

Allegato A alla delibera n. 628/07/CONS

MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI (MERCATO N. 16 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA N. 2003/311/CE): VALUTAZIONE AI SENSI DELL'ART. 15, COMMA 4, DELLA DELIBERA N. 3/06/CONS, CIRCA L'APPLICAZIONE ALL'OPERATORE H3G DEGLI OBBLIGHI DI CUI ALL'ART. 50 DEL CODICE DELLE COMUNICAZIONI ELETTRONICHE.

PREMESSA

1. L'Autorità, in data 11 luglio 2006, ha avviato il procedimento istruttorio concernente "Valutazione, ai sensi dell'art. 15, comma 4, della delibera n. 3/06/CONS, circa l'applicazione all'operatore H3G degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche", e ne ha dato avviso nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 164 del 17 luglio 2006.

2. Il procedimento deriva da una esplicita previsione contenuta nella delibera n. 3/06/CONS. In particolare, in data 12 gennaio 2006, nell'approvare la delibera n. 3/06/CONS recante "Mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE): Identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari", l'Autorità non ha imposto alcun obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi in capo all'operatore H3G. L'Autorità ha ritenuto che, a quella data, l'imposizione di tali obblighi in capo a H3G, seppure identificato quale operatore avente significativo potere di mercato, avrebbe potuto costituire un onere eccessivo tale da potere impedire allo stesso di salvaguardare e recuperare gli investimenti effettuati al fine di sviluppare la propria base clienti e consolidare la propria posizione finanziaria (cfr. par. 295 dell'allegato A alla delibera n. 3/06/CONS). Tuttavia, l'Autorità ha previsto (art. 15, comma 4, della citata delibera) di valutare l'applicazione degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche in capo all'operatore H3G agli esiti di un'apposita analisi da svolgersi nei mesi successivi.

3. Pertanto, le finalità del procedimento sono sintetizzabili, schematicamente, come segue. In primo luogo, verificare l'opportunità di imporre una forma di controllo sui prezzi dei servizi di terminazione di chiamate vocali praticati dall'operatore H3G. In secondo luogo, ove l'Autorità ravvisasse la necessità di intervenire anche in tema di prezzi, stabilire quale sia la misura più appropriata di intervento sui prezzi dei servizi di terminazione di chiamate vocali praticati dall'operatore H3G.

4. L'imposizione dell'obbligo regolamentare in esame deve essere coerente con il vigente quadro normativo, nazionale e comunitario, e con le condizioni economiche e concorrenziali del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili.

Pertanto, l'Autorità ha tenuto in considerazione i risultati ottenuti nell'ambito dell'analisi del mercato della terminazione di chiamate su singole reti mobili (delibera n. 3/06/CONS) e i principi e i riferimenti normativi che devono essere osservati dall'Autorità per la definizione degli obblighi regolamentari nel mercato in esame. Successivamente, l'Autorità ha esaminato le specifiche condizioni di mercato e dell'operatore al fine di verificare l'opportunità di introdurre, in capo all'operatore H3G, gli obblighi di cui all'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche e le eventuali modalità di applicazione.

5. Le risultanze istruttorie sono state sottoposte a consultazione pubblica, avviata con la delibera n. 712/06/CONS, a cui hanno partecipato 3 associazioni dei consumatori e 7 operatori di telecomunicazione. I soggetti intervenuti nel corso della consultazione pubblica hanno fornito numerosi elementi di riflessione e di approfondimento, che l'Autorità ha tenuto nella massima considerazione.

6. Il documento, pertanto, è organizzato come segue:

- a) richiamo dei risultati dell'analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili (delibera n. 3/06/CONS);
- b) rassegna dei principi e dei riferimenti normativi rilevanti ai fini dell'imposizione dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi in capo all'operatore H3G nel mercato della terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile;
- c) analisi dei potenziali problemi concorrenziali che potrebbero emergere in assenza di una regolamentazione dei prezzi della terminazione di chiamate vocali sulla rete mobile di H3G;
- d) valutazione dell'efficacia dei diversi strumenti regolamentari al fine di indirizzare i potenziali problemi concorrenziali individuati e di promuovere lo sviluppo di un'effettiva concorrenza nel mercato;
- e) determinazione del prezzo di terminazione delle chiamate sulla rete di H3G e declinazione delle modalità attuative dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

1. LA DELIBERA N. 3/06/CONS DEL 12 GENNAIO 2006

7. L'Autorità ha adottato – con la delibera n. 3/06/CONS del 12 gennaio 2006 – l'analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili.

8. In conformità al mercato n. 16 individuato dalla Commissione europea nella Raccomandazione sui mercati rilevanti (la "Raccomandazione") e tenute in massima considerazione le Linee Diretrici, l'Autorità ha ritenuto che in Italia la fornitura dei servizi all'ingrosso di terminazione di chiamate vocali da parte di ciascun operatore

dotato della propria rete mobile (“MNO”), indipendentemente dalla tecnologia utilizzata per la terminazione delle chiamate (2G e/o 3G) e dall’originazione delle chiamate (da rete fissa, mobile, nazionale o internazionale), costituisce un mercato merceologico separato. I servizi quali la terminazione SMS sono esclusi dal mercato in esame. Di conseguenza, l’Autorità ha identificato quattro mercati rilevanti:

- (i) terminazione all’ingrosso di chiamate vocali su rete Telecom Italia;
- (ii) terminazione all’ingrosso di chiamate vocali su rete Vodafone;
- (iii) terminazione all’ingrosso di chiamate vocali su rete Wind;
- (iv) terminazione all’ingrosso di chiamate vocali su rete H3G.

9. I mercati della terminazione di chiamate vocali sulle singole reti mobili hanno dimensione nazionale.

10. Nei mercati nazionali della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, l’Autorità ha accertato l’assenza di condizioni di concorrenza effettiva: ciascun operatore che fornisce terminazione di chiamate vocali è in grado di comportarsi in modo indipendente dai propri clienti e dai propri concorrenti. Pertanto, le imprese Telecom Italia, Vodafone, Wind e H3G sono state notificate quali operatori aventi significativo potere di mercato nel mercato della terminazione delle chiamate vocali sulle rispettive reti.

11. I principali criteri analizzati dall’Autorità sono stati: (i) quote di mercato (ciascun operatore ha posizione di monopolio su ciascun mercato), (ii) assenza di concorrenza potenziale e alte barriere all’ingresso nel mercato, (iii) assenza di contropotere d’acquisto degli acquirenti.

12. Una volta definiti, dal punto di vista merceologico e geografico, i mercati rilevanti e valutata la sussistenza di imprese con significativo potere di mercato, l’Autorità ha ritenuto di imporre i seguenti obblighi regolamentari in capo a Telecom Italia, Vodafone, Wind e H3G:

- (i) obbligo di accesso ed uso di determinate risorse di rete (delibera n. 3/06/CONS, art. 5) e in particolare gli obblighi di fornire il servizio di interconnessione di terminazione delle chiamate vocali sulle rispettive reti, di concedere accesso alle porte di interconnessione e consentire la co-ubicazione degli apparati terminali di trasmissione, di concedere accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie rispondenti agli standard per garantire l’interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione;
- (ii) obbligo di trasparenza (delibera n. 3/06/CONS, art. 6) e in particolare l’obbligo di pubblicare un’Offerta di riferimento contenente i termini e le condizioni tecniche ed economiche di fornitura dei servizi di terminazione;

- (iii) obbligo di non discriminazione (delibera n. 3/06/CONS, art. 7) e in particolare l'obbligo di applicare le medesime condizioni economiche e tecniche agli operatori terzi, alle società controllate, collegate ed alle proprie divisioni commerciali operanti nei mercati a valle che acquistano servizi di terminazione.

13. Le condizioni attuative dei suddetti obblighi sono disciplinate nell'art. 9 della citata delibera.

14. In tema di obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi, l'Autorità ha previsto (delibera n. 3/06/CONS, art. 8) in capo a Telecom Italia, Vodafone e Wind:

- (i) l'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria;
- (ii) l'introduzione, relativamente agli anni 2006-2008, di un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali.

15. Le condizioni attuative dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi sono disciplinate negli artt. 10-14 della citata delibera. In particolare, l'Autorità ha fissato a partire dal 1° luglio 2006 il prezzo iniziale del servizio di terminazione delle chiamate vocali per ciascuna rete mobile e ha imposto un meccanismo programmato di variazione dei prezzi massimi (price cap). La tabella seguente riporta i valori fissati dall'Autorità.

| | Valore iniziale 1° luglio 2006 | Price cap (2007-2008) |
|-------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Telecom Italia | 11,20 €Cent | IPC-13% |
| Vodafone | 11,20 €Cent | IPC-13% |
| Wind | 12,90 €Cent | IPC-16% |

16. Con riferimento all'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi, l'Autorità, come precedentemente riportato, ha inoltre previsto di valutare l'introduzione di tale obbligo in capo ad H3G all'esito di un'apposita analisi.

2. PRINCIPI E RIFERIMENTI NORMATIVI RILEVANTI AI FINI DELL'IMPOSIZIONE DELL'OBBLIGO DI CONTROLLO DEI PREZZI E DI CONTABILITÀ DEI COSTI IN CAPO ALL'OPERATORE H3G NEL MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SULLA PROPRIA RETE MOBILE

17. Il Codice delle comunicazioni elettroniche e le Linee guida (cfr. capitolo 4) forniscono indicazioni chiare e dettagliate sul percorso che l'Autorità è chiamata a

seguire nell'imposizione degli obblighi normativi alle imprese aventi significativo potere di mercato.

18. L'Autorità, una volta individuata una situazione di significativo potere di mercato in un mercato rilevante, è tenuta ad applicare almeno un obbligo regolamentare all'operatore dominante (paragrafo 114 delle Linee guida) ed è chiamata a verificare che ogni correttivo imposto sia compatibile con il principio di proporzionalità.

19. In tema di applicazione di almeno un obbligo regolamentare all'operatore dominante, tale requisito risulta chiaramente soddisfatto. Difatti, ai sensi degli artt. 5, 6 e 7 della delibera n. 3/06/CONS, H3G è soggetta all'obbligo di concedere accesso alla propria rete e a fornire il servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla propria rete a condizioni trasparenti e non discriminatorie.

20. E' utile, invece, soffermarsi più compiutamente sul principio di proporzionalità. "In sostanza, esso stabilisce che il mezzo usato per conseguire un dato fine deve essere strettamente adeguato e necessario al conseguimento di tale fine. Per stabilire se una misura proposta sia compatibile con il principio di proporzionalità, l'azione intrapresa deve perseguire uno scopo legittimo e i mezzi impiegati per ottenerlo devono essere necessari e il meno onerosi possibile, devono cioè consistere nel minimo necessario per conseguire lo scopo" (cfr. paragrafo 118 delle Linee guida). Il principio di proporzionalità richiede che ciascun obbligo introdotto sia basato sulla natura della restrizione della concorrenza accertata e sia giustificato alla luce degli obiettivi fondamentali perseguiti con l'azione regolamentare, di cui agli articoli 4 e 13 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

21. In particolare, l'art. 13, comma 4, del Codice stabilisce che "Il Ministero e l'Autorità promuovono la concorrenza nella fornitura delle reti e dei servizi di comunicazione elettronica, nonché delle risorse e servizi correlati:

- a) assicurando che gli utenti, compresi i disabili, ne traggano il massimo beneficio sul piano della scelta, del prezzo e della qualità;
- b) garantendo che non abbiano luogo distorsioni e restrizioni della concorrenza nel settore delle comunicazioni elettroniche;
- c) incoraggiando investimenti efficienti e sostenibili in materia di infrastrutture e promuovendo l'innovazione e lo sviluppo di reti e servizi di comunicazione elettronica, [...];
- d) incoraggiando un uso efficace e garantendo una gestione efficiente delle radiofrequenze e delle risorse di numerazione."

22. Sempre con riguardo al principio di proporzionalità, si richiamano, *inter alia*, l'art. 49 del Codice, in cui il legislatore ha disciplinato gli obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete, e l'art. 42 del Codice.¹

¹ L'art. 49, comma 3, stabilisce che "Nel valutare l'opportunità di imporre gli obblighi summenzionati, e soprattutto nel valutare se tali obblighi siano proporzionati agli obiettivi ed ai principi dell'attività di

23. Pertanto, ai fini dell'eventuale applicazione all'operatore H3G dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi – tema oggetto del presente procedimento – l'Autorità deve contemperare gli obiettivi di tutelare la concorrenza a lungo termine e gli investimenti iniziali del proprietario della risorsa con gli obiettivi di assicurare agli utenti il massimo beneficio sul piano della scelta, del prezzo e della qualità e di garantire, altresì, che non abbiano luogo distorsioni e restrizioni della concorrenza nel settore delle comunicazioni elettroniche.

24. Il Codice delle comunicazioni elettroniche disciplina altresì le modalità attuative dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

25. In particolare, l'art. 50 del Codice, ai commi 1 e 2, stabilisce che l'Autorità, nell'imporre obblighi in materia di recupero dei costi e controlli dei prezzi, tra cui l'obbligo che i prezzi siano orientati ai costi, nonché l'obbligo di disporre di un sistema di contabilità dei costi, “tiene conto degli investimenti effettuati dall'operatore e gli consente un'equa remunerazione del capitale investito, di volume congruo, in considerazione dei rischi connessi e degli investimenti per lo sviluppo di reti e servizi innovativi” e “provvede affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori servano a promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed ottimizzino i vantaggi per i consumatori”.

26. L'Autorità introduce la metodologia di controllo dei prezzi ritenuta più appropriata e qualora imponga a un operatore l'obbligo di orientare i propri prezzi ai costi, quest'ultimo “ha l'onere della prova che il prezzo applicato si basa sui costi, maggiorati di un ragionevole margine di profitto sugli investimenti” (art. 50, comma 3). Inoltre, l'Autorità, al fine di determinare i costi di un'efficiente fornitura di servizi, “può approntare una metodologia di contabilità dei costi indipendente da quella usata dagli operatori”. Infine, “l'Autorità provvede affinché, qualora sia imposto un sistema di contabilità dei costi a sostegno di una misura di controllo dei prezzi, sia pubblicata una descrizione, che illustri quanto meno le categorie principali di costi e le regole di ripartizione degli stessi” e sia verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate la conformità al sistema di contabilità dei costi (art. 50, comma 4).

