

SCHEMA DI PROVVEDIMENTO

**MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE
RETI MOBILI (MERCATO N. 7 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA
RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA N. 2007/879/CE,
GIA' MERCATO N. 16): DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE,
IDENTIFICAZIONE DELLE IMPRESE AVENTI SIGNIFICATIVO POTERE
DI MERCATO ED EVENTUALE IMPOSIZIONE DI OBBLIGHI
REGOLAMENTARI**

L'AUTORITA'

NELLA sua riunione del Consiglio del 21 maggio 2008;

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;

VISTA la legge 14 novembre 1995, n. 481, recante "Norme per la concorrenza e la regolazione dei servizi di pubblica utilità. Istituzione delle Autorità di regolazione dei servizi di pubblica utilità";

VISTE le direttive n. 2002/19/CE ("direttiva accesso"), 2002/20/CE ("direttiva autorizzazioni"), 2002/21/CE ("direttiva quadro"), 2002/22/CE ("direttiva servizio universale");

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 (il "Codice");

VISTA la Raccomandazione della Commissione dell'11 febbraio 2003 relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche suscettibili di una regolamentazione *ex ante* ai sensi della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee L 114 dell'8 maggio 2003 (la "precedente Raccomandazione");

VISTA la Raccomandazione della Commissione del 17 dicembre 2007 relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche che possono essere oggetto di una regolamentazione *ex ante* ai sensi della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica, pubblicata sulla Gazzetta ufficiale dell'Unione Europea L 344/65 del 28/12/2007 (la "Raccomandazione");

VISTE le Linee direttrici della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee C 165 dell'11 luglio 2002 (le "Linee Direttici");

VISTA la Raccomandazione della Commissione del 23 luglio 2003, relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, che istituisce un quadro normativo comune per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità europee L 190 del 30 luglio 2003;

VISTA la Raccomandazione della Commissione del 19 settembre 2005, (2005/698/CE) sulla separazione contabile e la contabilità dei costi nel quadro normativo delle comunicazioni elettroniche;

VISTA la delibera n. 316/02/CONS del 9 ottobre 2002, recante "Regolamento concernente l'organizzazione e il funzionamento dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e successive modificazioni e integrazioni", pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana del 5 novembre 2002, n. 259 e successive modificazioni;

VISTA la delibera n. 217/01/CONS del 24 maggio 2001 recante "Regolamento concernente l'accesso ai documenti", pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana del 20 giugno 2001, n. 141 e successive modifiche;

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

VISTO l'accordo di collaborazione tra l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e l'Autorità garante della concorrenza e del mercato in materia di comunicazioni elettroniche, del 27 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 del 19 maggio 2004, n. 116 e successive modificazioni;

VISTA la delibera n. 3/06/CONS, concernente il "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 nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n. 32 del 8 febbraio 2006, supplemento ordinario n. 35;

VISTA la delibera n. 17/06/CIR recante “Adeguamento della capacità giornaliera di evasione degli ordini di portabilità del numero mobile degli operatori *donating*, secondo le disposizioni della delibera n.19/01/CIR, e modalità di gestione delle richieste”, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n. 139 del 17 giugno 2006;

VISTA la delibera n. 415/07/CONS recante “Disposizioni regolamentari riguardanti l’introduzione dei servizi integrati di tipo fisso-mobile”, pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 209, dell’8 settembre 2007;

VISTA la delibera n. 628/07/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): 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”, pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana n. 20 del 24 gennaio 2008 - Suppl. Ordinario n. 21;

VISTA la delibera n. 342/07/CONS, recante “Avvio del procedimento ‘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): definizione del mercato rilevante, identificazione delle imprese aventi significativo potere di mercato ed eventuale imposizione di obblighi regolamentari”” pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 171 del 25 luglio 2007;

VISTA la delibera n. 448/07/CONS recante “Proroga dei termini di invio dei documenti e memorie preliminari di cui all’allegato A alla delibera n. 342/07/CONS”, pubblicata sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 189 del 16 agosto 2007;

VISTA la delibera n. 252/08/CONS recante “Proroga dei termini del procedimento istruttorio avviato con la delibera n. 342/07/CONS”, in corso di pubblicazione sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana;

SENTITE, nel corso del procedimento istruttorio le società Fastweb, Welcome Italia, Tele2, AIIP, Tiscali, Wind, Telecom Italia, Vodafone e H3G;

VISTA la delibera n. 304/08/CONS recante “Consultazione pubblica relativa alla integrazione della delibera n. 628/07/CONS concernente l’applicazione all’operatore H3G degli obblighi di cui all’art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche””, in corso di pubblicazione sulla *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana;

VISTI gli atti del procedimento istruttorio;

RITENUTO necessario, ai sensi dell'art. 11 del Codice, consentire alle parti interessate di presentare le proprie osservazioni sugli orientamenti relativi al tema in esame espressi dall'Autorità nel presente documento;

UDITA la relazione dei Commissari _____ e _____, relatori ai sensi dell'articolo 29 del Regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità;

CONSIDERATO quanto segue:

SOMMARIO

1.	IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE	13
1.1.	Il quadro di riferimento normativo	13
1.2.	Il quadro di riferimento regolamentare.....	15
2.	LA DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE	15
2.1.	Introduzione.....	15
2.2.	Il mercato della terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili nella definizione della Commissione.....	16
2.3.	Descrizione tecnica del servizio di terminazione del traffico su rete mobile	17
2.4.	Soggetti attivi dal lato della domanda e dell'offerta del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile	18
2.5.	La definizione del mercato al dettaglio delle comunicazioni mobili.....	19
2.5.1.	La definizione merceologica del mercato al dettaglio.....	19
2.5.1.1.	Sostituibilità tra servizi di telefonia vocale offerti su rete fissa e mobile	21
2.5.1.2.	Sostituibilità tra servizi di telefonia vocale offerti su reti mobili (<i>on-net</i> , <i>off-net</i>)	22
2.5.1.3.	Sostituibilità tra servizi voce e servizi dati.....	23
2.5.1.4.	Sostituibilità tra servizi mobili e servizi integrati.....	23
2.5.2.	Confini geografici del mercato al dettaglio	24
2.5.3.	Conclusioni sulla definizione del mercato al dettaglio.....	24
2.6.	Definizione del mercato all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile	25
2.6.1.	La definizione del mercato prodotto/servizio all'ingrosso	25
2.6.2.	Conclusioni sulla definizione del mercato all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico su rete mobile	27
2.6.3.	I confini geografici del mercato all'ingrosso.....	28
2.6.4.	Conclusioni in merito ai confini geografici del mercato all'ingrosso	28
3.	LA VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO	28
3.1.	Introduzione.....	28
3.2.	Descrizione degli indicatori utilizzati.....	29

3.2.1.	Gli operatori presenti sul mercato delle comunicazioni mobili.....	31
3.2.2.	Livello e andamento delle quote di mercato.....	33
3.2.3.	Assenza di concorrenza potenziale, facilità di ingresso nel mercato, controllo di infrastrutture non facilmente duplicabili ed economie di scopo.....	33
3.2.4.	Contropotere di mercato, barriere/costi di transazione, dimensione delle imprese.....	34
3.2.5.	Comportamenti sui prezzi in assenza di regolamentazione.....	35
3.2.6.	Accesso ai mercati finanziari.....	37
3.2.7.	Integrazione verticale e orizzontale ed economie di scala	37
3.2.8.	Conclusioni sulla valutazione del significativo potere di mercato...	38
4.	IMPOSIZIONE, MANTENIMENTO, MODIFICA E REVOCA DEGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI	39
4.1.	Obblighi regolamentari vigenti derivanti dalle delibere n. 3/06/CONS e 628/07/CONS	39
4.2.	Valutazione delle problematiche concorrenziali	40
4.3.	Imposizione, mantenimento, modifica e revoca degli obblighi regolamentari	41
4.3.1.	Obbligo di trasparenza.....	41
4.3.2.	Obbligo di non discriminazione	43
4.3.3.	Obbligo in materia di accesso e di uso di risorse di rete	45
4.3.4.	Obbligo in materia di controllo dei prezzi e contabilità dei costi.....	46
4.3.4.1.	Obblighi di contabilità dei costi	46
4.3.4.2.	Obblighi di controllo dei prezzi.....	48

1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE

1.1. Il quadro di riferimento normativo

1. Il quadro di riferimento normativo della presente analisi è costituito principalmente dalle seguenti direttive entrate in vigore il 24 aprile 2002 (c.d. quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica):

- direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica (2002/21/CE), c.d. “direttiva quadro”¹;
- direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alle autorizzazioni per le reti e i servizi di comunicazione elettronica (2002/20/CE), c.d. “direttiva autorizzazioni”²;
- direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa all’accesso alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all’interconnessione delle medesime (2002/19/CE), c.d. “direttiva accesso”³;
- direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al servizio universale e ai diritti degli utenti in materia di reti e di servizi di comunicazione elettronica (2002/22/CE), c.d. “direttiva servizio universale”⁴;
- direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 12 luglio 2002 relativa al trattamento dei dati personali e alla tutela della vita privata nel settore delle comunicazioni elettroniche (2002/58/CE), c.d. “direttiva protezione dati”⁵.

2. Inoltre, particolare rilievo rivestono:

- la Raccomandazione relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche che possono essere oggetto di una regolamentazione *ex ante* ai sensi della direttiva 2002/21/CE del Parlamento

¹ In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 33.

² In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 21.

³ In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 7.

⁴ In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 51.

⁵ In GUCE L 201 del 31 luglio 2002, pag. 37.

europeo e del Consiglio, adottata il 17 dicembre 2007⁶ (“la Raccomandazione”);

- le Linee direttrici della Commissione per l’analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, adottate dalla Commissione il 9 luglio 2002⁷ (le “Linee direttrici”);
- la Raccomandazione relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all’articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, adottata il 23 luglio 2003⁸ (la “Raccomandazione sull’art. 7”).

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

4. La Raccomandazione, che sostituisce la Raccomandazione della Commissione dell’11 febbraio 2003 relativa ai mercati rilevanti di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche suscettibili di una regolamentazione *ex ante* (la “precedente Raccomandazione”) ¹⁰, ha ad oggetto i sette mercati rilevanti dei prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche le cui caratteristiche sono tali da giustificare un’eventuale imposizione di obblighi di regolamentazione *ex ante*. L’art. 15, comma 3 e l’art. 7, comma 4, della direttiva quadro prevedono che uno Stato membro, ove ricorrano particolari circostanze, possa identificare un mercato rilevante differente da quelli previsti dalla Raccomandazione. Tali disposizioni sono state recepite dall’art. 18 e dall’art. 12, comma 4, del Codice.

5. Le Linee direttrici della Commissione illustrano i criteri cui le Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, le ANR o le Autorità) devono fare riferimento nell’ambito delle analisi dei mercati di cui agli artt. 14, 15 e 16 della direttiva quadro, recepiti rispettivamente dagli art. 17, 18 e 19 del Codice.

6. Il percorso che il quadro normativo comunitario delinea per l’analisi sulla concorrenzialità dei mercati richiede che le ANR procedano dapprima alla definizione

⁶ In GUCE L 344 del 28 dicembre 2007, pag. 65.

⁷ In GUCE C 165 dell’11 luglio 2002, pag. 6.

⁸ In GUCE L 190 del 30 luglio 2003, pag. 13.

⁹ Pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana del 15 settembre 2003, n. 214 ed entrato in vigore il 16 settembre 2003.

¹⁰ In GUCE L 114 dell’8 maggio 2003, pag. 45. Tale Raccomandazione individuava diciotto mercati suscettibili di regolamentazione *ex ante* che sono stati oggetto del primo ciclo di analisi condotte dall’Autorità.

del mercato, sia con riferimento ai mercati identificati dalla Commissione come suscettibili di regolamentazione *ex ante* (indicati nell'Allegato della Raccomandazione”), sia con riferimento ad eventuali ulteriori mercati non inclusi in tale lista.

7. Una volta definito il mercato dal punto di vista merceologico e geografico, le ANR procedono alla verifica dell'eventuale sussistenza, sul mercato individuato, di imprese che detengano, individualmente o congiuntamente, un significativo potere di mercato. All'esito della suddetta analisi, le ANR introducono, rimuovono o modificano obblighi regolamentari. La definizione dei mercati rilevanti e l'analisi degli stessi devono essere condotte dalle ANR conformemente ai principi del diritto della concorrenza, tenendo nel massimo conto la Raccomandazione e le Linee direttrici. Tuttavia, dal momento che cambia l'orizzonte temporale di riferimento, non si può escludere che, in taluni casi, i mercati definiti ai fini della regolamentazione settoriale possano non coincidere con i mercati definiti ai fini del diritto della concorrenza. Infatti, nel caso della regolamentazione, la definizione dei mercati è sempre svolta in chiave previsionale, in quanto le ANR devono tenere conto, oltre che delle condizioni di mercato esistenti, anche della prevedibile evoluzione futura.

1.2. Il quadro di riferimento regolamentare

8. L'Autorità ha portato a termine la prima analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili nel mese di febbraio 2006 imponendo con la delibera n. 3/06/CONS misure regolamentari nei confronti degli operatori identificati quali detentori di significativo potere di mercato.

9. Nello specifico, l'Autorità con la delibera libera n. 3/06/CONS e la successiva delibera n. 628/07/CONS, ha imposto obblighi di accesso, trasparenza, non discriminazione, contabilità dei costi e controllo dei prezzi in capo ai 4 operatori di rete mobile H3G, Telecom Italia, Vodafone Omnitel e Wind Telecomunicazioni, riconosciuti come detentori di significativo potere di mercato nella fornitura del servizio di terminazione del traffico voce su singola rete mobile.

2. LA DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

2.1. Introduzione

10. Ai sensi dell'articolo 18 del Codice, l'Autorità, tenendo in massima considerazione la Raccomandazione e le Linee direttrici¹¹, definisce i mercati rilevanti

¹¹ Cfr. Linee direttrici, capitolo 2, punti 33 – 69.

conformemente ai principi del diritto della concorrenza e sulla base delle caratteristiche e della struttura del mercato nazionale delle comunicazioni elettroniche.

11. Nell'ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo il cui fine è di individuare un insieme di prodotti/servizi e loro fornitori (attuali e potenziali) che siano effettivamente alternativi per la soddisfazione di un determinato bisogno economico, delimitandone al tempo stesso l'ambito geografico di riferimento. In tal senso, il mercato rilevante presenta sia una dimensione merceologica sia una dimensione geografica.

