



Trasmessa via PEC all'indirizzo agcom@cert.agcom.it

Anticipata via e-mail a drs@agcom.it

Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni
Direzione Reti e Servizi di Comunicazione Elettronica
c.a. responsabile del procedimento
dott.ssa Valeria Ambrosio
Centro direzionale isola B5 "Torre Francesco"
80143 Napoli

Milano, 19 maggio 2021

Oggetto: "Proposta di Impegni di coinvestimento in reti ad altissima capacità notificata ai sensi degli articoli 76 e 79 CCEE" – Posizione di IRIDEOS S.p.A.

Si trasmette qui di seguito il documento di posizionamento di IRIDEOS S.p.A. ("IRIDEOS") con riferimento alla consultazione pubblica di cui alla Delibera AGCom 110/21/CONS relativa al tema in oggetto.

Il presente documento ripercorre, nella parte iniziale, quanto già rappresentato all'Autorità in occasione dell'invio dei documenti di posizionamento (cfr. lettere IRIDEOS del 28 gennaio e del 12 marzo uu.ss.) nell'ambito della consultazione pubblica ex Delibera 637/20/CONS, relativa al contiguo e interconnesso tema della costituzione di FiberCop come strumento di separazione verticale ex art. 50-ter del Codice delle Comunicazioni Elettroniche ("CCE"), valutato anche in congiunzione alla prima versione dell'Offerta di Co-investimento del 29 gennaio u.s..

Tali comunicazioni, unitamente a quelle inviate sullo stesso tema in forma congiunta con altri operatori (cfr. lettere del 15 gennaio e del 22 marzo uu.ss.), sono comunque da intendersi qui integralmente riportate.

Nel testo qui esposto, alla ricapitolazione delle valutazioni sull'impianto generale del co-investimento offerto tramite FiberCop (letto in maniera sinottica con il parallelo percorso di separazione verticale realizzato tramite il medesimo veicolo), seguono le osservazioni di IRIDEOS sulle ultime integrazioni di detta offerta formulate da TIM, le quali – lo si anticipa sin da ora – lungi dal risolvere i nodi competitivi sottesi all'operazione, palesano semmai in maniera ancor più evidente il reale intento di "*rimonopolizzazione deregolamentata*" alla base dell'intera iniziativa *dell'incumbent*.

IRIDEOS S.p.A.

Viale L. Bodio, 37 – Edificio 3 - 20158 - Milano (MI)

info@irideos.it – PEC: irideos@pec.irideos.it – irideos.it

Codice Fiscale/P.IVA/R.I. 09995550960

R.E.A. di MI n. 2126652 – Capitale Sociale: € 1.203.207,00 i.v.



Sintesi degli elementi critici già evidenziati nella consultazione su “separazione della rete”

Nelle lettere di risposta alla consultazione ex Delibera 637/20/CONS, si è già avuto modo di articolare numerose critiche all’impianto “FiberCop”, che possono essere così schematizzate:

- La portata ridotta della separazione (solo rete secondaria) rende il progetto inefficace e, comunque, produttivo di effetti regolamentari inferiori a quelli previsti dalla Delibera 348/19/CONS rispetto al progetto “NetCo-ServCo”;
- La separazione non riveste portata sostanziale: la CE, infatti, non l’ha considerata come “concentrazione” poiché FiberCop rimane una mera articolazione operativa di TIM (no “full function”), dato il controllo non contendibile del veicolo in capo all’*incumbent*;
- La scomparsa di FlashFiber riduce la pressione concorrenziale su TIM dopo che lo stesso *incumbent*, grazie all’esistenza di FlashFiber, ha già ottenuto un “dividendo regolamentare” legato alla deregolamentazione dei prezzi dei servizi *wholesale* in alcune aree del Paese (cfr. Delibere 348/19/CONS, 12/21/CONS e 333/20/CONS);
- La complessa catena di forniture reciproche TIM-FiberCop (su *roll-out* della rete, *assurance*, *one-stop-shop*) rischia di tradursi in un aumento artificiale dei costi di transazione, poi scaricati sui concorrenti;
- La fornitura da parte di FiberCop di servizi *extra* perimetro (usando la rete primaria di TIM) sposta i rapporti tra *incumbent* e *concorrenti* da un ambito caratterizzato da maggiori garanzie regolamentari ad uno puramente commerciale (espressamente qualificato come “*non regolato*” nella proposta): è il caso, ad esempio, del servizio di “fibra ottica punto-punto”, fondamentale per la competitività degli operatori *business*;
- L’offerta di co-investimento non è configurabile come “*co-investimento produttivo di effetti regolamentari*” in base al nuovo Codice, in quanto difetta di numerosi requisiti previsti dagli artt. 76 e 79, dall’Annex IV e dalle relative Linee Guida del BEREC e, inoltre, include numerosi elementi anticoncorrenziali, tra cui l’inglobamento surrettizio di offerte “attive” con impegni a volume (accordate al co-investitore Tiscali).

