografici locali in cui ciascun operatori ha investito in infrastrutture di rete e prevedono uno o più POP locali a secondo del livello di domanda dei servizi. I POP sono poi collegati attraverso *backbone* di lunga distanza. Le infrastrutture MAN sono tipicamente possedute dai soli operatori che domandano servizi di accesso disaggregato alla rete locale di Telecom Italia e limitate ai soli ambiti geografici ove questi sono attivi. Dal punto di vista della topologia di rete degli OLO, pertanto, il confine tra i segmenti *trunk* e *terminating* dovrebbe essere determinato in funzione del livello gerarchico della rete di Telecom Italia raggiungibile con infrastrutture proprie da tutti gli operatori.

54. Tenendo in considerazione sia la topologia di rete di TI sia quella degli OLO, è appropriato fissare il confine tra i due mercati in corrispondenza dei nodi della rete regionale di II livello della rete di trasmissione SDH di TI. I nodi di II livello regionale corrispondono, all'incirca, al livello SGT nella architettura della rete telefonica commutata. L'interconnessione agli SGT è raggiunta da tutti gli operatori infrastrutturati, i quali, per la realizzazione dei propri servizi di traffico commutato, si dotano di *backbone* nazionali, o mediante infrastrutture proprie o acquistandoli da altri operatori.

55. Dall'analisi svolta discende che le condizioni di fornitura del servizio di segmenti di terminazione dovrebbero prevedere la suddivisione del territorio nazionale in bacini trasmissivi regionali in numero pari alle coppie di nodi di II livello di accesso alla rete nazionale contemplati dall'architettura di rete SDH/PDH di Telecom Italia.

56. In considerazione del fatto che in tutte le sedi SGT della rete telefonica di Telecom Italia sono presenti nodi regionali di II livello, e che diverse coppie di SGT sono sullo stesso anello regionale di secondo livello, è possibile stimare che tale definizione del servizio comporti l'introduzione di circa venti bacini trasmissivi regionali.

57. Per poter accedere al servizio di *terminating*, ciascun OLO dovrebbe risultare interconnesso (ad es. perché co-locato) con uno dei due nodi RED di livello II di TI, relativi al bacino trasmissivo regionale a cui appartiene il punto terminale di rete dove è attestato l'utente. Al fine di evitare l'acquisto di risorse non necessarie, l'OLO dovrà poter accedere al servizio di segmento terminale anche a tutti i nodi di livello inferiore nel bacino trasmissivo regionale relativo al punto terminale desiderato.

58. Dalla definizione di segmento terminale discende quella di segmento *trunk*, come il servizio di trasporto di flussi a capacità dedicata tra due nodi regionali di livello II di Telecom Italia appartenenti a bacini trasmissivi regionali diversi.

59. Al fine di poter accedere al servizio *trunk* l'OLO, in ciascuno dei due nodi di livello II raccordati, dovrà in alternativa:

- risultare interconnesso al nodo secondo le modalità previste per tale servizio accessorio (ad es. perché co-locato),
- aver acquistato un segmento di terminazione fino a tale nodo con caratteristiche di flusso di interconessione,
- aver acquistato altri servizi all'ingrosso consegnati nel medesimo sito del nodo in oggetto, inclusi quelli basati sulla fornitura di componenti infrastrutturali;

60. Le modalità di interconnessione dovrebbero essere comuni a tutti i servizi all'ingrosso, in quanto, l'utilizzo efficiente di flussi di interconnessione tra due reti diverse prevede la condivisione di questi ultimi per tutte le tipologie di traffico. A tal fine si osserva che la parte di trasporto SDH dei servizi *terminating* e di interconnessione utilizza i medesimi elementi di rete differenziandosi potenzialmente nella sola parte di accesso al punto terminale.

61. Si rileva, tuttavia, che l'attuale definizione del servizio di flusso di interconnessione per rete di telefonia pubblica non prevede alcuna limitazione geografica. I flussi di interconnessione rappresentano servizi intermedi essenziali necessari agli operatori concorrenti per interconnettersi ai nodi della rete di Telecom Italia al fine di accedere ai vari servizi all'ingrosso forniti da quest'ultima. In mancanza di tale prestazione, tutti gli operatori alternativi dovrebbero co-locarsi alle centrali di Telecom Italia sostenendo ingenti investimenti in infrastrutture difficilmente recuperabili nel lungo periodo. Inoltre, a causa dei limiti di spazio in centrale, l'accesso alla rete di Telecom Italia sarebbe precluso alla maggior parte degli operatori concorrenti con evidenti discriminazioni.

62. In ragione della funzione di accessorietà dei flussi di interconnessione, la fornitura di tali servizi dovrebbe essere limitata ad un bacino trasmissivo regionale di riferimento e non dovrebbe essere effettuata per il trasporto di lunga distanza.

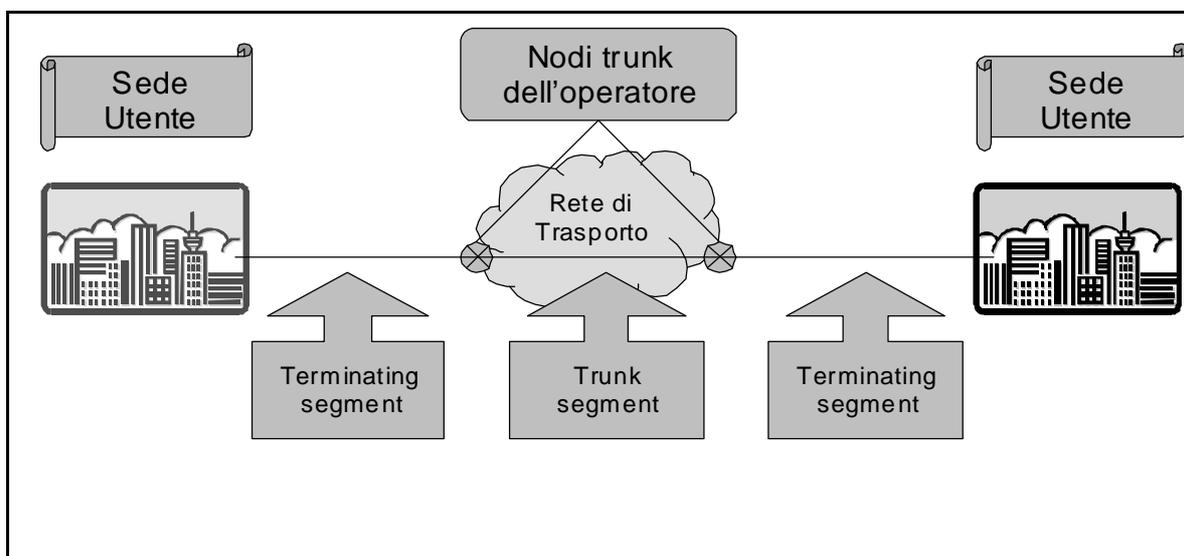
63. Il trasporto di lunga distanza tra diversi bacini trasmissivi regionali deve pertanto essere assicurato attraverso il servizio di segmenti *trunk* di linee affittate. L'accesso al servizio di trasporto di lunga distanza può pertanto avvenire attraverso il servizio accessorio dei flussi di interconnessione ai nodi RED delle rispettive regioni in cui l'operatore ha un punto di presenza.

64. Ricapitolando dall'analisi delle piattaforme trasmissive presenti in Italia, è possibile definire i segmenti terminali di linee affittate come "capacità dedicata tra l'utente ed un nodo RED di secondo livello presente all'interno del medesimo bacino trasmissivo cui l'utente appartiene". I segmenti terminali possono essere acquisiti dagli operatori e dagli ISP per collegare alla propria rete un generico punto terminale, per qualsiasi finalità d'uso, inclusa quella di collegamento interno. Il servizio di "segmenti terminali di linee affittate" è scomponibile a livello di rete in un elemento relativo alla rete di distribuzione locale (accesso) ed in un altro elemento relativo al trasporto di breve distanza corrispondente al collegamento trasmissivo tra la centrale locale e il nodo di consegna del servizio all'operatore richiedente. Per fruire dei segmenti terminali di linee affittate gli operatori devono necessariamente acquisire dei servizi accessori: i flussi di interconnessione ai nodi della rete dell'operatore dominante oppure i raccordi interni di centrale (qualora gli operatori siano co-locati).

65. Una volta definiti i segmenti *terminating*, ne deriva che i segmenti *trunk* sono definiti come "capacità dedicata tra due nodi RED di secondo livello interni alla rete di trasporto di lunga distanza ed appartenenti a due diversi bacini trasmissivi regionali". Anche segmenti *trunk* sono fruibili dagli operatori solo se acquisiti congiuntamente ai servizi accessori di flussi di interconnessione o di raccordi interni di centrale.

66. Il servizio accessorio di flusso di interconnessione è a sua volta assimilabile ad un *terminating* costituito da una tratta di accesso e da una tratta di trasporto.

Figura 4: Segmenti *terminating* e *trunk* di una linea affittata



67. Tutti i servizi di capacità diretta attualmente sul mercato (circuiti parziali, collegamenti diretti *wholesale* e *retail* nonché flussi di interconnessione) sono ri-classificabili in termini di segmenti *terminating* e di segmenti *trunk* così come definiti nei punti precedenti. In particolare, gli attuali circuiti parziali, i flussi di interconnessione di breve-media distanza sono classificabili come *terminating*. I collegamenti diretti *wholesale* e *retail* sono, invece, scomponibili in due componenti: un segmento *terminating* per la parte relativa all'accesso fino al nodo RED di secondo livello ed in un segmento *trunk* per la parte relativa al trasporto di lunga distanza.

68. Il valore dei ricavi dei segmenti di terminazione e dei segmenti *trunk* deriverà quindi dall'attuale valore dei ricavi riconducibili ai servizi di circuiti parziali, dei collegamenti diretti *wholesale* e *retail* nonché dei flussi di interconnessione. Al termine del 2003, i ricavi totali di tali servizi ammontavano a circa 966 milioni di euro, suddivisi secondo quanto indicato nella figura 5.

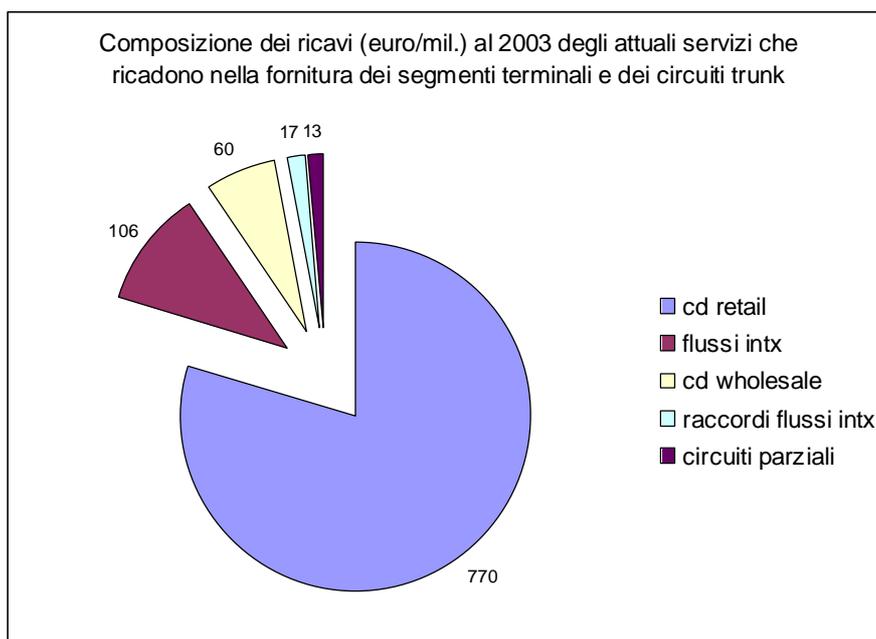


Figura 5: Composizione dei ricavi degli attuali servizi inclusi nei segmenti *trunk* e *terminating*

69. E' necessario evidenziare che nella valutazione del valore del mercato sono state considerate congiuntamente le linee affittate *wholesale* e *retail* in quanto per lungo tempo gli operatori per motivi di economicità dell'offerta hanno continuato ad acquistare circuiti *retail* ed utilizzarli come *wholesale*. E' pertanto prevedibile una migrazione dalle offerte *retail* ai nuovi servizi all'ingrosso.

## CONCLUSIONI

70. Alla luce delle definizioni proposte, i mercati *trunk* e *terminating*, riguardando parti differenti della rete, rappresentano *input* intermedi complementari per la fornitura al dettaglio di capacità dedicata per quegli operatori che non dispongono di un'infrastruttura proprietaria in grado di collegare tutte le sedi del cliente finale. Inoltre, i due segmenti di mercato possono essere utilizzati dagli operatori interconnessi in maniera indipendente l'uno dall'altro per la fornitura di altri servizi al dettaglio e all'ingrosso che necessitano di capacità dedicata nella tratta *trunk* ovvero in quella *terminating*.

1 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di definire i servizi *trunk* e *terminating* sulla base delle considerazioni espresse dal punto 23 al punto 70?

### *Le funzioni d'uso dei servizi di linee affittate all'ingrosso*

71. Come già osservato, l'offerta di capacità trasmissiva *wholesale*, sia *trunk* che *terminating*, è rivolta ad operatori di rete fissa, di rete mobile e *Internet Service Providers*, che necessitano di acquistare capacità trasmissiva come *input* per la fornitura di servizi a clienti finali o ad altri operatori del settore. Tali servizi comprendono, ma non si limitano, a servizi di linee affittate *retail*. Pertanto i servizi di *trunk* e *terminating* possono risultare direttamente collegati alle esigenze di fornitura del servizio di linee affittate agli utenti finali ovvero rappresentare un generico *input*, che gli operatori utilizzano per la fornitura di qualunque servizio di capacità trasmissiva all'ingrosso e al dettaglio per gli utenti finali, gli altri operatori o per se stessi.

72. In base a tali considerazioni, i servizi all'ingrosso, sia *trunk* sia *terminating*, possono essere distinti, a seconda della loro funzione d'uso, nel seguente modo:

- ***Servizi di capacità dedicata wholesale per retail (WpR)***, intendendo per tali la capacità trasmissiva utilizzata come *input* per la fornitura di servizi di linee affittate nel mercato *retail*;
- ***Servizi di capacità dedicata wholesale input generico (WIG)***, intendendo per tali la capacità trasmissiva utilizzata come *input* per la fornitura di altri servizi di telecomunicazione;

73. Telecom Italia rappresenta l'unico operatore presente esclusivamente dal lato dell'offerta per entrambe le categorie di servizi (*WpR* e *WIG*); infatti, TI offre capacità dedicata che viene utilizzata dagli OLO e dagli ISP sia per fornire servizi di linee affittate a livello *retail*, sia come *input* generico per la fornitura di altri servizi, ma, data la capillarità della propria rete, non necessita di acquistare capacità da altri operatori.

74. Gli altri operatori di rete fissa, sono presenti sia dal lato dell'offerta, sia dal lato della domanda. Dal lato dell'offerta possono essere distinti a loro volta in:

- Carriers che offrono quasi esclusivamente servizi *WIG* sul segmento *trunk*, essendo scarsamente focalizzati sui mercati *retail*;
- OLO che offrono entrambi i tipi di servizi, in funzione dell'eccesso di capacità trasmissiva che si riscontra in alcuni punti della loro rete, sia sulla tratta *trunk* sia su quella *terminating*.

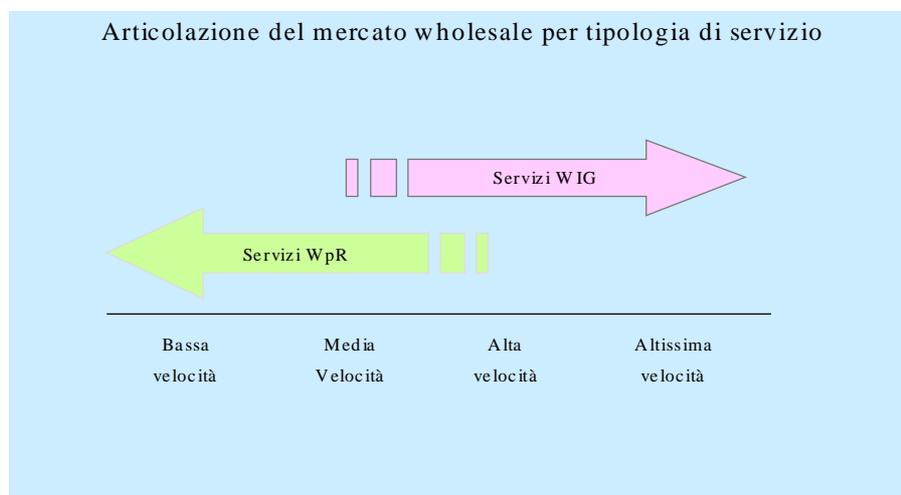
75. Sia i Carriers sia gli OLO sono presenti anche dal lato della domanda, come acquirenti di capacità dedicata *WIG* per completare la copertura della propria rete. Gli OLO acquistano anche servizi *WpR* per poter effettuare la loro offerta di linee affittate nel mercato *retail*.

76. Gli operatori di rete mobile, invece, non sono presenti dal lato dell'offerta, ma solo dal lato della domanda, in quanto acquistano esclusivamente servizi *WIG* per il trasporto del traffico sulla propria rete. In termini di ricavi, la domanda degli operatori mobili rappresenta oltre il 50% dell'intero mercato all'ingrosso (*trunk* e *terminating*). Il peso di tali operatori arriva ad una quota ancora più significativa della domanda di mercato nelle classi di capacità più elevata, se si considera che gli operatori mobili generalmente non acquistano collegamenti di capacità inferiore ai 2 Mbit/s.

77. La suddivisione tra servizi *WpR* e *WiG* pone in evidenza la particolarità del mercato all'ingrosso della capacità dedicata per il quale viene meno la corrispondenza tra servizi *retail* ed *wholesale*. Mentre i primi servizi (*WpR*), infatti, sono definiti proprio in funzione dei mercati *retail*, i secondi (*WIG*) rappresentano la capacità acquistata all'ingrosso da OLO, ISP e operatori mobili, per fornire al dettaglio servizi differenti dalle linee affittate.

78. Considerando la gamma di velocità offerte nel mercato in esame, si può affermare che l'area di sovrapposizione fra le due funzioni d'uso dei servizi *wholesale* (*WpR* e *WIG*) si colloca nelle classi di velocità medie ed alte. Le basse velocità rappresentano, esclusivamente, servizi *WpR*, mentre le altissime velocità si utilizzano unicamente nella fornitura di servizi *WIG*. Nella figura seguente è rappresentata la differenziazione del mercato in funzione della tipologia di servizi acquistati e della relativa velocità del collegamento.

**Figura 5 Articolazione del mercato per tipologia di servizio**



## 2.1. I mercati merceologici

79. La nota esplicativa alla Raccomandazione prevede che, una volta definito il confine tra i mercati, l'Autorità proceda a *i*) definire i mercati del prodotto dei segmenti *terminating* e *trunk*; *ii*) effettuare eventuali segmentazioni in base alla capacità *iii*) determinare la dimensione geografica di entrambi i mercati (nazionale o sub-nazionale).

80. I confini di un mercato si determinano individuando i vincoli che un'impresa incontra nel fissare i prezzi. Esistono due tipi di vincoli competitivi: *i*) fino a che punto è possibile per i clienti di un'impresa sostituire i beni o servizi forniti da quest'ultima con beni o servizi di altre imprese in seguito ad un aumento di prezzo (sostituibilità dal lato della domanda); *ii*) fino a che punto è possibile per altre imprese incrementare la produzione o passare alla produzione dei beni offerti dall'impresa considerata, in seguito ad un aumento di prezzo da parte di quest'ultima (sostituibilità dal lato dell'offerta). Il test del monopolista ipotetico è lo strumento comunemente utilizzato per valutare sia la sostituibilità dal lato della domanda, sia la sostituibilità dal lato dell'offerta.

81. Nel seguito è riportata l'analisi di sostituibilità dal lato della domanda e dal lato dell'offerta per entrambi i mercati, *terminating* e *trunk*, al fine di giungere ad una definizione dei due mercati del prodotto, tenendo in considerazione le opinioni espresse dagli operatori a tal proposito.

### 2.1.1 Mercato *terminating*

82. Al fine di definire il mercato *terminating* del prodotto è necessario valutare:

- a. Se il mercato dei segmenti *terminating* sia distinto dal mercato degli altri servizi dati, ed in particolare, da quello dei servizi condivisi simmetrici ed asimmetrici;
- b. Se il mercato dei segmenti *terminating* debba essere articolato in base alle diverse capacità o se esista un unico mercato per tutte le capacità offerte.

