

Europe Economics

## Verifica del costo netto e stima dei benefici indiretti del Servizio Universale per l'anno 2006

March 2013

Europe Economics  
Chancery House  
53-64 Chancery Lane  
London WC2A 1QU

Tel: (+44) (0) 20 7831 4717  
Fax: (+44) (0) 20 7831 4515

[www.europe-economics.com](http://www.europe-economics.com)





# Indice

1	Riassunto .....	1
2	Quadro Regolamentare .....	5
2.1	Delibere 1/08/CIR e 65/09/CIR .....	5
2.2	Delibera 16/04/CIR .....	9
2.3	Delibera 153/11/CIR .....	10
2.4	Delibera 35/12/CIR e 139/12/CIR .....	11
3	Aspetti Metodologici .....	13
3.1	Bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative .....	13
3.2	Base di costo, quota d'ammortamento, valore netto del capitale e relativo costo .....	13
3.3	Definizione del Parco Impianti USO .....	14
3.4	Trattamento dei costi amministrativi e di disallineamento temporale .....	15
3.5	Trattamento dei benefici indiretti .....	15
3.6	Sintesi .....	15
4	Fonia Vocale .....	16
4.1	Il modello di Telecom Italia .....	16
4.2	Modifiche alle procedure di calcolo dei costi .....	21
4.3	Modifiche alle procedure di calcolo dei ricavi .....	25
4.4	Risultati .....	27
5	Telefonia Pubblica .....	28
5.1	Definizione del “fattuale” e “controfattuale” .....	28
5.2	Definizione del Parco Impianti USO .....	29
5.3	Il modello di Telecom Italia .....	30
5.4	Modifiche al Parco Impianti USO .....	32
5.5	Modifiche alle procedure di calcolo .....	33
5.6	Risultati .....	33
6	Categorie Agevolate .....	35
6.1	Il modello di Telecom Italia .....	35
6.2	Modifiche alle procedure di calcolo e ai dati di input .....	36
6.3	Risultati .....	38
7	Benefici Indiretti .....	39
7.1	Fedeltà al marchio .....	40
7.2	Valore Pubblicitario .....	43
7.3	Risultati .....	44
8	Conclusioni .....	45



# 1 Riassunto

Il presente documento costituisce la Relazione Finale dell'attività di verifica del Costo Netto del Servizio Universale (SU) sostenuto da Telecom Italia (TI) per il 2006, e della stima dei corrispondenti Benefici Indiretti, svolta da Europe Economics (EE) per l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (l'Autorità o Agcom).

In ottemperanza alle disposizioni derivanti dall'Allegato II del Codice delle Comunicazioni, TI, in qualità di soggetto incaricato di fornire il Servizio Universale, ha presentato la propria valutazione del Costo Netto dei servizi inclusi in tali obblighi: Telefonia Vocale, Telefonia Pubblica e Categorie Agevolate. Tale costo netto, una volta verificato e modificato di conseguenza, e al netto dei Benefici Indiretti, costituisce il cosiddetto fondo USO.

In base al comma 2 dell'Articolo 2 dell'Allegato II (articoli 62 e 63) del Codice delle Comunicazioni, il costo netto da imputare al fondo USO è pari alla differenza tra i costi netti sostenuti da TI in qualità di soggetto incaricato di fornire il Servizio Universale ed i costi netti sostenuti da TI stessa nel caso in cui non fosse soggetta a tali obblighi. Questi scenari (presenza ed assenza di obblighi di SU) sono qui definiti rispettivamente "fattuale" e "controfattuale".

Mentre il fattuale si riferisce ad una situazione reale, il controfattuale (cioè la situazione in cui TI non sia soggetta agli obblighi di SU) si riferisce ad una situazione ipotetica e deve essere valutato in un'ottica ex-ante. Nella fattispecie di questo esercizio, si fa riferimento alle decisioni ex-ante di TI di non fornire determinate aree o servizi.

La tabella che segue fornisce dettaglio delle stime presentate da TI relative al costo netto del SU per l'anno 2006. Questa stima ha rappresentato il punto di partenza della nostra revisione.

**Tabella I.I: Costo netto per l'anno 2006: valutazione di TI\***

€ mln	Fonia Vocale	Telefonia Pubblica	Categorie Agevolate	Totale Costi Netti
<b>Costi evitabili</b>	82,4	33,8	8,98	125,2
<b>Ricavi mancati</b>	60,7	20,2	n/a	80,9
<b>Totale<sup>1</sup></b>	21,7	13,5	8,98	44,2

\* La stima iniziale di TI riportata in questa tabella corrisponde a quella comunicata da TI all'Autorità nella lettera del 28 giugno 2012 (protocollata da Agcom con numero 0003422-TI).

Fonte: Telecom Italia.

TI ha anche presentato le stime dei benefici indiretti che le derivano dall'essere l'operatore incaricato di fornire il Servizio Universale, riportate nella seguente tabella.

<sup>1</sup> È bene notare che i numeri inseriti nelle tabelle di questa relazione si riferiscono, naturalmente, ad arrotondamenti al decimale mostrato. Pertanto, nel caso in cui l'ultima riga riporti la somma (o la differenza) dei dati riportati nella righe precedenti, per tale somma (o la differenza) fa fede la cifra riportata nell'ultima riga, piuttosto che la somma (o differenza) algebrica dei numeri riportati nelle righe precedenti. Quest'ultima, infatti, può leggermente variare dalla cifra mostrata nell'ultima riga a causa dei suddetti arrotondamenti sulle singole cifre.

**Tabella 1.2: Benefici Indiretti per l'anno 2006: valutazione di TI**

€ mln	Valutazione TI
<b>Fedeltà al marchio</b>	10,4
<b>Valore pubblicitario delle occasioni di contatto – mailing</b>	0,6
<b>Valore pubblicitario delle occasioni di contatto – telefoni pubblici</b>	3,6
<b>Totale</b>	<b>14,6</b>

Fonte: Telecom Italia.

Come parte dell'attività di verifica, EE ha il compito sia di verificare le stime di costo netto riportate nella Tabella 1.1 sia di stimare i benefici indiretti che derivano a TI dall'essere l'operatore incaricato di ottemperare agli obblighi di Servizio Universale.

Come indicato nella Delibera 744/06/CONS, ed in particolare nell'Allegato 5 del Disciplinare di Gara, l'esercizio di verifica include: un'analisi della metodologia e delle tecniche di calcolo utilizzate da Telecom Italia per la determinazione del costo netto del Servizio Universale per il 2006 e la verifica delle qualità dei dati utilizzati e della correttezza delle stime effettuate da Telecom Italia.<sup>2</sup>

A tal proposito, EE ha definito un piano di lavoro che ha previsto, sul lato della verifica dei costi, tre fasi: analisi separata della metodologia e delle tecniche di calcolo adottate da TI e verifica dei dati di input utilizzati nel modello. I benefici indiretti sono stati quantificati in parallelo a tale attività di verifica.

Sulla base di questo piano di lavoro, EE ha verificato i modelli di calcolo del costo netto di TI e ritiene che essi siano nel complesso corretti ed in linea con il fine di calcolare il costo netto del servizio universale come indicato dalla legislazione vigente, fatti salvi alcuni aspetti che EE ha ritenuto necessario modificare.

Relativamente alle tecniche di calcolo e ai dati di input della fonia vocale, sono stati apportati i cambiamenti indicati nel Capitolo 4. La tabella che segue sintetizza l'impatto di questi cambiamenti sulla stima del costo netto.

**Tabella 1.3: Stima EE del costo netto della fonia vocale per il 2006**

€ 000	Costi netti FV
Stima TI	21.721
Modifiche apportate	(31.177)
<b>Stima EE</b>	<b>(9.456)</b>

Fonte: Europe Economics.

Relativamente alle tecniche di calcolo e ai dati di input della telefonia pubblica, sono stati apportati i cambiamenti indicati nel Capitolo 5. La tabella che segue sintetizza l'impatto di questi cambiamenti sulla stima del costo netto.

<sup>2</sup> Delibera 744/06/CONS, "Gara a procedura aperta per l'affidamento dell'incarico relativo alla verifica della contabilità regolatoria, per gli anni 2005, 2006 e 2007, degli operatori di rete fissa e di rete mobile notificati quali aventi notevole forza di mercato e per il controllo del calcolo del costo netto sostenuto dal soggetto incaricato di fornire il Servizio Universale per gli anni 2005 e 2006"; pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n. 27 del 5 marzo 2007 - 5° Serie speciale.

**Tabella 1.4: Stima EE del costo netto della Telefoni Pubblica per il 2006**

€ 000	Costo netto TP
Stima TI	13.520
Modifiche apportate	(3.627)
<b>Stima EE</b>	<b>9.892</b>

Fonte: Europe Economics.

La stima riportata nella tabella di sopra del costo netto della TP non tiene conto della modifica metodologica apportata dall'Autorità tramite il comma 2 dell'articolo 4 della Delibera 01/08/CIR. Se si tenesse conto di questa modifica, il costo netto della TP sarebbe pari a – 49,9 milioni di euro (e cioè profitti per tale ammontare). Le nostre considerazioni a riguardo sono riportate nel Capitolo 5 di questa relazione.

Relativamente alle tecniche di calcolo e ai dati di input delle Categorie Agevolate, sono stati apportati i cambiamenti indicati nel Capitolo 6. La tabella che segue sintetizza l'impatto di questi cambiamenti sulla stima del costo netto.

**Tabella 1.5: Stima del costo netto delle Categorie Agevolate per il 2006**

€ 000	Costi
Stima TI	8.978
Modifiche apportate	(1.420)
<b>Stima EE</b>	<b>7.558</b>

Fonte: Europe Economics.

EE ha inoltre quantificato i benefici indiretti la cui stima è riportata nella tabella che segue.

**Tabella 1.6: Quantificazione dei Benefici Indiretti per il 2006**

€ mln	Stima di Europe Economics
Fedeltà al marchio	10,8
Valore pubblicitario (mailing)	0,9
Valore pubblicitario (TP)	6,8
<b>Stima EE</b>	<b>18,5</b>

Fonte: Europe Economics.

I risultati finali dell'analisi sono riportati nelle seguenti tabelle.

**Tabella 1.7: Costo netto per l'anno 2006: valutazioni di TI e EE a confronto**

€ mln	Telecom Italia	Europe Economics
Fonia vocale	21,7	(9,5)
Telefonia pubblica	13,5	9,9
Categorie Agevolate	9,0	7,6

Fonte: Europe Economics.

**Tabella 1.8: Benefici Indiretti per l'anno 2006: valutazioni di TI e EE a confronto**

€ mln	Telecom Italia	Europe Economics
Benefici indiretti (totale)	14,6	18,5

Fonte: Europe Economics.

Come risulta evidente dalle Tabelle di sopra, data la legislazione vigente, non sussiste, a nostro avviso, un fondo USO con segno positivo per l'anno 2006, in quanto la somma algebrica del costo netto delle tre categorie di cui si compone il Servizio Universale è inferiore alla somma della stima dei benefici indiretti di cui TI gode in quanto fornitrice dello stesso.

a. La parte rimanente di questa relazione è strutturata come segue:

- b. Il secondo capitolo espone il quadro regolamentare di riferimento.
- c. Il terzo capitolo discute gli aspetti metodologici che concernono la totalità dei servizi in questione.
- d. I capitoli successivi prendono in considerazione singolarmente i servizi inclusi negli obblighi di SU. Ciascun capitolo descrive il modello originario di TI e le modifiche apportate da EE alle tecniche di calcolo e ad alcuni dati di input.
- e. Il Capitolo 7 riporta la quantificazione dei benefici indiretti.
- f. L'ultimo capitolo riassume i risultati dell'analisi.

EE vuole fare presente l'ottimo livello di disponibilità e di cooperazione dimostrato da TI durante tutta l'attività di verifica.

## 2 Quadro Regolamentare

Sulle questioni attinenti alla metodologia del calcolo del costo del Servizio Universale, l’Autorità si è espressa tramite le seguenti Delibere, analizzate in dettaglio nel prosieguo di questo capitolo.

- a. Delibera 1/08/CIR, come modificata da Delibera 65/09/CIR
- b. Delibera 16/04/CIR
- c. Delibera 153/11/CIR
- d. Delibera 35/12/CIR e 139/12/CIR

È bene tener presente che queste Delibere non trattano unicamente le questioni metodologiche legate al calcolo del costo del Servizio Universale. Altri aspetti/disposizioni delle stesse, legati alle tecniche di calcolo e alle voci di input, vengono considerati nei capitoli successivi. Questo capitolo riporta una nostra lettura/interpretazione delle Delibere.

### 2.1 Delibere 1/08/CIR e 65/09/CIR

La Delibera 1/08/CIR, successivamente modificata dalla Delibera 65/09/CIR, tratta e risolve, tra le altre, le seguenti problematiche:<sup>3</sup>

- a. Definizione del bacino di aree potenzialmente non remunerative e identificazione degli apparati di telefonia pubblica non remunerativi ammissibili al finanziamento del servizio universale.
- b. Questioni più strettamente metodologiche.
- c. Tasso di remunerazione del capitale.

#### 2.1.1 Bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative (APNR)

Uno degli aspetti più importanti del calcolo del costo netto del Servizio Universale consiste nello stabilire il bacino di “aree potenzialmente non remunerative”, cioè quelle aree Stadio di Linea (aree SL) e/o aree armadio che Telecom Italia, sulla base di un’analisi *ex-ante*, non avrebbe servito in assenza di obblighi di servizio universale. È la somma del costo netto di queste singole aree, sia esso di segno positivo (area effettivamente in perdita) o negativo (area profittevole), che costituisce il costo netto totale del Servizio Universale relativo alla fonia vocale (al lordo dei benefici indiretti).

---

<sup>3</sup> È bene sottolineare che questo capitolo non vuole in alcun modo limitare la valenza delle Delibere stesse agli argomenti qui trattati (prescelti in funzione dell’economia del discorso in questa sede affrontato). Tutte le altre prescrizioni fornite dalle Delibere in questione rimangono ovviamente valide e la verifica del calcolo del costo netto ne terrà ovviamente conto. Esse non vengono qui trattate perché non costituiscono, a nostro avviso, un elemento di novità rispetto alle disposizioni vigenti per gli esercizi precedenti. Si rimanda pertanto alla lettura delle Delibere stesse per un insieme completo di tali prescrizioni.

Per tutti gli esercizi contabili dal 2001 fino all'esercizio 2003 (incluso), tale bacino è stato identificato in uno specifico insieme di 1.471 aree SL pro Delibera 14/02/CIR, che istituisce tale bacino e lo dichiara valido fino al 2003.

La Delibera 1/08/CIR gestisce la definizione del bacino dal 2004 (incluso) in poi. Anziché identificare specifiche aree SL e/o aree armadio, essa indica nove criteri *ex-ante* volti alla definizione del nuovo bacino. Come indicato nel paragrafo 10 della Delibera:

A questo proposito, l'Autorità ha valutato come rilevanti le seguenti variabili: altitudine, popolazione complessiva del comune, densità di popolazione del comune, reddito pro-capite, percentuali di abitazioni ad uso non residenziale sul totale, percentuale di utenza affari sul totale, lunghezza della rete di distribuzione secondaria, numero di coppie uscenti dalla centrale SL, presenza della tecnologia SDH o di apparati DSLAM, distanza dell'area servita dal nodo di primo livello che svolge funzioni di commutazione (o SGU).

Il paragrafo 22 della stessa Delibera conclude questo aspetto dell'analisi nei seguenti termini:

L'Autorità conferma l'orientamento espresso in consultazione pubblica in merito al fatto che ciascun criterio, tra quelli identificati, costituisce un requisito essenziale affinché un'area sia eleggibile tra le aree potenzialmente non remunerative per le quali Telecom Italia può richiedere il finanziamento qualora rilevi un costo netto. In altre parole, tutti i parametri identificati nella tabella seguente devono essere simultaneamente rispettati nell'esercizio di identificazione del bacino di aree potenzialmente non remunerative, finanziabili attraverso il fondo del servizio universale. Resta inoltre confermato l'orientamento dell'Autorità in relazione al quale i profitti delle aree incluse all'interno del bacino sono portati in deduzione del costo netto complessivo delle aree non remunerative.