Riguardo a quest’ultimo punto si evidenzia che l’inserimento nell’offerta di Co-Investimento della “*Nuove Funzionalità utilizzabili per attivare servizi FTTH sulla Semi-Gpon*” (par 3.3 della Integrazione alla Offerta di Coinvestimento) rappresenta un mero escamotage per estendere il meccanismo degli sconti a volumi dalle offerte passive (Semi Gpon) alla intera gamma delle offerte attive regolamentate e commerciali (Vula, Bitstream FTTH, Bitstream Easy IP NGA).

Non si può non osservare la portata fortemente anticoncorrenziale di questa offerta – da leggere in combinato con una apertura di “facciata”, rimessa alla mera discrezionalità di TIM e solo dopo il 2026 del Semi Gpon ai non coinvestitori (vd par 3.2) - che “azzerà” in un sol colpo i principi regolamentari della “*ladder of investmets*”, consentendo ai coinvestitori anche del tutto privi di infrastrutturazione (si noti l’ossimoro), di accedere a listini “paralleli” molto più favorevoli delle OR “tradizionali” purché si “leghino” a TIM Wholesale con schemi di accordi pluriennali basati su impegni di volume (e di fatturato) sul nascente mercato FTTH.



L'Offerta di Coinvestimento: un aspetto preliminare di natura formale

Prima di entrare nel merito dell'analisi dell'offerta di co-investimento, IRIDEOS ritiene utile ritornare su un **tema di carattere formale**, su cui già si sono espresse riserve in occasione delle precedenti comunicazioni, legato alla mancata trasposizione nell'ordinamento interno della Direttiva 2018/1972 recante il nuovo Codice (per cui l'Italia sta affrontando una procedura di infrazione).

TIM, nella presentazione della propria proposta del 29 gennaio ha tenuto a chiarire come “(i)l nuovo Codice europeo, ancorché non ancora recepito nella legislazione nazionale, è entrato formalmente in vigore il 20 dicembre 2018, con effetti che si producono sui poteri pubblici nazionali. Inoltre, il tipo di regolazione previsto dal CCEE appartiene alla famiglia delle regolazioni consensuali, che consente forme di “compliance” anticipata o preventiva, salve le verifiche spettanti alle ANR”.

Tale *excusatio non petita* non tiene, però, conto di alcuni aspetti di assoluto rilievo.

In primo luogo, infatti, la normativa in questione (cioè quella che lega il co-investimento agli obblighi regolamentari) non si esaurisce nel rapporto verticale tra lo Stato ed il privato (nel caso di specie tra l'Autorità e TIM) ma trova il proprio ambito di espressione precipuo nel complesso dei rapporti tra TIM e i concorrenti (tant'è che si parla di regolamentazione “asimmetrica”): a ben vedere, quindi, si è al cospetto di una normativa che riguarda molto di più i rapporti orizzontali (fra imprese) che quelli verticali (tra Stato e impresa) con ciò rendendo particolarmente critica una trasposizione anticipata *de facto* da parte di un'Autorità Indipendente.

Vi è poi da considerare che l'iniziativa di TIM non può in alcun modo qualificarsi come azione di “*compliance anticipata o preventiva*”, non trattandosi, nel caso in questione, dell'esecuzione anticipata di nuovi obblighi, bensì della “monetizzazione” anticipata di nuove opportunità.

Infine, è utile rammentare come la recente approvazione della Legge di delegazione europea 2019-2020 (22 aprile 2021, n. 53), contenente all'art. 4 la delega relativa al recepimento della Direttiva UE 2018/1972, pur compiendo un esplicito richiamo all'importanza di promuovere le VHCN, non menziona mai esplicitamente il co-investimento e, anzi, prescrive al Governo di adottare “*adequate e specifiche misure per le imprese attive esclusivamente sul mercato all'ingrosso*”, categoria in cui non è ricompresa FiberCop (mera articolazione di TIM) ed è invece ricompresa Open Fiber.