12. Secondo una giurisprudenza consolidata, il mercato del prodotto/servizio rilevante comprende i prodotti o i servizi sostituibili o sufficientemente intercambiabili, in funzione non solo delle loro caratteristiche obiettive, dei loro prezzi e dell'uso cui sono destinati, ma anche in funzione delle condizioni di concorrenza e/o della struttura della domanda e dell'offerta sul mercato in questione. Pertanto l'Autorità, oltre a considerare i prodotti o servizi sufficientemente intercambiabili per caratteristiche obiettive, prezzi e destinazione, analizza le condizioni di sostituibilità prevalenti dal lato della domanda e dell'offerta applicando il test del monopolista ipotetico, *small but significant non transitory increase in price* (SSNIP test).

13. Una volta identificato il mercato del prodotto/servizio rilevante, l'Autorità procede alla definizione della dimensione geografica del mercato, ovvero dell'area in cui i soggetti interessati sono attivi dal lato dell'offerta e della domanda dei prodotti/servizi in questione, in cui le condizioni della concorrenza sono simili o sufficientemente omogenee e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse. Il punto di partenza per la definizione dei limiti del mercato geografico è analogo a quello sopra descritto per la valutazione della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta (SSNIP test), anche se – in alcuni casi – la diretta applicazione del test del monopolista ipotetico potrebbe condurre all'individuazione di mercati di ambito geografico più ristretto.

2.2. Il mercato della terminazione delle chiamate vocali su singole reti mobili nella definizione della Commissione

14. La Raccomandazione include fra i mercati rilevanti da analizzare ai fini di una eventuale regolamentazione ex-ante il mercato dei servizi all'ingrosso della "terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili" (mercato n. 7 nella raccomandazione 2007/879/CE ex mercato n.16 nella raccomandazione 2003/311/CE). Si tratta di servizi scambiati tra operatori indipendenti (mobili e fissi) al fine di consentire ai propri utenti di comunicare con gli utenti attestati alle reti di altri operatori.

15. La Raccomandazione sottolinea che il servizio di terminazione del traffico su rete mobile è il fattore produttivo meno replicabile dagli operatori per fornire servizi di telefonia mobile al dettaglio.

16. La modalità del *Calling Party Pays* (CPP) sviluppatasi in Europa, per la quale paga il soggetto che origina la chiamata, fa sì che quest'ultimo non abbia la possibilità di influenzare i prezzi praticati dall'operatore di terminazione per il completamento della chiamata telefonica. Il chiamante, infatti, pagando un'unica tariffa che remunera sia l'originazione, sia la terminazione, non è in grado di percepire in che misura un eventuale aumento del prezzo delle chiamate sia da attribuire al solo servizio di terminazione. Anche il chiamato, non corrispondendo un prezzo per le chiamate ricevute, non è in grado di esercitare alcun vincolo competitivo sull'operatore di terminazione.

17. Conseguentemente, nel regime del CPP, l'operatore di terminazione ha la possibilità di incrementare il prezzo del servizio di terminazione senza che gli acquirenti possano in alcun modo limitare tale potere.

2.3. Descrizione tecnica del servizio di terminazione del traffico su rete mobile

18. Il servizio di terminazione mobile consente all'operatore di originazione (di rete fissa o mobile) di raggiungere il cliente di un altro operatore di rete mobile consegnando la chiamata ad una centrale *Gateway Mobile Switching Center* (GMSC) dell'operatore di terminazione presso la quale è interconnesso o co-ubicato.

19. Il traffico voce consegnato ai GMSC può essere originato da rete fissa e mobile, nazionale e internazionale, per offrire chiamate mobile-mobile e fisso-mobile, anche attraverso numerazioni geografiche (servizi di tipo *home zone*).

20. Una volta consegnata la chiamata, l'operatore di terminazione raggiunge il proprio cliente attraverso una catena impiantistica che coinvolge, sia nelle reti GSM, sia nelle reti UMTS, elementi di rete del *Core Network* (CN) e del *Radio Access Network* (RAN). Tali elementi di rete sono, per la parte afferente al trasporto, il *Mobile Switching Center* (MSC) ed il MSC-S (*MSC Server*) e, per la parte concernente l'accesso radio, BSC-BTS (*Base Station Controller* e *Base Transceiver Station*) e RNC-RBS (*Radio Network Controller*). Gli stessi elementi di rete vengono utilizzati anche per consegnare le chiamate terminate su rete mobile verso utenti che fanno uso di numerazioni geografiche, nel caso di offerte di tipo *home zone*.¹²

21. Gli operatori di rete mobile tendono a separare sempre più le funzioni radiomobili dell'accesso dal *Core Network*, in quanto quest'ultimo è in grado di supportare tecnologie multiple di interconnessione ed accesso. Sul versante della rete di accesso radio, gli operatori tendono a condividere gli spazi dei siti che ospitano le BTS con il fine di risparmiare sui costi operativi legati agli affitti degli spazi, energia, ed altre voci di costo.

¹² Al contrario, la terminazione del traffico su utenti UMA (come descritto nella 415/07/CONS) coinvolge elementi di rete fissa.

22. Per quanto concerne le chiamate terminate su rete mobile verso utenti che fanno uso della numerazione geografica, nel caso delle offerte di tipo *home zone*, si rileva preliminarmente che il servizio finale non è perfettamente assimilabile ai servizi di comunicazione mobile e personale, come precisato dall'Autorità nella delibera 415/07/CONS. D'altro canto, il sottostante servizio di terminazione appare analogo a quello di una chiamata mobile-mobile e fisso-mobile. A questo proposito, si osserva che la catena impiantistica utilizzata dalla consegna della chiamata effettuata dall'operatore di originazione di rete fissa o mobile alla centrale GMSC dell'operatore fornitore della terminazione di tipo *home zone* risulta assimilabile a quella impiegata per le altre chiamate terminate in decade 3 sul territorio nazionale.

23. Al fine di raggiungere l'utente chiamato su altra rete mobile, l'operatore di originazione dovrà acquisire, oltre al servizio a traffico, una serie di servizi accessori quali: i) gli spazi in centrale presso i quali gli operatori di originazione dovranno collocare i propri apparati, ii) le interfacce di interconnessione con la rete dell'operatore di terminazione e iii) i flussi di interconnessione tra le reti degli operatori di originazione e di terminazione.

24. Attualmente, non tutti gli operatori di rete mobile sembrano avere un numero proporzionato di centrali G-MSC presso le quali accettano la consegna delle chiamate provenienti da altri operatori di rete fissa e mobile.

25. Più in generale, le condizioni ed i termini dei servizi accessori offerti da ciascun operatore di rete mobile non sono disciplinati dal quadro regolamentare e pertanto sono liberamente negoziate tra le parti.

2.4. Soggetti attivi dal lato della domanda e dell'offerta del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile

26. Il servizio di terminazione del traffico su rete mobile è domandato da tutti gli operatori di rete mobile e di rete fissa nazionali e internazionali che intendono offrire sui mercati finali chiamate di tipo mobile-mobile *off-net* e fisso-mobile.

27. Il servizio di terminazione del traffico su rete mobile può essere offerto da operatori che hanno a disposizione un'infrastruttura di rete mobile di seconda (2G) e terza generazione (3G) che utilizza una dotazione di risorse radio assegnate in via esclusiva.

28. Una offerta parziale del servizio di terminazione del traffico, in termini di gamma di servizi, può essere realizzata da operatori di rete mobile virtuali che, pur non avendo risorse di rete mobile proprietarie e frequenze radio assegnate, sono dotati di archi di numerazione propri, e quindi di SIM card (Subscriber Identification Module card, o moduli di identificazione di abbonato), e possono gestire in proprio le funzioni di commutazione e di trasporto, così come la base dati di registrazione degli utenti mobili (*Home Location Register*, HLR).

29. Non sono – invece - in grado di fornire il servizio di terminazione del traffico i cosiddetti ESP (*Enhanced Service Provider*), ATR, (*Air Time Reseller*), in quanto trattasi di operatori che non detengono risorse di numerazione proprie.

2.5. La definizione del mercato al dettaglio delle comunicazioni mobili

2.5.1. La definizione merceologica del mercato al dettaglio

30. Il primo passo per la definizione del mercato del servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile è costituito dalla definizione del corrispondente mercato al dettaglio, al fine di analizzare quegli elementi caratterizzanti il servizio offerto all'utenza finale suscettibili di influenzare la definizione del corrispondente mercato all'ingrosso.

31. Dal punto di vista merceologico, un servizio di comunicazione mobile al dettaglio consente all'utente, attraverso l'utilizzo di tecnologie *wireless*, di soddisfare le proprie esigenze di comunicazione in movimento, prescindendo dall'utilizzo di una apparecchiatura situata in un punto terminale della rete telefonica fissa.

32. Grazie all'evoluzione delle tecnologie 2G e 3G, le offerte commerciali degli operatori si sono arricchite di sempre maggiori servizi tra i quali si segnalano oltre i tradizionali servizi di telefonia vocale e SMS (*Short Message Service*), anche gli MMS (*Multimedia Messaging Service*), i servizi Internet, le e-mail, le videochiamate, contenuti televisivi, videosorveglianza.

33. Dall'analisi del versante dell'offerta, è emerso che ciascuno degli operatori di rete mobile fornisce l'intera gamma dei servizi (*bundle*) voce e dati. Non sembra che un ipotetico incremento di prezzo di uno dei servizi possa generare effetti di sostituibilità incrociata all'interno della gamma di servizi offerta dallo stesso operatore. Inoltre, non è stata riscontrata una domanda indipendente per un dato servizio tra quelli offerti da ciascun operatore di rete mobile. Ciò è probabilmente legato agli alti costi di transazione che dovrebbero sostenere gli utenti che intendessero richiedere specifici servizi a operatori diversi. Dalle valutazioni svolte emergerebbe, invece, che gli utenti preferiscano domandare l'intera gamma di servizi ad un unico operatore. Pertanto, appare corretta una definizione dei confini del mercato del prodotto al dettaglio che ricomprenda tutti i servizi di comunicazione mobile offerti agli utenti finali sulla base di tutte le tecnologie disponibili, piuttosto che l'identificazione di singoli mercati dei prodotti.

34. Ai fini del presente provvedimento, l'analisi dei mercati al dettaglio dei servizi offerti su rete mobile è necessaria per verificare se sussistono, per un dato utente, alternative alla chiamata terminata su rete mobile (fisso-mobile e mobile-mobile) per comunicare con un altro specifico utente, a fronte di un ipotetico incremento del 5-10% del prezzo del servizio di terminazione. Tali alternative sono valutate nell'ambito di un'analisi di elasticità incrociata tra i servizi, la quale indica la propensione della

domanda a sostituire un dato servizio con altri servizi succedanei a fronte di un ipotetico incremento di prezzo.

35. In particolare, l'analisi dell'elasticità incrociata della domanda, ai fini di una valutazione della sostituibilità, è volta a verificare se - a fronte di un ipotetico incremento di prezzo del 5-10% del servizio di terminazione - una quantità di traffico o di clienti, più che proporzionale rispetto all'incremento di prezzo, si sposterebbe in tempi rapidi e con bassi costi di transazione verso altre direttrici di traffico in modo tale da non rendere profittevole l'aumento del prezzo praticato dall'operatore di terminazione di rete mobile. L'analisi dei mercati dei servizi al dettaglio è dunque limitata a valutare la sostituibilità dei servizi sopra elencati con le chiamate fisso-mobile e mobile-mobile per verificare se un ipotetico e non transitorio incremento di prezzo, dell'ordine del 5-10%, del servizio di terminazione sarebbe profittevole per gli operatori di rete mobile.

36. A fronte di tale incremento di prezzo, un utente può dunque sostituire una chiamata fisso-mobile e mobile-mobile sia attraverso l'uso di servizi succedanei, sia ricorrendo agli stessi servizi, ma cambiando operatore. Si tratta essenzialmente di analizzare la sostituibilità incrociata di una chiamata terminata su rete mobile, con altri servizi di telefonia vocale, tra cui, come più significativi, si registrano le chiamate mobile-fisso, fisso-fisso, oppure trasmissione dati come l'invio di SMS, di e-mail, video chiamate, ovvero le varie forme di comunicazione realizzabili attraverso i servizi Internet, quali la videoscrittura in tempo reale, la comunicazione audio, la video conferenza.

37. Le chiamate mobile-mobile e fisso-mobile effettuate dagli utenti finali generano, indirettamente, l'acquisto del servizio di terminazione del traffico su rete mobile da parte dell'operatore di originazione. L'analisi dei servizi al dettaglio è, dunque, limitata a verificare se esistono servizi succedanei rispetto alle chiamate mobile-mobile e fisso-mobile al fine di comunicare con un altro utente finale per evitare possibili incrementi di prezzo del servizio di terminazione del traffico su rete mobile. Conseguentemente, nel presente provvedimento non sono stati esaminati tutti i servizi al dettaglio attualmente offerti dagli operatori di rete fissa e mobile che non hanno verosimilmente attinenza con la sostituibilità delle chiamate verso reti mobili.

38. Gli utenti domandano la maggior parte dei servizi voce e dati ad un unico operatore di rete mobile in quanto ciò riduce i costi di transazione a proprio carico rispetto al caso in cui tali servizi fossero domandati a più operatori. Il conseguimento, infatti, di migliori condizioni economiche per alcuni servizi sarebbe più che compensato dai maggiori costi di transazione derivanti dall'eventuale acquisto di più terminali, dal reperimento delle informazioni necessarie a comparare le offerte, dai costi di attivazione/disattivazione, gestione contratti. I costi di gestione potrebbero essere ridotti utilizzando dei terminali multi-sim; tali prodotti però non sono commercializzati in Italia e comunque non hanno una diffusione tale da avere impatti significativi neanche dove sono disponibili.

39. In merito alla sostituibilità dell'operatore di rete mobile da parte degli utenti finali, sono state rilevate richieste di portabilità del numero intorno al 5% delle linee attive nel corso del 2006, anche se non sono immediate le ragioni che spingono gli utenti stessi al cambio verso un nuovo operatore (*recipient*). In altre parole, non è possibile mettere in relazione la scelta dell'utente, di cambiare operatore, con le migliori condizioni economiche offerte rispetto a quelle praticate dall'operatore *donating* nella chiamata mobile-mobile.

2.5.1.1. Sostituibilità tra servizi di telefonia vocale offerti su rete fissa e mobile

40. Ai fini della comunicazione tra utenti, le chiamate terminate su una specifica rete mobile sono tecnicamente sostituibili con tre direttrici di traffico di telefonia vocale, tra cui le chiamate mobile-fisso, fisso-fisso e mobile-mobile (di altro operatore di rete mobile).

