

PROPOSTA DI PROVVEDIMENTO

CONSULTAZIONE PUBBLICA SULLA IDENTIFICAZIONE ED ANALISI DEL MERCATO DELLA TERMINAZIONE DI CHIAMATE VOCALI SU SINGOLE RETI MOBILI, SULLA VALUTAZIONE DI SUSSISTENZA DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO PER LE IMPRESE IVI OPERANTI E SUGLI OBBLIGHI REGOLAMENTARI CUI VANNO SOGGETTE LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN TALE POTERE (MERCATO N. 16 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA RACCOMANDAZIONE SUI MERCATI RILEVANTI DEI PRODOTTI E DEI SERVIZI DELLA COMMISSIONE EUROPEA)

1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE

1. Il 24 aprile 2002 le Istituzioni europee hanno adottato il nuovo pacchetto regolamentare che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica.
2. Il nuovo quadro regolamentare si compone principalmente di 5 direttive, di una Raccomandazione e delle Linee guida. In particolare si tratta dei seguenti documenti:
 - a. 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;
 - b. 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;
 - c. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa all’accesso e alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all’interconnessione delle medesime (2002/19/CE), c.d. “direttiva accesso”³;
 - d. 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;
 - e. 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.

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.

3. Inoltre, ed ai fini del procedimento in esame, particolare rilievo rivestono altri tre atti, ovvero:
- a. la Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE, adottata l'11 febbraio 2003⁶ (di seguito, la Raccomandazione);
 - b. 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 (di seguito, le Linee direttrici o Linee guida);
 - c. 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 (di seguito, la Raccomandazione sull'art. 7).
4. Il nuovo quadro normativo sopra delineato ed, 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).
5. La Raccomandazione ha ad oggetto i diciotto mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi del settore delle comunicazioni elettroniche le cui caratteristiche sono tali da giustificare l'imposizione degli obblighi di regolamentazione ex ante. L'art. 15, comma 3 e l'art. 7, comma 4, della direttiva quadro, inoltre, 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 delle comunicazioni elettroniche.
6. Le Linee guida della Commissione illustrano alcuni 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 delle comunicazioni elettroniche. L'art. 14, in particolare, attribuisce alle ANR il compito di svolgere le analisi sul grado di sviluppo della concorrenza nei mercati individuati dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti volte ad accertare se le imprese che vi operano dispongano, singolarmente o congiuntamente, di un significativo potere di mercato.

⁵ In GUCE L 201 del 31 luglio 2002, pag. 37. A queste direttive deve aggiungersi la direttiva della Commissione europea sulla concorrenza nei mercati delle reti e servizi di comunicazione elettronica del 16 settembre 2002 (2002/77/CE, c.d. "direttiva concorrenza", in GUCE L 249 del 17 settembre 2002, pag. 21), la decisione della Commissione europea del 29 luglio 2002 che istituisce il gruppo dei "Regolatori europei per le reti e i servizi di comunicazione elettronica" (2002/627/CE, in GUCE L 200 del 30 luglio 2002, pag. 38), la decisione del Parlamento europeo e del Consiglio del 7 marzo 2002 relativa ad un quadro normativo in materia di spettro radio nella Comunità europea (676/2002/CE, c.d. "decisione spettro radio", in GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 1) e il Regolamento relativo all'accesso disaggregato alla rete locale del 18 dicembre 2000 (2887/2000/CE, in GUCE L 336 del 30 dicembre 2000, pag. 4).

⁶ In GUCE L 114 del 8 maggio 2003, pag. 45.

⁷ In GUCE C 165 del 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.

7. Il nuovo quadro regolamentare riconosce il termine della fase di liberalizzazione dei mercati e sancisce la convergenza tra disciplina regolamentare e disciplina antitrust, in primo luogo attraverso la definizione dell'analogia tra significativo potere di mercato e posizione dominante. Infatti, la direttiva quadro (considerando 25) indica che "la definizione di quota di mercato significativa di cui alla direttiva 97/33/CE (...) si è dimostrata utile nelle prime fasi di liberalizzazione dei mercati in quanto soglia che fa scattare alcuni obblighi ex ante, ma essa deve essere adattata per tenere conto di realtà di mercato più complesse e dinamiche. Per tale motivo la definizione di cui alla presente direttiva è equivalente alla nozione di posizione dominante enucleata dalla giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee", laddove per posizione dominante si intende la "situazione di potenza economica grazie alla quale un'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti ed, in ultima analisi, di consumatori"¹⁰.

8. Il percorso che il nuovo quadro regolamentare delinea per l'analisi sulla concorrenzialità dei mercati, richiede che le Autorità procedano dapprima alla definizione del mercato, sia per quanto riguarda i mercati identificati dalla Commissione come rilevanti in quanto suscettibili di regolamentazione ex ante, sia per ciò che concerne eventuali ulteriori mercati non inclusi in tale lista. Una volta definito il mercato dal punto di vista merceologico e geografico, si procede alla verifica della sussistenza di posizioni dominanti, individuali o collettive, al termine della quale le Autorità introducono, rimuovono o modificano gli obblighi regolamentari. Gli artt. 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche prevedono, in applicazione degli artt. 15 e 16 della direttiva quadro, che la definizione dei mercati rilevanti e l'analisi degli stessi debbano essere condotte tenendo nel massimo conto la Raccomandazione e le Linee guida. In tal senso, la quota di mercato sarà uno degli elementi da prendere in considerazione al fine della verifica della sussistenza di una posizione dominante, dovendo le ANR analizzare tutta una serie di altri criteri, così come riportato nelle Linee guida.

9. Gli obblighi regolamentari imposti in esito di ciascuna analisi di mercato rimarranno in vigore fino al termine dell'analisi di mercato successiva¹¹, fatta salva la possibilità di procedere ad un'attività di revisione e verifica qualora l'Autorità lo reputi opportuno.

10. Le procedure per lo svolgimento delle analisi di mercato sono contenute negli artt. 6 e 7 della direttiva quadro, nella Raccomandazione sull'art. 7, negli artt. 11 e 12 del Codice delle comunicazioni elettroniche, nonché nelle delibere dell'Autorità n. 335/03/CONS¹² e n. 453/03/CONS¹³. In particolare, viene previsto che, qualora l'Autorità intenda adottare provvedimenti che abbiano un impatto rilevante sul mercato di riferimento, le parti interessate possano presentare le proprie osservazioni sulla proposta

¹⁰ Sentenza *United Brands* del 14 febbraio 1978, causa n. 27/76, in *Raccolta*, 1978, pp. 207 e ss..

¹¹ Da effettuarsi, in ogni caso, ogni diciotto mesi (artt. 19 e 66 del Codice delle comunicazioni).

¹² Delibera del 24 settembre 2003, recante "Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti, approvato con delibera n. 217/01/CONS" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 15 ottobre 2003, n. 240.

¹³ Delibera 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

di provvedimento, così come definito dall'art. 1, comma 2 della delibera n. 453/03/CONS, entro i termini stabiliti, comunque non inferiori a trenta giorni.

11. Al termine della fase di consultazione nazionale, la proposta di provvedimento viene inviata all'Autorità garante della concorrenza e del mercato, che rende il parere entro il termine di quarantacinque giorni¹⁴.

12. Infine, qualora l'Autorità intenda adottare un provvedimento che influenzi gli scambi tra Stati membri, rende accessibile il testo del provvedimento alla Commissione europea e alle altre ANR – secondo le modalità indicate nella Raccomandazione sull'art. 7 - che si possono esprimere entro il termine di trenta giorni.

13. Il meccanismo descritto contempla due eccezioni. La prima si verifica qualora la Commissione, durante la consultazione, abbia espresso un parere nel quale dichiara che la misura proposta crea barriere al mercato unico, ovvero potrebbe rivelarsi incompatibile con il diritto comunitario o con gli obiettivi di cui all'art. 8 della direttiva quadro.

14. In questo caso, il provvedimento non può essere adottato per due mesi ulteriori, nel corso dei quali la Commissione (sentito il Comitato comunicazioni) può adottare una decisione motivata in cui chiede all'Autorità di ritirare il progetto. Diversamente, se nei due mesi la Commissione non si pronuncia, l'Autorità può adottare il provvedimento così come era stato notificato in origine.

15. La seconda eccezione riguarda la possibilità che le Autorità hanno di adottare provvedimenti in deroga alla procedura sopra descritta. Questo può verificarsi nel caso di misure temporanee che le Autorità siano chiamate ad applicare al fine di salvaguardare la concorrenza e tutelare gli interessi degli utenti.

16. Tali misure dovranno comunque essere comunicate alla Commissione e alle altre Autorità e, in ogni caso, per essere trasformate da temporanee in permanenti, o in caso di proroga, dovranno essere adottate seguendo la procedura di cui all'art. 12, commi 3 e 4 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

17. Per quanto riguarda la *regolamentazione* applicata al mercato in esame nel presente provvedimento, in applicazione del quadro normativo del 1998, l'Autorità, con la delibera n. 197/99 del 7 settembre 1999 ha identificato le società Telecom Italia Mobile (TIM) e Vodafone Omnitel (Vodafone)¹⁵ quali aventi notevole forza di mercato (SMP) nel mercato *retail* dei sistemi di comunicazioni mobili ad uso pubblico e nel mercato *wholesale* dell'interconnessione¹⁶. Per quanto riguarda il mercato geografico, per entrambi i mercati, l'Autorità ha stabilito che esso è nazionale.

18. Le delibere n. 350/02/CONS del 6 novembre 2002 e n. 160/03/CONS del 7 maggio 2003 hanno confermato l'identificazione di TIM e Vodafone quali società aventi SMP negli stessi due mercati.

19. I principali obblighi imposti a TIM e Vodafone in quanto operatori aventi SMP riguardano i servizi *wholesale* di terminazione mobile.

¹⁴ Secondo quanto stabilito nell'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, pubblicato sul sito web dell'Autorità.

¹⁵ Già Omnitel Pronto Italia. Nel seguito si farà riferimento a questa società tramite la sua denominazione sociale attuale.

¹⁶ Si veda la Tabella 1 della nota esplicativa alla Raccomandazione sui mercati rilevanti per il collegamento tra i segmenti di mercato soggetti agli obblighi stabiliti dal quadro normativo del 1998 e quelli inclusi nell'allegato I della Direttiva Quadro.

20. Con la delibera n. 338/99 del 6 dicembre 1999, l'Autorità ha imposto un tetto medio per il prezzo di terminazione sulle reti TIM e Vodafone¹⁷. Tale delibera ha inoltre imposto obblighi di non discriminazione e di *separazione contabile* relativamente ai costi di interconnessione¹⁸.

21. La delibera n. 47/03/CONS del 5 febbraio 2003 ha rivisto il tetto medio per la terminazione mobile¹⁹ e, nel confermare gli altri obblighi imposti alle società mobili con SMP, ha fissato il tetto medio a 14,95 eurocent/min, a valere dal giugno 2003.

22. Dalla notifica quali operatori con SMP nel mercato dei sistemi radiomobili ad uso pubblico, la delibera n. 388/00/CONS fa discendere per TIM e Vodafone anche obblighi relativamente ai servizi di *roaming* nazionale sulle reti di seconda generazione (2G) acquistati da nuovi operatori mobili che entrino sul mercato in forza di licenze per servizi di comunicazione mobile di terza generazione (3G). In particolare, mentre *tutti* gli operatori di seconda generazione (TIM, Vodafone e Wind) devono fornire il *roaming* nazionale ai nuovi entranti per i primi 30 mesi dall'avvio del servizio su tutto il territorio nazionale²⁰ a condizioni eque, non discriminatorie e trasparenti, TIM e Vodafone sono anche tenuti al "rispetto del principio dell'orientamento ai costi effettivamente sostenuti"²¹. H3G ha iniziato a commercializzare i propri servizi radiomobili di terza generazione nel marzo 2003²².

23. Oltre a quanto descritto sopra, non esistono altri obblighi di fornitura di capacità *wholesale* in capo agli operatori mobili con SMP nel mercato dell'interconnessione²³ né sono stati imposti a TIM e Vodafone specifici obblighi riguardo la fornitura di servizi *retail*. In forza di quanto sopra, il mercato nazionale all'ingrosso per servizi internazionali di *roaming* per le reti telefoniche pubbliche mobili, identificato dalla Commissione europea come rilevante ai fini dell'applicazione del nuovo quadro normativo è, ad oggi, sostanzialmente deregolamentato.

¹⁷ Il tetto è pari a 360 lire/min (18,59 eurocent/min). Alle società con SMP è lasciata facoltà di articolare i prezzi di terminazione in funzione di fasce orarie (*peak* e *off-peak*) con il vincolo che la media ponderata (utilizzando come pesi i volumi di traffico nell'anno precedente) rispetti il tetto imposto (Titolo I, punto 1, delibera citata). In applicazione del principio di orientamento al costo, l'Autorità ha stabilito tale tetto in base ad un *benchmark* internazionale ed ai criteri di valutazione individuati dalla Società KPMG per conto della Commissione europea. In particolare, il lavoro della Società KPMG per la Commissione stabilisce in "otto volte il doppio transito di terminazione su rete fissa" il valore massimo di differenza tra il costo di terminazione su rete *fissa* ed il costo di terminazione su rete *mobile*.

¹⁸ Titolo IV, punto 2: "*Il prezzo di terminazione [...] si applica a tutti i contratti di interconnessione dalla data di entrata in vigore del presente provvedimento*" e Titolo I, punto 2.

¹⁹ Anche alla luce delle relazioni del consulente indipendente (KPMG) circa la contabilità regolatoria di TIM e Vodafone per il 1999 redatte nel dicembre 2002, predisposte in base al modello "*fully allocated costs*" a costi correnti. Le principali delibere con cui l'Autorità ha definito gli obblighi di separazione contabile di TIM e Vodafone sono: la n. 340/00/CONS (9 giugno 2000); la n. 485/01/CONS (4 dicembre 2002) e la n. 399/02/CONS (4 dicembre 2002).

²⁰ Tale limite è esteso a 60 mesi "limitatamente ai capoluoghi di provincia non coperti dal nuovo entrante secondo il calendario che verrà specificato nel capitolato d'onere della licenza." (art. 5, comma 1, lett. b, delibera citata).

²¹ Art. 5, punto 3.

²² La disciplina del *roaming* nazionale a favore del quarto operatore mobile 2G, Blu (che è uscito dal mercato nella seconda metà del 2002) era ispirata agli stessi principi, prevedendo l'orientamento al costo solo per le reti degli operatori notificati, TIM e Vodafone (vedi delibera n. 69/99 del 9 giugno 1999).

²³ Nella delibera n. 544/00/CONS del 1° agosto 2000, l'Autorità stabilisce all'art. 1 che "[...] *allo stato, non risult[a] giustificato un intervento della regolamentazione diretto a fissare le condizioni per l'ingresso nel mercato dei sistemi radiomobili degli operatori virtuali di rete mobile e dei fornitori accesso indiretto.*"

24. Oltre a quanto riportato, i più importanti interventi dell’Autorità nei mercati della telefonia mobile, hanno riguardato la disciplina della portabilità del numero mobile (*mobile number portability*, di seguito MNP).

25. In forza della delibera n. 12/01/CIR del 7 giugno 2001, la MNP è stata resa disponibile nell’aprile 2002. Con la delibera n. 19/01/CIR del 7 agosto 2001, l’Autorità ha specificato, tra l’altro, che il periodo per la realizzazione della prestazione di MNP non potesse superare i cinque giorni lavorativi e che in nessun caso l’operatore *donor* (cedente il numero) potesse addebitare direttamente all’utente, anche solo in parte, i costi per la migrazione ad altro operatore. In tale delibera, l’Autorità ha lasciato facoltà agli operatori mobili di accordarsi relativamente al prezzo interoperatore (pagato dall’operatore *recipient* - ricevente il numero - all’operatore *donor*) per la prestazione della MNP per il periodo aprile 2002-dicembre 2002. Gli operatori hanno concordato - al tempo - un prezzo pari a euro 27 per numero portato.

26. Con la delibera n. 13/02/CIR del 28 dicembre 2002, l’Autorità ha fissato l’attuale tetto per il prezzo interoperatore per la MNP, a valere dal 1° gennaio 2003, pari a euro 10,02 per numero portato.

2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

Introduzione

27. Secondo quanto previsto dal quadro regolamentare precedentemente in vigore (il c.d. quadro normativo ONP- *open network provision* - del 1998) non tutti i segmenti dell’industria delle telecomunicazioni soggetti a regolamentazione *ex ante* rappresentano “mercati” ai sensi del diritto e della pratica della concorrenza. Il nuovo quadro regolamentare si fonda, invece, sul principio che i mercati da assoggettare a regolamentazione siano definiti conformemente ai principi delle norme europee sulla concorrenza.

28. In sintesi, nell’ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo il cui fine ultimo 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.

29. Nell’applicare tale approccio, l’Autorità riconosce la particolare importanza della valutazione del contesto competitivo in termini prospettici e tiene in debito conto il prevedibile sviluppo dell’innovazione, rispettando, al contempo, il principio di neutralità tecnologica. Tale orientamento appare fondamentale anche alla luce della crescente convergenza tecnologica che aumenterà il livello di sostituibilità tra i diversi servizi di comunicazioni elettroniche.

30. Il punto di partenza per la definizione e l'individuazione dei mercati, è l'utilizzo del c.d. test del monopolista ipotetico (di seguito, TMI), volto a valutare la sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta²⁴.

31. Il test viene applicato per stabilire se un contenuto ma significativo incremento non transitorio del prezzo (*small but significant non transitory increase in price*, SSNIP) all'interno del mercato — partendo dalla sua definizione più restrittiva sia dal punto merceologico che geografico — possa spingere i consumatori ad optare per altri prodotti/servizi sostitutivi ovvero indurre altre imprese a fornirli in un lasso di tempo molto breve. Se questo è il caso, i prodotti/servizi/fornitori alternativi vengono considerati appartenenti allo stesso mercato. Il test viene poi ripetuto fino a trovare quell'ambito merceologico e geografico tale che l'aumento del prezzo sia effettivamente sostenibile e profittevole per l'ipotetico monopolista.

32. Salvo casi eccezionali, l'Autorità applica il test del monopolista ipotetico assumendo che la variazione del prezzo sia pari al 10% e il corrispondente periodo nel quale tale variazione si realizza sia pari 18 mesi (cioè, la periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato).

33. Nell'analisi del mercato dal lato dell'offerta, l'Autorità, coerentemente con quanto indicato nelle Linee guida, considera altresì la concorrenza potenziale. La differenza tra la concorrenza potenziale e la sostituibilità dal lato dell'offerta è che mentre quest'ultima — non richiedendo costi aggiuntivi d'entrata — produce una risposta immediata alla variazione del prezzo, alla concorrenza potenziale sono associati costi irrecuperabili di ingresso sul mercato.

34. Una volta identificato il perimetro del mercato nella sua dimensione merceologica, il passo successivo nel processo di definizione dei mercati è la valutazione della loro dimensione geografica. Secondo la disciplina della concorrenza, il mercato geografico rilevante consiste in un'area in cui le condizioni concorrenziali (caratteristiche della domanda dei prodotti/servizi in questione e delle imprese attive/potenzialmente attive nell'offerta) sono simili o sufficientemente omogenee da permettere di distinguerla da aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

35. Per giungere alla definizione di tale area geografica l'Autorità, oltre che ad utilizzare la medesima metodologia prima discussa circa l'analisi della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta in risposta ad una variazione di prezzo, tiene conto di: a) l'area coperta dalle reti di comunicazione in questione; b) l'esistenza di strumenti di regolamentazione giuridici o di altro genere.

36. L'Autorità segue l'approccio descritto per giungere, in primo luogo, ad una definizione puntuale e dettagliata dei mercati che la Commissione ha incluso nella lista della Raccomandazione sui mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione ex ante, in quanto caratterizzati da: i) forti ostacoli non transitori all'accesso, ii) assenza di forze che spingano - nel periodo di tempo considerato - verso condizioni di concorrenza effettiva, e iii) insufficienza dell'applicazione della disciplina *antitrust* ad

²⁴ Cfr. paragrafi 40 – 43 delle Linee guida per l'analisi dei mercati.

assicurare un corretto funzionamento del mercato. In secondo luogo, l’Autorità analizza i dati disponibili per valutare se esistano altri mercati delle comunicazioni — definiti nel rispetto dei principi del diritto della concorrenza — per i quali la presenza delle tre condizioni di cui sopra implichi la necessità di un intervento regolamentare.

37. Infine, nel definire il mercato, l’Autorità tiene conto degli orientamenti *antitrust* comunitari e nazionali, considerando comunque che la definizione del mercato al fine della regolamentazione ex ante non è necessariamente coincidente con quella a cui si arriva — pur applicando i medesimi metodi di analisi ed ispirandosi agli stessi principi — nell’ambito della tutela ex post della concorrenza.

38. La Raccomandazione sui mercati rilevanti della Commissione europea 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.16). Si tratta, dunque, di servizi che, in presenza di più operatori indipendenti (mobili e fissi), vengono scambiati anche in forza dell’obbligo di interconnessione tra reti sancito (e ribadito) dal nuovo quadro regolamentare.

39. Sebbene sia ragionevole attendersi che tali scambi avverrebbero, pure in assenza di tale obbligo, anche tra reti concorrenti (purché di dimensioni non eccessivamente dissimili da escludere che l’interconnessione ed i relativi benefici per gli utenti finali associati alle esternalità di rete siano nell’interesse degli stessi operatori), l’analisi che segue assume la sussistenza di tale obbligo.

40. Questa puntualizzazione appare necessaria in quanto, in linea di principio, l’analisi dei mercati va condotta sotto l’ipotesi di totale assenza di regolamentazione. L’obbligo di interconnessione fa naturalmente eccezione in quanto si tratta di una regola base dell’intervento regolamentare comunitario (presente e passato), senza la quale operatori nuovi entranti non potrebbero raggiungere una massa critica di utenti.

41. Il corrispettivo che l’operatore mobile a cui appartiene il soggetto chiamato addebita all’operatore di rete ove la chiamata è stata originata²⁵ viene indirettamente addebitato da quest’ultimo al chiamante tramite il prezzo *retail* pagato dal chiamante stesso (all’operatore di originazione di cui è sottoscrittore). Il fatto che sia il chiamante — in quanto unico soggetto con cui l’operatore di originazione ha un rapporto contrattuale in forza del quale esigere un corrispettivo per i servizi goduti — a pagare per la chiamata, mentre al chiamato non viene addebitato alcun corrispettivo viene indicato nella letteratura sul tema con il termine di “principio di chi chiama paga” — *calling party pays* (di seguito, CPP).

42. Il CPP non è, dunque, altro che una conseguenza del più generico principio secondo cui la fonte delle obbligazioni fra privati è il contratto. Nella definizione del mercato e nella valutazione della

²⁵ Per semplicità l’analisi è svolta facendo riferimento alla situazione ove le due reti, quella del *chiamato* e quella del *chiamante*, sono direttamente interconnesse. In realtà, nel caso in cui le due reti non siano direttamente collegate tra loro, la comunicazione avviene grazie a uno (o più) operatori di *transito* (i cui servizi sono richiesti talvolta anche in presenza di punti di interconnessione *diretta* quando l’interconnessione *indiretta* è più conveniente).

dominanza verranno discusse le conseguenze del principio del CPP che, salvo eccezioni, caratterizza i mercati *retail* delle telecomunicazioni tra privati (dette anche *person-to-person*, o P2P)²⁶.

43. Ciò premesso, nella definizione del mercato del prodotto, si partirà dalla definizione della Commissione europea e, attraverso l'applicazione del test del monopolista ipotetico, verrà valutato se, con riferimento al caso italiano, la sostituibilità dal lato della domanda e dal lato dell'offerta giustificano o meno l'eventuale discostarsi dalla definizione inclusa nella Raccomandazione. Nella definizione del mercato, sia merceologico che geografico, infine, le conclusioni dell'Autorità tengono conto non solo della situazione attuale, ma sono effettuate anche in chiave prospettica.

2.1. Il mercato merceologico

2.1.1. Sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta a livello wholesale

44. Nel considerare le possibilità di sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta a livello *wholesale*, la nota esplicativa alla Raccomandazione osserva che: “esisterebbe un vincolo se, nel caso in cui un operatore cercasse di aumentare le tariffe di terminazione (o resistesse ai tentativi di abbassarle), l'impatto globale non fosse redditizio. Una tale sostituzione sul lato dell'offerta non è attualmente possibile ma potrebbe diventarlo in futuro. Ciò potrebbe avvenire grazie alle schede SIM attivate dal *software*, una tecnologia che con tutta probabilità verrà sfruttata dapprima dagli operatori che siglano accordi preferenziali con gli utenti finali per servizi di *roaming* internazionale. Le tariffe per la terminazione delle chiamate mobili possono essere controllate grazie ad una sostituzione sul lato della domanda. Nel settore all'ingrosso non c'è potenziale per una tale sostituzione. A questo livello la domanda è legata inestricabilmente all'offerta. L'operatore (del chiamante) non è in grado di acquistare la terminazione delle chiamate su una data rete da un fornitore alternativo [...]”²⁷.

45. L'indagine svolta dall'Autorità non ha evidenziato ragioni per discostarsi dalle conclusioni sopra riportate.

46. Pertanto, tenuto conto che ogni rete necessita di un servizio di terminazione per permettere la comunicazione tra un proprio utente ed un altro appartenente alla rete di un operatore di rete mobile (*mobile network operator* -di seguito, MNO), non esistono operatori alternativi che forniscano servizi differenti ma sufficientemente simili alla terminazione offerta dal MNO e che possano fare le veci di tale *input*.

²⁶ Seppure limitate, eccezioni al principio del CPP esistono non solo per fattispecie quali i numeri verdi o i numeri ad addebito ripartito, ma anche per le comunicazioni P2P: è questo il caso delle *chiamate a carico del destinatario*. L'esperienza nazionale ed internazionale mostra che queste possono essere disponibili non solo quando il chiamato ed il chiamante appartengono alla stessa rete, ma anche quando appartengono a reti diverse. In entrambi i casi, in ottemperanza del principio che obblighi per il chiamato nascono in forza di un contratto, è necessario un espresso consenso di quest'ultimo.

²⁷ Pagina 34.

47. Anche per quanto riguarda la sostituibilità dal lato dell'offerta, dal febbraio 2003 ad oggi non sono intervenuti cambiamenti tali nella tecnologia e nell'organizzazione dell'industria da far sì che questa rappresenti un effettivo vincolo al comportamento del singolo MNO.

48. L'Autorità ritiene infatti, in primo luogo, che la pressione concorrenziale proveniente attualmente da operatori che gestiscono reti R-LAN (*radio local area network*) non vincola sufficientemente la libertà dei MNO nel fissare prezzi di terminazione. Una rete R-LAN potrebbe in linea teorica, fornire una connessione radio alternativa per raggiungere il terminale di un utente mobile. Affinché ciò possa avvenire occorre, però, un certo grado di collaborazione da parte del chiamato — sotto forma ad esempio dell'acquisto di un'interfaccia tra il terminale radiomobile ed il *computer* portatile collegato alla R-LAN, ovvero di dispositivi che integrano le funzionalità (al momento, la clientela che si ricorre alle offerte di reti R-LAN è principalmente una clientela *business* che necessita di accesso Internet con carattere di c.d. "nomadismo"). Anche qualora il chiamato avesse interesse a prestare tale collaborazione (il che non può essere assunto a priori, dato il principio del CPP), le soluzioni tecnologiche affinché ciò si realizzi non appaiono al momento sufficientemente sviluppate ed affidabili. Infine, l'ancora circoscritta copertura geografica delle reti R-LAN (limitata a pochi *hotspots* come aeroporti e centri congressi) è un'ulteriore ragione per non considerarle come un valido sostituto per la terminazione offerta dal MNO a cui è attestato l'utente finale.

49. Parimenti, non è stata ancora data soluzione ai problemi tecnologici che si frappongono alla realizzazione della configurazione a cui fa riferimento la nota esplicativa alla Raccomandazione, che si potrebbe denominare di *roaming* internazionale "domestico". Si tratterebbe, infatti, di una situazione in cui i terminali GSM, che già possono "vagare" (*roam*) da una rete all'altra al di fuori del paese ove opera la rete di appartenenza (rete *home*), possano farlo — sotto il controllo della rete di originazione — anche fra le reti domestiche. Occorrerebbe dunque che le SIM emesse da un MNO nazionale siano tecnicamente abilitate a riconoscere non solo la rete "madre", ma anche quelle dei concorrenti nazionali, e che questi ultimi possano influenzare "a distanza" (senza necessità della collaborazione del chiamato) la selezione della rete da parte del chiamato. In questo modo, ciascun MNO potrebbe effettivamente completare tutte le chiamate sulla propria rete e la concorrenza fra reti spingerebbe la terminazione mobile verso livelli concorrenziali. Tuttavia, al momento tali soluzioni tecniche non sono ancora state realizzate.

50. Pare opportuno osservare a questo punto che, nel considerare la sostituibilità dal lato dell'offerta *wholesale*, alcune Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, NRA) tengono conto della presenza, attuale o potenziale, di operatori di rete mobile "virtuali" (*Mobile Virtual Network Operator*, di seguito MVNO) che — pur senza la dotazione di proprie risorse radio e senza l'infrastruttura di cui sono tipicamente dotati i MNO — offrono servizi mobili acquistando gli *input* necessari da questi ultimi.

51. In Italia, in assenza di obblighi regolamentari a carico dei MNO per favorirne l'ingresso, non esistono MVNO, anche se esiste la possibilità dell'introduzione di *market players* molto simili ai MVNO quali gli *enhanced service provider* (di seguito, ESP) (cfr. delibera n. 544/00/CONS). L'analisi contenuta nel presente documento potrebbe ignorare i MVNO in osservanza del principio secondo cui la definizione dei mercati e la loro valutazione concorrenziale vada svolta sotto l'ipotesi che non esistano

vincoli regolamentari se non quelli già imposti seguendo le procedure del quadro regolatorio. A parere dell’Autorità, comunque, una loro introduzione nel mercato italiano nel prossimo futuro, in forza di eventuali obblighi regolamentari sanciti dall’applicazione del nuovo quadro regolatorio o di liberi accordi commerciali tra le parti, non modificherebbe le conclusioni contenute in questo documento. In altre parole, la posizione dell’operatore mobile di terminazione non muta a secondo del fatto che possieda la rete con cui presta il servizio (come è il caso per i MNO) ovvero la affitti da altri (come è il caso per i MVNO o gli ESP), se non al massimo per aspetti marginali non in grado di modificare sostanzialmente l’analisi. L’analisi contenuta in questo documento si estende dunque al caso di un’eventuale presenza di MVNO o ESP — equiparabili ai MNO²⁸ — a cui si farà specifico riferimento nel testo solo ove siano necessarie specifiche precisazioni in proposito.

52. Alla luce di quanto sopra, l’Autorità conclude che non esistono ragioni associate alla valutazione della possibilità di sostituzione (lato domanda ed offerta) a livello *wholesale* per discostarsi dalla definizione del mercato contenuta nella Raccomandazione sui mercati. Si osserva, inoltre, che l’assenza di validi sostituti dal lato dell’offerta a livello *wholesale* per la terminazione fornita da un MNO rende superflua la valutazione di tale sostituibilità a livello *retail*.

2.1.2. Sostituibilità dal lato della domanda a livello retail

53. Il mercato del prodotto potrebbe essere più ampio di quello indicato nella Raccomandazione qualora l’aumento del prezzo di terminazione *wholesale* praticato da un MNO spingesse gli utenti finali a spostare la loro domanda verso servizi sostitutivi, così da rendere tale incremento non profittevole per l’operatore di terminazione. Nel valutare tale eventualità, nonostante il principio del CPP, vengono considerate le possibili reazioni ad uno SSNIP sia da parte del chiamante sia da parte del chiamato dato che entrambe, in linea di principio, possono rappresentare un vincolo concorrenziale.

54. Nell’applicare il test del monopolista ipotetico, l’Autorità ipotizza che, sia nei mercati finali che utilizzano come *input* essenziale (vedi sopra) la terminazione fornita dal MNO, sia in quelli dei servizi finali alternativi, i prezzi siano ad un livello caratterizzabile come “prezzo concorrenziale sostenibile nel lungo periodo” — intendendo con ciò un prezzo pari al costo medio sostenuto da un’impresa efficiente, comprendente un’equa remunerazione del capitale di rischio ma con esclusione dei margini di natura monopolistica.

55. Affinché il chiamante possa reagire ad un aumento della terminazione mobile, occorre che questo possa associarne l’effetto (maggiore spesa per comunicazioni verso terminali mobili a parità di quantità di servizi goduti) alla causa, cioè sia in grado di sapere quando sta per chiamare un utente di un

²⁸ Occorre inoltre sottolineare che, ove esistenti, non è escluso che i contratti tra MNO e MVNO prevedano che i servizi di terminazione di chiamate verso gli utenti dei MVNO spettino (*in toto*) all’operatore MNO *host*, che cioè mantiene il controllo della *bottleneck facility* anziché cederlo al MVNO (è questo il caso per determinati rapporti MNO – MVNO nel Regno Unito). Quando ciò avviene, è a maggior ragione che si può sostenere che la presenza dei MVNO non modifichi lo scenario concorrenziale.

particolare MNO ed il relativo prezzo della chiamata (una volta che queste condizioni sono soddisfatte, si può procedere alla valutazione di se ed in quale misura la sostituzione verso altri servizi avvenga).

56. In Italia, prima dell'introduzione della MNP sussisteva una corrispondenza biunivoca tra le prime tre cifre del numero mobile chiamato ed il corrispondente MNO di terminazione, che – come già riportato - è venuta meno con l'applicazione della regolamentazione²⁹.

57. Dall'introduzione della MNP fino alla fine di aprile 2004 i numeri portati sono stati in totale poco più di 1,9 milioni³⁰. A tale data il totale di SIM in circolazione era pari a 52,3 milioni³¹. Anche tenendo conto del fatto che approssimativamente il 10% delle SIM emesse non sono in effetti utilizzate dagli utenti finali³², la corrispondenza biunivoca di cui sopra sussisteva dunque ancora per almeno il 96% dei casi³³ (dal 100% di circa due anni prima). Dati pubblici sull'introduzione della MNP in altri paesi — europei ed internazionali — mostrano poi come sia abbastanza comune che la consistenza di numeri portati al mese abbia un picco nei primi mesi dall'introduzione per poi assestarsi a livelli più bassi con il trascorrere del tempo. Non si può poi ignorare il fatto che è disponibile un numero interno di rete mobile (456) consultabile gratuitamente per conoscere l'identità della rete chiamata.

58. Risulta inoltre sufficientemente diffusa l'informazione circa le offerte al dettaglio degli operatori sia fissi che mobili affinché l'utente medio possa facilmente informarsi circa i prezzi finali per chiamate verso numerazioni mobili.

59. Complessivamente, l'Autorità ritiene che le condizioni necessarie siano soddisfatte, così da non rendere inutile l'analisi dettagliata della sostituibilità dal lato della domanda *retail* riportata qui di seguito.

60. In primo luogo, per quanto riguarda la *sostituibilità dovuta a comportamenti del chiamante*, una chiamata ad un utente mobile che parta da una rete diversa da quella del chiamato potrebbe essere sostituita con una chiamata al numero di rete fissa di quest'ultimo — un'alternativa che non può essere

²⁹ In Italia, a differenza di altri paesi (come gli USA), il chiamante può sempre concludere con certezza, in base alle prime tre cifre del numero chiamato, se sta chiamando un utente mobile o fisso. Infatti il piano di numerazione è specializzato per servizi e la portabilità del numero non si estende ai casi tra la rete mobile e quella fissa.

³⁰ Al netto di: a) numeri portati relativi all'operatore GSM attivo al momento dell'introduzione della MNP (BLU) ma non più sul mercato (sia come operatore *donor* e come operatore *recipient*), b) i numeri portati dalla rete TACS di TIM alla rete GSM dello stesso operatore.

³¹ Fonte: *Mobile Communications*, numero 377, 25 maggio 2004. Questi dati si riferiscono sia ad operatori GSM sia ad operatori UMTS.

³² I dati riportati dagli operatori mobili GSM ed UMTS mostrano che, complessivamente, al primo semestre 2003 la percentuale di SIM attive è del 91%.

³³ Le statistiche dell'Autorità riportano l'ammontare di numeri portati da un operatore all'altro indipendentemente dal fatto che il numero portato sia uno di quelli originariamente assegnati all'operatore *donor*. Un utente che "ritorna" all'operatore che gli ha fornito originariamente la SIM ripristina la corrispondenza biunivoca numero-operatore ma contribuisce all'ammontare totale di numeri portati per due o più unità.

esclusa a priori data l'osservata complementarità tra i servizi di accesso mobile e fisso³⁴. L'Autorità ritiene tuttavia che le caratteristiche di mobilità e di "individualità" del numero mobile (spesso il numero fisso è associato ad un nucleo di persone — ad esempio una famiglia o i membri di un ufficio) fanno sì che questa alternativa vincoli solo marginalmente il comportamento dell'operatore di terminazione.

61. Allo stato attuale, qualora il chiamato sia abbonato a più reti mobili, tra cui quella del chiamante, quest'ultimo può ridurre sensibilmente il prezzo della chiamata effettuandola in modalità *on-net*. In base ad una indagine presso i consumatori condotta dall'Autorità nel febbraio 2004, solo il 6,7% degli utenti mobili risultavano abbonati a più reti (l'85,2% a due, il 13,3% a tre ed il restante 1,5% a tutte e quattro). Utilizzando il campione, l'Autorità ha stimato che la percentuale di coppie chiamante-chiamato per cui è possibile mantenere la comunicazione *on-net* grazie al fatto che il chiamato è un utente multi-SIM è pari a 5,2%. Tale percentuale è da considerarsi come un limite superiore alla frazione di rapporti bilaterali per cui la sostituzione in questione ha luogo, dal momento che non è escluso che alcune SIM degli utenti multi-SIM siano "silenti", cioè inutilizzate. Qualora poi si consideri che: i) almeno in Italia, la maggioranza dei terminali mobili che gestiscono due SIM non sono abilitati a gestire le due SIM contemporaneamente ma solo alternativamente; ii) la laboriosità di cambiare la SIM nei modelli di uso comune, e iii) la necessità che il chiamante "indirizzi" preliminarmente il chiamato verso la SIM "giusta" qualora questa non sia quella attiva al momento, non si può che giungere alla conclusione che si tratta di una alternativa non in grado di modificare la definizione del mercato.

62. Quanto riportato finora permette altresì di concludere che anche i servizi di *call forwarding* a cui fa riferimento la nota esplicativa la Raccomandazione non rappresentano sostituti efficaci per limitare il potere di mercato del MNO di terminazione.

63. Per quanto concerne i servizi di *call-back*, l'Autorità non ritiene che essi siano rilevanti ai fini della definizione del mercato. In effetti, esistono circostanze in cui, tramite tali servizi, il prezzo finale pagato dal chiamante viene ridotto. Si pensi, infatti, all'utilizzo in passato di servizi di *call-back* per fare dell'arbitraggio sulle tariffe degli accordi interoperatore (*settlement rate*) per la telefonia internazionale quando il prezzo concordato per la terminazione di una chiamata dal paese A al paese B fosse molto diversa dalla terminazione dal paese B al paese A. Tuttavia, tale arbitraggio era possibile grazie alla presenza, nel paese di terminazione, di un operatore controllato/affiliato all'operatore nel paese di originazione³⁵ e alla possibilità, nell'ambito delle chiamate internazionali, di "invertire" l'identità

³⁴ Si consideri che l'*Indagine sui Consumi delle Famiglie, Anno 2002* dell'ISTAT, mostra che, tra le famiglie che rispondono affermativamente alla domanda circa il possesso di telefono cellulare, il 92% risponde affermativamente anche alla domanda circa la presenza di una linea telefonica fissa abilitata nell'abitazione e alla domanda circa il possesso di un apparecchio telefonico fisso.

³⁵ A questo spetta il compito di mettersi in contatto con il chiamato, che di norma appartiene ad una terza rete. Si noti poi che, anche nell'altro caso (chiamante e chiamato appartenevano alla stessa rete) gli effetti non si limitavano al mero trasferimento di risorse da una all'altra impresa del gruppo — ciò avveniva in forza delle altre modalità che regolavano il sistema internazionale dei pagamenti. Cfr. Malueg, D. e Schwartz, M., "International telecom settlements: gaming incentives, carrier alliances and Pareto-superior reforms", *Journal of Industrial Economics*, vol. XLIX, settembre 2001.

dell'utente che in effetti ha originato la chiamata, al di fuori del controllo della rete a cui è attestato. Queste condizioni non ricorrono relativamente alla terminazione mobile domestica; il *call-back* ove il chiamante continua a pagare per la comunicazione non può essere dunque considerato un servizio *effettivamente* alternativo in quanto dipende imprescindibilmente dalla collaborazione del MNO di terminazione.

64. Al fine di valutare in che misura gli SMS (*short message services*), che sono limitati a 160 caratteri, siano dei validi sostituti dal lato della domanda rispetto ad una chiamata vocale, l'Autorità ha effettuato un'indagine conoscitiva, ponendo le seguenti quattro domande ad un campione di utenti finali³⁶:

“Il suo utilizzo degli SMS invece di una telefonata è motivato dalle seguenti ragioni (SI/NO)?

1. Costa meno di una chiamata voce a persone che utilizzano il mio stesso operatore;
2. Costa meno di una chiamata a persone che utilizzano un operatore diverso dal mio;
3. La persona che intendo chiamare non è al momento raggiungibile;
4. Uso gli SMS perché sono una forma di comunicazione moderna, più efficace e discreta.”

Tra i $2^4=16$ profili possibili (cioè, le possibili sequenze di risposte alle domande da 1 a 4 riportate sopra) gli otto più frequenti sono quelli riportati nella Tabella 1. Gli otto profili più frequenti rappresentano il 93% delle risposte, il rimanente 7% si ripartisce tra gli altri otto profili, il più frequente dei quali ricorre per meno del 2% delle volte (cioè 35 volte su un totale di 2008 intervistati).

Tabella 1. Risposte a domande circa SMS (intero campione)

Profilo	Frequenza (%)
{1; 1; 1; 1}	31
{1; 1; 1; 0}	6
{1; 1; 0; 1}	6
{1; 1; 0; 0}	3
{0; 0; 1; 1}	7
{0; 0; 1; 0}	4
{0; 0; 0; 1}	3
{0; 0; 0; 0}	33
Totale parziale (primi 8 profili)	93
Altri profili	7
Totale	100

Legenda: 1=SI, 0=NO.

Fonte: elaborazioni Autorità su dati indagine campionaria.

³⁶ Agli utenti finali è stato chiesto di esprimere la propria risposta sulla base di una scala da 1-10. Al fine di sintetizzare le risposte su base dicotomica, si è proceduto a porre “NO” se il voto espresso è non superiore a 5, “SI” altrimenti.

65. Un terzo degli intervistati non è interessato all'uso degli SMS né come alternativa più conveniente ad una chiamata vocale (risposta negativa alle prime due domande), né come un ripiego all'impossibilità di una chiamata voce (risposta negativa alla terza domanda)³⁷ o come un servizio di natura differente (risposta negativa alla quarta domanda). Focalizzando l'attenzione sul 67% degli intervistati che dimostra un qualche interesse per gli SMS, si ottengono i risultati riportati nella Tabella 2.

Tabella 2. Risposte a domande SMS, intervistati che dimostrano interesse per il servizio

Profilo	Frequenza (%)
{1; 1; *; *}	69
{0; 0; *; *}	21
profili diversi da {1; 1; *; *}; {0; 0; *; *} e {0; 0; 0; 0}	10
Totale	100

* 1346 su 2008 intervistati (67% del totale) il cui profilo di risposta diverso da {0; 0; 0; 0}.

Legenda: 1=SI, 0=NO.

Fonte: elaborazioni Autorità su dati indagine campionaria.

66. La Tabella 2 mostra che più di due terzi del sottoinsieme degli utenti intervistati usa gli SMS anche perché li considera un'alternativa sufficientemente simile alla voce da utilizzare in forza della convenienza. Circa il 20% li utilizza non in quanto più convenienti delle chiamate voce, ma perché hanno caratteristiche diverse da queste. Per il restante 10% degli utenti, le motivazioni per l'uso degli SMS appaiono più complesse e, dunque, sono di più difficile classificazione.

67. Ai fini della definizione del mercato della terminazione mobile, non è necessario stabilire se gli SMS costituiscano o meno un sostituto sufficientemente prossimo di una chiamata vocale in quanto, pure se lo fossero, anche tale servizio finale necessita di un *input* essenziale — la terminazione SMS — che viene fornita dallo stesso operatore che fornisce la terminazione vocale per cui dovrebbe costituire un'alternativa.

68. A parere dell'Autorità le considerazioni svolte finora circa la terminazione vocale si applicano anche alla terminazione SMS che, dunque, fatte salve le considerazioni riportate nel resto del capitolo, porterebbero a concludere che anche per tale terminazione ciascun MNO ha individualmente una posizione di monopolio.

69. Infatti, a parere dell'Autorità, i due fattori che la nota esplicativa alla Raccomandazione cita come fonti di disciplina concorrenziale al prezzo della terminazione SMS — cioè il “contropotere d'acquisto da parte degli acquirenti” e le “alternative d'itinerario dovute alla circostanza che gli SMS non

³⁷ Per chi risponde “NO” alla terza domanda si può supporre che gli SMS rappresentano quello che nella letteratura economica viene denominato un servizio differenziato “verticalmente” rispetto alla voce ed a questo subordinato: a parità di prezzo l'utente preferisce sempre fare una chiamata vocale.

dipendono dal fattore temporale” — sembrerebbero inefficaci o inesistenti, almeno relativamente al mercato italiano.

70. A prima vista, e fatta salva l’analisi relativa al significativo potere di mercato, appare dunque verosimile che l’operatore di terminazione possa fissare i prezzi dei due servizi di terminazione tenendo conto del percepito rapporto di sostituibilità/complementarietà dei due servizi al fine di massimizzare il proprio profitto di monopolista multiprodotto.

71. L’analisi della sostituibilità dal lato della domanda svolta nei paragrafi precedenti è comunque utile in quanto, a valle di un eventuale imposizione di obblighi regolamentari per ciò che concerne la terminazione vocale, l’analisi costi/benefici da svolgere per valutare l’opportunità e le modalità di un ulteriore intervento sulla terminazione SMS non potrebbe non tenere conto dei vincoli al comportamento dell’operatore di terminazione derivanti dall’interazione tra gli obblighi sulla terminazione vocale, da un lato, e la sostituibilità tra voce ed SMS, dall’altro. Alla valutazione del mercato della terminazione degli SMS, in quanto mercato non incluso nella lista dei mercati rilevanti, si potrebbe applicare la procedura di cui all’articolo 7, comma 3 e 4, della direttiva quadro ove ricorrano le condizioni ivi riportate.

72. Le indagini dell’Autorità non hanno evidenziato altri possibili sostituti il cui prevedibile sviluppo nel prossimo futuro possa permettere al chiamante di limitare il potere di mercato del singolo MNO di terminazione. L’Autorità conclude, dunque, che la valutazione della sostituibilità dal lato del chiamante non modifica la definizione del mercato rispetto a quella proposta dalla Commissione.

73. Per quanto riguarda la *sostituibilità dovuta a comportamenti del chiamato*, un aumento della terminazione da parte di un MNO sopra il livello concorrenziale potrebbe essere reso non profittevole dal fatto che i chiamati — sebbene per il principio del CPP non contribuiscono direttamente a coprire l’incremento dei prezzi finali — reagiscano al minore volume/durata delle chiamate a loro rivolte cambiando l’operatore mobile (o, al limite, abbandonando del tutto l’uso del cellulare a favore di altri mezzi di comunicazione).

74. Si tratta di un’eventualità che è già stata considerata dalle ANR britannica (Ofcom) ed irlandese (Comreg). Sulla base di indagini campionarie dei comportamenti degli utenti mobili nazionali, entrambe hanno concluso che i chiamati non sono sufficientemente interessati a quanto pagano i chiamanti da reagire essi stessi all’aumento della terminazione mobile così da renderla non profittevole. Ofcom riporta, inter alia, che per solo l’8% degli utenti mobili i costi sostenuti dagli altri utenti per chiamarli rappresenta un fattore critico nella scelta dell’operatore³⁸. Utilizzando dati raccolti in un’indagine condotta nell’estate 2003, Comreg calcola che, nella scelta del MNO, i costi sostenuti dagli altri utenti

³⁸ Ofcom, “*Wholesale Mobile Voice Call Termination Proposals for the identification and analysis of markets, determination of market power and setting of SMP conditions. Explanatory Statement and Notification*”, 19 dicembre 2003, al paragrafo A.54. Questo fa riferimento ad una indagine campionaria dell’agosto 2002 ove la domanda in questione sembra essere stata posta su base dicotomica.

per chiamarli rappresentano un fattore “molto importante” per il 31% degli utenti mobili mentre il 28% lo ritiene “non importante”³⁹.

75. Anche l’Autorità ha incluso, in una lista di sei possibili ragioni che hanno determinato la scelta del proprio MNO, sottoposto ad un campione di utenti mobili finali, la motivazione: “i costi che sostengono le altre persone per chiamarmi,” chiedendo a tali utenti di valutarne l’importanza. Le altre cinque motivazioni sono state:

- i prezzi delle telefonate e degli SMS;
- i prezzi dei servizi a valore aggiunto, come suonerie, informazioni, quotazioni di borsa, ecc.;
- la possibilità di usufruire di un’offerta speciale valida per un determinato periodo;
- è lo stesso operatore che utilizzano amici, parenti o il partner;
- la copertura della rete.

76. In base ad una tripartizione delle risposte⁴⁰ — cioè il motivo è molto, abbastanza o poco importante nell’influenzare la scelta del MNO — la percentuale delle persone che considera i costi sostenuti dal chiamante “molto importanti” è pari al 21,7%. Rispetto agli altri fattori nella lista, tale percentuale è superiore solo al motivo “i prezzi dei servizi a valore aggiunto” (10,3%)⁴¹.

77. E’ inoltre interessante calcolare per quanti utenti i costi sostenuti dal chiamante sono molto importanti nella scelta del MNO nei due sottogruppi: 1) gli utenti per i quali il fatto che l’operatore sia lo stesso utilizzato da parenti e amici non è “molto importante”; 2) gli altri. Tra i 1.231 intervistati appartenenti al primo gruppo (ovvero il 61,3% del totale), i costi sostenuti dal chiamante sono un fattore di scelta molto importante per solo il 9,4%; fra i restanti 777 la percentuale sale al 42%.

78. Quanto sopra permette di evidenziare che per la maggioranza degli utenti mobili — quelli che hanno scelto il MNO senza dare eccessivo peso ad eventuali scelte di parenti ed amici — la disciplina dei prezzi di terminazione imposta dalla sostituibilità dal lato del chiamato è al più marginale.

79. Sebbene poi, per una minoranza degli utenti (il 38,7% per cui scegliere la stessa rete di parenti ed amici è “molto importante”), sembrerebbe, a prima vista, che la disciplina concorrenziale imposta dai loro comportamenti in veste di chiamati non sia trascurabile, l’osservata percentuale di soggetti in questo sottoinsieme per cui i costi sostenuti dal chiamante sono “molto importanti” (42%), include verosimilmente un significativo effetto di doppio conteggio⁴².

³⁹ Per il 38% degli utenti i costi sostenuti dai chiamanti sono “abbastanza importanti” nella scelta del MNO (il restante 3% non risponde alla domanda). COMREG, “*Market Analysis – Wholesale voice call termination on individual mobile networks*”, documento n. 03/127a, 22 ottobre 2003, al paragrafo 3.33.

⁴⁰ Agli utenti finali è stato chiesto di esprimere la propria risposta sulla base di una scala da 1 a 10. “Molto importante” corrisponde ad un voto da 8 a 10; “poco importante” ad un voto da 1 a 3.

⁴¹ Il primo motivo è la copertura della rete (62,4%), seguito dal fatto di essere lo stesso operatore di parenti e amici (38,7%), dai prezzi delle telefonate e degli SMS (33,2%) e dal desiderio di usufruire di un’offerta promozionale (30,7%).

⁴² La descrizione del criterio di scelta non specifica infatti che la valutazione dell’importanza di essere sulla “stessa rete di parenti e amici” debba basarsi esclusivamente sulla convenienza delle chiamate originate. L’Autorità ha espressamente evitato

80. In conclusione, l'Autorità non ritiene che la disciplina concorrenziale imposta dai comportamenti dei *chiamati* fa sì che esista un c.d. *common pricing constraint* imposto da ciascun singolo utente che porti a definire il mercato diversamente da quanto fatto dalla Commissione e dalle altre ANR.⁴³ L'Autorità ritiene dunque che l'analisi della sostituibilità dal lato della domanda *retail* non evidenzii fattori che giustifichino una modifica della definizione del mercato del prodotto.

2.2. Il mercato geografico

81. Tenuto conto della giurisprudenza antitrust comunitaria⁴⁴ e del fatto che le licenze radiomobili (o le autorizzazioni e diritti d'uso delle frequenze che le sostituiranno) e le relative reti esistenti/in corso di realizzazione hanno copertura nazionale, l'Autorità ritiene che l'ambito geografico del mercato sia l'intero territorio nazionale.

2.3. Conclusioni

82. Alla luce dell'analisi sin qui svolta, la definizione del mercato merceologico contenuta nella Raccomandazione appare applicabile al caso italiano, e quindi la terminazione vocale su ogni singola rete mobile costituisce un mercato merceologico a se stante.

83. Per quanto riguarda la tecnologia attraverso la quale il servizio di terminazione vocale viene fornito, fatta eccezione per la tecnologia TACS, in corso di dismissione (la migrazione al GSM da parte degli utenti finali di TIM è quasi completa e le frequenze dovranno essere dismesse entro il 2005), è presumibile prevedere che durante il periodo di riferimento di questa analisi di mercato il servizio di terminazione vocale sarà offerto sia da operatori che adottano un'unica tecnologia (H3G con UMTS) sia da operatori con reti GSM e UMTS (potenzialmente gli altri tre MNO attualmente attivi).

una descrizione più articolata sia per assicurare l'attendibilità delle risposte sia per evitare il fenomeno di "*prompting*" (la formulazione della domanda indirizza l'intervistato verso risposte che altrimenti non avrebbe dato). La conseguenza di quanto sopra è che, in linea di principio, i voti espressi sono la media ponderata di due grandezze non-negative: (a) il voto dato all'importanza di chiamare parenti e amici; (b) il voto dato all'importanza di essere chiamato da parenti e amici. Per la prima componente si può utilizzare come *proxy* la valutazione dell'importanza dei prezzi di telefonate ed SMS. Il fatto che, in quasi il 40% dei casi su 777 interviste, la *proxy* per la componente (a) sia maggiore od uguale alla valutazione dell'osservata importanza complessiva di essere sulla stessa rete di parenti e amici porterebbe a concludere che l'impatto della componente; (b) sia marginale anche per questi utenti.

⁴³ La Commissione, nella nota esplicativa alla Raccomandazione sui mercati, osserva in proposito (enfasi aggiunta): "non esiste dunque un rapporto diretto tra le tariffe praticate e la domanda del servizio da parte dell'utente della rete mobile che riceve la chiamata".

⁴⁴ Si veda ad esempio il caso COMP/M.3245 – Vodafone/Singlepoint, 16 settembre 2003, che tratta specificamente dell'ambito geografico dei mercati dei servizi mobili *wholesale*. Esiste poi una ricca giurisprudenza relativa all'ambito geografico dei mercati mobili *retail* — ad esempio il caso IV/M.1430 – Vodafone / Airtouch, 21 maggio 1999 — dove si argomenta come almeno il mercato collegato dei servizi *retail* di comunicazione mobile-mobile abbia ambito nazionale (e non sembrano sussistere motivi perché i servizi fisso-mobile *retail* debbano avere ambito geografico di riferimento più ristretto).

84. In applicazione del principio di neutralità tecnologica ed in considerazione del fatto che una definizione alternativa non muterebbe la valutazione del potere di mercato (vedi *infra*), l'Autorità ritiene che non sia necessario, in sede di definizione del mercato, di segmentarlo ulteriormente in base alla tecnologia sottostante.

85. L'Autorità ritiene invece di importanza fondamentale il fatto che, nella definizione di eventuali obblighi in capo ad un MNO che gestisca reti di entrambi i tipi (GSM e UMTS), si tengano in debito conto le possibilità di elusione di vincoli regolamentari attraverso il re-istadamento da una rete (ove questi sono più stringenti) all'altra (ove questi sono meno stringenti o addirittura assenti) e degli associati effetti negativi sulla concorrenza, statica e dinamica.

86. Per quanto riguarda la definizione del mercato dal punto di vista geografico, l'Autorità ritiene che esso sia nazionale.

Si condivide l'orientamento dell'Autorità di:

a) considerare la terminazione voce (ad esclusione cioè di terminazione SMS/dati) su ogni singola rete mobile come un mercato merceologico a se stante?

b) di definire quale ambito l'ambito geografico di riferimento, l'intero territorio nazionale?

3. VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

87. Il principale elemento di novità introdotto dal nuovo quadro normativo in relazione al processo di definizione e di valutazione del significativo potere di mercato è costituito dall'allineamento della definizione di significativo potere di mercato a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante di cui all'articolo 82 del Trattato UE. Difatti, la direttiva quadro, all'articolo 14, comma 2, afferma che "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 ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori". Una sintesi degli orientamenti della Commissione circa l'interpretazione del concetto di posizione dominante nell'industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle Linee guida, che le ANR devono tenere in massima considerazione nello svolgimento delle analisi di mercato (articolo 16, comma 1 della direttiva quadro).

88. Le Linee guida, al paragrafo 70, stabiliscono che le ANR dovranno fare in modo che le decisioni adottate siano conformi alla prassi della Commissione ed alla relativa giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in materia di posizione dominante. In realtà, l'applicazione ex ante della nozione di significativo potere di mercato da parte delle ANR richiede un adeguamento delle modalità di valutazione del potere di mercato utilizzate dalle Autorità per la concorrenza, in virtù della considerazione che le ANR si baseranno necessariamente su ipotesi diverse da quelle assunte dalle prime nell'applicazione retrospettiva dell'articolo 82. In particolare, le decisioni dell'Autorità si

avvalgono, inter alia, di elementi di tipo previsionale basati su dati ed informazioni circa le condizioni del mercato disponibili al momento dell'adozione della decisione. L'orizzonte previsionale verrà calibrato sulla periodicità di riferimento che il Codice delle comunicazioni impone per le analisi di mercato, che - come già specificato - è di 18 mesi.

89. Il potere di mercato di un'impresa si estrinseca e, pertanto, si misura principalmente sulla base della capacità dell'impresa in questione di aumentare i prezzi senza che ciò comporti una riduzione apprezzabile delle vendite o dei ricavi a favore di altre imprese. Tale capacità è sottoposta ad una serie di vincoli di tipo concorrenziale provenienti sia dai concorrenti che l'impresa fronteggia direttamente nel proprio mercato di appartenenza, sia da imprese che potrebbero decidere di entrare nel mercato a medio termine qualora si verifici un piccolo, ma significativo e non transitorio, aumento dei prezzi.

90. La quota di mercato detenuta da un'impresa può essere utilizzata quale indicatore della competitività del mercato. Sebbene nel nuovo quadro regolamentare il ruolo delle quote di mercato nelle analisi concorrenziali risulti ridimensionato rispetto al precedente quadro normativo, le Linee guida, al paragrafo 75, ricordano espressamente che "le quote di mercato sono spesso usate come indicatore indiretto del potere di mercato". Inoltre, anche se al paragrafo 76 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 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 sui mercati.

91. La quota di mercato però non può essere utilizzata quale unico indicatore del potere di mercato, e le Linee guida, al paragrafo 78, ricordano che le ANR devono perciò "intraprendere un'analisi completa e globale delle caratteristiche economiche del mercato rilevante prima di formulare conclusioni circa l'esistenza di un significativo potere di mercato". A tal proposito, vengono indicati quali criteri per la misurazione del potere di mercato, inter alia, 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.

92. Il riscontro di una posizione di dominanza non può prescindere da una valutazione della facilità di ingresso e quindi delle barriere all'ingresso. Le principali barriere all'ingresso nel settore delle comunicazioni sono costituite da vincoli normativi e dalla necessità di effettuare notevoli investimenti, non sempre recuperabili. Per quanto riguarda i primi si pensi, ad esempio, al caso in cui si è fissato un limite al numero di imprese aventi accesso allo spettro radio per l'offerta di servizi connessi. Per quanto riguarda i secondi, si consideri l'incidenza sui costi totali di produzione di investimenti in capitale fisso con limitati usi alternativi al di fuori dell'industria delle comunicazioni. Tali barriere all'ingresso, però, possono rivestire un ruolo meno importante nei mercati caratterizzati da elevati tassi d'innovazione tecnologica, come è il caso per determinati servizi/reti di telecomunicazione.

93. L'articolo 14, paragrafo 2, della direttiva quadro stabilisce, in conformità con l'articolo 82 del Trattato UE, che "un'impresa può detenere un rilevante potere di mercato, ossia può detenere una posizione dominante, sia individualmente che congiuntamente con altri". 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. Si noti che la Commissione ha affermato che l'assenza di concorrenza effettiva non necessariamente deve essere ricondotta all'esistenza di legami economici, nel senso di legami strutturali, o ad altri fattori che potrebbero dar luogo a qualche forma di correlazione fra le imprese.

94. Le Linee guida specificano, al paragrafo 96, che le ANR, per valutare ex ante la presenza delle condizioni che possano favorire l'insorgenza di una posizione dominante collettiva, devono considerare: i) se le caratteristiche del mercato siano tali da favorire un coordinamento tacito e ii) se tale coordinamento sia sostenibile. Affinché il coordinamento sia sostenibile è necessario che non vi siano incentivi per le imprese a sottrarsi al coordinamento, nonostante le possibilità di ritorsione degli altri componenti del cartello collusivo, e che gli acquirenti ed i concorrenti marginali e/o potenziali non abbiano la capacità o non siano motivati ad opporsi a tale forma di coordinamento.

95. Al paragrafo 97 le Linee guida affermano che, fatta salva la giurisprudenza della Corte di giustizia in materia, è probabile che una posizione dominante collettiva si verifichi allorché sussistano alcune specifiche condizioni di mercato tra le quali si ricordano: un'elevata concentrazione, un parallelismo fra la struttura dei prezzi e dei costi, una crescita moderata o una stagnazione della domanda, una scarsa elasticità della domanda, una maturità tecnologica e una conseguente assenza di innovazione tecnologica, la sussistenza di legami e interconnessioni — anche informali — fra le imprese, la mancanza di concorrenza potenziale.

3.1. L'analisi sul significativo potere di mercato

96. Al giugno 2004, gli operatori attivi nell'industria italiana dei servizi di telecomunicazione mobile sono quattro, vale a dire:

1. TIM, operante dall'aprile 1990, gestore di reti TACS e GSM, e titolare anche di licenza UMTS; appartenente allo stesso gruppo a cui fa capo l'operatore di rete fissa Telecom Italia;
2. Vodafone Italia, operante dall'ottobre 1995, gestore di rete GSM e titolare anche di licenza UMTS; appartenente al gruppo Vodafone che controlla operatori mobili in vari paesi europei ed extraeuropei;
3. Wind, operante dal marzo 1999, gestore di rete GSM e titolare anche di licenza UMTS; gestisce anche una rete di telecomunicazione fissa;
4. H3G, operante dal marzo 2003, gestore di una rete UMTS, appartenente al gruppo Hutchison Whampoa che controlla operatori mobili UMTS in vari paesi europei ed extraeuropei.

Una quinta licenza per la gestione di reti UMTS è detenuta da IPSE 2000, che però non sembra aver in programma l'inizio delle attività durante il periodo di riferimento di questa analisi.

97. Occorre inoltre ricordare che un altro operatore GSM, BLU, dopo aver iniziato le proprie attività nella prima metà del 2000, è uscito al mercato alla fine del 2002⁴⁵. Nel 2001, la quota di mercato di BLU era minore del 3% in termini di SIM e minore del 2% in termini di fatturato⁴⁶.

98. In conclusione, gli operatori mobili attivi contemporaneamente in Italia non sono mai stati fino ad ora, più di quattro.

99. Le dimensioni (numero di linee e fatturato) degli operatori mobili attivi in Italia sono sintetizzate nella Tabella 3, così come le corrispondenti statistiche relativamente al totale degli operatori nazionali di rete fissa.

⁴⁵ Si veda il caso n. COMP/M.2958 - WIND / BLU, 12 settembre 2002, per il dettaglio circa le modalità di dismissione delle attività in precedenza operate da BLU.

⁴⁶ Fonte: elaborazioni Autorità su dati raccolti per la Relazione Annuale.

	Numero di SIM a fine anno migliaia (% del totale reti mobili)	Fatturato milioni di Euro (% del totale reti mobili)
TIM	26.076 (46,0)	9.469 (49,6)
Vodafone	20.642 (36,4)	7.010 (36,7)
Wind	9.584 (16,9)	2.496 (13,1)
H3G	337 (<1)	131 (<1)
Totale reti mobili	56.639	19.106
<i>Totale reti fisse</i>	29.682*	21.775

* Totale canali voce su rame (1 linea = 1 canale voce), ISDN BRA (1 linea = 2 canali voce) e ISDN PRA (1 linea = 20 canali voce)

Fonte: elaborazioni Autorità su dati forniti dagli operatori per la Relazione annuale.

Tabella 3. Dimensioni del settore della telefonia mobile in Italia al dicembre 2003

100. La Tabella 4 riassume la situazione attuale per quanto riguarda le frequenze a disposizione di ciascun operatore attivo.

Tabella 4. Frequenze operatori mobili attivi in Italia al giugno 2004

TECNOLOGIA	OPERATORI MOBILI			
	TIM	Vodafone	Wind	H3G
TACS	6,8 Mhz			
GSM 900	11,8 Mhz e 2 Mhz solo nelle 16 maggiori città	9,2 Mhz e 1,2 Mhz solo nelle 16 maggiori città	4 Mhz e 3,2 Mhz escluso le 16 maggiori città	—
GSM 1800	15 Mhz	15 Mhz	15 Mhz e 5 Mhz solo nelle 16 maggiori città	—
UMTS	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	10 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati	15 Mhz accoppiati e 5 Mhz non accoppiati

Fonte: Autorità. I dati, ove non diversamente specificato, sono in MHz lordi accoppiati.

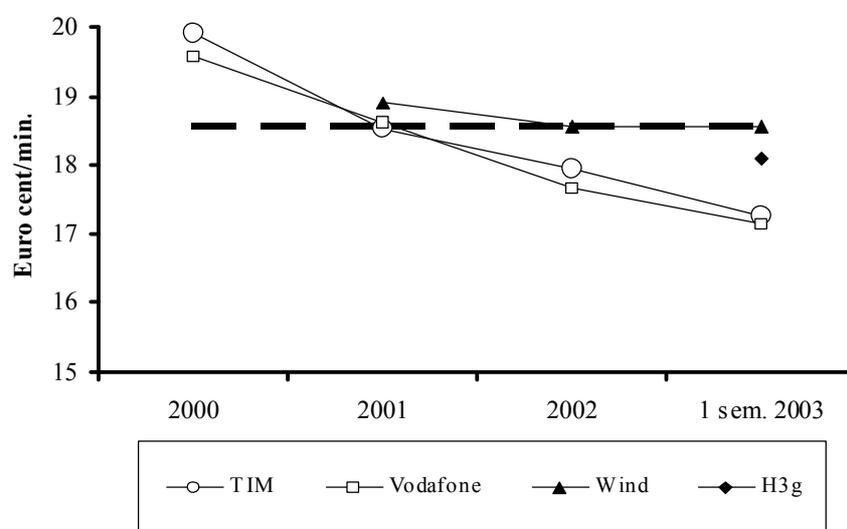
101. Dall'analisi svolta relativamente alla definizione del mercato discende che ogni operatore mobile detiene il 100% di ciascun mercato rilevante. L'analisi ha inoltre permesso di evidenziare che esistono delle barriere assolute all'ingresso (anche per l'impossibilità di duplicare l'infrastruttura di terminazione verso gli utenti di un determinato MNO) ed una completa mancanza di potenziali concorrenti.

102. Quanto sopra non significa necessariamente che ciascun MNO detenga ed eserciti individualmente un SMP nella fornitura del servizio di terminazione. Nelle prossime pagine, vengono analizzati prezzi, profitti e contropotere da parte degli acquirenti nei mercati rilevanti per verificare se non sussistano elementi per rigettare la presunzione di dominanza individuale a carico di un'impresa con quota di mercato superiore al 50% (vedi paragrafo 75 delle Linee guida). Date le specifiche caratteristiche del mercato riportate, l'Autorità ritiene che un SMP nella fornitura del servizio di terminazione su rete mobile, non può essere detenuto da più di un'impresa. Di conseguenza, non c'è bisogno di analizzare i criteri per la valutazione della presenza di posizioni dominanti collettive.

103. Relativamente all'analisi dell'*andamento dei prezzi* sul mercato in esame, la capacità di un'impresa di mantenere durevolmente i prezzi dei propri servizi al di sopra dei sottostanti costi, realizzando margini di extraprofitto rispetto a quelli tipici di industrie concorrenziali — anche in presenza e nonostante interventi regolamentari formali ed informali — è senz'altro un indice di potere di mercato. In questa sezione vengono passate in rassegna le evidenze empiriche a disposizione dell'Autorità a riguardo.

104. La Figura 1 riporta l'andamento dei ricavi medi da terminazione mobile dal 2000 a prima dell'entrata in vigore della delibera n. 47/03/CONS⁴⁷. La linea tratteggiata rappresenta il tetto imposto agli operatori notificati (TIM e Vodafone) dalla delibera n. 388/99.

Figura 1. Ricavi medi da terminazione, 2000 – 1° semestre 2003 (eurocent/min.)



Fonte: Elaborazioni Autorità su dati imprese.

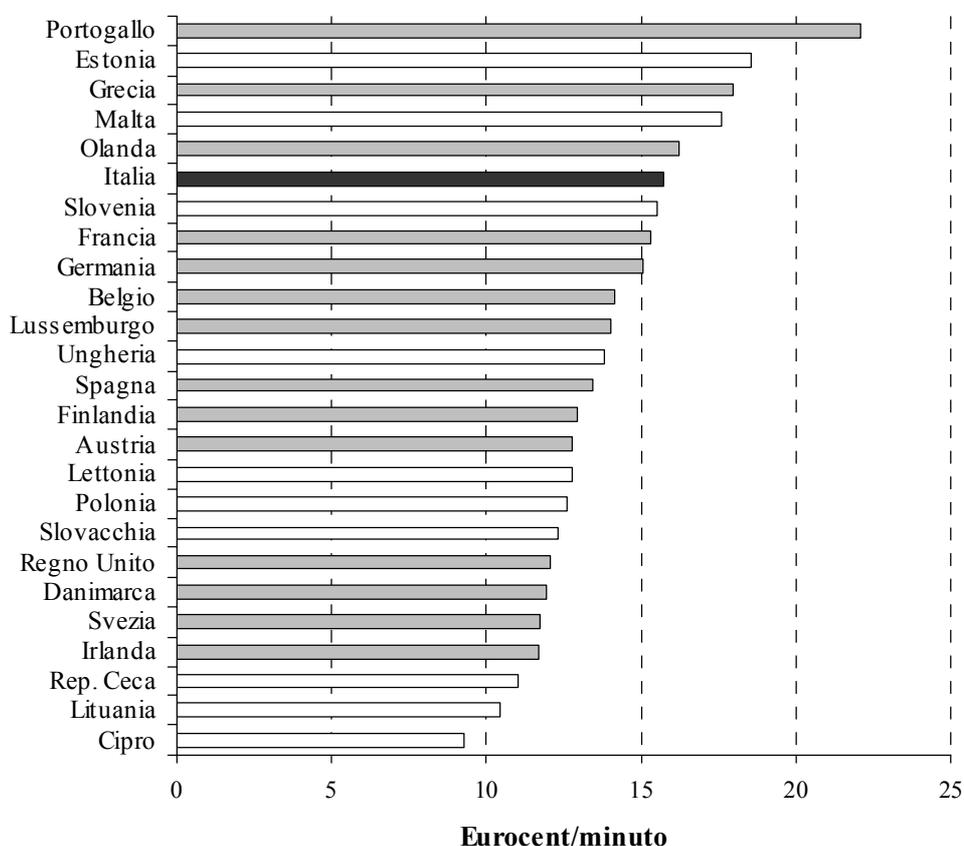
105. Per quanto riguarda i ricavi medi da terminazione, dal luglio 2003 ad oggi, quelli di TIM e Vodafone sono vincolati a non superare in media i 14,95 eurocent/min in forza dell'applicazione della delibera n. 47/03/CONS.

⁴⁷ Al fine di assicurare omogeneità fra i valori, i dati riportati sono al netto della terminazione fornita ad operatori esteri.

106. Non disponendo di serie storiche complete ed omogenee dei costi per la fornitura dei servizi di terminazione mobile con cui confrontare i prezzi sopra riportati, l'Autorità ha proceduto a valutare se questi ultimi includano o meno rilevanti margini di extraprofitto.

107. Un valido punto di partenza per la valutazione dei presumibili margini sui costi dei prezzi di terminazione mobile è il confronto internazionale dei prezzi di terminazione mobile condotto dall'*Independent Regulators Group* (IRG), che riunisce le ANR dei paesi comunitari e di altri paesi europei. Le medie nazionali (che sintetizzano attraverso medie ponderate i prezzi di terminazione di operatori notificati e non) riferite al 31 gennaio 2004 sono riportate in Figura 2, in cui i nuovi paesi membri (conseguenti all'allargamento della Unione europea a 25 paesi membri) sono evidenziati con barre più chiare.

Figura 2. Terminazione fisso-mobile (confronti internazionali al 31 gennaio 2004)



Fonte: Independent Regulators Group (IRG).

108. Da quanto sopra emerge come, nonostante la riduzione nel tetto imposto alla terminazione degli operatori notificati dalla delibera n. 47/03/CONS, l'Italia rimane tra i paesi con i prezzi più elevati — il 6° fra i paesi che compongono l'attuale unione a 25, il 4° rispetto all'unione a 15 paesi. Lo scarto rispetto a paesi quali l'Irlanda ed il Regno Unito è superiore a 30 punti percentuali.

109. L'ANR di quest'ultimo paese — Ofcom — ha recentemente fissato il tetto per la terminazione per il periodo dal 1° aprile 2004 al 31 marzo 2005 a 5,65 pence/minuto⁴⁸ per le reti che dispongono di frequenze sia a 900 Mhz che a 1800 Mhz, vale a dire circa 8,36 eurocent/minuto⁴⁹.

110. Ofcom ha riconosciuto poi che i MNO che dispongono solo di frequenze a 1800 Mhz hanno costi maggiori, cosicché il corrispondente tetto per questi ultimi è di circa il 13% superiore, vale a dire 9,44 eurocent/minuto (si noti anche che, nel Regno Unito le quote di mercato degli operatori mobili sono molto simili, e con esse le economie di scala realizzate da ciascuno).

111. Occorre poi ricordare come Ofcom riconosce che i tetti per entrambi i tipi di operatori debbano includere una “*network externality surcharge*”, pari a circa 0,65 eurocent/minuto nel secondo periodo di applicazione del *price cap* ivi previsto (aprile 2005 – marzo 2006), al fine di favorire la sottoscrizione di un contratto di telefonia mobile (si noti che la penetrazione nel Regno Unito al maggio 2004 è circa pari al 93,7%, al di sotto di quella italiana, pari a circa il 97,7%)⁵⁰.

112. In conclusione, nonostante l'intervento regolamentare, i prezzi della terminazione mobile in Italia risultano tuttora comprensivi di margini di extraprofitto per tutti gli operatori GSM, indipendentemente dal tipo di frequenze a disposizione di ciascun operatore.

113. Per quanto riguarda i profitti, come già ricordato precedentemente, non sono disponibili serie storiche dettagliate circa la contabilità industriale per tutti gli operatori mobili da cui poter ricavare direttamente stime circa i margini di profitto e/o la remunerazione del capitale relativamente ai servizi di terminazione.

114. E' comunque possibile calcolare alcuni indici circa la redditività dell'intera attività caratteristica svolta dai MNO, quali le misure indirette della redditività dei servizi *wholesale* oggetto dell'analisi. Nella Tabella 5 sono riportati due indici riguardo la *performance* complessiva degli operatori mobili insieme a quelli relativi all'operatore di rete fissa Telecom Italia. Quest'ultimo è stato sottoposto a regolamentazione su gran parte dei servizi, sia *retail* che *wholesale*, da esso forniti durante il periodo di riferimento della tabella, e quindi può rappresentare un utile metro di paragone (si tratta, cioè, di un operatore la cui redditività è almeno in parte limitata dall'intervento regolamentare).

⁴⁸ OFCOM, “*Wholesale Mobile Voice Call Termination Proposals for the identification and analysis of markets, determination of market power and setting of SMP conditions. Explanatory Statement and Notification*”, 19 dicembre 2003.

⁴⁹ Nel documento l'Autorità utilizza un tasso di cambio pari a 1 GBP = 1,48 Euro.

⁵⁰ La fonte per i dati circa i sottoscrittori è *Mobile Communications*, numero 377, 25 maggio, 2004. I dati circa la popolazione provengono dal sito web europa.eu.int.

115. Il primo dei due indici — denominato MOL (margine operativo lordo) per l'affinità con l'omonimo indice utilizzato in finanza — è il rapporto tra, al numeratore, la differenza tra ricavi della gestione caratteristica e il totale dei costi della produzione al netto di ammortamenti e svalutazioni e degli oneri diversi di gestione e, al denominatore, i ricavi della gestione caratteristica. Il MOL è dunque una *proxy* del margine sui costi variabili (servizi acquistati da terzi e costi per il personale).

116. Il secondo — denominato ROI (*return on investment*) per l'affinità con l'omonimo indice utilizzato in finanza — è il rapporto tra, al numeratore, la differenza tra ricavi della gestione caratteristica e il totale dei costi della produzione al netto degli oneri diversi di gestione, ed, al denominatore, il totale dell'attivo nello stato patrimoniale. Il ROI è dunque una *proxy* della redditività complessiva dell'operatore che tiene conto non solo dei costi variabili ma anche dei costi fissi.

Tabella 5. Indici di redditività per i MNO (1999 – 2003) (in percentuale)

	Anno				
	1999	2000	2001	2002	2003
MOL					
TIM	48,8	50,3	51,8	50,0	53,0
Vodafone	44,0	49,7	52,3	52,4	53,0 ¹
Wind	-117,7	-38,0	-0,1	11,9	23,0 ³
Telecom Italia	44,4	44,0	44,5	45,0	45,5
ROI					
TIM	41,0	21,1	23,9	25,5	28,6
Vodafone	32,2	34,5	26,7	10,6	14,0 ²
Wind	-39,6	-16,3	-7,0	-5,3	-2,6 ⁴
Telecom Italia	10,2	7,9	9,6	10,7	6,8

Fonte: dati *in corsivo*: Between. Tutti gli altri: elaborazioni Autorità su dati di bilancio eccetto:

- (1) EBITDA *margin before exceptional items* riportato nella sezione “*Press releases 2004*” del sito web www.vodafone.it.
- (2) Stima Autorità su informazioni disponibili sul sito web www.vodafone.it.
- (3) EBITDA consolidato riportato nella sezione “*media*” del sito www.wind.it.
- (4) Risultato operativo ante ammortamento degli avviamenti espresso come percentuale del capitale investito netto, dal bilancio consolidato 2003 di ENEL.

Nota: i dati per Vodafone seguono il calendario contabile anglosassone. Ad esempio, i dati per il 2003 sono relativi al periodo aprile 2003 – marzo 2004. Fanno eccezione il 1999 (anno solare) ed il 2000 (gennaio 2000 – marzo 2001).

117. Quanto riportato nella Tabella 5 mostra come i MNO che operano prevalentemente nell'industria dei servizi radiomobili — TIM e Vodafone — abbiano una *performance* sensibilmente superiore a quella del maggiore operatore di rete fissa, sia in termini di MOL che di ROI.

118. Per quanto riguarda Wind, la valutazione è resa complessa dal fatto che questo operatore offre sia servizi radiomobili che di rete fissa. Quando però si consideri che il MOL ed il ROI di gran parte degli operatori di rete fissa al di fuori di Telecom Italia sono stati spesso negativi dall'inizio dell'attività ad oggi, si può ragionevolmente concludere che anche per Wind la fornitura di servizi radiomobili produca dei margini positivi — sebbene verosimilmente più contenuti rispetto agli altri operatori mobili.

119. Per quanto riguarda H3G, il suo relativamente recente ingresso sul mercato fa sì che il calcolo degli indici ed il loro confronto con gli altri operatori non sia significativo.

120. In conclusione, l'Autorità ritiene che gli azionisti dei MNO siano in grado di godere dei margini praticati nella fornitura della terminazione sulle proprie reti senza che la concorrenza fra operatori per attrarre più sottoscrittori (che una volta appartenenti alla rete, “generano” per essa ricavi da terminazione) dissipi tale rendite sotto forma di prezzi al di sotto dei costi per servizi di telefonia vocale o SMS *on-net*, ovvero sussidi all'acquisto di cellulari e misure simili. In altre parole, il cosiddetto “*waterbed effect*” non appare efficace nell'industria italiana, anche in forza del fatto che la concorrenza ha luogo fra un numero limitato di imprese con alte barriere all'ingresso.⁵¹

121. Anche qualora si dimostrasse che il “*waterbed effect*” produca risultati nel complesso concorrenziali per i MNO, ciò non modificherebbe la conclusione che è necessario un intervento a correzione del potere di mercato nella terminazione mobile *wholesale*, anzi la rafforzerebbe. Infatti, alla distorsione nel mercato finale delle chiamate verso i telefoni mobili (la cosiddetta *deadweight loss* della letteratura economica anglosassone) dovuta a prezzi “troppo alti” dal punto di vista del benessere sociale, andrebbe sommata la *deadweight loss* associata a prezzi “troppo bassi” nei servizi che i MNO offrono sotto costo per attrarre i sottoscrittori.

122. Dal punto di vista del benessere sociale, è poco significativo che per il MNO sia pressoché “a somma zero” l'operazione di trasferimento di risorse dagli acquirenti finali di terminazione mobile agli acquirenti finali di servizi radiomobili (che potenzialmente potrebbero essere lo stesso soggetto). Anzi, i MNO, almeno teoricamente, dovrebbero accogliere favorevolmente interventi che limitino tale evenienza, dal momento che tale trasferimento economico assorbe verosimilmente delle risorse dei MNO (i c.d. *rent-seeking cost* nella letteratura economica) che la concorrenza impedisce poi ai MNO di recuperare pienamente.

123. Infine, per quanto riguarda il *contropotere da parte degli acquirenti*, il fornitore di un determinato servizio — ancorché con quota di mercato rilevante o, come nel caso della terminazione in questione, pari al 100% — potrebbe essere vincolato nella fissazione del relativo prezzo dal contropotere da parte degli acquirenti. Ciò accade quando questi ultimi — ad esempio in forza del fatto che acquistano una percentuale molto elevata del servizio offerto dal fornitore, della loro capacità di

⁵¹ A parere dell'Autorità, la valutazione della concorrenzialità dei mercati mobili *retail* non è rilevante per l'analisi del mercato della terminazione vocale su singola rete mobile, bensì nella valutazione del mercato dell'accesso e dell'originazione mobile, a cui si rimanda.

interrompere completamente il rapporto di acquisto, ovvero della capacità di porre in essere delle ritorsioni in altri rapporti tra le parti — hanno la capacità di influenzare il prezzo del servizio.

124. In linea puramente teorica, la valutazione del contropotere d'acquisto degli acquirenti richiederebbe un'analisi dei rapporti tra ciascun MNO che offre la terminazione e gli operatori di originazione e di come questi si influenzino reciprocamente nel determinare l'equilibrio del mercato all'ingrosso in assenza di regolamentazione. L'Autorità ritiene che un'analisi di tale portata sarebbe molto difficoltosa e non porterebbe comunque a modificare le conclusioni circa gli eventuali vincoli posti dal contropotere d'acquisto degli operatori di originazione che si possono trarre dalle evidenze empiriche disponibili e dalle considerazioni che seguono.

125. La Tabella 6 riporta una stima della percentuale di volumi di traffico in minuti terminati sulle reti mobili nel 2003 distinti per operatore di originazione — compresi i volumi di terminazione fisso-mobile tra Telecom Italia e TIM e tra utenti finali fissi e mobili di Wind ed al netto dei volumi di terminazione mobile *on-net*.

Tabella 6. Percentuale di minuti terminati su reti mobili per rete di originazione (2003)

Operatore di Originazione	Percentuale
Telecom Italia	37,4
Altri operatori di rete fissa	20,0
Chiamate mobili <i>off-net</i>	42,6

Fonte: Elaborazioni Autorità su dati questionari e stime Between.

126. In media, Telecom Italia è il maggiore acquirente di terminazione mobile, senza però che tale quota risulti preponderante in alcun mercato⁵². Avendo considerato i dati riportati riguardo l'andamento dei prezzi e dei profitti per ciascun MNO (che mostrano come questi risultino vincolati principalmente dalla disciplina regolamentare e solo al più marginalmente da quella concorrenziale) e coerentemente con la giurisprudenza antitrust europea e nazionale nell'applicazione della disciplina concorrenziale, l'Autorità ritiene che il contropotere d'acquisto degli acquirenti non rappresenti effettivamente un vincolo per i MNO nel mercato in oggetto.

127. Anche qualora si volesse ipotizzare la presenza di operatori di originazione con sufficiente contropotere di mercato da influenzare gli equilibri del mercato stesso, non esiste alcuna garanzia che il detto contropotere agisca nella misura esattamente necessaria a produrre equilibri che riconducano alla massimizzazione del benessere collettivo, nelle sue dimensioni sia statiche che dinamiche, come

⁵² L'Autorità stima che essa non superi in nessun caso il 50% — raggiunge al massimo circa il 48% del totale dei minuti venduti da un singolo MNO (specificamente, TIM) ad altri operatori fissi e mobili.

richiesto dalla direttiva quadro. L'Autorità ritiene dunque che la considerazione del contropotere d'acquisto degli acquirenti non sia sufficiente a confutare la conclusione che i mercati in oggetto non siano effettivamente competitivi.

3.2 Conclusioni

128. Alla luce dell'analisi riportata nel presente capitolo, l'Autorità ritiene di identificare gli operatori TIM, Vodafone, Wind, ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti.

Si condivide l'orientamento dell'Autorità di identificare gli operatori TIM, Vodafone, Wind, ed H3G come individualmente dominanti nella fornitura del servizio di terminazione mobile vocale sulle proprie reti?

4. DEFINIZIONE DEGLI OBBLIGHI PER LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

4.1. Principi e riferimenti normativi per la definizione di obblighi regolamentari nei mercati rilevanti

129. Come disciplinato dall'art. 42 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso, perseguendo gli obiettivi stabiliti dall'art. 8 della direttiva quadro, spetta all'Autorità di “incoraggiare e garantire forme adeguate di accesso, interconnessione ed interoperabilità dei servizi, esercitando le proprie competenze in modo da promuovere l'efficienza economica ed una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali”.

130. Pertanto, laddove si è in presenza di un mercato caratterizzato, ad esempio, da rilevanti economie di scala o da elevate barriere all'ingresso, in cui una o più imprese esercitano un significativo potere di mercato, l'Autorità dovrà intervenire imponendo obblighi ex ante al fine di sostenere ed assicurare il pieno sviluppo della concorrenza.

131. Il Codice e la direttiva accesso individuano una serie di obblighi da imporre alle imprese che dispongono di notevole forza di mercato, in particolare in materia di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso e controllo dei prezzi, ivi incluso l'orientamento ai costi.

132. L'intervento dell'Autorità dovrà risultare appropriato e proporzionato in relazione alla natura del problema riscontrato.

133. In particolare, l'articolo 46 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 9 della direttiva accesso, disciplina l'obbligo di trasparenza. L'Autorità, difatti, può imporre obblighi di

trasparenza in relazione all'interconnessione e all'accesso, prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni di carattere contabile, specifiche tecniche, caratteristiche della rete, termini e condizioni per la fornitura e l'uso, prezzi.

134. Allo stesso tempo, l'Autorità può esigere che, nel momento in cui un operatore è assoggettato anche ad obblighi di non discriminazione, ai sensi dell'articolo 47 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 10 della direttiva accesso, pubblici un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata per garantire che gli operatori alternativi non siano costretti a pagare per risorse non necessarie al fine di ottenere il servizio richiesto. L'Autorità può, difatti, precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e le modalità di pubblicazione delle medesime ed, inoltre, con provvedimento motivato, può imporre modifiche alle offerte di riferimento.

135. La trasparenza dei termini e delle condizioni dell'accesso e dell'interconnessione, in particolare in materia di prezzi, consente di accelerare il negoziato relativo a servizi a livello *wholesale*, di evitare le controversie e di garantire agli attori presenti sul mercato che il servizio non sia fornito a condizioni discriminatorie.

136. L'articolo 47 del Codice, precedentemente richiamato, prevede che l'Autorità possa imporre obblighi di non discriminazione. Tali obblighi garantiscono, in particolare, che l'operatore notificato applichi condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti ed, inoltre, che esso fornisca a terzi servizi ed informazioni garantendo condizioni ed un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi o per i servizi delle proprie società consociate o dei propri *partners* commerciali.

137. Inoltre l'Autorità può imporre, limitatamente al mercato oggetto di notifica, obblighi di separazione contabile, così come espressamente disciplinato dall'articolo 48 che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 11 della direttiva accesso. In particolare, l'Autorità può obbligare un'impresa verticalmente integrata a rendere trasparenti i propri prezzi all'ingrosso ed i prezzi dei trasferimenti interni, segnatamente per garantire l'osservanza di un obbligo di non discriminazione ai sensi dell'articolo 47 del Codice o, se del caso, per evitare sovvenzioni incrociate abusive. L'Autorità può, inoltre, specificare i formati e la metodologia contabile da utilizzare.

138. Per agevolare la verifica dell'osservanza degli obblighi di trasparenza e di non discriminazione, l'Autorità può richiedere che siano prodotte le scritture contabili, compresi i dati relativi alle entrate provenienti da terzi. L'Autorità può, altresì, pubblicare tali informazioni in quanto utili per un mercato aperto e concorrenziale, nel rispetto della vigente normativa nazionale e comunitaria sulla riservatezza delle informazioni commerciali.

139. Sempre nell'ambito dell'individuazione dei diversi obblighi normativi di cui si dispone al fine di promuovere l'efficienza economica, una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali evitando che un operatore mantenga, ad esempio, prezzi ad un livello eccessivamente elevato, l'Autorità, così come disposto dall'articolo 50 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 13 della direttiva accesso, può imporre obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

140. A tal fine, l'Autorità provvede affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori consentano di promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed, allo stesso tempo, ottimizzino i vantaggi per i consumatori. Al riguardo, l'Autorità può anche tener conto dei prezzi applicati in mercati concorrenziali comparabili.

141. Qualora un operatore notificato abbia l'obbligo di orientare i propri prezzi ai costi, ha l'onere della prova che il prezzo applicato si basi sui costi, maggiorati di un ragionevole margine di profitto sugli investimenti. La conformità al sistema di contabilità dei costi è verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità.

142. Infine, nel caso in cui l'ambito oggetto di analisi sia caratterizzato dalla presenza di uno o più operatori identificati come aventi significativo potere di mercato, l'Autorità può inoltre imporre, in applicazione dell'articolo 49 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 12 della direttiva accesso, agli operatori notificati di accogliere richieste ragionevoli di accesso ed autorizzare l'uso di determinati elementi di rete e risorse correlate, nel caso in cui l'Autorità rilevi come il rifiuto di concedere l'accesso o la previsione di termini e condizioni non ragionevoli di effetto equivalente ostacolerebbe lo sviluppo di una concorrenza sostenibile sul mercato al dettaglio con conseguenti effetti contrari agli interessi dell'utente finale.

143. Agli operatori può essere imposto, tra l'altro:

- a. di concedere a terzi un accesso a determinati elementi e/o risorse di rete, compreso l'accesso disaggregato alla rete locale;
- b. di negoziare in buona fede con le imprese che chiedono un accesso;
- c. di non revocare l'accesso alle risorse concesso in precedenza;
- d. di garantire determinati servizi all'ingrosso per rivendita da parte di terzi;
- e. di concedere un accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli o ad altre tecnologie d'importanza decisiva, indispensabili per l'interoperabilità dei servizi o dei servizi di reti virtuali;
- f. di consentire la coubicazione o altre forme di condivisione degli impianti, inclusa la condivisione di condotti, edifici, piloni;
- g. di fornire determinati servizi necessari per garantire agli utenti l'interoperabilità dei servizi da punto a punto, tra cui risorse per servizi di reti intelligenti o servizi di *roaming* per le reti mobili;
- h. di garantire l'accesso ai sistemi di supporto operativo o sistemi *software* analoghi necessari per garantire eque condizioni di concorrenza nella fornitura dei servizi;
- i. di interconnettere reti o risorse di rete.

144. L'Autorità può, inoltre, associare a tali obblighi condizioni di equità, ragionevolezza, tempestività.

145. Nel valutare l'opportunità di imporre gli obblighi summenzionati, e soprattutto se tali obblighi siano proporzionati agli obiettivi ed ai principi dell'attività di regolamentazione così come espressamente disciplinato dall'articolo 13 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso e dall'art. 8 della direttiva quadro, l'Autorità tiene conto, in particolare, dei seguenti fattori:

- a. fattibilità tecnica ed economica dell'uso o dell'installazione di risorse concorrenti, a fronte del ritmo di evoluzione del mercato, tenuto conto della natura e del tipo di interconnessione e di accesso in questione;
- b. fattibilità della fornitura dell'accesso proposto, alla luce della capacità disponibile;
- c. investimenti iniziali del proprietario della risorsa, tenendo conto dei rischi connessi a tali investimenti;
- d. necessità di tutelare la concorrenza a lungo termine;
- e. eventuali diritti di proprietà intellettuale applicabili;
- f. fornitura di servizi paneuropei.

4.2 Valutazione del quadro regolamentare ONP e proposte di integrazione

146. Nel 1999 l'Autorità ha identificato, ai sensi del precedente quadro regolamentare cosiddetto ONP (*Open Network Provision*) e della corrispondente normativa nazionale di recepimento, gli operatori di rete mobile Telecom Italia Mobile ed Omnitel Pronto Italia (oggi Vodafone Omnitel) come aventi notevole forza di mercato nei seguenti mercati nazionali:

- a. mercato dei sistemi di comunicazioni mobili ad uso pubblico;
- b. mercato dell'interconnessione;

provvedendo alla notifica degli operatori per gli effetti di natura regolamentare.

147. Successivamente, l'Autorità, con la delibera n. 350/02/CONS ha confermato per l'anno 2000 l'identificazione di TIM e Vodafone Omnitel come operatori aventi notevole forza di mercato nei medesimi mercati e la relativa notifica. Relativamente all'anno 2001, la delibera n. 160/03/CONS, nel confermare la notifica, ha precisato che il mercato di cui al punto b) del precedente paragrafo è da intendersi come mercato dell'interconnessione su rete mobile.

148. In forza di tale notifica sul mercato dell'interconnessione, gli operatori di rete mobile sopra menzionati sono soggetti ad un insieme di obblighi specificati, in primo luogo, dal d.P.R. n. 318/97, concernente l'attuazione di direttive comunitarie nel settore delle telecomunicazioni di cui al precedente quadro regolamentare ONP. In particolare l'art. 4, comma 7, dello stesso disponeva i seguenti obblighi :

a. obbligo di non discriminazione che, alla lettera a), viene dettagliato come l'obbligo ad "osservare il principio di non discriminazione rispetto all'interconnessione offerta ad altri. Questi sono tenuti ad applicare condizioni analoghe, in circostanze simili, agli organismi che si interconnettono e forniscono servizi simili e devono fornire ad essi, alle stesse condizioni, le strutture per l'interconnessione nonché le relative necessarie informazioni, garantendo la stessa qualità che caratterizza i loro servizi o quelli delle loro affiliate e dei loro interlocutori commerciali";

b. obbligo di trasparenza dettagliato alla lettera b), come l'obbligo di "rendere disponibili agli organismi che prevedono di interconnettersi, su richiesta, tutte le informazioni e le specifiche tecniche necessarie, al fine di agevolare la conclusione di un accordo; le suddette informazioni devono comprendere anche eventuali programmi di modifica delle condizioni tecniche o economiche di offerta" ed alla lettera c), come l'obbligo di "comunicare tempestivamente all'Autorità gli accordi di interconnessione, che, in ogni caso, devono essere resi disponibili su richiesta delle parti interessate, ad esclusione degli aspetti relativi alla strategia commerciale delle parti. In ogni caso, deve essere messo a disposizione delle parti interessate, su richiesta, ogni utile particolare sulle condizioni economiche applicate, sui termini e sulle condizioni di interconnessione";

c. obbligo di orientamenti al costo, precisamente, come alla lettera d), l'obbligo di "definire le condizioni economiche di interconnessione in modo che sia rispettato il principio dell'orientamento ai costi".

149. In relazione all'obbligo di orientamento al costo, il d.P.R. n. 318/97 prevedeva ulteriormente, all'art. 8, l'obbligo, per gli operatori aventi notevole forza di mercato, di predisposizione di un sistema di contabilità dei costi adeguatamente disaggregato, strumentale alla verifica del rispetto dell'obbligo di orientamento al costo. Inoltre l'art. 9 del d.P.R. n. 318/97 prevedeva, per ogni operatore che "gestisce e fornisce reti pubbliche di telecomunicazioni e presta servizi di telecomunicazioni accessibili al pubblico o offre servizi di interconnessione ad altri servizi" ed è notificato come avente notevole forza di mercato la predisposizione di una contabilità separata per ogni attività svolta in relazione all'interconnessione.

150. Come già riportato, l'Autorità, in coerenza con il quadro sopradescritto, è intervenuta per fissare le condizioni economiche del servizio di terminazione su rete mobile, in primo luogo nel 1999 con la delibera n. 338/99, che dispone, per gli operatori aventi notevole forza di mercato, un controllo del prezzo di massimo di terminazione, fissando un valor medio massimo pari a 360 lire/min (18,59 eurocent/min). Infatti gli operatori hanno la facoltà di articolare i prezzi di terminazione in funzione di fasce orarie (di picco e fuori picco) con il vincolo che la media ponderata, che adotta come pesi i volumi di traffico nelle rispettive fasce orarie, rispetti il vincolo imposto.

151. Tale decisione è stata aggiornata dall'Autorità con la delibera n. 47/03/CONS che ha fissato il valor medio massimo del prezzo di terminazione per gli operatori TIM e Vodafone Omnitel a 14,95 eurocent/min, a partire dal 1° giugno 2003. La stessa ha inoltre previsto l'introduzione un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione (*network cap*) sulle reti degli operatori mobili notificati quali aventi notevole forza di mercato, da applicarsi per gli anni 2004 e 2005,

subordinatamente al perfezionamento del sistema di contabilità a costi incrementali e alla revisione degli obblighi regolamentari in capo ai soggetti operanti nella telefonia fissa e mobile conseguenti all'entrata in vigore delle norme nazionali di recepimento del nuovo quadro regolamentare.

152. Inoltre la delibera n. 47/03/CONS ha anche disciplinato, nell'ambito dell'obbligo di trasparenza, le tempistiche di comunicazione delle variazioni di prezzo di terminazione da parte degli operatori. La medesima delibera ha confermato la possibilità, per gli operatori soggetti al controllo di prezzo, di articolare il prezzo di terminazione su fasce orarie. Tale articolazione deve comunque avvenire nel rispetto del predetto valore medio massimo, inteso come valore medio ponderato sulla base del traffico terminato sulle rispettive reti. Ai fini della verifica del rispetto del valore massimo previsto si fa riferimento ai prezzi praticati dagli operatori di rete mobile notificati nei contratti di interconnessione.

153. L'obbligo, a carico degli operatori di rete mobile notificati come dominanti, di disporre di un sistema di contabilità dei costi è stato precisato, in prima istanza con la delibera n. 485/01/CONS. Tale delibera introduce le linee guida per la predisposizione della contabilità regolatoria da parte degli operatori mobili notificati.

154. L'Autorità ha ritenuto necessaria la predisposizione di un sistema di contabilità dei costi cosiddetti FAC (*fully allocated cost*) a costi storici, relativamente all'esercizio 2000. Inoltre, in vista dell'introduzione di un sistema di contabilità a costi incrementali, l'Autorità ha ritenuto necessario richiedere agli operatori la fornitura di una contabilità a costi correnti in via sperimentale relativa all'esercizio 2000 ed in via operativa relativamente all'esercizio 2001.

155. Le linee guida per la contabilità a costi correnti sono state approvate dall'Autorità con la delibera n. 399/02/CONS che introduce, allo stesso tempo, le misure in materia di predisposizione della contabilità regolatoria descrivendo, in dettaglio, il sistema contabile imposto agli operatori aventi notevole forza di mercato attraverso matrici di separazione contabile. Si tratta di modelli di contabilità regolatoria che consentono all'operatore di separare, contabilmente, gli aggregati di rete dagli aggregati commerciali e delle altre attività. In tale contesto, l'ambito di applicazione della valutazione a costi correnti può essere circoscritto alle componenti di rete degli operatori. Gli operatori TIM e Vodafone Omnitel, secondo quanto disposto dall'art. 2, della delibera n. 399/02/CONS, sono quindi soggetti all'obbligo di fornire all'Autorità, per l'esercizio 2001, i dati a costi storici e a costi correnti mentre per l'esercizio 2002 è prevista la predisposizione della contabilità a costi incrementali di lungo periodo.

156. Appare necessario, al fine di completare la ricognizione degli obblighi attualmente vigenti in capo agli operatori mobili, considerare la disciplina della portabilità del numero mobile (*mobile number portability*, MNP). Come precedentemente indicato, la delibera n. 12/01/CIR ha introdotto l'obbligo di MNP a far data dall'aprile 2002. Tra l'altro, tale delibera specifica la soluzione tecnica per la realizzazione della prestazione di MNP, prevedendo il *direct routing* per le chiamate originate dalle reti mobili nazionali e l'*onward routing* per le chiamate originate dalle reti fisse nazionali e per le chiamate originate al di fuori del territorio nazionale. Successivamente, con la delibera n. 19/01/CIR sono state disciplinate le tempistiche per la realizzazione della prestazione di MNP, le modalità per la definizione degli accordi quadro e degli accordi di interconnessione bilaterale per la realizzazione della MNP, le garanzie degli utenti in merito all'offerta della prestazione di MNP nonché le tempistiche per

l'introduzione della modalità di instradamento *direct routing* delle chiamate provenienti dalle reti fisse nazionali. L'Autorità è ulteriormente intervenuta nella disciplina della MNP con la delibera n. 7/02/CIR e con la delibera n. 13/02/CIR, con la quale è stato fissato l'attuale tetto per il prezzo interoperatore a partire dal 1° gennaio 2003 (pari a euro10,02) e per numero portato.

157. Sulla base di quanto descritto e come già premesso, l'Autorità intende definire un mercato della terminazione vocale su singolo operatore (senza ulteriore segmentazione tra terminazione fisso-mobile e terminazione mobile-mobile) sull'intero territorio nazionale ed identificare TIM, Vodafone Omnitel, Wind ed H3G come individualmente dominanti (aventi significativo potere di mercato) sulla fornitura del servizio di terminazione mobile vocale, indipendentemente dalla rete fissa o mobile di originazione. Alla luce di tali orientamenti e considerati gli strumenti messi a disposizione da nuovo quadro regolamentare, l'Autorità espone nel seguito le proprie proposte in merito agli obblighi da porre in capo ai singoli operatori identificati come aventi significativo potere di mercato.

4.2.1. *Obbligo di trasparenza*

158. Come precedentemente sottolineato, l'Autorità può imporre obblighi di trasparenza prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni rilevanti ai fini dell'uso dei servizi di interconnessione, nella fattispecie servizi di terminazione sulla rete degli operatori di rete mobile notificati. In tale ambito, l'imposizione dell'obbligo di trasparenza risulta pienamente giustificato dalla necessità, per gli operatori che intendono acquistare servizi di terminazione dagli operatori notificati, di conoscere in anticipo le condizioni tecniche ed economiche di offerta di tali servizi per la predisposizione delle proprie offerte commerciali nonché per l'eventuale modifica delle stesse e la conseguente comunicazione ai propri clienti, in presenza di variazioni delle condizioni da parte dell'operatore mobile notificato. Gli obblighi di trasparenza che l'Autorità ritiene opportuno proporre in capo agli operatori notificati, alla luce dell'orientamento proposto sono di seguito elencati:

- a. obbligo di pubblicazione del prezzo di terminazione per le chiamate provenienti da reti nazionali sulla rispettiva rete mobile;
- b. obbligo di comunicazione, con un preavviso di almeno 45 giorni, delle variazioni del prezzo di terminazione sulla rispettiva rete mobile.

159. L'Autorità inoltre ritiene necessario precisare che l'obbligo di pubblicazione si riferisce anche ai prezzi di terminazione praticati dagli operatori per le chiamate originate al di fuori del territorio nazionale.

160. Gli obblighi sopra indicati sono, a parere dell'Autorità, proporzionati in quanto strumentali a garantire le condizioni concorrenziali eque nei confronti degli operatori che intendono avvalersi dei servizi di terminazione dell'operatore notificato. Sotto il profilo dell'analisi costi-benefici, tali obblighi non appaiono imporre un onere eccessivo sugli operatori a fronte di un evidente vantaggio per il mercato.

161. In merito al prezzo di terminazione che viene pubblicato, l'Autorità ritiene opportuno mantenere la possibilità, per gli operatori di rete mobile, di articolare il prezzo di terminazione su fasce orarie di

picco e di fuori picco, nel rispetto del vincolo di controllo di prezzo, da stabilirsi sul prezzo medio di terminazione per gli operatori che saranno assoggettati all'obbligo di controllo del prezzo. Con tale impostazione, si mantengono le leve competitive a disposizione di ciascun operatore il quale, con la fissazione di prezzi articolati, può da un lato assicurare una migliore efficienza d'uso delle rispettive reti, dall'altro qualora necessario orientare la domanda di terminazione.

162. Allo stato tali obblighi sono posti in capo ai soli operatori Tim e Vodafone Omnitel.

163. Pertanto, l'Autorità esprime l'orientamento di confermare in capo a Tim e Vodafone Omnitel e di imporre a Wind e H3G gli obblighi elencati ai paragrafi 158 e seguenti.

<i>Si condivide l'orientamento dell'Autorità di confermare in capo a Tim e Vodafone Omnitel e di imporre a Wind e H3G gli obblighi elencati ai paragrafi 158-163?</i>

4.2.2. *Obbligo di non discriminazione*

164. Ai sensi di quanto previsto dall'art. 47 del Codice in recepimento dell'art. 10 della direttiva accesso, l'obbligo di non discriminazione garantisce che l'operatore applichi condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altre imprese che offrono servizi equivalenti ed inoltre che esso fornisca a terzi servizi ed informazioni garantendo condizioni e un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi. Nel caso in esame della terminazione di chiamate vocali su singole reti mobili l'Autorità, alla luce degli orientamenti precedentemente illustrati, ed in particolare della individuazione di un unico mercato per la terminazione di rete mobile indipendentemente dalla rete di originazione delle chiamate, ritiene che l'imposizione di un obbligo di non discriminazione, in particolare che assicuri le medesime condizioni economiche agli operatori terzi che acquistano servizi di terminazione, risulti giustificato dalla necessità di garantire a tutti gli operatori terzi le medesime condizioni concorrenziali nel mercato al dettaglio. Tale obbligo risulta altresì proporzionato qualora si consideri il suo effetto ovvero quello di evitare che un operatore possa praticare condizioni differenti a parità di prestazione di interconnessione fornita.

165. Con riferimento all'ambito di applicazione dell'obbligo di non discriminazione, appare giustificata l'estensione di tale obbligo alle società controllate, collegate e alle differenti divisioni dello stesso operatore qualora le stesse operino, in forza di un autorizzazione, nei mercati a valle, ad esempio per le chiamate fisso-mobile. Pertanto il prezzo del servizio di terminazione offerto alle società controllate, collegate ed alle divisioni commerciali dell'operatore mobile dovrà essere uguale a quello offerto agli operatori terzi.

166. Nella delibera n. 47/03/CONS l'Autorità, nel lasciare agli operatori mobili sottoposti al controllo di prezzo la possibilità di articolare il prezzo di terminazione in fascia di picco o fuori picco aveva sottolineato che "...tale impostazione non preclude la scelta, per il singolo operatore, di offrire un prezzo di terminazione non articolato, o di offrire, sulla base delle richieste degli operatori interconnessi, condizioni innovative di offerta del servizio di terminazione, nel rispetto comunque del vincolo di riduzione previsto dal presente provvedimento e del principio di non discriminazione, che si

sostanza nell'offrire pari opportunità a tutti gli operatori interconnessi". L'Autorità, con la presente proposta di provvedimento, intende confermare tale impostazione e precisare, per ciò che riguarda il profilo della non discriminazione, il tema delle condizioni innovative di offerta del servizio di terminazione.

167. Una delle alternative per la proposta di condizioni di offerta innovative può ad esempio essere costituita dalla definizione di un'offerta a prezzo ridotto rispetto a quello standard per acquisto di terminazione per volumi significativi di traffico. L'Autorità ritiene che a priori tale modalità non sia in contrasto con il sistema regolamentare proposto purché le riduzioni di prezzo siano pienamente giustificate dalle economie di scala derivanti dall'acquisto di significativi volumi di traffico, con riferimento ai costi fissi che l'operatore mobile ritiene di poter evitare nella vendita, ad esempio costi fissi di interconnessione o costi di fatturazione. Appare evidente che una tale ipotesi risulti corretta sotto il profilo della non discriminazione solo qualora l'operatore che intende proporla garantisca a tutti gli acquirenti le medesime condizioni nel caso di acquisto dei medesimi volumi di traffico. L'Autorità, tuttavia, non avendo riscontrato sino ad ora la presenza di tali condizioni di offerta sul mercato ritiene opportuno sottoporre a consultazione pubblica tale tema al fine di verificare le effettive esigenze degli operatori.

168. Al fine di verificare il rispetto dell'obbligo di non discriminazione, l'Autorità ritiene opportuno confermare - per gli operatori notificati nel precedente quadro regolamentare - ovvero introdurre, per gli altri operatori notificati, l'ulteriore condizione consistente nella richiesta agli operatori notificati di trasmettere, entro 30 giorni dalla conclusione, gli accordi di interconnessione sottoscritti con gli operatori terzi. Tali accordi potranno essere resi disponibili, su richiesta delle parti interessate, fatte salve le informazioni riservate e confidenziali relative alle strategie commerciali delle parti che hanno sottoscritto l'accordo.

169. Infine, l'art. 46, commi 2 e 3, del Codice prevedono che l'Autorità possa esigere, quando un operatore è assoggettato ad obblighi di non discriminazione, la pubblicazione di un'offerta di riferimento e che l'Autorità stessa possa precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e le modalità di pubblicazione. Ciò considerato, e tenuto conto che gli operatori di rete mobile notificati devono rendere disponibili tutte le informazioni agli operatori che richiedono l'interconnessione, l'Autorità ritiene opportuno richiedere agli operatori mobili notificati di pubblicare un'offerta di riferimento che includa al minimo le seguenti informazioni: prezzo di terminazione, le eventuali offerte innovative proposte agli operatori nel rispetto comunque dell'obbligo di non discriminazione e l'elenco completo dei punti di interconnessione, riportante l'ubicazione fisica degli stessi, ai quali gli operatori richiedenti il servizio di terminazione su rete mobile possono connettersi, le specifiche tecniche relative all'interconnessione, i termini e le condizioni di fornitura e di uso. Appare ragionevole inoltre prescrivere che le eventuali modifiche dei contenuti dell'offerta di riferimento dovranno essere pubblicate con sufficiente anticipo rispetto alla data di effettiva applicazione, che l'Autorità quantifica per le variazioni delle condizioni economiche in 45 giorni e per l'eventuale variazione delle condizioni tecniche in 90 giorni.

170. Ciò premesso, l'Autorità esprime l'orientamento di:

- c. mantenere l'obbligo di non discriminazione, secondo quanto indicato ai punti precedenti, in capo agli operatori TIM e Vodafone;
- d. introdurre i medesimi obblighi in capo a Wind e H3G;
- e. mantenere, in capo a TIM e Vodafone, l'obbligo di trasmettere gli accordi di interconnessione e di introdurre tale obbligo in capo a Wind e H3G. Per tutti gli operatori gli accordi dovranno essere trasmessi entro 30 giorni dalla sottoscrizione;
- f. introdurre, in capo a tutti gli operatori, l'obbligo di pubblicare un'offerta di riferimento che includa le informazioni minime precedentemente indicate, da aggiornare secondo le tempistiche proposte.

L'Autorità, inoltre, ritiene opportuno richiedere ai soggetti interessati di esprimere le proprie valutazioni in merito al tema delle condizioni di offerta innovative da parte degli operatori mobili.

Si condividono gli orientamenti dell'Autorità espressi nei paragrafi 164-170?

4.2.3. Obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete

171. L'art. 49 del Codice prevede che l'Autorità possa imporre obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete. L'analisi effettuata dall'Autorità del mercato della terminazione su rete mobile non ha, allo stato, evidenziato problemi significativi in merito all'accesso alla rete degli operatori di rete mobile, né sono state evidenziate particolari problematiche in relazione all'uso delle risorse di rete degli operatori mobili essenziali per l'interconnessione di terminazione. L'Autorità, tuttavia, ritiene che l'obiettivo dello sviluppo di una concorrenza sostenibile nei mercati al dettaglio possa essere facilitato dall'inclusione, nell'offerta degli operatori di rete mobile, delle condizioni relative ad alcuni degli obblighi indicati all'art. 49 del Codice. In particolare, allo stato ed a titolo esemplificativo, si potrebbero ritenere pertinenti, per il perseguimento dell'obiettivo sopra indicato gli obblighi di seguito elencati:

- g. di concedere agli operatori un accesso a determinati elementi e risorse di rete;
- h. di concedere un accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie indispensabili per l'interoperabilità dei servizi;
- i. di consentire la coubicazione;
- j. di fornire determinati servizi necessari per garantire agli utenti l'interoperabilità dei servizi da punto a punto, tra cui risorse per servizi di reti intelligenti o servizi di *roaming* tra operatori di reti mobili;
- k. di garantire l'accesso ai sistemi di supporto operativo o a sistemi software analoghi necessari per garantire eque condizioni di concorrenza nella fornitura dei servizi.

172. Ad esempio, in tema di coubicazione, l'esigenza degli operatori terzi di interconnettersi alla rete degli operatori mobili può essere realizzata attraverso infrastrutture di trasporto che un operatore terzo potrebbe realizzarsi in proprio o acquisire sul mercato e per i quali si renderebbe necessaria l'installazione, presso l'operatore mobile, di sistemi di trasmissione e di terminazione delle infrastrutture di trasporto. La presenza di condizioni trasparenti e non discriminatorie per l'installazione di tali sistemi, nel favorire l'interconnessione verso gli operatori di rete mobile, contribuirebbe al perseguimento dell'obiettivo di una concorrenza equa e sostenibile nei mercati al dettaglio.

Si condividono gli orientamenti dell'Autorità espressi nei paragrafi 171-172?

4.2.4. Obbligo di controllo dei prezzi e contabilità dei costi

173. L'Autorità, alla luce dei risultati dell'analisi del mercato della terminazione mobile, ritiene giustificato e proporzionato proporre l'obbligo di controllo dei prezzi in capo agli operatori TIM, Vodafone Omnitel e Wind mentre ritiene non proporzionato introdurre tale obbligo in capo all'operatore H3G. L'Autorità inoltre ritiene che l'orizzonte temporale nel quale tale misura deve essere applicata è quello relativo al periodo 2005-2007. Coerentemente con quanto disposto dall'Autorità con la delibera n. 47/03/CONS, lo strumento di attuazione dell'obbligo di controllo di prezzo è il sistema di *network cap*, i cui parametri di riferimento al fine di definire il valore di orientamento al costo, in sostanza il valore iniziale ed il vincolo ovvero il valore obiettivo al termine del periodo di riferimento, sono determinati sulla base di un modello contabile. A tale riguardo, l'Autorità ritiene che i medesimi operatori assoggettati all'obbligo di controllo del prezzo di terminazione, debbano essere parimenti assoggettati all'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria sulla base delle metodologie e dei criteri determinati dall'Autorità. Tale misura si rende indispensabile al fine di verificare l'orientamento al costo dei prezzi di terminazione. Nei paragrafi successivi vengo quindi approfondite le motivazioni relative ai differenti aspetti nei quali si articolano gli obblighi di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

174. Relativamente agli operatori individuati come destinatari dell'obbligo di orientamento al costo, l'Autorità osserva quanto segue. Ai sensi della regolamentazione vigente, TIM e Vodafone Omnitel sono assoggettati all'obbligo di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema contabile mentre Wind non ha obblighi di tale genere. L'analisi di mercato condotta dall'Autorità, giustifica il mantenimento delle misure in questione per TIM e Vodafone. Relativamente a Wind, l'attuale situazione di mercato in termini di numero di utenti ed il potere di mercato relativamente al controllo della terminazione sui medesimi utenti giustificano la proposta di imposizione, per l'operatore, dei nuovi obblighi di controllo di prezzo, di orientamento al costo e di predisposizione della contabilità regolatoria. Tuttavia, l'Autorità ritiene che le differenze tra i tre operatori, ed in particolare tra TIM e Vodafone Omnitel da una parte, e Wind dall'altra, giustifichino un diverso grado di applicazione degli obblighi, in relazione alla metodologia, alla quantificazione delle misure ed al calendario di attuazione. Pertanto nel seguito si esamineranno nello specifico le misure indirizzate ai due operatori TIM e Vodafone Omnitel e, separatamente, quelle indirizzate a Wind. Relativamente all'operatore H3G,

l'Autorità ritiene che l'imposizione di un obbligo di controllo di prezzo su tale operatore, alla luce della ridotta base degli utenti, ancorché la stessa risulti in rapida crescita, la necessità di salvaguardare il livello degli investimenti effettuati e la situazione finanziaria, possa risultare in un onere eccessivo per tale operatore, onere che potrebbe non consentire allo stesso di sviluppare la propria rete e la propria base di utenza e consolidare la propria situazione finanziaria. Tale onere, qualora imposto, potrebbe compromettere lo sviluppo di tale operatore e, in prospettiva, ridurre gli operatori operanti nel mercato, a discapito, in ultima analisi, del benessere dei consumatori. Tale considerazione giustifica quindi l'orientamento, allo stato, di non imporre le misure in questione all'operatore nel periodo 2005-2007, riservandosi comunque di poter rivedere le dette conclusioni secondo le modalità previste dalle norme vigenti, ed in ogni caso successivamente a tale periodo.

175. Premesso quanto sopra, l'Autorità esprime l'orientamento di mantenere, per gli operatori TIM e Vodafone Omnitel, gli obblighi di controllo dei prezzi, di orientamento al costo e di predisposizione di un sistema di contabilità regolatoria e di introdurre tali obblighi in capo all'operatore Wind. Ciò secondo le modalità di seguito previste. Relativamente all'operatore H3G, l'Autorità esprime l'orientamento di non introdurre gli obblighi in questione in capo al medesimo operatore.

<i>Si condivide tale orientamento?</i>
--

176. In merito al periodo di riferimento per il quale si ritiene applicabile il controllo di prezzo, l'Autorità preliminarmente conferma l'applicazione di un meccanismo di variazione programmata pluriennale dei prezzi di terminazione (*network cap*), che pianifica le variazioni di prezzo su un orizzonte temporale al fine di fornire le necessarie certezze al mercato finanziario ed agli operatori interconnessi e di fornire agli operatori soggetti al *cap* la possibilità di pianificare i propri investimenti e gli incrementi di efficienza; ciò consente loro, tra l'altro, di massimizzare i propri ricavi in presenza di aumenti dell'efficienza superiori al vincolo di *cap*. Appare tuttavia evidente che, affinché un meccanismo di *cap* dispieghi pienamente i suoi benefici, risulti necessario un orizzonte temporale pluriennale di durata adeguata. Ad esempio, l'Autorità, nell'introdurre il sistema di *network cap* per l'interconnessione su rete fissa aveva considerato un periodo di riferimento pari a 4 anni (2003-2006). A tale riguardo, per la rete mobile, l'Autorità aveva previsto, con la delibera n. 47/03/CONS l'introduzione di un *network cap* per gli anni 2004-2005, la cui efficacia fosse subordinata al perfezionamento del sistema di contabilità dei costi ed al completamento della revisione degli obblighi regolamentari di cui al nuovo quadro regolamentare. Tenuto conto che la stessa delibera n. 47/03/CONS aveva previsto una prima riduzione dei prezzi di terminazione a valere dal 1° giugno 2003, l'Autorità aveva in sostanza individuato come opportuno un orizzonte temporale triennale per l'efficace applicazione di un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi. Sulla base dell'analisi effettuata e descritta nel presente documento, l'Autorità conferma tale posizione e, tenuto conto che la specificazione dettagliata dei parametri di introduzione del sistema di *network cap* verrà effettuata al termine dell'iter procedimentale di cui il presente provvedimento rappresenta la prima fase, ovvero nel primo trimestre 2005, l'Autorità esprime l'orientamento di attuare l'obbligo di controllo di prezzo

attraverso un sistema di *network cap* di durata triennale nel periodo 2005-2007. Peraltro, ai sensi di quanto previsto dal nuovo quadro regolamentare, recepito dal Codice all'art. 19, il successivo riesame degli obblighi attraverso l'effettuazione di una nuova analisi di mercato, dovrà avvenire dopo diciotto mesi, ovvero presumibilmente con un avvio nel quarto trimestre del 2006 e completamento nel corso del 2007.

177. Pertanto l'Autorità ritiene opportuno mantenere, per gli operatori soggetti all'obbligo di orientamento al costo, l'applicazione di un sistema di *network cap* nel periodo temporale 2005-2007 con variazione dei prezzi di terminazione che dovranno essere realizzate per ciascuno dei tre anni secondo le tempistiche successivamente indicate. Relativamente alla variazione da applicarsi nell'anno 2007, la stessa potrà essere soggetta a revisione alla luce delle risultanze dell'analisi di mercato che sarà nuovamente effettuata dopo diciotto mesi dal completamento del presente riesame degli obblighi.

Si condivide tale orientamento?

178. In merito al livello effettivo del controllo di prezzo da applicare a TIM e Vodafone Omnitel si svolgono le seguenti considerazioni. Con la delibera n. 47/03/CONS, l'Autorità aveva ritenuto che il prezzo di terminazione applicato all'inizio del 2003 risultasse non orientato ai costi ed, oltre ad una fissazione, al 1° giugno 2003, di un valore massimo di terminazione pari a 14,95 eurocent/minuto, aveva previsto che tale prezzo dovesse subire una riduzione percentuale annuale dell'ordine del 10%, applicabile al periodo 2004-2005. Sempre con il predetto provvedimento, l'Autorità aveva inoltre subordinato l'applicazione del meccanismo di controllo pluriennale dei prezzi massimi di terminazione mobile all'introduzione di un modello di calcolo dei costi incrementali di lungo periodo.

179. La capacità degli operatori detentori di significativo potere di mercato di agire indipendentemente dai soggetti presenti nel mercato ha fatto sì che nel corso del 2004 il prezzo di terminazione mobile praticato da tali operatori non abbia subito alcuna riduzione spontanea derivante da guadagni di efficienza o da possibili sviluppi del contesto concorrenziale.

180. L'art. 50 del Codice disciplina il controllo dei prezzi e la contabilità dei costi per i servizi inclusi nei mercati rilevanti dove siano stati designati uno o più operatori detentori di significativo potere di mercato. Più in particolare, l'art. 50, comma 1, del Codice, prevede che l'Autorità possa imporre obblighi di orientamento al costo qualora l'assenza di una concorrenza effettiva possa comportare, da parte degli operatori dominanti, pratiche di compressione dei prezzi, ovvero di prezzi eccessivi. L'art. 50, comma 2, prevede altresì che i metodi di determinazione dei prezzi stabiliti dall'Autorità siano volti a promuovere l'efficienza, la concorrenza sostenibile e i vantaggi dei consumatori. L'art. 50, comma 3, prevede infine che "per determinare i costi di un'efficiente fornitura dei servizi, l'Autorità può approntare una metodologia di contabilità dei costi indipendente da quella usata dagli operatori".

181. Sulla base di quanto stabilito dall'art. 50 del Codice, l'Autorità, al fine di promuovere un'efficiente fornitura dei servizi, ha definito un modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di

lungo periodo, descritto in dettaglio in Allegato B1, con l'obiettivo di perfezionare il sistema di *network cap* previsto dalla delibera n. 47/03/CONS per il periodo 2005-2007. Attraverso tale modello, che viene sottoposto alla consultazione pubblica per acquisire dagli operatori osservazioni e commenti che potranno essere tenuti in conto nel consolidamento del modello stesso, è stato valutato un valore obiettivo per il prezzo di terminazione, da perseguire entro l'anno 2007, come indicato al paragrafo 183. Tale valutazione porta alla definizione dei parametri relativi al meccanismo di *network cap*, ovvero alla definizione della variazione percentuale annuale programmata del prezzo di terminazione, calcolata sulla base del prezzo di terminazione, contenuto in un intervallo, risultante dal modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di lungo periodo.

182. Relativamente al prezzo obiettivo da perseguire nell'anno 2007, l'Autorità ha valutato l'impatto che il modello di calcolo sviluppato, descritto nel dettaglio nell'Allegato B1, ha sul prezzo di terminazione attualmente vigente. A tale riguardo l'Autorità ha proceduto a utilizzare i dati desunti dalla contabilità regolatoria degli anni 1999-2002, degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, in un'ottica prospettica di lungo periodo, tenendo opportunamente in conto il fatto che tali risultanze contabili sono basate su di un modello a costi pienamente distribuiti.

183. Il prezzo medio di terminazione mobile degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, ponderato tra i due operatori, risultante dal modello a costi incrementali sviluppato dall'Autorità, da considerarsi come valore obiettivo raggiungibile nell'anno 2007, viene valutato dall'Autorità pari a 8,7 eurocent/min. Tale valore è stato determinato sulla base dei dati disponibili del sistema di contabilità regolatoria, della attuale determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato nonché delle ipotesi sviluppate, nel modello medesimo, sulla innovazione tecnologica e lo sviluppo delle reti e sulle esternalità di rete. Tale valore potrà pertanto essere modificato in esito al consolidamento del modello di calcolo a costi incrementali, sottoposto alla consultazione nell'allegato B1, ed alla determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato, sottoposto alla consultazione in allegato B2.

184. In merito alla determinazione del vincolo di variazione annuale IPC-X, da applicare nel periodo 2005-2007 al fine di conseguire il valore obiettivo ricompreso nell'intervallo sopra indicato, si osserva quanto segue. Con la delibera n. 47/03/CONS l'Autorità aveva previsto l'introduzione, relativamente agli anni 2004 e 2005, di un meccanismo programmato di riduzione dei prezzi di terminazione sulle reti degli operatori mobili notificati, la cui efficacia è subordinata al perfezionamento del sistema di contabilità a costi incrementali e alla revisione degli obblighi regolamentari in capo ai soggetti operanti nella telefonia fissa e mobile conseguenti all'entrata in vigore delle norme nazionali di recepimento del nuovo quadro regolamentare. La medesima delibera aveva inoltre fissato il prezzo di terminazione massimo nella misura di 14,95 eurocent al minuto a valere dal 1° giugno 2003. Con la presente proposta di provvedimento l'Autorità esprime l'orientamento di applicare il meccanismo di *network cap* sino all'anno 2007. Considerato il quadro normativo di riferimento e gli orientamenti dell'Autorità in merito alla durata del periodo di *cap* ed al valore obiettivo, definito al punto precedente, il valore del parametro X risulta pari al 15%. Il valore del parametro ora definito potrà subire una variazione qualora, successivamente alla fase di consultazione pubblica, venisse determinato un valore obiettivo differente da quello indicato al precedente punto. Si sottolinea che il valore del 15% è stato calcolato

ipotizzando, per l'Indice dei Prezzi al Consumo (IPC), un valore costante nell'arco temporale di riferimento e pari a 2,4%.

185. In merito alla data di effettiva applicazione delle riduzioni programmate, si osserva in primo luogo che il valore fissato dalla delibera n. 47/03/CONS è entrato in vigore a partire dal 1° giugno 2003. Coerentemente con quest'ultima data e considerato che l'adozione del provvedimento finale richiederà un iter che comprende la fase di consultazione pubblica nazionale, la ricezione del parere da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato nonché la notifica alla Commissione Europea del provvedimento, l'Autorità ritiene, allo stato, che le riduzioni del prezzo di terminazione conseguenti all'applicazione del vincolo di *cap* potranno essere applicate alle date del 1° giugno degli anni 2005, 2006 e 2007. Ciò premesso, si rileva che, sulla base dell'intervallo definito al paragrafo precedente per il parametro X, il prezzo del servizio di terminazione sulle reti degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, risulterà al 1° giugno 2005 non superiore a 12,6 eurocent al minuto.

186. Al fine di verificare il grado di orientamento al costo del servizio di terminazione, anche in presenza di un sistema di *cap*, l'Autorità ritiene opportuno mantenere, in capo a TIM e Vodafone Omnitel, l'obbligo di predisposizione della contabilità regolatoria, secondo le metodologie e le linee guida introdotte dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS per ciò che attiene alla contabilità regolatoria dell'anno 2004. Relativamente al sistema di contabilità per gli anni 2005 e 2006, dovrà essere predisposto un sistema di contabilità a costi incrementali sulla base del modello descritto nell'Allegato B1 e delle linee guida che saranno definite con l'approvazione finale del presente provvedimento, anche alla luce delle risultanze della consultazione pubblica.

187. Inoltre, sempre al fine di verificare il grado di orientamento al costo del servizio di terminazione, l'Autorità ritiene opportuno rideterminare la valutazione del tasso di remunerazione del capitale, attualmente fissato dalla delibera n. 47/03/CONS al 18%. Ciò risulta infatti necessario in quanto tale valutazione fu effettuata sulla base delle condizioni esistenti nell'anno 2002. A tale fine, l'Autorità propone alla consultazione pubblica anche il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale di cui all'Allegato B2.

188. Alla luce delle precedenti considerazioni, l'Autorità esprime l'orientamento:

- a. di mantenere il meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile per gli anni 2005-2007;
- b. *di adottare il modello a costi incrementali descritto in Allegato B1 nonché il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato descritto in allegato B2, che può tenere in conto le specificità degli operatori TIM e Vodafone Omnitel, al fine di definire, al termine della consultazione pubblica, un valore obiettivo da perseguire nell'anno 2007, nell'ordine di 8,7 eurocent/min; **
- c. di definire corrispondentemente la misura del parametro X per la variazione annuale del prezzo di terminazione del tipo IPC-X, dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo, nella misura pari al 15%;

* nota: errata corrige pubblicata il 2 febbraio 2005 in sostituzione del testo pubblicato il 28 gennaio 2005.

- d. di mantenere in capo a TIM e Vodafone Omnitel l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità per l'anno 2004 secondo le metodologie ed i formati definiti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS;
- e. di introdurre in capo a TIM e Vodafone Omnitel l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità a costi incrementali per gli anni 2005 e 2006.

Si condivide tale orientamento?

189. Relativamente alla possibilità di differenziare gli obblighi di controllo di prezzo e di contabilità dei costi tra gli operatori di primo ingresso sul mercato e quello di più recente ingresso, l'Autorità intende svolgere le seguenti considerazioni. Le quote di mercato dei primi due operatori (TIM e Vodafone Omnitel - allora Omnitel Pronto Italia - hanno avviato il servizio GSM nel 1995) sono significativamente maggiori dell'operatore di più recente ingresso, che ha ottenuto la licenza nel 1998 ed avviato il servizio nel 1999. In tale situazione, occorre quindi valutare se l'operatore di più recente ingresso, attraverso un controllo di prezzo uguale a quello degli operatori con maggiori quote di mercato, possa essere svantaggiato nell'obiettivo di sviluppare la propria base clienti e, quindi, di guadagnare quote di mercato che a loro volta gli consentirebbero di ridurre i costi unitari di rete effettivi e, quindi, di diminuire lo squilibrio con i concorrenti. L'Autorità ritiene che tale possibilità di crescita dell'operatore di più recente ingresso possa essere espletata solo qualora tale operatore benefici, per un periodo di tempo comunque limitato, di un incentivo consistente nella possibilità, ancorché non nell'obbligo, di fissare il proprio prezzo di terminazione ad un livello superiore a quello degli operatori più consolidati, anche se tale livello potrebbe potenzialmente configurarsi, nell'immediato, negativamente rispetto ad una valutazione di benessere dei consumatori. A tale riguardo si osserva che, qualora l'operatore di minori dimensioni non avesse tale incentivo, in prospettiva avrebbe maggiori e forse insuperabili difficoltà a raggiungere quote di mercato comparabili con quelle degli operatori più consolidati e rimanere conseguentemente in una posizione tale da non poter efficacemente competere con questi ultimi. Tale situazione appare, sotto il profilo del benessere dei consumatori, sicuramente peggiore in quanto configurerebbe, in uno scenario a medio-lungo termine, una riduzione del numero di soggetti che concorrono nel mercato in analisi.

190. La questione della eventuale differenziazione dei valori economici di terminazione è stata anche affrontata, in ambito internazionale dal gruppo dei regolatori europei (ERG) il quale, nel documento "*ERG common position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework*" pubblicato nell'aprile 2004, rileva come le Autorità nazionali di regolamentazione possono considerare giustificato una temporanea differenziazione tra operatori, a favore dei "nuovi" entranti al fine di promuovere la concorrenza. A tale riguardo il documento individua, come possibili criteri per valutare il livello di differenziazione, da una parte l'approccio denominato di reciprocità "temporale ritardata" (*delayed approach*) attraverso il quale all'operatore di più recente ingresso si garantisce un livello di terminazione analogo a quello riconosciuto agli operatori di primo ingresso sul mercato in un intervallo temporale di ritardo, oppure il *benchmark* internazionale. Il secondo aspetto sul quale il documento

sopracitato interviene è quello di calibrare opportunamente la durata di tale periodo di differenziazione (*grace period*) al fine di evitare distorsioni concorrenziali derivanti dal fatto che gli operatori più efficienti indirettamente possano sussidiare per un periodo eccessivo i nuovi entranti e che questi ultimi, di conseguenza, non siano adeguatamente stimolati ad incrementare il loro livello di efficienza.

191. Oltre alle considerazioni svolte nel precedente paragrafo, appare inoltre opportuno valutare, ai fini di una eventuale differenziazione del prezzo di terminazione tra gli operatori TIM e Vodafone, da una parte, e Wind, dall'altra, le differenze infrastrutturali tra quest'ultimo ed i primi due operatori. In particolare, è stato evidenziato come le dotazioni spettrali di TIM e Vodafone differiscano sostanzialmente da quelle di Wind. Sebbene i tre operatori operino sia a 900Mhz che a 1800, per ciò che riguarda la tecnologia GSM, Wind ha in dotazione uno spettro a 900 Mhz sensibilmente inferiore a quello di TIM e Vodafone ed, in particolare, tale situazione è rimarcata nelle 16 principali città dove lo spettro a disposizione di Wind (4 Mhz) risulta di gran lunga inferiore di quello di TIM (13,8 Mhz) e di Vodafone Omnitel (10,3 Mhz). Tale situazione, che comunque nel futuro potrà essere modificata, risulta controbilanciata dalla disponibilità per Wind di una banda di 5 Mhz aggiuntivi nelle 16 maggiori città a 1800 MHz. È stato più volte analizzato come differenze sostanziali di dotazione spettrale influiscano sui costi dell'operatore, in quanto un'efficiente copertura a 1800 Mhz richiede un maggior numero di siti, con conseguenti problemi di acquisizione ed installazione degli stessi, derivanti dalle preoccupazioni dei cittadini sul possibile inquinamento elettromagnetico, che ritardano la realizzazione della copertura o rendono la stessa più onerosa. Risulta d'altra parte vero che una copertura a 1800 Mhz, in particolare nelle zone ad alta densità di utenza, garantisce una maggiore efficienza nell'uso dello spettro. Tuttavia, tale circostanza risulta controbilanciata da una parte dal fatto che la banda a 1800 Mhz pone maggiori problemi nella copertura all'interno di edifici o luoghi al coperto e dall'altra dal fatto che la maggiore efficienza può essere inutile vista la ridotta quota di mercato e di utenti dell'operatore che ha disposizione tale banda come strumento principale per realizzare la propria copertura radioelettrica. Pertanto, l'Autorità ritiene che possa essere giustificato un incremento di costo nei confronti di un operatore che utilizzi maggiormente la banda a 1800 Mhz per realizzare la propria offerta di servizio.

192. Peraltro, tale impostazione appare coerente con le valutazioni espresse da una società di consulenza (OVUM) in un rapporto del 2004 che stima che:

- a. possa essere attesa una differenza del 10-15% tra i costi di un operatore con infrastruttura a 900 Mhz ed un operatore a 900/1800 Mhz e ciò possa essere tenuta in conto nella fissazione dei livelli di prezzo;
- b. una differenza del 5% delle quote di mercato tra due operatori possa incidere in una variazione dell'1% nei costi di terminazione e che tali differenze possano essere giustificate solo qualora derivanti dalla posizione degli *incumbents* o da barriere/difficoltà nell'ingresso sul mercato;
- c. che le differenze tra i livelli di prezzo regolati tra i gli operatori non dovrebbero superare il 20% per evitare problemi nella comprensione dei prezzi da parte dei consumatori e per evitare una eccessiva perdita di benessere sociale;

d. che in alcune situazioni, con operatori che hanno una dotazione spettrale solo a 1800 Mhz ed una quota di mercato inferiore al 50%, possa essere giustificata una differenza di costi superiore al 20% e che tale differenziazione possa essere sostenuta, sotto il profilo regolamentare del controllo di prezzo, per un certo periodo per quanto limitato.

193. Ciò premesso, l'Autorità ritiene che la questione della differenziazione del livello di controllo di prezzo per l'operatore Wind vada affrontata in maniera diversa rispetto a TIM e Vodafone per ciò che attiene al valore iniziale, da applicarsi nel 2005. In merito al valore da applicarsi al 1° giugno 2005, per le considerazioni svolte precedentemente, con particolare riferimento al punto 190, l'Autorità ritiene giustificato fissarlo pari a quello stabilito dalla delibera n. 47/03/CONS ovvero 14,95 eurocent al minuto. Questo valore corrisponde ad una riduzione di circa il 20% rispetto al prezzo attualmente praticato dall'operatore Wind.

194. Relativamente al vincolo di riduzione programmata ed al valore obiettivo che sarà raggiunto nel 2007, l'Autorità rileva che il modello a costi incrementali descritto in allegato B1 potrebbe essere applicato, in prima analisi, all'operatore Wind, determinando così per lo stesso operatore un valore obiettivo pari a 8,7 eurocent /min, tenuto conto delle specificità dell'operatore. Il valore obiettivo così determinato (8,7 eurocent/min), considerato il valore di partenza di 14,95 eurocent/min da applicarsi al 1° giugno 2005, corrisponde all'imposizione di un vincolo X di *cap* per il periodo 2005-2007, pari al 26%. Il valore percentuale indicato è stato calcolato ipotizzando un valore di IPC costante nel periodo e pari a 2,4%. Si fa tuttavia presente che il valore del parametro X ora definito potrà subire una variazione qualora, in esito al consolidamento del modello a costi incrementali, di cui all'allegato B1 e del modello del tasso di remunerazione del capitale impiegato, di cui all'allegato B2, venisse determinato un valore obiettivo differente da quello in esame.

195. In merito all'obbligo di predisposizione del sistema di contabilità regolatoria per Wind, l'Autorità ritiene che l'operatore debba predisporre, in via sperimentale relativamente all'anno 2004 un sistema di contabilità con la metodologia e criteri previsti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS e che per gli anni 2005 e 2006 il sistema di contabilità dovrà essere il medesimo previsto per TIM e Vodafone Omnitel.

196. Alla luce delle precedenti considerazioni, l'Autorità esprime l'orientamento :

a. di introdurre il meccanismo di programmazione dei prezzi di terminazione su rete mobile per gli anni 2005-2007 fissando quale valore iniziale, a valere dal 1° giugno 2005, il prezzo di 14,95 €cent/minuto per l'operatore WIND;

b. di adottare, per l'operatore Wind, il modello a costi incrementali descritto in allegato B1 nonché il modello di determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato descritto in allegato B2, che può tenere in conto le specificità dell'operatore medesimo, al fine di definire per Wind, al termine della consultazione pubblica, un valore obiettivo da perseguire nell'anno 2007, nell'ordine di 8,7 eurocent/min.;

- c. di definire corrispondentemente la misura del parametro X per la variazione annuale del prezzo di terminazione del tipo IPC-X, dove IPC rappresenta l'indice di variazione dei prezzi al consumo;
- d. di introdurre in capo a Wind l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità per l'anno 2004 secondo le metodologie ed i formati definiti dalle delibere n. 485/01/CONS e n. 399/02/CONS;
- e. di introdurre altresì in capo a Wind l'obbligo di predisposizione di un sistema di contabilità a costi incrementali per gli anni 2005 e 2006.

Si condivide tale orientamento?

197. Nel caso in cui gli operatori scelgano di articolare il prezzo di terminazione in funzione delle fasce orarie, l'Autorità ritiene opportuno ribadire che il rispetto del vincolo sul prezzo massimo medio minutario dovrà essere valutato sulla base del paniere del traffico totale terminato su ciascuna rete nel periodo di riferimento (distribuzione del traffico sulle differenti fasce orarie). Non sussistono, infatti, elementi - allo stato - per modificare quanto indicato dall'Autorità nella delibera n. 47/03/CIR, al punto E della parte motivazioni ove si specifica che relativamente "all'adozione di un unico paniere o di panieri differenti per ciascun operatore, l'Autorità, pur rilevando che le distribuzioni di traffico degli operatori notificati tendono ad uniformarsi nel corso degli anni 2000-2001, ritiene opportuno che ciascun operatore assoggettato al meccanismo di programmazione articoli, se del caso, i prezzi di terminazione secondo il proprio paniere di traffico, ciò al fine di salvaguardare le specificità di ciascun operatore".

198. In merito alle modalità di applicazione del meccanismo di riduzione programmata si svolgono le seguenti considerazioni. Il prezzo massimo di terminazione fissato per il 2005 dovrà essere applicato a far data dal 1° giugno 2005. Le riduzioni previste per gli anni successivi dovranno essere applicate nella medesima data degli anni 2006 e 2007. Al fine di determinare il vincolo di variazione effettivo IPC-X, l'indice dei prezzi al consumo da prendere a riferimento sarà costituito dall'Indice dei Prezzi al Consumo delle famiglie di operai ed impiegati risultante dalla rilevazione ISTAT per il periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente a quello nel quale viene applicata la variazione, ovvero 1° gennaio - 31 dicembre degli anni 2005 e 2006 rispettivamente per le variazioni da applicare alla data del 1° giugno 2006 e 2007. Qualora l'operatore decida di articolare il proprio prezzo di terminazione su fasce orarie, il valor medio massimo di terminazione sarà inteso in tal caso come valore medio ponderato sulla base del traffico terminato nelle singole fasce orarie, con riferimento al paniere di traffico relativo al periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente l'applicazione della variazione. Al fine della verifica del rispetto del vincolo di variazione l'operatore che scelga di articolare il proprio prezzo di terminazione dovrà comunicare all'Autorità, con la medesima tempistica prevista per la comunicazione delle variazioni di prezzo, i dati relativi al paniere di traffico precedentemente indicato.

199. Sulla base delle considerazioni esposte, l'Autorità esprime l'orientamento di:
- a. applicare le variazioni di prezzo disposte dal meccanismo pluriennale alle date del 1° giugno 2005, 2006 e 2007;
 - b. utilizzare l'indice dei prezzi al consumo (IPC) rilevato dall'ISTAT nel periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno precedente di applicazione della variazione prevista per gli anni 2006 e 2007;
 - c. mantenere, per gli operatori soggetti all'obbligo di controllo dei prezzi, la possibilità di articolare il prezzo di terminazione in fasce orarie, nel rispetto del prezzo massimo disposto, valutato come media ponderata sulla base del traffico terminato nel singole fasce orarie;
 - d. utilizzare, in caso di articolazione del prezzo, il paniere di traffico relativo al periodo 1° gennaio - 31 dicembre dell'anno antecedente di applicazione delle variazioni del prezzo di terminazione disposte per il 2005, 2006 e 2007.

Si condivide tale orientamento?

L'Autorità ritiene opportuno anche richiedere ai soggetti interessati di esprimere le proprie valutazioni in merito al modello di calcolo dei costi prospettici incrementali di lungo periodo, descritto in Allegato B1 ed alla metodologia per la determinazione del tasso di remunerazione del capitale impiegato da applicare agli operatori notificati per i quali sussiste l'obbligo di controllo di prezzo e di orientamento al costo, descritta in Allegato B2.