

Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Nota sulle procedure di verifica con Voi concordate sui ricavi della fonia vocale e sul valore dei benefici indiretti che hanno concorso alla determinazione sul costo netto del servizio universale per l'annualità 2004 presentato dalla società Telecom Italia S.p.A.

Prot.

COPIA DI LAVORO

Spett.le
Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni
Centro Direzionale, Isola B5, Torre Francesco
80143 Napoli

COPIA DI LAVORO

Strettamente riservato ad AGCOM

Bari, Bergamo, Bologna, Brescia, Cagliari, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Pescara, Roma, Torino, Treviso, Trieste, Verona, Vicenza

BDO Italia S.p.A. - Sede Legale: Viale Abruzzi, 94 - 20131 Milano - Capitale Sociale Euro 1.000.000 i.v.
Codice Fiscale, Partita IVA e Registro Imprese di Milano n. 07722780967 - R.E.A. Milano 1977842

Iscritta al Registro dei Revisori Legali al n. 167911 con D.M. del 15/03/2013 G.U. n. 26 del 02/04/2013

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, è membro di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fa parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti.

INDICE

1. Premessa	4
Bacino di APNR, ante modifica implementata tramite l'articolo 3 della 1/08/CIR	5
Procedimento di verifica	6
2. Fonia Vocale	6
Ricavi	6
Eccezioni da noi riportate sugli input e sulle tecniche di calcolo di Tagetik per la Fonia Vocale	10
3. Benefici Indiretti	11
Introduzione	11
Fedeltà al marchio	12
Occasioni di contatto	13
Ciclo di vita	13
Conclusioni	13

1. Premessa

L'Autorità, in ottemperanza alla Sentenza del Consiglio di Stato n. 4616/2015 del 2 ottobre 2015 (la Sentenza), ha ritenuto necessario avviare un nuovo procedimento di verifica del calcolo del Costo Netto del Servizio Universale per gli anni precedenti al 2008, vale a dire del periodo che va dal 2004 al 2007.

Come di seguito riportato, la Sentenza ha annullato l'applicazione retrospettiva dei criteri metodologici introdotti dalla Delibera n. 1/08/CIR, sulla base dei quali era stato originariamente calcolato, verificato e approvato, il Costo Netto del Servizio Universale per il periodo 2004-2007.

"Il Consiglio di Stato ... conferma in parte l'accoglimento del ricorso di primo grado di Telecom Italia S.p.a e l'annullamento della delibera Agcom n. 1/08/CIR, limitatamente alla parte in cui prevede l'applicazione dei nuovi criteri da essa stabiliti relativamente agli anni precedenti al 2008;"

Riportiamo di seguito gli articoli rilevanti della Delibera 1/08/CIR, vale a dire quegli articoli che hanno definito gli obblighi sulla base dei quali è stato originariamente calcolato il Costo Netto del Servizio Universale per il periodo 2004-2007 e che, per effetto della Sentenza, non devono essere applicati nel nuovo calcolo dello stesso.

Delibera 1/08/CIR		
Articolo	Titolo	Testo / commenti
3	Identificazione del bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative (APNR)	Il testo dell'articolo definisce i 9 criteri sulla base dei quali sono identificate le 650 aree ASL che formano il bacino di APNR.
4	Identificazione degli apparati di telefonia pubblica non remunerativi ammissibili al finanziamento del servizio universale	<p>1. <i>Quota parte dei ricavi degli apparati di telefonia pubblica installati in eccesso rispetto a quelli previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, per ciascuna delle circostanze previste dalla delibera medesima, sono attribuiti in riduzione del relativo costo netto. A tal fine, sono identificati in via prioritaria come inclusi nel calcolo del costo netto gli apparecchi maggiormente remunerativi o con le minori perdite.</i></p> <p>2. <i>I profitti degli apparecchi telefonici pubblici appartenenti all'insieme minimo, determinato sulla base dei criteri previsti dalla delibera n. 290/01/CONS, sono portati a deduzione del costo netto della telefonia pubblica.</i></p>
5	Metodologia di calcolo del costo netto del servizio universale	Il testo dell'articolo introduce l'utilizzo dei costi storici per la parte di accesso e dei costi correnti per la parte di trasporto come base di costo per il calcolo del CN del SU.
6	Rendicontazione contabile del costo netto del servizio universale	Il testo dell'articolo definisce gli obblighi di reportistica contabile e di metodologia.