#### a) Mercato *terminating* vs. altri servizi dati

83. Per quanto riguarda il segmento *terminating*, al fine di individuare i servizi che rientrano nel mercato del prodotto, può risultare utile richiamare la definizione del servizio di linea affittata al dettaglio. Quest'ultimo è definito come un collegamento permanente tra due sedi d'utente ad uso esclusivo di quest'ultimo con capacità garantita, trasparente e non condivisa con altri utenti. Si tratta di collegamenti dedicati con banda costante e a costanza di ritardo trasmissivo. Tale capacità è simmetrica e può essere utilizzata per veicolare qualunque tipo di contenuto (voce, dati, immagini), compatibilmente con la banda disponibile.

84. Date le caratteristiche del servizio di linee affittate al dettaglio, i corrispondenti input devono essere in grado di garantire a livello *retail* una capacità non condivisa e simmetrica; tale capacità può essere utilizzata per qualsiasi tipologia di impiego quali il trasporto voce e/o dati e da qualsiasi tipologia di utenza, finale o operatore di comunicazioni.

85. Un discorso diverso vale per i servizi dati condivisi, sia asimmetrici sia simmetrici. Infatti, tali servizi, fornendo capacità condivisa, possono non garantire caratteristiche qualitative paragonabili con quelle delle linee affittate. In generale i circuiti a banda condivisa possono essere impiegati per un minor numero di applicazioni rispetto a quelli con capacità dedicata (ad esempio non sono adatti al trasporto di traffico vocale PCM), presentano costi minori (grazie all'uso condiviso delle risorse) e hanno spesso connessioni di accesso asimmetriche poiché per l'accesso dati non è richiesta una elevata capacità di *uplink*. A riprova del differente tipo di utilizzo si consideri anche che è estremamente difficile ed in genere oneroso trovare servizi con caratteristiche di qualità di servizio garantita (disponibilità annua, *assurance* ridotto, etc.) per servizi a banda condivisa, mentre i servizi a banda dedicata di norma includono SLA più stringenti.

86. Considerate tali caratteristiche, non appare verosimile ritenere che gli acquirenti di capacità dedicata nella tratta *terminating* decidano di passare all'acquisto di capacità condivisa, simmetrica o asimmetrica, in seguito ad un eventuale incremento di prezzo (SSNIP).

87. Per le ragioni appena esposte, è evidente che i servizi condivisi non sono sostituibili con i servizi di capacità dedicata e, pertanto, non devono essere inclusi nel mercato rilevante del segmento *terminating*. Viceversa tutti i collegamenti di capacità non condivisa, simmetrica e trasparente da un punto terminale ad uno specifico punto di aggregazione vanno inclusi nel mercato rilevante del segmento *terminating*. Queste funzionalità, infatti, sono offerte utilizzando gli stessi componenti di rete e la stessa tecnologia dei segmenti terminali delle linee affittate e, come questi ultimi, sono caratterizzati dall'esistenza di forti barriere all'entrata di tipo strutturale dovute ai costi non recuperabili ed alle economie di scala e di diversificazione che costituiscono un vantaggio dal punto di vista competitivo per l'operatore dominante.

88. Alla luce di queste considerazioni si rende necessario evidenziare che i circuiti a banda simmetrica non condivisa includono applicazioni particolari diverse dalla fornitura di capacità dedicata agli utenti finali e che pure rientrano a pieno titolo nel mercato del prodotto. I circuiti a banda simmetrica non condivisa sono infatti impiegati come componenti intermedi per la fornitura di altri servizi, come nel caso del raccordo tra due operatori (ad es. un *carrier* ed un ISP) o nel caso di un operatore che raccordi due sue nodi di rete (ad es. nel *backhaul* delle stazioni radio base - SRB).

89. Il caso del raccordo tra nodi di due operatori richiede il ricorso alle medesime componenti impiantistiche impiegate nei segmenti terminali ed è pertanto soggetto alle medesime barriere che si rilevano nella realizzazione di un accesso in CDN alla sede di cliente finale.

90. I servizi di *backhaul* delle SRB forniscono capacità dedicata tra l'SRB di un operatore mobile ed un suo punto di presenza presso la rete dell'operatore che fornisce tale connettività. I servizi di *backhaul* delle SRB sono input *wholesale* per la fornitura di servizi di telefonia mobile *retail*.

91. Per quanto riguarda la sostituibilità dal lato dell'offerta è necessario considerare sia la concorrenza attuale, sia la concorrenza potenziale. La prima è costituita dai servizi all'ingrosso su rete proprietaria utilizzati dagli OLO per fornire servizi al dettaglio. Questi ultimi anche se al momento utilizzano tale capacità solo per fornire servizi *retail* alla propria clientela, teoricamente sarebbero in grado di offrire capacità dedicata a livello *wholesale* in seguito ad un incremento di prezzo (SSNIP) da parte di un ipotetico monopolista dei segmenti terminali. Tuttavia è poco probabile che gli OLO che hanno sostenuto ingenti investimenti per arrivare autonomamente a raggiungere i clienti finali decidano di rinunciare a tali clienti ed ai proventi da questi ultimi derivanti.

92. Per tale ragione si può affermare che la sostituibilità dal lato dell'offerta non sia attuabile in una scala tale da poter condizionare il prezzo di un ipotetico monopolista. A tale conclusione si giunge anche se si considera che, per velocità fino ai 2Mbit/s, l'ULL costituisce un sostituto dal lato dell'offerta di una linea affittata e, pertanto, tutti gli operatori che utilizzano l'ULL potrebbero teoricamente decidere di offrire linee affittate a livello *retail*.

93. Per quanto riguarda la concorrenza potenziale, è poco probabile che un incremento di prezzo dei segmenti terminali comporti l'ingresso sul mercato di nuovi operatori. Infatti, qualunque operatore, al fine di passare rapidamente alla fornitura di segmenti *terminating*, dovrebbe sostenere ingenti investimenti. Anche in questo caso, pertanto, si ritiene che la sostituibilità dal lato dell'offerta non sia attuabile in una scala tale da poter condizionare il prezzo di un ipotetico monopolista.

## CONCLUSIONI

94. Alla luce delle considerazioni svolte si ritiene che il mercato *terminating* sia distinto dal mercato degli altri servizi dati condivisi, simmetrici ed asimmetrici.

2 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di escludere i servizi a banda condivisa dal mercato rilevante dei segmenti di terminazione?

*b) Segmentazione del mercato terminating in base alla capacità*

95. Per quanto riguarda l'opportunità di definire un unico mercato per tutte le capacità offerte o articolare il mercato *terminating* in base alle diverse velocità trasmissive, è necessario in primo luogo verificare se esista o meno un punto di rottura nella catena di sostituzione tra le diverse velocità. In altri termini occorre valutare se un aumento di prezzo dei servizi di una particolare capacità da parte di un monopolista ipotetico indurrebbe gli acquirenti ad acquistare circuiti a capacità maggiore o minore, al punto da rendere quell'aumento di prezzo non profittevole.

96. Affinché due prodotti siano sostituibili dal lato della domanda, devono risultare sostituibili dal punto di vista funzionale. In questo senso è fuor di dubbio che, nella maggior parte dei casi, i multipli di circuiti a bassa capacità siano sostituiti dai circuiti a maggiore capacità e viceversa. Pertanto, si potrebbe concludere che a seguito di un aumento di prezzo dei circuiti di una particolare classe di capacità, una parte rilevante degli utenti sarebbe in grado di passare all'utilizzo di collegamenti di classi di capacità attigue, rendendo non profittevole l'aumento di prezzo in una singola classe di velocità.

97. Tuttavia, nel considerare l'opportunità di segmentare il mercato *terminating* in funzione delle diverse classi di velocità, bisogna tener presente che l'analisi di sostituibilità, tanto dal lato della domanda quanto dal lato dell'offerta, dipende strettamente dalla capillarità delle reti di accesso alternative. Pertanto, si rende necessario anticipare in questa sede alcune delle considerazioni che verranno sviluppate per la definizione geografica del mercato.

98. Dal punto di vista dell'acquirente, infatti, la sostituibilità è nulla se non esiste la possibilità di rivolgersi a fornitori alternativi del servizio. Per tale tipologia di acquirenti la sostituibilità non dipende dalla particolare classe di velocità domandata, infatti, se esiste un unico fornitore è verosimile che questo fissi simultaneamente i prezzi in modo da massimizzare il profitto per tutte le classi di velocità offerte. In tal caso, pertanto, la segmentazione per classi di capacità è irrilevante.

99. La sostituibilità dal lato della domanda è, quindi, ristretta alla classe di utenti servita da più fornitori di segmenti terminali. Solo per tale categoria di acquirenti, un aumento del prezzo dei collegamenti in una determinata classe di velocità potrebbe indurre uno spostamento nelle classi di velocità attigue, rendendo inefficace l'aumento di prezzo del monopolista ipotetico. Tale spostamento risulterebbe, in ogni caso, condizionato dagli *switching cost* che l'utente dovrebbe sostenere per passare ad un diverso fornitore.

100. Dal punto di vista dell'offerta, bisogna considerare sia la concorrenza attuale sia la concorrenza potenziale. Come precedentemente evidenziato, gli operatori che hanno sviluppato una propria rete di accesso sono in grado di offrire tempestivamente qualunque classe di velocità domandata dall'utente, rendendo in tal modo non profittevole l'aumento di prezzo in una singola classe di velocità da parte di un monopolista ipotetico.

101. Per quanto riguarda la concorrenza potenziale, è poco probabile che un incremento di prezzo di una particolare classe di capacità dei segmenti terminali comporti l'ingresso sul mercato di nuovi operatori solo per quella particolare classe. Infatti, come precedentemente rilevato, gli operatori che hanno sviluppato una propria rete di accesso sono in grado di offrire tempestivamente qualunque classe di velocità domandata dall'utente, mentre gli operatori che non hanno una rete di accesso, al fine di passare rapidamente alla fornitura di segmenti *terminating*, dovrebbero sostenere ingenti investimenti. Anche in questo caso, pertanto, si ritiene che la sostituibilità dal lato dell'offerta non sia attuabile in una scala tale da poter condizionare il prezzo di un ipotetico monopolista.

## CONCLUSIONI

102. Tenendo conto dell'effettiva diffusione sul territorio di reti di accesso alternative, si può concludere che le condizioni concorrenziali non mutano significativamente al mutare della classe di velocità del collegamento. Di conseguenza, l'articolazione dei servizi *terminating* per classe di capacità non appare un criterio rilevante per la segmentazione del mercato in esame e si ritiene opportuno definire un unico mercato.

3 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di definire un unico mercato per i segmenti di terminazione non differenziato per capacità?

### 2.1.2 Mercato trunk

103. Al fine di definire il mercato *trunk* del prodotto è necessario valutare:

- a. Se il mercato delle linee affittate *trunk* sia distinto dal mercato *terminating*;
- b. Se il mercato *trunk* debba essere segmentato in più mercati in base alla capacità.

#### a) Servizi trunk vs servizi terminating

104. Dal lato della domanda, i servizi *trunk* e *terminating* non sono sostituibili in quanto vengono forniti utilizzando elementi diversi della rete e di conseguenza soddisfano funzioni d'uso differenti. Ad esempio, come si è già avuto modo di osservare, i servizi *trunk* e *terminating* sono per definizione input complementari per la fornitura di servizi di linee affittate *retail*.

105. Dal lato dell'offerta un ipotetico monopolista in uno dei due segmenti in esame sarebbe limitato dalla concorrenza da parte degli operatori attivi nell'altro segmento, in quanto questi ultimi non potrebbero trasferire la propria offerta da un tipo di servizio all'altro in tempi brevi, senza sostenere ingenti investimenti.

#### b) Segmentazione in base alla capacità

106. Non si ritiene appropriato né dal punto di vista teorico né dal punto di vista pratico definire mercati *trunk* distinti in base alla capacità. Infatti il mercato *trunk* presenta una elevata flessibilità tecnica nel dimensionamento dei flussi trasmissivi. In tal senso, un mercato *trunk* ristretto ad una capacità particolare, può essere facilmente ampliato per comprendere altre capacità attraverso procedure di aggregazione e ripartizione delle necessità di banda.

## CONCLUSIONI

107. Alla luce delle considerazioni svolte si ritiene che il mercato *trunk* sia distinto dal mercato *terminating* e che non sia opportuno effettuare una segmentazione del mercato *trunk* in base alla capacità.

4 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di definire un mercato rilevante dei segmenti trunk distinto dal mercato dei segmenti terminating non differenziando in base alle capacità trasmissive?

## 2.2. Il mercato geografico

108. Le linee guida prevedono che, una volta identificato il mercato del prodotto rilevante, si debba procedere alla definizione della dimensione geografica del mercato. Secondo una giurisprudenza consolidata, il mercato geografico rilevante comprende un'area in cui le condizioni della concorrenza sono simili, o sufficientemente omogenee, e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse. Il paragrafo 56 delle Linee Guida chiarisce "Per definire un mercato geografico non è necessario che le condizioni della concorrenza tra gli operatori o fornitori di servizi siano perfettamente omogenee.

E' sufficiente che esse siano simili o sufficientemente omogenee e si può, quindi, ritenere che solo le aree in cui le condizioni della concorrenza sono "eterogenee" non costituiscano un mercato uniforme". Le considerazioni volte a valutare la dimensione del mercato geografico dei segmenti terminali e trunk sono analoghe a quelle svolte per i mercati *retail* delle linee affittate.

109. Infatti, considerata l'esigenza da parte dell'utente di disporre di un collegamento tra due sedi geograficamente distanti, e non tra generiche località geografiche, l'effettiva concorrenza si può esercitare solamente se esiste un'offerta competitiva, che include le tratte terminali del collegamento (dalla sede utente al nodo di rete dell'operatore). Anche in questo caso, pertanto, non è sostenibile l'ipotesi di esistenza di sostituibilità dal lato della domanda e dal lato dell'offerta per segmenti terminali o *trunk* in aree geografiche differenti. Dal lato della domanda, infatti, non è plausibile sostenere che un segmento terminale o *trunk* che collega due particolari punti possa essere sostituibile con uno che collega altri due punti.

110. Per le ragioni appena esposte un approccio puramente teorico richiederebbe l'identificazione dei mercati, sia *trunk* sia *terminating*, *on a route by route basis* ed il test del monopolista ipotetico in senso stretto porterebbe a definire tanti mercati quanti sono i singoli collegamenti, introducendo una complessità tale da rendere discutibili i benefici dell'attività regolamentare. Nella pratica, pertanto, si dovrà arrivare ad un livello di aggregazione superiore, che potrà essere, a seconda delle risultanze dei dati, un *set* limitato di *routes*, o, al limite, l'intero mercato nazionale.

111. Ciò premesso, è evidente che quel che rileva maggiormente nella definizione geografica del mercato è valutare se un acquirente del segmento *terminating* o *trunk* si trova a fronteggiare condizioni di mercato diverse a seconda dell'area geografica in cui è situato.

### 2.2.1 Dimensione geografica dei segmenti terminali

112. Per quanto riguarda il segmento *terminating*, indubbiamente esistono alcune aree, identificabili con le maggiori aree metropolitane, in cui gli OLO hanno sviluppato reti proprietarie alternative a quella di Telecom Italia. Di conseguenza, le condizioni di mercato in tali aree sono differenti da quelle in cui TI continua ad essere l'unico possibile fornitore di segmenti terminali. D'altra parte, l'esistenza nelle città di una o più reti metropolitane ad alta capacità (Metropolitan Area Network- MAN) non garantisce comunque la totale raggiungibilità delle sedi di utente, in quanto la connettività dipende dalla capillarità della rete.

113. Inoltre, se si tiene conto del fatto che il mercato *terminating*, almeno in parte, costituisce un *input* essenziale per il mercato delle linee affittate *retail* e quest'ultimo è un servizio generalmente offerto sull'intero territorio nazionale, l'esistenza di alcune aree geografiche, nelle quali si riscontra un maggior livello di concorrenza dovuto alla presenza di operatori alternativi, non pare costituire un vincolo di prezzo effettivo al comportamento dell'ipotetico monopolista nazionale. Si conclude quindi che il mercato *terminating* ha un'estensione geografica nazionale.

### 2.2.2 Dimensione geografica dei segmenti trunk

114. Per il mercato *trunk* valgono considerazioni analoghe a quelle appena effettuate per il *terminating*. Anche in questo caso, infatti, esistono alcune direttrici in cui si riscontra una maggiore pressione competitiva. In Italia, negli ultimi anni, si è assistito allo sviluppo di un significativo numero di *backbone* alternativi a quello di TI, che sono stati realizzati con il ricorso alle principali infrastrutture civili (autostrade, reti ferroviarie, reti elettriche, reti gas) e che collegano le principali aree metropolitane.

115. Tuttavia, l'esistenza di un limitato numero di direttrici, in cui operano più fornitori del medesimo servizio, non significa di per sé che per un ipotetico monopolista non risulti profittevole un incremento di prezzo (SSNIP). In altre parole, la presenza di *network* alternativi in un alcune direttrici non costituisce un vincolo di prezzo per l'ipotetico monopolista. Quanto appena affermato

discende dal fatto che i servizi *trunk* vengono acquistati al fine di garantire servizi di telecomunicazione alla clientela finale, servizi che, pur non essendo limitati alla sola categoria delle linee affittate, sono comunque offerti prevalentemente su base nazionale.

116. Inoltre, si consideri che lo sviluppo di infrastrutture alternative a quelle dell'*incumbent* ha seguito una logica *demand-oriented*, ossia gli investimenti si sono concentrati in quelle direttrici che collegano le aree a maggior concentrazione di potenziali utenti. Di conseguenza, gli operatori che posseggono un *network* alternativo, per poter realizzare la propria offerta su base nazionale, necessitano di acquistare capacità trasmissiva per le direttrici non servite dai propri *networks*. La maggior parte di tali direttrici possono essere offerte esclusivamente da un operatore che possieda un *network* costruito perseguendo l'obiettivo di ottenere una copertura completa ed omogenea del territorio nazionale.

117. Pertanto, in risposta all'aumento dei prezzi del monopolista nazionale, un OLO valuterebbe la convenienza di sostituire il fornitore di servizi *trunk*, per le direttrici servite da più *network* ma non dal proprio. Tale sostituzione, dal punto di vista economico, implica la necessità di concludere più di un contratto, e, al limite, nel caso in cui ciascuna direttrice sia servita da un *network* diverso, di porre in essere un numero di contrattazioni pari al numero delle direttrici servite da più di un *network*. A ciò si dovrà aggiungere necessariamente un contratto con il monopolista nazionale, per quelle direttrici servite esclusivamente dal *network* di quest'ultimo. In alternativa, lo stesso operatore potrebbe decidere di continuare a rivolgersi al monopolista nazionale e soddisfare le sue necessità di trasporto di flussi di comunicazione fra le diverse aree del territorio nazionale non servite dal proprio *network* con un'unica transazione.

118. In considerazione degli elevati costi fissi che caratterizzano i contratti di fornitura di servizi *trunk*, l'aumento di spesa dovuto al nuovo *pricing* del monopolista nazionale risulterebbe, per la maggior parte degli operatori che acquistano segmenti *trunk*, notevolmente inferiore all'aumento dei costi di transazione, che deriva dalla moltiplicazione dei contratti implicita nella sostituzione del fornitore per le direttrici servite da più *network*. Di conseguenza, si può ragionevolmente concludere che la sostituibilità dal lato della domanda non sia attuabile in una scala tale da poter condizionare il prezzo di un ipotetico monopolista nazionale e che, pertanto, anche il mercato *trunk* abbia un'estensione geografica nazionale.

## CONCLUSIONI

119. Alla luce delle considerazioni appena svolte si conclude che sia il mercato *trunk* sia il mercato *terminating* abbiano una estensione geografica nazionale.

5 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di considerare nazionale l'ambito geografico dei mercati dei segmenti <i>trunk</i> e <i>terminating</i> ?
---

### 3. VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

#### *Introduzione*

120. Il principale elemento di novità introdotto dal nuovo quadro normativo, in relazione al processo di definizione e di valutazione del significativo potere di mercato, è costituito dall'allineamento della definizione di significativo potere di mercato a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante di cui all'articolo 82 del trattato CE. Difatti, il Codice, all'articolo 17, comma 2, afferma che “si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori”. Una sintesi degli orientamenti della Commissione circa l'interpretazione del concetto di posizione dominante nell'industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle Linee guida dell'11 luglio 2002 che le ANR devono tenere in massimo conto nello svolgimento delle loro analisi di mercato (articolo 17, comma 3, del Codice).

