

DOCUMENTO III

DELLA DELIBERA N. 348/19/CONS

DEFINIZIONE GEOGRAFICA DEI MERCATI RILEVANTI

SOMMARIO

1.	Riferimenti normativi per la definizione geografica del mercato rilevante...	1
2.	I mercati rilevanti geografici dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa	4
2.1.	Premessa metodologica	4
2.2.	Analisi geografica preliminare	5
2.3.	Analisi geografica di dettaglio	14
3.	Conclusioni dell'analisi geografica di dettaglio	19

1. Riferimenti normativi per la definizione geografica del mercato rilevante

1. Ai sensi dell'articolo 18 del Codice e della Raccomandazione sui mercati rilevanti, una volta identificato il mercato del prodotto/servizio rilevante, l'Autorità è tenuta a procedere alla definizione della dimensione geografica del mercato, ovvero dell'area in cui i soggetti interessati sono attivi dal lato dell'offerta e della domanda dei prodotti/servizi in questione, in cui le condizioni della concorrenza sono simili o sufficientemente omogenee e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse. Il punto di partenza per la definizione dei limiti del mercato geografico è analogo a quello descritto per la valutazione della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta (*SSNIP test*) ai fini della definizione del mercato del prodotto. Tuttavia, si osserva che – in alcuni casi – la diretta applicazione del test del monopolista ipotetico potrebbe condurre all'individuazione di mercati di ambito geografico molto ristretto, quali un singolo Comune o l'area servita da una singola centrale. In tali casi è opportuno che a prevalere sia sempre il concetto di omogeneità delle condizioni competitive.

2. Sul tema della definizione geografica dei mercati, nella nota esplicativa della Raccomandazione, la Commissione aggiunge che la presenza di investimenti in infrastrutture alternative in specifiche aree geografiche, in particolare quelle urbane, potrebbe – in linea di principio – suggerire la definizione di mercati sub-nazionali.

Tuttavia, la Commissione chiarisce che la semplice presenza di soggetti operanti in aree geografiche di dimensione sub-nazionale non è condizione sufficiente per l'individuazione di mercati distinti geograficamente; sono infatti richiesti ulteriori elementi di evidenza circa la sostituibilità dal lato dell'offerta e della domanda e circa la differenziazione geografica dei prezzi; tale differenziazione dei prezzi dovrebbe, però, derivare da effettive differenze nella pressione competitiva e non semplicemente riflettere eventuali differenze geografiche nei costi di fornitura del servizio¹.

3. Inoltre, indicazioni metodologiche per la definizione della dimensione geografica del mercato rilevante sono fornite nel documento dell'Organismo dei regolatori europei delle comunicazioni elettroniche (BEREC) del giugno 2014². In sintesi, secondo le indicazioni del BEREC, prima di intraprendere un'analisi geografica dettagliata, le ANR devono condurre un'analisi preliminare volta a verificare se le condizioni competitive sul territorio nazionale sono sufficientemente omogenee e, quindi, tali da giustificare la definizione di un mercato rilevante di dimensione nazionale. Nel caso l'analisi preliminare riveli l'esistenza di condizioni competitive non sufficientemente omogenee all'interno del territorio nazionale, le ANR devono svolgere un'analisi geografica dettagliata, articolata nelle seguenti fasi sequenziali: i) scelta dell'unità geografica appropriata sulla quale basare l'analisi; ii) valutazione dell'omogeneità delle condizioni competitive tra le diverse unità geografiche; iii) aggregazione delle aree che presentano condizioni competitive sufficientemente omogenee; e quindi iv) definizione di mercati geografici distinti o di un mercato nazionale con rimedi differenziati.

4. Il documento del BEREC analizza le diverse scelte operate dalle ANR in caso di differenziazione dei mercati (analisi SMP a livello sub-nazionale) o di differenziazione dei rimedi nell'ambito di un mercato nazionale, mettendo in luce come tale approccio stia emergendo nella maggior parte dei Paesi europei. Il BEREC ha confermato la possibilità di procedere non solo con una segmentazione geografica del mercato (ormai evidente e rilevante in molti Stati) ma anche con la differenziazione dei rimedi.

5. In particolare, in relazione al tema della segmentazione geografica del mercato e della differenziazione dei rimedi lo stesso BEREC indica che esistono due possibili approcci. Il primo consiste nella differenziazione geografica del mercato rilevante (in presenza di significative differenze della struttura del mercato e della situazione competitiva tra due o più aree geografiche). Il secondo approccio viene applicato quando il mercato rilevante è nazionale (non sussistono differenze sufficientemente stabili e sostenibili nelle condizioni competitive tra aree geografiche). In tal caso, laddove comunque esistono differenze nelle condizioni competitive all'interno del mercato nazionale, può essere appropriato applicare all'operatore SMP rimedi differenziati geograficamente³.