Successivamente alla pubblicazione della Delibera, TI sollevò alcune obiezioni ai criteri di cui sopra.<sup>4</sup> Tali obiezioni sono state quindi poste a consultazione e, a valle di tale processo di consultazione, in data 28 ottobre 2009, Agcom ha pubblicato la Delibera 65/09/CIR, che specifica i criteri definitivi volti ad identificare il bacino di aree potenzialmente non remunerative.

Questi sono riportati nella seguente tabella.

---

<sup>4</sup> Per maggiori dettagli sui punti sollevati da TI e sulle corrispondenti decisioni prese da Agcom, si veda la relazione di Europe Economics sulla verifica del Servizio Universale per il 2004.

**Tabella 3.1: Criteri d'identificazione delle aree potenzialmente non remunerative finanziabili attraverso il fondo del servizio universale ex Delibere 1/08/CIR e 65/09/CIR**

CRITERIO	SOGLIA
Altitudine del Comune e/o Frazione di comune.	Superiore all'altitudine che identifica la collina e la montagna sulla base della definizione ISTAT.
Popolazione del Comune e/o Frazione di comune.	Minore di 7.500 abitanti sulla base dei dati ISTAT.
Densità di popolazione del Comune e/o Frazione di comune.	Minore del 35° percentile della distribuzione di densità di abitanti per chilometro quadrato per comune e/o frazione di comune, sulla base dei dati ISTAT.
Reddito pro-capite del Comune e/o Frazione di comune.	Inferiore al reddito mediano nazionale, sulla base dei dati ISTAT.
Numero di abitazioni ad uso residenziale del Comune e/o Frazione di comune.	Numero di abitazioni ad uso residenziale superiore al 50% del totale abitazioni del Comune e/o Frazione di comune.
Percentuale utenti affari dell'area SL.	Minore del 50% del totale clienti dell'area SL.
Lunghezza della rete di distribuzione	Maggiore del 65° percentile della distribuzione delle lunghezza della rete di distribuzione per utente in ogni singola centrale SL.
Tecnologie utilizzate nelle aree SL .	Presenza nell'area SL, potenzialmente non remunerativa, di tecnologie PDH e assenza di tecnologie trasmissive ad alta capacità tra cui SDH, DSLAM e GbE.
Numero di coppie uscenti dalla centrale SL.	Minore di 2.500.

Fonte: Europe Economics sulla base di quanto disposto dalle Delibere 1/08/CIR e 65/09/CIR.

## 2.1.2 Identificazione degli apparati di telefonia pubblica non remunerativi ammissibili al finanziamento del servizio universale

L'articolo 4 della delibera 01/08/CIR dispone quanto segue:

- Quota parte dei ricavi degli apparati di telefonia pubblica installati in eccesso rispetto a quelli previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, per ciascuna delle circostanze previste dalla delibera medesima, sono attribuiti in riduzione del relativo costo netto. A tal fine, sono identificati in via prioritaria come inclusi nel calcolo del costo netto gli apparecchi maggiormente remunerativi o con le minori perdite.
- I profitti degli apparecchi telefonici pubblici appartenenti all'insieme minimo, determinato sulla base dei criteri previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, sono portati a deduzione del costo netto della telefonia pubblica.

## 2.1.3 Questioni più strettamente metodologiche

Tramite la Delibera 1/08/CIR, l'Autorità dispone quanto segue.

### 2.1.3.1 Base di costo

In merito alla base di costo, l'Autorità dispone quanto segue (articolo 5, comma 8, 9 e 10):

- I cespiti della rete di accesso sono valorizzati a costi storici.

9. I cespiti della rete di trasporto sono valorizzati a costi correnti sulla base delle linee guida contenute nella delibera n. 399/02/CONS.

10. Ai fini della valorizzazione dei cespiti a costi correnti è utilizzato il cosiddetto metodo del *Financial Capital Maintenance*.

#### **2.1.3.2 *Calcolo del valore netto del capitale e della quota d'ammortamento***

Per quanto riguarda la valorizzazione del valore netto del capitale impiegato, l'Autorità dispone che vale il metodo del valore residuo contabile dei cespiti (Paragrafo 28: "L'Autorità ritiene che tale metodo sia il più appropriato per valutare i costi dei servizi soggetti a regolamentazione ed in particolare per determinare il costo netto del servizio universale.").

Inoltre, al Paragrafo 31, "l'Autorità ritiene che il capitale impiegato nella fornitura del servizio universale debba essere calcolato esclusivamente sulla base del valore residuo contabile, senza tener conto del saldo tra attività e passività correnti."

Per il calcolo degli ammortamenti (Paragrafo 31), "l'Autorità ritiene che il metodo di ammortamento più appropriato sia il metodo impiegato da Telecom Italia nella predisposizione del proprio bilancio civilistico. In tale ambito, infatti, Telecom Italia determina la vita utile dei cespiti in funzione della loro utilità nel tempo e le relative quote di ammortamento costanti o decrescenti in funzione del depauperamento, cui sono soggetti i cespiti."

Nella fattispecie, quindi, l'Autorità dispone, tramite l'articolo 5, commi 12, 13 e 14, che per i cespiti valutati a costi storici, vale la metodologia di deprezzamento lineare (*straight line*), vale a dire la quota d'ammortamento viene calcolata come valore di libro del cespite diviso per la vita utile da bilancio. Per i cespiti valutati a costi correnti è utilizzato il metodo del *Financial Capital Maintenance* (si veda sopra), e cioè, oltre la quota annua calcolata sulla base del metodo *straight line* è previsto un aggiustamento per "holding gains" o "holding losses" non realizzati, dovuti all'effetto dell'incremento/decremento dei prezzi sull'anno in questione.

#### **2.1.3.3 *Trattamento di minusvalenze e sopravvenienze***

In merito alla base di costo, l'Autorità dispone quanto segue (articolo 5, comma 17):

Il calcolo del costo netto include esclusivamente le attività ricorrenti. Sono pertanto escluse dal calcolo del costo netto le minusvalenze e le sopravvenienze.

#### **2.1.4 Tasso di remunerazione del capitale**

In merito al tasso di remunerazione del capitale, l'Autorità dispone quanto segue (articolo 5, comma 15):

15. Il tasso di remunerazione del capitale relativo alle attività di servizio universale è pari a 13,5% per gli esercizi 2004 e 2005 e pari a 10,2% per gli esercizi 2006 e seguenti.

#### **2.1.5 Ambito temporale di applicazione**

L'articolo 8 della Delibera 1/08/CIR dispone quanto segue:

1. Il costo netto del servizio universale 2004 e 2005 è calcolato sulla base del bacino di aree potenzialmente non remunerative, identificate secondo i criteri di cui all'art. 3 del presente provvedimento e sulla base della metodologia contabile utilizzata dall'Autorità

per l'approvazione del calcolo del costo netto per l'anno 2003, di cui alla delibera n. 28/07/CIR.

[...]

3. Telecom Italia applica i criteri e le metodologie definite agli artt. 3 [Identificazione del bacino di aree potenzialmente non remunerative], 4 [Identificazione degli apparati di telefonia pubblica non remunerativi ammissibili al finanziamento del servizio universale], 5 [Metodologia di calcolo del costo netto del servizio universale] e 6 [Rendicontazione contabile del costo netto del servizio universale] del presente provvedimento al calcolo del costo netto del servizio universale a partire dall'esercizio 2006, per un periodo non inferiore a tre esercizi contabili.

Per il 2006, valgono quindi le seguenti disposizioni.

- a. Per la definizione del bacino di aree potenzialmente non remunerative, quelle riassunte di sopra a conclusione della sezione corrispondente.
- b. Il tasso di remunerazione del capitale è fissato al 10,2 per cento.
- c. Per quanto riguarda la base di costo, i cespiti della rete di accesso vanno valorizzati a costi storici, mentre i cespiti della rete di trasporto devono essere valorizzati a costi correnti sulla base delle linee guida contenute nella delibera n. 399/02/CONS; ai fini della valorizzazione dei cespiti a costi correnti è utilizzato il cosiddetto metodo del *Financial Capital Maintenance*.

## 2.2 Delibera 16/04/CIR

A conclusione del procedimento di valutazione e ripartizione del costo netto per il 2002, l'Autorità ha emesso nel febbraio 2005 la Delibera 16/04/CIR.

Tramite tale delibera, l'Autorità si è espressa sui cambiamenti apportati da EE al modello TI di stima del costo netto del 2002, accettandone la maggior parte, ed è, quindi, pervenuta alla stima definitiva del fondo USO per il 2002.

Le sezioni seguenti riassumono le disposizioni della Delibera 16/04/CIR in merito a quelli aspetti metodologici che sono considerati rilevanti per questo esercizio di verifica, e cioè:

- a. definizione del Parco Impianti USO;
- b. trattamento dei costi amministrativi e di disallineamento temporale; e
- c. trattamento dei benefici indiretti.

### 2.2.1 Parco impianti USO

La Delibera ritiene valida la metodologia utilizzata da Europe Economics nella determinazione del Parco Impianti USO durante l'esercizio di verifica del 2002. Si rimanda alla relazione di Europe Economics per il 2002 per ulteriori dettagli a riguardo.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> [http://www2.agcom.it/documenti/relaz\\_finale\\_d\\_02\\_04\\_CIR.pdf](http://www2.agcom.it/documenti/relaz_finale_d_02_04_CIR.pdf).

## 2.2.2 Trattamento dei costi amministrativi e di disallineamento temporale

Il considerato 28 della Delibera recita:

L'Autorità ritiene, quindi, di confermare l'orientamento affermato nel paragrafo 10 della delibera n. 2/04/CIR e di non ammettere al meccanismo di ripartizione i costi amministrativi e i costi per il disallineamento temporale. Tali costi, infatti, devono essere considerati come un onere a carico del soggetto fornitore del servizio universale qualora intenda esercitare la facoltà di richiedere il finanziamento del costo netto sostenuto prevista dall'art. 63 comma 1 del Codice.

I cosiddetti “costi amministrativi” e “di disallineamento temporale” non sono quindi ammessi nel computo del costo netto.

## 2.2.3 Trattamento dei benefici indiretti

Il considerato 55 della Delibera recita:

Alla luce di tali considerazioni, l'Autorità ritiene che l'ammontare complessivo dei vantaggi di mercato, valutati sulla base dell'art.6 comma 2 lett. b) dell'Allegato 11 al Codice, debba essere detratto dal costo netto complessivo dato dalla somma dei costi netti degli obblighi di servizio universale previsti dagli artt. 54, 55, 56, 57, e 59 comma 2.

I benefici indiretti andranno sottratti nella loro totalità al totale del costo netto.

## 2.3 Delibera 153/11/CIR

La Delibera 153/11/CIR riporta i risultati della consultazione pubblica concernente l'applicabilità del meccanismo di ripartizione e valutazione del costo netto per l'anno 2004, indetta tramite Delibera 112/11/CIR del 21 settembre 2011.

Gli argomenti trattati da questa delibera possono essere raggruppati, ai nostri fini, in due macro-categorie:

- a. L'analisi di sostituibilità tra servizio fisso e mobile, finalizzata a confermare la partecipazione al fondo USO degli operatori mobili (messa in discussione dalle quattro sentenze del 2010 del Consiglio di Stato).<sup>6</sup>
- b. Le decisioni prese da Agcom relativamente ai risultati della verifica del calcolo del costo netto USO del 2004, come indicati nella relazione di EE.

### 2.3.1 Sostituibilità fisso-mobile

Come indicato al paragrafo 36 della Delibera 153/11/CIR:

L'Autorità ha ... condotto un'approfondita analisi specificatamente finalizzata a valutare le condizioni di concorrenzialità vigenti tra i servizi di telefonia fissa e mobile e ad appurare se, nel periodo considerato, si è verificato un generale e diffuso ricorso al

<sup>6</sup> Sentenze nn. 535/2010, 281/2010, 644/2010 e 243/2010. Per maggiori dettagli su queste sentenze si veda paragrafo 24 della Delibera Agcom 153/11/CIR.

sistema di telefonia mobile in sostituzione e detrimento dell'utilizzo del servizio di telefonia fissa, tale da riconoscere un fenomeno di effettiva sostituzione tra i due servizi di telefonia.

In particolare, nell'ambito dell'analisi, è stato valutato il grado di sostituibilità tecnica ed economica, dal lato della domanda e dal lato dell'offerta, tra i servizi di telefonia vocale su rete fissa e su rete mobile, nel contesto di riferimento identificato nell'intero territorio nazionale, in ottemperanza all'indirizzo segnalato dal Consiglio di Stato ....

L'analisi condotta dall'Autorità ha concluso che tale sostituibilità è da considerarsi operante nel mercato della fonia in Italia e quindi che la partecipazione al fondo USO degli operatori mobile è da considerarsi confermata.

Tale conclusione ha ai nostri fini un'altra importante implicazione: il controfattuale da ipotizzare per il calcolo del costo netto relativo alle Categorie Agevolate al momento prevede che tutti coloro i quali vengono agevolati tramite tariffe scontate (al 50 o al 100 per cento) continuino ad usufruire del servizio di telefonia fissa anche se soggetti a normale tariffazione (cioè in assenza di obblighi derivanti dal Servizio Universale, come appunto da controfattuale).

Con l'accertata sostituibilità tra fisso e mobile questa ipotesi deve essere abbondonata, a favore di un'ipotesi controfattuale che dovrà prevedere anche l'utilizzo del telefono mobile nel caso di assenza di obblighi derivanti dal Servizio Universale. Maggiori dettagli verranno forniti nel Capitolo 6.

### 2.3.2 I risultati della verifica 2004

La Delibera 153/11/CIR chiarisce la posizione presa dall'Autorità relativamente a tutti gli aspetti tecnici e metodologici del calcolo del costo netto e dei benefici indiretti.

Relativamente al calcolo del costo netto, l'Autorità conferma il risultato della verifica operata da EE e quindi implicitamente ne condivide l'analisi.

Per quanto riguarda il calcolo dei benefici indiretti, l'Autorità apporta le seguenti modifiche al calcolo operato da EE:<sup>7</sup>

- a. La percentuale di clienti fedeli (a sua volta utilizzata per la stima della Fedeltà al Marchio) viene calcolata in modo diverso da quello indicato nella nostra relazione.
- b. Le percentuali di clienti in reti proprietarie alternative e/o su soluzioni di *Local Loop Unbundling* vengono modificate con relativo impatto su ricavo medio per utente.
- c. La percentuale di cabine con valore pubblicitario viene incrementata dal 50 al 75 per cento.

La posizione di EE su tali modifiche e, quindi, il loro impatto sul calcolo dei benefici indiretti per il 2006 vengono indicati nel Capitolo 7.

## 2.4 Delibera 35/12/CIR e 139/12/CIR

Tramite queste due Delibere l'Autorità ha posto a consultazione e quindi deliberato sui risultati della verifica del 2005.

---

<sup>7</sup> Per maggiori dettagli sulla posizione di Agcom a questo riguardo si veda sezione 13.8 della Delibera 153/11/CIR.

In sintesi, l'Autorità ha approvato l'analisi e i risultati della verifica di Europe Economics, fatta eccezione per le seguenti due categorie di costo (entrambe relative alla Fonia Vocale):

- a. Costi di gestione degli immobili;
- b. Costi di spostamento del tecnico per le attività di esercizio e manutenzione sul raccordo d'abbonato e sulla rete di distribuzione.

Durante la fase di consultazione, l'Autorità ha acquisito da TI ulteriori documenti volti ad una migliore valutazione delle possibili motivazioni per cui l'ammontare di queste voci di costo è aumentato dal 2004 al 2005.

L'Autorità non ha ritenuto convincenti le motivazioni apportate da TI al fine di provare la ragionevolezza dell'incremento di tali voci di costo. Ha quindi concluso come segue:

Alla luce delle susepste considerazioni, in assenza di evidenze documentali sufficienti ad accertare l'effettivo aumento di detto costo, l'Autorità ritiene di dover modificare il valore del costo netto della telefonia vocale posto in consultazione pubblica e di ridurre il valore approvato dal Revisore della misura dell'incremento dei costi, come emerso nell'ambito del supplemento di istruttoria, pari a circa 2,2 milioni di euro, che non risulta adeguatamente giustificato.