121. Le linee direttrici al paragrafo 70 stabiliscono che le ANR devono fare in modo che le loro decisioni siano conformi alla prassi della Commissione ed alla relativa giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in materia di posizione dominante. In realtà l'applicazione *ex ante* della nozione di significativo potere di mercato da parte delle ANR richiederà un adeguamento delle modalità di valutazione del potere di mercato utilizzate dalle Autorità per la concorrenza, in virtù della considerazione che le ANR si baseranno, necessariamente, su ipotesi diverse da quelle assunte dalle Autorità per la concorrenza nell'applicazione retrospettiva dell'articolo 82. In particolare, le decisioni dell'Autorità si avvarranno, *inter alia*, di elementi di tipo previsionale basati su dati ed informazioni circa le condizioni del mercato disponibili al momento dell'adozione della decisione. L'orizzonte previsionale verrà calibrato sulla periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato, che come già specificato altrove, è pari a 18 mesi.

122. Il potere di mercato di un'impresa si estrinseca e, pertanto, si misura, principalmente sulla base della capacità dell'impresa in questione di aumentare i prezzi senza che ciò comporti una riduzione apprezzabile delle vendite o dei ricavi a favore di altre imprese. Tale capacità è sottoposta ad una serie di vincoli di tipo concorrenziale provenienti sia dai concorrenti che l'impresa fronteggia direttamente nel proprio mercato di appartenenza, sia da imprese che potrebbero decidere di entrare nel mercato a medio termine qualora si verifichi un piccolo, ma significativo e non transitorio, aumento dei prezzi.

123. La quota di mercato detenuta da un'impresa può essere utilizzata quale indicatore della competitività del mercato. Sebbene nel nuovo quadro regolamentare il ruolo delle quote di mercato nelle analisi concorrenziali risulti ridimensionato rispetto al quadro precedente, le linee direttrici della Commissione, al paragrafo 75, ricordano espressamente che “le quote di mercato sono spesso usate come indicatore indiretto del potere di mercato”. Inoltre, anche se al paragrafo 76 si afferma che nel caso di prodotti differenziati è preferibile utilizzare quote di mercato calcolate sulla base del valore delle vendite, al successivo paragrafo 77, si afferma che “spetta alle ANR decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato”, salvo però fornire alcune indicazioni circa le modalità di calcolo più adatte in alcuni dei mercati individuati dalla raccomandazione.

124. La quota di mercato, però, non può essere utilizzata quale unico indicatore del potere di mercato e le linee guida, al paragrafo 78, ricordano che le Autorità di regolamentazione devono perciò “intraprendere un'analisi completa e globale delle caratteristiche economiche del mercato rilevante prima di formulare conclusioni circa l'esistenza di un significativo potere di mercato”. A tal proposito vengono indicati quali criteri per la misurazione del potere di mercato, *inter alia*, la dimensione globale dell'impresa, il controllo di infrastrutture difficilmente duplicabili, le barriere

all'ingresso, le economie di scala e di diversificazione, l'integrazione verticale, la rete di distribuzione e vendita e la concorrenza potenziale.

125. Il riscontro di una posizione di dominanza non può prescindere da una valutazione della facilità di ingresso e quindi delle barriere all'ingresso. Le principali barriere all'ingresso nel settore delle comunicazioni sono costituite da vincoli normativi e dalla necessità di effettuare notevoli investimenti, non sempre recuperabili. Per quanto riguarda i primi si pensi, ad esempio, al caso in cui si è fissato un limite al numero di imprese aventi accesso allo spettro radio per l'offerta di servizi connessi. Per quanto riguarda i secondi, si consideri l'incidenza sui costi totali di produzione di investimenti in capitale fisso con limitati usi alternativi al di fuori dell'industria delle comunicazioni. Tali barriere all'ingresso, però, possono rivestire un ruolo meno importante nei mercati caratterizzati da elevati tassi di innovazione tecnologica, come è il caso per determinati servizi/reti di telecomunicazione.

126. L'articolo 17, comma 2, del Codice stabilisce, in conformità con l'articolo 82 del trattato CE, che "un'impresa può detenere un rilevante potere di mercato, ossia può detenere una posizione dominante, sia individualmente che congiuntamente con altri". Sebbene il concetto di dominanza collettiva sia in evoluzione, la Commissione e la giurisprudenza della Corte sono orientate a ritenere che una o più imprese detengano una posizione dominante collettiva quando in rapporto ai loro clienti e concorrenti si presentino come un'unica impresa, senza che vi sia concorrenza effettiva tra loro. Si noti che la Commissione ha affermato che l'assenza di concorrenza effettiva non necessariamente deve essere ricondotta all'esistenza di legami economici, nel senso di legami strutturali, o ad altri fattori che potrebbero dar luogo a qualche forma di correlazione fra le imprese.

127. Le Linee guida specificano, al paragrafo 96, che le Autorità nazionali di regolamentazione per valutare ex ante la presenza delle condizioni possano favorire l'insorgenza di una posizione dominante collettiva, devono considerare: i) se le caratteristiche del mercato siano tali da favorire un coordinamento tacito, e ii) se tale coordinamento sia sostenibile. Affinché il coordinamento sia sostenibile è necessario che non vi siano incentivi per le imprese a sottrarsi al coordinamento, nonostante le possibilità di ritorsione degli altri componenti del cartello collusivo, e che gli acquirenti ed i concorrenti marginali e/o potenziali non abbiano la capacità o non siano motivati ad opporsi a tale forma di coordinamento.

128. Al paragrafo 97, le Linee guida affermano che, fatta salva la giurisprudenza della Corte di Giustizia in materia, è probabile che una posizione dominante collettiva si verifichi allorché sussistano alcune specifiche condizioni di mercato tra le quali si ricordano: un'elevata concentrazione, un parallelismo fra la struttura dei prezzi e dei costi, una crescita moderata o stagnazione della domanda, una scarsa elasticità della domanda, una maturità tecnologica e una conseguente assenza di innovazione tecnologica, la sussistenza di legami e interconnessioni – anche informali – fra le imprese, la mancanza di concorrenza potenziale.

### **3.1. L'analisi sul significativo potere di mercato**

129. La dimensione e l'evoluzione dei mercati 13 e 14 sono state valutate sulla base dei dati ricevuti dagli operatori relativamente a volumi e ricavi per gli anni 2001, 2002 e 1° semestre 2003 segmentati per classi di capacità<sup>16</sup> e per distanza chilometrica<sup>17</sup>. Tali dati sono stati richiesti separatamente per la capacità venduta nella tratta utente finale-POP e nella tratta POP-POP al fine di stimare i volumi ed i ricavi, rispettivamente, per i mercati 13 (*terminating*) e 14 (*trunk*).

130. I volumi, ossia il numero dei collegamenti venduti, costituiscono un indicatore affidabile in quanto vengono rilevati direttamente dai sistemi di contabilità industriale e di gestione della rete

---

<sup>16</sup> Capacità analogica; capacità fino a 64 Kbit/s; capacità >64Kbit/s e <2Mbit/s; capacità a 2Mbit/s; capacità > 2Mbit/s e ≤ 34Mbit/s; capacità >34Mbit/s e ≤155Mbit/s; capacità >155Mbit/s e ≤ 622Mbit/s; capacità >622Mbit/s

<sup>17</sup> Collegamenti fino a 60 chilometri, oltre i 60 e fino a 300km, oltre i 300 km.

degli operatori, tuttavia, si tratta di un indicatore che non tiene conto della differenziazione del prodotto (in termini di capacità, lunghezza e servizi aggiuntivi).

131. I ricavi, viceversa, riflettendo la capacità di offrire servizi complessi e diversificati, risultano un indicatore più direttamente collegato alla dinamica del mercato. Infatti, il prezzo di mercato delle linee affittate dipende, a parità di altre condizioni commerciali e contrattuali, dalla lunghezza e dalla velocità del collegamento. D'altro canto, un'analisi che tenga conto esclusivamente dei ricavi è limitata dalla difficoltà di rilevazione dei medesimi nei sistemi di contabilità industriale ad un livello di dettaglio tale da consentire un'adeguata segmentazione del mercato. Infatti, i servizi di linee affittate sono inclusi in molteplici offerte commerciali, non sempre facilmente riconducibili alla mera offerta di capacità dedicata. I contratti ad essi relativi, in genere, prevedono un unico compenso a fronte di prestazioni diversificate (tecnicamente, geograficamente e temporalmente). Poiché i servizi sono acquistati tanto da utenti finali quanto da operatori di telecomunicazione, sono poche le imprese che propongono listini differenziati *retail* e *wholesale* e comunque, spesso, anche quando i listini differenziati esistono, risultano entrambi accessibili agli operatori.

132. Per queste ragioni al fine di giungere ad una rappresentazione quanto più fedele dell'evoluzione del mercato nell'arco di tempo sottoposto a rilevazione (2001 – I semestre 2003), si ritiene opportuno utilizzare sia i volumi sia i ricavi. Infatti, un'analisi che ponga la dinamica del mercato in relazione al numero di collegamenti venduti da ciascun operatore può compensare le difficoltà di imputazione dei ricavi a ciascuna tipologia di servizio riconducibile all'offerta di capacità dedicata all'ingrosso.

133. A tal proposito occorre evidenziare che le caratteristiche del mercato in esame suggeriscono di considerare stabile una quota di mercato che oscilli in un intervallo del 5%, centrato sul valore all'inizio della rilevazione. Infatti, si deve tener presente che:

- a. le contrattazioni nascono dall'interazione fra un ristretto gruppo di operatori;
- b. le contrattazioni raramente riguardano singoli collegamenti;
- c. la struttura degli sconti favorisce la stipula di contratti di lunga durata e riferiti ad una pluralità di servizi (ad esempio, Telecom Italia offre sconti per fatturato e per contratti con forniture pianificate nel tempo).

134. Pertanto, la domanda di mercato è generata da un limitato numero di contrattazioni per ottenere la fornitura di un insieme complesso di servizi. Di conseguenza, la dinamica delle quote di mercato presenta discontinuità, che suggeriscono di non considerare come permanenti variazioni che potrebbero essere dovute, al limite, al trasferimento o alla cessazione di un unico contratto.

### 3.1.1. La dimensione del mercato e le quote di mercato

135. I volumi digitali venduti sono espressi, quando non specificato diversamente, in termini di "numero di collegamenti equivalenti ad una velocità di 2 Mbit/s"<sup>18</sup>. In tal modo, si può far riferimento ad un'unica unità di misura della capacità *wholesale* complessivamente venduta e, al contempo, si può utilizzare il medesimo parametro per effettuare un'analisi delle diverse classi di velocità presenti sul mercato. Di conseguenza, la dimensione del mercato cui ci si riferisce deve essere intesa come espressione della capacità acquistata, piuttosto che come indicazione del numero di collegamenti attivati.

136. Le classi di velocità digitale sono state raggruppate nelle seguenti:

---

<sup>18</sup> La conversione in circuiti equivalenti a 2Mbit/s non è stata effettuata per i circuiti analogici, che di conseguenza sono stati tenuti separati dai digitali e i cui volumi riflettono il numero effettivo di linee attivate.

- bassa: collegamenti digitali fino a 2 Mbit/s;
- media: collegamenti a 2 Mbit/s;
- alta: collegamenti superiori a 2 Mbit/s e fino a 155 Mbit/s;
- altissima: collegamenti oltre i 155 Mbit/s.

137. La misurazione dei volumi in circuiti equivalenti a 2 Mbit/s risulta sottostimare il reale numero dei collegamenti inferiori a 2 Mbit/s e sovrastimare quello dei collegamenti superiori ai 2 Mbit/s. Data la gamma dei collegamenti offerti dagli operatori, l'effetto prevalente risulta essere il secondo.

138. Il totale dei collegamenti attivati, analogici e digitali, è passato da circa 50.000 nel 2001 a circa 58.000 nel 1° semestre 2003, con un tasso di crescita totale pari a circa il 16%. I circuiti analogici hanno mostrato un tasso di riduzione del 15%, mentre quelli digitali sono cresciuti del 17% nel medesimo periodo.

139. La domanda di capacità trasmissiva dedicata può essere illustrata analizzando il contributo di ciascuna classe di velocità al totale dei collegamenti attivati nel mercato *wholesale*, analogici e digitali:

**Tabella 2**

Quota sul totale volumi (n° collegamenti attivati)				
Analogici	Collegamenti digitali			
	Bassa velocità	Media Velocità	Alta velocità	Altissima velocità
4%	20%	74%	1.99%	0.01%

*Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori.*

140. La tabella 2 evidenzia una concentrazione della domanda nella classe di collegamenti di velocità media (2 Mbit/s) ed il ridotto numero di collegamenti attivati nelle classi di velocità più elevate.

141. Nel periodo di rilevazione dei dati, il numero di collegamenti digitali (espressi in linee equivalenti a 2 Mbit/s) è aumentato del 23% passando da circa 97.000, nel 2001, a circa di 120.000, al 30 giugno 2003. Tuttavia, tale aumento deve essere considerato come la somma di due effetti: la crescita del numero reale di collegamenti e la migrazione degli utenti verso servizi a velocità più elevate. La tabella che segue illustra la domanda di capacità trasmissiva dedicata analizzando il contributo di ciascuna classe di velocità al totale dei volumi acquistati espressi in collegamenti a 2 Mbit/s:

**TABELLA 3**

Quota sul totale volumi (n° collegamenti 2Mbit/s equivalenti)			
Bassa velocità	Media Velocità	Alta velocità	Altissima velocità
1%	36%	46%	17%

*Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori.*

142. Da un confronto con la tabella 2 risulta evidente che cambiando unità di misura il peso sul totale dei volumi per ciascuna classe di velocità muta radicalmente, pur tenendo presente che

quest'ultima tabella 3 rappresenta solo i collegamenti digitali (cioè circa il 96% del numero totale di collegamenti attivati riportati nella tabella 2).

143. Il confronto con la tabella 2 dimostra l'effetto della conversione in collegamenti equivalenti a 2Mbit/s sulla reale percezione dei volumi venduti. In particolare, appare evidente l'esiguo numero di collegamenti "fisici" che corrisponde agli elevati volumi rilevati nelle classi di velocità superiore ai 2 Mbit/s.

144. Per quanto riguarda i ricavi, si osserva che questi ultimi, nel periodo della rilevazione, sono diminuiti complessivamente circa del 4.5%. In prima approssimazione, quindi, si potrebbe affermare che nel mercato in esame si è assistito ad una generale riduzione dei prezzi. Tuttavia, si devono considerare alcune caratteristiche della struttura dei prezzi che possono aver comportato una riduzione dei ricavi:

- a. il contributo fisso di attivazione della linea che, in un mercato dal ridotto tasso di rotazione della clientela, esaurisce i suoi effetti sui ricavi in un periodo di tempo limitato;
- b. l'aumento della capillarità delle reti, che diminuendo la lunghezza media dei collegamenti venduti nel mercato *wholesale*, riduce anche la spesa per l'acquisto di capacità dedicata.

In effetti, il mercato in esame mostra un livello dei prezzi in lieve diminuzione ed una ancora più evidente riduzione del ricavo medio per collegamento.

145. Al 30 giugno 2003, il dato semestrale in ricavi mostra un totale pari a circa 417 milioni di euro. La seguente tabella illustra la diversa capacità di generare ricavi delle classi di velocità disponibili nel mercato delle linee affittate *wholesale*:

**Tabella 4**

Quota sul totale ricavi			
Bassa velocità + analogici	Media Velocità	Alta velocità	Altissima velocità
12%	59%	27.5%	1.5%

*Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori.*

146. La tabella 4 conferma l'importanza dei collegamenti a 2 Mbit/s nel mercato *wholesale* della capacità dedicata. Il dato in ricavi, inoltre, considerato alla luce della tabella 2, dimostra l'elevata redditività dei collegamenti ad alta ed altissima velocità, che presentano un ricavo per linea estremamente più elevato di quello generato dalle altre classi di velocità, anche tenendo conto dell'effetto sui prezzi della lunghezza media dei collegamenti, generalmente correlata positivamente con la classe di velocità.

147. Le quote di mercato sono state calcolate sia in volumi (espressi, quando non diversamente specificato, in termini di collegamenti equivalenti a 2 Mbit/s), sia in ricavi (espressi in migliaia di euro).

148. Per quanto riguarda i criteri per il calcolo della quota di mercato, è importante ricordare che le Linee Guida della Commissione, nell'attribuire alle NRAs il compito di decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato delle imprese, precisano "*a titolo esemplificativo, i proventi delle linee affittate, la capacità affittata o il numero di punti terminali delle linee affittate possono fungere da eventuali parametri del potere relativo dell'impresa nei mercati delle linee affittate. Come rilevato dalla Commissione il numero in sé dei punti terminali della linea affittata non tiene conto dei diversi tipi di linee affittate disponibili sul mercato, che vanno dalle linee affittate analogiche per la trasmissione vocale, alle linee affittate digitali ad alta velocità, dalle linee affittate locali alle linee a lunga distanza internazionali. Tra i due elementi, i ricavi delle linee*

*affittate rappresentano forse il criterio di misurazione più trasparente e meno difficile”.*(par. 77 Linee Guida)

149. Come si è visto precedentemente, la Commissione lascia alle Autorità nazionali totale libertà nella definizione del confine tra i due mercati all'ingrosso per la fornitura di circuiti dedicati pur precisando che l'individuazione di tale confine deve essere basata sulle topologie di rete specifiche di ciascuno stato membro. Sulla base di tali indicazioni si è provveduto a fissare il confine tra i due mercati in corrispondenza dei nodi della rete regionale di II livello della rete di trasmissione SDH di TI.

150. Tuttavia, i sistemi di contabilità aziendale e di gestione delle reti degli operatori, nella maggior parte dei casi, non prevedono allo stato la rilevazione separata tra servizi *trunk* e *terminating* dei ricavi e dei volumi da capacità *wholesale*. Pertanto, solo alcuni operatori hanno fornito stime relative alla suddivisione tra *trunk* e *terminating* seguendo il livello di dettaglio richiesto, mentre la maggior parte ha fornito informazioni di carattere qualitativo sulla plausibile ripartizione dei volumi e dei ricavi tra i due mercati. L'unico operatore che ha fornito evidenza separata dei soli volumi relativi ai due mercati, suddivisi per classi di capacità e lunghezza dei collegamenti, è TI.

151. Per le suddette ragioni, risultando i dati forniti dagli operatori non omogenei e, in alcuni casi, incompleti, l'Autorità ha fatto ricorso ad una procedura di stima per ottenere una valutazione delle quote di mercato detenute dai principali operatori attivi nei mercati dei segmenti *trunk* e *terminating*.

152. Il modello di stima utilizzato considera l'arco temporale che va dall'1 gennaio 2002 al 30 giugno 2003, per il quale si dispone di informazioni sufficientemente omogenee e si propone di utilizzare le informazioni fornite dagli operatori per giungere ad una valutazione delle quote di mercato nei segmenti *trunk* e *terminating*.

153. Il modello di stima si basa sulle seguenti considerazioni:

- a. TI è l'unico operatore che offre collegamenti analogici e la sua quota nei collegamenti a bassa velocità digitale (minori di 2 Mbit/s) è prossima al 100%;
- b. i dati consentono di calcolare, per ciascuna classe di velocità, il coefficiente di ripartizione (volumi *terminating*/volumi totali) dei volumi venduti da TI;
- c. le informazioni di cui si dispone permettono di segmentare i volumi venduti da TI, per ogni classe di velocità, in tre fasce di lunghezza (entro i 60 Km, tra 60 e 300 Km ed oltre 300 Km) e di stimare la lunghezza media dei collegamenti in ciascuna fascia chilometrica;
- d. i prezzi praticati da Telecom Italia sono pubblici e si applicano alla totalità dei volumi venduti, pertanto i volumi dichiarati da TI possono essere valorizzati utilizzando i listini pubblicati;
- e. per quanto riguarda gli OLO, le informazioni a disposizione non permettono di disaggregare l'offerta tra segmento *terminating* e segmento *trunk*; tuttavia, la modalità di comunicazione dei dati da parte degli operatori giustifica la definizione di una delle due grandezze, volumi e ricavi in via residuale (ossia, come differenza fra il totale generale e la grandezza calcolata esplicitamente);
- f. i dati quantitativi disponibili mostrano una composizione piuttosto eterogenea dell'offerta commerciale degli OLO tra i quali si riscontra, da un lato, la presenza di operatori di telefonia nazionale, generalmente dotati di un *network* abbastanza capillare, attivi tanto

nel segmento *trunk* quanto nel *terminating* e, dall'altro lato, la presenza di Carriers, che concentrano la loro offerta nei più remunerativi servizi *trunk*<sup>19</sup>;

- g. si riscontra, inoltre, la presenza di operatori attivi in aree territoriali limitate, specializzati nell'offerta di servizi *terminating* (si pensi alle ex Municipalizzate) che complessivamente realizzano una quota residuale del fatturato totale;

154. La suddivisione del mercato per classi di velocità dei collegamenti consente di semplificare l'analisi per alcune tipologie di collegamenti. Per esempio, la suddivisione esatta, in servizi *trunk* e *terminating*, dei volumi e dei ricavi generati da tutti i collegamenti analogici e da quelli a bassa velocità digitale, appare di scarso valore informativo, dal momento che, nelle classi di velocità in questione, la quota di mercato di Telecom Italia è uguale, o prossima, al 100%, tanto nei servizi *trunk* che in quelli *terminating*.