Delibera 1/08/CIR		
Articolo	Titolo	Testo / commenti
8	Disposizioni transitorie e finali	<p>L'articolo 8 definisce gli ambiti temporali di applicazione degli articoli di cui sopra. Ne riportiamo i commi rilevanti:</p> <p><i>1. Il costo netto del servizio universale 2004 e 2005 è calcolato sulla base del bacino di aree potenzialmente non remunerative, identificate secondo i criteri di cui all'art. 3 del presente provvedimento e sulla base della metodologia contabile utilizzata dall'Autorità per l'approvazione del calcolo del costo netto per l'anno 2003, di cui alla delibera n. 28/07/CIR.</i></p> <p><i>3. Telecom Italia applica i criteri e le metodologie definite agli artt. 3, 4, 5 e 6 del presente provvedimento al calcolo del costo netto del servizio universale a partire dall'esercizio 2006, per un periodo non inferiore a tre esercizi contabili.</i></p>

In sintesi l'annullamento della Delibera 1/08/CIR da parte della Sentenza ha le seguenti conseguenze:

- ✓ Per gli anni 2004 e 2005, il ri-calcolo del Costo Netto del SU per la sola Telefonia Vocale, unicamente sulla base di un differente (più ampio) bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative (APNR), a parità di tutti gli altri aspetti metodologici.
- ✓ Per gli anni 2006 e 2007, il calcolo *ex novo* del Costo Netto di tutte le categorie componenti il Servizio Universale secondo la metodologia dei costi prospettici incrementali di lungo periodo (LRIC), sulla base di un differente (più ampio) bacino di APNR per la Telefonia Vocale e di un differente trattamento dei ricavi da ricarica degli apparecchi di TP al di fuori del Parco Impianti USO (comma 1 dell'articolo 4) e del costo netto degli apparecchi di TP profittevoli appartenenti al Parco Impianti USO (comma 2 dell'articolo 4), a parità dello stesso Parco Impianti USO (nonostante il titolo dell'articolo).

Ai fini del ri-calcolo post-Sentenza del Costo Netto per gli anni 2004 e 2005, quindi, l'unico aspetto rilevante è il bacino di APNR relativo al calcolo della Fonia Vocale, che passa dalle originarie 650 pro delibera 01/08/CIR (annullata dalla Sentenza) alle 1.471 del bacino pre-delibera 01/08/CIR.

Bacino di APNR, ante modifica implementata tramite l'articolo 3 della 1/08/CIR

Uno degli aspetti più importanti del calcolo del Costo Netto del Servizio Universale consiste nello stabilire il bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative (APNR), cioè quelle aree Stadio di Linea (aree SL) che Telecom Italia, sulla base di un'analisi *ex-ante*, non avrebbe servito in assenza di obblighi di servizio universale.

È la somma del Costo Netto di queste singole aree, sia esso di segno positivo (area effettivamente in perdita) o negativo (area profittevole), che costituisce il costo netto totale del Servizio Universale relativo alla fonia vocale (al lordo dei benefici indiretti).

Per tutti gli esercizi contabili dal 2001 fino all'esercizio 2003, tale bacino è stato identificato in uno specifico insieme di 1.471 aree SL pro Delibera 14/02/CIR, che istituisce tale bacino e lo dichiara valido fino al 2003.

La Delibera 1/08/CIR, nelle intenzioni originarie dell'Autorità, avrebbe dovuto gestire, tramite il suo articolo 3, la definizione del bacino dal 2004 in poi.

La Sentenza del Consiglio di Stato, annullando l'applicazione dell'articolo 3 per il calcolo del Costo Netto del SU per il periodo 2004-2007, di fatto individua nelle 1.471 aree SL pro Delibera 14/02/CIR il bacino di APNR valido per tutto il suddetto periodo.

Procedimento di verifica

In linea con quanto sopra indicato, Telecom Italia (TI), in qualità di soggetto incaricato di fornire il Servizio Universale (SU), a valle delle Sentenze per gli anni 2004 e 2005 ha presentato la propria valutazione del costo netto del solo servizio di Telefonia Vocale.

In base ai termini del nostro incarico, lo scopo della nostra analisi per gli esercizi 2004 e 2005 si è limitato alla verifica: i) dei soli ricavi mancati della fonia vocale, e ii) dei benefici indiretti associati agli utenti della fonia vocale.