27. Peraltro, in sede di prima applicazione dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi, allorquando una specifica contabilità regolatoria dei servizi oggetto di regolamentazione non è disponibile o non è ancora consolidata, risulta appropriato il

regolamentazione, l'Autorità tiene conto, in particolare, dei seguenti fattori: ...; c) investimenti iniziali del proprietario della risorsa, tenendo conto dei rischi connessi a tali investimenti; d) necessità di tutelare la concorrenza a lungo termine; ...”.

L'articolo 42 del Codice attribuisce all'Autorità, al fine di perseguire gli obiettivi stabiliti dall'art. 13 (art. 8 della direttiva quadro), il compito di “incoraggiare e garantire forme adeguate di accesso, interconnessione ed interoperabilità dei servizi, esercitando le proprie competenze in modo da promuovere l'efficienza economica ed una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali”.

ricorso ad altre metodologie, quali il *delayed approach* e/o il *benchmarking* internazionale.

28. L'Autorità, infine, nella declinazione degli obblighi regolamentari tiene conto della Posizione Comune adottata dall'*European Regulators Group* (ERG) sull'approccio armonizzato da seguire per la definizione di rimedi appropriati nel nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche.²

3. I POTENZIALI PROBLEMI CONCORRENZIALI CHE POTREBBERO EMERGERE IN ASSENZA DI UNA REGOLAMENTAZIONE DEI PREZZI DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SULLA RETE MOBILE DI H3G

29. Il significativo potere di mercato accertato in capo a H3G, nell'ambito dell'analisi condotta di cui alla delibera n. 3/06/CONS, costituisce il presupposto per l'eventuale attuazione da parte dello stesso operatore di pratiche anti-competitive volte a distorcere la concorrenza nel mercato della terminazione mobile e, in generale, nei mercati dei servizi di comunicazione mobile e personale.

30. Considerate le finalità del procedimento e la regolamentazione in vigore ai sensi della delibera n. 3/06/CONS, l'analisi è stata circoscritta ai comportamenti che potrebbero essere adottati da H3G nella fissazione dei prezzi di terminazione.

31. I principali potenziali problemi concorrenziali individuati dall'ERG, nella Posizione Comune, con riferimento ai mercati della terminazione, sono i seguenti: comportamenti discriminatori, rifiuto di negoziare/diniego di interconnessione, imposizione di prezzi eccessivi.

32. In merito al problema concorrenziale che si sostanzia nella discriminazione di prezzo, un operatore potrebbe cercare di escludere un altro operatore o la totalità dei restanti operatori, praticando elevati prezzi di terminazione, prezzi superiori ai costi e maggiori rispetto a quelli praticati alle proprie divisioni commerciali. Al fine di compensare gli elevati costi *wholesale* sostenuti, gli operatori concorrenti risulterebbero costretti a praticare prezzi elevati a livello *retail* presentando di conseguenza offerte non propriamente competitive. Tuttavia, ai sensi dell'art. 9 della delibera n. 3/06/CONS, l'operatore H3G è soggetto al rispetto dell'obbligo di non discriminazione, anche con riferimento alle condizioni economiche praticate.

33. Per quanto riguarda il rifiuto di negoziare/diniego di interconnessione, un operatore potrebbe cercare di escludere un altro operatore (i restanti operatori) dal mercato rifiutandosi di negoziare o negando l'interconnessione. Tale comportamento ha

² Questo documento è stato approvato nella XVII riunione plenaria dell'ERG del 18-19 maggio 2006 e costituisce una versione rivista della Posizione Comune approvata il 1° aprile 2004, nell'ottava riunione plenaria dell'ERG.

maggiori probabilità di conseguire il risultato prefissato quanto maggiore è il numero di abbonati ai servizi della propria rete. H3G, che presenta la base di clienti meno cospicua tra gli operatori mobili italiani, non avrebbe, con tutta probabilità, motivazione a porre in essere tale comportamento. In ogni caso, il sistema normativo vigente preclude la possibilità da parte di qualsivoglia operatore, incluso quindi H3G, di opporre diniego di interconnessione/rifiuto di negoziare (cfr. art. 49, comma 1, del Codice e l'art. 3, comma 1, del Regolamento sulle controversie adottato dall'Autorità con delibera n. 148/01/CONS).

34. Sempre con riferimento ai potenziali problemi concorrenziali individuati nella Posizione Comune dell'ERG, si osserva come la principale fonte di distorsione connessa alla posizione di dominanza di H3G nel mercato della terminazione vocale sulla propria rete derivi dalla possibilità per l'impresa di praticare prezzi eccessivi nella fornitura di tali servizi.

35. I prezzi eccessivi praticati dagli operatori mobili per la terminazione sulle proprie reti e, in particolare da H3G ai fini di quanto rileva nel presente provvedimento, potrebbero non costituire un problema concorrenziale in presenza del *waterbed effect*: effetto che imporrebbe agli operatori mobili che fissano prezzi eccessivi per i servizi di terminazione vocale di utilizzare interamente gli extra-profitti per subsidiare i propri servizi *retail*, ad esempio offrendo apparati di ricezione a costo zero o scontati ai propri clienti.

36. La Posizione Comune dell'ERG sottolinea che, nella terminazione fisso-mobile, "...qualora i prezzi *retail* sono subsidiati con i profitti ottenuti nell'erogazione dei servizi di terminazione, il benessere sociale potrebbe aumentare nella misura in cui i clienti della rete fissa sono in grado di raggiungere un numero maggiore di clienti sulla rete mobile rispetto al caso in cui non sono presenti sussidi e i clienti delle reti mobili beneficiano di prezzi più bassi. In assenza di regolamentazione, comunque, le tariffe di terminazione mobile potrebbero risultare troppo alte dal punto di vista del benessere sociale complessivo. *L'effetto negativo derivante dall'aumento dei prezzi in particolare sui clienti della rete fissa è probabile tale da superare l'effetto positivo menzionato sopra [corsivo nostro]. ...*"³ L'ERG sottolinea, peraltro, come "...gli operatori abbiano l'incentivo a praticare prezzi eccessivi per i propri servizi di terminazione. Ciò è probabile che conduca a inefficienze allocative e a una struttura dei prezzi distorta; ciò resta valido anche se i profitti ottenuti sulle chiamate entranti sono *competed away* nel mercato *retail*"⁴.

37. L'Autorità, nell'ambito dell'analisi del mercato n. 16 di cui alla delibera n. 3/06/CONS, ha già valutato l'efficacia del *waterbed effect* nel mercato italiano dei servizi di telefonia mobile. In particolare, "il cosiddetto *waterbed effect* non appare efficace nell'industria italiana, anche in forza del fatto che la concorrenza ha luogo fra

³ Nostra traduzione del penultimo capoverso della pag. 35 dell'ERG Common Position.

⁴ Nostra traduzione del terzo capoverso della pag. 35 dell'ERG Common Position.

un numero limitato di imprese con alte barriere all'ingresso".⁵ L'Autorità, in quella sede, ha aggiunto che "anche qualora si dimostrasse che il "waterbed effect" produca risultati nel complesso concorrenziale per i MNO, ciò non modificherebbe la conclusione che è necessario un intervento a correzione del potere di mercato nella terminazione mobile wholesale, anzi la rafforzerebbe".⁶

38. Pertanto, l'analisi dei potenziali problemi concorrenziali connessi alla posizione dominante di H3G nel mercato della terminazione di chiamate vocali sulla propria rete mobile evidenzia che, nelle particolari circostanze del mercato della terminazione in Italia, H3G, in quanto operatore avente significativo potere di mercato, avrebbe modo di fissare prezzi eccessivi nell'offerta dei servizi in esame.

39. Al fine di indirizzare tale potenziale problema concorrenziale, l'Autorità ha valutato l'efficacia dei diversi strumenti regolamentari disponibili.

4. VALUTAZIONE DELL'EFFICACIA DEI DIVERSI STRUMENTI REGOLAMENTARI NELL'INDIRIZZARE I POTENZIALI PROBLEMI CONCORRENZIALI INDIVIDUATI

40. I tre strumenti che possono, direttamente o indirettamente, disciplinare i prezzi di terminazione vocale sulle reti mobili, come peraltro individuati nella citata posizione comune dell'ERG sui rimedi, sono: l'obbligo di trasparenza (art. 9 della direttiva accesso); l'obbligo di non discriminazione (art. 10 della direttiva accesso); l'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi (art. 13 della direttiva accesso, recepito nell'ordinamento giuridico italiano nell'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche).

41. La trasparenza dei prezzi finali è un elemento in grado di mitigare i problemi concorrenziali connessi alla fissazione di prezzi eccessivi. I clienti finali consapevoli dei prezzi delle differenti tipologie di chiamate possono rispondere all'aumento dei prezzi finali derivanti da variazioni nei prezzi di terminazione modificando la quantità domandata, nonché il fornitore dei servizi. Tuttavia, va osservato, innanzitutto, che l'obbligo di pubblicazione delle condizioni economiche dei servizi di terminazione vocale praticate sulla propria rete contribuisce a rendere trasparenti i prezzi finali, ma la terminazione è solo uno dei fattori che determina i prezzi dei servizi *retail*. In secondo luogo, anche in condizioni di perfetta trasparenza, permangono condizioni monopolistiche nella fornitura dei servizi di terminazione. L'obbligo di trasparenza delle condizioni *wholesale* risulta quindi insufficiente, di per sé, a risolvere il problema concorrenziale in esame.

42. L'obbligo di non discriminazione, allo stesso modo, potrebbe essere insufficiente (anche se imposto congiuntamente all'obbligo di separazione contabile, ai sensi dell'art.

⁵ Par. 161 dell'allegato A alla delibera n. 3/06/CONS, ultimo periodo.

⁶ Par. 162 dell'allegato A alla delibera n. 3/06/CONS.

11 della direttiva accesso) per limitare il potere detenuto da H3G di fissare prezzi superiori ai costi sostenuti. Ove l'operatore fissasse analoghi e alti prezzi all'ingrosso per la terminazione delle chiamate off-net e on-net, ciò implicherebbe una perdita nel servizio *retail* compensata da maggiori introiti a livello *wholesale*. In tale caso, l'obbligo di non discriminazione è inefficace in quanto l'operatore sta effettivamente praticando prezzi di terminazione onerosi per tutti gli operatori, compresa la propria divisione commerciale.

43. La combinazione degli obblighi di trasparenza e di non discriminazione risulta quindi insufficiente a limitare la capacità di H3G di fissare prezzi eccessivi per i servizi di terminazione vocale.

44. La formazione di prezzi eccessivi e di una struttura dei prezzi inefficiente dal punto di vista allocativo può essere impedita con l'introduzione dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi. In particolare, il controllo dei prezzi permette al regolatore di imporre dei prezzi che consentano all'operatore di recuperare i costi sostenuti, inclusa una congrua remunerazione del capitale, e di impedire l'applicazione di un *mark-up*, la cui misura è correlata al potere di mercato detenuto. Inoltre, lo strumento regolamentare in esame consente di fissare una struttura dei prezzi efficiente dal punto di vista allocativo.

45. Alla luce delle considerazioni espresse risulta come l'imposizione dell'obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi sia uno strumento opportuno per garantire la corrispondenza dei prezzi di terminazione con i costi sostenuti per l'erogazione del servizio stesso. In tal senso, l'Autorità ritiene giustificato e proporzionato introdurre l'obbligo di controllo dei prezzi in capo ad H3G. La determinazione – attraverso le metodologie del *delayed approach* tenendo conto del *benchmarking* internazionale – del valore iniziale di terminazione da imporre all'operatore H3G e del meccanismo di riduzione dei prezzi per gli anni futuri sono analizzati nel prossimo capitolo.

5. DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI TERMINAZIONE DELLE CHIAMATE SULLA RETE DI H3G E DECLINAZIONE DELLE MODALITÀ ATTUATIVE DELL'OBBLIGO DI CONTROLLO DEI PREZZI E DI CONTABILITÀ DEI COSTI

46. L'Autorità, nella proposta di consultazione pubblica avviata con la delibera n. 712/06/CONS, al fine di determinare il prezzo che l'operatore H3G può praticare nella fornitura dei servizi di terminazione vocale, ha considerato i seguenti aspetti: i) sviluppo delle infrastrutture, ii) evoluzione del mercato 2004-2006; iii) analisi del segmento UMTS; iv) andamento tariffe terminazione; v) performance economica e finanziaria di H3G; vi) riferimenti internazionali (*benchmarking* internazionale).

47. Tali elementi sono stati considerati in quanto, ai sensi di quanto previsto dal Codice delle comunicazioni elettroniche impone, l'Autorità, nell'imporre gli obblighi

regolamentari al fine di indirizzare i problemi concorrenziali individuati, deve assicurarsi che tali obblighi siano basati sulla natura del problema concorrenziale individuato, siano proporzionati e giustificati alla luce degli obiettivi identificati nel quadro normativo. Tali obiettivi sono:

- promuovere la concorrenza;
- contribuire allo sviluppo del mercato interno;
- promuovere gli interessi dei cittadini dell'Unione europea.

48. La regolamentazione del mercato della terminazione delle chiamate su singola rete mobile – e in particolare, la regolamentazione dei prezzi praticati dall'impresa avente significativo potere in tale mercato – pone il problema di contemperare due obiettivi: quello di promuovere la concorrenza e gli interessi dei cittadini, garantendo prezzi congrui sia nel mercato wholesale della terminazione che nei mercati finali; quello di contribuire allo sviluppo del mercato incentivando l'ingresso di nuovi operatori.

49. Tanto premesso, la determinazione del valore massimo di terminazione da imporre all'operatore H3G e del meccanismo di *price cap* per gli anni futuri deve tenere conto, da un lato, dei costi che un operatore efficiente sosterebbe nella fornitura dei servizi di terminazione mobile e, dall'altro lato, della capacità di recupero degli investimenti sostenuti dall'impresa.

50. Di seguito si dà conto delle evidenze emerse nel corso dell'istruttoria e della consultazione pubblica. In particolare, nella sezione 5.1 si espongono le osservazioni di carattere generale formulate dalle associazioni dei consumatori e dagli operatori intervenuti nel corso della consultazione pubblica avviata con la delibera n. 712/06/CONS. Le considerazioni avanzate dagli operatori e dalle associazioni sui singoli punti contenuti nel documento di consultazione sono riportate nella sezione 5.2. Le valutazioni conclusive dell'Autorità in merito alla determinazione del prezzo di terminazione delle chiamate vocali sulla rete di H3G, al periodo temporale di validità dell'obbligo di controllo dei prezzi e alla declinazione dell'obbligo di contabilità dei costi sono riportate nella sezione 5.3.