41. Le chiamate mobile-fisso, così come le chiamate fisso-fisso, presuppongono che l'utente chiamato sia sempre un cliente di un operatore di rete fissa. Le chiamate fisso-fisso richiedono inoltre che, all'atto della comunicazione, entrambi gli utenti si trovino in luoghi dai quali poter originare e ricevere chiamate in postazioni fisse. Mentre il telefono mobile è legato alla singola persona, la telefonia fissa, essendo destinata a un uso in ambiente domestico o di lavoro, risulta adatta anche ad un possibile uso condiviso tra utenti dello stesso mezzo di comunicazione. Conseguentemente, ciò restringe sensibilmente le possibilità effettive di sostituzione di una chiamata mobile-mobile con una mobile-fisso e fisso-fisso.

42. A questo si deve aggiungere che i *trend* dei volumi di traffico e delle linee non mostrano evidenze circa la sostituzione del traffico tra chiamate mobile-mobile e fisso-mobile, da un lato, e mobile-fisso, fisso-fisso dall'altro. Al contrario, si è assistito ad un incremento nel numero di linee mobili attive a fronte di una riduzione del numero di linee fisse attive, nonché ad una migrazione significativa del traffico voce da rete fissa a rete mobile.

43. Dall'analisi del traffico risulta una tendenziale stabilità relativamente alle direttrici fisse (anche se si registra una riduzione nell'ultimo anno), a fronte di una crescita in entrambe le componenti del mobile-mobile, con particolare riferimento alle chiamate che terminano sulla stessa rete di originazione (mobile-mobile *on-net*).

44. Inoltre, la ripartizione del traffico per direttrici mostra che il traffico vocale ha scambi limitati tra rete fissa e rete mobile e viceversa (chiamate fisso-mobile e mobile-fisso), a dimostrazione che il fattore mobilità gioca un ruolo determinante nella scelta delle modalità di originazione di una chiamata telefonica.

45. Anche in un'ottica prospettica, un eventuale incremento del 5-10% del prezzo delle chiamate mobile-mobile e fisso-mobile, derivante dall'aumento del prezzo di terminazione del traffico, difficilmente farebbe migrare più che proporzionalmente la domanda verso le direttrici mobile-fisso e fisso-fisso offerte dallo stesso o da altri operatori a condizioni economiche più convenienti. A tale riguardo, non si è osservata

in media una significativa elasticità incrociata tra servizi di telefonia offerti su rete fissa e mobile derivante da variazione dei prezzi medi. Apparirebbe, invece, che la domanda di servizi di telefonia offerti su rete mobile presenti un certo grado di elasticità al ridursi del prezzo.

2.5.1.2. Sostituibilità tra servizi di telefonia vocale offerti su reti mobili (*on-net*, *off-net*)

46. Una chiamata mobile-mobile verso l'utente di un operatore che ha incrementato del 5-10% il prezzo di terminazione del traffico potrebbe essere sostituita da un'altra chiamata mobile-mobile che termina sulla rete di un altro operatore. Tale ipotesi implica che l'utente chiamato disponga di un'altra SIM e di un altro terminale e che le condizioni economiche derivanti dal piano tariffario del chiamate siano tali da poter trarre beneficio dalla sostituzione di una generica chiamata mobile-mobile con un'altra che termina su rete di altro operatore di rete mobile.

47. Posto che l'utente chiamato disponga di più SIM e terminali mobili, il chiamante può trovarsi nella situazione di originare chiamate mobile-mobile *on-net* ovvero *off-net*. L'ipotetico incremento del prezzo del servizio di terminazione, in quanto praticato a operatori terzi, non ha effetti sulle chiamate mobile-mobile *on-net*. Nel caso in cui l'incremento del prezzo di terminazione sia praticato da un operatore diverso da quello di originazione, il chiamante avrebbe la possibilità di sostituire la chiamata mobile-mobile *off-net* solo nel caso in cui il chiamato disponga di più SIM e terminali mobili. Tuttavia, affinché il chiamante decida di sostituire l'operatore di rete mobile di destinazione con un altro è necessario che diverse condizioni siano simultaneamente rispettate quali per esempio:

- i. esistenza di benefici derivanti dal piano tariffario del chiamate per le chiamate mobile-mobile *off-net*;
- ii. l'utente chiamato deve utilizzare indifferentemente tutti i terminali mobili di cui dispone non solo per originare, ma anche per ricevere chiamate;
- iii. l'utente chiamato deve utilizzare più SIM sulle quali l'utente chiamante può trovare condizioni economiche vantaggiose nel momento in cui decide di sostituire l'operatore di destinazione.

48. Tali condizioni sembra possano restringere significativamente le possibilità di sostituibilità di una data chiamata mobile-mobile *off-net* con un'altra chiamata mobile-mobile *off-net* ovvero *on-net*. Conseguentemente, appare verosimile che un incremento non transitorio del prezzo di terminazione del traffico difficilmente si tradurrebbe in uno spostamento più che proporzionale della domanda verso altre direttrici di traffico mobile-mobile *off-net* e *on-net*.

49. In conclusione, non sembra che le chiamate mobile-mobile sia *on-net*, sia *off-net*, mobile-fisso e fisso-fisso costituiscano allo stato un'alternativa economica e plausibile

di telefonia vocale alla chiamata mobile-mobile *off-net* e fisso-mobile verso una specifica rete mobile.

2.5.1.3. Sostituibilità tra servizi voce e servizi dati

50. Gli SMS rappresentano un servizio teoricamente sostituibile della chiamata mobile-mobile e fisso-mobile, ma qualitativamente diverso dalla telefonia vocale. Oltre al fatto che i messaggi brevi rispondono a esigenze diverse dalla comunicazione vocale, la quantità di informazioni scambiabili tra due utenti che ricorrono alla telefonia vocale e agli SMS, a parità di condizioni economiche, è significativamente inferiore ricorrendo ai messaggi brevi. Gli SMS e la telefonia vocale hanno aspetti qualitativi e condizioni economiche così diverse che una loro piena sostituibilità non appare allo stato verosimile.

51. Non sembra, infatti, che dal punto di vista economico un incremento di prezzo dell'ordine del 5%-10% del traffico voce terminato su rete mobile possa comportare uno spostamento più che proporzionale della domanda verso altri servizi quali gli SMS, anche se tali servizi sono forniti dallo stesso operatore di rete mobile.

52. L'introduzione della tecnologia UMTS ha consentito la commercializzazione di una serie di servizi innovativi quali la videochiamata, l'invio di e-mail, l'uso di Internet, la visione di contenuti video. La videochiamata rappresenta uno dei possibili servizi succedanei delle chiamate vocali fisso-mobile e mobile-mobile, sebbene gli elevati livelli di prezzo ne abbiano limitato fortemente la crescita e quindi le potenzialità per sostituire i tradizionali servizi di telefonia vocale.

53. L'invio di e-mail e di videoscrittura in tempo reale e, in generale, tutte le forme di comunicazione che utilizzano il canale di trasmissione dati, presuppongono che entrambi gli utenti fruiscano anche di servizi Internet offerti su rete fissa o mobile. In generale, sul versante degli utenti di rete fissa, valgono le stesse considerazioni, sopra effettuate, sulla possibile sostituibilità delle chiamate mobile-mobile con le chiamate di telefonia vocale fisso-fisso, cui si rimanda.

54. Nel caso delle e-mail e videoscrittura, in primo luogo, si osserva che il grado di sostituibilità delle chiamate mobili risulta alquanto ridotto, se si considera la qualità del servizio. In secondo luogo, la crescita e diffusione delle e-mail e della videoscrittura in tempo reale sembra maggiormente limitata ai servizi di telefonia vocale offerti su rete fissa.

55. La conclusione è che tali servizi non sono allo stato sostitutivi delle le chiamate mobile-mobile e fisso-mobile.

2.5.1.4. Sostituibilità tra servizi mobili e servizi integrati

56. Recentemente gli operatori mobile Telecom Italia e Vodafone hanno introdotto sul mercato i cosiddetti servizi convergenti di tipo fisso-mobile, i quali hanno rappresentato un elemento di forte novità nello scenario delle comunicazioni elettroniche. Si tratta di

servizi che consentono agli utenti finali di effettuare e ricevere chiamate su terminali mobili, utilizzando la numerazione geografica o la rete fissa (di seguito richiamate rispettivamente come offerte di tipo *home zone* ed offerte di tipo UMA).

57. Attualmente, si registrano due modalità di fruizione dei servizi integrati fisso-mobile. In un caso, il servizio integrato è fornito esclusivamente sulla rete mobile, mentre, nell'altro caso, attraverso un'integrazione tra la rete mobile e la rete fissa a larga banda, si utilizza, in ambiente domestico, una connessione senza fili del tipo Wi-Fi o DECT e, al di fuori dell'ambiente domestico, la rete mobile di seconda e terza generazione.

58. Le due tipologie di offerte convergenti fisso-mobile esaminate hanno una diversa filiera produttiva. Mentre le offerte *retail* di tipo *home zone* necessitano - per la fornitura del servizio - di servizi *wholesale* forniti attraverso la rete mobile, le offerte di tipo UMA necessitano principalmente della rete fissa di accesso per la terminazione e, originazione della chiamata.

59. Tecnicamente, le offerte convergenti fisso-mobile potrebbero costituire valide alternative alle chiamate originate da rete fissa e mobile. Tuttavia, il limitato sviluppo delle offerte *home zone* e UMA fa sì che tali offerte commerciali allo stato attuale e per almeno i prossimi 18 mesi non possano verosimilmente essere considerate come potenzialmente sostituibili delle chiamate fisso-mobile e mobile-mobile.

2.5.2. Confini geografici del mercato al dettaglio

60. Sotto il profilo geografico, la fornitura di servizi di comunicazioni mobili al dettaglio sembra limitata al territorio nazionale principalmente in considerazione del fatto che gli operatori necessitano di titoli di licenza per l'esercizio delle attività su territorio nazionale di appartenenza.

61. Appare pertanto ragionevole identificare all'interno dei confini territoriali nazionali i mercati geografici rilevanti dei servizi al dettaglio di comunicazioni mobili.

2.5.3. Conclusioni sulla definizione del mercato al dettaglio

62. In merito alle valutazioni espresse sul mercato rilevante da un punto di vista geografico e di prodotto, le considerazioni svolte portano a concludere che non si registra un significativo grado di sostituibilità tra le chiamate mobile-mobile e le chiamate fisso-mobile, da una parte, e gli altri servizi considerati, dall'altra parte.

63. Conseguentemente, i mercati dei servizi al dettaglio di comunicazioni mobili sembrano essere costituiti da una gamma di servizi di comunicazione non sostituibili tra loro offerti da ciascuno degli operatori di rete mobile sul territorio nazionale.

64. Le conclusioni sulla definizione del mercato al dettaglio dei servizi di comunicazioni mobili confermano sostanzialmente l'individuazione degli stessi confini geografici e di prodotto definiti dall'Autorità con la delibera n. 3/06/CONS relativa al primo ciclo di analisi del mercato della terminazione del traffico su singola rete mobile.

1. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione del mercato al dettaglio dei servizi di comunicazione mobile?

2.6. Definizione del mercato all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile

2.6.1. La definizione del mercato prodotto/servizio all'ingrosso

65. Il mercato rilevante può essere definito come il più piccolo ambito, in termini geografici e di prodotto, all'interno del quale un soggetto economico è in grado di esercitare un significativo potere di mercato, vale a dire un comportamento che consente di conseguire extra-profitti, indipendentemente dalle azioni che i concorrenti, i propri clienti - ed in generale i consumatori - possono porre in essere.

66. L'analisi del servizio di terminazione del traffico è volta a verificare quali e quanti servizi, tra loro sostituibili, compongono il mercato di riferimento. La sostituibilità tra servizi dovrà essere non solo funzionale, ma anche economica, in termini di propensione della domanda a sostituire un dato servizio a fronte di un ipotetico peggioramento delle condizioni economiche praticate per accedervi. Nel caso specifico, si tratta di verificare se l'operatore di originazione ha la possibilità di raggiungere l'utente di un altro operatore di rete mobile, sostituendo il servizio di terminazione del traffico con un altro servizio succedaneo, eventualmente offerto da altro fornitore, in grado di soddisfare le esigenze di comunicazione dei propri clienti.

67. E' evidente che l'operatore di originazione non ha possibilità di instradare diversamente la chiamata del proprio cliente per raggiungere l'utente di un altro operatore di rete mobile in modo economicamente sostenibile. Tale sostituzione può avvenire esclusivamente nei mercati al dettaglio, nel momento in cui l'utente finale sceglie il mezzo di comunicazione ideale per contattare il proprio interlocutore, decidendo per esempio di effettuare una chiamata mobile-fisso o fisso-fisso, ovvero inviare una e-mail piuttosto che effettuare una chiamata mobile-mobile.

68. Conseguentemente, i confini del mercato rilevante dal punto di vista del prodotto sono riconducibili al solo servizio di terminazione del traffico voce su singola rete mobile. La terminazione del traffico voce su singola rete mobile comprende tutto il traffico entrante originato da rete fissa e mobile nazionale e internazionale, a prescindere dal fatto che sia terminato su una numerazione geografica oppure non geografica.

69. L'analisi di sostituibilità dal lato dell'offerta è volta a verificare la sussistenza di imprese potenziali concorrenti nei mercati di fornitura del servizio di terminazione del traffico su rete mobile, disponibili a entrare in tali mercati a fronte di un ipotetico incremento non transitorio di prezzo del 5-10%.

70. Affinché la minaccia di ingresso sul mercato sia credibile è necessario che l'entrata sul mercato sia realizzabile in tempi rapidi e con bassi costi in termini di investimenti.

71. I mercati di rete mobile presentano significative barriere strutturali all'ingresso dovute a una serie di fattori, tra cui si registrano - quali più rilevanti - la scarsità delle risorse frequenziali disponibili, la realizzazione di reti che, soprattutto per ragioni di mercato, oltre che di obblighi amministrativi, devono garantire una copertura nazionale capillare e comportano, quindi, notevoli investimenti.

72. L'ingresso nel mercato del servizio di terminazione del traffico e nei mercati al dettaglio di rete mobile presuppone pertanto che:

- i. siano disponibili frequenze radio da allocare ad un nuovo operatore;
- ii. l'operatore entrante in tale mercato disponga di licenze per offrire servizi su rete mobile;
- iii. l'operatore entrante realizzi una propria rete con una copertura nazionale capillare, destinata ad offrire servizi agli utenti finali e, di riflesso, per fornire servizi di terminazione.

73. Attualmente, le frequenze più pregiate a 900MHz sono allocate a favore degli operatori GSM già presenti nel mercato.

74. In questa situazione, un operatore che volesse fare ingresso sul mercato avrebbe - allo stato - come prospettiva solo quella di dover realizzare reti radiomobili più costose quali le reti GSM a 1800MHz (che rappresentano tuttavia una tecnologia in via di obsolescenza), ovvero le reti UMTS a 2100MHz.