155. Per quanto riguarda i collegamenti digitali ad altissima velocità, il criterio di suddivisione consente di trarre un'ulteriore conclusione in merito alla ripartizione dei volumi e dei ricavi. Si è riscontrato, infatti, che le linee digitali ad altissima velocità, per le caratteristiche tecniche e commerciali che le contraddistinguono, vengono utilizzate quasi esclusivamente per fornire servizi *trunk*. Pertanto, nel modello di stima, non risulta necessario ripartire i volumi e ricavi relativi a questo tipo di collegamenti tra *trunk* e *terminating*, in quanto possono essere interamente inclusi nel mercato *trunk*.

156. Un discorso diverso vale, invece, per i collegamenti a media e ad alta velocità digitale che vengono utilizzati per fornire sia servizi *trunk* sia servizi *terminating*. In questo caso, quindi, per giungere al calcolo delle quote di mercato, occorre conoscere la ripartizione, fra servizi *trunk* e *terminating*, di volumi e ricavi generati dall'offerta delle suddette categorie di collegamenti.

157. L'analisi delle quote di mercato è stata effettuata secondo livelli di aggregazione crescenti. Inizialmente, si sono considerati i volumi ed i ricavi relativi ai collegamenti digitali a media ed alta velocità, separatamente per il *terminating* ed il *trunk*. Successivamente, sono stati inclusi nel segmento *trunk* ad alta velocità i collegamenti ad altissima velocità digitale. Infatti, l'esiguo numero di linee ad altissima velocità digitale vendute rende scarsamente significativo l'approfondimento della dinamica delle quote di mercato in questa specifica classe di collegamenti. Inoltre, in considerazione del significativo impatto del fattore di equivalenza a 2 Mbit/s sulla misurazione dei volumi venduti, si è ritenuto opportuno condurre l'analisi esclusivamente in termini di ricavi.

158. Sono state poi considerate congiuntamente le tre classi di velocità digitale (media, alta ed altissima). Al fine di non ridurre la significatività dei risultati ottenuti, questa fase dell'analisi quantitativa è stata condotta esclusivamente in termini di ricavi. Infatti, solo in tal modo si sono potuti superare i problemi, già più volte evidenziati, causati dall'aggregazione di un insieme così eterogeneo di servizi.

159. Infine, per giungere ad una stima delle quote per i mercati *trunk* e *terminating* così come definiti precedentemente, sono stati inclusi nel calcolo delle quote di mercato anche i ricavi relativi alle linee analogiche ed alle basse capacità digitali.

160. Il modello di stima ha prodotto i seguenti risultati:

---

<sup>19</sup> Il maggiore operatore della categoria, ATLC, dichiara di realizzare una quota del tutto trascurabile del proprio fatturato nel segmento *terminating*.

**TABELLA 5**

Quota di mercato di TI nel mercato TERMINATING in RICAVI	
2002	I sem.2003
96.1	95.7

Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori.

**TABELLA 6**

Quota di mercato di TI nel mercato TRUNK in RICAVI	
2002	I sem.2003
87.2	87.5

Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori.

Le tabelle (5 e 6) mostrano valori molto elevati e stabili delle quote di mercato di TI in entrambi i mercati analizzati (*terminating* e *trunk*).

3.1.2. *Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato nel mercato terminating. Vincoli che agiscono dal lato dell'offerta: barriere all'ingresso, economie di scala, di densità e di diversificazione, integrazione verticale, accesso alle risorse finanziarie*

161. Il riscontro di eventuali posizioni di dominanza non può prescindere da un'analisi approfondita delle caratteristiche economiche dei mercati rilevanti individuati. Si ritiene che, in relazione ai mercati *terminating* e *trunk* delle linee affittate, oltre alla dinamica del mercato ed all'ampiezza delle quote detenute dai singoli operatori, i criteri più importanti per la valutazione di posizioni dominanti siano: la dimensione delle barriere all'ingresso - ed in particolare la presenza di *sunk costs*, di economie di scala, di densità e di diversificazione - l'integrazione verticale, la difficoltà nell'accesso alle risorse finanziarie, nonché l'esistenza delle barriere che agiscono dal lato della domanda di mercato. Si ritiene, invece, che i vantaggi a livello tecnologico non costituiscano un importante elemento di valutazione del grado di concorrenza presente nei mercati in esame. La tecnologia sottostante l'offerta di linee affittate è alquanto matura e nessun operatore gode in maniera esclusiva o preferenziale di un tale beneficio.

162. La presenza di elevate barriere all'ingresso nel mercato *terminating* potrebbe incoraggiare, in linea di principio, eventuali condotte anticoncorrenziali da parte delle imprese in possesso di una quota di mercato significativa. Tali barriere, infatti, scoraggiando le nuove imprese ad entrare, riducono la possibilità per la concorrenza potenziale di esercitare un vincolo competitivo ai comportamenti di mercato delle imprese già esistenti.

163. I principali ostacoli all'accesso al mercato in esame sono di natura strutturale. Per poter offrire segmenti terminali, infatti, un operatore deve sviluppare una rete capillare, il che richiede ingenti investimenti difficilmente recuperabili in caso di uscita dal mercato (*sunk costs*) e tempi di realizzazione particolarmente lunghi. Si tratta, prevalentemente, di costi di scavo, di posa dei cavi e di acquisto di apparati, ovvero di costi che Telecom Italia ha prevalentemente sostenuto in una situazione di monopolio e con l'obiettivo di servire il 100% dell'utenza potenziale. Viceversa gli OLO, che sono tuttora nella fase di sviluppo delle proprie infrastrutture, devono valutare la convenienza economica di tali investimenti che, al di fuori di certe direttrici e di certe aree

geografiche, potrebbe essere piuttosto bassa. Rispetto alle reti di backbone, facilmente riconvertibili ad utilizzi e clienti diversi, i segmenti terminali di rete sono caratterizzati da un elevato livello di specificità rispetto ai clienti finali e, quindi, da maggiori livelli di rischio data la scarsa probabilità di sfruttare appieno la capacità nel corso della vita utile dell'investimento. Per tali ragioni, gli investimenti nelle infrastrutture di accesso costituiscono ancora un fenomeno piuttosto marginale, limitato alle aree geografiche caratterizzate da una maggiore densità di clienti di medio-grandi dimensioni e con esigenze avanzate di connettività. In alcune aree metropolitane, un solo operatore (Fastweb) sta progressivamente realizzando un'infrastruttura di accesso in fibra ottica relativamente capillare. Tuttavia, va rilevato che tale operatore ha potuto beneficiare della possibilità di utilizzare infrastrutture civili realizzate a metà degli anni '90 da Telecom Italia nelle città maggiori (cfr. causa Seat Pagine Gialle – Cecchi Gori Communications, C.1458) per l'offerta di servizi di tipo televisivo, nonché della possibilità di accedere a risorse economiche in larga misura attraverso un processo di quotazione avviato in una fase congiunturale particolarmente positiva per il settore delle telecomunicazioni. Si ritiene, pertanto, che non vi siano elementi oggettivi per affermare che tale modello (infrastruttura FTTH) possa essere agevolmente replicato nel breve e medio periodo da parte di altri operatori, sia nelle stesse aree sia in nuove aree.

164. In base a quanto esposto precedentemente, si riconosce che le infrastrutture di accesso sono difficilmente replicabili con l'estensione e la capillarità della rete di Telecom Italia.

165. La presenza nel mercato in esame di ingenti economie di scala, di densità e di diversificazione determina ulteriori condizioni di vantaggio di cui beneficia Telecom Italia rispetto agli operatori alternativi.

166. Le tecnologie sottostanti la realizzazione di un'infrastruttura di accesso sono caratterizzate da un elevato rapporto tra costi fissi e costi variabili. La fornitura di tali servizi avviene, pertanto, in un regime di rendimenti crescenti che dà luogo ad elevate economie di scala: all'aumentare dei volumi venduti si riducono progressivamente i costi unitari. La presenza di economie di scala traspare, inoltre, implicitamente dalle condizioni di offerta sino ad oggi praticate agli utenti finali da Telecom Italia, che prevedono, infatti, l'applicazione di sconti a volume. Tali economie di scala sono rese ancor più rilevanti dalle elevate economie di densità facilmente conseguibili nella fornitura di segmenti terminali di linee affittate: il costo della fornitura del servizio in esame decresce all'aumentare del numero dei segmenti terminali forniti in una determinata area geografica.<sup>20</sup> L'esistenza di elevate economie di densità è una delle principali ragioni per le quali lo sviluppo di infrastrutture di accesso alternative a quella di Telecom Italia si sta realizzando nelle aree metropolitane caratterizzate da una maggiore concentrazione di clienti *business* (Milano, Roma, Torino). Tuttavia, anche in tali aree, dove gli OLO dispongono di propri segmenti terminali, Telecom Italia possiede ancora una base di utenti significativamente più ampia che le consente di sfruttare la propria rete in modo più efficiente.

167. La fornitura di segmenti terminali consente di realizzare anche consistenti economie di diversificazione. Tali segmenti di rete, infatti, possono essere utilizzati sia per fornire servizi di linee affittate sia per offrire altri servizi di telecomunicazione (trasmissione di dati, di voce e video) compatibilmente con la banda disponibile. L'entità di tali economie dipende sia dalla gamma di servizi offerti, sia dai volumi di tali servizi. Telecom Italia, ad oggi, è l'operatore che offre la maggiore varietà di servizi e registra volumi che sono di gran lunga superiori a quelli dei concorrenti. È evidente, quindi, che su tale mercato, ancora marginalmente aperto alla concorrenza, lo sviluppo ed il lancio di un'offerta altrettanto ampia non sembra assolutamente alla portata degli altri operatori.

---

<sup>20</sup> Per economie di densità si intendono quelle riduzioni nei costi unitari che si verificano all'aumentare della concentrazione abitativa della clientela servita. Nel settore delle telecomunicazioni tali economie si verificano in quanto, a parità di estensione della rete locale, i costi unitari sono tanto minori quanto maggiore è il numero di utenti presenti nell'area servita dalla rete locale.

168. Le considerazioni svolte evidenziano che, sul mercato all'ingrosso dei segmenti terminali, le barriere legate all'entità degli investimenti, nonché alle economie di scala, di densità e di diversificazione sono consistenti.

169. L'unico operatore che dispone di un'effettiva e totale integrazione verticale lungo tutta la catena tecnica ed impiantistica rimane Telecom Italia, che è in grado così di beneficiare di considerevoli vantaggi competitivi.

170. Un'impresa integrata verticalmente, infatti, internalizza i costi di transazione e dispone di maggiori opportunità di differenziazione dei propri servizi rispetto a quelli dei concorrenti. A ciò va aggiunta la possibilità di appropriarsi dei margini di profitto e di controllare l'intera catena di valore, conseguendo una maggiore qualità del servizio ed un più alto grado di efficienza. Oltre a queste considerazioni, un altro fattore che può avvantaggiare un operatore verticalmente integrato è rappresentato dalla riluttanza di alcuni acquirenti verso un approccio di tipo *multi-vendor*. Spesso, infatti, gli operatori preferiscono acquistare servizi di capacità trasmissiva costituiti da elementi che appartengono alla rete di un unico fornitore.

171. In realtà il modello di *business* che stanno cercando di perseguire gli OLO è quello dell'integrazione verticale. Tuttavia, il minor livello di integrazione raggiunto rispetto a quello di Telecom Italia, consente loro di beneficiare dei vantaggi ad essa associati con minore intensità poiché sono spesso costretti ad acquistare *inputs* nel mercato all'ingrosso.

172. Per le imprese di più recente costituzione, indipendentemente dal mercato in cui si troveranno ad operare, è molto difficile accedere alle risorse finanziarie nella misura necessaria e a condizioni favorevoli. Il mercato dei capitali tende, infatti, a discriminare i nuovi entranti ed a favorire imprese con una tradizione solida ed un *rating* elevato. Questo avviene anche all'interno del settore delle telecomunicazioni, dove, peraltro, negli ultimi anni si è registrato un marcato calo di interesse da parte degli investitori. E' evidente che Telecom Italia, grazie alle sue notevoli dimensioni, alla diversificazione delle attività ed ai *credit ratings* favorevoli è ritenuto un operatore poco rischioso e può accedere al credito a condizioni più favorevoli rispetto ai nuovi entranti. L'esposizione finanziaria raggiunta da molti operatori rende, invece, difficile reperire nuovi fondi in relazione tanto al capitale di rischio quanto a quello di debito.

### 3.1.3. *Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato nel mercato terminating. Vincoli che agiscono dal lato della domanda: barriere al cambiamento e contropotere d'acquisto*

173. Le barriere al cambiamento a livello *wholesale* sono generalmente elevate poiché passare ad un nuovo fornitore comporta spesso ritardi ed interruzioni del servizio per i clienti finali. Nel caso dei servizi di linee affittate, tuttavia, questi disagi sono piuttosto contenuti per via della maturità e della standardizzazione raggiunte dalla tecnologia. Ad impedire materialmente il cambiamento può essere, invece, l'assenza di altri fornitori. Come già precedentemente rilevato, lo sviluppo di reti alternative di accesso non ha interessato in modo omogeneo e capillare l'intero territorio nazionale, e si è concentrato piuttosto sulle aree metropolitane a maggiore potenzialità di mercato. Anche quando tali reti sono molto estese e capillari, l'area metropolitana non è mai integralmente coperta ed è sempre necessaria l'ulteriore realizzazione del tratto finale di collegamento dalla rete alla sede dell'utente (*drop* d'utente). Pertanto, gli operatori che vogliono acquistare all'ingrosso un segmento terminale possono ritrovarsi facilmente senza opzioni alternative all'offerta di Telecom Italia. Occorre aggiungere che, anche nel caso in cui esista un'infrastruttura alternativa a quella di Telecom Italia, gli OLO, spesso, non hanno alcun interesse a vendere all'ingrosso. Il modello di *business* sviluppatosi sui mercati delle linee affittate è, infatti, quello dell'integrazione verticale tra servizi *wholesale* e *retail* e, pertanto, dell'autofornitura degli *input* necessari per realizzare la propria offerta al dettaglio. Per un OLO l'offerta nel mercato all'ingrosso di segmenti *terminating* (date la lunghezza e la capacità di tali collegamenti) non soltanto può rivelarsi poco profittevole, ma può portare al rischio di una maggiore concorrenza sul mercato *retail*. Anche quando ciò non avvenga ed esistano effettivamente più offerte nel mercato all'ingrosso, possono essere gli operatori

stessi poco propensi ad adottare un approccio di tipo *multi-vendor*, preferendo, piuttosto, rivolgersi ad un unico fornitore. Tale scelta può, infatti, dare diritto a sconti a volume ed è garanzia di maggiore omogeneità del livello delle prestazioni sull'intera rete, nonché di riduzione della complessità nell'integrazione e gestione.

174. Inoltre, un fornitore che detiene una quota consistente del mercato può vedere il proprio potere di mercato sensibilmente ridotto qualora debba confrontarsi con una domanda che dispone di una notevole forza contrattuale e negoziale. Solitamente questo avviene quando i clienti possono minacciare in modo credibile di servirsi altrove e hanno dimensioni tali che gli operatori non possono non tenere in considerazione i volumi da essi acquistati. Per le considerazioni esposte nel paragrafo precedente risulta evidente che le ridotte dimensioni dell'offerta *wholesale* di segmenti *terminating* alternativa a quella di Telecom Italia rendono difficile ipotizzare che la domanda sia in grado di esercitare qualche forma di pressione nei confronti del fornitore.

*3.1.4. Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato nel mercato trunk. Vincoli che agiscono dal lato dell'offerta: barriere all'ingresso, economie di scala, di densità e di diversificazione, integrazione verticale, accesso alle risorse finanziarie.*

175. La presenza di elevate barriere all'ingresso nel mercato del *trunk* costituisce un importante fattore di vantaggio competitivo degli operatori in possesso di una quota di mercato significativa.

176. Analogamente a quanto avviene per il mercato all'ingrosso di segmenti terminali, l'ingresso su questo mercato è ostacolato, principalmente, da barriere di natura strutturale legate sia all'entità degli investimenti difficilmente recuperabili in caso di uscita dal mercato (*sunk costs*) sia alla lunghezza dei tempi necessari per la realizzazione della rete. Tuttavia, occorre precisare che gli investimenti nella rete di trasporto, rispetto a quelli nell'infrastruttura di accesso, sono caratterizzati da livelli di rischio più bassi, data la maggiore riconvertibilità della rete a diversi utilizzi e diversi clienti. Ad oggi, lo sviluppo dei *backbone* è ancora concentrato lungo le direttrici principali, in particolare nei collegamenti tra le maggiori aree metropolitane e in diverse aree del Centro-Nord. La maggior parte degli operatori ha realizzato tali investimenti sfruttando, laddove possibile, le infrastrutture civili disponibili sul territorio (strade, autostrade, reti ferroviarie, reti elettriche, reti gas), o coinvolgendo partner locali quali le aziende municipalizzate. Lungo alcune direttrici, quindi, in particolare le più importanti in termini di richiesta di capacità e ricavi potenziali, è possibile affermare che esiste un certo livello di concorrenza. Tuttavia, è altrettanto vero che rimangono aree estese in cui lo sviluppo di reti alternative non ha avuto luogo ed è difficile ipotizzare che avvenga, per lo meno nel breve periodo.

177. Per l'insieme delle considerazioni esposte, anche con riferimento ai segmenti *trunk*, si riconosce che l'estensione e la capillarità della rete di Telecom Italia sia ancora difficilmente replicabile.

178. Inoltre, il vantaggio di Telecom Italia nel mercato in esame è ulteriormente rafforzato dalla presenza di economie di scala e di diversificazione. Come già sottolineato nell'analisi del mercato dei segmenti terminali, nella fornitura di servizi di linee affittate si producono consistenti economie di scala e di diversificazione. L'elevato rapporto tra costi fissi e costi variabili che caratterizza la tecnologia sottostante alla fornitura di tali servizi dà origine a consistenti economie di scala: una volta realizzata l'infrastruttura di trasporto, all'aumentare dei volumi o della capacità venduta si riducono, infatti, progressivamente i costi unitari. Tali economie sono sicuramente accessibili anche agli OLO, ma grazie alla propria quota di mercato Telecom Italia è in grado di sfruttarle in modo più efficiente.

179. Queste considerazioni sono valide anche relativamente alle economie di diversificazione, generate dall'utilizzo della rete di telecomunicazione per la fornitura di una molteplicità di servizi. Solo una parte della capacità totale dei circuiti viene usata per fornire servizi di linee affittate, per cui i costi ad essi associati sono condivisi da più prodotti. Di tali economie può teoricamente

beneficiare tanto Telecom Italia, quanto gli OLO. Tuttavia, Telecom Italia, vendendo una più ampia gamma di servizi e volumi maggiori, si ritrova anche in questo caso, a poter beneficiare in misura maggiore dei vantaggi derivanti da tali economie.

180. Relativamente ai benefici di cui può disporre un operatore integrato verticalmente ed ai relativi effetti sul grado di concorrenza del mercato in esame, valgono le medesime considerazioni svolte nell'analisi del mercato *terminating*.

3.1.5. *Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato nel mercato trunk. Vincoli che agiscono dal lato della domanda: barriere al cambiamento e contropotere d'acquisto*

181. Come precedentemente affermato, per quanto riguarda il mercato *terminating*, le barriere al cambiamento a livello *wholesale* sono generalmente elevate poiché il cambiamento di fornitore può facilmente comportare ritardi e interruzioni del servizio per i clienti finali. Tuttavia, anche per il mercato *trunk*, questi disagi sono piuttosto contenuti per via della maturità e della standardizzazione raggiunte dalla tecnologia ed il principale ostacolo al cambiamento potrebbe, invece, derivare dalla mancanza di reali alternative.