## 3 Aspetti Metodologici

Il fine di questo capitolo è quello di verificare che i seguenti aspetti del modello di TI per il 2006 siano conformi a quanto predisposto dal deliberato dell'Autorità, così come esso è stato riassunto nel capitolo precedente.

- a. Bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative (APNR).
- b. Base di costo.
- c. Calcolo della quota d'ammortamento.
- d. Calcolo del valore netto del capitale e del relativo costo.
- e. Definizione del Parco Impianti USO.
- f. Trattamento dei costi amministrativi e di disallineamento temporale.
- g. Trattamento dei benefici indiretti.

### 3.1 Bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative

Per il calcolo del Costo Netto del SU del 2006, Telecom Italia ha adottato lo stesso bacino utilizzato per il calcolo del costo netto del 2005, corrispondente alle 650 aree SL che soddisfano i criteri tecnici e socio-economici identificati tramite Delibera 01/08/CIR così come modificata dalla 65/09/CIR.

La Delibera richiede che il bacino sia determinato separatamente per ciascun anno. Tuttavia, dato che la maggior parte dei dati necessari per la stima del bacino fa riferimento a dati demografici puntuali (cioè afferenti ai singoli Comuni), il bacino può essere aggiornato solo in occasione di un nuovo censimento da parte dell'ISTAT.

Siccome l'ultimo censimento ISTAT prima del 2006 risale al 2000, i dati da utilizzare per la determinazione del bacino di APNR del 2006 coincidono con quelli relativi al 2004 (e al 2005). Quindi ci siamo limitati a verificare, con esito positivo, che il bacino utilizzato per il calcolo del 2006 sia rimasto immutato rispetto a quello utilizzato, *post verifica*, per il calcolo del 2004 (e del 2005). Tale bacino conta 650 aree SL (per maggiori dettagli su come siano state effettivamente individuate le aree SL appartenenti al bacino, si veda relazione EE del 2004).

### 3.2 Base di costo, quota d'ammortamento, valore netto del capitale e relativo costo

Abbiamo appurato che per il 2006, in linea con quanto richiesto a riguardo dal Deliberato:

- a. il modello di TI è “a costi storici” per i cespiti della rete di accesso, e “a costi correnti”, predisposti secondo la metodologia *Financial Capital Maintenance*, per i cespiti della rete di trasporto;
- b. il calcolo della quota d'ammortamento è di tipo *straight line*;

c. il Valore Netto dei cespiti è pari al loro Valore Residuo di bilancio (Net Book Value);

A questo scopo risulta di particolare utilità il fatto che la Contabilità Regolatoria di Telecom Italia sia predisposta esattamente secondo i criteri qui indicati, e facendo riferimento alle linee guida contenute nella Delibera 399/02/CONS, anche in questo caso in linea con quanto richiesto a proposito dal Deliberato sul SU. Per di più, tale Contabilità Regolatoria è stata certificata da un apposito organo di certificazione e quindi offre una solida base di calcolo.

È quindi bastato verificare che il modello di Telecom Italia per il calcolo del costo netto per il 2006 avesse come punto di partenza la Contabilità Regolatoria del 2006 (si veda Capitoli 4 e 5).

Abbiamo anche verificato che il costo del capitale per ogni cespita venga calcolato moltiplicando il Valore Netto degli stessi per il tasso di remunerazione del capitale del 10,2 per cento, come richiesto dalla Delibera.

### 3.3 Definizione del Parco Impianti USO

Come visto nel Capitolo 2, l'articolo 4 della delibera 01/08/CIR dispone quanto segue:

1. Quota parte dei ricavi degli apparati di telefonia pubblica installati in eccesso rispetto a quelli previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, per ciascuna delle circostanze previste dalla delibera medesima, sono attributi in riduzione del relativo costo netto. A tal fine, sono identificati in via prioritaria come inclusi nel calcolo del costo netto gli apparecchi maggiormente remunerativi o con le minori perdite.
2. I profitti degli apparecchi telefonici pubblici appartenenti all'insieme minimo, determinato sulla base dei criteri previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, sono portati a deduzione del costo netto della telefonia pubblica.

Per quanto riguarda la definizione del Parco Impianti USO, il modello di TI per il 2006 è in linea con la metodologia prevista dalla Delibera 16/04/CIR, che ritiene valida la metodologia utilizzata da Europe Economics nella determinazione del Parco Impianti USO durante l'esercizio di verifica del 2002, successivamente ritenuta valida anche per il 2003, 2004 e 2005.

La definizione del Parco Impianti USO risulta anche in linea con il primo comma dell'articolo 4, che prevede il calcolo dei cosiddetti ricavi da ricarico.

Il modello di TI però non applica il secondo comma dello stesso. Questo comma prevede che il costo netto negativo (cioè i profitti) delle Postazioni di Telefonia Pubblica incluse nel Parco Impianti USO siano portati a riduzione del costo netto positivo di quelle PTP incluse nel Parco Impianti USO, e la cui somma costituisce al momento il costo netto della Telefonia Pubblica.

Il paragrafo 42 della stessa Delibera (01/08/CIR) è molto chiaro a riguardo:

Per quanto riguarda la valutazione dei vantaggi di mercato, l'Autorità ritiene che, analogamente a quanto effettuato per le aree non remunerative, i profitti degli ATP che rientrano negli obblighi previsti dalla delibera n. 290/01/CONS debbano essere portati in riduzione del costo netto della telefonia pubblica.

Si tratta di una modifica che l'Autorità introduce tramite questa Delibera e che ritiene valida a partire dall'esercizio dal 2006 per un periodo non inferiore a tre esercizi contabili.

I nostri commenti a riguardo sono riportati nel Capitolo 5.

### 3.4 Trattamento dei costi amministrativi e di disallineamento temporale

Abbiamo appurato che il modello di TI per il 2006 non include nel computo i “costi amministrativi” e “di disallineamento temporale”, in linea con quanto richiesto a riguardo dal Deliberato.

### 3.5 Trattamento dei benefici indiretti

Abbiamo appurato che i benefici indiretti sono sottratti nella loro totalità al totale del costo netto, in linea con quanto disposto a riguardo dal Deliberato.

### 3.6 Sintesi

In sintesi la metodologia adottata nel modello TI per il 2006 è conforme a quanto disposto dal quadro regolamentare, fatte salve le disposizioni del comma 2 dell’articolo 4 della Delibera 01/08/CIR, relative al costo netto della TP.

## 4 Fonia Vocale

Telecom Italia ha presentato una stima del costo netto della fornitura del servizio di fonia vocale ad utenti finali serviti in perdita pari a 21,7 milioni di euro, al lordo dei corrispondenti benefici indiretti.

Tale stima è il risultato di un modello complesso che svolge le procedure di calcolo necessarie per la quantificazione del costo netto, sulla base della metodologia generale descritta nella sezione precedente.

Sulla base dell'attività di verifica del modello di Telecom Italia per la stima del costo netto della Fonia Vocale, EE è pervenuta alle seguenti conclusioni generali:

- a. Il modello di Telecom Italia preposto al calcolo del costo netto per il 2006 è stato correttamente derivato e riconciliato con la corrispondente Contabilità Regolatoria.
- b. Le procedure di calcolo di cui si compone il modello di Telecom Italia applicano correttamente quanto descritto nel Documento Metodologico della stessa TI e sono generalmente in linea con quanto previsto dalla legislazione vigente per il calcolo del costo netto relativo alle obbligazioni USO della fonia vocale.
- c. Abbiamo individuato specifici casi in cui ritieniamo che le tecniche di calcolo e/o i dati di input debbano essere modificati.

In questo capitolo descriviamo prima di tutto gli elementi di costo e ricavo utilizzati nel modello di TI. Di seguito presentiamo i cambiamenti da noi apportati.

### 4.1 Il modello di Telecom Italia

#### 4.1.1 Aree Potenzialmente Non Remunerative

Si veda capitolo precedente.

#### 4.1.2 Descrizione delle voci di costo

La seguente tabella indica quali sono, nel modello di TI, le categorie di costo che compongono il Costo Netto della Fonia Vocale, distinguendo tra: Costi Operativi, Costi di Ammortamento, Costi della Gestione Commerciale, Costi degli impianti della TP, Costo del Capitale.

**Tabella 5.1: Voci di costo incluse nel calcolo del costo netto della fonia vocale**

Tipologie di costo	Categorie di costo di cui si compone il CN del Servizio Un.
Costi operativi	Installazione raccordo d'abbonato
Costi operativi	Manutenzione ed esercizio raccordo d'abbonato
Costi operativi	Manutenzione ed esercizio rete distribuzione
Costi operativi	Manutenzione ed esercizio centrale SL
Costi operativi	Manutenzione ed esercizio rete trasmissiva
Costi operativi	Costi di alimentazione e condizionamento SL

Tipologie di costo	Categorie di costo di cui si compone il CN del Servizio Un.
<b>Costi operativi</b>	Costi di gestione ed ammortamento Immobili
<b>Costi operativi</b>	Costi di accesso alle porte SGU
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti raccordo d'abbonato
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamento centrali SL
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti rete di distribuzione – Apparati
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti rete di distribuzione – Portanti
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti rete di distribuzione – Armadi
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti rete di distribuzione – Permutatori
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti rete di distribuzione – Distributori
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti apparati rete trasmissiva – (tratta SL-SGU)
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamenti portanti rete trasmissiva – (tratta SL-SGU)
<b>Ammortamenti</b>	Ammortamento impianti di alimentazione e condizionamento
<b>Costi degli impianti TP nelle aree APNR</b>	Costi della telefonia pubblica TP
<b>Costo del capitale medio</b>	Costo del capitale per classe cespiti
<b>Costi di gestione commerciale</b>	Costi di gestione commerciale

Fonte: elaborazione di Europe Economics della Tabella I del Documento Metodologico di Telecom Italia.

Le voci di costo inserite nella tabella di cui sopra sono analoghe a quelle considerate per il 2005 ad eccezione delle seguenti categorie:

- Costi di interconnessione ad altre reti – quote da riversare (nel modello USO 2005, queste venivano incluse, con segno negativo, nei Ricavi).
- Costi di sostituzione da costi di interconnessione (nel modello USO 2005, queste venivano incluse, con segno positivo, nei Ricavi).
- Costi di accesso alle porte SGU (non esplicitamente incluse nel computo per l'USO 2005).

La voce di costo di cui al punto c) verrà considerata separatamente di seguito. I cambiamenti a) e b) non hanno alcun impatto sui risultati (salvo l'errore sul segno dei costi di sostituzione da costi di interconnessione, rilevato nella sezione successiva).

La metodologia di costo prescritta per il calcolo del costo netto del SU per il 2006 richiede l'utilizzo di costo storici. Come indicato nel Capitolo sulla Metodologia (vedi sopra), ciò a sua volta richiede la riconciliazione della base di costo, sulla quale viene calcolato il Costo Netto del SU, alle corrispondenti entità della Contabilità Regolatoria.<sup>8</sup>

Questo procedimento gode del considerevole vantaggio di assicurare la certificabilità dei costi che TI sostiene di aver sostenuto come fornitrice del SU nel fattuale (e di quelli che avrebbe sostenuto nell'ipotesi contro-fattuale).

Al fine di allocare i costi sostenuti alle 650 aree SL che costituiscono il bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative, e di riconciliare tale calcolo con la Contabilità Regolatoria, TI ha proceduto secondo i seguenti passaggi logici:

- Per i Mercati rilevanti tra quelli di cui si compone la Contabilità Regolatoria di Telecom Italia del 2006, il Totale dei Costi viene suddiviso nelle categorie che compongono il costo netto del SU

<sup>8</sup> La Contabilità Regolatoria di Telecom Italia per il 2006 è stata certificata da una Società di revisione (Mazars) sulla base di un bilancio civilistico, a sua volta certificato da una ulteriore Società di revisione sulla base dei libri contabili di Telecom Italia.

(si veda tabella di sopra) e in una categoria residuale (“Partite di Raccordo CE”), che viene esclusa dal computo per tener conto del carattere di evitabilità a cui deve far riferimento la stima del costo netto del SU.

- b. Il totale per categoria di costo viene quindi allocato alla totalità delle Aree SL di cui si compone la rete di TI sulla base di singoli driver allocativi. Il costo netto del SU è quindi stimato come la somma del costo netto delle singole aree SL appartenenti al bacino delle 650 aree potenzialmente non remunerative, sia esso positivo (area effettivamente in perdita) o negativo (area effettivamente profittevole).

Per quanto riguarda il primo passaggio logico, la seguente tabella sintetizza a quali dei Mercati di cui si compone la Contabilità Regolatoria di TI fa riferimento ciascuna delle categorie di costo di cui si compone il costo netto del SU.

**Tabella 5.2: Mercati di Riferimento per ciascuna voce di costo inclusa nel calcolo del costo netto della fonia vocale**

	<b>Mercato 11</b>	<b>Mercato 8-9-10</b>			<b>Mercato 1-2</b>
	Full and Shared Access	Co-location	Link SL-SGU	Porte SL-SGU	SL trasporto fonia
<b>Manutenzione ed esercizio raccordo d'abbonato</b>	X				
<b>Installazione raccordo d'abbonato</b>	X				
<b>Manutenzione ed esercizio rete distribuzione</b>	X				
<b>Manutenzione ed esercizio centrale SL</b>		X			X
<b>Manutenzione ed esercizio rete trasmissiva</b>	X		X		
<b>Costi di alimentazione e condizionamento SL</b>	X	X	X		X
<b>Costi di gestione ed Ammortamento Immobili</b>	X	X	X		X
<b>Costi di accesso alle porte SGU</b>				Calcolato non facendo riferimento alla Co.Re.	
<b>Ammortamenti raccordo d'abbonato</b>	X				
<b>Ammortamento centrali SL</b>					X
<b>Ammortamenti rete di distribuzione – Apparati</b>	X				
<b>Ammortamenti rete di distribuzione – Portanti</b>	X				
<b>Ammortamenti rete di distribuzione – Armadi</b>	X				
<b>Ammortamenti rete di distribuzione – Permutatori</b>	X				
<b>Ammortamenti rete di distribuzione – Distributori</b>	X				
<b>Amm. apparati rete trasmissiva – (tratta SL-SGU)</b>			X		
<b>Amm. portanti rete trasmissiva – (tratta SL-SGU)</b>			X		
<b>Amm. impianti di alimentazione e condizionamento</b>		X			
<b>Costi di gestione commerciale</b>					X
<b>Costi della telefonia pubblica TP</b>		Calcolato non facendo riferimento a questa suddivisione (si veda sezione sulla TP)			
<b>Costo del capitale per classe cespiti</b>		Si veda corrispondenti Ammortamenti			
<b>Componente residuale (“Partite di Raccordo CE”)</b>	X	X	X	X	X

Fonte: Europe Economics.

La Tabella può essere letta come segue:

- Per ciascun Mercato (cioè per ciascuna colonna della tabella di cui sopra), il totale afferente a Telecom Italia, che è a sua volta riconciliabile con la corrispondente Tabella della Contabilità Regolatoria, viene suddiviso nelle singole voci di costo che compongono il SU e la componente residuale, di cui sopra.
- Per ciascuna voce di costo (cioè per ciascuna riga della tabella di cui sopra), il totale afferente a Telecom Italia risulta suddiviso per singoli Mercati, siano essi all'ingrosso o al dettaglio.

La corretta compilazione di questa Tabella permette la riconciliazione con la Contabilità Regolatoria di Telecom Italia. In un calcolo a Costi Storici ciò costituisce un aspetto fondamentale, in quanto assicura la certificabilità dei costi di cui si richiede il rimborso.

La metodologia di calcolo della componente di costo residuale, cioè quella nell'ultima riga della tabella di cui sopra, ha carattere discrezionale ed ha ovviamente un impatto sul calcolo del costo netto. EE fornisce i propri commenti su questo approccio nella sezione seguente.

Per quanto riguarda il secondo passaggio logico, e cioè l'allocazione del Totale Evitabile di ciascuna componente di costo (vale a dire il totale di ciascuna riga della Tabella di cui sopra) alla totalità delle Aree SL di cui si compone la rete di TI, essa è implementata sulla base di singoli driver e regole allocative.