75. Peraltro, quale elemento di contesto, si deve considerare che l'attuale scenario regolamentare europeo registra già da diversi anni e prevede in prospettiva una riduzione sistematica dei prezzi di terminazione del traffico su rete mobile.

76. A ciò, si deve aggiungere che i tempi di realizzazione della rete non sono brevi, mentre i costi per la realizzazione degli investimenti necessari all'entrata risultano ingenti, se comparati ai ritorni attesi su un mercato che è entrato in una fase di maturità, come attesta l'elevato livello di penetrazione raggiunto rispetto alla popolazione italiana.

77. I prezzi pagati dall'utente chiamante, nell'attuale regime di CPP, non forniscono allo stesso un corretto segnale in merito alle risorse richieste per completare la chiamata. D'altra parte, l'utente chiamato non paga generalmente un prezzo per le chiamate ricevute e quindi ignora i prezzi praticati in interconnessione dal proprio operatore per il traffico terminato sulla propria rete.

78. E' pertanto evidente che in un regime di CPP, non c'è alcuna relazione diretta tra la domanda di traffico da parte degli utenti chiamati ed i prezzi praticati tra operatori per la terminazione del traffico sulle rispettive reti. Un eventuale incremento del prezzo di terminazione del traffico lascerebbe del tutto indifferente l'utente chiamato che vedrebbe comunque invariate le condizioni economiche (gratuite) applicate per la ricezione del traffico.

79. D'altra parte, nessun operatore avrebbe interesse in un regime di CPP a far pagare un prezzo alla propria clientela per le chiamate entranti, in quanto questo rappresenterebbe un fattore di svantaggio, rispetto agli altri operatori concorrenti che invece continuassero a non prevedere alcun prezzo per il traffico ricevuto.

80. Semmai, nei mercati al dettaglio di rete mobile, si riscontrano offerte commerciali che prevedono da parte dell'operatore di terminazione l'accreditamento di un corrispettivo a favore dei propri clienti per tutto il traffico ricevuto da altri operatori di rete fissa e mobile.

81. In conclusione, non sembra plausibile che gli utenti chiamati abbiano interesse e siano in qualche modo in grado di influenzare la determinazione dei prezzi all'ingrosso praticati dagli operatori per il servizio di terminazione del traffico.

2.6.2. Conclusioni sulla definizione del mercato all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico su rete mobile

82. In merito alle valutazioni espresse sul mercato rilevante, sotto il profilo del prodotto, si osserva in primo luogo - sul versante della domanda - l'assenza di sostituibilità del servizio di terminazione da parte degli operatori di originazione. Anche sul versante dell'offerta, non si registrano le condizioni amministrative ed economiche perché vi siano nuovi ingressi sul mercato della terminazione del traffico e sui mercati al dettaglio di comunicazioni mobili almeno con riferimento all'arco temporale della presente analisi di mercato. A questo, si aggiunga che il recente ingresso nei mercati delle comunicazioni mobili degli operatori di rete mobile virtuali potrebbe disincentivare - in prospettiva - altri ingressi sul mercato da parti di potenziali operatori disposti a realizzare infrastrutture di rete mobile proprietarie.

83. In secondo luogo, con la convenzione del CPP, l'utente chiamato non è in grado di influenzare le condizioni economiche praticate dall'operatore per il traffico terminato sulla propria rete mobile. Il regime del CPP non sembra, peraltro, fornire incentivi agli operatori, affinché possano introdurre nelle proprie offerte commerciali condizioni economiche a carico degli utenti finali per il traffico ricevuto. Semmai, si registra

l'accredito di corrispettivi a favore degli utenti di rete mobile per tutte le chiamate ricevute ed originate da reti fisse e altre reti mobili.

84. Conseguentemente, in assenza di servizi sostituibili dal lato della domanda e di operatori dal lato dell'offerta, il mercato rilevante del prodotto risulta essere costituito dal solo servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile, indipendentemente dalla rete di origine.

2.6.3. I confini geografici del mercato all'ingrosso

85. Una volta definito il servizio sotto il profilo merceologico, è necessario identificare i confini geografici del mercato in cui il servizio è offerto ed entro i quali è esercitabile un eventuale potere di mercato dell'operatore di terminazione.

86. L'analisi porta a confermare che gli operatori di rete mobile attivi in Italia sono fornitori del servizio di terminazione del traffico sul territorio nazionale, in quanto dispongono di titoli abilitativi e di infrastrutture con questa scala geografica.

87. Inoltre, si osserva che il servizio di terminazione del traffico su rete mobile è offerto a condizioni economiche omogenee su l'intero territorio nazionale da ciascun operatore di rete mobile attivo in Italia, in quanto condizione indotta dal quadro regolamentare vigente.

88. Come conseguenza, gli operatori di originazione (acquirenti il servizio) non hanno, per definizione, possibilità di trovare alternative da fornitori situati in aree geografiche diverse da quelle nazionali.

2.6.4. Conclusioni in merito ai confini geografici del mercato all'ingrosso

89. Gli elementi sopra rappresentati in relazione al geografico rilevante portano a concludere che i confini geografici del mercato del servizio di terminazione del traffico voce su rete mobile assumono dimensione nazionale.

2. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione del mercato all'ingrosso del servizio di terminazione del traffico vocale su singola rete mobile?

3. LA VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

3.1. Introduzione

90. Ai sensi dell'articolo 17, comma 2, del Codice, "si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante, e dunque di

forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e dai consumatori”.

91. L’articolo 17 del Codice ha recepito l’articolo 14 della Direttiva Quadro, che conforma la definizione del significativo potere di mercato (*significant market power*, SMP) ai fini della regolamentazione di settore a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante ai fini del diritto della concorrenza. Una sintesi degli orientamenti della Commissione circa l’interpretazione del concetto di posizione dominante nell’industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle Linee direttrici che l’Autorità tiene in massimo conto nello svolgimento dell’analisi di mercato.¹³

92. In base ai paragrafi 75 e seguenti delle Linee direttrici, per stabilire l’esistenza di una posizione dominante, l’Autorità si avvale di diversi indicatori quali, inter alia, le quote di mercato, la dimensione globale dell’impresa, il controllo di infrastrutture difficilmente duplicabili, le barriere all’ingresso, le economie di scala e di diversificazione, l’integrazione verticale, la rete di distribuzione e vendita e la concorrenza potenziale. Tali indicatori devono essere analizzati anche in un’ottica previsionale.

93. Per quanto riguarda la quota di mercato, al paragrafo 76 delle Linee direttrici si afferma che - nel caso di prodotti differenziati - è preferibile utilizzare quote di mercato calcolate sulla base del valore delle vendite. Al successivo paragrafo 77, si afferma comunque che “spetta alle ANR decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato”, salvo però fornire alcune indicazioni circa le modalità di calcolo più adatte in alcuni dei mercati individuati dalla Raccomandazione.

94. Sebbene il concetto di dominanza collettiva sia in evoluzione, la Commissione e la giurisprudenza della Corte sono orientate a ritenere che una o più imprese detengano una posizione dominante collettiva quando in rapporto ai loro clienti e concorrenti si presentino come un’unica impresa, senza che vi sia concorrenza effettiva tra loro. Le Linee direttrici specificano che le Autorità nazionali di regolamentazione per valutare ex ante la presenza delle condizioni che possano favorire l’insorgenza di una posizione dominante collettiva, devono valutare se ricorrano le condizioni elencate al paragrafo 96.

3.2. Descrizione degli indicatori utilizzati

95. L’identificazione delle imprese aventi significativo potere di mercato richiede un’analisi di tutti quei fattori che consentono ad un operatore di comportarsi indipendentemente dai concorrenti, dai propri clienti ed, in generale, dagli utenti finali. A questo proposito, le Linee direttrici costituiscono uno dei principali riferimenti per

¹³ Cfr. Linee direttrici, capitolo 3, punti 70-106.

l'identificazione di criteri pertinenti alla valutazione del grado di dominanza degli operatori nei vari mercati rilevanti.

96. Tra le principali determinanti del significativo potere di mercato, identificate nelle Linee direttrici, figurano:

- i. dimensione globale dell'impresa;
- ii. controllo di infrastrutture difficili da duplicare;
- iii. vantaggi o superiorità a livello tecnologico;
- iv. mancanza o insufficienza di contropotere da parte degli acquirenti;
- v. accesso facile o privilegiato ai mercati finanziari/risorse finanziarie;
- vi. diversificazione dei prodotti/servizi (ad es. offerta di servizi o prodotti aggregati);
- vii. economie di scala;
- viii. economie di diversificazione;
- ix. integrazione verticale;
- x. presenza di una rete di distribuzione e vendita molto sviluppata;
- xi. mancanza di concorrenza potenziale;
- xii. barriere all'espansione.

97. Nel mese di settembre 2005, l'ERG (*European Regulators Group*), il gruppo di regolatori europei, ha pubblicato un documento relativo al concetto di significativo potere di mercato nel quadro regolamentare europeo concernente le comunicazioni elettroniche. In tale ambito, sono stati identificati ulteriori criteri per la valutazione del significativo potere di mercato di seguito elencati:

- i. pratica di prezzi eccessivi;
- ii. facilità di ingresso nel mercato;
- iii. presenza di barriere e costi di transazione;
- iv. evidenza di precedenti comportamenti anticompetitivi.

98. Ai fini della presente analisi di mercato, la maggior parte dei criteri elencati nelle linee direttrici della Commissione europea e del documento dell'ERG non sono applicabili al mercato della terminazione del traffico su rete mobile, in quanto si tratta di un mercato direttamente e simultaneamente derivato dai mercati finali dei servizi offerti su rete mobile, che non ha analogie con i mercati all'ingrosso di beni materiali. A questo riguardo, è importante sottolineare che il servizio di terminazione del traffico non segue le stesse dinamiche di una filiera produttiva tradizionale nella quale i mercati all'ingrosso sono visti come primo anello della catena (mercati a monte) ed i mercati al dettaglio quali ultimi anelli della catena (mercati a valle). Sebbene il servizio di

terminazione del traffico sia da un punto di vista nozionale un mercato all'ingrosso, la fase di acquisto della terminazione da un operatore e rivendita della stessa al cliente finale avvengono nello stesso momento temporale. Conseguentemente, la domanda di traffico terminato da parte degli operatori di originazione è rigida e dipende direttamente ed esclusivamente dai comportamenti dei propri clienti finali.

99. Ai fini dell'identificazione delle imprese detentrici di significativo potere di mercato nella fornitura del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile, appaiono pertanto essenzialmente rilevanti i criteri di seguito descritti, tra cui figurano le quote di mercato, la concorrenza potenziale, il contropotere di mercato ed i comportamenti sui prezzi in assenza di regolamentazione.

100. Non sembrano invece immediatamente pertinenti gli altri criteri elencati nelle Linee direttrici della Commissione europea e nel documento dell'ERG sul concetto di significativo potere di mercato, in quanto il servizio di terminazione del traffico su rete mobile, a causa della presenza di barriere economiche, è offerto in assenza, sia di concorrenza effettiva, sia di concorrenza potenziale.

3.2.1. Gli operatori presenti sul mercato delle comunicazioni mobili

101. I servizi al dettaglio offerti attraverso la rete mobile sono offerti sul mercato italiano dagli operatori H3G (dal 2003), Telecom Italia (Mobile) (dal 1990), Vodafone Omnitel (dal 1995), Wind Telecomunicazioni (dal 1999), e dagli operatori mobili virtuali, che sono entrati sul mercato tra il 2007 e il 2008, tra cui si segnalano Auchan, Autostrade per l'Italia, BT Italia, Carrefour Italia Mobile (CIM), Conad, CoopVoce, Daily Telecom, Fastweb, Poste Mobile, Tiscali.

102. Tra gli attuali operatori di rete mobile italiani si registrano alcune differenze significative in termini strutturali. Si segnalano essenzialmente: la diversa dotazione spettrale nella banda a 900MHz, il mix di tecnologie trasmissive utilizzate (3G vs 2G), il diverso momento di ingresso sul mercato, nonché la diversa dimensione degli operatori in termini di clienti e traffico gestiti. A loro volta, tali aspetti sono in relazione con le diverse architetture di rete, il differente grado di riempimento della rete stessa, la diversa qualità dei servizi offerti.

103. L'investimento infrastrutturale richiesto dalla tecnologia UMTS comporta, nel breve periodo, la necessità di sostenere costi superiori rispetto a quelli connessi alla realizzazione di una rete GSM. Ciò principalmente in ragione del maggior numero di siti radiobase impiegate al fine di garantire una copertura territoriale analoga a quella GSM a 900MHz. Il più elevato livello di investimento richiesto agli operatori mobili che utilizzano esclusivamente la rete UMTS comporta un più ampio periodo di recupero dei costi di investimento sostenuti. Nel lungo periodo, si ritiene possano – invece – attendersi – per le reti di terza generazione - maggiori vantaggi in termini di riduzione dei costi di rete e di efficienza, connessi al maggior grado di riempimento della stessa a seguito di una forte crescita dei servizi di videochiamata, Internet e di trasmissione di contenuti televisivi.

104. Effetti sull'architettura di rete si registrano anche a causa delle differenti frequenze di cui gli operatori possono far uso. Rispetto agli operatori Telecom Italia e Vodafone Omnitel, Wind ha avuto in passato una minore disponibilità di spettro nella banda GSM a 900 MHz ed è potuto utilizzare solo in misura marginale, nelle principali città italiane, tali frequenze più pregiate. Ciò comporta la realizzazione di una rete più capillare a parità di territorio coperto, in termini di maggiori BTS a più bassa capacità e di un più elevato numero di collegamenti trasmissivi (a minore capacità) per rilegare le BTS con i BSC. La necessità di un più elevato numero di collegamenti trasmissivi, a minore capacità rispetto ad una rete realizzata prevalentemente a 900 MHz, può determinare diseconomie di scala, in ragione dell'impossibilità di concentrare, in un numero minore, i collegamenti necessari a rilegare le BTS con le BSC nella rete di accesso radiomobile.

105. A ciò si deve aggiungere che il segnale radio a 1800MHz presenta non solo una minore propagazione in spazio aperto, ma anche una minore penetrazione all'interno degli edifici, con evidenti ripercussioni negative sulla qualità del servizio. Avendo una frequenza superiore, l'onda del GSM 1800 tende a soffrire di più gli ostacoli e quindi la cella deve avere un raggio inferiore a quella del GSM 900 stimabile in un raggio massimo di 20 chilometri rispetto ai 35 chilometri di una cella appartenente alla rete a 900MHz.