182. Sebbene, negli ultimi anni si sia assistito ad un considerevole sviluppo di reti di trasporto di lunga distanza (*backbone*) degli OLO, tali reti non sono state realizzate in modo capillare ed omogeneo lungo il territorio nazionale, ma collegano essenzialmente le principali aree metropolitane, privilegiando il Centro-Nord rispetto al Sud di Italia. Gli operatori che vogliono acquistare un segmento *trunk* possono ritrovarsi, quindi, senza opzioni alternative all'offerta di Telecom Italia. Inoltre, come si è detto nella sezione relativa al mercato *terminating*, il modello di *business* prevalente sui mercati delle linee affittate è quello dell'integrazione verticale tra servizi *wholesale* e *retail* e, pertanto, dell'autofornitura degli *input* necessari per realizzare l'offerta al dettaglio. Nel caso di aumento dell'offerta di servizi di capacità trasmittiva a livello *wholesale*, cresce anche la concorrenza sul mercato *retail*, per cui gli operatori, in assenza di un obbligo regolamentare, possono essere poco propensi a vendere all'ingrosso. Tuttavia, rispetto al caso dei segmenti *terminating*, la vendita a livello *wholesale* di segmenti *trunk* è sicuramente in grado di generare margini di profitto più ampi. Un'altra opzione per i clienti potrebbe essere quella dell'autofornitura. Come già ricordato però, ad eccezione delle principali direttrici, la scelta di dotarsi di infrastrutture proprietarie spesso non è economicamente conveniente. Inoltre, anche in questo caso, possono essere gli operatori stessi poco propensi ad adottare un approccio di tipo *multi-vendor*, preferendo piuttosto rivolgersi ad un unico fornitore. Tale scelta può, infatti, dare diritto a sconti a volume ed è garanzia di maggiore omogeneità del livello delle prestazioni sull'intera rete, nonché di riduzione della complessità delle attività di gestione.

183. Infine, considerato che la domanda di linee affittate all'ingrosso è generata da un numero limitato di operatori (si pensi all'incidenza degli acquisti da parte degli operatori mobili sul totale) si potrebbe pensare che la domanda sia in grado di esercitare qualche forma di pressione nei confronti dell'offerta. Tuttavia, in considerazione del fatto che una quota rilevante della domanda totale può essere effettivamente soddisfatta solo da un fornitore in possesso di un network capillare (si consideri che gli operatori mobili necessitano di capacità dedicata per connettere i propri apparati trasmissivi – SBR – omogeneamente diffusi sul territorio nazionale) il presunto contropotere della domanda in pratica non risulta efficace.

## CONCLUSIONI

184. In considerazione dell'elevato livello delle quote di mercato detenute da TI sia nel mercato *trunk* sia in quello *terminating*, nonché delle valutazioni relative agli altri criteri indicati dalle linee guida, si ritiene che TI detenga un significativo potere di mercato in entrambi i mercati della capacità dedicata *wholesale*.

6 Si condivide la valutazione dell'Autorità in merito al significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia nei mercati dei segmenti terminali e dei segmenti <i>trunk</i> ?
--

## **4 DEFINIZIONE DEGLI OBBLIGHI PER LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO**

### **4.1 Premessa**

185. I segmenti di terminazione e i segmenti *trunk* di linee affittate appartengono a mercati rilevanti distinti e rappresentano beni intermedi necessari agli operatori al fine di fornire servizi all'ingrosso e al dettaglio di telecomunicazioni, tra cui il servizio di linee affittate.

186. All'interno dei due mercati a monte dei segmenti di terminazione e dei circuiti interurbani di linee affittate (di seguito anche *terminating* e *trunk*), Telecom Italia è l'unico operatore detentore di significativo potere di mercato ai sensi dell'art. 17 del Codice.

187. Al fine di prevenire comportamenti anticompetitivi derivanti dalla dominanza di Telecom Italia all'interno di tali mercati all'ingrosso, afferenti l'accesso e l'interconnessione, l'Autorità può imporre obblighi di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso e uso di determinate risorse di rete, controllo dei prezzi e contabilità dei costi.

188. L'art. 5 comma 4 del Codice prevede che gli obblighi imposti dall'Autorità, in seguito alla designazione di significativo potere di mercato in capo a un operatore, siano proporzionati e giustificati alla luce degli obiettivi e principi dell'attività regolamentare, stabiliti dagli articoli 4 e 13 del Codice stesso.

189. Nell'ambito dei mercati all'ingrosso dei segmenti di terminazione e di segmenti *trunk* di linee affittate, gli obblighi regolamentari imposti dall'Autorità sono volti a:

- prevenire distorsioni e restrizioni della concorrenza;
- incoraggiare gli investimenti infrastrutturali efficienti e sostenibili nonché l'innovazione tecnologica;
- garantire l'accesso e l'interconnessione per le reti di comunicazione elettronica a larga banda;
- garantire la non discriminazione nel trattamento delle imprese che offrono reti e servizi di comunicazioni;
- garantire l'accesso al mercato delle reti e servizi di comunicazioni elettroniche secondo criteri di obiettività, trasparenza, non discriminazione e proporzionalità;
- garantire il rispetto del principio di neutralità tecnologica.

### **4.2 Obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete ai sensi dell'art. 49**

#### *4.2.1 Segmenti terminali*

190. Nell'ambito dell'analisi di mercato, i segmenti terminali sono stati definiti, come quella parte di circuito dedicato tra il punto terminale di rete ed il primo nodo RED di secondo livello di Telecom Italia.

191. Le risultanze dell'analisi relativa all'accertamento del grado di potere di mercato hanno evidenziato che Telecom Italia, oltre a detenere una quota di mercato nell'offerta dei segmenti terminali superiore al 95%, dispone anche di infrastrutture di rete economicamente non replicabili dagli operatori che concorrono nei mercati a valle di linee affittate e negli altri mercati all'ingrosso di telecomunicazione per i quali i segmenti terminali sono beni intermedi essenziali. La dominanza in tale mercato all'ingrosso potrebbe essere fonte di comportamenti esclusivi dell'operatore dominante nei confronti di altri operatori che intendono accedere all'offerta di segmenti di

terminazione sia per la fornitura di linee affittate *retail* sia per la fornitura di altri servizi di telecomunicazione, e dunque, di riflesso, potrebbe danneggiare gli interessi degli utenti finali.

192. L'Autorità ritiene che, anche al fine di prevenire possibili comportamenti anticompetitivi nel mercato all'ingrosso dei segmenti di terminazione, Telecom Italia debba essere soggetta agli obblighi previsti dall'art. 49 del Codice e che debba pertanto offrire il servizio di segmenti terminali formulando condizioni tecniche ed economiche accessibili a tutti gli operatori di comunicazioni, indipendentemente dalla finalità d'uso.

193. La fornitura di segmenti di terminazione da parte di Telecom Italia deve prevedere la consegna del circuito all'operatore richiedente al massimo ad un nodo RED di secondo livello presente nel bacino trasmissivo regionale relativo al punto terminale di rete ovvero, laddove esplicitamente richiesto dall'operatore interconnesso, ad uno qualsiasi dei RED di livello inferiore nel medesimo bacino regionale. L'operatore richiedente per poter raccogliere il segmento *terminating* richiesto dovrà, dunque, interconnettere la propria rete al nodo di consegna prescelto; a tal fine Telecom Italia deve rendere accessibile il servizio di flusso di interconnessione già previsto per l'interconnessione alla rete telefonica pubblica.

194. Le velocità trasmissive e le interfacce al punto terminale di rete fornite da Telecom Italia devono essere tutte quelle necessarie alla replicabilità dell'attuale offerta di Telecom Italia di circuiti diretti analogici e numerici al dettaglio. In particolare Telecom Italia deve garantire per i segmenti terminali la fornitura delle velocità trasmissive e delle interfacce approvate con la delibera n. 440/03/CONS.

195. In considerazione dell'uso dei segmenti di terminazione per fornire linee affittate a livello *retail*, Telecom Italia deve prevedere delle condizioni tecniche di fornitura del servizio tali da consentire la realizzazione delle prestazioni aggiuntive attualmente previste nell'offerta di linee affittate *wholesale*, con particolare riferimento ai collegamenti multipunto per CDA e CDN, alle prestazioni di protezione con diversità di percorso fisico, di instradamento e di apparato ed ai servizi aggiuntivi di rete privata virtuale dedicata (RPV-D).

196. In considerazione del significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia nel mercato dei segmenti di terminazione, l'Autorità ritiene che l'imposizione degli obblighi stabiliti dall'art. 49 del Codice siano proporzionati anche tenuto conto di quanto previsto dal comma 3 dell'art. 49 stesso.

197. In particolare i principali ostacoli all'accesso al mercato in esame sono di natura strutturale. Per poter offrire segmenti terminali, infatti, un operatore deve sviluppare una rete capillare, il che richiede ingenti investimenti difficilmente recuperabili anche nel lungo periodo e soprattutto in caso di uscita dal mercato (*sunk costs*). Si tratta, prevalentemente, di costi di scavo, di posa dei cavi e di acquisto di apparati, ovvero di costi che Telecom Italia ha prevalentemente sostenuto in una situazione di monopolio e con l'obiettivo di servire il 100% dell'utenza potenziale.

198. La presenza nel mercato in esame di ingenti economie di scala, di densità e di diversificazione determina condizioni di vantaggio di cui beneficia Telecom Italia rispetto agli operatori alternativi. In conclusione, non si prevede nel medio/lungo periodo la replicabilità delle infrastrutture di accesso da parte di operatori interconnessi con l'estensione e la capillarità della rete di Telecom Italia al fine di rendere più competitive le proprie offerte di mercato.

199. L'imposizione degli obblighi derivanti dai commi 1 e 2 dell'art. 49 nei confronti dell'offerta di segmenti di terminazione all'ingrosso di Telecom Italia non richiede investimenti iniziali aggiuntivi in quanto la capacità disponibile di Telecom Italia è particolarmente capillare in termini di diffusione sul territorio nazionale. Il servizio in oggetto ricade, per natura impiantistica e per condizioni di offerta, nell'ambito di servizi all'ingrosso già attualmente forniti da Telecom Italia, quali i circuiti parziali e le linee affittate *wholesale*. Tali investimenti, peraltro, non sono soggetti ad uno specifico rischio di impresa diverso da quello previsto per il tasso di remunerazione del capitale

fissato dall'Autorità sulla base delle modalità previste dall'Allegato B1 alla delibera n. 415/04/CONS.

#### 4.2.2 Segmenti trunk

200. Nell'ambito dell'analisi di mercato, i segmenti *trunk* sono stati definiti, come quella parte di circuito dedicato tra due nodi RED di secondo livello appartenenti a bacini trasmissivi regionali distinti.

201. Sebbene si rilevi la presenza di infrastrutture di altri operatori interconnessi ai medesimi nodi in grado di formulare offerte di capacità in ambito interregionale, Telecom Italia rappresenta ancora l'operatore che dispone del massimo grado di infrastrutturazione anche per tale segmento di offerta. L'analisi di mercato ha individuato Telecom Italia quale unico operatore dominante in grado di sfruttare le economie di scala e di diffusione derivanti dall'offerta all'ingrosso dei circuiti *trunk* di linee affittate.

202. Per le stesse motivazioni espresse nel paragrafo 4.2.1, l'Autorità ritiene che, al fine di prevenire possibili comportamenti anticompetitivi nel mercato all'ingrosso dei segmenti *trunk*, Telecom Italia debba essere soggetta agli obblighi previsti dall'art. 49 del Codice e che debba, pertanto, offrire un servizio di segmenti *trunk* cui possano accedere tutti gli operatori di comunicazioni per offrire sia servizi al dettaglio sia per realizzare altri servizi di telecomunicazioni.

203. La fornitura di capacità nella tratta di trasporto, non comporta nel medio termine, da parte di Telecom Italia, investimenti infrastrutturali ed attività di ampliamento di risorse e che non possano rientrare nella normale pianificazione di rete che essa effettua per se stessa.

204. La fornitura di segmenti *trunk* da parte di Telecom Italia deve garantire che un operatore possa trasportare il traffico relativo ad un dato bacino trasmissivo regionale convogliato presso un nodo RED di secondo livello di Telecom Italia fino a un altro nodo RED di secondo livello di Telecom Italia relativo ad un differente bacino regionale. L'operatore richiedente per poter utilizzare il servizio *trunk* dovrà, dunque, interconnettere la propria rete ad entrambi i nodi di Telecom Italia; a tal fine Telecom Italia deve rendere accessibile il servizio di flusso di interconnessione già previsto per l'interconnessione alla rete telefonica pubblica.

205. Le velocità trasmissive e le interfacce fornite da Telecom Italia per i segmenti *trunk* devono essere tutte quelle necessarie alla replicabilità dell'attuale offerta di Telecom Italia di circuiti diretti analogici e numerici *retail*. Telecom Italia deve quindi garantire la fornitura di tutte le velocità trasmissive e le interfacce approvate con la delibera n. 440/03/CONS, prevedere delle condizioni tecniche di fornitura del servizio tali da consentire all'operatore interconnesso la realizzazione delle prestazioni aggiuntive attualmente previste nell'offerta di linee affittate *wholesale*, con particolare riferimento ai collegamenti multipunto per CDA e CDN, alle prestazioni di protezione con diversità di percorso fisico, di instradamento e di apparato ed ai servizi aggiuntivi di rete privata virtuale dedicata (RPV-D).

206. In considerazione del significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia nel mercato dei segmenti di *trunk* di linee affittate, l'Autorità ritiene che l'imposizione degli obblighi stabiliti dall'art. 49 del Codice siano proporzionati anche tenuto conto di quanto previsto dal comma 3 dell'art. 49 stesso. A tal fine, la proporzionalità degli obblighi imposti per la fornitura dei segmenti *trunk* di linee affittate è giustificata, tra l'altro, dalle valutazioni sulle barriere all'entrata descritte nel paragrafo 4.2.1. e nel capitolo 3 sul significativo potere di mercato.

#### 4.2.3 Servizio di flussi di interconnessione

207. Come evidenziato nei punti precedenti, l'offerta di flussi di interconnessione, inteso come un circuito trasmissivo che collega una sede di Telecom Italia con la sede dell'operatore alternativo e già previsto per il collegamento della rete telefonica dell'operatore alternativo alla rete di Telecom

Italia, rappresenta un servizio accessorio essenziale alla fornitura di tutti i servizi all'ingrosso per i quali Telecom Italia riceve obblighi regolamentari, con particolare riferimento, non soltanto ai servizi dei mercati dei segmenti di linee affittate (segmenti *trunk* e segmenti terminali), ma anche ovviamente al traffico telefonico (raccolta, terminazione e transito), ai servizi di accesso a banda larga ed all'accesso disaggregato alle coppie in rame (*unbundling* del *local loop*).

208. In mancanza di tale prestazione accessoria, gli operatori alternativi per poter utilizzare i servizi all'ingrosso offerti da Telecom Italia dovrebbero raggiungere tutte le sedi di centrale e gli stadi di linea di Telecom Italia con infrastrutture trasmissive proprie sostenendo, oltre ai costi di co-locazione, ingenti investimenti infrastrutturali in scavi e portanti. Inoltre, in tale scenario, a causa degli evidenti limiti fisici degli spazi in centrale, ad alcuni operatori potrebbe restare precluso l'accesso diretto ai servizi di Telecom Italia; tali operatori risulterebbero pertanto discriminati rispetto ai primi arrivati e costretti a scelte impiantistiche inefficienti.

209. Ciò premesso, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba continuare ad offrire le tipologie di flussi di interconnessione attualmente previste nell'Offerta di Riferimento, consentendone l'uso per la raccolta del traffico relativo ai servizi *wholesale* citati nel precedente punto ed estendendone, con le dovute modifiche tecniche ed economiche, l'utilizzo anche al caso di rilegamento degli stadi di linea ove sono disponibili servizi *wholesale* con le sedi degli operatori. Conseguentemente, il servizio di prolungamento dell'accesso anche tramite canale numerico viene ad essere sostituito dalla fornitura del servizio di flusso di interconnessione esteso allo stadio di linea.

210. Un'altra tipologia di servizio che condivide con i flussi di interconnessione sia le infrastrutture impiantistiche sia le caratteristiche della domanda sono i circuiti di accesso alle *Cable Station* che rilegano le centrali Telecom Italia a cui si attestano i cavi sottomarini dei *Carrier* internazionali alle sedi degli operatori concorrenti. L'Autorità rileva che tali circuiti rappresentano un elemento essenziale per la fornitura di servizi di terminazione internazionale; eventuali restrizioni alla fornitura dei circuiti di accesso alle *Cable Station* si rifletterebbero sulle condizioni di offerta dei servizi di trasporto internazionale degli operatori concorrenti. Analogamente al caso dei flussi di interconnessione, per carenza di spazi di co-locazione, sarebbe precluso l'accesso diretto alle *Cable Station* a tutti gli operatori. In considerazione di ciò, l'Autorità ritiene che il servizio di flusso di interconnessione debba essere utilizzabile dagli operatori alternativi anche per il collegamento delle proprie sedi alle *Cable Station*.

211. Poichè le condizioni tecniche ed economiche di fornitura del servizio di flusso di interconnessione attualmente presenti nell'Offerta di Riferimento fanno riferimento al collegamento della sede dell'operatore con una sede di centrale a livello SGU o SGT di Telecom Italia, per consentire l'utilizzo di tale servizio anche per rilegare sedi di stadi di linea (sedi SL) è necessario introdurre un servizio opzionale di prolungamento dell'interconnessione che renda disponibile una capacità trasmissiva tra sedi le SL, aperte ai servizi *wholesale*, ed i nodi di transito locale di competenza (tipicamente SGU).

212. Per quanto concerne le condizioni di impiego dei flussi di interconnessione, l'Autorità, in linea con quanto agli art. 2 comma 1 lett. d delibera n. 1/00/CIR, all'art. 4, comma 2, della delibera n. 10/00/CIR, all'art. 2, comma 5, lett. a della delibera n. 3/04/CIR, conferma che Telecom Italia debba rendere disponibile il servizio di estensione dell'interconnessione in modalità "sito adiacente al nodo di Telecom Italia" oppure tramite modalità "punto di interconnessione presso il nodo di Telecom Italia", contemplando tutte le velocità superiori o uguali a 2Mbps previste dall'offerta approvata con la delibera n. 440/03/CONS e la possibilità di raccogliere tutte le tipologie di servizi all'ingrosso per le quali Telecom Italia riceve obblighi regolamentari di offerta.

213. L'Autorità ribadisce l'obbligo di cui all'art. 1, comma 1, lettera a, punto 5, della delibera n. 2/03/CIR, secondo cui la modalità di interconnessione "Accesso alla rete di Telecom Italia con Punto di Interconnessione presso il nodo di Telecom Italia" è applicabile anche quando il Punto di Interconnessione è individuato presso gli spazi di co-locazione di un operatore terzo.

214. Per consentire efficacemente la possibilità di impiego dell'offerta di flussi di interconnessione e del servizio opzionale di prolungamento dell'interconnessione per la raccolta delle tipologie di traffico succitate, Telecom Italia dovrà introdurre nell'Offerta di Riferimento, oltre alle tipologie di circuiti attualmente previste, anche le velocità, le modalità frazionate e le interfacce attualmente disponibili nell'offerta di linee affittate approvata con la delibera n. 440/03/CONS. Analogamente con quanto avviene con il servizio di ampliamento dei canali fonici (che consente l'acquisto incrementale di circuiti a 2Mbps per la sola interconnessione vocale), Telecom Italia dovrà prevedere servizi di canali trasmissivi in ampliamento per tutti i casi di utilizzo dei flussi di interconnessione alle stesse condizioni tecniche ed economiche di fornitura dei flussi stessi.

215. Al punto di interconnessione con l'operatore, dovrà essere consentito un uso efficiente delle porte dei moltiplicatori e dei flussi di interconnessione. A tal fine, ogni qual volta sia tecnicamente possibile, Telecom Italia, secondo le richieste dell'operatore interconnesso, dovrà consentire la moltiplicazione sul medesimo circuito di interconnessione di flussi di traffico relativi a segmenti terminali e/o *trunk* diversi ed in generale a servizi all'ingrosso diversi. Analogamente, nel caso in cui l'operatore sia presente con propri apparati trasmissivi presso la centrale di Telecom Italia, in propri spazi di co-localizzazione o tramite accordi con terze parti, Telecom Italia dovrà fornire il servizio di raccordi interni di centrale tra i propri apparati e quelli relativi all'operatore interconnesso.

216. L'Autorità rileva che in assenza di opportune restrizioni sulle condizioni di fornitura, gli operatori potrebbero mettere in atto impieghi del servizio di flussi di interconnessione al di fuori dell'ambito in cui esso rappresenta un componente accessoria essenziale all'utilizzo degli altri servizi all'ingrosso. A tal fine l'Autorità ritiene necessario che Telecom Italia limiti la fornitura dei flussi di interconnessione e dell'estensione dell'interconnessione ai soli casi in cui la sede dell'operatore e la centrale di Telecom Italia a cui l'operatore si interconnette si trovino all'interno dello stesso bacino trasmissivo regionale. Per realizzare i circuiti di interconnessione interregionali sarà necessario utilizzare congiuntamente al servizio di flusso di interconnessione anche il servizio di segmento *trunk* per realizzare il trasporto interregionale.