5.1. Osservazioni di carattere generale formulate dai soggetti intervenuti in risposta alla consultazione pubblica

Sintesi dei contributi

51. In merito alla valutazione, ai sensi dell'articolo 15, comma 4, della delibera n. 3/06/CONS, circa l'applicazione all'operatore H3G degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche, la Lega Consumatori ha manifestato la propria adesione ai contenuti di cui allo schema di delibera n. 712/06/CONS. La Lega Consumatori, in accordo con gli orientamenti espressi dall'Autorità, ritiene

ingiustificato il mantenimento di ulteriori asimmetrie regolamentari a favore di H3G, alla luce della acclarata posizione di mercato dell'operatore.

52. Di diverso avviso, invece, sono state le Associazioni Consumatori Associati e il Movimento in Difesa del Cittadino, le quali sostengono che non sia sufficientemente provato che la riduzione del prezzo della terminazione vocale sulla rete H3G possa condurre ad un miglioramento del benessere sociale, così come sostenuto dall'Autorità nel documento posto a consultazione. Le suddette Associazioni nutrono infatti il timore che un'eventuale decisione dell'Autorità nei confronti di H3G possa ridurre in maniera significativa, se non addirittura annullare del tutto, i benefici per gli utenti derivanti dalle attuali politiche commerciali dell'operatore in questione, quali il sussidio dei terminali UMTS ed il meccanismo dell'autoricarica.

53. H3G denuncia l'incongruità e la non proporzionalità di un'impostazione regolatoria tendente ad imporre, in capo all'operatore, obblighi di controllo del prezzo di terminazione mobile a partire dal 1° luglio 2007 e comunque prima del 1° settembre 2009 in analogia al periodo di libertà tariffaria concesso a Wind. In particolare, H3G dichiara che (i) restano immutati gli elementi oggettivi che hanno condotto l'Autorità, in sede di approvazione della delibera n. 3/06/CONS, a non imporre ad H3G l'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione, (ii) la situazione economica e finanziaria di H3G risulta differente da quella descritta dall'Autorità nel documento sottoposto a consultazione pubblica, (iii) il *benchmark* internazionale presenta evidenze profondamente diverse rispetto a quelle illustrate dall'Autorità, (iv) la scelta di parametrare la percentuale di riduzione applicata alla terminazione di H3G ad un più breve periodo di libertà tariffaria rispetto a quanto ha avuto luogo per Wind, operatore già controllato dallo Stato, comporterebbe, se confermata, un gravissimo danno per H3G. Peraltro, "...la conclusione suggerita non è fondata e non garantisce trattamento paritario dei due operatori ... anche volendone accettare la grossolana idea di fondo, la formulazione è carente perché non tiene conto delle implicazioni finanziarie della diversa lunghezza" del periodo di libertà tariffaria. H3G concorderebbe piuttosto in una applicazione del *delayed approach* dopo che sia trascorso il medesimo periodo di libertà tariffaria applicato a Wind e con il medesimo tasso di riduzione.

54. Peraltro, H3G sottolinea di avere presentato all'Autorità una contabilità regolatoria – predisposta dalla società di consulenza Analysis, che ha applicato la metodologia indicata dall'Autorità nelle delibere nn. 399/02/CONS e 485/01/CONS – in cui sono individuati i costi di terminazione sulla propria rete mobile.

55. Telecom Italia condivide la proposta di sottoporre H3G all'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione mobile, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria alla luce del definitivo consolidamento dell'operatore e del significativo aumento della sua base clienti. Tuttavia, Telecom Italia ritiene che il prezzo di terminazione previsto nello schema di provvedimento posto in consultazione pubblica non sia giustificato e sostiene la necessità che questo venga rivisto in diminuzione.

56. Telecom Italia Sparkle non condivide la previsione dell’Autorità di mantenere, anche nel periodo 2007-2008, una marcata ed ingiustificata asimmetria dei prezzi di terminazione su rete mobile nazionale. A tal proposito l’operatore illustra i problemi dovuti all’elevata asimmetria dei prezzi di terminazione mobile *recipient-donor*, che non consente di bilanciare la remunerazione tra gli operatori coinvolti nella filiera della direttrice di traffico internazionale-mobile.

57. Vodafone ritiene che lo schema di provvedimento sia carente nelle motivazioni ed appare disattendere le indicazioni formulate dall’ERG. Vodafone auspica inoltre che i prezzi di terminazione fissati per H3G siano allineati a quelli disposti per Wind per l’anno 2006 o, in alternativa, che l’applicazione di un *glide path* conduca all’allineamento dei prezzi di terminazione fissati per tutti gli operatori radiomobili.

58. Tiscali sottolinea la necessità di modulare il livello massimo del prezzo di terminazione di H3G agli effettivi costi sostenuti dal suddetto operatore. A tal proposito, Tiscali ritiene che debbano essere tenute in massima considerazione le valutazioni che, sulla base del modello di contabilità regolatoria, si ritiene siano state presentate da H3G. Se così non fosse, l’obbligo di orientamento al costo del servizio di terminazione di H3G risulterebbe sproporzionato. Inoltre, ove il prezzo fissato dal regolatore risultasse inferiore ai costi effettivamente sostenuti da H3G, esso si tradurrebbe, attraverso il disincentivo agli investimenti nelle nuove infrastrutture e la riduzione delle risorse per alimentare superiori livelli di innovazione e competizione, in un generale danno per gli utenti. Infine, Tiscali sottolinea come, in chiave prospettica, un valore di terminazione asimmetrico unitamente ad un livello di utilizzo della rete ancora non efficiente da parte di H3G, in ragione della ridotta quota di mercato, potrebbero rappresentare il giusto incentivo, tanto per H3G quanto per gli operatori di sola rete fissa, alla rapida conclusione di accordi MVNO/ESP.

59. Tele2 ritiene che, qualora l’Autorità intenda confermare l’orientamento di imporre ad H3G obblighi di controllo dei prezzi di terminazione delle chiamate sulla propria rete, sia comunque necessario garantire all’operatore interessato la possibilità di applicare un prezzo di terminazione superiore a quello previsto dall’Autorità nel testo in consultazione pubblica. Tale proposta – prosegue l’operatore – risulta comunque subordinata alla verifica, da parte dell’Autorità, che l’effettivo maggior prezzo richiesto risulti giustificato dai propri costi, i quali, a loro volta, dovranno essere in linea con un sistema di contabilità conforme al modello di contabilità regolatoria applicato per gli altri operatori di rete mobile.

60. Wind ritiene estremamente rilevanti, significativi e corretti, gli elementi che l’Autorità ha puntualmente identificato al fine di giustificare l’intervento nei confronti di H3G. Tuttavia, Wind, anche alla luce di un confronto effettuato tra la tariffa massima di riferimento prevista per H3G ed i prezzi *wholesale* praticati dagli altri operatori mobili, osserva come il *decalage* definito per Wind sia superiore rispetto all’effetto che il *decalage* avrà per H3G.

Valutazioni dell'Autorità

61. Le osservazioni dei soggetti intervenuti in risposta alla consultazione pubblica attengono principalmente a tre temi. Alcuni operatori evidenziano che la regolamentazione predisposta dall'Autorità debba modulare i prezzi di terminazione mobile dell'operatore H3G in funzione degli effettivi costi sostenuti dall'operatore evidenziati da specifica contabilità regolatoria, così da promuovere la concorrenza nel settore. Altri operatori sottolineano l'importanza che la regolamentazione assicuri, per i diversi operatori di rete mobile, prezzi di terminazione simmetrici nel mercato. Alcune associazioni dei consumatori sottolineano che la regolamentazione deve essere volta a massimizzare il benessere sociale ed esprimono il timore che gli orientamenti espressi dall'Autorità, se attuati, possano indurre l'operatore H3G a rivedere le attuali politiche commerciali dell'azienda e quindi a ridurre i benefici per gli utenti derivanti dalle attuali offerte in vigore.

62. Tali osservazioni seguono l'impostazione e i principi regolamentari adottati dall'Autorità e sono in linea con gli obiettivi perseguiti, in virtù del quadro regolamentare comunitario e nazionale. L'Autorità deve difatti contribuire alla promozione della concorrenza evitando, altresì, che abbiano luogo distorsioni nella fissazione dei prezzi. Il Codice stabilisce inoltre come l'Autorità debba tutelare gli interessi dei cittadini fissando, fra l'altro, prezzi congrui.

63. In particolare, l'Autorità osserva quanto segue.

64. In primo luogo, ai sensi della regolamentazione vigente, l'operatore H3G non è soggetto ad obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi e, in particolare, non è tenuto a predisporre un sistema di contabilità dei costi. Nel corso del procedimento, H3G ha fornito, come contributo analitico, uno schema di contabilità regolatoria – elaborato dalla società di consulenza Analysis – contenente un sistema di contabilità redatto a costi storici pienamente distribuiti. A tal riguardo, si osserva che il documento prodotto da H3G non è utilizzabile al fine della definizione del prezzo di terminazione in quanto: i) la metodologia con cui si perviene a tale prezzo è quella del delayed approach e non quella dell'orientamento al costo mediante l'utilizzo della contabilità regolatoria; ii) H3G non aveva l'obbligo di presentare una contabilità regolatoria in base alla delibera n. 3/06/CONS; iii) da ultimo tale documentazione non è certificata.

65. In secondo luogo, l'imposizione di prezzi simmetrici richiede un'attenta valutazione. L'introduzione di un prezzo di terminazione simmetrico per la terminazione delle chiamate su ciascuna rete mobile incentiverebbe tutti gli operatori a selezionare i processi produttivi più efficienti. Difatti laddove un operatore riuscisse ad essere "particolarmente" efficiente, avrebbe modo di catturare profitti anche in presenza di prezzi regolati e continuerebbe la ricerca di miglioramenti produttivi. Allo stesso tempo, se un operatore conseguisse perdite a seguito del rispetto del prezzo regolato,

sarebbe incentivato a recuperare in efficienza per ridurre o meglio eliminare le perdite subite.

66. D'altra parte un intervento regolamentare che si sostanzia nella determinazione di prezzi asimmetrici può ritenersi giustificato, quantomeno nel breve periodo, alla luce di differenti strutture dei costi degli operatori, da diverse condizioni tecniche e in generale laddove esistano variabili non controllabili da parte delle imprese come, ad esempio, le tipologie di risorse radio a disposizione di ciascun operatore.

67. In ogni caso, la determinazione dei prezzi di terminazione efficienti richiede che essi siano commisurati ai costi sottostanti la produzione del servizio e che tali costi debbano essere calcolati in relazione a quelli che sarebbero sostenuti da un operatore efficiente, e non a quelli effettivamente sostenuti da un operatore che impiega tecnologie obsolete. In quest'ultimo caso, infatti, gli operatori meno efficienti non avrebbero incentivo a investire per migliorare i sistemi produttivi, in quanto la regolamentazione assicurerebbe in ogni caso il recupero dei costi.

68. In terzo luogo, l'Autorità sottolinea che l'eventuale applicazione di prezzi eccessivi – come rilevato nel capitolo 3 – si traduce in una penalizzazione per il consumatore finale e/o per gli operatori concorrenti, e in ultima istanza per la concorrenza. In particolare, i prezzi eccessivi, nella misura in cui il *waterbed effect* non è completo e quindi i profitti generati nella fornitura dei servizi di terminazione non sono traslati completamente (*competed away*) nel mercato dei servizi finali di comunicazione mobile e personale, consentono agli operatori mobili di generare extraprofitti e impongono ai consumatori finali prezzi elevati (rispetto ai costi) per i servizi mobili. Anche qualora l'effetto *waterbed* fosse completo e gli operatori mobili non conseguissero extraprofitti, la struttura dei prezzi che ne deriverebbe sarebbe inefficiente. In particolare, i prezzi relativi dei diversi servizi indurrebbero un consumo eccessivo dei servizi mobili e un consumo inferiore a quello ottimale di servizi fissi. Inoltre, la struttura dei prezzi relativi determinerebbe un trasferimento di risorse dagli operatori di rete fissa agli operatori di rete mobile, nonché tra operatori di rete mobile nel caso in cui solo uno degli operatori di rete mobile fosse in grado di fissare prezzi eccessivi.

5.2. Osservazioni formulate dai soggetti intervenuti in risposta alla consultazione pubblica in merito ai singoli punti dell'allegato B di cui alla delibera n.712/06/CONS

5.2.1. Lo sviluppo delle infrastrutture

Testo in consultazione pubblica

Le tecnologie GSM ed UMTS sono degli standard internazionali impiegati per il servizio di comunicazione mobile, rispettivamente di seconda generazione (2G) e terza generazione (3G).

La società H3G, a differenza degli altri operatori mobili, è titolare di diritti d'uso esclusivamente per le frequenze destinate all'UMTS, mentre gli operatori TIM, Vodafone e Wind hanno disponibilità di spettro nella banda GSM a 900 MHz, GSM a 1800 MHz ed UMTS.

I due operatori TIM e Vodafone detengono una quantità di frequenze prevalentemente a 900 MHz, rispetto a Wind la quale ha, invece, una maggiore disponibilità di spettro a 1800 MHz.

L'investimento infrastrutturale richiesto dalla tecnologia UMTS comporta, nel breve periodo, la necessità di sostenere costi superiori rispetto a quelli connessi alla realizzazione della rete GSM. Ciò in ragione del maggior numero di siti radiobase impiegati al fine di garantire una copertura territoriale analoga a quella GSM. Il più elevato livello di investimenti richiesto agli operatori mobili che utilizzano esclusivamente la rete UMTS richiede un più ampio periodo di recupero. Nel lungo periodo, si ritiene possano – invece - attendersi maggiori vantaggi in termini di costi di rete e di efficienza per la rete di terza generazione.

Per delineare più compiutamente il quadro della situazione, possono essere svolte le considerazioni che seguono.

Nella fornitura del servizio di comunicazione mobile, l'operatore H3G, in qualità di nuovo entrante, ha beneficiato di una serie di misure asimmetriche, tra le quali la differente (maggiore) dotazione spettrale. Difatti, per quanto riguarda l'assegnazione dello spettro, il "pacchetto" di frequenze UMTS, aggiudicato a seguito della gara bandita il 31 luglio 2000, prevedeva per H3G, in quanto operatore nuovo entrante, un cosiddetto "spettro supplementare" di 5 MHz rispetto agli operatori TIM, Vodafone e Wind. La disponibilità, seppure a titolo oneroso, di frequenze supplementari costituiva una misura asimmetrica a favore dei nuovi entranti, al fine di consentire a questi ultimi di competere più efficacemente sul mercato, così da controbilanciare- almeno in parte - lo svantaggio del più recente ingresso nel mercato, rispetto agli operatori già presenti (TIM, Vodafone e, successivamente, Wind).