106. Si aggiunga che Vodafone e Telecom Italia possono usufruire di una più ampia dotazione di frequenze a 900 MHz, e sono titolari anche della licenza UMTS, oltre ad aver introdotto per primi in Italia offerte commerciali innovative per i cosiddetti servizi convergenti fisso-mobile. Viceversa, Wind e H3G non sono ancora in grado di offrire servizi convergenti fisso-mobile, sebbene Wind disponga anche di una significativa base clienti attestata su rete fissa.

107. Le offerte convergenti fisso-mobile richiedono un'elevata qualità del segnale non realizzabile con le frequenze a 1800MHz, o addirittura 2100MHz come nel caso della tecnologia 3G attraverso le tradizionali macro e microcelle. Attualmente, sono in corso studi di fattibilità per la diffusione su larga scala delle pico e femtocelle, le quali consentono una migliore penetrazione del segnale all'interno degli edifici. Tuttavia, tali tecnologie richiedono investimenti notevoli a causa della capillarità territoriale dei punti terminali di rete che dovrebbero essere installati all'interno degli edifici nei quali si vuole garantire una migliore copertura del segnale.

108. I benefici derivanti dalla realizzazione di *base station* all'interno di edifici attraverso pico e femtocelle possono essere sintetizzati nei seguenti punti:

- i. alta qualità di copertura dell'ambiente indoor;
- ii. possibilità di sostituzione dei servizi offerti su tradizionale rete fissa;
- iii. offerta di servizi DSL;
- iv. riduzione del tasso di *churn*.

109. Recentemente, sono entrati sul mercato dei servizi radiomobile i cosiddetti operatori di rete mobile virtuali, i quali – tuttavia – non risultano essere proprietari di quegli elementi di rete necessari per gestire la raccolta/terminazione della chiamata. Come conseguenza rilevante ai fini della presente analisi di mercato, gli attuali operatori di rete mobile virtuali non sembra siano in grado di offrire servizi di terminazione del traffico su alcun elemento della catena impiantistica sottostante il servizio finale.

3.2.2. Livello e andamento delle quote di mercato

110. Dalla definizione del mercato rilevante della terminazione del traffico, emerge che i mercati da considerare sono i quattro mercati che includono tutte le chiamate vocali terminate su ogni singola rete mobile, a prescindere dall'originazione della chiamata. Ogni operatore mobile è monopolista nel mercato della terminazione vocale sulla propria rete, in considerazione del fatto che non esistono soluzioni alternative economicamente praticabili alle chiamate fisso-mobile e mobile-mobile.

111. Va da sé che nel mercato di terminazione del traffico su rete mobile, le quote di mercato sono pari al 100% per ciascun operatore, in quanto il mercato rilevante definito comprende esclusivamente il servizio offerto sulla singola rete mobile. Tale sola informazione non è comunque di per sé sufficiente per stabilire se ciascun operatore disponga di significativo potere di mercato.

3.2.3. Assenza di concorrenza potenziale, facilità di ingresso nel mercato, controllo di infrastrutture non facilmente duplicabili ed economie di scopo

112. Ciò che maggiormente rileva ai fini dell'identificazione di imprese detentrici di significativo potere di mercato è che eventuali nuovi ingressi sul mercato radiomobile, anche attraverso la realizzazione di nuove infrastrutture di rete, non comportino una riduzione del grado di potere di mercato detenuto dagli operatori che attualmente offrono servizi di terminazione del traffico su rete mobile. Come riscontrato nella definizione del mercato rilevante, non sussistono i presupposti per una efficace sostituibilità dal lato dell'offerta. Non è infatti plausibile che operatori che offrono servizi diversi dalla terminazione mobile possano decidere di convertire la propria produzione ed, entrare nei mercati della terminazione del traffico su rete mobile, in ragione di un ipotetico incremento del prezzo del 5-10% del prezzo di terminazione. Posta la disponibilità di frequenze, anche nel caso in cui un operatore realizzasse una propria rete mobile per offrire servizi di telefonia, si configurerebbe una ulteriore situazione di significativo potere di mercato su singola rete, la quale resta per definizione un *bottleneck* che determina il monopolio nel servizio di terminazione.

113. Non si registra, nel periodo oggetto dell'analisi, una possibile efficacia della concorrenza potenziale, estendendo l'analisi a possibili scenari derivanti dal progresso tecnologico. A tale proposito, la tecnologia Wi-Max non sembra attualmente in grado di contendere alle tecnologie 2G e 3G i mercati di rete mobile, quantomeno in tempi compatibili con la presente analisi. Il Ministero delle comunicazioni ha concluso le procedure di gara per l'assegnazione delle licenze nei primi mesi del 2008. Sebbene la

procedura di assegnazione si sia rivelata un successo in termini di ampliamento del numero degli operatori presenti sul mercato, tale tecnologia sarà utilizzata dagli operatori nell'offerta di servizi di tipo punto-multi punto che, allo stato attuale, non sembrano poter sostituire in modo significativo i servizi voce tradizionali offerti attraverso le reti mobili di seconda e terza generazione.

114. Al di là del fatto che difficilmente nuovi entranti ridurrebbero il potere di mercato detenuto nei servizi di terminazione, l'ingresso nei mercati al dettaglio di rete mobile resta comunque difficoltoso in ragione della presenza di significative barriere tecniche ed amministrative all'entrata nel mercato.

115. I requisiti normativi in termini di licenze e di frequenze disponibili non consentono un ingresso nel settore radiomobile da parte della concorrenza potenziale nel breve periodo, ed a parità di condizioni rispetto agli operatori già attivi sul mercato. In questo caso, la barriera all'ingresso è costituita dalla scarsità delle risorse frequenziali più pregiate a 900MHz, già allocate a favore degli operatori entrati nel mercato radiomobile nel corso degli anni passati.

116. Gli operatori di rete mobile in Italia dispongono di un'infrastruttura di rete difficilmente duplicabile, sia in ragione dei vincoli normativi, sia per la pianificazione di lungo periodo degli investimenti da realizzare, il cui ritorno appare essere particolarmente difficoltoso in ragione dell'elevato grado di penetrazione del mercato raggiunto nell'attivazione delle SIM (ormai attorno al 150% della popolazione italiana).

117. Un nuovo ingresso nei mercati di telefonia vocale non appare agevole se l'operatore dovesse sostenere ingenti investimenti per realizzare una rete radiomobile capillare su tutto il territorio nazionale, senza tuttavia poter far uso delle frequenze a 900MHz.

118. Peraltro, va considerato che comincia ad affermarsi – da parte degli attuali operatori – l'offerta di servizi dati ad alta capacità, tra cui le videochiamate e l'accesso ad Internet. Ciò sta a significare che un operatore che intendesse entrare nei prossimi anni nei mercati di rete mobile dovrebbe necessariamente realizzare anche una rete 3G, per offrire una gamma di servizi completa in grado di competere con gli altri operatori.

3.2.4. Contropotere di mercato, barriere/costi di transazione, dimensione delle imprese

119. Il contropotere di mercato dell'acquirente gioca un ruolo rilevante nella possibilità di accedere a condizioni economiche favorevoli anche per l'acquisizione di servizi all'ingrosso offerti in una situazione di significativo potere di mercato detenuto da un'impresa fornitrice. Così, nel caso in cui un operatore di originazione disponesse di contropotere di mercato nei confronti dell'operatore di terminazione, le condizioni economiche di acquisto del servizio di terminazione del traffico su rete mobile potrebbero trovare equilibri prossimi a quelli concorrenziali.

120. In un'ipotetica assenza di regolamentazione, non sembra tuttavia che alcun operatore possa avere interesse a ridurre il prezzo del servizio di terminazione, né gli operatori di originazione possano disporre di strumenti per indurre gli altri concorrenti a ridurre tali prezzi. Tale situazione sarebbe configurabile nel caso in cui le quote di traffico terminato sono molto sbilanciate a favore di uno o due operatori rispetto al resto del mercato. In questo caso, infatti, gli operatori di maggiori dimensioni potrebbero fruire di un certo potere contrattuale sia per aumentare i propri prezzi di terminazione, sia per ridurre quelli degli operatori concorrenti, qualora quest'ultimi intendessero recuperare i maggiori costi unitari dovuti alle minori economie di scala sui prezzi di terminazione.

121. In conclusione, almeno con gli elementi finora acquisiti, non si è evidenziato nel corso dell'analisi l'esistenza di un contropotere di mercato tra operatori di originazione (sia mobili che fissi) ed operatori di terminazione mobile, ossia un contropotere che sarebbe in grado di limitare il potere degli operatori di terminazione di praticare condizioni economiche eccessive, in un ipotetico regime di assenza della regolamentazione.

3.2.5. Comportamenti sui prezzi in assenza di regolamentazione

122. L'analisi dei comportamenti dell'impresa è volta, diversamente dall'analisi della struttura di mercato, a verificare se ciascun operatore di terminazione sia in grado di praticare condizioni tecniche ed economiche eccessivamente onerose per gli operatori acquirenti, con il fine di incrementare i propri profitti, indipendentemente dalle azioni che i concorrenti, i propri clienti e gli utenti finali possano porre in essere. In tal senso, l'analisi è volta a valutare se - in una situazione di ipotetica assenza di obblighi di controllo dei prezzi - un incremento di prezzo, praticato dall'operatore di terminazione, risulti profittevole, in quanto né la concorrenza effettiva, né quella potenziale sono in grado di sostituire con valide alternative il servizio di terminazione offerto.

123. Un incremento contenuto, ma significativo del prezzo del servizio di terminazione aumenterebbe senz'altro i profitti e contestualmente accrescerebbe il grado di potere di mercato sia sugli altri servizi all'ingrosso, sia sui servizi al dettaglio, senza che gli operatori acquirenti possano trovare alternative economicamente sostenibili.

124. Il livello elevato del prezzo di terminazione del traffico consente, infatti, all'operatore di praticare sussidi incrociati tra i prezzi delle chiamate mobile-mobile *on-net* e quelli delle chiamate *off-net*. Tale pratica - ampiamente diffusa e consolidata nelle realtà dei mercati mobili europei - ha il fine di ridurre in modo significativo i prezzi delle chiamate mobile-mobile *on-net* per prevenire che il proprio cliente possa passare ad altro operatore, in seguito a possibili migliori condizioni economiche presenti nelle offerte commerciali delle imprese rivali. La riduzione dei prezzi delle chiamate mobile-mobile *on-net* è tanto più efficace quanto più è larga la base di clienti dello stesso operatore. Così gli operatori con la più grande base clienti hanno maggiori possibilità di sfruttare il c.d. effetto club e di acquisire sempre maggiori utenti ed, al tempo stesso, di

trattenere quelli già acquisiti. Gli utenti degli operatori con una numerosa base clienti tendono a far sempre meno chiamate *off-net* in ragione del più elevato differenziale tra i prezzi delle chiamate *off-net* ed i prezzi delle chiamate *on-net*, rispetto alle stesse articolazioni dei prezzi praticate dagli operatori con una base clienti più ridotta.

125. Quando il prezzo di terminazione è elevato rispetto al livello dei prezzi dei servizi al dettaglio, gli operatori con una più ampia base clienti possono utilizzare un elevato prezzo delle chiamate *off-net* come uno strumento di limitazione del traffico scambiato tra reti, che - a sua volta - determina il rafforzamento del potere di mercato.

126. Dall'altro lato, gli operatori di rete mobile con una minore base clienti, al fine di acquisire maggiori utenti, potendo contare su un effetto club meno importante, tendono a formulare offerte commerciali con prezzi delle chiamate mobile-mobile particolarmente competitivi, anche con riferimento alle chiamate *off-net*.

127. Accade così che gli operatori con basi clienti più contenute, nel formulare offerte commerciali estremamente competitive, provocano sbilanciamenti di traffico terminato sulle altre reti rispetto a quello terminato sulla propria. L'effetto è quello di un conseguente deficit nel saldo dei volumi di traffico di terminazione tra operatori di rete mobile, a vantaggio degli operatori con una più alta base clienti.

128. In Italia il fenomeno delle chiamate *on-net* ha assunto proporzioni così elevate che in media circa il 74% del traffico originato da ciascun operatore di rete mobile termina su clienti appartenenti allo stesso operatore¹⁴. Il restante 26% termina su altre reti fisse e mobili nazionali e internazionali (chiamate mobile-mobile e mobile-fisso). Peraltro, il fenomeno tende a crescere nel tempo, come dimostra il fatto che nel periodo 2004 – 2007 si stima un incremento pari al 44% per il traffico *off-net* e del 35% per quello *on-net*.

129. Negli anni più recenti anche il terzo e quarto operatore sembrano aver indirizzato le proprie politiche commerciali in questa direzione, probabilmente basandosi sugli studi che evidenziano l'importanza degli effetti di rete "locali". Con questo termine, si intende il potere di attrazione verso uno specifico operatore che hanno i familiari o le persone con cui si ha stretta relazione. Gli effetti di rete "locale" o "network familiare" tendono a spingere gli utenti a costituire una sorta di gruppo chiuso, che lega gli utenti uniti da vincoli familiari, così da godere di offerte commerciali più vantaggiose rispetto ai piani tariffari base.

130. In conclusione, l'attuale struttura dei prezzi, generata dalla convenzione del CPP, fa sì che, in assenza di una regolamentazione volta al controllo dei prezzi, ciascun operatore di rete mobile sia in grado di esercitare profittevolmente il potere di mercato che ha sulle condizioni economiche praticate per la fornitura del servizio di terminazione del traffico.

¹⁴ Fa eccezione H3G.

3.2.6. Accesso ai mercati finanziari

131. L'accesso ai mezzi finanziari propri e di terzi è differenziato per i quattro operatori attivi in Italia, ma non in modo tale da incidere significativamente sulla remunerazione delle risorse finanziarie proprie e di credito impiegate nei servizi regolamentati e non. In particolare, H3G, Telecom Italia (Mobile), Vodafone Omnitel e Wind Telecomunicazioni sono parte di grandi gruppi, le cui *performance* e dimensioni economiche consentono di reperire, anche se a condizioni non strettamente equivalenti, i mezzi finanziari alle migliori condizioni economiche di mercato.

132. Per tale ragione, il criterio in esame non sembra rivestire un rilievo apprezzabile nel processo di valutazione del significativo potere di mercato per la fornitura del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile.

3.2.7. Integrazione verticale e orizzontale ed economie di scala

133. Tutti gli operatori di rete mobile italiani sono verticalmente integrati, anche se vanno segnalate alcune diversità nella gamma di servizi offerti a livello retail. Inoltre, come noto e già anticipato, gli operatori registrano differenze nelle economie di scala raggiunte.