7 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre a Telecom Italia gli obblighi concernenti la fornitura dei segmenti terminali e dei circuiti *trunk* in conformità alle modalità descritte nel paragrafo 4.2?

8 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di modificare l'offerta di flussi di interconnessione secondo quanto previsto nel paragrafo 4.2?

9 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di sostituire l'offerta del prolungamento dell'accesso, dell'estensione del collegamento, dell'ampliamento dei canali fonici e dei circuiti di accesso alle *Cable Station* con i servizi di flusso di interconnessione e di estensione del flusso di interconnessione?

### **4.3 Obbligo di trasparenza ai sensi dell'art. 46**

217. Gli obblighi di trasparenza previsti dall'art. 46 del Codice rispondono all'esigenza di garantire che gli operatori concorrenti nei mercati a valle non debbano acquisire risorse all'ingrosso non strettamente necessarie per offerta dei propri servizi al dettaglio. A tal fine è necessario che l'offerta di Telecom Italia sia sufficientemente disaggregata per componenti di rete e dettagliata in termini di condizioni economiche nonché di specifiche tecniche, prevedendo condizioni di SLA e di *assurance* comprensive di livelli di penale giornalieri sufficienti a disincentivare comportamenti

anticompetitivi. Rientrano, inoltre, negli obblighi di cui al presente paragrafo quelli di trasparenza verso l'Autorità sulla contabilità dei costi soggiacenti alle offerte.

218. La pubblicazione di informazioni in materia di specifiche tecniche e di condizioni di fornitura nonché di separazione contabile e contabilità dei costi è, nel caso dei servizi all'ingrosso dei segmenti di terminazione, propedeutica e complementare agli obblighi relativi all'accesso e uso delle risorse di rete, di non discriminazione e di controllo dei prezzi. Le offerte di flussi di interconnessione, di segmenti terminali e di segmenti *trunk* sono pertanto soggette, all'obbligo di pubblicazione ed approvazione annuale come parte integrante dell'Offerta di Riferimento di Telecom Italia.

219. A tale riguardo la pubblicazione dell'Offerta di Riferimento di Telecom Italia dei segmenti di terminazione e dei segmenti *trunk* deve comprendere:

- i confini territoriali di ciascun bacino trasmissivo regionale relativo ad una specifica coppia di nodi RED di secondo livello;
- l'elenco completo e la relativa ubicazione geografica dei nodi di primo e secondo livello e di livello locale ai quali gli operatori potranno interconnettersi per domandare servizi all'ingrosso di segmenti di terminazione e di segmenti *trunk*;
- le modalità di comunicazione degli ordini da parte degli operatori richiedenti;
- le condizioni di recesso dal servizio secondo quanto previsto dall'offerta di linee affittate all'ingrosso approvate con la delibera n. 440/03/CONS
- le condizioni economiche del servizio;
- le condizioni di *provisioning*, *assurance* e di penali articolate secondo quanto previsto al paragrafo 4.5 del presente provvedimento;
- meccanismi automatici di reportistica verso gli operatori richiedenti, aventi caratteristiche di periodicità e dettaglio adeguati alla verifica delle condizioni di penale da parte degli operatori, secondo quanto attualmente previsto per il servizio di linee affittate *wholesale* ai sensi della delibera n. 304/03/CONS ed in linea con quanto previsto al paragrafo 4.5 del presente provvedimento.

220. In merito ai flussi di interconnessione ed al servizio opzionale di estensione dell'interconnessione, sono confermati gli obblighi di pubblicazione attualmente vigenti mentre per le condizioni di SLA si rimanda a quanto previsto dalla delibera n. 30/05/CONS

221. In linea con quanto all'art. 3, comma 1, lett. h, punto 1 della delibera n. 4/02/CIR, per consentire la massima trasparenza delle condizioni economiche formulate da Telecom Italia, le distanze considerate ai fini della determinazione dei prezzi dei flussi di interconnessione e dei servizi opzionali di prolungamento dell'interconnessione sono valutate con la modalità di misurazione "in linea d'aria" tra le centrali Telecom Italia interessate. In particolare, nei casi in cui l'operatore richieda l'interconnessione ad un SL aperto ai servizi *wholesale* e la propria sede si trovi nell'area di competenza di una centrale SGU/SGT diversa da quella relativa all'SL in oggetto, il servizio complessivo sarà dato dalla somma di un'estensione dell'interconnessione valutata sulla distanza tra sede SL e nodo di transito trasmissivo locale e di un flusso di interconnessione valutato sulla base della distanza tra nodo di transito trasmissivo locale ed SGU/SGT scelto per l'interconnessione. L'Autorità sottolinea che la distinzione tra le due tipologie di tratta chilometrica consente di mantenere invariati i costi attribuiti ai pre-esistenti servizi di flussi di interconnessione, in quanto questi ultimi sono relativi al trasporto interno alla rete regionale. Al contempo, i costi relativi al servizio di prolungamento dell'interconnessione ricadono integralmente sulla tratta di trasporto interna alla rete locale.

222. In fase di prima applicazione, termini, condizioni tecniche ed economiche poste da Telecom Italia e non specificatamente previste dalla descrizione dei presenti obblighi regolamentari dovranno essere preventivamente comunicate ed approvate dell'Autorità.

223. La pubblicazione del dettaglio relativo alla separazione contabile e alla contabilità dei costi dei servizi di fornitura di segmenti terminali, segmenti *trunk* di linee affittate e di flussi di interconnessione dovrà essere conforme a quanto specificato nell'Allegato B2 al presente provvedimento concernente la contabilità regolatoria. Il formato contabile previsto nell'Allegato B2 dovrà essere applicato a partire dall'esercizio contabile 2004.

#### 4.3.2 Migrazione dei servizi di circuiti parziali, linee affittate all'ingrosso e flussi di interconnessione interregionali

224. La migrazione dei circuiti preesistenti (circuiti parziali, linee affittate all'ingrosso e flussi di interconnessione di lunga distanza) in circuiti di interconnessione interni ai bacini trasmissivi regionali, in segmenti terminali e in segmenti *trunk* avviene in via amministrativa e senza oneri in capo agli operatori richiedenti. In particolare, le nuove condizioni economiche relative ai circuiti per cui l'operatore fa richiesta di migrazione decorrono a partire dalla data di richiesta. Telecom Italia attuerà in ogni caso unilateralmente la migrazione applicando le nuove condizioni economiche e tecniche ai circuiti in essere a partire dal 1 gennaio 2007. Di seguito si riporta una tabella sinottica di corrispondenza tra i servizi inclusi nei mercati 13 e 14 nel vecchio e nuovo quadro regolamentare.

Servizi regolamentati vecchio quadro regolamentare	Servizi offerti sotto il nuovo quadro regolamentare
Circuito parziale	Segmento terminale + flusso di interconnessione regionale o raccordo interno di centrale
Collegamento diretto <i>wholesale</i> breve-media distanza	Segmento terminale + flusso di interconnessione regionale o raccordo interno di centrale
Collegamento diretto <i>wholesale</i> lunga distanza	Segmento terminale + segmento <i>trunk</i> + flusso di interconnessione regionale o raccordo interno di centrale
Flusso di interconnessione breve-media distanza	Flusso di interconnessione regionale
Flusso di interconnessione lunga distanza	Segmento <i>trunk</i> + flusso di interconnessione regionale o raccordo interno di centrale

10 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre a Telecom Italia gli obblighi di trasparenza sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 4.3 per la fornitura dei segmenti terminali, dei segmenti *trunk* e dei flussi di interconnessione?

#### 4.4 Obbligo di separazione contabile ai sensi dell'art. 48

225. La separazione contabile dei servizi per i quali Telecom Italia detiene un significativo potere di mercato ha la duplice finalità di garantire trasparenza in termini di allocazione dei costi e di non discriminazione per quanto attiene i prezzi praticati verso divisioni interne e nei confronti di terzi operatori. In particolare, al fine di prevenire possibili sovvenzioni incrociate e comportamenti di

discriminazione tra operatori, l'Autorità può pubblicare scritture contabili che evidenzino i prezzi all'ingrosso praticati nonché i prezzi dei trasferimenti interni.

226. A tale riguardo, la Raccomandazione n. 322 del 8 aprile 1998 prevede che “*Gli oneri di cessione per l'uso interno debbono essere calcolati in funzione dell'uso moltiplicato per il prezzo unitario. L'onere per l'uso interno dovrebbe essere equivalente all'onere che sarebbe stato addebitato se il prodotto o servizio fosse stato venduto all'esterno invece che all'interno*”.

227. In considerazione del grado di scarsa competizione sul mercato in esame, e della doppia natura di Telecom Italia, di fornitore del servizio all'ingrosso e di competitore nei mercati a valle dei servizi di telecomunicazioni, l'Autorità ritiene che l'applicazione degli obblighi derivanti dall'art. 48 del Codice per la fornitura dei flussi di interconnessione, dei segmenti di terminazione e di segmenti *trunk* sia proporzionata nella misura in cui persegue le finalità stabilite dall'art. 13 comma 5, lettera d) del Codice.

228. A tale proposito, per garantire che non ci siano pratiche di discriminazione di prezzo tra gli operatori che forniscono reti e servizi di comunicazioni, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba pubblicare una contabilità separata con il dettaglio dei volumi (intesi come quantità e distanze) e dei prezzi di trasferimento interno, articolati per velocità, di segmenti di terminazione e di segmenti *trunk* e, dove applicabile, di flussi di interconnessione, nonché delle relative prestazioni aggiuntive.

229. Le voci di *transfer charge* verso la rete di accesso e verso la rete di trasporto presenti nei conti economici dei servizi offerti da Telecom Italia dovranno quindi derivare dal prodotto dei prezzi pubblicati in Offerta di Riferimento ed i volumi richiesti dalle divisioni interne di Telecom Italia nonché dai volumi domandati dagli operatori interconnessi. Le medesime disposizioni si applicano ai *transfer charge* tra aggregati di accesso e trasporto, che dovranno essere basati sui prezzi pubblicati in Offerta di Riferimento e sui volumi di servizi scambiati.

230. A tal fine dovranno essere rendicontate in modo separato, sia le voci di costo relative ai servizi forniti internamente, sia quelle relative ad altri operatori, specificando per ciascun servizio le condizioni di offerta fruite. In particolare i trasferimenti interni dei segmenti terminali e *trunk* nonché dei flussi di interconnessione dovranno comprendere i conti di dettaglio relativi ai volumi e oneri di cessione tra divisioni interne distinti in rete di accesso e di trasporto locale e regionale sulla base dei formati contabili riportati nell' Allegato B2 al presente provvedimento.

11 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre a Telecom Italia gli obblighi di separazione contabile descritti nel paragrafo 4.4 nella fornitura dei segmenti di terminazione, dei segmenti *trunk* e dei flussi di interconnessione?

#### **4.5 Obbligo di non discriminazione ai sensi dell'art. 47**

231. Telecom Italia è presente nei mercati a valle con offerte di servizi al dettaglio di telecomunicazioni il cui completamento richiede la fornitura di servizi all'ingrosso di segmenti di terminazione e di segmenti *trunk* da parte delle proprie divisioni interne. Gli operatori che concorrono con Telecom Italia sia nei mercati all'ingrosso di linee affittate sia nei mercati al dettaglio di altri servizi di telecomunicazione hanno necessità di accedere ai servizi all'ingrosso di segmenti di terminazione e di segmenti *trunk* al fine di sopperire alla ridotta capillarità delle proprie infrastrutture di rete.

232. Come visto nei punti precedenti, nell'ambito della definizione dei mercati rilevanti dei segmenti terminali e dei segmenti *trunk*, l'Autorità ha rilevato che le modalità di interconnessione dovrebbero essere comuni a tutti i servizi all'ingrosso, in quanto, l'utilizzo efficiente dei flussi di

interconnessione tra due reti diverse prevede la condivisione di questi ultimi per tutte le tipologie di traffico scambiato.

233. L'art. 47 del Codice prevede appunto che la non discriminazione debba essere garantita dall'operatore detentore di significativo potere di mercato applicando condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti. A tal proposito, anche in considerazione della natura accessoria del servizio, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba praticare agli operatori le medesime condizioni economiche per i servizi di flussi di interconnessione indipendentemente dal fatto che gli operatori accedano ai servizi di linee affittate, agli autocommutatori telefonici della rete di Telecom Italia o ai nodi ATM di quest'ultima.

234. Al fine di garantire che l'offerta all'ingrosso di segmenti di terminazione non sia discriminatoria in relazione alla cessione interna dello stesso servizio, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba fornire agli operatori servizi e informazioni soggetti a condizioni tecniche ed economiche nonché di qualità identici a quelli forniti internamente.

235. A tale riguardo, in considerazione del fatto che Telecom Italia impiega internamente i segmenti terminali ed i segmenti *trunk* anche per la predisposizione di servizi diversi da quelli di linee affittate al dettaglio, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba offrire livelli di SLA differenziati:

- un'offerta base di segmenti di terminazione e di segmenti *trunk*, in cui Telecom Italia dovrà garantire condizioni di *provisioning*, *assurance* e disponibilità annua che permettano la replicabilità del servizio al dettaglio di linee affittate di Telecom Italia, secondo quanto descritto nel paragrafo 4.3.
- un'offerta opzionale di segmenti di terminazione, in cui Telecom Italia dovrà garantire condizioni di *provisioning*, *assurance* e disponibilità annua migliorativi e tali da soddisfare requisiti di disponibilità annua in linea con quelli necessari alla connessione di nodi di operatori (ad esempio per le stazioni radio base delle reti radio-mobili).
- un'offerta opzionale di segmenti di *trunk*, in cui Telecom Italia dovrà garantire condizioni di *provisioning*, *assurance* e disponibilità annua migliorativi e tali da soddisfare requisiti di affidabilità analoghi a quelli richiesti nella connessione tra nodi interni di rete.

236. A tale proposito, l'Autorità osserva che, con le delibere n. 304/03/CONS e n. 440/03/CONS, sono state indicate le condizioni di *provisioning* ed *assurance* per le linee affittate *wholesale*. Tali condizioni riguardano, tra l'altro, gli orari per la segnalazione dei disservizi, le procedure di chiusura concordata dei guasti, le opzioni di SLA *premium* nonché il sistema delle penali. L'Autorità ritiene opportuno confermare un SLA per i segmenti di terminazione e di *trunk* sulla base di quello approvato per il servizio di linee affittate *wholesale* dalla delibera n. 440/03/CONS secondo quanto al presente paragrafo.

237. Con specifico riferimento ai tempi di *provisioning*, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba garantire che l'offerta di SLA anche nella sua versione "base" preveda tempi minimi per la consegna per i servizi di segmenti terminali e di *trunk* ed in ogni caso inferiori ai tempi di consegna previsti per le medesime velocità sui mercati al dettaglio. A tal proposito, la Commissione Europea, con la raccomandazione C(2005) 103/1 del 21 gennaio 2005 relativa alla fornitura di linee affittate nell'Unione europea, ha evidenziato la necessità per tutti gli stati membri di riadeguare le condizioni di fornitura alla miglior prassi internazionale. L'Autorità, al fine di garantire un tempo di *provisioning* efficiente, in linea con tale Raccomandazione, ritiene che Telecom Italia debba prevedere per i segmenti terminali e di *trunk* tempi massimi di *provisioning* garantiti con penali nel 100% dei casi analogamente a quanto approvato con la delibera n. 440/03/CONS nonché tempi massimi di *provisioning* garantiti con penali nel 95% dei casi. I tempi di *provisioning* garantiti dovranno risultare in linea con la migliore prassi europea e considerare il margine necessario agli operatori per replicare le offerte al dettaglio di Telecom Italia a partire dalle offerte all'ingrosso di

segmenti terminali e di *trunk*. In considerazione del fatto che così già previsto nella delibera n. 440/03/CONS per un operatore efficiente è necessario un margine di almeno quattro giorni per replicare le offerte al dettaglio di Telecom Italia a partire dalle offerte all'ingrosso di segmenti terminali e di *trunk*, Telecom Italia applicherà er l'offerta di *provisioning* base di tali servizi, i tempi massimi garantiti nel 95% dei casi riportati nella seguente tabella:

fino a 64Kbps:	14 giorni di calendario
2Mbps non strutturati	26 giorni di calendario
2Mbps strutturati	29 giorni di calendario
34Mbps non strutturati	48 giorni di calendario

238. Per le restanti capacità i tempi massimi sono definiti in modo coerente a quelli previsti in tabella sulla base delle componenti di rete e delle funzioni aziendali coinvolte. Tali tempi devono essere garantiti per il 95% dei circuiti di ciascuna capacità acquistati dall'operatore nell'anno. Le penali relative a tale SLA, distinte dalle penali relative ai tempi massimi previsti nel 100% dei casi, sono espresse nella forma di un importo prefissato per giorno di ritardo per linea ordinata.

239. Relativamente al parametro di disponibilità annua, si ricorda che per una linea affittata il tempo di indisponibilità è circa pari alla somma dei tempi di indisponibilità delle singole tratte componenti. In considerazione del fatto che i segmenti terminali sono sempre componenti intermedi del servizio, poiché si chiudono ad un punto di interconnessione, Telecom Italia dovrà, nell'offerta base, garantire condizioni per il parametro di disponibilità tali da permettere la replicabilità di una linea affittata *retail* che includa due segmenti di terminazione. Telecom Italia dovrà, inoltre, nell'offerta *premium*, garantire per il parametro di disponibilità condizioni tali da permettere la replicabilità di una linea affittata *retail* che includa due segmenti di terminazione ed un segmento *trunk*. Analogamente a quanto attualmente previsto per le linee affittate *wholesale*, le garanzie sui tempi di disponibilità sono offerte per singolo circuito, partono dalla data di effettiva attivazione dello stesso, sono previste per ogni tipologia di linea, sono calcolate sul tempo di disservizio in ore solari e rispetto alla durata della fornitura in giorni di calendario.

240. Al fine di rendere maggiormente efficace il meccanismo di penale previsto nei SLA, l'Autorità ritiene opportuno che Telecom Italia metta in atto, nella definizione dei meccanismi automatici di reportistica, ogni previsione utile ad agevolare il computo da parte degli operatori delle penali, prevedendo la possibilità di escludere dai conteggi i circuiti il cui *provisioning* sia oggetto di contestazione. In particolare, al fine di verificare che l'offerta all'ingrosso di segmenti di terminazione non sia discriminatoria in relazione alla cessione interna dello stesso servizio, Telecom Italia dovrà produrre per l'Autorità, su base trimestrale, per ogni tipologia di circuito, di prestazione opzionale e di SLA in offerta, un *report* con il dettaglio dei tempi di *provisioning*, *assurance* e disponibilità effettivamente forniti alle proprie divisioni commerciali ed agli operatori alternativi nel 75%, 95% e 100% dei casi.

241. Sempre in virtù del principio di non discriminazione, l'Autorità ritiene opportuno ribadire, infine, le disposizioni di cui all'art. 3, comma 2, lett. c, della delibera n. 11/03/CIR ed all'art. 2, comma 6, lett. b, della delibera n. 3/04/CIR, secondo cui l'operatore, trascorso un anno di durata minima del contratto per la fornitura dei flussi di interconnessione, nel secondo anno e nei successivi anni di eventuale proroga contrattuale può cessare con un ragionevole preavviso i circuiti senza il pagamento di ratei o oneri aggiuntivi. Tale previsione sarà applicata anche ai servizi di *terminating* e *trunk*.

#### 4.5.1. Obblighi di non discriminazione e contabilità regolatoria

242. L'obbligo di non discriminazione richiede che la divisione di Telecom Italia, che fornisce i servizi all'ingrosso, debba praticare le stesse condizioni economiche in termini di prezzi unitari sia agli operatori interconnessi sia alla propria divisione commerciale. A tale riguardo, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba predisporre un sistema contabile che evidenzi gli oneri di cessione interna dei segmenti terminali e dei segmenti *trunk* nonché dei flussi di interconnessione che renda trasparenti i prezzi dei servizi all'ingrosso applicati internamente e verso altri operatori.

243. Gli oneri di cessione per l'uso interno sono calcolati a partire dal volume di utilizzo del servizio per il relativo prezzo unitario. In particolare nell'ambito della separazione contabile l'onere unitario per l'uso interno di un dato servizio all'ingrosso deve essere sempre equivalente all'onere addebitato per lo stesso servizio domandato da altri operatori e quindi deve essere pari al prezzo pubblicato nell'Offerta di Riferimento. I *transfer charge* presenti nei conti economici dei servizi offerti da Telecom Italia derivano quindi dal prodotto tra prezzi desumibili dall'offerta di riferimento e volumi domandati internamente dalle divisioni di Telecom Italia. Anche le eventuali prestazioni richieste dalle direzioni interne e non direttamente riconducibili a prezzi pubblicati nell'Offerta di Riferimento dovranno essere documentate in contabilità regolatoria dando evidenza dei prezzi di trasferimento interni e delle quantità cedute.