Questo esercizio è espletato da un software appositamente implementato per Telecom Italia da Tagetik, società informatica a cui Telecom Italia si è rivolta allo scopo.

#### 4.1.3 Descrizione delle voci di ricavo

La seguente tabella indica quali sono, nel modello di TI, le categorie di ricavo che compongono il Costo Netto della Fonia Vocale, distinguendo tra: Ricavi da traffico uscente, Ricavi da canone e contributi e Ricavi da interconnessione.

**Tabella 5.3: Voci di ricavo incluse nel calcolo del costo netto della fonia vocale**

Tipologie di ricavo	Categorie di ricavo di cui si compone il CN del SU
Ricavi da traffico uscente	Ricavi da traffico uscente
Ricavi da traffico uscente	Ricavi da traffico uscente di sostituzione (con segno negativo)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi ULL
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (POTS residenziale)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (ISDN BRA residenziale)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (POTS affari)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (ISDN BRA affari)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (ISDN PRA)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da canone (ADSL affari e residenziale)
Ricavi da canoni e contributi	Ricavi da contributi per l'attivazione
Ricavi da interconnessione	Ricavi da interconnessione

Fonte: elaborazione di Europe Economics della Tabella I del Documento Metodologico di Telecom Italia.

Le voci di ricavo inserite nella tabella di sopra sono analoghe a quelle considerate per il 2005 ad eccezione delle seguenti categorie:

- Nel modello USO 2005, i Ricavi da traffico uscente venivano direttamente decurtati delle quote da riversare agli altri operatori (tariffe di terminazione pagate da TI); in questo modello tali somme vengono considerate parte dei costi, con nessuna conseguente differenza metodologica sul risultato finale (si veda corrispondente sezione di sopra per i costi).
- Nel modello USO 2006, TI non considera tra le categorie di ricavo da includere nel calcolo del costo netto i ricavi da traffico entrante.

Quest'ultima modifica ha chiaramente un impatto rilevante sul calcolo del costo netto.

TI ha giustificato tale scelta in un documento intitolato: *Valorizzazione dei ricavi da traffico fonia per le aree potenzialmente non remunerative – Applicazione del principio di non discriminazione e parità di trattamento*.

I nostri commenti su tale scelta sono inseriti nella sezione seguente.

Il cambiamento della metodologia di calcolo del costo netto dettato dalla Delibera 01/08/CIR non inficia la metodologia di calcolo ed allocazione dei ricavi, in quanto i ricavi sono partite correnti per definizione.

Anche per questi è prevista, in continuità con gli anni precedenti, la riconciliazione con la Contabilità Regolatoria.

Essi vengono allocati su ciascuna area di cui si compone la rete di Telecom Italia sulla base di dati puntuali di traffico.

Questo esercizio di allocazione è espletato dal software implementato da Tagetik.

## 4.2 Modifiche alle procedure di calcolo dei costi

Descriviamo i cambiamenti apportati alle procedure di calcolo dei costi secondo i seguenti passaggi:

- a. Modifiche del calcolo della quota da escludere per ciascun Mercato rilevante, in quanto considerata non evitabile nel contofattuale di questo esercizio.
- b. Modifiche al calcolo di specifiche voci di costo, dovute a: i) una differente valutazione della stima *ad hoc* operata nel modello di TI dei “Costi di accesso alle porte SGU”; e ii) alla presenza di un errore di segno rinvenuto nel modello di TI.
- c. Modifiche ai costi di gestione commerciale.
- d. Cambiamento dei driver allocativi di alcune componenti di costo, considerati più adeguati ai fini dell'esercizio in oggetto rispetto a quelli originariamente inseriti nel modello di TI.
- e. Esclusione dal computo delle aree con un costo netto positivo (e quindi in perdita) inferiore a 2.500 euro (per tener conto del beneficio indiretto Ciclo di Vita).

L'ultima sezione riguarda la possibile introduzione nel modello di un'ipotesi sull'età media delle 650 aree appartenenti al bacino APNR, in relazione all'età media delle aree SL su territorio nazionale (da cui dipende la quota d'ammortamento, e il costo del capitale, al 2006).

### 4.2.1 Quote da escludere: costi comuni per ciascun Mercato e quota fissa per componente di costo

#### 4.2.1.1 Costi comuni

Per ciascun Mercato (o relativa quota parte), vale a dire per ciascun totale per colonna della Tabella 5.2, il modello di TI ha escluso voci di costo che ha ritenuto non far parte dei costi che avrebbe potuto evitare nel contofattuale. Si tratta di costi che nella terminologia di contabilità regolatoria e, più in generale dei modelli di costo sviluppati a fini regolatori, vengono identificati come “costi comuni”, cioè costi che possono essere attribuiti a più Mercati.

Com'è facile immaginare i costi allocati a ciascun Mercato si compongono di migliaia, se non decine di migliaia, di voci di costo che vengono aggregate in entità regolatorie di volta in volta più consistenti. Per ciascun Mercato l'intero processo si avvale di 5-6 passaggi di aggregazione successivi, fino a pervenire a quello che viene poi mostrato nelle Tabelle di Contabilità Regolatoria.

Il compito di verifica è quindi possibile solo sui livelli di aggregazione più alti (che contano purtuttavia centinaia di voci di costo). D'altro canto, maggiore il livello di aggregazione più problematica l'identificazione dei costi che possono essere identificati come comuni.

Tale compito è reso però meno oneroso da alcune regole generali della Contabilità Regolatoria di TI:

- a. I costi identificati come “AI: Ammortamenti” fanno riferimento esclusivamente alla Classe Cespiti in questione e quindi non includono costi comuni. La presenza di eventuali costi evitabili per queste categorie di costo viene valutata unicamente in funzione del relativo ammontare di costi fissi, data l'assenza di costi comuni.
- b. Il costo delle attività di manutenzione ed esercizio della rete, rilevato sui sistemi contabili aziendali, viene attribuito sulle distinte piattaforme di rete (accesso, commutazione, trasmissiva, eccetera) in logica “Activity Based Costing”, ovvero in base al tempo impiegato (in minuti) per ciascuna attività, come puntualmente rilevato sul sistema aziendale WFM (Work Flow Management). Data la precisione dei rilievi è stato possibile individuare una quota di costi identificabili come costi di struttura e quindi “evitabili”.

È bene ricordare che queste due categorie di costi (personale sociale ed ammortamenti) compongono la gran maggioranza dei costi in oggetto.

#### **4.2.1.2 Costi fissi**

Nel modello di TI, una volta che il totale per Mercati viene ridotto per la stima dei costi comuni ed attribuito alle varie voci di costo (righe della Tabella di cui sopra), esso viene allocato a tutte le 10,680 aree SL di cui si compone la Rete d'Accesso di Telecom Italia, incluse le 650 aree che compongono il bacino APNR.

Per ciascuna di queste allocazioni viene utilizzato uno specifico driver allocativo.

Il modello di TI non prevede alcuno scorporo per tener conto di una possibile componente fissa di costo; in altre parole, l'interezza della voce di costo viene allocata a tutte le aree SL.

L'adeguatezza di questa ipotesi va ovviamente valutata voce di costo per voce di costo, tenendo anche conto dello specifico driver di allocazione prescelto.

Per esempio, se per la voce di costo “Ammortamenti rete di distribuzione - Portanti” la lunghezza delle Portanti (e cioè Canalizzazione, Trincea e Palificazione) rilevata area per area venisse utilizzata come driver allocativo, allora il costo dei cespiti attribuito a ciascuna area corrisponderebbe al costo evitabile dell'area stessa. In questo caso, non sarebbe corretto escludere una quota di costo fissa, in quanto tale costo sarebbe evitabile nella sua totalità nel controfattuale (se l'area non fosse servita, sarebbe la totalità delle Portanti di quell'area ad essere “evitata”).

Pertanto, l'analisi relativa alla componente fissa di ogni categoria di costo è stata effettuata tenendo conto dei driver allocativi, discussi nella sezione seguente, ma è stata implementata, per motivi logistici, in questa fase del modello.

L'impatto di questi due cambiamenti congiunti (evitabilità dei costi comuni e dei costi fissi) sul costo netto del SU è pari ad una riduzione di 7,2 milioni di euro.<sup>9</sup>

#### **4.2.2 Modifiche al calcolo di singole voci di costo**

Per quanto riguarda la categoria di costo introdotta per la prima volta in questo esercizio di verifica, e cioè i costi di accesso alle porte SGU, Telecom Italia ha giustificato la loro inclusione dando evidenza logica

<sup>9</sup> In questo stesso passaggio di computo sono stati stimati i seguenti cambiamenti (dovuti ad errori materiali rinvenuti nel modello di TI, prontamente indicati dalla stesse ad avvio revisione): il totale dei “Costi di manutenzione ed esercizio del raccordo d'abbonato”, da distribuire sulle 10,680 aree SL, è stato ridotto di un ammontare pari a 335 mila euro (meno dell'1 per cento dell'ammontare totale per questa categoria di costo), erroneamente ingressati nel modello di TI. I “Costi di manutenzione ed esercizio centrale SL” sono stati aumentati di 376 mila euro e i “Costi di manutenzione ed esercizio rete trasmissiva” sono stati ridotti dello stesso ammontare (il cambiamento sul costo netto del SU è dovuto ai diversi driver allocativi utilizzati per le due voci di costo).

dell'evitabilità di tali costi all'interno di un modello che concettualmente considera come evitabili alcune aree SL e quindi anche le porte 2 Mbit/s all'interno del SGU di riferimento che sono preposte a tale scopo.

Riteniamo che l'inclusione di tale voce di costo sia logicamente valida. Non concordiamo però sulla modalità di calcolo di questa categoria.

Nel modello di TI, per ciascuna area SL è stato calcolato il numero di flussi di 2 Mbit/s generati dal traffico attestato su quell'area. Tali flussi sono quindi valorizzati prendendo come prezzo di riferimento unitario il prezzo all'ingrosso presente nell'Offerta di Riferimento del 2006 del canale fonico per kit di interconnessione a 2 Mbit/s.

Abbiamo ritenuto più opportuno valutare tale categoria di costo facendo riferimento alla Contabilità Regolatoria, ed in particolare ai costi dell'elemento di rete "SGU Giunzione Fonia". Tra le categorie di costo che compongono tale elemento di rete abbiamo individuato quelle che fanno riferimento alle porte a 2 Mbit/s e stimato la parte variabile delle stesse (al fine di escludere la componente fissa del costo stesso). Abbiamo quindi sommato il corrispondente costo del capitale.

Inoltre nel modello di TI, i "Costi di sostituzione da costi di interconnessione" sono stati originariamente inclusi tra i costi con segno positivo. In realtà essi vanno a ridurre i costi di interconnessione (in quanto il traffico da sostituzione riduce i ricavi mancati, ma al netto dei relativi costi di interconnessione) e quindi devono essere inclusi tra i costi col segno negativo (e non positivo, come nel modello di TI).

L'impatto congiunto di questi cambiamenti sul costo netto del SU è pari ad una riduzione di 3,9 milioni di euro.

#### 4.2.3 Modifiche ai costi di gestione commerciale

I costi della gestione commerciale sono stati oggetto, nelle passate revisioni, di un considerevole divario tra il modello di volta in volta presentato da TI e l'ammontare accordato alla stessa l'anno precedente. In poche parole, TI non ha mai adeguato, in fase di presentazione del costo netto del SU, l'ammontare evitabile dei costi di gestione commerciale all'ammontare post revisione del precedente esercizio di verifica.

Questo esercizio di verifica non ha fatto eccezione. In fase di revisione, il costo evitabile della gestione commerciale per utente è stato posto uguale al valore, post revisione, del 2005.

Questo ha comportato una riduzione del costo netto del SU di 3,2 milioni di euro.

#### 4.2.4 Modifiche ai driver allocativi

I driver allocativi utilizzati per le singole voci di costo di cui si compone il SU non sono stati modificati rispetto ai corrispondenti driver del 2005, fatti salvi quelli relativi agli ammortamenti della rete di distribuzione.

La modifica operata nel modello di TI è stata dovuta alla diversa metodologia di computo di tali costi, che non ha permesso un'allocazione puntuale alle singole aree, come invece risulta possibile in sede di modello LRIC.

Abbiamo ritenuto opportuno modificare il (nuovo) driver allocativo della voce di costo "Ammortamenti rete di distribuzione – Portanti".

Il driver originariamente utilizzato nel modello di TI è "Km per utente". Riteniamo non adeguato tale driver in quanto la voce di costo da allocare, e cioè il costo delle Portanti (suddivisi nei costi del cavo e della sua posa in Canalizzazioni, Trincee e Palificazioni), è fondamentalmente correlata alla lunghezza degli stessi (in quanto i costi di posa predominano sui costi del cavo) e non risente della densità degli utenti (è il costo per utente che ne risente, non il costo totale).

I costi delle Portanti relativi alle tre tipologia di posa (Canalizzazioni, Trincee e Palificazioni) sono stati separatamente allocati alle diverse aree SL sulla base dei rispettivi driver: “Km di Canalizzazioni”, “Km di Trincee”, “Km di Palificazioni”.

L’impatto di questo cambiamento sul costo netto del SU è pari ad una riduzione di 10,2 milioni di euro.

#### 4.2.5 Esclusione delle aree con costo netto positivo inferiore a 2.500 euro

TI ha calcolato il costo netto della Fonia Vocale come la somma algebrica del costo netto (sia esso positivo o negativo) di tutte le 650 aree SL appartenenti al bacino APNR.

In altre parole, nel calcolo del costo netto sono state incluse anche quelle aree con un costo netto (positivo, e quindi in perdita) compreso tra 0 e 2.500 euro.

Questo approccio ignora la consuetudine, ormai consolidata negli ultimi 7 anni di calcolo del costo netto del Servizio Universale, di escludere dal calcolo del costo netto del SU le aree con un costo netto positivo tra 0 e 2.500 euro per tener conto, indirettamente, del beneficio indiretto denominato Ciclo di Vita del Cliente (si veda capitolo sui Benefici Indiretti).

TI ha giustificato questa scelta sostenendo che l’avvenuto cambiamento di metodologia, da costi LRIC a costi storici, giustifica l’inclusione di queste aree nel calcolo del costo netto.

EE non ha ritenuto la giustificazione adeguata e continua a considerare valida la consuetudine di stimare il beneficio indiretto Ciclo di Vita del Cliente in questa maniera. Abbiamo quindi escluso tale aree dal calcolo del costo netto della Fonia Vocale.

L’impatto di questo cambiamento sul costo netto del SU è ovviamente pari ad una riduzione dello stesso. Il preciso ammontare di tale cambiamento viene valutato una volta che tutti i cambiamenti, anche quelli sui ricavi, sono stati stimati e viene quindi rilevato alla fine di questo capitolo.

#### 4.2.6 Nota: età media per le aree appartenenti al bacino APNR

Nel modello di TI, la totalità della quota d’ammortamento della rete d’accesso viene distribuita su tutte le aree SL, secondo i diversi driver allocativi utilizzati allo scopo.

L’età effettiva dei cespiti, e il loro effettivo grado di ammortamento, non viene preso in considerazione nel momento in cui i costi di ammortamento dell’intera rete vengono allocati alle singole aree SL.

TI dispone di dati puntuali relativi alle consistenze di “Portanti” ed “Apparati” della rete di distribuzione area per area (questi dati sono stati resi disponibili all’Autorità anche in relazione ad altri modelli di costo sviluppati dall’Autorità a fini regolatori). EE ha richiesto a TI di fornire evidenza di dati che indicassero l’età di questi cespiti. TI ha risposto come segue:

Telecom Italia pur disponendo di una informativa puntuale per singola ACL delle consistenze di rete (Km cavo in trincea, tubazione ed aerea, nr armadi, nr distributori, nr coppie uscenti, etc.) non ha mai gestito un libro cespiti «dedicato» per singola area di centrale in quanto non richiesto da alcuna normativa civilistica o prassi di bilancio.

Telecom Italia infatti, in sede di programmazione dei propri piani di sviluppo ed ammodernamento della rete in rame, censisce, laddove possibile, i volumi degli elementi impiantistici necessari per singola ACL e rileva a corpo l’effort economico connesso esclusivamente a livello di singola regione territoriale (AOR).