134. Telecom Italia (Mobile) e Vodafone Omnitel – come già segnalato - sono attualmente in grado di fornire, oltre al tradizionale servizio vocale per le principali direttrici di traffico, anche i cosiddetti servizi convergenti tra rete mobile e fissa. Tali servizi non sono tuttora stati replicati con la stessa qualità, da Wind e da H3G in ragione anche della diversa dotazione di frequenze a 900MHz.

135. Tipicamente gli utenti hanno esigenze diverse sulla qualità dei servizi e manifestano differenti propensioni alla spesa nei servizi di telecomunicazioni. In tal senso, gli operatori differenziano i servizi in funzione del target di utenti che intendono raggiungere ed acquisire. A questo riguardo, risulta che taluni operatori si focalizzano più sulla soddisfazione della domanda di una clientela con una spesa minore ed essenzialmente concentrata su servizi tradizionali voce e SMS, mentre altri operatori promuovano anche l'uso della tecnologia 3G per fornire servizi dati, quali per esempio la visione di contenuti televisivi sul terminale mobile, a clienti con maggiori capacità e propensione alla spesa.

136. La differenziazione dei servizi a livello retail non consente comunque di ridurre o modificare in alcun modo il potere di mercato detenuto da ciascun operatore nella fornitura del servizio di terminazione del traffico su rete mobile.

137. Il settore mobile in Italia è caratterizzato da diversi livelli di economie di scala degli operatori, connesse in particolare alla diversa numerosità delle basi clienti. La realizzazione delle reti radiomobili – peraltro - richiede agli operatori investimenti sostanzialmente analoghi per dimensione, al fine di garantire la copertura nazionale del servizio che, al di là degli obblighi di licenza, sembra costituire una condizione importante per operare sul mercato. Conseguentemente, il diverso grado di riempimento

della rete comporta il raggiungimento di diversi livelli di economie di scala. Le diverse economie di scala, a loro volta, implicano diversi costi unitari di terminazione tra operatori, anche se l'operatore ha ottimamente combinato i propri fattori produttivi ed i costi totali di produzione sono minimizzati. Le differenze nei costi unitari non devono pertanto essere interpretate esclusivamente come grado di efficienza/inefficienza degli operatori, prima di esaminare anche elementi diversi dalle economie di scala.

3.2.8. Conclusioni sulla valutazione del significativo potere di mercato

138. Le risultanze della valutazione dei principali indicatori che presentano maggior rilievo all'interno del mercato all'ingrosso della terminazione del traffico voce su singola rete mobile, mettono in evidenza che:

- i. gli operatori H3G, Telecom Italia, Vodafone e Wind sono monopolisti nella fornitura ad operatori terzi del servizio di terminazione del traffico voce su propria rete mobile;
- ii. dal lato della domanda, gli operatori di originazione di rete fissa e mobile non hanno alternative per acquisire il servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile;
- iii. dal lato dell'offerta, non sussistono operatori, né concorrenza potenziale, in grado di entrare sul mercato e sostituire l'offerta di terminazione del traffico su singola rete mobile;
- iv. non si registra – con gli elementi acquisiti finora – l'esistenza di un contropotere di mercato da parte degli operatori che acquistano il servizio.

139. Sulla base delle valutazioni che precedono, si può concludere che gli operatori H3G, Telecom Italia, Vodafone e Wind sono in grado di agire indipendentemente dai concorrenti, dai clienti e dai consumatori nella formulazione delle condizioni tecniche ed economiche del servizio di terminazione del traffico vocale sulla propria rete mobile. Conseguentemente, gli operatori H3G, Telecom Italia, Vodafone e Wind risultano detentori di significativo potere di mercato nella fornitura del traffico di terminazione vocale su propria rete mobile.

3. Si condividono le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito all'identificazione di H3G, Telecom Italia, Vodafone Omnitel e Wind quali operatori detentori di significativo potere nel mercato della terminazione del traffico vocale sulla propria rete mobile?

4. IMPOSIZIONE, MANTENIMENTO, MODIFICA E REVOCA DEGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI

4.1. Obblighi regolamentari vigenti derivanti dalle delibere n. 3/06/CONS e 628/07/CONS

140. L'articolo 45 del Codice delle Comunicazioni Elettroniche stabilisce che: "qualora, in esito all'analisi del mercato realizzata a norma dell'articolo 19, un'impresa sia designata come detentrica di un significativo potere di mercato in un mercato specifico, l'Autorità impone, in funzione delle circostanze, gli obblighi previsti agli articoli 46, 47, 48, 49 e 50", vale a dire gli obblighi di: trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso ed uso di determinate risorse di rete, controllo dei prezzi e contabilità dei costi.

141. In considerazione di quanto sopra, l'Autorità, con la delibera n. 3/06/CONS relativa alla prima analisi del mercato della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili, dopo aver accertato la sussistenza di imprese con significativo potere di mercato, ha imposto obblighi regolamentari in capo a H3G, Telecom Italia, Vodafone e Wind.

142. Nello specifico, la delibera n. 3/06/CONS ha stabilito che gli operatori H3G, Telecom Italia, Vodafone e Wind sono destinatari di obblighi concernenti l'accesso alle risorse di rete, la trasparenza e la non discriminazione, mentre gli obblighi di controllo dei prezzi e contabilità dei costi sono stati inizialmente imposti soltanto a Telecom Italia, Vodafone e Wind.

143. Gli obblighi di accesso alle risorse di rete si configurano essenzialmente nel:

- i. concedere accesso alle porte di interconnessione e consentire la co-ubicazione degli apparati terminali di trasmissione;
- ii. concedere accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie rispondenti agli standard per garantire l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione.

144. Gli obblighi di trasparenza prevedono che gli operatori di rete mobile pubblichino un'offerta di riferimento contenente i termini e le condizioni tecniche ed economiche per la fornitura del servizio di terminazione del traffico, soggetta ad approvazione da parte dell'Autorità.

145. L'articolo 7 della delibera n. 3/06/CONS stabilisce che gli operatori di rete mobile siano sottoposti all'obbligo di non discriminazione con riferimento all'applicazione delle 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.

146. L'art. 8 della delibera n. 3/06/CONS prevede che TIM, Vodafone e WIND siano soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi di terminazione, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria. A tal fine, è inoltre previsto per gli anni 2006-2008 un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione delle chiamate vocali sulle reti degli operatori mobili.

147. Con la delibera n. 628/07/CONS, l'Autorità ha, infine, imposto obblighi di controllo dei prezzi e contabilità anche in capo ad H3G.

4.2. Valutazione delle problematiche concorrenziali

148. L'imposizione, modifica e revoca degli obblighi regolamentari sulla fornitura del servizio di terminazione del traffico su rete mobile derivano dai possibili comportamenti anticompetitivi attuabili da ciascun operatore in ragione del grado di significativo potere di mercato di cui dispone. Gli obblighi regolamentari devono comunque essere proporzionati, vale a dire che gli effetti pro-concorrenziali derivanti dagli obblighi stessi devono essere sempre superiori a quelli che deriverebbero dalla libera negoziazione tra gli operatori, in assenza di regolamentazione.

149. I principali comportamenti anticompetitivi attuabili nei mercati della terminazione del traffico su rete mobile sono riconducibili a:

- i. pratiche di prezzi eccessivi;
- ii. pratiche di prezzi discriminatori;
- iii. condizioni tecniche e termini vessatori per la fornitura del servizio.

150. Gli operatori detentori di SMP nel mercato della terminazione hanno la possibilità di incrementare il prezzo senza che utenti e concorrenti possano mettere in atto azioni volte a sostituire il servizio con altri servizi ad esso sostitutivi. Per l'operatore di terminazione, l'incremento di prezzo ha il duplice effetto di incrementare, i propri profitti e di innalzare i costi di interconnessione sostenuti dagli operatori rivali, che concorrono sugli stessi mercati al dettaglio di telefonia vocale, sia di rete fissa, sia di rete mobile.

151. La pratica di prezzi eccessivi può essere realizzata anche sui servizi accessori necessari alla fruizione del servizio di terminazione del traffico, quali per esempio la co-ubicazione in centrale, le interfacce, l'energia e condizionamento, nonché i flussi di interconnessione.

152. L'elevato livello dei prezzi di terminazione del traffico su rete mobile consente all'operatore detentore di significativo potere di mercato di porre in essere pratiche di prezzo discriminatorie verso operatori interconnessi e verso divisioni interne. In tal senso, l'operatore di terminazione può sussidiare i costi delle chiamate mobile-mobile *on-net* con i ricavi conseguiti dalle condizioni economiche eccessive praticate agli altri operatori per il traffico entrante fisso-mobile e mobile-mobile nazionale ed

internazionale. Questo tipo di strategia impedisce agli operatori di minori dimensioni, che devono consolidare la propria base clienti, di competere con i prezzi delle chiamate mobile-mobile *on-net* praticate dagli operatori che hanno una base clienti più ampia e consolidata, grazie anche ad un ingresso sul mercato precedente a quello degli altri concorrenti.

153. Gli effetti di distorsione dei meccanismi di mercato sono molteplici. Tra i principali, figurano il disincentivo al cambiamento dell'operatore, con il conseguente possibile "congelamento" delle quote di mercato, la possibilità di conseguire extra-profitti e di sussidiare servizi che sono in concorrenza con gli operatori di rete fissa, di differenziare i prezzi agli operatori acquirenti, con il fine di conseguire condizioni economiche vantaggiose su altri servizi.

154. Un altro comportamento anticompetitivo, attuabile in forza del significativo potere di mercato, rimanda alle condizioni tecniche di fornitura del servizio di terminazione del traffico su rete mobile. Le maggiori criticità riscontrabili nelle condizioni tecniche di fornitura del servizio di terminazione derivano dai cosiddetti servizi accessori quali:

- i. la co-ubicazione in centrale,
- ii. le interfacce;
- iii. l'energia e condizionamento in centrale;
- iv. i flussi di interconnessione;
- v. ritardi di fornitura per espletamento di studi di fattibilità.

4.3. Imposizione, mantenimento, modifica e revoca degli obblighi regolamentari

4.3.1. Obbligo di trasparenza

155. Gli obblighi di trasparenza consistono nel rendere pubbliche, ossia conoscibili a terze parti interessate, le condizioni tecniche ed economiche di fruizione del servizio di terminazione del traffico, nonché informazioni di natura contabile.

156. La conoscibilità delle informazioni relative alle condizioni tecniche ed economiche del servizio di terminazione del traffico e dei servizi ad esso accessori è necessaria per prevenire l'imposizione unilaterale da parte dell'operatore di terminazione di taluni termini e condizioni che sarebbero altrimenti resi noti alla terza parte esclusivamente in sede di stipula del contratto.

157. La pubblicazione dell'offerta di riferimento risponde all'esigenza di rendere conoscibili e accessibili, a parità di condizioni ed a tutti gli acquirenti, tutti i servizi e le relative condizioni tecniche ed economiche in essa contenuti. L'offerta di riferimento deve pertanto essere considerata come un'offerta pubblica nella quale tutte le condizioni tecniche ed economiche di fornitura del servizio di terminazione e dei servizi ad esso accessori sono note a priori all'operatore acquirente il quale avrà facoltà di accettarle o meno.

158. Gli operatori destinatari di obblighi di trasparenza potrebbero non pubblicare tutti i termini e le condizioni necessari per fruire del servizio regolamentato, con lo scopo di trattare in sede negoziale le condizioni economiche dei servizi accessori. Su tali servizi, l'operatore fornitore della terminazione è in grado infatti di esercitare il proprio potere di mercato, imponendo alla controparte condizioni vessatorie.

159. Le attuali offerte di riferimento inviate dagli operatori all'Autorità risultano non pienamente adeguate sotto il profilo delle informazioni circa le condizioni ed i termini cui gli operatori acquirenti devono sottostare.

160. Al fine di prevenire tali comportamenti anticompetitivi, l'offerta di riferimento deve prevedere la pubblicazione di tutte le condizioni tecniche ed economiche dei servizi e delle risorse necessarie alla fruizione del servizio di terminazione su rete mobile, in assenza della quale tali condizioni devono considerarsi accessibili a titolo non oneroso a tutti gli operatori acquirenti.

161. Gli operatori avranno comunque facoltà di negoziare condizioni economiche migliorative rispetto a quelle pubblicate in offerta di riferimento, la quale resta un limite minimo per consentire agli operatori acquirenti di accedere a condizioni e termini equi e ragionevoli, garantiti dal quadro regolamentare e sanzionatorio vigenti.

162. Nel negoziare condizioni tecniche ed economiche differenti da quanto previsto nella propria offerta di riferimento, appare opportuno che l'operatore di terminazione pubblichi in un apposito allegato, entro 30 giorni dalla avvenuta stipula del contratto, le nuove condizioni pattuite con una terza parte della quale ne può essere sottratta l'identificazione. Ciò al fine di rendere conoscibili e accessibili le nuove condizioni tecniche ed economiche a tutti gli operatori acquirenti. In tal modo, infatti, l'obbligo di trasparenza nelle modalità di pubblicazione dell'offerta di riferimento e delle sue integrazioni sarà funzionale a garantire la non discriminazione delle condizioni tecniche ed economiche applicate a tutti gli operatori acquirenti il servizio di terminazione del traffico su rete mobile.

163. La pubblicazione dell'offerta di riferimento ha anche finalità di garantire certezza agli operatori circa il periodo di efficacia delle condizioni tecniche ed economiche in essa contenute, le quali hanno un impatto rilevante sul conto economico degli operatori acquirenti.

164. Gli operatori di rete mobile dovranno pertanto predisporre e pubblicare offerte di riferimento conformi agli obblighi contenuti nel presente provvedimento, senza – tuttavia – che vi sia la preventiva approvazione da parte dell'Autorità. Ciò al fine di garantire una maggiore responsabilizzazione degli stessi operatori nella formulazione di un'offerta di riferimento completa ed in linea con la disciplina prevista dall'Autorità.

165. Gli operatori identificati quali aventi significativo potere di mercato devono essere chiamati a rendicontare circa la gestione economica e di capitale concernente il servizio di terminazione del traffico su rete mobile.

166. La Raccomandazione del 19 settembre 2005 pone particolare attenzione alla pubblicazione annuale di un adeguato livello di dettaglio della separazione contabile e della contabilità dei costi, al fine di garantire la non discriminazione e l'orientamento al costo dei prezzi praticati.

167. Gli operatori acquirenti il servizio di terminazione mobile hanno il diritto di conoscere il tipo e la quantità di informazioni contabili di cui l'Autorità dispone per le finalità regolamentari.