12 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di imporre a Telecom Italia gli obblighi di non discriminazione sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 4.5?

#### **4.6 Obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi ai sensi dell'art. 50**

244. La capacità di Telecom Italia di formulare condizioni tecniche ed economiche per i segmenti di terminazione indipendentemente dagli altri operatori, dai propri clienti e in generale dai consumatori potrebbe comportare la pratica di prezzi eccessivamente elevati o di sovvenzioni incrociate. Una tale politica di prezzi avrebbe come effetto, da un lato, di ridurre la domanda di servizi all'ingrosso, a causa degli elevati costi iniziali a carico degli altri operatori, e, dall'altro, di incrementare i prezzi dei servizi al dettaglio a danno degli utenti in ragione della contrazione delle offerte commerciali degli operatori.

245. L'Autorità ritiene, pertanto, che le condizioni economiche dei servizi di segmenti di terminazione debbano essere soggette a obblighi di orientamento al costo ai sensi dell'art. 50 del Codice all'interno di un meccanismo di controllo pluriennale dei prezzi massimi (di seguito anche *network cap*) definito in modo tale che sia limitata la possibilità per l'operatore dominante di praticare prezzi eccessivi o sovvenzioni incrociate tra servizi appartenenti allo stesso paniere.

246. A differenza di quanto risultato nel mercato dei segmenti *terminating*, le risultanze dell'analisi di mercato relativa ai segmenti *trunk* hanno mostrato che, nonostante il significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia, sussistono potenzialmente le condizioni per uno sviluppo della sostituibilità dal lato dell'offerta. In particolare, sono presenti nel mercato in esame operatori con proprie infrastrutture di rete in grado di incrementare la capacità produttiva, e di offerta verso il mercato, nel caso in cui l'operatore dominante dovesse incrementare i prezzi relativi alla capacità trasmissiva per il trasporto nazionale di lunga distanza.

247. L'Autorità ritiene, pertanto, che l'offerta relativa ai servizi di segmenti *trunk* debba essere soggetta al controllo dei prezzi ai sensi dell'art. 50 del Codice attraverso un meccanismo di *network cap* che controllando da un lato i prezzi massimi praticati da Telecom Italia dall'altro non necessariamente imponga a Telecom Italia uno stretto orientamento al costo.

248. I servizi di flussi di interconnessione ed il relativo servizio opzionale di estensione dell'interconnessione sono servizi accessori necessari per l'utilizzo dei servizi *wholesale* regolamentati che rappresenta un'asimmetria a svantaggio degli operatori concorrenti di Telecom

Italia in quanto sono utilizzati solo da loro per poter completare i servizi regolati offerti a Telecom Italia e non dalle direzioni commerciali di Telecom Italia stessa che non essendo dotata di infrastruttura di rete acquisisce dalla direzione rete direttamente i servizi end-to-end. Per tali ragioni l'Autorità ritiene opportuno confermare che, analogamente a quanto già oggi in vigore, tali servizi siano soggetti all'obbligo di orientamento al costo ai sensi dell'art. 50 del Codice all'interno di un meccanismo di *network cap* che garantisca il prezzo minimo per gli operatori alternativi.

#### 4.6.2 Il meccanismo di controllo pluriennale dei prezzi dei segmenti di terminazione, dei segmenti trunk e dei flussi di interconnessione (*network cap*).

249. Con l'applicazione del cosiddetto meccanismo di *network cap*, l'Autorità intende perseguire, per i segmenti terminali, i segmenti *trunk* e i flussi di interconnessione, le stesse finalità pro competitive perseguite nella delibera n. 3/03/CIR relativa al controllo pluriennale dei prezzi dei servizi all'ingrosso. In particolare l'Autorità ritiene che l'applicazione del meccanismo di *network cap* ai prezzi dei servizi dei segmenti terminali dei segmenti *trunk* e dei flussi di interconnessione permetta di conseguire i seguenti obiettivi:

- garantire l'orientamento al costo dei servizi intermedi essenziali per la fornitura di ulteriori servizi all'ingrosso o al dettaglio offerti da operatori concorrenti a Telecom Italia;
- fornire all'operatore detentore di significativo potere di mercato incentivi ad una maggiore efficienza nei costi di rete specialmente nei servizi dove il grado di concorrenza non è ancora sviluppato;
- ridurre i tempi di verifica e approvazione dell'Offerta di Riferimento di Telecom Italia ed eliminare la necessità di conguagli;
- aumentare la prevedibilità dei costi che gli operatori alternativi devono sostenere per l'acquisto dei servizi all'ingrosso presenti nell'offerta di riferimento.

250. L'applicazione del meccanismo di *network cap* richiede la definizione di una serie di variabili qualitative e quantitative:

- a) paniere dei servizi soggetti al controllo di prezzo
- b) prezzo iniziale di riferimento;
- c) intervallo di tempo di efficacia del *network cap*;
- d) variazione annuale percentuale subita dal valore medio del paniere nell'intervallo di tempo di efficacia del *network cap*.

##### 4.6.2.1 Paniere dei servizi soggetti al controllo di prezzo

251. I segmenti terminali di linee affittate sono composti, dal punto di vista infrastrutturale, da una tratta trasmissiva di breve-media distanza interna alla rete di trasporto di Telecom Italia e da una tratta di accesso dal punto terminale di rete alla sede di centrale più vicina. In particolare la tratta di trasporto dei segmenti terminali è basata sia sull'infrastruttura trasmissiva delle reti regionali sia sulle componenti trasmissive relative alla rete di trasporto locale di Telecom Italia.

252. Analogamente, i flussi di interconnessione si compongono di elementi della rete di accesso e di elementi della rete di trasporto di breve-media distanza interna alla rete di Telecom Italia. La parte di trasporto dei flussi tra nodi interni alla rete regionale di Telecom Italia è quella attualmente impiegata per i flussi di interconnessione forniti da Telecom Italia secondo le condizioni economiche previste dal punto 7.2.4 dell'Offerta di Riferimento 2005. La tratta di trasporto dei

flussi tra nodi interni alla rete locale di Telecom Italia, a causa dell'eterogeneità delle tecnologie impiegate, dovrà prevedere condizioni economiche separate nell'ambito del servizio opzionale di estensione dell'interconnessione. Nel calcolo dei costi di pertinenza sono inclusi i soli anelli di rete locale relativi agli SL aperti ai servizi *wholesale* (ad esempio l'*unbundling*).

253. I segmenti *trunk* forniscono capacità dedicata tra due nodi RED di secondo livello interni alla rete di trasporto di lunga distanza dell'operatore che offre il servizio ed appartenenti a due diversi bacini trasmissivi regionali.

254. Alla luce di quanto descritto, la fornitura dei servizi di segmenti terminali e di segmenti *trunk* si compone di una combinazione di macro-elementi di rete afferenti l'accesso e il trasporto che dipende dal grado di infrastrutturazione degli operatori richiedenti i servizi all'ingrosso. Più in particolare, il completamento del servizio di segmenti *terminating* richiede la fornitura di elementi di rete di accesso e di una tratta di trasporto di breve-media distanza basata sia sulla rete regionale di Telecom Italia, sia sulla meno efficiente rete locale di quest'ultima. Al contempo, il completamento del servizio di segmenti *trunk* richiede esclusivamente gli apparati e i portanti trasmissivi afferenti alla rete di trasporto nazionale di lunga distanza.

255. Infine, anche i flussi di interconnessione si realizzano attraverso elementi della rete di accesso ed elementi della rete di trasporto di breve-media distanza. Gli elementi di accesso differiscono dai raccordi di accesso dei *terminating* ad uso generale, in quanto sono tipicamente realizzati in fibra ottica in maniera ottimizzata per l'accesso ai nodi di rete degli operatori interconnessi e per la gestione di rilevanti volumi di traffico; essi, inoltre, risultano essere presenti in determinate aree geografiche tipicamente molto concentrate, di numero ridotto e coincidenti con i bacini di utenza a maggiore densità. Gli elementi di trasporto, invece, quando collegano nodi interni alla rete regionale, corrispondono in gran parte a quelli impiegati per la fornitura dell'attuale servizio di flussi di interconnessione, mentre presentano costi potenzialmente diversi per le tratte di nuova introduzione che attraversano la rete locale di Telecom Italia.

256. Sulla base delle considerazioni di cui al precedente punto, l'Autorità evidenzia in merito all'utilizzo dei servizi descritti, che l'utilizzo del servizio di *terminating* per il rilegamento di stazioni radio base delle reti radio-mobili ad un punto della rete di Telecom Italia non ricade tra i casi in cui è possibile adoperare il servizio di flusso di interconnessione per completare il collegamento tra il suddetto punto della rete di Telecom Italia ed il nodo (tipicamente di tipo BSC) dell'operatore mobile; il servizio di consegna in tali casi viene realizzato più propriamente con l'impiego di un altro servizio *terminating* dalla centrale di Telecom Italia alla BSC. Infatti, in tali casi, anche in considerazione della diffusione sul territorio delle stazioni radio base e delle stazioni BSC, il circuito di consegna all'operatore mobile ha caratteristiche tecniche ed economiche analoghe a quelle di un *terminating* ad uso generale e dissimili da quelle di un flusso di interconnessione.

257. Ciò premesso, considerando in particolare le caratteristiche impiantistiche ed i differenti obiettivi del sistema di *network cap* illustrati in premessa, l'Autorità ritiene che il meccanismo di controllo pluriennale dei servizi dei segmenti terminali, dei segmenti *trunk* e dei servizi relativi ai flussi di interconnessione ai nodi della rete di Telecom Italia debba essere applicato separatamente ai seguenti panieri di servizi:

- A) Servizi di segmenti terminali al variare della velocità trasmissiva;
- B) Servizi di segmenti *trunk* al variare della velocità trasmissiva;
- C) Servizi di flussi di interconnessione al variare della velocità trasmissiva;
- D) Servizi di estensione dell'interconnessione al variare della velocità trasmissiva.

258. L'Autorità ritiene che una volta realizzata la contabilità regolatoria, a partire dall'esercizio contabile 2004, con il dettaglio richiesto nell'allegato B2 sarà possibile prevedere una

scomposizione dei servizi inclusi nei panieri di cui al punto precedente in componenti elementari relative alla rete di accesso ed alla rete di trasporto. Tale segmentazione consentirebbe di controllare separatamente il prezzo delle componenti elementari costituenti i vari servizi ottenendo, sia per le parti di rete comuni sia per le parti specifiche di ogni servizio, un livello di orientamento al costo maggiormente evidente. Le componenti elementari dovrebbero essere individuate in modo da consentire, da un lato, di riottenere da una loro combinazione tutti i servizi inclusi nei panieri A, B, C e D e, dall'altro, di rispecchiare segmenti della rete omogenee in termini di strutture dei costi.

13 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di identificare i servizi soggetti al meccanismo di *network cap* sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 4.6.2.1?

14 Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito all'impiego dei flussi di interconnessione e dei segmenti terminali descritti nel paragrafo 4.6.2.1?

#### 4.6.2.2 I prezzi iniziali dei panieri dei servizi di segmenti di terminazione e dei flussi di interconnessione (Panieri A, C e D)

259. L'impiego di formule di prezzo scomposte in prezzi di attivazione/disattivazione, in contributi *tantum* nonché in condizioni economiche aggiuntive in relazione a particolari fattispecie di fornitura del servizio è uno strumento per l'operatore con significativo potere di mercato per disincentivare la domanda del servizio all'ingrosso e di conseguenza per disincentivare l'entrata degli operatori interconnessi nei mercati a valle.

260. Al fine di promuovere la contendibilità dei mercati, attraverso la limitazione delle barriere all'entrata e all'uscita poste in essere dall'operatore detentore di significativo potere di mercato, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba recuperare i costi per la fornitura dei segmenti di terminazione, dei segmenti *trunk* e dei flussi di interconnessione esclusivamente praticando prezzi strutturati secondo le tipologie di canoni di seguito descritte. E' pertanto fatto esplicito divieto a Telecom Italia di praticare articolazioni dei prezzi differenti da quelle previste dal presente provvedimento tra cui i contributi di attivazione/disattivazione e tutte le forme di *una tantum*.

261. Le condizioni economiche dei servizi di fornitura dei segmenti di terminazione (Paniere A) dovranno prevedere per ciascuna velocità trasmissiva un canone mensile relativo al raccordo di accesso, indipendente dalla distanza, e un canone mensile variabile su base chilometrica afferente i collegamenti trasmissivi della rete di trasporto.

262. Analogamente ai segmenti terminali, i prezzi dei flussi di interconnessione (Paniere C) saranno articolati per ciascuna velocità trasmissiva sulla base di un canone mensile di accesso, indipendente dalla distanza, e di un canone mensile variabile su base chilometrica relativo al collegamento trasmissivo. I servizi opzionali di estensione dell'interconnessione (Paniere D), invece, dovranno avere prezzi articolati in un solo canone mensile variabile su base chilometrica afferente il collegamento trasmissivo.

263. L'Autorità ritiene che, in ragione dello scarso grado di contendibilità presente nel mercato, i servizi di segmenti di terminazione e di flussi di interconnessione (panieri A, C e D) debbano essere soggetti a obblighi di stretto orientamento al costo nell'ambito di funzionamento del meccanismo di *network cap*. A tale proposito, l'Autorità ha effettuato un'analisi circa l'andamento dei costi/volumi desumibili dalla contabilità regolatoria e delle condizioni economiche praticate.

264. Come mostrato in tabella 1, le condizioni economiche dei canoni di accesso dei flussi di interconnessione per il periodo di osservazione 2003-2005 sono rimaste sostanzialmente invariate nonostante il meccanismo di *network cap* della delibera n. 3/03/CIR prevedesse una riduzione del tipo IPC – 8%. Dall'altro lato i costi unitari afferenti la rete di accesso sono diminuiti di un tasso

medio annuale pari al 10,9%. Tale situazione ha permesso a Telecom Italia di conseguire dei significativi guadagni di efficienza nel pieno rispetto dei meccanismi di funzionamento del *network cap* previsti dalla delibera 3/03/CIR.

<b>TABELLA 1</b>			
<b>Variazione dei prezzi e dei costi/volumi della rete di accesso dei flussi di interconnessione</b>			
	<b>2002/2003</b>	<b>2003/2004</b>	<b>2004/2005</b>
Variazioni dei prezzi dei raccordi dei flussi di interconnessione praticati da Telecom Italia (cap previsto dalla delibera 3/03/CIR IPC-8%)	0%	0%	0%
Variazione media annua del rapporto costi totali (operativi e di capitale) su volumi desumibili dalla contabilità regolatoria di TI	-10,9%	-10,9%	-9,6% <sup>21</sup>
Guadagni di efficienza	-10,9%	-20,6%	-28,2%

265. Analogamente, come mostrato nella tabella 2, l'Autorità ha rilevato che, all'interno del meccanismo di *network cap* approvato con delibera n. 3/03/CIR, i prezzi medi relativi alla parte trasmissiva dei flussi di interconnessione e dei circuiti parziali hanno seguito un andamento decrescente inferiore al *trend* dei costi operativi e di capitale. Ciò evidenzia che Telecom Italia nel vigente regime di *network cap*, pur rispettando i vincoli relativi ai prezzi massimi imposti dalla delibera 3/03/CIR, ha conseguito dei significativi guadagni di efficienza in termini di riduzione dei costi. Si osserva che i prezzi medi dei circuiti parziali e dei flussi di interconnessione, praticati da Telecom Italia nelle offerte di riferimento 2003-2005, sono stati caratterizzati da riduzioni a tassi crescenti, verosimilmente per trasferire al mercato le riduzioni di costo conseguite

<b>TABELLA 2</b>			
<b>Variazione dei prezzi e dei costi/volumi dei collegamenti trasmissivi</b>			
	<b>2002/2003</b>	<b>2003/2004</b>	<b>2004/2005</b>
Variazioni medie dei prezzi dei flussi di interconnessione e dei circuiti parziali praticate da Telecom Italia (delibera 3/03/CIR paniere A: IPC – 8%)	-7,6%	-9,4%	-14,4%
Variazione media del rapporto costi totali (operativi e di capitale) su volumi desumibili dalla contabilità regolatoria di TI	-13,1%	-13,1%	-17,6% <sup>22</sup>
Guadagni di efficienza	-5,5%	-8,0%	-9,3%

266. Al fine di incentivare una sempre maggiore efficienza nei costi di rete, i meccanismi di *network cap* prevedono che l'operatore trattenga i guadagni di efficienza conseguiti durante il periodo di applicazione dello stesso. In linea con il principio di funzionamento del *network cap*, l'Autorità, al fine di garantire l'orientamento al costo, ritiene che Telecom Italia debba riallineare i prezzi dei servizi A, C e D ai costi desumibili dalla contabilità regolatoria.

267. All'interno del nuovo meccanismo di *network cap* relativo al periodo 2005-2008 Telecom Italia dovrà, pertanto, riformulare le condizioni economiche del prezzo iniziale dei servizi di segmenti di terminazione e di flussi di interconnessione (Panieri A, C e D) sulla base dei costi pertinenti ai servizi in esame e desumibili dalla contabilità regolatoria 2003.

<sup>21</sup> A partire dal 2004/2005 e fino al 2007/2008 le variazioni percentuali sono stimate sulla base delle riduzioni dei costi operativi e di capitale desumibili dalla contabilità regolatoria di Telecom Italia

<sup>22</sup> A partire dal 2004/2005 e fino al 2007/2008 le variazioni percentuali sono stimate sulla base delle riduzioni dei costi operativi e di capitale desumibili dalla contabilità regolatoria di Telecom Italia

268. In particolare i prezzi iniziali relativi ai canoni di accesso dei servizi A, C e D dovranno essere giustificati dalla contabilità dei costi e separazione contabile 2003 predisposte a costi storici pienamente distribuiti.

269. Analogamente i prezzi relativi alla parte trasmissiva dovranno essere valutati sulla base dei costi pertinenti agli elementi della rete di trasporto desumibili dalla contabilità regolatoria 2003. Gli ammortamenti e il capitale impiegato dei cespiti afferenti la rete di trasporto dovranno essere contabilizzati a costi correnti pienamente distribuiti.

270. Relativamente all'articolazioni dei prezzi dei collegamenti al variare delle velocità trasmissive e per distanza chilometrica, Telecom Italia dovrà formulare i prezzi dei servizi sulla base dei criteri di seguito descritti.

271. L'architettura di rete di Telecom Italia è basata su portanti trasmissivi (fisici) con capacità massima di 2,5Gbps e 10Gbps. I servizi di interconnessione e di segmenti terminali richiedono per la tratta relativa al trasporto tra nodi interni alla rete di Telecom Italia l'impiego di portanti appartenenti alla rete di trasporto di Telecom Italia. Le capacità tipicamente utilizzate risultano significativamente inferiori rispetto alla capacità massima dei portanti fisici. I collegamenti trasmissivi necessari alla fornitura di servizi di interconnessione e di segmenti terminali richiedono quindi l'allocazione di una quota di capacità logica a partire dalla capacità totale dei portanti trasmissivi.

272. Nell'architettura di rete SDH, la fornitura di un flusso ad una data capacità richiede sempre l'allocazione di un flusso di capacità immediatamente superiore<sup>23</sup>. Fissato il costo del portante trasmissivo fisico, per ciascun livello gerarchico di rete (locale, regionale), è possibile ricavare il costo relativo al flusso logico, di una data capacità, dividendo il costo del flusso di capacità immediatamente superiore per il numero di circuiti effettivamente attivi della capacità data.

273. In considerazione del fatto che solo raramente i circuiti lavorano al massimo grado di riempimento, anche trascurando le inefficienze legate al passaggio tra livelli di capacità della gerarchia SDH, è evidente che il prezzo per Mbps relativo ad una data capacità è sempre maggiore o uguale al prezzo per Mbps relativo alla capacità superiore.

274. Dall'analisi delle Offerte di Riferimento per gli anni 2003, 2004 e 2005, l'Autorità ha rilevato che, per determinate fasce chilometriche, il prezzo unitario per Mbps relativo ai circuiti a 34Mbps e 155Mbps è sensibilmente superiore al prezzo unitario per Mbps relativo ai circuiti di velocità 2Mbps. L'applicazione di tali condizioni economiche comporta che, per un operatore interconnesso, sia più conveniente l'acquisto di 16 o 63 flussi a 2Mbps piuttosto che acquistare un unico circuito equivalente rispettivamente di velocità 34Mbps o 155Mbps. Tali condizioni economiche oltre a comportare delle evidenti distorsioni di mercato nella domanda dei collegamenti trasmissivi ad alta velocità rispetto ai collegamenti a bassa e media velocità, costringono gli operatori interconnessi a scelte infrastrutturali evidentemente inefficienti.