Ovviamente, non si intende qui dire che le norme sul co-investimento non verranno, infine, trasposte nell'ordinamento interno ma che, per quanto qui argomentato, l'applicazione di una norma di portata così dirompente non può che essere valutata nell'ambito nell'equilibrio generale che il Governo troverà in sede di legislazione delegata ed appare, quindi, quanto mai critica e foriera di potenziali cortocircuiti istituzionali qualsiasi forma di anticipo sui tempi naturali del processo.



L'Offerta di Coinvestimento: aspetti di merito di natura giuridico-formale e sostanziale

Venendo al **merito dell'offerta di co-investimento**, si è già avuto modo di anticipare all'Autorità (in particolare con la comunicazione del 12 marzo) le ragioni per le quali la stessa non può ritenersi valida ai sensi dell'art. 76 del Nuovo Codice, specie avuto riguardo a quanto riportato nelle apposite Linee Guida del BEREC.

Le ragioni di ordine giuridico-formale possono essere schematizzate come segue:

- Il progetto dovrebbe interessare il *roll-out* di una VHCN (la semplice evoluzione della rete *legacy* non rientra peraltro in tale nozione), mentre FiberCop include anche *asset* e servizi su rame (addirittura anche sulle linee evolute *post* co-investimento, secondo l'architettura G-FAST);
- Il progetto dovrebbe interessare nuovi elementi di rete (da cui il premio "regolamentare" al rischio), mentre FiberCop include reti già realizzate e/o pianificate (reti e piani futuri TIM, reti e piani futuri FlashFiber);
- L'offerta dovrebbe essere aperta lungo tutto il *network lifetime*, mentre le tempistiche dell'offerta FiberCop (prima 5 e poi 7 anni per l'adesione, 10 anni per il *commitment* sulle linee; 20 anni per l'IRU sull'accesso al CRO) paiono del tutto svincolate da una compiuta valutazione sulla vita utile degli *asset*;
- Il progetto dovrebbe essere valutato dall'Autorità prima dell'adesione degli operatori, i quali dovrebbero essere tutti posti sullo stesso piano con riguardo alla possibilità di aderire all'offerta (nel rispetto dei principi di trasparenza, equità e non discriminazione), mentre FiberCop è nata in un contesto di totale opacità, con un trattamento privilegiato in favore di specifici operatori (Fastweb beneficia addirittura della "*Most Favourite Nation clause*"), i quali hanno aderito, in forma atipica, prima che l'offerta fosse notificata ad AGCom;
- Il preavviso al mercato dovrebbe essere esteso (oltre i 6 mesi di base) in ragione della specifica situazione nazionale e, nel caso in questione, tale estensione dovrebbe essere praticamente automatica, stante l'assoluta irritualità dell'*iter* preparatorio seguito dal proponente;
- La compartecipazione al co-investitore dovrebbe qualificarsi come "strutturale", mentre in FiberCop sia la formula *pay per use*, sia soprattutto quella della *partnership* realizzata con Tiscali (*simil Easy IP*), si traducono in un mero affitto di capacità; la formula IRU, in linea di principio più strutturale, dato il livello dei costi fissi, risulta di fatto inutilizzabile, come testimonia il fatto che neppure il proponente e i co-fondatori risultano avervi aderito.

Sul piano sostanziale, gli aspetti di maggior rilievo attengono ai seguenti punti:

- Le soglie di ingresso non dovrebbero scoraggiare l'ingresso di soggetti capaci di dare un contributo positivo all'iniziativa, mentre gli "sbarramenti" proposti da TIM (10% delle linee per operatori "maggiori", 1% per operatori "minori") sembrano unicamente



finalizzati ad esaurire per intero la domanda di “migrazione” degli operatori alternativi (a danno principalmente del concorrente sull’infrastruttura Open Fiber), con un successivo controllo sulle quote *retail* degli stessi attraverso il meccanismo del ritorno alla tariffa intera oltre il 110% del *commitment*;

- Con particolare riferimento alla specifica posizione di IRIDEOS sul mercato, si segnalano sia l’irragionevolezza dell’applicazione di un *commitment* per operatori minori – che sono, comunque, tenuti ad aggregarsi sotto altro co-investitore primario che ha già sottoscritto autonomo *commitment* per ottenere l’accesso al CRO – sia la discriminatorietà di un sistema che misura il *commitment* di tutti gli operatori (anche quelli *business only* come IRIDEOS) sulle UIT totali (quindi anche residenziali).