168. E' peraltro necessario che i formati contabili relativi alla contabilità dei costi sul servizio di terminazione, imposti nel presente provvedimento, siano pubblicati dall'Autorità in un formato che garantisca la riservatezza delle informazioni commerciali ed industriali degli operatori di terminazione ed, al contempo, assicuri la trasparenza dei documenti ai terzi.

169. In merito alla proporzionalità dell'obbligo di trasparenza, si osserva che la pubblicazione di un'offerta di riferimento rappresenta un onere sostenibile in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato, in quanto tali operatori hanno facile accesso a tutte le informazioni necessarie a rendere note le condizioni tecniche ed economiche della fornitura del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile. D'altra parte, i benefici derivanti dalla pubblicazione di un'offerta di riferimento dettagliata sono notevolmente superiori agli oneri di predisposizione della stessa, nella misura in cui -oltre a garantire a tutti gli operatori acquirenti certezza sulle condizioni tecniche ed economiche di fornitura - previene la pratica di applicare, in circostanze equivalenti, condizioni economiche discriminatorie tra operatori terzi.

4. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla necessità di mantenere l'obbligo generale alla trasparenza in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato e di modificare le condizioni attuative degli obblighi di trasparenza come descritti nel presente paragrafo e nei capi 2 e 3 della presente delibera?

4.3.2. Obbligo di non discriminazione

170. La discriminazione delle condizioni tecniche ed economiche del servizio di terminazione del traffico può essere praticata nei confronti di operatori terzi, per specifiche direttrici di traffico (es. fisso-mobile rispetto alla mobile-mobile), nonché tra operatori terzi e le proprie divisioni interne. Più in particolare, l'operatore fornitore della terminazione è in grado di non trasferire internamente le condizioni economiche, praticate invece agli operatori acquirenti, per l'acquisizione dello stesso input intermedio, rappresentato dalla terminazione del traffico mobile-mobile *on-net*.

171. Le tre pratiche di discriminazione richiamate possono essere pertanto definite come discriminazione esterna ed interna, nonché tra direttrici di traffico.

172. A prescindere dalle finalità degli operatori, la pratica di prezzi discriminatori genera forti distorsioni di mercato e penalizzazioni ingiustificate di taluni operatori a favore di altri o di talune direttrici di traffico a favore di altre. Ciò ha effetti particolarmente distorsivi della concorrenza proprio per il servizio di terminazione che costituisce un *input* intermedio non sostituibile.

173. Per tale ragione, è necessario che le condizioni tecniche ed economiche di fornitura del servizio di terminazione siano le stesse per tutti gli operatori acquirenti di rete fissa e mobile, senza eccezioni legate a differenze di volumi o direttrici di traffico, ovvero ad eventuali pacchetti di servizi all'ingrosso domandati dagli operatori. I differenti volumi di traffico, le differenti direttrici (tipologie) di terminazione e l'acquisto aggregato di più servizi all'ingrosso non giustificano, infatti, la differenziazione delle condizioni tecniche ed economiche praticate a diversi operatori.

174. Pertanto, gli operatori di rete mobile che intendano praticare condizioni tecniche ed economiche sui servizi di terminazione differenti ai diversi operatori acquirenti dovranno giustificare la presenza di circostanze differenti tali da comportarne differenze di costo nel servizio di terminazione. In tal caso, resta fermo in capo agli operatori fornitori della terminazione l'obbligo di pubblicare le nuove condizioni tecniche ed economiche definite con uno o più operatori acquirenti. Risulta, infine, necessario che gli operatori di rete mobile rendano noti in modo dettagliato i prezzi di trasferimento interno per l'acquisto del traffico di terminazione da parte delle proprie divisioni commerciali che offrono servizi al dettaglio agli utenti finali.

175. In merito alla proporzionalità dell'obbligo di non discriminazione, si osserva che gli operatori detentori di significativo potere di mercato non sono soggetti ad un onere regolamentare eccessivo, tale cioè da penalizzare in modo significativo la commerciabilità dei servizi. Sul versante dei benefici delle misure regolamentari, sono invece rilevabili rilevanti effetti pro-concorrenziali, superiori agli oneri degli obblighi di non discriminazione, dovuti al fatto che in assenza di pratiche discriminatorie delle condizioni tecniche ed economiche, da parte degli operatori rete mobile, tutti gli operatori acquirenti hanno accesso a parità di condizioni ad importanti *input* intermedi, quali appunto i servizi di terminazione mobile.

5. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla necessità di mantenere l'obbligo generale di non discriminazione in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato e di modificare le condizioni attuative degli obblighi di non discriminazione come descritti nel presente paragrafo e nei capi 2 e 3 della presente delibera?

4.3.3. Obbligo in materia di accesso e di uso di risorse di rete

176. In assenza di una disciplina regolamentare, il significativo potere di mercato detenuto nei mercati relativi alla terminazione del traffico su singola rete mobile fa sì che ciascun operatore di rete mobile possa rifiutare l'accesso o possa fornire determinate risorse necessarie alla fruizione del servizio di terminazione, a condizioni e termini vessatori per gli operatori acquirenti.

177. Gli operatori detentori di significativo potere di mercato, identificati nel presente provvedimento, hanno più leve nella fornitura dell'accesso alle risorse sulle quali agire per praticare condizioni eccessivamente ed ingiustificatamente onerose per gli operatori di originazione.

178. Per fruire del servizio di terminazione del traffico su singola rete mobile, infatti, è necessario acquisire servizi e risorse accessorie sui quali l'operatore fornitore della terminazione può sfruttare, in modo unilaterale ed a proprio favore, le condizioni tecniche ed economiche imposte nei contratti, in forza del significativo potere di mercato detenuto.

179. Per garantire, pertanto, che gli operatori di originazione possano acquisire il servizio di terminazione del traffico a condizioni eque e ragionevoli, è indispensabile che ciascun operatore di rete mobile fornisca perlomeno le seguenti risorse a condizioni tecniche ed economiche disciplinate dal presente provvedimento.

180. Ciascun operatore di rete mobile detentore di significativo potere di mercato dovrà pertanto garantire, agli operatori acquirenti, la fornitura di tutti i servizi e risorse necessari a terminare una chiamata di telefonia vocale sulla propria rete mobile tra cui:

- i. garantire a tutti gli operatori terzi l'interconnessione alle proprie centrali, per consentire una efficiente consegna del traffico vocale;
- ii. consentire a tutti gli operatori terzi la co-ubicazione di apparati nelle proprie centrali, fornendo tutti i servizi necessari per rendere operativi gli apparati installati nelle centrali stesse;
- iii. fornire accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e tutte le tecnologie necessarie per l'interconnessione e l'interoperabilità dei servizi offerti all'ingrosso ed al dettaglio.

181. In merito alla proporzionalità degli obblighi di accesso a determinate risorse di rete, si rileva che le misure regolamentari previste nella presente delibera non sono significativamente onerose rispetto ai benefici derivanti dalla regolamentazione, in quanto gli operatori detentori di significativo potere di mercato non sono chiamati in ragione di tali obblighi a realizzare nuovi investimenti, ma solo a rendere efficiente l'interconnessione tra reti. I benefici di tali obblighi regolamentari, infatti, prevengono possibili comportamenti anticompetitivi e consentono agli operatori acquirenti di non

dover negoziare i termini e le condizioni di fornitura di servizi sui quali gli operatori di rete mobile possono sfruttare a proprio vantaggio il potere di mercato di cui godono, con ripercussioni negative sull'efficienza allocativa.

6. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito alla necessità di mantenere l'obbligo generale di accesso all'uso di determinate risorse in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato e di modificare le condizioni attuative degli obblighi di accesso all'uso di determinate risorse in base a quanto descritto nel presente paragrafo e nei capi 2 e 3 della presente delibera?

4.3.4. Obbligo in materia di controllo dei prezzi e contabilità dei costi

4.3.4.1. Obblighi di contabilità dei costi

182. La finalità della contabilità dei costi è di fornire all'Autorità informazioni contabili di dettaglio relative ai costi allocati al servizio di terminazione del traffico su rete mobile.

183. Il quadro regolamentare vigente in materia di contabilità dei costi prevede che ciascun operatore di rete mobile produca ed invii annualmente all'Autorità le contabilità regolatorie predisposte sia a costi storici, sia a costi correnti (di seguito anche HCA, *Historical Cost Accounting* e CCA, *Current Cost Accounting*), utilizzando criteri di allocazione a costi pienamente distribuiti ed a costi incrementali di lungo periodo.

184. La Raccomandazione del 19 settembre 2005 richiede di tenere debitamente in conto i problemi concorrenziali che potrebbero emergere dalla valorizzazione a costi correnti per i cespiti della rete di accesso. E' altresì raccomandato alle Autorità di regolamentazione nazionali che la contabilità dei costi sia sufficientemente disaggregata per garantire l'applicazione degli obblighi regolamentari imposti dal diritto nazionale o comunitario.

185. Gli attuali obblighi di contabilità dei costi degli operatori di rete mobile sono desumibili dalla delibera n. 399/02/CONS, ed in particolare dall'allegato B a tale delibera. L'allegato B, infatti, include le tabella dei costi afferenti i servizi di terminazione del traffico su rete mobile, nonché la tabella di dettaglio dei costi di rete concernenti gli stessi servizi. Tali formati contabili sono stati forniti dagli operatori all'Autorità fin dal 1999 e saranno inviati dagli operatori ai sensi della delibera n. 3/06/CONS fino all'esercizio 2007.

186. La rendicontazione contabile dei costi afferenti al servizio di terminazione del traffico su rete mobile deve rispondere alle esigenze informative dell'Autorità le quali sono legate essenzialmente a conoscere l'economia della rete mobile.

187. Le tabelle incluse nell'allegato B alla delibera n. 399/02/CONS necessitano di un aggiornamento finalizzato, da un lato, a fornire maggiori informazioni di dettaglio sui costi e, dall'altro lato, a ridurre le informazioni attualmente presenti, non utili ai fini informativi dell'Autorità. L'introduzione di nuove più dettagliate informazioni contabili e la riduzione di quelle esistenti in capo agli operatori di rete mobile dovrebbero compensarsi complessivamente e lasciare invariati gli oneri di predisposizione della contabilità regolatoria in capo agli operatori.

188. Le contabilità regolatorie esaminate nel corso del procedimento hanno messo in luce che le differenze tra le basi di costo storiche e quelle correnti sono di portata limitata, tali comunque da non incidere in modo significativo sul costo unitario della terminazione mobile. Ciò deriva sostanzialmente dal fatto che la vita utile dei cespiti della rete radiomobile è relativamente breve. A questo, si aggiunga che i cespiti di rete a più alta tecnologia sono sostituiti, per ragioni di aggiornamento delle funzioni di rete, in un arco di tempo relativamente breve.

189. L'utilizzo dei costi correnti risponde all'esigenza di fornire corrette informazioni al mercato circa la scelta di realizzazione di proprie infrastrutture di rete rispetto all'acquisizione all'ingrosso del servizio regolamentato. Nel caso specifico, tuttavia, il servizio di terminazione del traffico su rete mobile non può in alcun caso, per definizione, essere sostituito dagli operatori acquirenti attraverso la realizzazione di investimenti infrastrutturali di rete alternativi. Il raggiungimento dell'utente chiamato deve necessariamente passare per l'operatore detentore di significativo potere di mercato sulla propria rete mobile.

190. L'implementazione dei costi correnti consiste in un processo complesso, sia dal punto di vista metodologico, sia dal punto di vista di reperimento delle informazioni necessarie alla operatività della metodologia dei costi correnti, sia infine per la rivalutazione dei cespiti di rete a valori di mercato. Tale implementazione costituisce un onere per gli operatori che, se non finalizzato alla produzione di informazioni contabili utili all'Autorità o agli operatori interessati, può essere rimosso.

191. L'utilizzo del bilancio di esercizio quale fonte di dati e di criteri contabili impiegati dall'operatore risponde all'esigenza di dare certezza e tracciabilità degli input della contabilità regolatoria predisposta per finalità informative dell'Autorità sulla gestione economica e di capitale di specifici servizi e aggregati. Così, le vite utili dei cespiti, i metodi di ammortamento ed in generale i costi operativi relativi al servizio di terminazione dovranno derivare dal bilancio d'esercizio, il quale costituisce il riferimento delle fonti informative e dei principali criteri contabili utilizzati.

192. Sulla base di quanto premesso, sono stati dunque predisposti in un apposito allegato contabile al presente provvedimento (Allegato C2) i nuovi formati contabili che dovranno essere compilati ed inviati all'Autorità dagli operatori di rete mobile H3G, Telecom Italia (mobile), Vodafone e Wind.

193. Le informazioni contabili richieste secondo i nuovi formati contabili dovranno essere inviate a partire dall'esercizio contabile 2008. Si rende tuttavia necessario un periodo transitorio - non inferiore a tre esercizi contabili (2008-2010 inclusi) - nel quale gli operatori di rete mobile dovranno fornire le informazioni contabili con le modalità previste dall'allegato B alla delibera n. 399/02/CONS e delibera n. 3/06/CONS, oltre che con quelle definite nel presente provvedimento.

194. Al fine di garantire maggiore certezza dei tempi di produzione e revisione degli esercizi contabili, gli operatori di rete mobile dovranno fornire le informazioni relative alla contabilità dei costi, a pena delle sanzioni previste dall'art. 98 del Codice, entro 90 giorni dall'approvazione del bilancio civilistico dell'esercizio di riferimento.

195. La conformità della contabilità dei costi predisposta dagli operatori di rete mobile rispetto agli obblighi previsti dalla presente delibera dovrà essere certificata da un soggetto indipendente avente specifiche competenze ed incaricato dall'Autorità.

196. Per quanto concerne la proporzionalità degli obblighi di contabilità dei costi, si fa presente che la produzione di sistemi contabili volti a fornire informazioni sui costi, ricavi e volumi dei servizi o aggregati di servizi non costituisce un onere particolarmente gravoso in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato, in ragione del facile accesso alle informazioni contabili presenti nei sistemi aziendali. Di contro, i benefici degli obblighi di contabilità dei costi risultano sensibilmente superiori agli oneri di predisposizione di sistemi contabili, in quanto dalle informazioni di rendicontazione della gestione economica e di capitale dei servizi, così come dal dettaglio sui costi, volumi e consistenze di rete, è possibile verificare la eventuale applicazione di condizioni economiche discriminatorie, ovvero non orientate ai costi, in relazione ai servizi per cui è prevista tale misura regolamentare.

7. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito al mantenimento dell'obbligo generale di contabilità dei costi in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato e di modificare le condizioni attuative degli obblighi di contabilità dei costi secondo quanto descritto nel presente paragrafo e nei capi 2 e 3 nonché l'allegato C2 alla presente delibera?