Un'altra misura tesa a favorire i nuovi entranti prevista per il rilascio delle licenze individuali per i sistemi di comunicazione mobile di terza generazione ha riguardato la condivisione di impianti e siti utilizzati per servizi radiomobili pubblici: *"il nuovo entrante ha il diritto di ottenere, nonché l'obbligo di concedere, agli operatori esistenti aggiudicatari, la condivisione di impianti e siti utilizzati per servizi radiomobili pubblici, nel rispetto dei tetti di radiofrequenze fissati dal decreto ministeriale 10 settembre 1998 n. 381"* (Art. 7, della delibera n. 388/00/CONS).

Gli obblighi relativi alle condizioni di esercizio previste per l'utilizzo delle licenze UMTS, prevedevano la copertura – entro 30 mesi - dei capoluoghi di regione a partire dal 1° gennaio 2002, nonché tutti i capoluoghi di provincia nei successivi 30 mesi. A fine 2004, la rete di H3G assicurava la copertura del 75% della popolazione italiana, mentre all'inizio del 2006 H3G ha raggiunto circa l'80% della popolazione. Pertanto la

società, in rispetto delle condizioni di esercizio previste per l'utilizzo delle licenze UMTS, ha garantito l'osservanza degli obblighi di copertura.

In tal senso, l'operatore ha – come nell'esperienza del settore – provveduto direttamente a coprire le aree più densamente abitate o maggiormente remunerative, procedendo alla residua copertura del territorio e della popolazione mediante accordi di *roaming* nazionale con gli altri operatori mobili. In particolare, le condizioni di *roaming* nazionale prevedono, allo stesso tempo, l'obbligo di fornitura del servizio per la durata di 30 mesi su tutto il territorio nazionale nel rispetto del principio dell'orientamento al costo e fino a 60 mesi, limitatamente ai capoluoghi di provincia non coperti dal nuovo entrante, a condizioni comunque eque.

Nell'analizzare il livello di costi sostenuti da H3G, è opportuno far riferimento anche ad accordi di *outsourcing* stipulati per la gestione della rete UMTS. La stessa H3G ha considerato tale operazione in grado di assicurare la realizzazione di una migliore struttura dei costi ed una maggiore efficienza, stimando un risparmio di circa 250 milioni di euro in 5 anni.

Sintesi dei contributi

69. H3G ritiene che gli investimenti necessari per la realizzazione della rete UMTS sul territorio italiano siano più elevati rispetto a quelli necessari per la realizzazione di reti GSM sia nel breve periodo che nel lungo periodo. H3G – prosegue l'operatore – ha una copertura estesa a una porzione di territorio ben più ampia delle aree densamente abitate o maggiormente remunerative, il cui raggiungimento ha comportato – e richiederà nel futuro, per passare dall'attuale 84% di copertura della popolazione a valori prossimi a quelli raggiunti dagli altri operatori – investimenti per lo sviluppo della rete maggiori rispetto a quelli sostenuti dalle imprese concorrenti per installare le reti GSM. Ciò in virtù del fatto che per realizzare la copertura radio di una stessa area, a frequenza 900 MHz (frequenza utilizzata dalla reti GSM) è sufficiente un numero di siti notevolmente minore rispetto a quello necessario per realizzare una rete a 2,1 GHz (frequenza utilizzata dalle reti UMTS). Tale circostanza è particolarmente rilevante negli ambienti suburbani e rurali, in cui il raggio di copertura è tipicamente determinato dai vincoli propagativi anziché di traffico.

70. H3G sottolinea peraltro che le misure regolamentari previste in Italia per favorire i nuovi entranti non hanno portato benefici all'operatore. In particolare, H3G fa presente come allo stato attuale la banda aggiuntiva assegnata ad H3G non abbia rappresentato alcun vantaggio competitivo rispetto agli altri operatori; al limite tale banda ha comportato oneri impropri derivanti dalla necessità di duplicazione da parte di H3G di infrastrutture che finora non risultano utilizzate. L'operatore sostiene, altresì, come la condivisione degli impianti abbia avuto limitati benefici effettivi sugli investimenti e sui costi sostenuti da H3G, evidenziando, tra l'altro, come si tratti di una misura

riconosciuta a tutti gli operatori e non solo ai nuovi entranti. H3G prosegue evidenziando come gli accordi di roaming, a fronte del teorico diritto all'orientamento al costo, siano stati stipulati a condizioni commerciali particolarmente onerose, comportando un notevole impegno economico per l'operatore. Infine, H3G ritiene che l'outsourcing non vada considerato come un elemento che ha contribuito al miglioramento della base dei costi.

71. Telecom Italia, sulla base di valutazioni tecniche, commerciali e regolamentari, non condivide che l'assunzione di presunti maggiori costi indotti dalla tecnologia UMTS rispetto alle reti 2G/3G possa in alcun modo giustificare una così significativa differenziazione del prezzo di terminazione a favore di H3G per il periodo 2007-2008 (es. circa 5 c€/min in più rispetto al prezzo di Wind). Inoltre, Telecom Italia ritiene che non siano riscontrabili fattori esogeni nella struttura dei costi sostenuti da H3G rispetto a quelle degli altri operatori (come ad esempio, la differente tecnologia impiegata) tali da legittimare una così significativa differenziazione del prezzo di terminazione in un'ottica di costi incrementali di lungo periodo.

72. Vodafone osserva innanzitutto che gli investimenti infrastrutturali richiesti per lo sviluppo delle reti di terza generazione sono sostenuti in ugual misura da tutti gli operatori radiomobili notificati, in quanto titolari di una licenza UMTS, e che gli stessi costi siano già valorizzati ai fini della determinazione del costo di terminazione sostenuto da questi ultimi. Peraltro, Vodafone ritiene che le diverse misure regolamentari – *roaming*, condivisione dei siti e degli impianti, *outsourcing* – volte a favorire l'ingresso di nuovi operatori abbiano consentito ad H3G di focalizzare la propria attività sulle aree maggiormente remunerative e di fare confluire la propria *customer base* su un segmento più alto-spendente a differenza degli altri operatori, come testimoniato peraltro dall'andamento dell'ARPU per le diverse imprese.

Valutazioni dell'Autorità

73. L'Autorità, nel paragrafo “sviluppo delle infrastrutture”, ha svolto delle considerazioni generali in merito ai costi sottostanti la realizzazione delle reti di telecomunicazioni per la fornitura di servizi personali in mobilità e, in particolare, sui costi derivanti dalla fornitura di servizi di terminazione su rete mobile.

74. L'Autorità ha evidenziato che l'investimento infrastrutturale richiesto dalla tecnologia UMTS comporta, nel breve periodo, la necessità di sostenere costi superiori rispetto a quelli connessi alla realizzazione della rete GSM, mentre, nel lungo periodo, possono attendersi maggiori vantaggi in termini di costi di rete e di efficienza per la rete di terza generazione. Tali valutazioni considerano sia i costi che i ricavi derivanti dall'introduzione della tecnologia UMTS in linea con l'analisi costi-benefici che presiede la decisione di investimento degli operatori mobili. Ad esempio, nella misura in cui le reti di terza generazione consentono la fornitura di un maggiore numero di servizi, è lecito attendersi, *ceteris paribus*, minori costi per la produzione dei singoli

servizi e in particolare, ai fini del presente procedimento, della terminazione di chiamate vocali.

75. A tal proposito, si osserva che di recente Ofcom, nel provvedimento regolamentare sul mercato della terminazione mobile, ha individuato differenti costi – derivanti da elementi esogeni – sostenuti da Hutchison 3G UK Ltd. (di seguito H3G UK) rispetto agli operatori di rete che utilizzano, allo stesso tempo, tecnologie di seconda e terza generazione (di seguito, operatori 2G/3G). Il regolatore inglese ha valutato, sulla base di un dettagliato modello contabile, che i costi unitari per la terminazione di chiamate su rete mobile di terza generazione, laddove è consentito il recupero pro-quota dei costi di acquisizione delle licenze, risultano maggiori dei costi unitari sostenuti per la terminazione su rete mobile di seconda generazione. Peraltro, Ofcom nota che in assenza dei costi per le licenze 3G, i costi di terminazione connessi all'utilizzo della nuova tecnologia sono inferiori di quelli sostenuti adottando le tecnologie 2G. Pertanto gli operatori 2G/3G, in futuro, saranno incentivati a migrare verso le meno costose tecnologie di terza generazione.

76. La posizione del regolatore britannico conferma le valutazioni dell'Autorità nella misura in cui riconosce – come già indicato in consultazione pubblica – delle differenze, esogene alle scelte dell'impresa, nella struttura dei costi di H3G rispetto agli altri operatori. Tali differenze – secondo Ofcom, al pari di quanto sostenuto dall'Autorità – sono destinate a ridursi nel tempo.

77. L'Autorità è comunque consapevole che ai fini della determinazione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali su rete H3G sia necessario disporre in prospettiva della specifica contabilità regolatoria predisposta dall'operatore. In tale sede, vanno verificati i costi effettivamente sostenuti dall'impresa e quindi le differenze nei costi di H3G rispetto agli altri operatori. Esse potrebbero essere dovute a fattori esogeni quali:

- a) la differente situazione infrastrutturale, con specifico riferimento alla differente dotazione spettrale (ad esempio, come già rilevato nel documento di consultazione pubblica, H3G è l'unico operatore mobile in Italia che utilizza esclusivamente frequenze a 2.1 GHz mentre gli altri operatori mobili integrano tali frequenze con quelle a 900/1800 MHz, offrendo, allo stesso tempo, servizi 2G e 3G);
- b) la situazione di mercato, le prospettive di sviluppo ed i livelli di esternalità di rete quantificabili;
- c) lo specifico livello di rischio degli operatori di più recente ingresso sul mercato di rete mobile.

78. Gli aspetti sopra indicati possono condurre ad una diversa valutazione dell'evoluzione dei costi di rete e del fattore di esternalità, nonché a considerare una differente determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato.

79. Peraltro, i costi di terminazione sostenuti dalle diverse imprese potrebbero risentire, *inter alia*, anche delle misure adottate dall'Autorità – alcune di natura

simmetrica altre di natura asimmetrica – per favorire lo sviluppo dei servizi di telefonia mobile e in particolare quelli di terza generazione quali, ad esempio, quelle evidenziate nel testo sottoposto a consultazione pubblica.

80. In sintesi, l’Autorità ritiene che le motivazioni presentate nella proposta sottoposta a consultazione pubblica, suffragate anche dai risultati ottenuti da altre autorità nazionali di regolamentazione, diano conto di una diversità tra le strutture dei costi di H3G e quelle degli altri operatori italiani di rete mobile o meglio tra operatori che impiegano esclusivamente la tecnologia UMTS e operatori che ricorrono sia alla tecnologia GSM che UMTS, tali da giustificare una differente applicazione nella misura di controllo di prezzo.

81. Allo stesso tempo, l’analisi condotta sottolinea, nuovamente, l’esigenza di disporre in prospettiva di una specifica contabilità che evidenzii i costi sostenuti dall’operatore H3G nella fornitura dei servizi di terminazione vocale sulla propria rete. Risulta quindi giustificata l’imposizione, in capo ad H3G, dell’obbligo di predisporre di un sistema di contabilità dei costi, specificando le categorie principali di costi e le regole di ripartizione di essi.

82. Peraltro, al fine di determinare puntualmente i fattori sottostanti i costi del servizio di terminazione mobile e la natura dei costi rilevanti nella redazione della specifica contabilità regolatoria, l’Autorità è tuttora attivamente impegnata nel gruppo di lavoro “Mobile Termination Project Team”. Tale gruppo è stato di recente costituito dall’ERG con l’obiettivo di definire una Common Position delle ANR in merito alla regolamentazione delle tariffe di terminazione mobile.

5.2.2. Evoluzione del mercato nel periodo 2004-2006

Testo in consultazione pubblica

Con riferimento alla dinamica della base di clientela, l’analisi dei dati relativi al settore di telefonia mobile ha confermato – sulla base delle informazioni fornite dagli operatori – una ulteriore crescita del mercato dei servizi mobili nel triennio 2004-2006, con un incremento medio annuo pari al 10% in termini di SIM attive valutate a fine anno.

Il numero complessivo di SIM attive al 1° semestre 2006 è valutabile in 75,4 milioni. Il valore complessivo del mercato stimato nel primo semestre 2006 risulta intorno a 12 miliardi di euro.

Al riguardo, occorre evidenziare che la crescita più sostenuta si è registrata fino al 2005, stimolata dalla diffusione della tecnologia mobile di terza generazione che consente di offrire agli utenti l’accesso sia ai servizi mobili tradizionali, sia ai servizi innovativi a larga banda, quali la video-chiamata ed il *broadcasting* mobile.

Come si evince dalla tabella 1, nel 1° semestre 2006, l’operatore H3G ha raggiunto in Italia 6,4 milioni di abbonamenti, pari all’8,5% del numero complessivo di SIM, mentre la sua quota di mercato in termini di fatturato ha raggiunto l’11% del totale dei ricavi

del settore di telefonia mobile. L'incremento complessivo della quota di mercato di H3G, naturalmente più intenso nel periodo 2003-2005, ha consentito a questo operatore di raggiungere una dimensione di rilievo sul mercato italiano, tipica di un'impresa entrata in una fase di consolidamento, una volta conclusa la fase di *start up*.

Tabella 1. Il mercato della telefonia mobile in Italia (2004 – 2006). Valori assoluti e quote di mercato.

| | Numero di SIM a fine periodo migliaia % del totale reti mobili | | | Fatturato milioni di € % del totale reti mobili | | |
|---------------------------|--|-----------------|-----------------|---|-----------------|----------------|
| | 2004 | 2005 | I sem. 2006 | 2004 | 2005 | I sem. 2006* |
| TIM | 26.259 41,0% | 28.576 40,0% | 30.408 40,3% | 9.943 47,0% | 10.059 44,0% | 5.088 41,4% |
| Vodafone | 22.502 36,0% | 24.056 33,0% | 24.285 32,2% | 7.854 37,0% | 8.203 36,0% | 4.276 34,8% |
| Wind | 11.810 19,0% | 13.669 19,0% | 14.273 18,9% | 2.745 13,0% | 2.939 13,0% | 1.567 12,8% |
| H3G | 2.813 4,0% | 5.569 8,0% | 6.435 8,5% | 814 4,0% | 1.758 8,0% | 1.351 11,0% |
| Totale reti mobili | 63.384 | 71.870 | 75.401 | 21.356 | 22.959 | 12.281 |

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati imprese

* Il fatturato al I semestre 2006 è un valore stimato assumendo una variazione lineare a partire dal dato del fatturato del 2005 e dall'andamento 2004-2005

Sintesi dei contributi

83. H3G, nel contributo prodotto in risposta alla consultazione pubblica, sottolinea che al fine di fotografare in modo accurato i valori assoluti del mercato in esame e le quote di mercato è necessario tenere in considerazione la differenza tra USIM attive e USIM registrate in rete. In particolare, H3G fa presente come solo quest'ultimo dato risulti disponibile e consolidato per tutti gli operatori mobili. H3G ritiene, altresì, che l'adozione di un'ipotesi di crescita lineare per stimare le quote di mercato al I semestre 2006 non rifletta fedelmente lo sviluppo del mercato, conducendo pertanto ad una sovrastima del fatturato di H3G.