Pertanto la stratificazione temporale degli investimenti per singola ACL non viene acquisita e statisticata nei sistemi aziendali di Telecom Italia, poiché non costituisce un elemento essenziale alla migliore programmazione del deployment della rete.

Questo è il motivo per cui non sia possibile ricostruire in alcun modo i valori patrimoniali storici della rete (di distribuzione in rame, degli elementi di centrale, degli impianti di alimentazione e condizionamento) a livello di area di centrale. L'indisponibilità di tale dettaglio è stata già comunicata ad AGCOM ufficialmente nel corso della risposta alla consultazione pubblica di cui alla del. 22/06/CIR.

In mancanza di informazioni relative all'età contabile dei cespiti appartenenti a singole aree SL, utili indicazioni potrebbe essere fornite dal Net Book Value (NBV) e Gross Book Value (GBV).

Il rapporto NBV/GBV fornisce un'indicazione dell'età contabile dei cespiti. Se tale rapporto è vicino allo zero, allora significa che l'oggetto contabile in questione è "contabilmente" vecchio e quindi prossimo ad essere completamente ammortizzato. Se tale rapporto è prossimo a uno, allora significa che l'oggetto contabile in questione è "contabilmente" molto giovane e quindi con molti anni di ammortamenti avanti a sé.

Per ogni Classe Cespiti, i libri contabili di TI forniscono dati relativi al Gross Book Value (GBV) ed al Net Book Value (NBV) per anno di capitalizzazione solo dopo il 2000. Cioè, per ogni Classe Cespiti, corrispondenti GBV e NBV sono disponibili in forma accumulata fino al 2000 e ne viene fornita evidenza per anno di capitalizzazione solo dal 2001 (incluso) in poi.

Il rapporto NBV/GBV per Classe Cespiti a totale (cioè per la cumulata di tutti gli strati di capitalizzazione) "maschera" l'età contabile di ciascuno strato di capitalizzazione.

Un ipotetico grosso investimento operato da TI nel 2000 tende ovviamente a far incrementare il rapporto a totale. Tale investimento potrebbe riguardare una specifica area SL o aree SL con caratteristiche simili, o più semplicemente, potrebbe non essere "spalmato" uniformemente sull'intera rete di TI.

Per le Classi Cespiti che costituiscono la rete di distribuzione, EE ha quindi richiesto dettagli sottostanti agli investimenti di cui si ha evidenza per anno di capitalizzazione, cioè quelli intrapresi dal 2001 al 2006. Se questi investimenti fossero spalmati "uniformemente" anche sulle aree appartenenti al bacino APNR, allora, in mancanza di ulteriori informazioni, non si avrebbe evidenza di credere che la quota di deprezzamento, e il relativo costo del capitale, non possa essere spalmata uniformemente sulle 10.680 aree SL che costituiscono la rete di TI.

Se invece questi investimenti riguardassero solo marginalmente le 650 aree appartenenti al bacino APNR (o al contrario fossero concentrati su queste aree), allora si avrebbe motivo di spalmare la quota di deprezzamento, e il relativo costo del capitale, in maniera differente da una distribuzione uniforme, come al momento viene fatto.

Purtroppo TI non è stata in grado di fornire nessun dettaglio di questo tipo e quindi non abbiamo potuto effettuare alcuna analisi volta ad un'allocazione più puntuale delle voci di costo della rete d'accesso di TI sulla base dell'età relativa dei cespiti in questione.

#### 4.3 Modifiche alle procedure di calcolo dei ricavi

I cambiamenti apportati alle procedure di calcolo dei ricavi sono i seguenti:

- a. Inserimento dei Ricavi da traffico entrante
- b. Modifiche ad alcune voci di ricavo e alle percentuali di perdite su crediti
- c. Inserimento dei Ricavi da traffico di sostituzione

#### 4.3.1 Inserimento dei ricavi da traffico entrante

I ricavi da traffico entrante sono quei ricavi che nell'ipotetico controfattuale (e cioè nel caso in cui TI non fornisse l'accesso alla rete alle 650 APNR) TI non percepirebbe, in quanto i clienti di TI al di fuori di queste aree non avrebbero l'opportunità di inoltrare telefonate a questi clienti.<sup>10</sup>

I ricavi da traffico entrante sono stati stimati nei passati modelli USO sulla base dei ricavi da traffico uscente, e sono stati inclusi al netto dei ricavi derivanti da traffico proveniente da altre aree appartenenti al bacino di aree potenzialmente non profittevoli (per evitare doppio conteggio con i ricavi da traffico uscente da queste aree).

Nel modello di TI per il calcolo del costo netto del SU per il 2006, i ricavi da traffico entrante non sono stati inclusi nel computo.

TI ha giustificato tale scelta in un documento intitolato: *Valorizzazione dei ricavi da traffico fonia per le aree potenzialmente non remunerative – Applicazione del principio di non discriminazione e parità di trattamento*.

In questo documento TI sostiene, a nostro avviso in maniera non del tutto chiara, che includere nel computo i ricavi da traffico entrante corrisponderebbe a discriminare tra Telecom Italia e OLO ed a non distribuire in maniera corretta l'onere del fondo del Servizio Universale.

A nostro avviso, in una logica di calcolo del costo netto del SU come differenza tra fattuale e controfattuale, è corretto includere nel computo sia i ricavi da traffico uscente, sia i ricavi da traffico entrante, che i ricavi da interconnessione (ossia la quota parte dei ricavi da originazione e terminazione che TI percepisce dagli OLO e che perderebbe nel controfattuale), come attualmente avviene nella versione da noi modificata del modello (e come è stato il caso negli ultimi 7 anni di revisione).

L'introduzione dei ricavi da traffico entrante incrementa i ricavi mancati di 7 milioni di euro.

Riteniamo che il problema sollevato da TI abbia una sua valenza, nel contesto di applicazione del principio di non discriminazione e parità di trattamento, solo nel momento in cui vengano chiaramente separate le due realtà in cui opera TI, e cioè il mercato all'ingrosso e il mercato al dettaglio, con costi e ricavi separatamente identificati e con il collegamento tra i due operato tramite *transfer charge*, ovviamente valutate al prezzo. Si tratterebbe ovviamente di un raggardevole cambiamento metodologico, la cui validità ed implementazione deferiamo ovviamente all'Autorità.

In questa sede ci riserviamo di osservare che questo permetterebbe di applicare una regola di ripartizione del fondo USO maggiormente in linea con il calcolo dello stesso.

#### 4.3.2 Modifiche ad alcune voci di ricavo e alla percentuale di perdite su crediti

Abbiamo operato alcune (minori) modifiche ad alcune categorie di ricavo assicurandone la piena riconciliazione con le corrispondenti categorie provenienti dalla Contabilità Regolatoria.

Inoltre, le percentuali di perdite su crediti sono state modificate per tener conto di una più puntuale rilevazione delle stesse a seconda della categoria di ricavo a cui esse fanno riferimento (ricavi da clienti residenziali, affari e da altri operatori).

Queste modifiche hanno congiuntamente comportato un incremento dei ricavi mancati di 800 mila euro.

#### 4.3.3 Inserimento dei ricavi da traffico di sostituzione

Durante il caricamento dei dati in Tagetik, TI ha omesso per errore l'introduzione dei ricavi di sostituzione nel sistema di calcolo.

---

<sup>10</sup> Essi, come i ricavi da traffico uscente, vanno decurtati dei ricavi da traffico di sostituzione (si veda sezione seguente).

Abbiamo quindi provveduto a inserirli nel computo, correttamente stimati come il 5 per cento dei ricavi da traffico uscente.<sup>11</sup>

L'introduzione dei ricavi da traffico entrante ha comportato una riduzione dei ricavi mancati pari a 1,2 milioni di euro.

#### 4.4 Risultati

La seguente tabella fornisce la stima del costo netto della telefonia vocale implementando i cambiamenti descritti in questo capitolo.

**Tabella 5.4: Stima EE del costo netto della fonia vocale per il 2006 (dati in € 000)**

€ 000	Costi netti FV
Stima TI dei costi	82.405
Modifiche di costi comuni e fissi	(7.179)
Modifiche alle singole voci di costo	(3.878)
Modifica dei costi commerciali	(3.240)
Modifiche ai driver allocativi	(10.230)
<b>Stima finale dei costi (su 650 APNR)</b>	<b>57.878</b>
Stima TI dei ricavi	60.685
Introduzione dei ricavi da traffico entrante	7.007
Modifiche di alcune voci di ricavo e percentuale di perdite su crediti	807
Introduzione dei ricavi da traffico di sostituzione	(1.202)
<b>Stima finale dei ricavi (su 650 APNR)</b>	<b>67.297</b>
Eliminazione delle aree con CN tra 0 e 2.500 euro	(37)
<b>Stima finale del CN della fonia vocale</b>	<b>(9.456)</b>

Fonte: Europe Economics.

La stima finale del costo netto della fonia vocale per il 2006 è un numero negativo (e quindi si tratta di un ricavo netto) pari a: - 9.456.394 euro.

<sup>11</sup> I ricavi da traffico di sostituzione per il traffico entrante sono stati stimati in sede di stima dei ricavi da traffico entrante (si veda sezione di sopra).

## 5 Telefonia Pubblica

Telecom Italia ha presentato una stima del costo netto della fornitura del servizio di telefonia pubblica, al lordo dei corrispondenti benefici indiretti, pari a 13,5 milioni di euro.

Tale costo netto si riferisce esclusivamente alle Postazioni di Telefonia Pubblica (PTP) in perdita appartenenti al “Parco Impianti USO” ed ubicate in quelle aree che non appartengono al bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative della fonia vocale.

Il “Parco impianti USO” è definito come l’insieme di PTP che un operatore incaricato efficiente mantiene sul territorio per soddisfare gli obblighi definiti dalla Delibera 290/01/CONS (il fattuale della nostra analisi; si veda sezione di seguito).<sup>12</sup>

Sulla base dell’analisi del modello di Telecom Italia per la stima del costo netto della Telefonia Pubblica, EE è pervenuta alle seguenti conclusioni generali:

- a. L’identificazione dell’insieme delle PTP considerate ai fini del calcolo del costo netto della telefonia pubblica operata da Telecom Italia è il risultato di un approccio che EE ritiene adeguato ai fini di quantificare il costo netto gli obblighi della fornitura del Servizio Universale così come definiti dalla legislazione vigente, salvo il seguente punto.
- b. Come indicato all’inizio di questa sezione, il costo netto della TP come calcolato da TI è pari alla somma del costo netto delle PTP in perdita appartenenti al “Parco Impianti USO” ed ubicate in quelle aree che non appartengono al bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative della fonia vocale. Il comma 2 dell’articolo 4 della Delibera 01/08/CIR prevede invece che esso venga calcolato come somma di tutti i costi netti (siano essi positivi o negativi) delle PTP appartenenti al “Parco Impianti USO” e non solo quelle in perdita.
- c. Il modello di Telecom Italia preposto al calcolo del costo netto della TP per il 2006 è stato correttamente derivato e riconciliato con la corrispondente Contabilità di TI e le procedure di calcolo di cui si compone tale modello applicano correttamente quanto descritto nel Documento Metodologico di Telecom Italia e sono generalmente in linea con quanto previsto dalla legislazione vigente per il calcolo del costo netto relativo alle obbligazioni USO della telefonia pubblica (salvo il punto di cui sopra). Abbiamo comunque individuato specifici casi in cui riteniamo che le tecniche di calcolo e/o i dati di input debbano essere modificati.

### 5.1 Definizione del “fattuale” e “controfattuale”

Il costo netto del SU si calcola confrontando i costi ed i ricavi di un operatore soggetto agli obblighi di SU (fattuale) con i costi ed i ricavi di un operatore massimizzante non soggetto ad alcun obbligo di SU (controfattuale).

Al fine di valutare i costi ed i ricavi in presenza dell’obbligo di SU (fattuale), EE ritiene opportuno fare riferimento al comportamento di un operatore che soddisfi gli obblighi definiti dalla Delibera 290/01/CONS in maniera tale da minimizzare la perdita attesa, cioè il costo netto.

Poiché in molte aree territoriali TI ha un numero di PTP superiore al numero richiesto dalla Delibera, al fine di stimare correttamente il fattuale dell’esercizio di verifica, è necessario definire il Parco Impianti USO (si veda sezione successiva), cioè l’insieme delle postazioni di telefonia pubblica che un operatore

---

<sup>12</sup> Le PTP ubicate nelle aree appartenenti al bacino di aree potenzialmente non profittevoli sono prese in considerazione nel calcolo del costo netto della fonia vocale (si veda Capitolo 4).

massimizzante mantiene sul territorio al fine di soddisfare l'obbligo di SU. Il fattuale assume quindi un connotato ipotetico; per questo viene spesso fatto riferimento, per la telefonia pubblica, all'ipotesi fattuale (da contrapporre all'ipotesi controfattuale).

In assenza di obblighi di servizio universale, l'operatore incaricato può decidere, secondo una logica puramente commerciale, di offrire il servizio di telefonia pubblica o di non offrire alcun servizio di telefonia pubblica. EE ritiene che il primo scenario ("TI offre un servizio di telefonia pubblica anche in assenza di obblighi di SU") sia quello corretto per la definizione del controfattuale.<sup>13</sup>

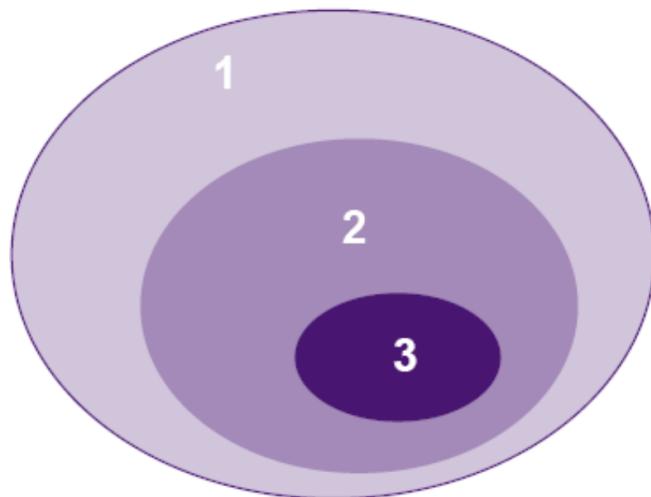
In particolare si ipotizza che, in assenza di obblighi di SU, TI avrebbe offerto tutte le PTP profittevoli incluse nel Parco Impianti USO, ma non quelle in perdita (controfattuale della nostra analisi).

Dato che il costo netto del SU è dato dalla differenza tra costo sostenuto nell'ipotesi fattuale e quello sostenuto nell'ipotesi controfattuale, ne consegue che il costo netto del SU di telefonia pubblica è dato dalla somma del costo netto di tutte le postazioni di telefonia pubblica in perdita incluse nel Parco Impianti USO (e cioè, facendo riferimento al seguente grafico:  $2 - (2-3) = 3$ ).

**Figura 5.1: Rappresentazione grafica delle PTP di Telecom Italia**

- 1 Totale PTP installate da Telecom Italia;
- 2 Parco Impianti USO;
- 3 PTP non profittevoli;

Controfattuale:  $2 - 3$



Fonte: Europe Economics.

## 5.2 Definizione del Parco Impianti USO

La Delibera 290/01/CONS definisce il numero (e le caratteristiche) delle postazioni di telefonia pubblica che Telecom Italia deve offrire per soddisfare l'obbligo di fornitura del Servizio Universale di telefonia pubblica.<sup>14</sup>

A seguito dell'approvazione della Delibera 16/04/CIR, per il 2003 Telecom Italia ha definito il Parco Impianti USO adottando la metodologia definita dal revisore EE per il 2002 e recepita dalla suddetta Delibera. In particolare i cambiamenti principali adottati da TI al fine di percepire i dettami della Delibera 16/04/CIR sono stati:

- a. l'inclusione (a livello aggregato per sito) delle "concentrazioni";<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Si osserva che tale controfattuale è quello coerente con l'approccio per il calcolo del costo netto utilizzato negli anni scorsi, anche dalla stessa Telecom Italia.