Le novità relative all’integrazione dell’Offerta di Coinvestimento

Le modifiche apportate all’offerta di co-investimento da TIM in aprile 2021, come detto, lungi dal risolvere le problematiche emerse in sede di prima stesura, rendono ancor più evidenti, a parere della scrivente, gli intenti e gli effetti anticoncorrenziali del progetto.

In via preliminare, preme sottolineare come le dichiarazioni di TIM, Fastweb e Tiscali riferite alle rinegoziazioni dei rispettivi accordi – riportate nei considerando della Delibera qui discussa – non solo non risolvono le criticità legate all’opacità che ha caratterizzato la genesi di FiberCop ma, anzi, palesano ancora una volta – ove mai ce ne fosse bisogno – l’approccio discriminatorio adottato da TIM che, da un lato, propone al pubblico indistinto un’offerta a cui “aderire” e, dall’altro, continua a coltivare un canale preferenziale di trattativa individuale con alcune “selezionate” imprese.

Passando al **primo punto di merito**, l’estensione della durata temporale dell’offerta per allinearla al termine minimo previsto per gli impegni ex art. 79 del Nuovo Codice UE, non risolve affatto le perplessità già avanzate da IRIDEOS nelle precedenti comunicazioni sul tema (sopra sintetizzate) e, soprattutto, è formulata dal proponente in maniera tale da rendere ancor più palese il preoccupante “*claim*” di deregolamentazione generalizzata dei prezzi dei servizi *wholesale* al termine della finestra di co-investimento. Infatti, TIM subordina chiaramente la concreta esecuzione dell’impegno alla possibilità di avere mano libera sui prezzi di detti servizi: a fronte dell’offerta di co-investimento, sottoscrivibile nelle finestre 2021-2027, e della garanzia del mantenimento di alcune offerte di servizi passivi, per lo stesso periodo, secondo le condizioni oggi vigenti (“OR 2021”), l’*incumbent* ritiene, infatti, automatica la rimozione *pro futuro* di ogni vincolo regolamentare sul mercato all’ingrosso. Tale visione contrasta nettamente con l’impianto regolamentare del Nuovo Codice, il quale non associa affatto alla presentazione (ed accettazione) degli impegni ex art. 79 un dividendo regolamentare in favore dell’Operatore SMP che si estenda oltre il periodo di validità degli impegni stessi. Al contrario, tanto l’art. 76 che l’art. 79 richiedono continue verifiche all’Autorità di Regolamentazione sul rispetto degli impegni e sull’effetto degli stessi sui mercati, al fine di calibrare correttamente i propri interventi nel corso del tempo, se del

caso anche decidendo di prorogare gli impegni (ex art. 79, c.4), con ciò ponendo in evidenza l'unico caso in cui il "dividendo regolamentare" può essere esteso nel tempo (via proroga dei corrispondenti impegni, appunto).

Ma vi è di più. Il comma 2, ultimo capoverso dell'art.76 chiarisce come, anche nel periodo di vigenza degli impegni, l'Autorità debba, comunque, valutare se le specifiche condizioni concorrenziali del mercato nazionale giustifichino il mantenimento degli obblighi di cui agli art. 68 e ss. (i c.d. *remedies*, tra cui gli obblighi di trasparenza, accesso, contabilità dei costi, orientamento al costo) ed operare in tal senso laddove giustificato.

Nulla nella Direttiva lascia quindi propendere per l'esistenza di una possibilità di deregolamentazione "*in perpetuo*" a fronte di un impegno dell'Operatore SMP, peraltro molto limitato sia nel tempo, sia nella portata concreta.

Ogni riferimento alle condizioni *post 2027* dovrebbe essere, quindi, stralciato dalla proposta, per preservare il cruciale ruolo di Garante del corretto funzionamento del mercato di riferimento che l'Autorità dovrà poter svolgere, senza condizionamenti pregressi, anche nel futuro.

Un **secondo aspetto di rilievo** riguarda, poi, il trattamento dei non co-investitori con riferimento all'accesso al servizio di *semi-GPON*. A riguardo, è da sottolineare innanzitutto come la scelta operata da TIM di escludere i non co-investitori da tale servizio rappresenti una palese violazione della lett. d) del comma 1 dell'art. 76 del Codice, il quale prescrive che "*i richiedenti l'accesso che non partecipano al coinvestimento possono beneficiare fin dall'inizio della stessa qualità e velocità, delle medesime condizioni e della stessa raggiungibilità degli utenti finali disponibili prima*". La mera fornitura dei servizi Bitstream FTTH e VULA-H non è, a parere della scrivente, idonea a garantire il rispetto di tale condizione, che potrebbe invece essere rispettata unicamente attraverso la fornitura del servizio di *semi-GPON* a tutti gli operatori interessati.

Occorre, infatti, sottolineare come la promessa di fornitura del *semi-GPON* ai non co-investitori dal 2026 rappresenta, per come è riportata nel testo pubblicato da TIM, una mera enunciazione di principio priva di cogenza, essendo il tutto demandato a future analisi di fattibilità di cui, peraltro, la stessa TIM preannuncia un esito tendenzialmente negativo, allorquando specifica che "*(n)on è possibile consentire a un operatore che non coinveste, e quindi non si impegna per un numero minimo di accessi, l'utilizzo diretto di accessi di tipo semi gpon in pay per use*".

Tale aspetto è da leggere e interpretare, a parere di IRIDEOS, in congiunzione al tentativo di surrettizia introduzione dei servizi "attivi" all'interno dell'offerta di co-investimento e, più in generale, nell'ambito della complessiva operazione FiberCop. Si è già detto della natura impropria dell'offerta *simil Easy IP* accordata in tale ambito a Tiscali e, a quanto pare, ora oggetto di rinegoziazione tra le parti. Ebbene, la formale eliminazione delle soluzioni "attive" dal co-investimento sembra essere stata prontamente sostituita, da TIM, con un sistema di offerte parallele basate sull'Offerta abilitante FTTH di cui al punto 3.3 delle integrazioni.

Come noto, tale offerta (pubblicata il 29 marzo u.s.) consente all'operatore alternativo, cedendo in uso la "sua" linea di rete secondaria a TIM, di ottenere, a fronte di un costo *una tantum* (5,94€) e di un canone mensile (3,90€), l'erogazione di un servizio VULA-H. Ne consegue che gli operatori che aderiscono al co-investimento nel 2021 dispongono, per 10 anni, di un prezzo per l'accesso al servizio VULA-H di 12,4 euro/mese (8,5+3,9 euro/mese), con uno sconto di quasi 3 euro/mese rispetto ai prezzi (orientati al costo) del servizio VULA-H da OR 2021. Aggiungendo un ulteriore corrispettivo per il servizio di trasporto, è poi possibile ottenere un servizio *Bitstream* FTTH riservato ai coinvestitori con il medesimo, ingente, sconto sulla componente accesso su prezzi che, in linea di principio, dovrebbero essere già orientati ai costi di un operatore efficiente.

Il 23 aprile u.s., è stata pubblicata sul sito di TIM *Wholesale* una notizia con annesso un documento (**allegato**) che specifica come l'offerta sia stata estesa a tutta la gamma di servizi "attivi", sia di tipo "regolamentato" (VULA, *Bitstream*), sia di tipo commerciale (soluzioni *resale* "Easy IP NGA"). Le denominazioni delle varie soluzioni proposte in quest'ambito sono "Semi-VULA", "Semi-Bitstream" e "Semi-Easy IP NGA" e la loro esistenza testimonia come quanto negoziato con i co-fondatori (Fastweb e soprattutto Tiscali) in violazione degli obblighi di equità, trasparenza e non discriminazione incombenti su TIM (attività che, di per sé, richiederebbe un intervento di vigilanza dell'Autorità) sia stato solo formalmente ritirato dal complesso degli accordi FiberCop, essendo stato fatto rientrare nel "sistema" tramite l'offerta appena analizzata.