I ricavi mancati o sono desunti dalla contabilità di Telecom Italia per tutte quelle voci di ricavo che sono direttamente collegate a servizi compresi nel servizio universale, oppure stimati quando solo indirettamente riferibili al servizio universale. Quest'ultima categoria si compone dei ricavi da traffico entrante e dei ricavi da traffico di sostituzione.

La nostra analisi si articola pertanto nei seguenti passaggi:

- quantificazione a totale dei ricavi da traffico in uscita, stima a totale dei ricavi da traffico in entrata, stima a totale del traffico di sostituzione ed eliminazione di un possibile double-counting;
- allocazione dei totali (per servizio) di cui sopra alle singole aree che compongono la rete fissa di Telecom Italia e quindi alle 1.471 aree appartenenti al bacino APNR.

Il calcolo dei Benefici Indiretti è stato eseguito solamente per quelle categorie il cui computo dipende dal numero di clienti pertinenti alla fonia vocale di TI.

Abbiamo pertanto proceduto alla quantificazione ex novo delle seguenti categorie di Benefici Indiretti: "Fedeltà al marchio" e "Occasioni di contatto".

2. Fonia Vocale

In questo capitolo descriviamo il funzionamento di Tagetik APM (software utilizzato da Telecom per l'elaborazione dei dati nell'ambito USO) volto al calcolo dei ricavi mancati della Fonia Vocale.

Tagetik APM calcola separatamente il costo netto delle 10.680 aree ASL che compongono la Rete d'Accesso di Telecom Italia. Le 1.471 aree che compongono il bacino di Aree Potenzialmente Non Remunerative sono ovviamente incluse tra le 10.680 il cui costo netto viene puntualmente calcolato da Tagetik.

Ricavi

I Ricavi attribuiti alla Fonia Vocale sono indicati nelle sezioni seguenti. Essi sono riconciliati con i corrispondenti dati a totale provenienti dalla CoRe. Tali voci di ricavo

vengono quindi attribuite a ciascuna delle 10.680 aree ASL che compongono la Rete d'Accesso di Telecom Italia, e di conseguenza al bacino di aree APNR, sulla base dei driver prescelti.

Ricavi da traffico uscente

Il punto di partenza per il calcolo dei ricavi da traffico uscente per area ASL è il totale di tutti i ricavi da traffico uscente, aggregati sia per categoria di servizio (chiamate locali, nazionali, fisso-mobile, internazionali e altri servizi) sia per categoria di fatturazione (traffico, canoni e contributi), al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Tale totale è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004.

Esso viene allocato sulle singole aree ASL sulla base dei ricavi lordi pre-consuntivi a loro volta imputati a ciascuna area ASL sulla base dei minuti di traffico.

Inputs: ricavi a totale (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), dati di traffico ripartiti per area ASL (fonte: file di output di Susy XP 2004).

Ricavi da traffico entrante

I ricavi da traffico entrante corrispondono ai ricavi per chiamate ricevute dai clienti TI e generate da altri clienti TI, quindi corrispondono ai ricavi da traffico generati dalle chiamate locali e nazionali (ad esclusione dalle chiamate fisso-mobile), al netto del traffico *reverse* (traffico che esce dalla rete di TI e termina nella rete fissa di un altro operatore) e al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Nell'ipotesi controfattuale di questo esercizio le 1.471 aree ASL appartenenti al bacino USO non vengono servite da TI e quindi non possono ricevere traffico, generando ulteriori ricavi mancati, da aggiungere ai ricavi generati da traffico uscente.

Al fine di evitare doppio conteggio, tali ricavi vanno decurtati dei ricavi derivanti da traffico proveniente da altre aree non profittevoli, già tenuti in conto come ricavi da traffico uscente generato dalle aree appartenenti al bacino.

Tali ricavi vengono quindi allocati sulle singole aree ASL sulla base dei ricavi lordi pre-consuntivi a loro volta imputati a ciascuna area ASL sulla base dei minuti di traffico.

Inputs: ricavi da chiamate locali e nazionali (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), percentuale di riduzione al fine di evitare double counting (fonte: file di input di Susy XP 2006), dati di traffico ripartiti per area ASL (fonte: file di output di Susy XP 2004).

Ricavi da traffico di sostituzione, uscente ed entrante

Buona parte dei clienti ubicati in aree potenzialmente non remunerative, che nell'ipotesi controfattuale vengono disconnessi dal servizio di telefonia fissa, non faranno uso della telefonia fissa fornita in aree al di fuori del bacino una volta scollegati. Probabilmente essi faranno semplicemente uso di un telefono mobile.

Tuttavia una piccola frazione di quei clienti si trasferirà presumibilmente in aree ASL che sono ancora servite nell'ipotesi controfattuale generando ricavi che vanno quindi sottratti dai ricavi mancati nell'ipotesi controfattuale (cioè dai ricavi attinenti alle 1.471 aree del bacino), riducendo i ricavi mancati.

Tale fenomeno viene quantificato tramite i ricavi da traffico di sostituzione, stimati essere pari al 5 per cento per i ricavi da traffico uscente e all'un per cento per i ricavi da traffico entrante, in continuità con la metodologia a proposito utilizzata per il calcolo USO 2004 pre-Sentenza e ratificata dall'Agcom.

I Ricavi da traffico uscente considerati nel paragrafo precedente dovranno quindi essere abbattuti del 5 per cento, per tener conto del fatto che solo il 95 per cento di tale traffico sarà perso nel controfattuale.

I Ricavi da traffico entrante considerati nel paragrafo precedente dovranno quindi essere abbattuti dell'1 per cento, per tener conto del fatto che solo il 99 per cento di tale traffico sarà perso nel controfattuale.

Inputs: Ricavi da traffico uscente ed entrante (fonte: CoRe 2004) ed input di sostituzione per il traffico uscente ed entrante (fonte: input da precedenti Delibere di approvazione USO).

Ricavi da ULL

Il punto di partenza per il calcolo dei Ricavi da ULL per area ASL è il totale di tutti i Ricavi da Unbundling, aggregati sia per categoria di servizio (Full Unbundling e Colocation) sia per categoria di fatturazione (canoni e contributi), al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Tale totale è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004.

Esso viene allocato sulle singole aree ASL sulla base delle linee unbundled per area.

Inputs: ricavi da unbundling a totale (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), numero di linee unbundled per area ASL (fonte: file interno di TI per il 2006).

Ricavi da Interconnessione

Il punto di partenza per il calcolo dei Ricavi da interconnessione per area ASL è il totale di tutti i ricavi da interconnessione, aggregati per categoria di servizio (Terminazione, Transito e Raccolta), al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Tale totale è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004, con l'eccezione dei ricavi da Transito (Interconnessione).

Esso viene allocato sulle singole aree ASL sulla base dei ricavi lordi pre-consuntivi a loro volta imputati a ciascuna area ASL sulla base dei minuti di traffico.

Inputs: ricavi da interconnessione a totale (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), dati di traffico ripartiti per area ASL (fonte: file di output di Susy XP 2004).

Ricavi da Canone di linea

I Ricavi da canone per area ASL sono calcolati come il prodotto tra il numero di utenze per categoria di servizio (POTS, residenziale e non, ISDN BRA, residenziale e non, ISDN PRA, non residenziale) per ASL e prezzo per utenza al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Il totale per ciascuna categoria di canone non è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004 (si veda Eccezioni).

Inputs: numero utenze per ASL per categoria di servizio (fonte: anagrafica ASL di Susy XP 2004), prezzo per utenza (fonte: ricavi totali e utenze totali da CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004).

Ricavi da Servizi xDSL

I Ricavi da canone xDSL per area ASL sono calcolati come il prodotto tra il numero di utenze xDSL per ASL e prezzo per utenza al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Il totale dei ricavi è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004. Il numero di utenze medio è calcolato in modo tale che esso possa essere riconciliato con il totale proveniente dalla Contabilità Regulatoria.

Inputs: numero utenze xDSL residenziali per ASL (fonte: anagrafica ASL di Susy XP 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), totale dei Ricavi Servizi xDSL dalla Contabilità Regulatoria 2004 (fonte: CoRe 2004).

Ricavi da Canone per servizi telefonici supplementari

Il punto di partenza per il calcolo dei Ricavi da canone per servizi telefonici supplementari per area ASL è il totale di tutti i Ricavi da canone per questo servizio al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Tale totale è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004.

Esso viene allocato sulle singole aree ASL sulla base del numero utenti, residenziali e non, su ciascuna area.

Inputs: Ricavi da Canone per servizi telefonici supplementari a totale (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), numero utenze affari per ASL (fonte: anagrafica ASL di Susy XP 2004).

Ricavi da Contributi per l'attivazione di accesso alla rete

Il punto di partenza per il calcolo dei Ricavi da Contributi di attivazione di accesso alla rete per area ASL è il totale di tutti i Ricavi da contributi al netto delle perdite su crediti, stimate pari al 2 per cento del totale.

Tale totale è riconciliato con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004.

Esso viene allocato sulle singole aree ASL sulla base del totale numero di abbonati, residenziali e non.

Inputs: Ricavi da Contributi di attivazione a totale (fonte: CoRe 2004), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004), numero abbonati per ASL (fonte: anagrafica ASL di Susy XP 2004).

Ricavi da Canone per utenti trasmissione dati

I Ricavi da canone per utenti trasmissione dati sono calcolati come il prodotto tra il numero di utenze di Trasmissione Dati per ASL e prezzo per utenza al netto delle perdite su crediti [REDACTED]

Il prezzo per utenza è stato calcolato in modo tale che il totale a network per questa categoria di ricavi sia riconciliabile con l'ammontare corrispondente presente in CoRe 2004, tenendo conto che il 43 per cento dei circuiti a 2 Mbits sono stati esclusi per il calcolo dei ricavi mancati per il SU in quanto forniti con accesso in fibra. La stima del 43 per cento è stata calcolata sulla base dei corrispondenti dati del 2005 e del 2006.

Inputs: numero utenze per ASL per TD (fonte: anagrafica ASL di Susy XP 2004), ricavi per categorie di velocità trasmissiva (CoRe 2004), volumi per per categorie di velocità trasmissiva (CoRe 2004), input relativo a percentuale di circuiti su fibra (stima TI sulla base dei dati della CoRe 2005 e 2006), percentuale di perdite crediti (fonte: file di output di Susy XP 2004).

Eccezioni da noi riportate sugli input e sulle tecniche di calcolo di Tagetik per la Fonia Vocale

Ricavi non allineati con la Co.Re.

Nel modello USO di TI, il totale per il 2004 per alcune categorie di ricavo non è perfettamente allineato con il corrispondente totale della Contabilità Regolatoria e, per i Ricavi da traffico entrante, con il calcolo corretto degli stessi.

Abbiamo provveduto ad allineare il totale dei ricavi per ciascuna categoria di servizio del modello USO con i corrispondenti valori della CoRe e ridistribuito tale totale sulle 10.680 aree ASL (e quindi anche quelle componenti il bacino APNR) usando gli stessi driver del modello USO.

Tale rettifica comporta un incremento dei ricavi mancati e quindi una riduzione del fondo USO pari a 2.216.443 euro.

Perdite su crediti

Il modello USO 2004 utilizza un valore di percentuale perdite su crediti [REDACTED] per tutte le categorie di servizio. Esso è stato mutuato dal modello SusyXP 2004 facendo riferimento al totale dei ricavi, senza distinguere per categoria.

Abbiamo provveduto ad applicare a ciascun servizio la percentuale di perdite su crediti specificamente riferibile al servizio in questione, dato mutuato dal modello USO 2005, a sua volta desunto dalla CoRe 2005.

Tale rettifica comporta un incremento dei ricavi mancati e quindi una riduzione del fondo USO pari a 274.806 euro.

Allocazione dei ricavi da Contributi per l'attivazione alle aree ASL

Nel modello USO 2004, i ricavi da Contributi per l'attivazione delle linee residenziali e affari sono allocati sulle aree ASL a totale, in base alla somma dei clienti residenziali e affari per ciascuna area.

Dato che tali ricavi sono disponibili per tipologia di linea (POTS residenziale e affari, ISDN BRA residenziale e affari e ISDN PRA affari), abbiamo proceduto ad allocarli in maniera più puntuale in base al numero dei clienti POTS, ISDN BRA e ISDN PRA per ciascuna area.

Tale rettifica comporta un decremento dei ricavi mancati e quindi un incremento del fondo USO pari a 532.138 euro.

Effetto totale sui Ricavi Mancati

L'effetto congiunto delle eccezioni sopra riportate sui Ricavi Mancati per il 2004 è pari a 1.958.391 euro.

La seguente tabella sintetizza l'ammontare totale dei ricavi mancati come presentati da TIM e in base alle risultanze del procedimento di verifica.

Tabella 1: Ricavi mancati per l'anno 2004: valutazione di TI e di BDO

Euro	TIM	BDO
Ricavi mancati	186.936.283	188.894.674

Fonte: BDO

3. Benefici Indiretti

Introduzione

I Benefici Indiretti sono tradizionalmente raggruppati in quattro categorie:

- **Fedeltà al marchio:** nell'ipotesi controfattuale una percentuale di clienti tra quelli non appartenenti al bacino di APNR, definiti "fedeli", lascerebbe TI perché il motivo determinante nella loro scelta di operatore di telefonia fissa è considerato il fatto che TI sia soggetta agli obblighi di Servizio Universale. Nel controfattuale, TI non ottemperando più a questo obbligo, i clienti "fedeli" abbandonerebbero TI, migrando verso altri fornitori, con diverse tipologie di ricavi mancati per la stessa Telecom Italia. Ergo il beneficio indiretto di essere fornitore del SU chiamato Fedeltà al marchio.
- **Occasioni di contatto:** nell'ipotesi controfattuale TI perderebbe il beneficio di inviare ai clienti appartenenti al bacino di APNR sei fatture all'anno e quindi verrebbe in questo modo persa un'occasione pubblicitaria. Ergo il beneficio indiretto di essere fornitore del SU chiamato Occasioni di contatto.
- **Spazio pubblicitario su postazione di TP:** nell'ipotesi controfattuale TI perderebbe il beneficio di esibire il proprio logo sulle postazioni di telefonia pubblica che appartengono al Parco Impianti USO e che sono in perdita (cioè quelle postazioni che concorrono al costo netto del SU per la Telefonia Pubblica), e quindi verrebbe in questo modo persa un'occasione pubblicitaria. Ergo il beneficio indiretto di essere fornitore del SU chiamato Spazio pubblicitario.
- **Ciclo di vita:** i benefici indiretti appartenenti a questa categoria fanno riferimento al fatto che nel controfattuale Telecom Italia deciderebbe di continuare a servire alcune delle aree attualmente non profittevoli in previsione di una loro possibile futura profittabilità, beneficiando della sua presenza consolidata nelle aree stesse.

È fondamentale ricordare come la metodologia di calcolo di queste categorie, come ormai consolidata negli ultimi anni di revisione e confermata dall'Autorità a valle degli esercizi di consultazione e conseguenti Delibere, non risente dei cambiamenti imposti dalla Sentenza.

Quindi, ai fini dello svolgimento delle nostre verifiche, la quantificazione dei benefici indiretti viene aggiornata solamente in funzione dei cambiamenti imposti al bacino di

Aree Potenzialmente Non Remunerative. Fare diversamente significherebbe mettere in dubbio i risultati della Delibera 153/11/CIR, senza nessun merito a riguardo.

Nella Tabella seguente riportiamo i valori dei Benefici Indiretti come da Delibera 153/11/CIR, che approvava il Costo Netto (al netto dei benefici indiretti) per l'anno 2004 pre-Sentenza.

Tabella

2004 - Dati in mln di euro	Delibera
Fedeltà al marchio	13,9
Occasioni di contatto	1,0
Spazi pubblicitari	6,0
Totale	20,9

I seguenti paragrafi riportano i risultati delle nostre procedure per categoria di beneficio indiretto.

Fedeltà al marchio

Il Beneficio Indiretto di Fedeltà al marchio è stato calcolato secondo la seguente metodologia, consolidata negli anni e approvata dall'Autorità tramite le precedenti delibere di consultazione e approvazione del fondo USO.

Beneficio Indiretto di Fedeltà al marchio = Percentuale di clienti "fedeli" * Ricavo medio per cliente fedele * Numero di clienti residenziali non appartenenti al bacino di APNR

La Percentuale di clienti "fedeli" è stata nel passato calcolata sulla base di una ricerca di mercato volta a quantificare, tramite diversi step che escludono via via clienti non "fedeli", il numero di clienti considerati "fedeli" come da di questi definizione ormai consolidata.

Il Ricavo medio per cliente fedele è calcolato come la media ponderata del ricavo medio percepito da TI associato a tre differenti fattispecie di controfattuale, nel momento in cui egli decide di lasciare TI come operatore di telefonia fissa (in quanto non più fornitore di SU) e passare ad essere:

1. cliente di operatore di rete fissa alternativa: in questo caso il ricavo medio mancato è il più alto (la possibilità non è tuttavia sempre disponibile);
2. cliente di operatore in Unbundling: in questo caso il ricavo medio mancato è meno alto rispetto a quello mancato se il cliente passa a rete alternativa (la possibilità non è tuttavia sempre disponibile);
3. cliente di operatore in Carrier Pre Selection: in questo caso il ricavo medio mancato è meno alto rispetto a quello mancato se il cliente passa a rete in unbundling.

La Percentuale di clienti "fedeli" e il Ricavo medio per cliente fedele, come calcolati ante Sentenza e approvati tramite Delibera 153/11/CIR, non sono inficiati dalla Sentenza e dalla conseguente modifica degli articoli rilevanti della Delibera 1/08/CIR. Pertanto riteniamo necessario calcolare i benefici indiretti legati alla Fedeltà al marchio mantenendo immutati sia la Percentuale di clienti "fedeli" che il Ricavo medio per cliente fedele.

L'unico input nel calcolo della Fedeltà al marchio che risente dell'applicazione della Sentenza è il Numero di clienti residenziali non appartenenti al bacino APNR, dato che

la Sentenza modifica tale bacino (passando dalle 650 aree ASL pre-sentenza alle 1.471 aree ASL post-sentenza).

In particolare si passa dai 17,4 milioni di clienti residenziali non appartenenti alle 650 aree ASL pre-Sentenza ai 17,2 milioni non appartenenti alle 1.471 aree ASL post-Sentenza.

Ciò implica una riduzione di tale beneficio dai 13,9 milioni di euro pre-Sentenza ai 13,7 milioni di euro post-Sentenza (13.703.161 euro, per la precisione).

Occasioni di contatto

Il Beneficio Indiretto Occasioni di contatto è stato calcolato secondo la seguente metodologia, consolidata negli anni e approvata dall'Autorità tramite le precedenti delibere di consultazione e approvazione del fondo USO.

Beneficio Indiretto di Occasioni di contatto = Numero totale di clienti (residenziali e non) del bacino APNR * Costo annuale di spedizione bolletta

Il Costo annuale di spedizione bolletta, come calcolati ante Sentenza e approvati tramite Delibera 153/11/CIR, non è inficiato dalla Sentenza e dalla conseguente modifica degli articoli rilevanti della Delibera 1/08/CIR. Pertanto riteniamo necessario calcolare i benefici indiretti legati alle Occasioni di contatto mantenendo immutato tale costo.

L'unico input nel calcolo del beneficio indiretto legato alle Occasioni di contatto che risente dell'applicazione della Sentenza è il Numero totale di clienti appartenenti al bacino APNR, dato che la Sentenza modifica tale bacino (passando dalle 650 aree ASL pre-sentenza alle 1.471 aree ASL post-sentenza).

In particolare si passa dai 191 mila clienti appartenenti alle 650 aree ASL pre-Sentenza ai 450 mila clienti appartenenti alle 1.471 aree ASL post-Sentenza.

Ciò implica un incremento di tale beneficio dai 965 mila euro pre-Sentenza ai 2,3 milioni di euro post-Sentenza (2.307.188 euro, per la precisione).

Ciclo di vita

Il beneficio indiretto legato al ciclo di vita è stato quantificato nel 2004 pre-Sentenza non includendo nel computo del costo netto della fonia vocale quelle aree il cui costo netto post-revisione fosse superiore a zero ma inferiore a 2.500 euro. In base ad una nostra analisi dell'incidenza delle aree aventi le caratteristiche descritte sul totale delle aree appartenenti al bacino, riteniamo assolutamente irrilevante l'impatto dell'allargamento del bacino sulla quantificazione di tale beneficio.

Conclusioni

La seguente Tabella sintetizza la quantificazione dei Benefici Indiretti per il 2004, pre-Sentenza e la nostra stima a valle della Sentenza (22.022.892 euro).

Tabella: Benefici Indiretti per il 2004

2004 - Dati in mln di euro	2004 pre-Sentenza secondo Delibera 153/11/CIR	2004 post-Sentenza Stima BDO
Fedeltà al marchio	13,9	13,7
Occasioni di contatto	1,0	2,3
Valore pubblicitario TP	6,0	6,0
Totale	20,9	22,0

COPIA DI LAVORO