84. H3G ritiene inoltre che le valutazioni dell'Autorità in merito al verificarsi della condizione di "consolidamento" dell'impresa non dovrebbero basarsi sull'utilizzo isolato di un indicatore quale la quota di mercato. Una valutazione più completa sul

raggiungimento di una fase di consolidamento – prosegue l'operatore – deve basarsi su diversi approcci che, sia nella letteratura scientifica sia nella giurisprudenza regolamentare, fanno riferimento sia alla prospettiva esogena (valutazioni competitive, regolamentari e di mercato) sia alla prospettiva endogena (valutazioni economico-finanziarie e organizzative dell'azienda).

85. Vodafone, a commento della tabella 1 riportata nel testo posto a consultazione pubblica ed unitamente ad altre considerazioni, evidenzia come H3G sia ormai, così come osservato dall'Autorità, in piena fase di consolidamento e caratterizzata da una base di clienti alto-spendente. Inoltre, Vodafone confronta la quota di mercato di H3G, in termini di valore, con quella detenuta da Wind, e nota una differenza pari ad appena 1,8 punti percentuali, a favore di quest'ultimo operatore, nonostante H3G sia entrata nel mercato in esame ben due anni più tardi rispetto a Wind.

86. Telecom Italia condivide le valutazioni dell'Autorità in merito alla posizione raggiunta da H3G nel mercato nazionale, ritenendo che H3G abbia un peso di rilievo nel mercato e sia entrata definitivamente in una fase di consolidamento, al termine della fase di start-up.

Valutazioni dell'Autorità

87. L'Autorità ha innanzitutto proceduto all'aggiornamento dei dati forniti nella tabella 1 di cui all'allegato B alla delibera n. 712/06/CONS. A tale proposito si fa presente come i dati relativi all'anno 2006 siano stati rivisti sulla base delle informazioni ricevute dagli operatori.

Tabella 1-bis. Il mercato della telefonia mobile in Italia (2006). Valori assoluti e quote di mercato.

| | Numero di SIM a fine periodo migliaia % del totale reti mobili | Fatturato milioni di € % del totale reti mobili |
|---------------------------|---|--|
| | 2006 | 2006 |
| TIM | 32.450 40,4% | 10.210 42,7% |
| Vodafone | 26.188 32,6% | 8.195 34,3% |
| Wind | 14.701 18,3% | 3.310 13,9% |
| H3G | 7.077 8,8% | 2.179 9,1% |
| Totale reti mobili | 80.416 | 23.894 |

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati forniti dalle imprese

88. A fine 2006, il numero complessivo di SIM attive, secondo quanto comunicato dagli operatori, è pari a 80 milioni, in crescita del 12% rispetto al 2005. Il mercato della telefonia mobile – misurato in termini di fatturato delle imprese – ha raggiunto il valore di 24 miliardi di euro, in crescita del 4% rispetto all’anno precedente. Il fatturato degli operatori di rete mobile, nel 2006, derivante dall’erogazione di servizi finali a clienti residenziali e affari è stato pari a circa 15 miliardi di euro. I ricavi da terminazione mobile hanno raggiunto, sempre nel 2006, quasi 5 miliardi di euro, corrispondenti a oltre 35 miliardi di minuti di traffico terminato. I ricavi di terminazione raggiungono, dunque, un valore compreso tra il 15 e il 20% del totale dei ricavi del settore della telefonia mobile.

89. Con riferimento alla situazione di H3G, il numero di SIM vendute dalla società del Gruppo 3 ha superato, a fine 2006, i 7 milioni e la quota di mercato – misurata sui ricavi complessivi degli operatori di telefonia mobile – è superiore al 9%. Dal confronto dei dati di consuntivo relativi al 31 dicembre 2006 (tab. 1-bis) con quelli stimati al 30 giugno 2006 (cfr. tab. 1) emerge che la quota di mercato di H3G (9%) risulta inferiore in modo apprezzabile a quella stimata in precedenza per il I semestre 2006 (11%), a testimonianza che nel II semestre 2006 si sarebbe prodotto un deciso rallentamento tanto nell’acquisizione di nuovi clienti quanto nell’evoluzione dell’ARPU. Peraltro, la quota di mercato misurata in termini di linee calcolata al 31 dicembre 2006 è in linea con quella stimata a metà anno (rispettivamente 8,8% e 8,5%).

90. Con riferimento al numero di SIM acquistate dai clienti finali, la differenza tra il numero di SIM attive, secondo i dati forniti dagli operatori, e il numero di SIM effettivamente in uso da parte degli utenti può essere anche considerevole, come sottolineato da H3G. Tuttavia la misura di tale scostamento dovrebbe risultare equivalente per i diversi operatori. In tal senso, la distribuzione percentuale delle SIM tra i diversi operatori rappresenta una *proxy* ragionevole della posizione delle imprese nel mercato.

5.2.3. Analisi del segmento di telefonia mobile di terza generazione

Testo in consultazione pubblica

Preliminarmente, va ricordato che la società H3G Italia fa parte del Gruppo 3, controllato da Hutchison Telecommunication International. In Italia, H3G ha avviato la commercializzazione del servizio di comunicazione mobile UMTS a partire dai primi mesi del 2003, mentre il Gruppo è, ad oggi, presente in UK, Svezia, Danimarca, Austria ed Irlanda, esclusivamente con un'offerta 3G. In Australia, infine il Gruppo fornisce il servizio di comunicazione mobile 2G e 3G, mentre possiede un'autorizzazione per la fornitura del servizio di comunicazione mobile 3G in Norvegia.

Con riferimento al mercato italiano, si deve segnalare la crescita decisamente superiore alle attese che ha caratterizzato la dinamica degli accessi UMTS. In particolare, i dati relativi al segmento UMTS in Italia confermano il notevole dinamismo che ha contraddistinto la diffusione della tecnologia mobile di terza generazione. Difatti, il numero di utenti è passato da circa 5,5 milioni a metà del 2005, a circa 13,5 milioni al primo semestre 2006. L'incremento è da attribuirsi, tra l'altro, alle politiche commerciali effettuate dai gestori mobili, in particolar modo al sussidio all'acquisto dei terminali mobili di terza generazione. Le previsioni indicano uno sviluppo dei servizi UMTS ancora sostenuto nei prossimi anni.

In questo contesto, la crescita è stata particolarmente rilevante per la società H3G, la quale ha registrato un aumento degli accessi UMTS del 66%, se si rapporta il numero di utenti all'inizio del 2005 con lo stesso valore al primo semestre 2006.

Al primo semestre 2006, l'operatore H3G detiene in Italia una quota di mercato intorno al 47% del segmento UMTS (Vodafone 25%, Telecom Italia 27%, Wind 1%) e, quindi, con riferimento a questo specifico segmento di mercato, la società risulta il primo operatore.

Tale risultato è da attribuire alla strategia dell'operatore di caratterizzarsi fin dall'inizio come operatore 3G e *first mover* in questo segmento, nonché alle strategie commerciali adottate dalla società, quali il sostegno all'acquisto dei terminali UMTS, l'offerta di servizi innovativi, un *pricing* competitivo, anche con riferimento al contributo di ricarica. E' peraltro evidente che la società ha goduto – come tutti i nuovi entranti non

sottoposti a regolamentazione di prezzo – della possibilità di stabilire autonomamente il valore della propria tariffa di terminazione.

Infine, con particolare riferimento alla dinamica della portabilità del numero dell'operatore mobile, dalla tabella 2, si rileva che – come atteso - H3G è l'unico operatore mobile italiano a conseguire un saldo di numeri mobili portati *Recipient/Donor* nettamente in attivo rispetto agli altri operatori mobili nazionali.

Tabella 2. Portabilità dei numeri attribuiti agli operatori mobili (15 agosto 2006)

| | H3G | TIM | VO | Wind |
|------------------|------------|------------|------------|-------------|
| Donating | -651.507 | -3.581.058 | -2.710.687 | -2.444.035 |
| Recipient | 2.183.470 | 3.147.040 | 2.277.239 | 1.808.601 |
| Saldo | 1.531.963 | -434.018 | -433.448 | -635.434 |

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati operatori

Sintesi dei contributi

91. H3G, società controllata da Hutchison Whampoa Limited, nel documento prodotto in risposta alla consultazione pubblica avviata con la delibera n. 712/06/CONS, ha fornito alcune precisazioni in merito all'analisi condotta dall'Autorità sul segmento di telefonia mobile di terza generazione, sottolineando che la regolamentazione non differenzia tale segmento da quello della telefonia mobile di seconda generazione.

92. In primo luogo, H3G fa presente che il pieno lancio commerciale dei propri servizi in Italia ha avuto luogo a maggio 2004, in quanto i terminali disponibili nel marzo 2003 erano poche decine di migliaia e, una volta esauriti, H3G non ha potuto effettuare alcuna forma di approvvigionamento presso altri fornitori. In secondo luogo, H3G rileva che molte previsioni in merito al potenziale di mercato dei servizi 3G formulate all'indomani delle onerose aste UMTS si sono rivelate eccessivamente ottimistiche. Oltre alla capacità tecnologica del 3G di 'prima generazione', si è sovrastimata l'entità della domanda di banda larga in mobilità e di servizi e contenuti multimediali. In terzo luogo, H3G – prosegue l'operatore – ha registrato tra il 1° gennaio 2005 e il 30 giugno 2006, un tasso di crescita, misurato in termini di clienti, inferiore a quello dei concorrenti.

93. Peraltro, H3G ritiene che non si possano mettere in correlazione i risultati conseguiti dallo stesso operatore né con le politiche di sussidio dei terminali praticate né con la possibilità di stabilire autonomamente il valore della propria tariffa di terminazione poiché non soggetto al rispetto di un obbligo di controllo dei prezzi. Allo

stesso modo, H3G sostiene che non sia possibile trarre conclusioni dal confronto tra i saldi ingressi/uscite derivanti dal ricorso dei clienti allo strumento della MNP.

94. Telecom Italia sottolinea che H3G Italia sia di gran lunga la società del Gruppo 3 che in Europa e nel mondo ha conseguito i migliori risultati grazie ad un quadro regolamentare a lei più favorevole rispetto a quanto caratterizza gli altri Paesi europei in cui H3G offre il proprio servizio.

Valutazioni dell'Autorità

95. L'Autorità ha innanzitutto proceduto ad aggiornare i dati – relativi alla diffusione degli accessi UMTS e alla dinamica della portabilità del numero in Italia – forniti nell'ambito del paragrafo “Analisi del segmento di telefonia mobile di terza generazione”. A fine marzo 2007, il numero di clienti che usufruiscono di servizi 3G in Italia è pari a quasi 17 milioni.

SIM UMTS in Italia al 31 marzo 2007 (dati in migliaia)

| 1Q07 | H3G | Telecom Italia | Vodafone | Wind |
|------------------|-------|----------------|----------|------|
| Clients | 7.190 | 4.666 | 4.900 | 150 |
| Quota di mercato | 42,5% | 27,6% | 29,0% | 0,9% |

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati delle imprese

96. A fine marzo 2007, i numeri portati da una rete mobile ad un'altra rete mobile sono stati complessivamente circa 12 milioni.

MNP in Italia al 31 marzo 2007 (dati in migliaia)

| 1Q07 | H3G | Telecom Italia | Vodafone | Wind |
|-----------|-------|----------------|----------|-------|
| donating | 1.025 | 4.396 | 3.403 | 3.034 |
| recipient | 2.698 | 3.883 | 3.040 | 2.237 |
| saldo | 1.673 | -513 | -363 | -797 |

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati delle imprese

97. I dati mostrano il rilievo assunto dai servizi di telefonia mobile in Italia. Il numero di SIM UMTS alla fine del 2004, del 2005, del 2006 era pari rispettivamente a 2,8 milioni, 10 milioni e 15,8 milioni.

98. L'Autorità, nel testo sottoposto a consultazione pubblica, ha peraltro schematicamente analizzato alcuni dei fattori che determinano la diffusione dei servizi UMTS allo scopo di caratterizzare il segmento di mercato. Comunque, come sottolineato anche dagli operatori, il mercato della terminazione delle chiamate vocali su

singola rete mobile è definito, ai sensi della delibera n. 3/06/CONS, indipendentemente dalla tecnologia utilizzata per la terminazione (2G o 3G).

99. In tale contesto, l’Autorità, condividendo quanto rappresentato dagli operatori intervenuti, riconosce l’entità degli ingenti investimenti realizzati dalle imprese per l’acquisizione delle licenze e per la predisposizione di reti e piattaforme idonee all’offerta di servizi 3G. Inoltre, una misura della diffusione dei servizi di terza generazione in Italia e del relativo grado di dinamismo può essere ottenuta, come sottolineato dagli operatori, confrontando i risultati del mercato con quelli registrati in altri Paesi oppure con quelli previsti al momento dell’assegnazione delle licenze UMTS. La tabella seguente fornisce informazioni sulla diffusione del servizio UMTS nei diversi Paesi europei.

| | Totale SIM/ popolazione | SIM UMTS/ popolazione |
|--------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Austria | 116% | 14% |
| Danimarca | 106% | 6% |
| Francia | 82% | 8% |
| Germania | 98% | 7% |
| Irlanda | 112% | 12% |
| Italia | 134% | 31% |
| Paesi Bassi | 98% | 7% |
| Spagna | 107% | 8% |
| Svezia | 116% | 18% |
| Regno Unito | 117% | 13% |

Fonte: elaborazioni Autorità su dati Mobile Communications

100. Il XVII rapporto dell’UMTS Forum “The Umts Third Generation market study update”, pubblicato nell’agosto 2001, prevedeva, nei Paesi c.d. dell’Europa a 15, un numero di abbonati ai servizi 3G pari a quasi 50 milioni a fine 2006, che risulta superiore, per un valore di circa 2 milioni, alle stime fornite di recente. Per quanto riguarda l’Italia, lo studio prevedeva 12 milioni di clienti Umts (degli oltre 56 milioni di utenti mobili) per il 2005 e oltre 20 milioni nel 2006 (contro i 15,8 milioni effettivamente registrati).

101. Si osserva pertanto che la diffusione dei servizi 3G in Italia è superiore a quella registrata negli altri Paesi europei ma, allo stesso tempo, inferiore a quella prevista in alcuni studi condotti nel 2001.

102. Comunque, si ribadisce che l’analisi condotta ha l’obiettivo di caratterizzare lo sviluppo del segmento di terza generazione e di descrivere il contesto competitivo in cui

operano H3G e gli altri operatori di telefonia mobile e non di individuare un distinto segmento di mercato specificatamente per la telefonia di terza generazione.

5.2.4. Andamento dei prezzi medi da terminazione mobile

Testo in consultazione pubblica

La figura 2 riporta l'andamento dei prezzi di terminazione mobile dal 2003, a seguito dell'entrata in vigore della delibera n. 47/03/CONS, la quale aveva stabilito che il prezzo del servizio di terminazione sulle reti degli operatori mobili notificati, TIM e Vodafone, non poteva superare un tetto di 14,95 €cent/minuto ed era soggetto ad un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione per gli anni 2004 e 2005.

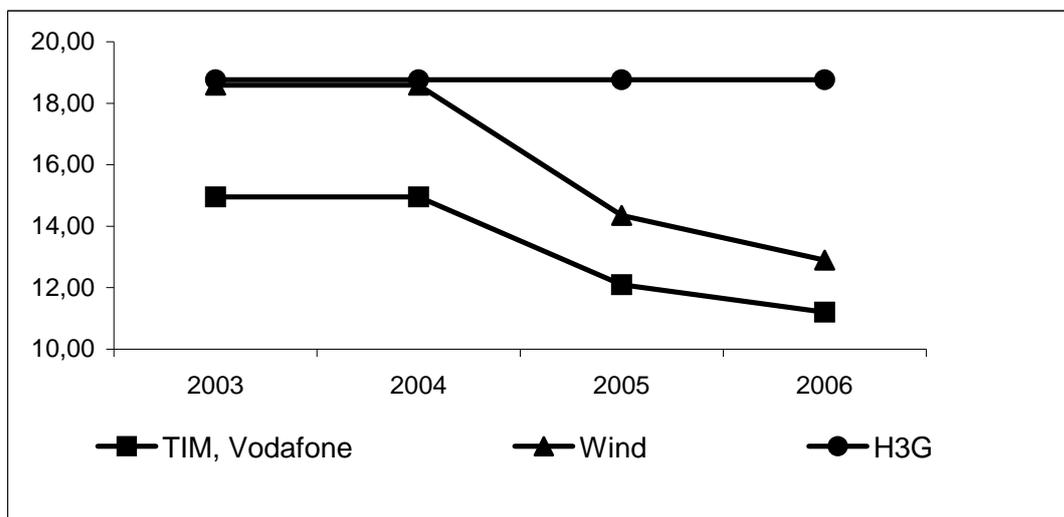
Con successiva delibera n. 286/05/CONS, è stata adottata una misura urgente in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili. A partire dal 1° settembre 2005, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulle reti degli operatori mobili TIM e Vodafone, da un lato, e Wind, dall'altro lato, non poteva essere maggiore - rispettivamente - a 12,10 e 14,35 €cent/min.

L'intervento regolamentare di cui alla delibera n. 3/06/CONS ha condotto, infine, ad un valore massimo di terminazione di 11,2 €cent/min, per TIM e Vodafone e di 12,90 €cent/min per Wind, con riferimento al periodo che va dal 1° luglio 2006 al 30 giugno 2007.

Come si può osservare, pertanto, le diverse misure di controllo del prezzo di terminazione su rete mobile, hanno finora interessato tariffe praticate dagli operatori TIM, Vodafone e Wind, mentre la tariffa di terminazione di H3G, pari a 18,76 €cent/min, non è stata assoggettata ad alcun vincolo regolamentare.

L'andamento del prezzo di terminazione mobile, nel periodo 2003-2006, mostra una riduzione pari al 25% per TIM e Vodafone e pari al 31% per Wind. Per quanto riguarda, invece, l'operatore H3G, come appena ricordato, il valore di terminazione mobile è rimasto costante.

Figura. Prezzo di terminazione mobile, 2003 –2006



Fonte: Elaborazioni Autorità su dati operatori

Sintesi dei contributi

103. Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi di terminazione, H3G sottolinea che la delibera n. 47/03/CONS non è stata applicata al traffico originato e terminato su rete mobile. A tal proposito, H3G sostiene che anche dopo l'entrata in vigore della citata delibera sia stata costretta ad un regime di reciprocità con gli altri operatori, nonostante le numerose richieste di intervento per violazione dell'art. 48 del Codice formalizzate all'Autorità. Ne consegue, a parere di H3G, che i dati riportati nella figura 2 del documento posto a consultazione pubblica rappresentano una situazione teorica.

104. Telecom Italia, anche alla luce delle informazioni fornite nella figura 2 della proposta di provvedimento, osserva come il prezzo di terminazione praticato da H3G risulti allineato a quello fissato da Wind prima dell'entrata in vigore della delibera n. 286/05/CONS e pertanto al 1° settembre 2005. Inoltre, Telecom Italia esprime perplessità circa il lungo periodo di tempo necessario affinché i prezzi di terminazione in Italia convergano verso valori simmetrici.

Valutazioni dell'Autorità

105. L'andamento dei prezzi medi di terminazione dal 2003 al 2006 è frutto, principalmente, di diversi interventi regolamentari, attraverso i quali l'Autorità ha determinato i prezzi di terminazione, tenendo in massima considerazione i costi sostenuti dagli operatori nella produzione dei servizi in esame. Per quanto riguarda i

prezzi di terminazione sulla rete mobile di H3G, essi non sono soggetti al rispetto di alcun vincolo regolamentare e pertanto sono lasciati alla libera contrattazione delle imprese.

106. Tale situazione, ossia una regolamentazione asimmetrica dei prezzi di terminazione volta comunque a una riduzione generalizzata delle tariffe e a colmare le differenze di prezzo tra gli operatori, è osservata in molti altri Paesi europei, ivi inclusi alcuni Paesi in cui operano società del Gruppo 3. Inoltre, si osserva che, in analogia all'azione regolamentare dell'Autorità, altre ANR (Comreg in Irlanda e Nita in Danimarca) sono al momento impegnate nella valutazione circa l'opportunità di imporre un obbligo di controllo di prezzo in capo alla società del Gruppo 3, oppure hanno solo di recente assunto tale decisione (Ofcom nel Regno Unito).

107. L'Autorità, in linea con le precedenti decisioni assunte in materia, con la proposta di regolamentazione sottoposta a consultazione pubblica ha indicato un percorso regolamentare che consente la riduzione dei differenziali di prezzo tra H3G e gli altri operatori e quindi – in prospettiva – la convergenza verso prezzi simmetrici nei mercati della terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili.

5.2.5. Performance economica finanziaria di H3G

Testo in consultazione pubblica

In campo internazionale, il Gruppo 3 ha registrato un miglioramento della *performance* economico-finanziaria, con un incremento dei ricavi al 2005, pari al 138% rispetto all'anno precedente, grazie, tra l'altro, alla politica perseguita di acquisizione di clienti c.d. "alto spendenti". Infatti, risulta che l'ARPU del gruppo (*Average Revenue Per Users*), ossia il ricavo medio per utente, dato dal totale dei ricavi al netto degli sconti, dei ricavi derivanti dalla vendita dei telefonini e dai costi di attivazione, diviso per il numero di SIM attive nei dodici mesi di riferimento, è pari a €42,2 mensili.

Per quanto riguarda H3G Italia, il valore mensile dell'ARPU al 2005 è stato di circa € 35, più basso rispetto a quello ottenuto da H3G negli altri paesi in cui opera. Tuttavia, nel mercato italiano dei servizi di comunicazione mobile, sebbene H3G sia l'operatore con la minore quota di mercato rispetto agli altri operatori concorrenti, il ricavo medio per utente risulta essere più alto rispetto a quello degli operatori concorrenti TIM, Vodafone e Wind.

Come si evince dalla tabella 3, il ricavo medio mensile per utente al 2005 risulta essere per gli operatori TIM, Vodafone e Wind rispettivamente pari a €30,6, €29,8 e €19,4, mentre l'ARPU realizzato da H3G nello stesso anno è pari a €35.

Peraltro, tra il 2004 ed il 2005, si rileva una consistente riduzione del ricavo medio per utente di H3G, in linea con quanto registrato dagli altri operatori mobili, a testimonianza

della situazione di sostanziale saturazione del mercato e della difficoltà degli operatori di stimolare la domanda di servizi innovativi.

Tabella 3. Ricavo medio per utente

| Ricavo medio per utente (€) | | |
|-----------------------------|------|------|
| | 2004 | 2005 |
| TIM | 31,7 | 30,6 |
| Vodafone | 30,6 | 29,8 |
| Wind | 21,6 | 19,4 |
| H3G | 43,1 | 35,0 |

Fonte: Elaborazione Autorità su dati operatori

Per valutare la redditività degli investimenti effettuati e la capacità di recupero del capitale investito relativamente ai servizi di terminazione occorrerebbero serie storiche della contabilità industriale, che consentano di pervenire a stime accurate circa i margini di profitto per H3G, relativamente ai servizi di terminazione. Tenuto conto che tali informazioni statistiche non sono disponibili, sia in quanto non vi sono obblighi di contabilità per l'operatore, sia perché – in ogni caso - questi è presente sul mercato solo da pochi anni, sono stati analizzati alcuni indici relativamente alla redditività dell'intera attività caratteristica, quali misure indirette della redditività del servizio di terminazione. In tal senso, peraltro, si è proceduto anche nell'ambito dell'analisi che ha condotto all'adozione della delibera n. 3/06/CONS, in cui si definivano, tra l'altro, nuovi vincoli al prezzo di terminazione mobile per gli operatori TIM, Vodafone e Wind.

Pertanto, sono stati analizzati due indici di redditività con riferimento alla attività caratteristica di H3G: il MOL (margine operativo lordo), quale misura del margine sui costi variabili, ed il ROI (*return on investment*) che tiene conto sia dei costi fissi che dei costi variabili, ed è perciò una misura della redditività complessiva dell'operatore.

Dall'analisi degli indici in esame, non risulta ancora un pieno recupero del capitale investito da parte della società che continua a sperimentare un certo livello di indebitamento. La ragione di tale situazione è da attribuire alla circostanza che – usualmente - gli indici di redditività MOL e ROI di un operatore nuovo entrante risultano negativi nei primi anni di attività. H3G ha, infatti, lanciato il proprio servizio commerciale da circa quattro anni, anche mediante una strategia di sovvenzione all'acquisto dei terminali UMTS, così da raggiungere più rapidamente una massa critica adeguata al raggiungimento di economie di rete.

Anche se i risultati ottenuti nelle gestioni 2004 e 2005 non consentono ancora di recuperare pienamente gli investimenti sostenuti dalla società, il generale buon andamento della gestione, misurato sia in termini di fatturato che di base clienti, consente di prevedere che – come dichiarano peraltro i vertici della società - nei prossimi mesi H3G possa conseguire margini positivi, in particolare facendo leva su una

base clienti in continuo aumento, sull'introduzione e diffusione di nuovi servizi ad alto valore aggiunto, nonché su un adeguato livello della propria tariffa di terminazione.

Sintesi dei contributi

108. H3G sostiene che le valutazioni dell'Autorità in merito alla posizione economica e finanziaria, attuale e prospettica, siano errate. In particolare, H3G ritiene che l'Autorità (i) sovrastima la quota di mercato, in termini di ricavi, calcolata con riferimento al primo semestre 2006, con utilizzo di valori superiori a quelli comunicati pubblicamente dall'azionista di riferimento H3G, Hutchison Whampoa Limited, (ii) fa un'errata scelta degli indicatori per quanto riguarda il raggiungimento dell'equilibrio finanziario (dall'analisi dei parametri di norma utilizzati a tal fine – secondo H3G – appare evidente che l'equilibrio finanziario non sia stato ancora raggiunto; l'utilizzazione in maniera isolata di indicatori come il MOL e il ROI, per giudicare la transizione dalla fase di start-up a quella di maturità, appare – sostiene H3G - del tutto insufficiente), e (iii) sovrastima gli elementi attinenti alla performance operativa e di mercato, quali il numero dei clienti a fine periodo, clienti acquisiti con number portability, Arpu e traffico terminato.

109. Vodafone sostiene che l'operatore H3G - in considerazione dell'incremento registrato nel 2006, relativo ad indicatori quali la quota di mercato, il totale dei ricavi del settore e l'ARPU - abbia raggiunto la fase di consolidamento.

110. Telecom Italia, in via preliminare, ritiene che, ai sensi del quadro comunitario e del Codice, la congruità di un prezzo regolato deve essere valutata sulla base del principio di orientamento al costo di fornitura del servizio, essendo tale costo definito sulla base dei principi di contabilità regolatoria indicati dall'Autorità, o in subordine, sulla base di *benchmark* internazionali. Inoltre, Telecom Italia specifica che i risultati finanziari comunicati ufficialmente da H3G certificano l'effettivo conseguimento di margini positivi da parte dell'impresa. A tal proposito, Telecom Italia richiama quanto pubblicato da H3G nel comunicato stampa del 24 agosto 2006.. In ogni caso, Telecom Italia ritiene che la determinazione del prezzo di terminazione debba prescindere da valutazioni solo qualitative sulle forme di finanziamento adottate dall'impresa, peraltro dovute a libere scelte aziendali.

Valutazioni dell'Autorità

111. In primo luogo, l'Autorità ha proceduto ad aggiornare al 2006 – seguendo la metodologia già adottata nel testo di consultazione pubblica – i dati sui ricavi medi per utente registrati dai diversi operatori di telefonia mobile in Italia. Sulla base dei dati comunicati dalle imprese, l'Arpu mensile risulta ancora in diminuzione per H3G, Telecom Italia e Vodafone, mentre rimane costante per Wind.