4.3.4.2. Obblighi di controllo dei prezzi

197. Il controllo dei prezzi ha il fine di prevenire pratiche di condizioni economiche eccessive da parte degli operatori detentori di significativo potere di mercato. In tale ambito, l'Autorità ha il potere non solo di definire tetti massimi dei prezzi, ma anche la metodologia di determinazione dei prezzi stessi.

198. Attualmente, le delibere n. 3/06/CONS e n. 628/07/CONS prevedono che i prezzi degli operatori siano sottoposti ad un meccanismo di riduzione programmata (*network cap*) che tiene conto dei guadagni di efficienza e della dinamica del tasso di inflazione.

199. Gli operatori di rete mobile praticano attualmente modalità di *pricing* reciproche per il servizio di terminazione del traffico, vale a dire che tutti gli operatori fatturano i secondi di conversazione effettivi, senza scatto alla risposta ed articolazioni per fasce orarie.

200. Il servizio di terminazione del traffico su rete mobile rappresenta un servizio che necessita di obblighi di controllo dei prezzi in grado di garantire il perseguimento sia dell'efficienza produttiva, sia dell'efficienza allocativa. Tali obiettivi possono essere perseguiti attraverso meccanismi di programmazione pluriennale dei prezzi che tendono ad orientare i prezzi massimi praticabili ai costi del servizio di terminazione.

201. L'orientamento al costo del prezzo del servizio di terminazione è stato fino ad ora garantito attraverso un modello dei costi adottato dall'Autorità con la delibera n. 3/06/CONS, basato sulle informazioni contabili disponibili e sull'evoluzione prospettica dei costi e volumi. Tale modello ha reso possibile una riduzione dei prezzi stimolata da un miglioramento dell'efficienza produttiva in termini di riduzione dei costi, come osservato dalle contabilità disponibili.

202. In ragione dei risultati conseguiti in termini di efficienza produttiva, il modello di costo adottato con la delibera n. 3/06/CONS è stato aggiornato con informazioni disponibili e prospettiche su costi e volumi relative al periodo 2004-2011. Gli output del modello forniscono i costi unitari del servizio di terminazione mobile per gli anni 2007-2010.

203. Le risultanze del modello di costo mettono in evidenza una riduzione del costo unitario del servizio di terminazione per tutti gli operatori di rete mobile. Tale riduzione per Telecom Italia, Vodafone e Wind è in linea con il precedente meccanismo di *network cap*, adottato con la delibera n. 3/06/CONS.

204. H3G si trova - come Wind - in una fase della funzione di produzione in cui i costi unitari decrescono, all'aumentare dei volumi prodotti, più rapidamente rispetto agli operatori che presentano più bassi costi unitari.

205. L'aggiornamento dei dati del modello dei costi prospettici incrementali di lungo periodo, che includono il tasso di remunerazione del capitale determinato secondo la metodologia approvata con delibera n. 3/06/CONS, è esaminato in dettaglio nell'allegato C1 alla presente delibera.

206. Contestualmente alla presente consultazione, relativa alla definizione del nuovo meccanismo di programmazione triennale dei prezzi di terminazione per i quattro operatori a partire dal 1° luglio 2009, si è provveduto ad avviare una specifica consultazione, a valle della delibera n. 3/06/CONS e ad integrazione della delibera n. 628/07/CONS, relativamente al livello della tariffa di terminazione di H3G. Ciò perché dal 1° luglio 2008, entrano in vigore le nuove ed ulteriori riduzioni di prezzo delle

tariffe di terminazione di Telecom Italia, Vodafone e Wind, con un conseguente ulteriore ampliamento del divario a favore di H3G, la cui tariffa di terminazione resterebbe ferma a 16,26 centesimi di euro, valore ritenuto dalla Commissione europea eccessivamente elevato in occasione dell'adozione della delibera n. 628/07/CONS. Su tale ultimo aspetto, l'Autorità, in risposta alla lettera di commenti della Commissione europea del 2 agosto 2007, ha peraltro indicato una prospettiva temporale ravvicinata per una ulteriore revisione del valore della tariffa di terminazione di H3G.

207. Il calcolo del tasso di remunerazione del capitale prospettico (relativo al triennio 2008-2010) risulta in linea con il valore stabilito dalla delibera 3/06/CONS, ossia pari al 12,4%. La costanza di tale valore si spiega essenzialmente con le condizioni – attuali e prospettiche - del mercato creditizio italiano, caratterizzate in particolare dai rialzi dei tassi di remunerazione del capitale di credito. Inoltre, va considerato che gli operatori mobili sono entrati in una fase di investimenti necessari a promuovere piattaforme e servizi a larga banda, ossia per lanciare nuovi servizi ad alto contenuto di innovazione ed a maggior valore aggiunto, cioè servizi per i quali non vi sono certezze circa la risposta della domanda, in termini di disponibilità a pagare e di dimensioni della base di utenti. Per quanto rileva in questa sede, ciò configura un aumento del livello di rischio legato agli investimenti per lo sviluppo della larga su rete mobile.

208. In relazione alla proporzionalità degli obblighi di controllo dei prezzi, si rileva che tali misure regolamentari rappresentano un onere significativo in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato. Ciononostante, i benefici derivanti da un meccanismo di programmazione pluriennale dei prezzi massimi del servizio di terminazione sono sensibilmente superiori ai corrispondenti oneri sostenuti dagli operatori di rete mobile. A questo riguardo, si sottolinea che tali meccanismi tendono a garantire soprattutto l'efficienza produttiva nel processo di minimizzazione dei costi di produzione degli operatori di terminazione mobile, osservata negli ultimi anni. Conseguentemente, da un lato, operatori di originazione acquisiscono *input* intermedi a condizioni economiche orientate ai costi e, dall'altro lato, gli utenti finali beneficiano di prezzi tendenzialmente concorrenziali nei mercati finali.

8. Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito al mantenimento dell'obbligo generale di controllo dei prezzi in capo agli operatori detentori di significativo potere di mercato e delle le condizioni attuative degli obblighi di controllo dei prezzi secondo quanto descritto nel presente paragrafo e nei capi 2 e 3, nonché nell'allegato C1 alla presente delibera?

DELIBERA

CAPO I

DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE E VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 1

Definizioni

1. Ai fini del presente provvedimento si intende per:
 - a) "orientamento al costo": la pratica di prezzi che garantisce l'uguaglianza tra i ricavi complessivi di competenza d'esercizio del servizio e la somma dei costi operativi e di capitale di competenza d'esercizio del servizio stesso;
 - b) "oneri di cessione interna": prodotto tra prezzi derivanti dall'Offerta di Riferimento e volumi dei servizi domandati internamente;
 - c) "servizio di terminazione del traffico": tutto il traffico di telefonia vocale originato da reti fisse e mobili e terminato su singola rete mobile a prescindere dall'arco di numerazione utilizzato (geografico e non geografico);
 - d) "servizi accessori": i servizi identificati dall'art. 11, comma 1, della presente delibera.

Art. 2

Definizione del mercato rilevante

1. Sono identificati quattro distinti mercati rilevanti costituiti dal servizio di terminazione del traffico di telefonia vocale su singola rete mobile offerto da ciascuno dei seguenti operatori: H3G S.p.A., Telecom Italia S.p.A., Vodafone Omnitel N.V. e Wind Telecomunicazioni S.p.A. (di seguito anche H3G, Telecom, Vodafone e Wind).
2. I mercati rilevanti, di cui al precedente comma 1, hanno estensione nazionale.

Art. 3

Identificazione degli operatori aventi significativo potere di mercato

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono identificati quali operatori detentori di significativo potere di mercato nei rispettivi mercati di cui all'articolo 2.

Art. 4

Suscettibilità del mercato alla regolamentazione *ex ante*

1. I mercati di cui all'art. 2 sono suscettibili di misure regolamentari previste dagli artt. 46, 47, 48, 49 e 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

CAPO II

OBBLIGHI IN CAPO AGLI OPERATORI DETENTORI DI SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Art. 5

Obbligo di trasparenza

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di trasparenza delle condizioni tecniche ed economiche relative ai servizi forniti ai sensi dell'art. 2.
2. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di trasparenza in merito alla rendicontazione degli obblighi di contabilità dei costi.

Art. 6

Obbligo di non discriminazione

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di non discriminazione, sulla base del quale garantiscono che in circostanze equivalenti siano applicate agli operatori terzi condizioni tecniche ed economiche dei servizi di cui all'art. 2 equivalenti e di livello di qualità identici a quelli che assicurano per i propri servizi o per i servizi delle proprie società consociate o dei propri partner commerciali.

Art. 7

Obbligo in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di fornitura del servizio di terminazione del traffico di telefonia vocale su propria rete mobile, come definito dall'art. 2, nonché di fornitura di tutti i servizi ad esso accessori, al fine di garantire un'efficiente fruizione del servizio di terminazione da parte degli operatori acquirenti.

Art. 8

Obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi relativi ai servizi forniti ai sensi dell'art. 2 della presente delibera sulla base del

modello di costo di cui all'allegato C1 alla presente delibera, che ne costituisce parte integrante.

2. H3G, Telecom, Vodafone e Wind sono soggetti all'obbligo di contabilità dei costi secondo le modalità indicate nell'allegato C2 alla presente delibera, che ne costituisce parte integrante.

CAPO III

CONDIZIONI ATTUATIVE DEGLI OBBLIGHI IMPOSTI IN CAPO ALL'OPERATORE NOTIFICATO

Art. 9

Condizioni attuative dell'obbligo di trasparenza

1. H3G, Telecom, Vodafone e Wind pubblicano sul proprio sito *web* l'offerta di riferimento, per gli anni 2009/10, 2010/11 e 2011/12, contenente tutte le condizioni tecniche ed economiche dei servizi forniti ai sensi dell'art. 2 della presente delibera, nonché dei servizi ad essi accessori, entro il 30 aprile di ciascun anno del triennio 2009-2011.
2. Le offerte di riferimento, di cui al comma 1, non sono soggette ad approvazione preventiva da parte dell'Autorità.
3. L'offerta di riferimento contiene in allegato lo schema di contratto con tutte le condizioni tecniche ed economiche relative ai servizi forniti ai sensi dell'art. 2 della presente delibera.
4. L'offerta di riferimento di cui al comma 1 contiene almeno le seguenti informazioni:
 - a) prezzo del servizio di terminazione del traffico vocale sulla propria rete;
 - b) indicazione dei punti di interconnessione disponibili per gli operatori terzi;
 - c) elenco delle interfacce tecniche e dei protocolli per garantire l'interoperabilità dei servizi di interconnessione di terminazione;
 - d) condizioni tecniche ed economiche per la co-ubicazione degli apparati e ogni altra risorsa di rete necessaria per terminare il traffico vocale su propria rete.

Art. 10

Condizioni attuative dell'obbligo di non discriminazione

1. Per la fornitura dei servizi di cui all'art. 2, gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera praticano agli operatori terzi le condizioni tecniche ed economiche pubblicate nell'offerta di riferimento predisposta conformemente a quanto previsto dall'art. 9.

2. Per la fornitura dei servizi di cui all'art. 2, gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera praticano alle proprie divisioni interne le condizioni tecniche ed economiche pubblicate nell'offerta di riferimento predisposta conformemente a quanto previsto dall'art. 9.
3. Nel rispetto del principio di non discriminazione, l'offerta di riferimento di cui al comma 1 dell'art. 9 è aggiornata nel caso di variazione delle condizioni economiche praticate a uno o più operatori.

Art. 11

Condizioni attuative degli obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

1. Gli operatori di cui all'art. 2 forniscono il servizio di terminazione del traffico su propria rete agli operatori che ne facciano richiesta. In particolare, gli operatori di cui all'art. 2 forniscono agli operatori richiedenti tutti i servizi necessari per consentire loro un'efficiente consegna del traffico, tra cui:
 - a) la co-ubicazione presso le proprie centrali degli apparati di trasmissione degli operatori terzi;
 - b) i *kit* di interconnessione;
 - c) le interfacce tecniche, i protocolli e ad altre tecnologie rispondenti agli standard per garantire l'interconnessione e l'interoperabilità dei servizi di all'ingrosso e al dettaglio;
 - d) ogni altro servizio necessario a un'efficiente fruizione del servizio di terminazione del traffico su rete mobile.

Art. 12

Condizioni attuative degli obblighi in materia di controllo dei prezzi

1. A partire dal 1° luglio 2009, gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera non praticano, per la fornitura del servizio di terminazione delle chiamate vocali su rete mobile, prezzi al minuto superiori a quanto disciplinato nella seguente tabella:

<i>Euro/cent/minuto</i>	Dal 1/07/2009	Dal 1/07/2010	Dal 1/07/2011
H3G	11,0	9,0	7,0
Telecom Italia	7,7	6,6	5,9
Vodafone	7,7	6,6	5,9
Wind	8,7	7,2	5,9

2. I prezzi del servizio di terminazione includono un ragionevole tasso di remunerazione del capitale impiegato, determinato secondo la metodologia prevista dalla delibera n. 3/06/CONS, pari al 12,4%.
3. Gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera, garantiscono che non siano formulate modalità di prezzi diverse da quanto previsto dal presente articolo.

Art. 13

Condizioni attuative degli obblighi in materia di contabilità dei costi

1. Gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera producono ed inviano all'Autorità conti di dettaglio su costi e volumi, secondo quanto indicato nell'allegato C2 alla presente delibera, a partire dall'esercizio contabile 2008.
2. Gli obblighi di rendicontazione contabili previsti dalla delibera n. 3/06/CONS, di produzione e invio dei formati contabili di cui all'allegato B alla delibera n. 399/02/CONS, sono mantenuti in capo agli operatori di cui all'art. 2, per un periodo transitorio non inferiore a tre esercizi contabili, a partire dall'esercizio 2008.
3. E' revocato l'obbligo di produzione della contabilità a costi correnti previsto dalle delibere n. 399/02/CONS, 3/06/CONS e 628/07/CONS.
4. E' revocato l'obbligo di produzione del modello a costi incrementali previsto dall'allegato A1 alla delibera n. 3/06/CONS e dalla delibera n. 628/07/CONS.
5. Gli operatori di cui all'art. 2 della presente delibera inviano all'Autorità il sistema di rendicontazione contabile conformemente a quanto previsto dall'allegato C2, nonché il sistema di rendicontazione contabile previsto dalla delibera n. 3/06/CONS e dall'allegato B alla delibera n. 399/02/CONS, entro 90 giorni dall'approvazione del bilancio civilistico.
6. La conformità delle contabilità prodotte in adempimento agli obblighi previsti dalla delibera n. 3/06/CONS e dall'allegato C2 alla presente delibera è verificata

da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità.