

## Allegato B alla delibera n. 712/06/CONS

### Schema di provvedimento

**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**

### L'Autorità

NELLA sua riunione di Consiglio del \_\_\_\_\_;

VISTA la legge 31 luglio 1997, n. 249, recante "Istituzione dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo";

VISTO il decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259, recante "Codice delle comunicazioni elettroniche", pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 215 del 15 settembre 2003;

VISTA la Raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE dell'11 febbraio 2003, pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* delle Comunità europee L 114 dell'8 maggio 2003;

VISTA la delibera n. 453/03/CONS del 23 dicembre 2003, recante il "Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'art. 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259", pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 22 del 28 gennaio 2004;

VISTA la delibera n. 118/04/CONS del 5 maggio 2004, recante "Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 116 del 19 maggio 2004;

VISTA la delibera n. 373/05/CONS del 16 settembre 2005, che modifica la delibera n. 118/04/CONS recante "Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche", pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 230 del 3 ottobre 2005;

VISTA la delibera n. 338/99 del 6 dicembre 1999, recante "Interconnessione di terminazione verso le reti radiomobili e prezzi delle comunicazioni fisso-mobile originate dalla rete di Telecom Italia";

VISTA la delibera n. 485/01/CONS del 20 dicembre 2001, recante "Linee guida per la predisposizione della contabilità a fini regolatori da parte degli operatori mobili notificati ed evoluzione del sistema di contabilità dei costi" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 7 del 9 gennaio 2002;

VISTA la delibera n. 399/02/CONS del 4 dicembre 2002, recante "Linee guida per la contabilità a costi correnti per gli operatori notificati di rete fissa e mobile e misure in materia di predisposizione della contabilità regolatoria da parte degli operatori mobili" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 3 dell'8 gennaio 2003;

VISTA la delibera n. 47/03/CONS del 5 febbraio 2003, recante "Revisione e meccanismi di programmazione dei prezzi massimi di terminazione praticati dagli operatori di rete mobile notificati e regolamentazione dei prezzi delle chiamate fisso-mobile praticati dagli operatori di rete fissa notificati", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 68 del 22 marzo 2003;

VISTA la delibera n. 465/04/CONS del 22 dicembre 2004, recante "Consultazione pubblica sull'identificazione ed analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, della valutazione del significativo potere di mercato per le imprese ivi operanti e sugli obblighi regolamentari cui vanno soggette le imprese che dispongono di un tale potere (mercato n. 16 fra quelli identificati dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi della Commissione Europea)", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 34 dell'11 febbraio 2005;

VISTA la delibera n. 286/05/CONS recante "Misure urgenti in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 171 del 25 luglio 2005;

VISTA 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", pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 32 dell'8 febbraio 2006 ed in particolare l'art.1 con il quale è adottata l'analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, l'art. 2 di definizione del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili e l'art. 3, con il quale tutti gli operatori mobili sono notificati quali

detentori di significativo potere di mercato nel mercato della terminazione delle chiamate vocali sulle rispettive reti;

VISTO, altresì, il Capo II della delibera n. 3/06/CONS che stabilisce obblighi in capo alle imprese notificate come eventi significativo potere di mercato, non includendo tuttavia nell'art. 8 riguardante gli obblighi di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi l'operatore H3G;

VISTO l'art 15, comma 4 della delibera n. 3/06/CONS, secondo il quale l'Autorità ha deciso di valutare l'applicazione degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice all'operatore H3G entro il 31 luglio 2006;

VISTA la comunicazione di avvio del procedimento "Valutazione ai sensi dell'art. 15, comma 4, della delibera n. 3/06/CONS, concernente il mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, circa l'applicazione all'operatore H3G degli obblighi di cui all'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche", pubblicato sul sito *web* dell'Autorità in data 11 luglio 2006 e sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 164 del 17 luglio 2006;

VISTI i contributi prodotti dalle società Telecom Italia, Vodafone, H3G, BT Albacom, Fastweb, Wind e dall'associazione Lega Consumatori;

CONSIDERATI i dati e le informazioni acquisite dagli operatori in merito alla situazione del mercato per gli anni 2004, 2005 e per il 1° semestre 2006, al fine di valutare l'evoluzione dello stesso, con particolare riferimento alla dinamica della base di clientela e della quota di mercato di H3G;

CONSIDERATO altresì la necessità di riesaminare gli elementi analizzati nell'ambito del procedimento che ha condotto all'adozione della delibera n. 3/06/CONS, al fine soprattutto di verificare la sussistenza dei fattori che hanno indotto l'Autorità – in occasione della delibera in questione - a non imporre l'obbligo di controllo dei prezzi in capo all'operatore H3G. In particolare, l'Autorità ha valutato in quella circostanza che, alla luce della ridotta base degli utenti e di altri elementi connessi all'ingresso recente nel mercato da parte di H3G, l'imposizione di un obbligo di prezzo sarebbe risultato un onere eccessivo per la società, che avrebbe rischiato di pregiudicare lo sviluppo della sua rete e della sua clientela, con evidenti riflessi negativi sulla situazione finanziaria. In sintesi, qualora imposto, tale onere avrebbe potuto – in quel momento - compromettere lo sviluppo di H3G ed, in prospettiva, ridurre il numero di operatori nel mercato, a discapito del benessere dei consumatori;

CONSIDERATA l'evoluzione dei servizi di telefonia su rete mobile nell'ultimo biennio, l'Autorità ha valutato la dimensione del mercato e l'evoluzione del contesto concorrenziale. In tal senso, si è provveduto ad analizzare le quote di mercato degli

operatori, sia in termini di volumi che di ricavi di traffico. Questi ultimi sono stati considerati tanto in relazione al settore delle comunicazioni mobili nel suo complesso, quanto con riferimento allo specifico segmento del servizio mobile di terza generazione. L'Autorità ha analizzato altresì l'andamento dei ricavi medi da terminazione mobile, il livello dei prezzi di terminazione regolamentati ed ha effettuato inoltre un confronto internazionale dei prezzi medi di terminazione;

CONSIDERATA l'evoluzione della posizione di mercato detenuta da H3G, nonché l'attuale situazione economica e finanziaria dello stesso operatore, con particolare attenzione alla capacità di recupero degli investimenti sostenuti si presentano di seguito (punti 1-5) le risultanze dell'analisi condotta dall'Autorità, al fine di valutare l'opportunità di introdurre, anche in capo ad H3G, un meccanismo di controllo della tariffa di terminazione, basato sul principio di orientamento al costo;

## **1. Lo sviluppo delle infrastrutture**

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.

## 2. Evoluzione del mercato nel periodo 2004-2006

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*
<b>TIM</b>	26.259 41,0%	28.576 40,0%	30.408 40,3%	9.943 47,0%	10.059 44,0%	5.088 41,4%
<b>Vodafone</b>	22.502 36,0%	24.056 33,0%	24.285 32,2%	7.854 37,0%	8.203 36,0%	4.276 34,8%
<b>Wind</b>	11.810 19,0%	13.669 19,0%	14.273 18,9%	2.745 13,0%	2.939 13,0%	1.567 12,8%
<b>H3G</b>	2.813 4,0%	5.569 8,0%	6.435 8,5%	814 4,0%	1.758 8,0%	1.351 11,0%
<b>Totale reti mobili</b>	<b>63.384</b>	<b>71.870</b>	<b>75.401</b>	<b>21.356</b>	<b>22.959</b>	<b>12.281</b>

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

### 3. Analisi del segmento di telefonia mobile di terza generazione

Preliminarmente, va ricordato che la società H3G Italia fa parte del Gruppo 3G, controllato da Hutchinson 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)**

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

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati operatori

#### **4. Andamento dei prezzi medi da terminazione mobile**

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.

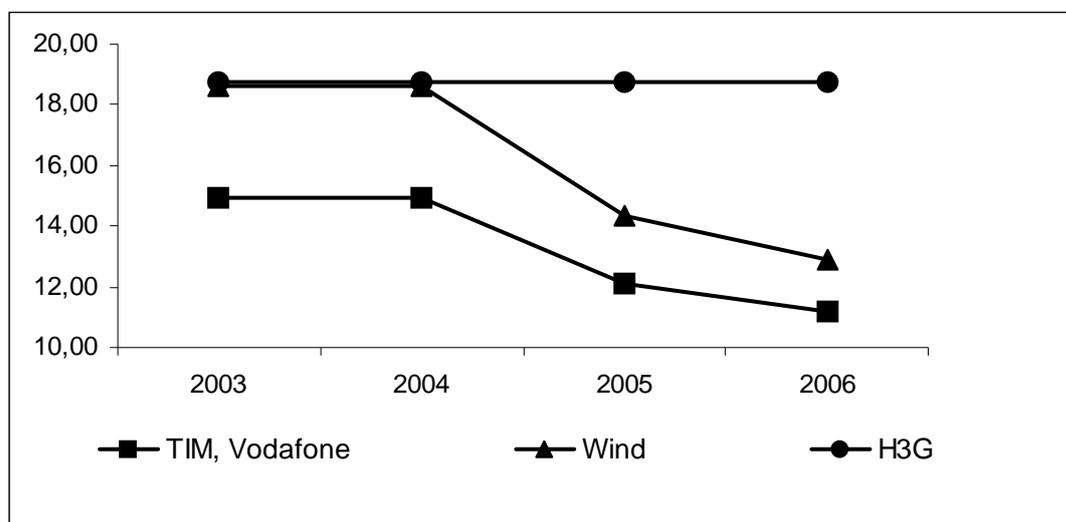
Con successiva delibera n. 286/05/CONS, è stata adottata una misura urgente in materia di fissazione dei prezzi massimi di terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili. A partire dal 1° settembre 2005, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulle reti degli operatori 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 2. Prezzo di terminazione mobile, 2003 –2006**



Fonte: Elaborazioni Autorità su dati operatori

## 5. Performance economica finanziaria di H3G

In campo internazionale, il Gruppo 3G 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
<b>TIM</b>	31,7	30,6
<b>Vodafone</b>	30,6	29,8
<b>Wind</b>	21,6	19,4
<b>H3G</b>	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.

#### 6. I riferimenti internazionali

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)**

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

<b>Paese</b>		<b>Prezzo (€/min)</b>	<b>Quota di mercato (numero di SIM)</b>
Austria		0,1595	4%
Danimarca		0,1394	3%
Irlanda		0,1397	1%
UK		0,1700	7%
Svezia		0,0838	4%
<b>Italia</b>		<b>0,1876</b>	<b>9%</b>
<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.

Alla luce delle risultanze dell'attività istruttoria finora svolta e richiamate sinteticamente ai precedenti punti 1-6 e

CONSIDERATO che, nel triennio 2004-2006, si è registrato un miglioramento di tutti gli indicatori che avevano escluso in occasione della delibera n. 3/06/CONS l'imposizione dell'obbligo di controllo del prezzo di terminazione – e degli altri annessi obblighi regolamentari – ma che ora rendono giustificata tale misura, in virtù essenzialmente del progressivo rafforzamento del ruolo del quarto operatore H3G, della costante e significativa crescita della sua quota nel mercato finale, oramai prossima al 10% e comunque indicativa di una fase di consolidamento della presenza di H3G sul mercato italiano, del progressivo e costante recupero degli investimenti effettuati per lo sviluppo della propria rete, del miglioramento della situazione finanziaria, prossima a raggiungere l'equilibrio entro la fine del 2006;

CONSIDERATO che l'introduzione della misura regolamentare di controllo dei prezzi di terminazione mobile anche per le chiamate destinate alla rete di H3G, comporta una riduzione delle tariffe di terminazione per chiamate originate sia da reti fisse che da reti mobili, e, quindi, un risparmio per l'utenza ossia un miglioramento del benessere sociale;

CONSIDERATO comunque che l'obbligo del controllo di prezzo deve tenere conto degli effettivi costi sostenuti dagli operatori mobili e che, pertanto, anche per H3G la tariffa massima di terminazione sarà fissata a regime in base alle evidenze della contabilità regolatoria predisposta da ogni operatore, sulla base dei principi stabiliti dall'Autorità in materia di contabilità di costi e di separazione contabile;

RITENUTO, nelle more di questo percorso, di adottare, come già accaduto per l'operatore terzo entrante (Wind) un livello della tariffa massima di terminazione sulla base del c.d. *“delayed approach”*, il quale costituisce peraltro un riferimento metodologico diffuso anche a livello europeo;

RITENUTO, a tal fine, di stabilire per H3G a partire dal 1° luglio 2007 la medesima riduzione iniziale individuata per il terzo operatore in occasione della delibera n. 286/05/CONS, pari al 20% della tariffa stabilita in assenza di controllo dei prezzi, ma valutando opportuno proporzionare tale riduzione al periodo di libertà di prezzo (*grace period*) effettivamente goduto da H3G rispetto a Wind (4 anni rispetto a 6 anni), così da pervenire ad una riduzione del 13,3% e, infine, ad una tariffa massima di 16,26 centesimi di euro al minuto;

RITENUTO che – per il successivo periodo 1° luglio 2008-30 giugno 2009 - il percorso di riduzione programmata per H3G debba ancora basarsi sul c.d. *delayed approach* e, quindi, assumere la medesima riduzione percentuale stabilita per Wind, nella misura quindi di un recupero di efficienza pari al 16%, secondo la consueta formula IPC-X% dove appunto X è il recupero di efficienza, così da condurre ad un livello di 13,99 centesimi di euro, in base ad un valore di IPC pari al 2%, come indicato dal documento di programmazione economica e finanziaria (DPEF) per il 2007-2009;

CONSIDERATO che, in ogni caso, l’Autorità provvederà a verificare, attraverso la contabilità regolatoria prodotta da H3G, la coerenza tra i prezzi di terminazione imposti e l’effettiva evoluzione dei costi sottostanti e che eventuali scostamenti tra i prezzi previsti ed i costi sottostanti saranno tenuti in considerazione per garantire l’effettiva implementazione dell’obbligo di orientamento al costo previsto dal presente provvedimento;

RITENUTA, pertanto - per le argomentazioni sopra descritte e coerentemente con quanto disposto dalla delibera n. 3/06/CONS - l’opportunità in capo all’operatore H3G di introdurre l’obbligo di controllo dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulla propria rete, nonché l’obbligo di predisposizione di contabilità dei costi, ai sensi dell’art. 50 del Codice, relativamente agli anni 2007-2008;

RITENUTO, inoltre, che al fine di uniformare il calendario ed i meccanismi di applicazione dei vincoli di prezzo su tutti gli operatori e di non indurre la necessità di applicare manovre di variazione dei prezzi diversificate e ravvicinate nel tempo, la prima riduzione del prezzo massimo di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell’operatore H3G non possa trovare applicazione che a partire dal 1° luglio 2007, e che, a tale data, corrisponda un prezzo massimo di terminazione coerente con il meccanismo individuato di 16,26 eurocent/min;

UDITA la relazione dei Commissari Nicola D’Angelo e Stefano Mannoni, relatori ai sensi dell’art. 29 del Regolamento concernente l’organizzazione ed il funzionamento dell’Autorità;

## **DELIBERA**

### **Art. 1**

#### **Conferma degli obblighi in capo all’operatore H3G**

1. Sono confermati tutti gli obblighi in capo all’operatore H3G in qualità di operatore aventi significativo potere di mercato nei mercati di cui all’art. 2 della delibera n.

3/06/CONS, così come descritti negli articoli del Capo II del medesimo provvedimento, ed in particolare:

- a) obbligo di accesso ed uso di determinate risorse di rete;
- b) obbligo di trasparenza;
- c) obbligo di non discriminazione.

2. Sono confermate le condizioni attuative degli obblighi di trasparenza e non discriminazione cui al comma 1 descritte nell'articolo 9 della delibera n. 3/06/CONS.

### **Art. 2**

#### **Obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi per l'operatore H3G**

1. Ai sensi dell'art. 50 del Codice, l'operatore H3G è soggetto all'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria.

2. L'Autorità introduce, relativamente al periodo 2007-2008, un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore mobile di cui al precedente comma 1.

### **Art. 3**

#### **Condizioni attuative dell'obbligo di controllo di prezzo e di contabilità dei costi per l'operatore H3G**

1. A partire dal 1° luglio 2007, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore H3G non può essere maggiore di 16,26 centesimi di euro al minuto.

2. A partire dal 1° luglio 2008, il prezzo del servizio di terminazione delle chiamate vocali sulla rete dell'operatore H3G è sottoposto ad un vincolo annuale di riduzione pari a IPC-16%, alle condizioni attuative previste dall'art 12 della delibera n. 3/06/CONS. Il valore di IPC è quello definito alla delibera n. 3/06/CONS.

3. 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, da perfezionare in esito al tavolo tecnico di cui all'art. 15 della delibera n. 3/06/CONS.

Il presente provvedimento è notificato alle società Telecom Italia, Vodafone, Wind e H3G ed è trasmesso alla Commissione Europea ed alle Autorità di regolamentazione degli Stati membri dell'Unione Europea.

Il presente provvedimento è pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana, nel Bollettino ufficiale e sul sito *web* dell'Autorità.