112. Il tasso di riduzione dell'Arpu tra il 2006 e il 2005 è particolarmente elevato per H3G, che si attesta su un valore medio di oramai solo 1 euro superiore a quello di Telecom Italia e Vodafone. Complessivamente, il ricavo medio per utente, mensile, di H3G è diminuito, tra il 2004 e il 2006 di oltre 14 euro.

Tabella 3-bis. Ricavo medio per utente (€/mese)

| | 2004 | 2005 | 2006 |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|
| Telecom Italia | 31,7 | 30,6 | 27,9 |
| Vodafone | 30,6 | 29,8 | 27,4 |
| Wind | 21,6 | 19,4 | 19,4 |
| H3G | 43,1 | 35,0 | 28,7 |

Fonte: Elaborazione Autorità su dati forniti dagli operatori

113. Per quanto riguarda la situazione finanziaria, la tabella seguente fornisce alcuni dati tratti dai bilanci di H3G e alcuni indicatori di redditività per il 2003-2005.

H3G: dati di bilancio (milioni di euro)

| | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Ricavi | 170 | 814 | 1.758 |
| Margine operativo lordo | -631 | -752 | -478 |
| Reddito operativo | -1.129 | -1.353 | -1.240 |
| Risultato esercizio | -1.296 | -1.586 | -1.525 |
| Patrimonio netto | 1.979 | 393 | 318 |
| Passivo | 6.033 | 6.062 | 6.060 |
| ROS % (Reddito operativo/Ricavi) | -662,5 | -166,2 | -70,5 |
| ROE % (Risultato d'esercizio/Patrimonio netto) | -65,5 | -403,4 | -479,8 |
| Indice Indipendenza finanziaria % (Patrimonio netto/Passivo) | 32,81 | 6,48 | 5,25 |

Fonte: Elaborazioni dell'Autorità su bilanci dell'impresa

114. Si osserva quindi che, nel periodo 2003-2005, il margine operativo lordo è risultato sempre stato negativo, seppur registrando un miglioramento nel 2005. I rapporti Reddito operativo/Ricavi e Risultato d'esercizio/patrimonio netto, seguono il medesimo andamento. Nello stesso periodo, la situazione patrimoniale mostra un peggioramento, visto l'andamento del rapporto tra patrimonio netto e passivo.

115. Alcuni documenti finanziari pubblicati da H3G forniscono delle informazioni sulla situazione finanziaria registrata da H3G Italia nel 2006.⁷ Nel 2006 i ricavi conseguiti da H3G Italia sono cresciuti del 33% rispetto all'anno precedente e l'EBITDA prima dei CACs (*customer acquisition costs*) è aumentato del 151% rispetto a quanto rilevato nel 2005. Inoltre, il 2006 è stato il primo anno in cui 3 Italia ha registrato un valore dell'EBITDA dopo i CACs positivo. Il reddito operativo e il risultato d'esercizio sono tuttora negativi.

116. Con riferimento ai risultati del 2006, GoldmanSachs rileva come i ricavi di 3 Italia siano diminuiti nel secondo semestre 2006 rispetto ai primi sei mesi dello stesso anno, in cui era stata registrata una crescita sostenuta (*revenue in Italy was weak, with service revenue falling half on half in 2H06 following a strong 1H*). Ciò potrebbe rappresentare una criticità, in quanto sembra che 3 Italia, nel tentativo di aumentare la profittabilità dell'impresa abbia rallentato la crescita dei ricavi in misura rilevante (*This is a concern, since it seems that in its attempts to increase profitability the company has slowed its revenue growth quite markedly*). Peraltro, prosegue GoldmanSachs, il Gruppo 3, che detiene le società di Hutchison Whampoa che operano fuori da Hong Kong e Israele, mostra un *cash burn* (EBITDA meno capex) – pari a 216 mn€ mensili – in peggioramento nel secondo semestre 2006 rispetto ai primi sei mesi dello stesso anno (*3 Group, which owns its [Hutchison Whampoa] 3G operations outside Hong Kong and Israel, show cash burn (EBITDA less capex) slightly worse in 2H06 than in 1H06 at €216 mn/month*).

117. Alla luce delle considerazioni espresse, emerge una situazione finanziaria di H3G al momento articolata, sebbene si rinvengano elementi di miglioramento. In tal senso, si sono espressi altri studi di società di consulenza ed analisti finanziari.

118. L'Autorità in ogni caso condivide che una valutazione più completa della situazione di H3G deve basarsi su valutazioni complessive attinenti sia alle prospettive competitive, regolamentari e di mercato, sia a considerazioni economico-finanziarie e organizzative dell'azienda. In tal senso, l'Autorità (*cf. supra*) ha acquisito ulteriori informazioni circa gli aspetti finanziari di H3G, in particolare sulle dinamiche di mercato e concorrenziali intervenute nella seconda metà del 2006.

119. L'Autorità concorda sulla necessità di una valutazione che distingua tra breve periodo e lungo periodo. In tal senso, i risultati finanziari registrati negli ultimi anni nel mercato in esame non sono sufficienti a fornire un quadro completo ed esaustivo dei ricavi e dei profitti degli operatori di rete mobile. Il settore delle comunicazioni mobili, in particolare, è caratterizzato da elevati investimenti iniziali, la cui redditività risulta differita nel tempo. Pertanto, l'utilizzo di indicatori finanziari per valutare i risultati di

⁷ cfr. il documento "Audit results for the year ended 31 December 2006" pubblicato sul sito www.hutchison-whampoa.com/upload_docs/2007/03/Corporate/1893/1893_eng.pdf e il comunicato stampa di H3G Italia del 22 marzo 2007 pubblicato sul sito http://www.tre.it/assets/download/Risultati_HWL_ITA.pdf.

esercizio delle singole imprese ha una significatività limitata, specialmente per le imprese che hanno realizzato di recente le reti per la fornitura di servizi di comunicazione mobile e personale. Le imprese ad alta intensità di capitale, quali quelle che offrono servizi di comunicazione mobile e personale, ed, in particolare, ai fini del presente procedimento, l'operatore H3G, mostrano valori contabili di breve periodo che non sono rappresentativi della redditività nel lungo periodo.

5.2.6. I riferimenti internazionali

Testo in consultazione pubblica

Dall'analisi del contesto internazionale, si conferma come i prezzi di terminazione mobile praticati dagli operatori italiani notificati risultino ancora al di sopra della media europea, nonostante l'intervento regolamentare di cui alla delibera n. 286/05/CONS e quello della successiva delibera n. 3/06/CONS.

Tabella 4. Prezzo medio di terminazione mobile €min (confronti internazionali a luglio 2006)

| Paese | Tariffa peak | Tariffa off-peak | Tariffa media |
|--------------|---------------|------------------|---------------|
| Switzerland | 0,1515 | 0,1515 | 0,1515 |
| Luxembourg | 0,1500 | 0,1300 | 0,1400 |
| Belgium | 0,1530 | 0,1201 | 0,1397 |
| Italy | 0,1220 | 0,1220 | 0,1220 |
| Portugal | 0,1171 | 0,1171 | 0,1171 |
| Netherlands | 0,1140 | 0,1140 | 0,1140 |
| Germany | 0,1139 | 0,1139 | 0,1139 |
| Denmark | 0,1134 | 0,1134 | 0,1134 |
| Spain | 0,1209 | 0,0973 | 0,1131 |
| Greece | 0,1099 | 0,1099 | 0,1099 |
| Ireland | 0,1341 | 0,0768 | 0,1054 |
| Austria | 0,1010 | 0,1010 | 0,1010 |
| France | 0,0981 | 0,0981 | 0,0981 |
| Norway | 0,0885 | 0,0885 | 0,0885 |
| UK | 0,0861 | 0,0861 | 0,0861 |
| Finland | 0,0798 | 0,0798 | 0,0798 |
| Sweden | 0,0699 | 0,0699 | 0,0699 |

Fonte: European Regulators Group (ERG)

Riguardo al prezzo di terminazione mobile praticato dall'operatore H3G, dal confronto internazionale emerge come in Italia questo risulti più elevato rispetto a quanto riconosciuto ad H3G nei paesi europei in cui l'operatore offre il servizio di comunicazione mobile UMTS.

Più precisamente, la tabella 5 mostra il prezzo di terminazione mobile praticato a luglio 2006 da H3G nei diversi paesi europei, nonché la quota di mercato raggiunta dallo stesso operatore. Viene, infine, indicato il differenziale di prezzo praticato in Italia rispetto alla media degli altri paesi europei considerati. Si osserva, come anticipato, che, a luglio 2006, il prezzo di terminazione praticato da H3G in Italia è il più elevato nel contesto europeo considerato, mentre contestualmente la quota di mercato raggiunta è la più alta.

Tabella 5. Prezzi di terminazione di H3G (1 luglio 2006)

| Paese | | Prezzo (€min) | Quota di mercato (numero di SIM) |
|---|---------------|--------------------------|---|
| Austria | | 0,1595 | 4% |
| Danimarca | | 0,1394 | 3% |
| Irlanda | | 0,1397 | 1% |
| UK | | 0,1700 | 7% |
| Svezia | | 0,0838 | 4% |
| Italia | | 0,1876 | 9% |
| | | | |
| <i>Media</i> | <i>0,1467</i> | | |
| <i>Italia rispetto alla media</i> | <i>28%</i> | | |

Fonte: European Regulators Group (ERG)

Per quanto riguarda le misure regolamentari introdotte a livello europeo nel mercato della terminazione mobile, da un'analisi effettuata presso le diverse Autorità di Regolamentazione, risulta come l'operatore H3G sia stato individuato quale operatore dominante nel suddetto mercato e soggetto ad obblighi di controllo di prezzo in quasi tutti i paesi europei dove l'impresa è presente. Importanti eccezioni sono l'Italia ed il Regno Unito, dove tuttavia è in corso il procedimento per valutare l'eventuale introduzione di tale obbligo, e la Danimarca, dove l'operatore risulta notificato nel

mercato della terminazione mobile, ma al momento non soggetto ad alcun sistema di controllo di prezzo.

Sintesi dei contributi

120. Nel documento elaborato in risposta alla consultazione pubblica di cui alla delibera n. 712/06/CONS, H3G osserva che il rapporto fra il prezzo medio di terminazione in Italia ed il prezzo medio negli altri paesi dove il gruppo è presente (pari al 22%) è allineato al rapporto tra prezzo di terminazione di H3G in Italia ed il prezzo medio praticato in Europa alle altre imprese del gruppo (pari al 28%). A tal proposito, l'Autorità stessa ha correttamente evidenziato il fatto che l'Italia fa parte del gruppo di paesi con i prezzi di terminazione più elevati. Laddove il prezzo di terminazione fosse portato a 0,1626 €/min il differenziale del prezzo di terminazione di H3G Italia rispetto alla media dei prezzi praticati alle altre società del gruppo H3G operanti nei diversi paesi europei scenderebbe al 14%, ben al di sotto dello sbilancio sopra citato del 22% (media Italia verso altri paesi). Infine, H3G precisa che i paesi in Europa in cui le società del gruppo sono soggette all'obbligo di controllo dei prezzi sono Austria, Irlanda e Svezia.

121. Telecom Italia fa riferimento al valore iniziale proposto nel documento posto a consultazione per regolamentare il prezzo di terminazione sulla rete mobile di H3G Italia (16,26 €/cent/min) ed osserva, *inter alia*, che tale valore sarebbe comunque superiore a quello consentito agli altri operatori nuovi entranti negli altri paesi europei nonché superiore a quello ammesso agli operatori di reti UMTS e in particolare alle società del Gruppo 3 (sebbene le 'sister companies' abbiano una minore quota di mercato e siano da meno tempo attive sul mercato). Inoltre, Telecom Italia osserva come, in ciascun paese europeo dove è presente una società del Gruppo 3, il differenziale del prezzo di terminazione previsto dalle ANR tra il terzo operatore mobile ed H3G risulti essere inferiore a quello che verrebbe a determinarsi in Italia a luglio 2007 a seguito dell'applicazione della misura regolamentare espressa dall'Autorità in sede di consultazione pubblica. Telecom Italia fa presente inoltre come, nei suddetti paesi, contrariamente a quanto proposto dall'Autorità per l'Italia, il differenziale di prezzo calcolato tra quanto praticato dal terzo operatore mobile e da H3G tende a ridursi sensibilmente al 2008.

Valutazioni dell'Autorità

122. I prezzi di terminazione delle chiamate vocali su rete mobile nei diversi paesi europei risultano in diminuzione, in virtù della regolamentazione prevista dalla autorità nazionali di settore. L'ERG ha di recente pubblicato il documento "MTR update snapshot", che riporta i prezzi medi di terminazione vigenti nei paesi membri al 1 gennaio 2007.

Prezzo medio di terminazione mobile €/min in Europa (gennaio 2007)

| Country | Average MTR per country (as of 1st Jan 2007) €/min | | |
|--------------------|---|-----------------|--------------|
| | Peak | Off-peak | Total |
| Switzerland | 0,1296 | 0,1296 | 0,1296 |
| Luxembourg | 0,1333 | 0,116 | 0,1247 |
| Italy | 0,1218 | 0,1218 | 0,1218 |
| Greece | 0,1197 | 0,1197 | 0,1197 |
| Belgium | 0,1177 | 0,1043 | 0,116 |
| Netherlands | 0,1137 | 0,1137 | 0,1137 |
| Denmark | 0,1136 | 0,1136 | 0,1136 |
| Portugal | 0,11 | 0,11 | 0,11 |
| Spain | 0,1096 | 0,0935 | 0,1047 |
| Ireland | 0,1253 | 0,0759 | 0,1006 |
| Germany | 0,091 | 0,091 | 0,091 |
| Austria | 0,0908 | 0,0908 | 0,0908 |
| UK | 0,1144 | 0,0647 | 0,0895 |
| Norway | 0,0893 | 0,0893 | 0,0893 |
| France | 0,078 | 0,078 | 0,078 |
| Sweden | 0,0714 | 0,0714 | 0,0714 |
| Finland | 0,0706 | 0,0706 | 0,0706 |

123. Il confronto dei prezzi medi di terminazione in vigore, in ciascun paese, al 1° gennaio 2007 con quelli vigenti al 1° luglio 2006 consente di stimare una diminuzione media tra il 5 e il 7 per cento. Tale valore non subisce scostamenti significativi se vengono considerati le diverse dimensioni dei mercati nazionali o gli effetti, ove presenti, di variazioni nel tasso di cambio.