<sup>14</sup> La Delibera 290/01/CONS è descritta in dettaglio nella relazione finale di Europe Economics per la verifica del costo del Servizio Universale per il 2002 ([http://www.agcom.it/documenti/relaz\\_finale\\_d\\_02\\_04\\_CIR.pdf](http://www.agcom.it/documenti/relaz_finale_d_02_04_CIR.pdf)).

<sup>15</sup> Le concentrazioni sono definite dal marketing della telefonia pubblica di Telecom Italia come appartenenti a tre tipi:

- b. per le unità territoriali con meno di 10.000 abitanti, l'applicazione dei criteri della Delibera 290/01/CONS alla popolazione complessiva del Comune, senza distinguere le unità territoriali sede di Comune dalle unità che non sono sede di Comune;
- c. per ciascuna unità territoriale nella quale il numero di impianti installati è superiore al numero previsto dai criteri della Delibera 290/01/CONS, l'inclusione del sottoinsieme delle PTP relativamente più profittevoli installate da TI, senza distinzione tra PTP stradali, non stradali ed in concentrazione.

Durante l'attività di verifica relativa all'esercizio 2006, EE ha verificato la sostanziale accettazione da parte di TI dell'impostazione metodologica recepita dalla Delibera 16/04/CIR e già implementata da TI per il 2003, il 2004 e il 2005.

## 5.3 Il modello di Telecom Italia

Il punto di partenza del modello di TI è il Conto Economico (CE) e lo Stato Patrimoniale (SP) del Mercato non regolamentato della Telefonia Pubblica che è compreso nel Conto Economico e Stato Patrimoniale dei "Mercati Residuali ed Altre attività" (e cioè la Tabella R&A CE della Contabilità Regolatoria).<sup>16</sup>

### 5.3.1 I costi evitabili

Dalle voci di costo del CE della TP, TI ha sottratto, seguendo una logica di costi evitabili, l'ammontare totale di *Transfer Charge*, ciò che la divisione TP paga internamente alla divisione Rete di Telecom Italia per l'utilizzo delle infrastrutture della stessa.

A questo totale sono state quindi apportate le seguenti modifiche:

- a. è stata aggiunta una stima del costo storico del Raccordo d'Abbonato pertinente alla TP, inclusivo della quota parte di Costo del Capitale. Tale stima è stata ottenuta applicando all'ammontare del *Transfer Charge* di cui sopra, il rapporto tra i costi di Raccordo Abbonato e il totale della Rete di Distribuzione, che sono pertinenti alla Rete d'Accesso di TI, come questi sono calcolati all'interno della Contabilità Regolatoria del Mercato II;
- b. è stato sottratta una stima della quota di costi fissi/comuni relativa alle categorie di costo incluse nel computo (chiamate da TI "Partite di Raccordo CE");<sup>17</sup>
- c. è stato aggiunto il Costo del Capitale corrispondente ai cespiti i cui ammortamenti sono stati inclusi nel computo del costo evitabile della TP, nella misura del 10,2% del corrispondente NBV;
- d. una voce di costo è stato erroneamente inserita due volte (errore prontamente indicato da TI ad inizio di revisione).

Le voci di costo di Contabilità Regolatoria sono state quindi correlate ad analoghe categorie relative al calcolo del costo netto della TP del SU degli anni precedenti, riportate nella seguente tabella.

- 
- a) Le concentrazioni nazionali che contengono singoli e/o gruppi di impianti collocati in siti di proprietà di aziende o catene presenti a livello nazionale (Ente Ferrovie dello Stato, Banca d'Italia, eccetera).
  - b) Le concentrazioni a carattere locale che contengono gruppi di impianti riferibili ad uno specifico sito con un numero di impianti non inferiore a 5 o con un fatturato annuo non inferiore a circa 25.000 euro oppure singoli e/o gruppi di impianti distribuiti su più siti nell'ambito provinciale/regionale, ma riferibili ad un unico ente centrale (centri commerciali, ospedali, eccetera).
  - c) I posti telefonici pubblici sociali costituiti da impianti installati in locali, di proprietà o in locazione di Telecom Italia, presidiati da dipendenti della società.

<sup>16</sup> Di tale specifico CE e SP è stata da TI data evidenza in formato elettronico.

<sup>17</sup> Si veda sezione corrispondente nel capitolo precedente sulla Fonia Vocale per la ratio sottostante a questo cambiamento.

**Tabella 5.1: Voci di Costo della Telefonia Pubblica nel modello USO di TI per il 2006**

<b>Codice Conto</b>	<b>Descrizione conto</b>
TP_AI_1	Ammortamento apparecchi e loro dotazioni
TP_AI_2	Manutenzione apparecchi e loro dotazioni
TP_AI_3	Pulizia apparecchi e loro dotazioni
TP_AI_4	Costi annuali energia
TP_AI_5	Costi Esercizio Sistemi Informativi e di Gestione
TP_AI_6	Canone Occupazione Spazi
TP_AI_7	Costi per compensi a gestori
TP_A5_1	Perdite per furti ammanchi
TP_A5_2	Manutenzione MOI Impianti TP
TP_A5_3	Materiali Impianti
TP_A2_2_TC	TC Raccordo Abbonato (inclusive del Costo del Capitale)
TP_A2_6	Costi di interconnessione
TP_A2_8	Ammortamenti alimentazione e condizionamento
TP_A5_4	Ammortamenti attacco d'utente
TP_A3_1	Costo annuo gestione commerciale
TP_A4_1	Costo del Capitale apparecchi e loro dotazioni
TP_A4_4	Costo del Capitale sistemi di gestione
TP_A4_5	Costo Capitale Attacco d'utente

Fonte: Europe Economics sulla base del modello di TI

Tali categorie di costo vengono quindi allocate alle singole PTP in base a specifici driver allocativi (in gran parte in base al numero delle stesse).

### 5.3.2 I ricavi mancati

I ricavi che entrano nel calcolo del costo netto della TP si compongono delle seguenti categorie:

- quegli rilevati nel Conto Economico (CE) del Mercato non regolamentato della Telefonia Pubblica, a sua volta compreso nel Conto Economico e Stato Patrimoniale dei “Mercati Residuali ed Altre attività” (stesso CE utilizzato per il calcolo dei costi, si veda sopra). Questi si distinguono in Ricavi da Traffico e Ricavi Vari.
  - I Ricavi da Traffico sono quantificati depurando il fatturato da traffico, rilevato puntualmente per apparecchio, dalla quota dei compensi a gestori.
  - Tra i Ricavi vari, Telecom Italia ha incluso nel computo esclusivamente le “Prestazioni prepagate non consumate a scadenza”. Tali ricavi sono allocati per numero di PTP.
- Surcharge TP: quota addizionale minutaria richiesta da TI agli operatori interconnessi per il servizio di interconnessione per la raccolta delle chiamate originate da telefonia pubblica; l'ammontare di tale categoria è stato mutuato dalla Contabilità Regolatoria (Mercati 8-9-10 e Servizi Accessori);
- Ricavi da traffico di sostituzione (in riduzione). Si ipotizza che il 3,35 per cento dei ricavi generati da TP che nell'ipotesi controfattuale non vengono fornite sono recuperati tramite traffico su rete fissa.
- Ricavi da ricarico. Si tratta dei ricavi di cui al comma 1 dell'articolo 4 della delibera 01/08/CIR e cioè parte di quei ricavi degli apparati di telefonia pubblica installati in eccesso rispetto a quelli previsti dalla delibera n. 290/01/CONS.

## 5.4 Modifiche al Parco Impianti USO

È stato verificato che quanto indicato nel documento metodologico (cioè sostanziale adesione al deliberato inclusi i cambiamenti suggeriti da EE durante gli esercizi di verifica 2002 e 2003) sia stato effettivamente implementato per il 2006.

Il risultato di questo verifica è positivo: il Parco Impianti USO così come calcolato da TI identifica correttamente le Postazioni di Telefonia Pubblica che corrispondono alla nostra definizione di fattuale/controfattuale.

Purtuttavia, TI non ha tenuto conto del comma 2 dell'articolo 4 della Delibera 01/08/CIR. L'impatto di questo cambiamento annullerebbe, con ampio margine, il costo netto della Telefonia Pubblica (si veda sezione successiva per la quantificazione).

Se da un lato biasimiamo la scelta di Telecom Italia di ignorare questo comma e di fornire una valutazione del costo netto della TP senza dare dovuta notifica di questa scelta, dall'altro, anche alla luce degli elementi quantitativi emersi nel corso della revisione, non siamo pienamente d'accordo con la scelta dell'Autorità relativa all'introduzione del comma 2, anche se ne apprezziamo l'elemento di coerenza con la fonia vocale.

Il comma 2 ha come obiettivo l'introduzione di una metodologia di individuazione *ex ante* delle PTP oggetto degli obblighi di Servizio Universale analoga a quella utilizzata per il servizio di fonia vocale. La sua applicazione a partire dal calcolo del costo netto del 2006 completa il percorso di aggiornamento della metodologia delineato dalla Delibera 01/08/CIR e comporta, rispetto agli anni precedenti, una modifica delle definizioni di Fattuale e Controfattuale.

Il controfattuale come ipotizzato finora prevede che TI offra un servizio di telefonia pubblica anche in assenza di obblighi di SU e che, in assenza di obblighi di SU, TI offra tutte le PTP profittevoli incluse nel Parco Impianti USO, ma non quelle in perdita. Esso può essere visualizzato nell'insieme (a forma di ciambella): 2 – 3.

Il controfattuale derivante dall'applicazione della Delibera 01/08/CIR prevede invece che, nel caso in cui ne avesse la scelta, TI non fornisca il servizio di TP in tutto il Parco Impianti USO ma lo fornisca al di fuori dello stesso; il controfattuale sarebbe quindi individuabile nell'insieme “a ciambella”: 1 – 2 e pertanto l'insieme “Fattuale – Controfattuale” (e cioè l'insieme delle PTP su cui deve essere calcolato il costo netto) coinciderebbe con l'insieme 2 (= 1 – (1 – 2)), e cioè tutte le postazioni nel Parco Impianti USO.<sup>18</sup>

Al fine di analizzare le implicazioni di questa scelta, bisogna considerare il numero di PTP nei diversi insiemi: su un totale di 173.868 PTP (l'insieme 1 di cui sopra), il Parco Impianti USO si compone di 131.562 PTP (l'insieme 2 di cui sopra), di cui solo 34.376 PTP sono in perdita, e cioè l'insieme 3 di cui sopra.<sup>19</sup>

L'insieme “controfattuale” derivante dall'applicazione della delibera 1/08/CIR (e cioè quelle PTP che TI fornirebbe nel caso non fosse obbligata a fornire il SU) si comporrebbe pertanto di 42.306 PTP, quelle al di fuori del Parco Impianti USO.

Riteniamo questa ipotesi poco realistica, sia in quanto il Parco Impianti USO, per come definito, ha una sua logica di tipo strategico-aziendale, sia in quanto i numeri in gioco sembrano dimostrare che nel caso in cui si voglia escludere dal controfattuale il Parco Impianti USO, allora un'ipotesi “controfattuale” più probabile consiste nell'ipotizzare che, in assenza di obblighi esterni, il servizio della telefonia pubblica non venga fornito nella sua interezza.

---

<sup>18</sup> È bene notare che in questo caso l’”ipotesi fattuale” coincide con l’insieme 1, mentre nel caso da noi adottato essa coincide con l’insieme 2, tenuto conto del “ricarico” dei ricavi. In altre parole, la scelta di fattuale e controfattuale adottata finora ignora le PTP in eccesso, ma prende in considerazione il corrispondente impatto sui ricavi tramite il “ricarico”, mentre la scelta adottata dall’Autorità considera esplicitamente le PTP in eccesso, ma ne include anche il “ricarico”.

<sup>19</sup> Le 34.376 PTP qui indicate come in perdita si riferiscono a quelle con costo netto negativo dopo i cambiamenti alle procedure di calcolo descritte nella sezione seguente.

Se questo fosse il caso, non si trattrebbe di stimare costi e ricavi evitabili (come finora è stato fatto), ma costi e ricavi totali. A tale proposito è bene notare che, come da contabilità, la divisione Telefonia Pubblica di Telecom Italia è in perdita (e per un ammontare ben superiore all'ammontare stimato come costo netto evitabile in questa relazione, sotto l'ipotesi controfattuale adottata finora).

Per questi motivi, nella sezione seguente abbiamo quantificato il costo della TP dopo i cambiamenti alle procedure di calcolo, ed abbiamo quindi fornito il costo netto della TP tenendo conto anche dell'applicazione del comma 2.

## 5.5 Modifiche alle procedure di calcolo

Europe Economics ha apportato i seguenti cambiamenti alle procedure di calcolo del modello di Telecom Italia della Telefonia Pubblica.

È stato eliminato il doppio conteggio della voce di costo erroneamente inserita due volte nel modello di TI (si veda sezione sui Costi di cui sopra).

Per ciascuna categoria di costo inserita nel modello di TI, sono state operate delle modifiche alla quota di costo considerata fissa (rispetto alla stima inizialmente operata da TI).

Tutte le categorie dei Ricavi Vari sono state incluse nel computo del costo netto e non solo le “Prestazioni prepagate non consumate a scadenza”.

I Ricavi da traffico da sostituzione sono stati stimati essere pari al 3,1 per cento dei Ricavi da Traffico, usando lo stesso input utilizzato negli ultimi esercizi di revisione.

Nel modello di TI vengono eliminati i Siti TP (e cioè aggregazioni di Postazioni di Telefonia Pubblica) che hanno traffico inferiore ai 12 scatti annui. In linea con gli esercizi di revisione degli anni precedenti, abbiamo provveduto ad eliminare tutte le Postazioni di Telefonia Pubblica (e non solo i Siti) con un numero di scatti inferiore ai 12 annui.

Inoltre, durante la procedura di calcolo dei Ricavi da Ricarico, il modello di TI erroneamente considera, post-calcolo ricarico, come ricavi pertinenti ad ogni PTP i ricavi relativi all'intero sito, nel caso i cui la PTP in questione fa parte di un sito, e non i ricavi pertinenti alla singola postazione. Abbiamo corretto tale errore.

## 5.6 Risultati

La seguente tabella fornisce la stima del costo netto della telefonia pubblica implementando tutti i cambiamenti descritti in questo Capitolo.<sup>20</sup>

**Tabella 5.2: Stima EE del costo netto della TP per il 2006 (dati in € 000)**

€ 000	Costo netto TP
<b>Stima TI</b>	<b>13.520</b>
Modifiche apportate	(3.627)
<b>Stima finale</b>	<b>9.892</b>
Costi evitabili	22.687
<b>Ricavi mancati</b>	<b>(12.795)</b>

Fonte: Europe Economics.

La stima finale del costo netto della telefonia pubblica per il 2006, non considerando le modifiche apportate dal comma 2 dell'articolo 4 della Delibera 01/08/CIR, è pari a 9.892.475 euro.

<sup>20</sup> Per ragioni pragmatiche, non è stato possibile fornire una stima dell'impatto disgiunto di ogni cambiamento.

Tenendo conto delle modifiche apportate dal comma 2 dell'articolo 4 della Delibera 01/08/CIR tale costo netto è pari a - 49,9 milioni di euro (cioè un profitto di quasi 50 milioni di euro).

# 6 Categorie Agevolate

Telecom Italia ha presentato una stima del costo netto della fornitura del servizio alle “Categorie agevolate” per il 2006 pari a 8,98 milioni di euro.

In questa sezione si descrive il modello utilizzato da Telecom Italia per la quantificazione di tale costo netto e si presentano di seguito le modifiche che EE ha ritenuto necessario apportare.

## 6.1 Il modello di Telecom Italia

Le voci inserite nel modello di TI per il calcolo del costo netto relativo a questo servizio sono elencate qui di seguito. Si tratta unicamente di voci di costo, tra cui è inclusa la differenza, tra fattuale e controfattuale, dei ricavi da canone di abbonamento.

### 6.1.1 Differenza tra canoni di abbonamento

Tale categoria comprende la quota di ricavi da canone da abbonamento al servizio telefonico di categoria B non ricevuta da TI a causa dell’obbligo di praticare le seguenti riduzioni tariffarie rispetto al canone di abbonamento ordinario:

- a. una riduzione pari al 50 per cento del canone mensile di abbonamento al servizio telefonico di categoria B a soggetti che presentino particolari condizioni di disagio economico e sociale;
- b. l’esenzione totale a coloro che utilizzano sistemi di telecomunicazione denominati DTS (Dispositivo Telefonico Sordomuti).

Il costo in oggetto è determinato moltiplicando le consistenze mensili dei clienti che godono dell’agevolazione descritta nel punto a) per la metà del canone di categoria B e le consistenze mensili dei clienti che godono dell’agevolazione descritta nel punto b) per l’intero canone di categoria B.

### 6.1.2 Costi operativi

I seguenti costi operativi sono stati inclusi come costi evitabili specifici indotti dall’obbligo di fornitura del servizio in oggetto.

#### *6.1.2.1 Costi di formazione del personale Telecom Italia*

Tali costi si riferiscono alla formazione del personale della società adibito ai contatti con la clientela per i servizi in questione.

Il valore in oggetto è ottenuto moltiplicando il numero di ore di formazione per il numero di risorse (in termini di personale addestrato) per il corrispondente costo orario della formazione.

#### *6.1.2.2 Costi delle attività degli operatori*

Tali costi si riferiscono alle ore dedicate dal personale alla gestione delle richieste di agevolazioni, alla fornitura d’informazioni al cliente, all’acquisizione della documentazione cartacea, all’aggiornamento delle banche dati, eccetera.

Per la quota di queste attività svolta dal personale sociale, si calcola il costo moltiplicando il tempo impiegato per l’attività in oggetto per il costo medio orario. Per la quota di queste attività svolta da società esterne, il costo in oggetto è determinato moltiplicando il numero di pratiche trattate per il costo unitario da contratto con la società esterna incaricata dell’attività.

#### **6.1.2.3 Costi di comunicazione alla clientela**

Questi costi si riferiscono alle attività di produzione delle comunicazioni spedite alla clientela ed includono:

- a. I costi relativi alle attività di predisposizione dei formati e per la configurazione dei sistemi.
- b. I costi per la stampa e l'invio delle comunicazioni.

#### **6.1.2.4 Costi amministrativi per il calcolo del costo netto**

Il modello di TI considera questi costi come pertinenti al costo netto del servizio universale.

#### **6.1.2.5 Costi di esercizio e manutenzione del Software e dell'Hardware**

Tali costi sono relativi all'esercizio e alla manutenzione del software dedicato alla gestione delle pratiche. Il valore di questi costi è rinvenuto puntualmente da sistema.

#### **6.1.2.6 Ammortamenti**

Questa categoria di costo si riferisce agli ammortamenti del software e dell'hardware impiegato per la gestione delle pratiche dei clienti agevolati. Gli ammortamenti sono determinati dividendo la metà del valore patrimoniale dei cespiti per la corrispondente vita utile.

## **6.2 Modifiche alle procedure di calcolo e ai dati di input**

Abbiamo apportato le seguenti modifiche al modello di Telecom Italia.

### **6.2.1 Ricavi mancati (1)**

Il modello di TI ha considerato i ricavi mancati, derivanti dal fatto che TI ha recepito un canone dimezzato o nullo da queste categorie di utenti, come parte dei costi evitabili. Tale approccio è equivalente a considerare tali categorie come parte di ricavi mancati.<sup>21</sup>

Ricavi mancati vengono cioè considerati quelli che Telecom Italia non recepisce nel controfattuale, vale a dire nel caso (ipotetico) in cui TI non fosse fornitore del Servizio Universale e quindi non dovesse fornire questo servizio a prezzi agevolati.

Come indicato nel Capitolo 2 (sezione 2.3.1 e seguenti) l'analisi condotta dall'Autorità in Delibera 153/II/CIR ha concluso che la sostituibilità tra fisso e mobile è da considerarsi operante nel mercato della fonia in Italia.

Come conseguenza di ciò, ci pare corretto ipotizzare che solo una parte di coloro che nel controfattuale non usufruiscono gratuitamente del servizio di telefonia fissa continuino a utilizzare la telefonia fissa (a pagamento) invece di utilizzare la telefonia mobile. A questi fini riteniamo opportuno considerare distintamente le due categorie agevolate.

In riferimento alla categoria dei sordomuti, non riteniamo che esistessero nel 2006 dispositivi sostitutivi ai DTS e quindi, riteniamo che suddetta categoria, anche a fronte di pagamento che prima non sostenevano, rimarrebbe comunque cliente di Telecom Italia.<sup>22</sup>

Il discorso è diverso per quanto riguarda i soggetti che presentano particolari condizioni di disagio economico e sociale. Come indicato in Delibera 153/II/CIR, nel 2004 la penetrazione del telefono fisso era inferiore al 48 per cento e quella del mobile di circa il 108 per cento (ed è ragionevole supporre che nel 2006 la penetrazione del fisso e quella del mobile siano rispettivamente inferiore e superiore a quelle del

---

<sup>21</sup> I ricavi mancati costituiscono il 98 per cento della stima di TI del costo netto delle Categorie Agevolate per il 2006.

<sup>22</sup> Esistono al 2013 tecnologie alternative ai DTS, per esempio il VRS (video-relay-service), un servizio di video-comunicazione che permette di comunicare con video cellulari di ultima generazione e tecnologie simili a quelle dei dispositivi DTS. Tuttavia tale tecnologia (la cui diffusione in Italia è ancora comunque limitata) nel 2005 non costituitiva una plausibile alternativa ai DTS.

2004). Quindi, in linea teorica, è possibile che, a fronte di un raddoppio tariffario del canone di abbonamento ordinario, i soggetti appartenenti a suddetta categoria agevolata migrino dal fisso al mobile, oppure abbandonino del tutto il telefono fisso.

L'analisi della sostituibilità tra telefono fisso e mobile (*fixed-mobile-substitution*, "FMS") è stata oggetto di studi empirici volti a stimare econometricamente l'elasticità incrociata della domanda per il telefono fisso e quella del telefono cellulare, e cioè un indice del grado di sostituibilità tra i due. Più precisamente, l'elasticità incrociata indica l'aumento (diminuzione) percentuale della domanda del telefono mobile a fronte di un aumento (diminuzione) percentuale del prezzo del telefono fisso.

Benché vi sia evidenza di una modesta ma statisticamente significativa sostituibilità tra fisso e mobile in riferimento al traffico telefonico, le conclusioni riguardo il grado di sostituibilità d'accesso non sono unanimi, e tendono generalmente a suggerire che tale sostituibilità sia molto modesta.

Per esempio, uno studio sul mercato delle telecomunicazioni austriaco conclude che la domanda di accesso al fisso sia fondamentalmente inelastica (cioè implica che, a fronte di un aumento del canone di accesso al telefono fisso, gli utenti non migrerebbero al mobile, ma rimarrebbero sul fisso).<sup>23</sup> Al contrario, uno studio sul mercato statunitense stima un'elasticità incrociata tra fisso e mobile nell'ordine dello 0,25 – 0,31 per cento (e cioè, a fronte di un aumento dell'uno per cento del canone di accesso per il telefono fisso, lo 0,25 – 0,31 per cento degli utenti migrerebbe sul mobile).<sup>24</sup>

Ai fini della presente analisi assumiamo che il grado di sostituibilità tra fisso e mobile sia rappresentabile da un'elasticità incrociata pari allo 0,15 per cento. Riteniamo che tale valore, benché implichi l'esistenza di una sostituibilità d'accesso tra fisso e mobile, sia allo stesso tempo sufficientemente basso da dar peso anche a quegli studi empirici che suggeriscono l'inesistenza di suddetta sostituibilità.

Quindi, nello scenario controllattuale, per i soggetti che presentano particolari condizioni di disagio economico e sociale, un aumento del canone di abbonamento rispetto a quello che pagano nel fattuale pari al 100 per cento (cioè il raddoppio della tariffa, corrispondente all'ipotesi controllattuale) implicherebbe che, nel controllattuale, il 15 per cento degli utenti migrerebbe sul cellulare, mentre il restante 85 per cento rimarrebbe cliente del fisso.

In linea con questa ipotesi abbiamo ridotto i ricavi mancati relativi alla categoria agevolata dei clienti che presentano particolari condizioni di disagio economico e sociale del 15 per cento.

### 6.2.2 Ricavi mancati (2)

EE ritiene che, in aggiunta al costo evitabile relativo al recepimento di un canone dimezzato o nullo, vi siano come parte del fattuale dei ricavi aggiuntivi dovuti al fatto che tale categoria di clienti spende parte del reddito addizionale in chiamate aggiuntive (o in altre parole, nel controllattuale il consumatore agevolato spenderebbe di meno in consumi e quindi darebbe luogo a ricavi minori).

I costi evitabili sono stati pertanto ridotti per l'ammontare relativo alla stima di tali ricavi aggiuntivi. Tale stima è stata ottenuta tramite l'introduzione di un effetto d'elasticità dei consumi al reddito.

### 6.2.3 Eliminazione dei costi amministrativi e di disallineamento temporale

La Delibera 16/04/CIR non ammette al meccanismo di ripartizione i costi amministrativi e i costi per il disallineamento temporale. EE recepisce i dettami della delibera e ha modificato di conseguenza il modello di TI.

<sup>23</sup> Brislauer, W., et al, (2011) "Is Fixed-Mobile Substitution strong enough to de-regulate Fixed Voice Telephony? Evidence from the Austrian Market", *Journal of Regulatory Economics*, Vol. 39, No. 1, 50 - 67, 2011.

<sup>24</sup> Ward, M. R., and G. A. Woroch, (2010), "The Effect of Prices on Fixed and Mobile Telephone Penetration: Using Price Subsidies as Natural Experiments", *Information Economics & Policy*.

### 6.3 Risultati

La seguente tabella indica i risultati a cui siamo pervenuti per la stima del costo netto delle Categorie Agevolate.

**Tabella 6.1: Stima del costo netto delle Categorie Agevolate per il 2006 (dati in € 000)**

€ 000	Costo netto
<b>Stima TI</b>	<b>8.978</b>
Modifiche apportate	(1.420)
<b>Stima finale</b>	<b>7.558</b>

Fonte: Europe Economics.

La stima finale del costo netto delle Categorie Agevolate per il 2006 è pari a 7.558.027 euro.

## 7 Benefici Indiretti

Telecom Italia, in quanto fornitore del Servizio Universale, può potenzialmente godere di una serie di benefici indiretti (ed intangibili) connessi alla sua qualità di operatore incaricato.

L'Art. 6 comma 2 dell'Allegato II del Codice delle Comunicazioni - Modalità di finanziamento - richiede che la verifica del costo netto tenga anche conto degli eventuali vantaggi di mercato indiretti, che possono riguardare:

- a. il riconoscimento della denominazione commerciale ("fedeltà al marchio");
- b. la possibilità di usufruire, nel tempo, dell'evoluzione del valore di determinati clienti o gruppi di clienti inizialmente non remunerativi ("ciclo di vita");
- c. il valore pubblicitario delle occasioni di contatto;
- d. la disponibilità di informazioni sui clienti e sui loro consumi telefonici; e
- e. la probabilità che un potenziale cliente scelga l'operatore incaricato della fornitura del servizio universale in relazione alla presenza diffusa dell'operatore stesso sul territorio ed alla possibilità di mancata conoscenza dell'esistenza di nuovi operatori ("presenza diffusa").

Tali benefici sono definiti indiretti in quanto distinti dai ricavi connessi alla fornitura del Servizio Universale ma sono ritenuti riconducibili direttamente all'espletamento degli obblighi connessi allo stesso piuttosto che ad altre caratteristiche dell'operatore.

Per quanto riguarda il "ciclo di vita", è bene osservare che:

- a. in fase di revisione, sono state escluse dal calcolo del costo netto tutte quelle aree non remunerative con un costo netto inferiore a 2.500 euro, che sono quelle che in prospettiva con maggior probabilità potranno diventare remunerative; e che
- b. all'interno del bacino di APNR nel caso un'area non remunerativa divenga remunerativa in futuro, il margine positivo da essa generato è portato a riduzione del costo netto generato dalle aree non remunerative.

Europe Economics ritiene che tali fattori rendano superflua una quantificazione specifica di ulteriori possibili benefici dovuti al Ciclo di vita dei clienti.

Per quanto riguarda la "presenza diffusa", l'operatore incaricato di fornire il servizio universale ha una presenza commerciale capillare estesa, in particolare, anche in aree del territorio che un'impresa non soggetta agli obblighi del SU non servirebbe. Tale presenza diffusa in aree non remunerative può in teoria essere fonte di vantaggi indiretti, detti di ubiquità.

Una prima fonte di tali vantaggi deriva dall'esistenza di alcuni clienti, soprattutto commerciali, con attività in diverse aree sparse sul territorio nazionale che possono valutare importante il vantaggio di essere serviti da un unico operatore. Europe Economics ritiene tuttavia che tale beneficio derivi solo marginalmente dalla presenza diffusa di TI in aree non profittevoli e che pertanto non sia necessario imputare a TI un beneficio indiretto su tale base.

Una seconda fonte di vantaggi conseguenti l'ubiquità è legata alla mobilità degli utenti che, trasferendosi da un'area non profittevole ad una profittevole, scelgono TI piuttosto che un altro operatore perché erano stati serviti da TI nell'area non profittevole e perché non consapevole dell'esistenza o della qualità dell'offerta commerciale di altri operatori. Europe Economics ritiene che nel contesto italiano del 2006 tale

beneficio sia sostanzialmente nullo. È da considerare remota l'ipotesi che gli utenti in aree non profittevoli non siano a conoscenza dell'offerta di operatori alternativi in aree profittevoli.

Per quanto riguarda il vantaggio derivante dal disporre di informazioni relative ai profili di consumo dei clienti che possono risultare commercialmente utili, nella fattispecie del caso italiano tale beneficio indiretto è nullo poiché, in seguito alla fusione con SEAT, TI è stata obbligata a fornire il database sulla clientela ad altri operatori a titolo gratuito.

Ciascuno dei benefici indiretti considerati ai fini di questo esercizio di verifica, vale a dire la fedeltà al marchio ed il valore pubblicitario delle occasioni di contatto, viene preso in considerazione nei capitoli seguenti.

## 7.1 Fedeltà al marchio

Un vantaggio di “fedeltà al marchio” esiste se, e nella misura in cui, gli utenti di telefonia fissa attribuiscono un valore al servizio sociale prestato dall'operatore incaricato e ciò si traduca in scelte economiche dei consumatori che favoriscano lo stesso. Si può ritenere che alcuni utenti (in aree profittevoli) di Telecom Italia siano tali solo in quanto Telecom Italia è l'operatore incaricato di offrire il Servizio Universale.

La quantificazione del beneficio di fedeltà al marchio è da sempre stata particolarmente complessa e ciò è testimoniato sia dalla varietà delle metodologie utilizzate per la stima di tale beneficio sia dai risultati apparentemente contrastanti in merito alla sua effettiva esistenza e consistenza; a proposito si veda la relazione di EE dello scorso anno.

La quantificazione del beneficio indiretto di fedeltà al marchio è sostanzialmente un problema empirico, relativo alla stima della rilevanza del fattore “Servizio Universale” nelle scelte economiche dei consumatori, ed in particolare nella scelta dell'operatore di servizi telefonici.

L'approccio adottato per la quantificazione della fedeltà al marchio nel contesto italiano si è nel tempo consolidato ed è basato sull'utilizzo di mirate indagini di mercato volte a stimare la percentuale di clienti “fedeli” all'operatore incaricato.

Nel contesto specifico della valutazione del beneficio di fedeltà al marchio, un cliente “fedele” è un cliente di Telecom Italia solo perché TI offre il Servizio Universale. La stima campionaria della percentuale di utenti “fedeli” è stata ottenuta fino al 2005 tramite un'indagine di mercato preparata da una società specializzata per conto di TI ed è utilizzata per quantificare il beneficio di fedeltà al marchio in base alla seguente formula:

$$\text{Beneficio di fedeltà al marchio} = p * N * R$$

dove:

$p$  = stima della percentuale di utenti “fedeli”

$N$  = numero utenti Telecom Italia in aree profittevoli

$R$  = ricavo medio per utente profittevole

Come risulta chiaro dalle seguenti sezioni, il ricavo medio dipende dalla categoria di cliente fedele, dove la categoria dipende dalla possibilità del cliente fedele di “migrare” verso altri operatori più o meno “sostitutivi” di TI stessa. Il ricavo medio per le diverse categorie di clienti fedeli è un dato ritenuto confidenziale e non riportato in questa relazione.