Ora, il combinato disposto del vincolo di inaccessibilità (sicuramente nell'immediato ma ragionevolmente anche in futuro) del servizio di semi-GPON per i non co-investitori e del livello di prezzo estremamente aggressivo dell'Offerta abilitante – che consente ai co-investitori (e solo ai co-investitori) di ottenere il "confezionamento" della soluzione di accesso a lui più consona (in centrale, al nodo *feeder* o a livello IP) – determina un intuibile effetto escludente dell'architettura complessiva delle offerte nei confronti degli operatori impossibilitati a co-investire (dati i vincoli di accesso indebitamente onerosi previsti dalla stessa TIM).

Tornando, infine, alla gamma dei servizi passivi, includendo anche quelli rivolti alla clientela business, risulta particolarmente preoccupante la scelta di indicare sin da subito come servizi "non regolati" per l'intera durata dell'Offerta (e anche in futuro) i servizi di *Backhauling*, Fibra ottica punto-punto e *Full-GPON*.

A prescindere dall'attuale configurazione sul piano regolamentare dei servizi in questione (es. non pare corretto assimilare servizi in *end of sale*, come la fibra ottica punto-punto, alla categoria dei servizi deregolamentati *tout court*), la formulazione adottata da TIM vorrebbe far derivare dall'approvazione dell'offerta di co-investimento uno specifico trattamento regolamentare prospettico di servizi non coperti dalla stessa offerta.

Sulla scorta di tale impostazione è da leggere anche la scelta dell'*incumbent* – illegittima secondo chi scrive – di consentire a FiberCop di operare oltre il proprio perimetro (es. commercializzando offerte di fibra ottica punto-punto con estensione in primaria), con ciò spingendo ulteriormente i servizi in questione al di fuori dell'ambito di maggior tutela regolatoria.



Tutto ciò rappresenta, ovviamente, un'indebita compressione dei margini di decisione futura (sia durante, sia *post* co-investimento) dell'Autorità stessa che, si ritiene, dovrebbe preservare integre e senza margini di fraintendimenti le proprie prerogative regolatorie, anche in prospettiva.

Conclusivamente, si ritiene di aver dimostrato come l'azione di *preemption* su tutti i livelli di rete e di servizio sopra trattati non solo esista ma completi la strategia escludente che, a parere di IRIDEOS, è alla base dell'intero impianto FiberCop, il quale nasce con il chiaro intento di:

- Selezionare la concorrenza, discernendo tra: i) concorrenti privilegiati (Fastweb e Tiscali); ii) concorrenti ammessi (altri grandi operatori); iii) concorrenti esclusi (operatori di segmento); iv) concorrenti sull'infrastruttura da sottoporre a *squeeze-out* (Open Fiber);
- Riassumere un ruolo di monopolio *de facto* sull'infrastruttura – appunto con l'eliminazione di Open Fiber e la de-infrastrutturazione degli altri operatori – tramite le alte soglie di ingresso al co-investimento e l'aggressività delle offerte "attive" su tutti i livelli di rete (cui corrispondono tutti i livelli di infrastrutturazione);
- Monopolizzare il mercato "*resale*" attraverso l'inclusione di un impianto di offerta basato su sconti a volume anche su offerte commerciali come Easy IP NGA sottratte al vaglio di qualsiasi valutazione Agcom sull'orientamento al costo;
- Controllare la crescita delle quote di mercato al dettaglio dei concorrenti tramite la limitazione delle tariffe agevolate al 110% del *commitment*;
- Ottenere la garanzia di una piena deregolamentazione, a regime, su ogni servizio e *asset*.

Tali intenti paiono ben comprovati dall'*iter* irrituale imposto all'intera vicenda da TIM, che ha cortocircuitato gli strumenti della separazione verticale (fittizia) e del co-investimento (non conforme al Nuovo Codice) nell'ambito di un percorso irrispettoso delle tempistiche delle Istituzioni e del mercato, svolto per giunta in un clima di assoluta opacità e discriminatorietà.

Si richiede, con l'occasione, di poter esporre all'Autorità la propria posizione sul tema nell'ambito di un apposito incontro. Per gli aspetti organizzativi dell'audizione il riferimento è l'ing. Antonello Conte (antonello.conte@irideos.it), Responsabile Affari Regolamentari.

Restando a disposizione per ulteriori chiarimenti, l'occasione è gradita per porgere distinti saluti.

All. c.s.

IRIDEOS S.p.A.

L'amministratore delegato
Danilo Vivarelli