275. Al fine di correggere tale distorsione, l'Autorità ritiene Telecom Italia debba definire i prezzi dei servizi inclusi nei panieri A, C e D in modo tale che, per ogni distanza, il prezzo unitario per Mbps relativo ai circuiti di una data velocità deve sempre essere maggiore o uguale al prezzo unitario per Mbps dei collegamenti di velocità superiore. In particolare, il prezzo unitario dei circuiti di velocità inferiore a 2Mbps deve sempre essere maggiore o uguale al prezzo per Mbps del flusso a 2Mbps; analogamente i prezzi unitari dei circuiti a 34Mbps e superiori devono sempre essere inferiori o uguali al prezzo per Mbps del flusso a 2Mbps.

---

<sup>23</sup> Ciò comporta che alla fornitura di un circuito di 34Mbps corrisponde sempre l'allocazione di almeno un flusso di capacità 155Mbps, ad un circuito a 2Mbps corrisponde sempre almeno un flusso a 34Mbps e che analogamente alla fornitura di flussi da 64Kbps a 1,980Mbps corrisponde sempre l'allocazione di almeno un collegamento a 2Mbps.

276. Telecom Italia deve quindi determinare per ciascuna capacità i canoni iniziali chilometrici dei collegamenti trasmissivi dei servizi inclusi nei panieri A, C e D sulla base delle modalità di seguito descritte:

- determina i costi totali dei portanti fisici trasmissivi pertinenti ai servizi dei panieri A, C e D, sulla base dei dati della contabilità 2003, per i diversi livelli gerarchici di rete;
- per ogni livello di rete ricava il costo totale relativo al flusso logico ad una data capacità, dividendo il costo del portante fisico per il numero totale di circuiti effettivamente<sup>24</sup> attivi della capacità data;
- ricava il costo a Km dividendo il costo totale di cui al punto precedente per la lunghezza media dei circuiti effettivamente attivi per la data capacità;
- determina i prezzi dei canoni iniziali chilometrici distintamente per i servizi dei panieri A, C e D a partire da una combinazione dei costi unitari ricavati precedentemente con i relativi fattori di utilizzo.

L'applicazione di tale criterio di ripartizione e allocazione dei costi, includendo tutti i circuiti prodotti per uso interno e per la fornitura ad altri operatori, garantisce il rispetto delle corrette relazioni tra i prezzi unitari dei singoli circuiti, la copertura dei costi totali relativi ai collegamenti trasmissivi chilometrici nonché la copertura dei costi afferenti tutte le forme di attivazioni/disattivazioni del servizio.

15 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di fissare i prezzi iniziali dei servizi di segmenti di terminazione e di flussi di interconnessione sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 4.6.2.2?

#### 4.6.2.3 Il prezzo iniziale del servizio di segmenti trunk

277. Come già osservato in precedenza, da un punto di vista prospettico il mercato dei segmenti *trunk* presenta le caratteristiche di un mercato potenzialmente contendibile nonostante la presenza di possibili barriere all'uscita dovute ai costi non recuperabili relativi all'infrastruttura di rete. D'altra parte il significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia congiuntamente alla presenza di barriere all'uscita non consente una piena de-regolamentazione delle condizioni economiche praticabili.

278. Telecom Italia offre già oggi un servizio comparabile ai segmenti *trunk* nell'ambito della cosiddetta offerta di circuiti diretti *wholesale*. Il servizio rappresenta l'aggregazione dei segmenti terminali e del trasporto di lunga distanza di linee affittate relativi ai mercati 13 e 14. Il prezzo attuale dei circuiti diretti *wholesale* è stato fissato dalla delibera n. 440/03/CONS attraverso il meccanismo di *retail minus*, il quale garantisce agli operatori interconnessi condizioni economiche all'ingrosso inferiori del 12% rispetto ai corrispondenti circuiti diretti offerti da Telecom Italia ai propri clienti al dettaglio.

279. L'Autorità ritiene che nel caso specifico dei segmenti *trunk* la componente di trasporto dell'attuale offerta dei circuiti diretti *wholesale* sia completamente assimilabile al servizio di segmenti *trunk* sia dal punto di vista infrastrutturale sia delle condizioni d'uso.

280. Ciò considerato, l'Autorità ritiene che le condizioni economiche iniziali dei servizi a 2 Mbps inclusi nel paniere B, debbano essere le medesime di quelle approvate con la delibera n.

---

<sup>24</sup> Fissata una capacità, sono considerati effettivamente attivi tutti i circuiti logici di capacità superiore che trasportano il circuito della capacità in esame.

440/03/CONS per i soli canoni della componente trasmissivi (trasporto) secondo l'attuale scala di sconti e suddivisione per fasce chilometriche.

281. Relativamente alle altre velocità trasmissive, si osserva che, analogamente a quanto rilevato per i segmenti *terminating*, le condizioni economiche praticate potrebbero comportare delle distorsioni di mercato nella domanda dei collegamenti trasmissivi ad alta velocità rispetto ai collegamenti a bassa e media velocità o viceversa qualora non fosse garantita una coerenza tra i prezzi unitari a Mbps praticati al variare della velocità trasmissiva.

282. Per evitare tale distorsione, l'Autorità ritiene che i prezzi dei servizi *trunk* alle velocità diverse dal 2Mbps per qualsiasi distanza debbano essere fissati uguali a quelli approvati con la delibera n. 440/03/CONS per i soli canoni della componente trasmissivi (trasporto) qualora sia verificata la regola di coerenza di cui al punto 275, altrimenti debbano essere variati nella misura minima tale da garantire il rispetto di tale regola.

16 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di fissare il prezzo iniziale dei servizi del paniere B sulla base delle modalità descritte nel paragrafo 4.6.2.3?

#### 4.6.2.4 Periodo di riferimento del meccanismo di *network cap*

283. Per quanto concerne la determinazione del periodo di efficacia del sistema di controllo dei prezzi, gli obiettivi del *network cap*, relativi alla prevedibilità dei costi di interconnessione per gli operatori alternativi e alla possibilità per Telecom Italia di conseguire guadagni di efficienza, richiedono che il periodo di efficacia del sistema di controllo dei prezzi sia non inferiore a tre anni. A tale riguardo l'Autorità ritiene che il valore iniziale dei servizi inclusi nei panieri, definito secondo quanto previsto ai precedenti punti, debba essere introdotto nell'offerta di riferimento 2006 e che siano soggette a controllo le variazioni di prezzo per gli anni 2007 e 2008.

284. L'Offerta di Riferimento 2006 dovrà essere pubblicata per l'approvazione entro il 31 ottobre 2005 corredata delle evidenze contabili necessarie a giustificare i prezzi formulati. L'Autorità si riserva di valutare le condizioni economiche iniziali di tali servizi alla luce delle evidenze contabili prodotte da Telecom Italia.

17 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di fissare in tre anni il periodo di efficacia del *network cap*?

#### 4.6.2.5 Variazione percentuale annuale (il fattore X)

285. La variazione programmata dei prezzi dei servizi all'ingrosso si attua su base annuale. La verifica da parte dell'Autorità del rispetto dei vincoli di variazione di prezzo avviene in fase di approvazione dell'Offerta di Riferimento che, a tal fine, deve essere pubblicata da Telecom Italia entro il 31 ottobre dell'anno precedente a quello di validità dell'offerta.

286. Per ogni servizio il vincolo è definito nella misura di  $IPC - X$  (cap), dove IPC (Indice dei Prezzi al Consumo) rappresenta la variazione percentuale su base annua dell'indice dei prezzi al consumo delle famiglie di operai e impiegati rilevato dall'ISTAT (senza tabacchi) e il fattore X rappresenta il livello di variazione di produttività dello specifico servizio. Il valore di riferimento dell'IPC da utilizzare ai fini dell'applicazione del *network cap* è, per ciascun anno, quello risultante dalla rilevazione ISTAT per lo stesso periodo a cui si riferiscono le rilevazioni dei consumi dei servizi inclusi nei panieri A, B, C e D.

287. Qualora nel corso di un anno siano effettuate riduzione dei prezzi tali da comportare variazioni dei valori dei singoli servizi superiori a quelle disposte, la differenza percentuale può essere computabile ai fini del rispetto del vincolo di cap dell'anno successivo.

288. La variazione percentuale annuale subita dal prezzo medio di ciascun servizio è calcolata sulla base dei prezzi relativi all'anno precedente e dei volumi riferiti al periodo di dodici mesi terminato il 30 giugno di ciascun anno (periodo di riferimento). I volumi dovranno essere comunicati distinti per semestri e, nel caso dei segmenti *trunk* dovranno, essere disaggregati per livelli di sconto al fine di operare la corretta valorizzazione dei servizi inclusi nel paniere B.

289. In ragione del fatto che i servizi relativi ai segmenti terminali e ai segmenti *trunk* saranno introdotti solo a seguito dell'approvazione del provvedimento finale, per i servizi e le velocità a volume nullo le variazioni dei prezzi dovranno essere applicate in misura non inferiore al fattore X di appartenenza.

290. Ai fini della determinazione della variazione percentuale annuale subita dal prezzo iniziale medio del servizio di riferimento, le analisi dei mercati rilevanti dei segmenti terminali e dei flussi di interconnessione hanno evidenziato pressioni competitive differenziate per i servizi afferenti le tratte della rete di accesso e per i servizi concernenti i collegamenti trasmissivi della rete di trasporto.

291. Da un punto di vista prospettico i volumi attesi dei servizi inclusi nei panieri A, B, C e D non sono stimabili in modo puntuale in quanto i servizi dei segmenti di terminazione così come i circuiti di trasporto di lunga distanza non sono previsti dalle Offerte di Riferimento correnti. Ciononostante è possibile stimare che la domanda all'ingrosso dei servizi di segmenti di terminazione e dei flussi di interconnessione possa aumentare sensibilmente negli anni 2006-2008 in ragione del fatto che la domanda di circuiti parziali, di collegamenti diretti *wholesale* e di flussi di interconnessione è stata limitata anche per problemi connessi alla presenza di alcune restrizioni nella fornitura di tali servizi. Con l'eliminazione di tali restrizioni e delle potenziali distorsioni derivanti dalle pregresse modalità di determinazione dei prezzi, praticate da Telecom Italia, i volumi attesi dei segmenti di terminazione, dei segmenti *trunk* e dei flussi di interconnessione, anche se non quantificabili in modo puntuale, risultano crescenti per il triennio 2006-2008.

18 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di controllare i prezzi dei servizi inclusi nei panieri A, B, C, D attraverso un meccanismo programmato di tipo IPC – X come descritto nel paragrafo 4.6.2.5?

#### 4.6.2.6 Il fattore X dei panieri A, C e D

292. Al fine di determinare la variazione percentuale annuale programmata dei prezzi dei servizi inclusi nei panieri A, C e D, l'Autorità ha proceduto ad analizzare i costi operativi e di capitale desumibili dalle contabilità regolatorie 2001-2003 partendo dai dati della rete di accesso. In particolare sono stati analizzati gli andamenti dei volumi nonché dei costi operativi e di capitale dei componenti della rete di accesso. Le variazioni percentuali annuali dei costi operativi e di capitale sono caratterizzate da pari consistenza e da un andamento decrescente quasi lineare nel tempo. La riduzione media annua dei costi totali si è attestata al 14,2%. Tuttavia, si è rilevato che i costi della rete di accesso si riducono a tassi decrescenti. In conseguenza di quanto premesso, l'Autorità ha stimato l'andamento prospettico dei costi unitari della rete di accesso a partire dal tasso di riduzione incrementale rilevato nell'ultimo anno del periodo osservato.

293. L'Autorità ha, inoltre, valutato i costi relativi ai componenti di rete afferenti i collegamenti trasmissivi all'interno della rete di trasporto di Telecom Italia. In particolare sono stati analizzati i costi operativi e i costi di capitale per gli apparati e portanti trasmissivi riportati nelle contabilità

regolatorie di Telecom Italia 2001-2003. Le risultanze delle analisi hanno evidenziato una riduzione media dei costi operativi degli apparati e portanti trasmissivi dell'ordine del 13% annuo. Tali riduzioni di costo sono dovute tra l'altro all'introduzione del sistema contabile a costi correnti.

294. Al fine di valutare i potenziali guadagni di efficienza conseguibili da Telecom Italia nel periodo di efficacia del meccanismo di *network cap* (2005-2008) per la fornitura degli elementi di trasporto dei servizi del paniere C, si è proceduto a valutare la riduzione media dei costi totali (operativi e di capitale) al netto del tasso di inflazione rilevando delle riduzioni di costo conseguite da Telecom Italia a tassi decrescenti. E' pertanto plausibile che i costi relativi agli apparati e portanti trasmissivi diminuiscano a tassi annuali inferiori alla media anche in ragione del fatto che il capitale impiegato si è già ridotto sensibilmente e che l'effetto di riduzione del valore dei cespiti derivante dall'introduzione dei costi correnti è probabilmente destinato a stabilizzarsi nei prossimi anni. L'Autorità ha quindi effettuato delle stime circa il possibile andamento futuro dei costi operativi e di capitale degli apparati e portanti trasmissivi anche in funzione dei volumi attesi della domanda. Tale stima è basata sulla costruzione di una funzione di produzione semplificata i cui costi (operativi e di capitale) e volumi sono derivati dalle contabilità regolatorie degli anni 2001-2003. I punti della funzione sono stati quindi interpolati con una funzione di tipo lineare (curva costi/volume) risultata statisticamente significativa ( $R^2: 0,999$ ) per ottenere le consistenze economiche del servizio al 2008.

295. Sulla base dei risultati conseguibili al 2008 sono, infine, stati determinati i guadagni di efficienza annuali sostenibili da Telecom Italia nella fornitura dei servizi inclusi nei panieri A, C e D. Tali guadagni sono stati valutati nella misura del 9,6% su base annuale in termini di riduzione combinata dei costi totali (operativi e di capitale) sia dell'accesso che del trasporto.

296. L'Autorità ritiene quindi che i guadagni di efficienza conseguibili negli anni 2005-2008 da Telecom Italia nell'offerta dei servizi dei panieri A, C e D debbano essere trasferiti nelle condizioni economiche attraverso il meccanismo di controllo programmato dei prezzi di tipo IPC - 9,6% annuale. La riduzione percentuale annuale (IPC - 9,6%) deve essere applicata separatamente alle componenti di accesso e di trasporto dei prezzi dei servizi in esame (laddove presenti) in modo tale da assicurare che non ci siano sussidi incrociati nelle riduzioni delle condizioni economiche praticate.

<p>19 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di fissare la variazione percentuale annuale dei prezzi dei servizi dei panieri A, C e D sulla base del meccanismo programmato di tipo IPC - 9,6 %?</p>
---

#### 4.6.2.7 Il fattore X del servizio B

297. Come già evidenziato in precedenza, l'Autorità intende promuovere la contendibilità nel mercato dei circuiti di trasporto di lunga distanza (segmenti *trunk*) attraverso un controllo dei prezzi che lasci a Telecom Italia la possibilità di determinare i prezzi dei servizi *trunk* nel rispetto di un vincolo programmato in grado di prevenire prezzi eccessivi e al contempo di garantire il recupero del tasso di inflazione.

298. L'Autorità ritiene quindi che i prezzi dei circuiti di trasporto di lunga distanza (servizi del paniere B), debbano essere soggetti al meccanismo di controllo programmato del tipo IPC + 0%.

<p>20 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di fissare la variazione percentuale annuale dei prezzi del servizio B sulla base del meccanismo programmato di tipo IPC + 0?</p>
---

#### 4.6.3 Il tasso di remunerazione del capitale impiegato nei segmenti terminali e nei segmenti trunk nonché nei flussi di interconnessione

299. L'art. 50 del Codice prevede, in materia di controllo dei prezzi, che l'Autorità tenga conto degli investimenti effettuati dall'operatore e di un'equa remunerazione del capitale investito.

300. Nel caso specifico dei mercati 13 e 14, il tasso di remunerazione del capitale è necessario per determinare il costo del capitale investito nei segmenti terminali e *trunk* nonché nei flussi di interconnessione. Il costo del capitale costituisce una quota significativa dei costi totali del servizio allorquando gli investimenti sostenuti sono di recente realizzazione.

301. Il tasso di remunerazione del capitale è, pertanto, un elemento di costo fondamentale nella determinazione del livello di orientamento al costo dei prezzi praticati dall'operatore dominante nonché necessario per la fissazione dei prezzi iniziali dei servizi inclusi nei panieri. La metodologia utilizzata per determinare il tasso di remunerazione può avere un impatto significativo sui risultati finali in quanto i parametri impiegati per il calcolo della media ponderata del costo del capitale (*Weighted Average Cost of Capital*) sono particolarmente sensibili alle diverse tecniche di calcolo impiegabili.

302. Per tali ragioni, l'Autorità ha predisposto in Allegato B1 alla delibera n. 415/04/CONS una metodologia di calcolo del tasso di remunerazione del capitale che possa essere consolidata una volta acquisite le posizioni degli operatori al termine del processo di consultazione pubblica.

303. L'orientamento al costo dei prezzi iniziali dei servizi inclusi nei panieri A, C e D dovrà essere determinato applicando al capitale impiegato, desumibile dalla contabilità regolatoria 2003 dei rispettivi servizi, il tasso di remunerazione del capitale derivante dal provvedimento finale concernente i mercati 13 e 14.

21 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di revisionare il tasso di remunerazione del capitale sulla base delle modalità indicate nell'Allegato B1 alla delibera 415/04/CONS e che le risultanze di tale revisione abbiano effetto sui prezzi iniziali dei servizi inclusi nei panieri A, C e D?

#### 4.7 Riesame degli obblighi precedenti in materia di accesso e di interconnessione ai sensi dell'art. 44

304. A seguito dell'approvazione del provvedimento finale, il servizio di fornitura dei segmenti terminali sostituirà il servizio dei circuiti parziali presente nell'attuale Offerta di Riferimento di Telecom Italia. Analogamente a quanto previsto per i circuiti parziali, la combinazione dei servizi ottenibili con i segmenti *terminating* e *trunk* sostituirà il servizio dei collegamenti diretti *wholesale* presente nell'omonima offerta di riferimento.

305. Per quanto già illustrato nei punti precedenti, inoltre, il servizio di flusso di interconnessione ed il servizio opzionale di estensione dell'interconnessione sostituiranno l'offerta del prolungamento dell'accesso, dell'estensione del collegamento, dell'ampliamento dei canali fonici e dei circuiti di accesso alle *Cable Station*.

306. In quanto servizi non più soggetti all'obbligo di fornitura da parte di Telecom Italia nell'ambito del nuovo quadro regolamentare, il provvedimento finale che seguirà alla presente consultazione pubblica comporterà la revoca degli obblighi previgenti al Codice riconducibili ai circuiti parziali e ai collegamenti diretti *wholesale*.

307. Gli obblighi regolamentari oggetto di revoca vigenti alla data di entrata in vigore del Codice, derivano dalle delibere di seguito riportate. Sono pertanto revocati gli obblighi relativi:

- q all'art. 2 comma 1 lett. a) per la sola parte afferente i circuiti parziali e all'art. 2 commi 6 lett. a) e 7 della delibera n. 3/04/CIR;

- q all'art. 3 comma 1 lett. b) e all'art. 3 comma 4 lett. f) e g) della delibera n. 11/03/CIR;
- q all'art. 3 comma 1 lett. a) e all'art. 3 comma 1 lett. d) della delibera n. 3/03/CIR per la parte afferente i circuiti parziali
- q all'art. 1 comma 1 lett. i) e j) della delibera n. 2/03/CIR;
- q all'art. 1 comma 1 lett. i) e all'art. 3 comma 1 lett. e) e i) della delibera n. 4/02/CIR;
- q all'art. 2 commi 1, 2 e 3 della delibera n. 18/01/CIR;
- q all'art. 5 della delibera n. 10/00/CIR
- q alla delibera n. 440/03/CONS per le parti non richiamate nel presente provvedimento di consultazione pubblica;
- q alla delibera n. 304/03/CONS per le parti non richiamate nel presente provvedimento di consultazione pubblica;
- q alla delibera n. 59/02/CONS;
- q alla delibera n. 711/00/CONS.

*22 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di revocare gli obblighi in capo a Telecom Italia relativamente ai servizi di circuiti parziali e collegamenti diretti wholesale elencati nel paragrafo 4.7?*