L'approccio della stima della percentuale di utenti fedeli basato sull'utilizzo di indagini di mercato ha il vantaggio dell'immediatezza e, sebbene possa essere considerato più oggettivo di approcci alternativi, può comunque presentare dei problemi relativi alla precisione della stima. Infatti, le risposte dei soggetti intervistati relative ad ipotetiche scelte comportamentali possono essere poco conformi alle effettive scelte

economiche che il soggetto opererebbe in situazioni reali. Inoltre le risposte risentono fortemente della modalità con la quale le domande sono poste e della struttura del questionario.

Nonostante tali potenziali problemi, le interviste mirate ai consumatori rappresentano una fonte importante e possibilmente insostituibile per stimare la percentuale di utenti che sono “fedeli” a Telecom Italia in quanto fornitrice del Servizio Universale.

### 7.1.1 Stima della percentuale di utenti fedeli

In difformità alla metodologia adottata in passato per quantificare la fedeltà al marchio, Telecom Italia non ha presentato quest’anno i risultati di un’apposita indagine di mercato solitamente condotta per suo conto dalla società specializzata Grandi Numeri, ma ha fatto riferimento alle indagini condotte negli anni precedenti e ha stimato la percentuale di utenti fedeli come la media ponderata dei risultati degli anni passati (dal 2001 al 2005).

Riteniamo tale scelta adeguata.

La seguente tabella riporta i valori della percentuale di clienti fedeli utilizzati negli anni passati per la stima finale di questo beneficio indiretto (fonte: Agcom).

**Tabella 7.1: Percentuale dei “clienti fedeli” utilizzata per il calcolo del beneficio indiretto “Fedeltà al marchio”**

2001	2002	2003	2004	2005	Stima TI 2006 (%)	Stima EE 2006 (%)
0,640	0,625	0,563	0,563	0,625	0,6037	0,6032

*Fonte: Europe Economics su base dati Agcom.*

La stima della percentuale di utenti fedeli operata da TI per il 2006 è stata operata sulla base di una media ponderata dei valori degli anni precedenti, dove il numero totale di clienti residenziali di TI è stato utilizzato come pesi di ponderazione.

Abbiamo ritenuto la ponderazione per clienti non necessaria, in quanto la percentuale dei clienti fedeli fa riferimento ad una percentuale calcolata sui clienti dell’anno in questione e, se calcolata correttamente, non dovrebbe dipendere dallo stesso; quindi la ponderazione risulta superflua.

La ponderazione risulta comunque non avere un impatto devastante sulla stima, come si evince dalla tabella di sopra.

### 7.1.2 Stima del ricavo medio per utente fedele

La stima del ricavo medio per utente viene calcolata sulla base di due insiemi di ipotesi:

- categorie di clienti fedeli e loro relativa numerosità;
- ricavi mancati per tipo di cliente fedele.

Per quanto riguarda il primo insieme di ipotesi, riteniamo corretto che i clienti fedeli, una volta considerati nel contropartite, passino a fornitori alternativi secondo una delle seguenti modalità: in Rete Proprietaria prima, in ULL poi ed in CPS infine.

Rileviamo che, rispetto al 2005 e al 2004, TI ha parzialmente adeguato la metodologia utilizzata per il calcolo di tali percentuali a quella adottata da EE nei precedenti anni (si veda nostra relazione per il 2004 e 2005 a riguardo).

Non concordiamo però con TI sulla metodologia di calcolo della percentuale di clienti fedeli che migrerebbe su Rete Proprietaria Alternativa e su di un input per il calcolo della percentuale di clienti fedeli

che migrerebbe su ULL (e quindi sulla percentuale di clienti fedeli che migrerebbe in modalità CPS, calcolata come complemento a uno della somma delle percentuali relative alle prime due categorie).

Abbiamo quantificato le percentuali di cui sopra come segue:

- a. Potenzialità massima di Reti Proprietarie Alternative: 16,3 per cento (stima TI: 13,4 per cento).
- b. Potenzialità massima di ULL: 24 per cento (stima TI: 24,4 per cento).
- c. Clienti residuali (e quindi ipotizzati in CPS): 59,7 per cento (stima TI: 62,2 per cento).

La Potenzialità massima di Reti Proprietarie Alternative è stata calcolata sulla base di: dati TI, dati Agcom, dati rinvenuti sui siti web dei maggiori operatori di Reti Proprietarie Alternative in Italia nel 2006 e di nostre ipotesi. In particolare, è stato ipotizzato che i clienti residenziali raggiunti da Rete Proprietaria in fibra in Italia al 30 giugno 2006 fossero 4,4 milioni circa, corrispondenti al 27 per cento circa dei clienti residenziali di TI. Pur tuttavia si è ritenuto che i servizi disponibili su reti in fibra fungessero da sostituti solo per servizi di tipo ADSL, HDSL e ISDN BRA. Questi ultimi erano nel 2006 il 24 per cento circa dei clienti totali residenziali di TI e cioè 3,9 milioni circa (e quindi compresi nei 4,4 milioni di potenzialità massima di Reti Proprietarie in fibra), ma sono sparsi sul territorio e solo parte di essi potrebbero teoricamente migrare su reti in fibra di operatori alternativi. Si è ipotizzato che i due terzi di tali clienti risieda in zone coperte da reti alternative (e quindi il 16,3 per cento di cui sopra, pari al 67 per cento del 24 per cento). Tale ipotesi è stata ridotta rispetto al 2005 (posta al 70 per cento) in quanto maggiormente in linea con il dato relativo alla percentuale di linee residenziali *broadband* di TI che sono attestate su aree ULL, dove è più probabile la presenza di reti proprietarie in fibra.

Il denominatore del rapporto che rappresenta la Potenzialità massima di Reti Proprietarie Alternative è stato posto pari al numero di clienti residenziali in aree non appartenenti al bacino di APNR, piuttosto che al totale dei clienti residenziali. Ciò corrisponde ad ipotizzare che sono state oggetto di investimenti da parte di altri operatori aree non comprese nel bacino di aree APNR; ipotesi a nostro avviso ragionevole.

La Potenzialità massima di ULL è stata calcolata sulla base del numero di clienti residenziali attestati sulle centrali SL di TI aperte all'ULL nel 2006. Essa risulta pari al 24 per cento.

Per quanto riguarda il secondo insieme di ipotesi, abbiamo calcolato i ricavi mancati per tipo di cliente fedele facendo riferimento ai dati della Contabilità Regolatoria del 2006.

Si noti che tale ricavo medio dipende dalla categoria di cliente fedele ed include le seguenti voci.

- a. Per il cliente fedele che passa a fornitore alternativo tramite Reti Proprietarie Alternative: ricavi da canoni d'abbonamento telefonico, ricavi da xDSL, ricavi da traffico telefonico, da traffico di interconnessione e da altri servizi minori; a queste voci vanno decurtati i costi di interconnessione e quelli per le perdite su crediti.
- b. Per il cliente fedele che passa a fornitore alternativo in ULL: ricavi da canoni d'abbonamento telefonico a cui vanno sottratti i canoni e contributi per ULL (è vero che l'operatore perde un cliente *retail*, ma guadagna un cliente *wholesale*), ricavi da xDSL, ricavi da traffico telefonico, da traffico di interconnessione e da altri servizi minori; a queste voci vanno decurtati i costi di interconnessione e quelli per le perdite su crediti.
- c. Per il cliente fedele che passa a fornitore alternativo tramite CPS: ricavi da traffico telefonico, da traffico di interconnessione, da ricavi *wholesale* CPS e da altri servizi minori, a cui vanno decurtati i costi di interconnessione e quelli per le perdite su crediti.

Moltiplicando il ricavo medio per cliente per il numero di clienti fedeli (per ciascuna categoria di cliente fedele) perveniamo ad una stima del valore della Fedeltà al Marchio pari a 10.805.149 euro.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> La corrispondente stima di TI è pari a 10.384.758 euro.

## 7.2 Valore Pubblicitario

L'operatore incaricato del Servizio Universale può godere di un beneficio pubblicitario legato alla fornitura di servizi non profittevoli connessi al Servizio Universale. In particolare, si ritiene che TI possa ottenere dei benefici indiretti dalla pubblicità operata tramite l'invio periodico di fatture e tramite l'esposizione del logo che contrassegna le cabine e cupole telefoniche dell'operatore incaricato.

Per determinare i benefici di pubblicità si può stimare la spesa pubblicitaria che Telecom Italia dovrebbe sostenere se non fosse soggetta ad obblighi di Servizio Universale e volesse ottenere un impatto di marketing equivalente a quello che deriva indirettamente dall'offerta di servizi non profittevoli (ad esempio dal logo commerciale esposto nelle cabine telefoniche).

Discutiamo separatamente la quantificazione di tali ipotetici costi relativi alle occasioni di contatto tramite *mailing* ed alle cabine e cupole telefoniche pubbliche.

### 7.2.1 Occasioni di contatto - *Mailing*

Una prima forma di beneficio pubblicitario deriva dall'invio periodico di fatture commerciali a clienti non profittevoli. La stima di tale beneficio può essere ottenuta in base ai costi che TI dovrebbe sostenere per inviare tramite posta una comunicazione pubblicitaria ai clienti residenti in aree che sono considerate potenzialmente non profittevoli.

Telecom Italia ha riconosciuto per il 2006, così come aveva fatto per gli anni precedenti, il valore della relazione diretta di fatturazione con i propri clienti e ne ha operato una stima in base ai costi di stampa ed invio delle fatture ed al numero di clienti in aree potenzialmente non remunerative.

Europe Economics ritiene appropriato l'approccio utilizzato da Telecom Italia ma ne modifica alcuni input. In particolare abbiamo utilizzato lo stesso costo unitario di fatturazione (e quindi valore pubblicitario per cliente) che è stato utilizzato per gli esercizi di verifica del 2004 e 2005 e quantificato tali benefici in 869.195 euro.<sup>26</sup>

### 7.2.2 Cabine e cupole telefoniche

La presenza del logo commerciale di TI sulle cabine e cupole telefoniche stradali può ritenersi un'ulteriore fonte di benefici pubblicitari per TI. In particolare, il valore pubblicitario del logo di TI in cabine telefoniche non profittevoli, mantenute da TI solo a fronte degli obblighi connessi alla fornitura del Servizio Universale, è interpretabile come beneficio indiretto.

EE ritiene che la metodologia per pervenire ad una stima del valore pubblicitario della TP debba basarsi sulla spesa pubblicitaria che TI dovrebbe sostenere se volesse ottenere un impatto di marketing equivalente a quello che deriverebbe dall'esposizione del logo commerciale nelle cabine telefoniche. Al fine di ottenere tale stima è necessario quantificare:

- a. il numero di cabine telefoniche non profittevoli con un valore pubblicitario positivo; ed
- b. il costo di marketing evitato da TI per ognuna di tali cabine telefoniche.

Non tutte le cabine e cupole telefoniche stradali (non profittevoli) possono considerarsi in posizione tale da avere un valore pubblicitario. La Delibera 153/II/CIR attribuisce valore pubblicitario al 75 per cento delle cabine e cupole telefoniche (vedi sezione 2.3.2).

Europe Economics ha adottato la stessa percentuale stabilita dalla Delibera. Le cabine e cupole telefoniche stradali non profittevoli alle quali è stato attribuito un valore pubblicitario sono rispettivamente 5.597 e 6.111.

---

<sup>26</sup> La corrispondente stima di TI è pari a 550.479 euro.

In riferimento alla quantificazione del valore degli spazi pubblicitari su cabine e cupole telefoniche, EE ha ritenuto opportuno adottare gli stessi valori utilizzati nel 2005, rivalutati per il tasso di inflazione del 2006, pari al 2,1 per cento (fonte: Istat). Perveniamo ad un valore pubblicitario pari a 888 euro per le cabine telefoniche e a 297 euro per le cupole telefoniche.

Sulla base di queste valutazioni, EE è pervenuta alla stima del valore pubblicitario di cabine e cupole telefoniche presentata nella seguente tabella.

**Tabella 7.2: Valore pubblicitario delle PTP per il 2006 – stima d EE**

	Numero	Valore pubblicitario (€)	Totale (€ 000)
Cabine telefoniche strad.	5.597	888	4.973
Cupole telefoniche strad.	6.111	297	1.814
<b>Totale</b>			<b>6.787</b>

Fonte: Europe Economics.

Il beneficio di pubblicità sulle cabine telefoniche è stato stimato pari a 6.786.576 euro.

### 7.3 Risultati

La seguente tabella presenta la stima di Europe Economics dei benefici indiretti di cui Telecom Italia gode in quanto operatore incaricato di fornire il Servizio Universale, in confronto con i benefici stimati dalla stessa Telecom Italia.

**Tabella 7.3: Quantificazione dei Benefici Indiretti per il 2006**

€ mln	Stima di Telecom Italia	Stima di Europe Economics
Fedeltà al marchio	10,4	10,8
Valore pubblicitario (mailing)	0,6	0,9
Valore pubblicitario TP	3,6	6,8
<b>Totale</b>	<b>14,6</b>	<b>18,5</b>

Fonte: Europe Economics.

I benefici indiretti per il 2006 sono stati quantificati in 18.460.920 euro.

Ai sensi della Delibera 16/04/CIR, in coerenza con quanto stabilito all'Art. 2 comma 4 dell'Allegato 11 del Codice delle Comunicazioni, i benefici indiretti sono portati a detrazione del costo netto del SU nel suo complesso (si veda capitolo seguente).

## 8 Conclusioni

La seguente tabella riassume i risultati dell'analisi di verifica dei costi.<sup>27</sup>

**Tabella 8.1: Risultati dell'attività di verifica sul lato “Costo Netto” per il 2006**

Categorie	Telecom Italia (€ milioni)	Europe Economics (€ milioni)
Fonia vocale	21,7	(9,5)
Telefonia pubblica	13,5	9,9
Categorie agevolate	9,0	7,6

Fonte: Europe Economics.

La stima riportata nella tabella di sopra del costo netto della TP non tiene conto della modifica metodologica apportata dall'Autorità tramite il comma 2 dell'articolo 4 della Delibera 01/08/CIR. Se si tenesse conto di questa modifica, il costo netto della TP sarebbe pari a – 49,9 milioni di euro (e cioè profitti per tale ammontare). Le nostre considerazioni a riguardo sono riportate nel Capitolo 5 di questa relazione.

La seguente tabella individua costi evitabili e ricavi mancati della stima EE per ognuno dei servizi inclusi nel fondo USO.

**Tabella 8.2: Stima di EE del Costo Netto per il 2006 suddivisa in costi evitabili e ricavi mancati**

€ mln	Costi evitabili	Ricavi mancati	Costo netto
Fonia vocale	57,9	67,3	(9,5)
Telefonia pubblica	22,7	12,8	9,9
Categorie Agevolate	n/a	n/a	7,6

Fonte: Europe Economics

La seguente tabella riassume i risultati dell'analisi di quantificazione dei benefici indiretti.

**Tabella 8.3: Risultati dell'attività di verifica sul lato “Benefici Indiretti” per il 2006**

Categorie	Telecom Italia (€ milioni)	Europe Economics (€ milioni)
Fedeltà al marchio	10,4	10,8
Valore pubblicitario (mailing)	0,6	0,9
Valore pubblicitario TP	3,6	6,8
<b>Totale</b>	<b>14,6</b>	<b>18,5</b>

Fonte: Europe Economics.

La somma della stima di EE dei benefici indiretti per il 2006 è pari a 18.460.920 euro.

Come risulta evidente dalle Tabelle di sopra, data la legislazione vigente, non sussiste, a nostro avviso, un fondo USO con segno positivo per l'anno 2006, in quanto la somma algebrica del costo netto delle tre categorie di cui si compone il Servizio Universale è inferiore alla somma della stima dei benefici indiretti di cui TI gode in quanto fornitrice dello stesso.

<sup>27</sup> I risultati riportati in parentesi fanno riferimento a cifre negative.