124. Il confronto dei prezzi su base annuale (gennaio 2006 – gennaio 2007) mostra una diminuzione media pari all'10-13%. Nel periodo luglio 2006 e luglio 2007, è possibile stimare un'analoga riduzione media dei prezzi di terminazione in Europa, sulla base di elaborazioni dell'Autorità su informazioni ricavate da centri di ricerca internazionale e dai provvedimenti regolamentari dei prezzi delle chiamate vocali su rete mobile adottati dalle ANR europee. L'andamento dei prezzi in Italia, nel medesimo periodo, risulta in linea con il valore medio europeo.

125. In particolare, si registra una riduzione dei prezzi di terminazione vigenti, rispetto a quelli fissati a luglio 2006, nei Paesi in cui operano le società del Gruppo 3. In Austria, i prezzi sono diminuiti dal 1° gennaio 2007 e una nuova riduzione è fissata per il 1° luglio 2007. In Danimarca, i prezzi sono diminuiti il 1° maggio u.s. mentre in Italia

e Svezia la riduzione dei prezzi ha luogo il 1° luglio 2007. Nel Regno Unito, la variazione dei prezzi è avvenuta dal 1° aprile.

126. Risultano in diminuzione anche i prezzi di terminazione praticati dalle società del Gruppo 3 attive in Europa. Le società del gruppo 3 sono soggette all'obbligo di controllo dei prezzi in Austria, Svezia e Regno Unito. In particolare, il prezzo di terminazione di Hutchison 3G Austria è stato fissato, dal 1° gennaio 2007, pari a 14,12 €cent/min. Il prezzo di terminazione di H3G UK è stato fissato, dal 1° aprile 2007, pari a 9,1 *pence per minute* (pari a 13,46 €cent/min. al cambio di 1 euro = 0.6763 £). Inoltre, il prezzo di terminazione imposto, dal 1° luglio 2007, a H3G Svezia è pari a 0.54 SEK (pari a 5,72 €cent/min. al cambio di 1 euro = 9.4345 SEK).

127. Peraltro, va notato che in Svezia il prezzo di terminazione praticato dagli operatori mobili, e quindi anche da H3G Svezia, risulta superiore al prezzo fissato dall'Autorità nazionale di regolamentazione. Difatti, la decisione finale del regolatore svedese, PTS, in merito al mercato n. 16 è stata impugnata dagli operatori e il giudice ne ha sospeso l'applicazione. Nelle more, il prezzo medio di terminazione di H3G Svezia risulta pari a 1.21SEK (12,83 €cent/min al cambio di 1 euro = 9.4345 SEK).

128. In Danimarca, la decisione del regolatore NITA di non introdurre misure regolamentari in capo ad Hi3G nel mercato della terminazione vocale su singole reti mobili sarà riconsiderata su richiesta del Telecommunications Complaints Board danese. Al momento, il prezzo medio di terminazione praticato da Hi3G è pari a 13,96 €cent/min (1.04 DKK al cambio di 1 euro = 7,45 DKK).

129. Ricorsi avverso le decisioni dell'ANR in materia di terminazione mobile sono osservati anche in Austria.

130. In Irlanda, il regolatore ha imposto, *inter alia*, obblighi di trasparenza e di non discriminazione in capo alla società del gruppo 3. Comreg ha concluso nel mese di aprile u.s. una consultazione pubblica sulla regolamentazione dei prezzi di terminazione sulla rete di 3, in cui è stato espresso l'orientamento di fissare tale prezzo nella seguente misura (€cents/min): peak 17.78; off-peak 11.43; weekend 8.89.

131. La tabella seguente fornisce il prezzo medio di terminazione nei diversi Paesi in cui è presente una società del Gruppo 3 e il prezzo della terminazione sulla rete di H3G.

| | Prezzi medi | Prezzo H3G | Rapporto |
|----------------|-------------|------------|----------|
| Austria | 9,08 | 14,12 | 56% |
| Danimarca | 11,36 | 13,94 ** | 23% |
| Irlanda | 10,06 | 13,97 ** | 39% |
| Italia | 12,18 | 18,76 ** | 54% |
| Regno Unito*** | 8,95 | 13,10 * | 46% |

* Dal 1° aprile 2007

** Prezzo non regolato

***Regno Unito cambio 0,6944

(il cambio è quello utilizzato nel documento ERG)

I prezzi medi e i tassi di cambio sono ripresi dal documento ERG (07) 27 “MTR update snapshot - 1° Jan. 2007”. E’ escluso il valore della Svezia, dato che i prezzi risultano più elevati di quelli di listino, a seguito della decisione del tribunale amministrativo locale.

132. In sintesi, l’analisi dei prezzi in Europa evidenzia che i prezzi di terminazione sono in diminuzione. In particolare, si registra la riduzione dei prezzi (i) delle imprese concorrenti di H3G Italia (dal 1° luglio 2007), (ii) di alcune delle imprese concorrenti, nei diversi paesi, delle società del Gruppo 3 e (iii) di alcune delle società del Gruppo 3 operanti in Europa. Pertanto, nell’ottica di mantenere l’allineamento del differenziale di prezzo Media Italia/Media Paesi in cui è presente il Gruppo 3 con quello registrato tra H3G Italia e i prezzi delle altre società del Gruppo 3 – risulta necessario un intervento di riduzione dei prezzi del mercato di terminazione sulla rete di H3G. Va comunque tenuto conto del fatto che i prezzi di terminazione medi in Italia risultano superiori a quelli della media europea. Inoltre, va considerato che alcune ANR dei Paesi dove opera H3G non hanno ritenuto, al momento, di regolare i prezzi di terminazione della società del Gruppo 3 ivi operante, in tal modo riconoscendo gli investimenti e l’innovazione portati da questa impresa (e che gli stessi tribunali amministrativi ne hanno talora riconosciuto le ragioni).

5.3. Valutazioni conclusive dell’Autorità in merito alla misura del prezzo di terminazione delle chiamate vocali sulla rete di H3G, al periodo temporale di validità dell’obbligo di controllo dei prezzi e alla declinazione dell’obbligo di contabilità dei costi.

Alla luce dei principi normativi ed economici (capp. 2-4), delle informazioni e delle considerazioni svolte per determinare il prezzo di terminazione delle chiamate sulla rete di H3G (cap. 5), ivi incluse le indicazioni derivanti dall’approfondimento e dall’arricchimento dell’analisi condotta per tenere conto dell’evoluzione delle condizioni di mercato e concorrenziali intervenute nel II semestre del 2006, l’Autorità ritiene giustificato e proporzionato introdurre l’obbligo di controllo dei prezzi e di

contabilità regolatoria in capo ad H3G. La determinazione del valore iniziale di terminazione da imporre all'operatore H3G e del meccanismo di riduzione dei prezzi per gli anni futuri sono di seguito specificati.

5.3.1. Determinazione del prezzo di terminazione delle chiamate vocali su rete H3G

133. L'Autorità, alla luce delle evidenze emerse nel corso dell'istruttoria e delle osservazioni formulate dai soggetti intervenuti in risposta alla consultazione pubblica, conferma che per determinare il prezzo di terminazione delle chiamate vocali sulla rete mobile di H3G sia opportuno avvalersi del maggior numero di informazioni disponibili. Pertanto, l'Autorità ha proceduto a combinare le informazioni derivanti dalle analisi dei costi di sviluppo e di esercizio delle infrastrutture (cfr. par. 5.2.1), del *benchmark* internazionale (cfr. par. 5.2.6), della situazione economica e finanziaria di H3G (cfr. par. 5.2.5), tenendo altresì conto di altri elementi quali l'andamento dei prezzi di terminazione in Italia (cfr. par. 5.2.4) e l'evoluzione del mercato nel periodo 2004-2006 (cfr. par. 5.2.2), in particolare, per quanto riguarda il segmento di telefonia mobile di terza generazione (cfr. par. 5.2.3).

134. L'analisi dei costi di sviluppo e di esercizio delle infrastrutture adoperate per la fornitura del servizio di terminazione dà conto di una diversità tra le strutture dei costi di H3G e quelle degli altri operatori italiani di rete mobile o meglio tra operatori che impiegano esclusivamente la tecnologia UMTS e operatori che ricorrono, allo stesso tempo, sia alla tecnologia GSM che UMTS. Diversità tali da giustificare una differente applicazione nella misura di controllo di prezzo imposta all'operatore H3G. Come già evidenziato nel par. 5.2.1, l'Autorità è consapevole che, ai fini della determinazione del prezzo di terminazione vocale su rete H3G, sia necessario – in prospettiva – disporre della contabilità regolatoria predisposta dall'operatore. In tale sede, vanno verificati i costi effettivamente sostenuti dall'impresa e quindi le differenze nei costi di H3G rispetto agli altri operatori.

135. In assenza di una contabilità regolatoria, l'Autorità ha dovuto considerare le altre informazioni disponibili ed in particolare si è basata sul *delayed approach* e ha tenuto conto del *benchmarking* internazionale.

136. Nell'ambito dell'analisi condotta al fine di determinare il livello effettivo del controllo di prezzo da applicare ad H3G per la terminazione delle chiamate vocali sulla propria rete, l'Autorità ha innanzitutto valutato i risultati derivanti dall'applicazione del principio del *delayed approach*. L'approccio di reciprocità temporale ritardata garantisce all'operatore di più recente ingresso nel mercato considerato un livello del prezzo di terminazione analogo a quello riconosciuto agli operatori entrati in precedenza nello stesso mercato, seppur in un intervallo temporale di ritardo.

137. Il principio del *delayed approach* – menzionato anche nella Posizione Comune dell'ERG – è già stato applicato sia da autorità di regolamentazione europee sia

dall'Autorità nel processo volto a fissare i prezzi di terminazione su rete fissa di operatori concorrenti dell'*incumbent*.

138. In particolare, l'Autorità ha ritenuto valutare l'applicazione del *delayed approach* per H3G seguendo una metodologia analoga a quella impiegata, nella delibera n. 286/05/CONS, per l'operatore Wind, terzo operatore in ordine di entrata nel mercato italiano della telefonia mobile e ultimo ad essere stato assoggettato all'obbligo di controllo dei prezzi.

139. Più precisamente, l'Autorità ha imposto a Wind, in occasione della delibera n. 286/05/CONS, una riduzione iniziale pari al 20% della tariffa stabilita in assenza di controllo dei prezzi. Tale riduzione è intervenuta dopo un periodo di libertà tariffaria di 6 anni. Pertanto, l'Autorità ha proporzionato la riduzione del prezzo di terminazione per le chiamate vocali sulla rete mobile di H3G al periodo di libertà di prezzo effettivamente goduto da H3G rispetto a Wind.

140. L'approfondimento istruttorio, legato in particolare alla necessità di tenere conto delle mutate condizioni di mercato e concorrenziali intervenute nel II semestre del 2006, ha evidenziato una apprezzabile differenza rispetto al quadro emerso in occasione della predisposizione del testo di consultazione pubblica.

141. L'Autorità ha altresì tenuto in considerazione i risultati derivanti dall'analisi dei prezzi di terminazione in vigore negli altri paesi europei.

142. Tanto premesso, l'Autorità ritiene appropriato fissare, a far data dal 1° gennaio 2008, il prezzo massimo di terminazione per l'operatore H3G al valore di 16,26 centesimi di euro al minuto.

5.3.2. Periodo di applicazione dell'obbligo di controllo dei prezzi in capo ad H3G e entità del meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali

143. Una volta determinato il prezzo iniziale del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore H3G, l'Autorità ha altresì valutato il periodo di applicazione più adeguato della misura di controllo di prezzo.

144. Il controllo dei prezzi ha durata di norma triennale. In generale, l'intervallo temporale della regolamentazione viene fissato in modo da contemperare due elementi: da un lato, maggiore è l'intervallo della regolamentazione e maggiore è l'incentivo dato all'impresa regolata di diminuire i costi di produzione (in quanto si appropria dei maggiori risparmi); dall'altro lato, un arco temporale eccessivamente lungo impedisce il trasferimento dei recuperi di efficienza sui prezzi, con un mancato beneficio per i consumatori finali.

145. Nel caso in esame, l'Autorità osserva che: 1) il prezzo iniziale del servizio di terminazione delle chiamate vocali è stato fissato, in attesa di disporre di un sistema di contabilità regolatoria predisposta sulla base dei principi stabiliti dall'Autorità in

materia di contabilità di costi e di separazione contabile, sulla base dell'applicazione del c.d. *delayed approach*, tenuto conto del *benchmark* internazionale nonché delle altre informazioni al momento disponibili; 2) gli operatori Telecom Italia, Vodafone e Wind – ai sensi della delibera n. 3/06/CONS – sono soggetti a un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulle proprie reti, relativamente agli anni 2006-2008.

146. Inoltre, l'Autorità ha di recente avviato il secondo procedimento relativo all'analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili - mercato n. 16 fra quelli identificati dalla raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE (delibera n. 342/07/CONS).

147. Pertanto, allo scopo di rivedere la misura del controllo dei prezzi nel momento in cui sarà disponibile un sistema di contabilità dei costi completo e certificato e di allineare la regolamentazione per tutti gli operatori attivi nel mercato in esame, l'Autorità ritiene opportuno stabilire in questa sede il valore della terminazione delle chiamate vocali sulla rete mobile di H3G a partire dal 1° gennaio 2008. I successivi valori del prezzo di terminazione delle chiamate vocali sulla rete mobile di H3G saranno fissati, come per gli altri operatori, nell'ambito dell'analisi di mercato appena avviata.

5.3.3. Obbligo di contabilità dei costi

148. Allo stesso tempo, l'Autorità ritiene opportuno imporre in capo ad H3G, al pari di quanto attualmente previsto in capo agli operatori Telecom Italia, Vodafone e WIND, l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria. Tale misura si rende indispensabile al fine di verificare l'orientamento al costo dei prezzi di terminazione. In tal modo, peraltro, la tariffa massima di terminazione di H3G sarà fissata a regime in base alle evidenze della contabilità regolatoria predisposta da ciascun operatore, sulla base delle metodologie e dei criteri determinati dall'Autorità in materia di contabilità di costi e di separazione contabile.

5.3.4. Conclusione

149. Tutto ciò considerato, l'Autorità ritiene congruo fissare, a partire dal 1° gennaio 2008, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore H3G nella misura massima di 16,26 centesimi di euro al minuto.

150. L'operatore H3G predispone un sistema di contabilità regolatoria a costi storici ed a costi correnti per gli anni 2005, 2006 e 2007 sulla base di quanto previsto dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS, ed il modello a costi incrementali, di cui all'allegato A1 alla delibera n. 3/06/CONS, per gli anni 2006 e 2007. L'operatore H3G trasmette le risultanze del sistema di contabilità regolatoria entro 60 giorni dall'approvazione del bilancio di esercizio.