¹ Cfr. "Explanatory Note, accompanying document to the Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets", C (2014) 7174, paragrafo 2.5. pag. 12.

² Cfr. "BEREC Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies)", BoR (14) 73, 2014.

³ Con riferimento alla possibilità di prevedere rimedi differenziati, applicati in modo mirato alle diverse aree geografiche pur rimanendo all'interno di un singolo mercato nazionale, si rammenta che, secondo la stessa Commissione europea, "the EU regulatory framework does not preclude the imposition of different remedies in the same relevant market". Cfr. lettera della Commissione europea del 26.11.2012, C(2012) 8836 final, Casi nn. IE/2012/1381 e IE/2012/1382.

6. Il succitato documento del BEREC fornisce una serie di indicazioni puntuali in termini di criteri che le Autorità devono considerare qualora intendano applicare una delle due modalità testé menzionate (mercati sub-nazionali con differenti obblighi regolamentari o mercati nazionali con rimedi sub-nazionali su base geografica). Gli elementi da tenere in considerazione o che possono aiutare le ANR nel valutare la necessità di definire mercati sub-nazionali o differenziare i rimedi sono i seguenti:

- una chiara visione, in una certa area, del numero delle reti alternative a quelle dell'*incumbent* tramite le quali sono offerti servizi al dettaglio;
- le barriere all'ingresso;
- la copertura raggiunta dagli operatori tramite infrastrutture alternative locali;
- il numero di operatori che offrono servizi al dettaglio in tale area e, quindi, la pressione competitiva esercitata, a livello *retail*, dai suddetti operatori per il tramite di infrastrutture alternative;
- i servizi offerti da tali operatori, le condizioni di prezzo disponibili, e la quota di mercato raggiunta dagli stessi;
- le quote di mercato dell'operatore SMP in tali aree;
- la differenziazione dei servizi rispetto ad altre aree locali. La differenziazione dei prezzi al dettaglio, da parte dell'*incumbent* o dei concorrenti, tra differenti aree locali è considerata un indicatore importante per identificare mercati sub-nazionali⁴.

7. È inoltre opportuno selezionare le aree geografiche affinché abbiano caratteristiche omogenee in relazione ai parametri suddetti, che non siano sovrapposte, con confini chiari e stabili. Il BEREC evidenzia anche che, all'aumentare dell'importanza dell'utilizzo di servizi ULL, aumenta la rilevanza della centrale locale come elemento caratteristico della segmentazione geografica.

8. Va detto altresì che il BEREC attribuisce rilevante importanza all'analisi del mercato *retail* ai fini delle valutazioni regolamentari, di carattere geografico, sul mercato *wholesale*.

9. Infine, è utile riportare quanto espresso dalla Commissione europea nell'ambito della Raccomandazione NGA (il paragrafo 9 della *raccomandazione NGA 2010/572/UE*) circa l'opportunità che le ANR esaminino con attenzione le condizioni concorrenziali che stanno emergendo a seguito della diffusione delle reti NGA. In maggiore dettaglio, la Raccomandazione NGA suggerisce di tener presente la circostanza che la transizione dalle reti in rame alle reti in fibra ottica può modificare le condizioni di concorrenza nelle diverse zone geografiche e rendere necessaria una revisione dell'ambito di applicazione geografico dei mercati dei servizi di accesso all'ingrosso o delle misure correttive applicabili a tali mercati. In accordo alla Raccomandazione NGA, è opportuno che le ANR esaminino le differenze tra le condizioni concorrenziali nelle diverse zone geografiche al fine di determinare se la definizione di mercati geografici subnazionali o l'imposizione di misure correttive differenziate siano giustificate. In particolare, se le

⁴ Cfr. "BEREC Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies)", BoR (14) 73, 2014 paragrafi 48-49.

divergenze tra le condizioni concorrenziali sono stabili e sostanziali, alle ANR è raccomandato di definire mercati geografici subnazionali; negli altri casi occorre che le ANR verifichino se l'installazione di reti NGA e la conseguente evoluzione delle condizioni concorrenziali entro un mercato geograficamente definito giustifichino l'imposizione di misure correttive differenziate⁵.

2. I mercati rilevanti geografici dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa

10. Il presente documento descrive l'analisi svolta dall'Autorità per la definizione dei mercati rilevanti geografici dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa, che recepisce gli esiti della consultazione pubblica nazionale e del parere reso dall'AGCM. Pertanto, il presente documento aggiorna e sostituisce il corrispondente Documento III della delibera n. 613/18/CONS.

2.1. Premessa metodologica

11. Un mercato rilevante dal punto di vista geografico risulta essere costituito dall'aggregazione di aree territoriali che presentano caratteristiche concorrenziali sufficientemente omogenee dal punto di vista della domanda e dell'offerta dei servizi che costituiscono il perimetro merceologico del mercato, e che si distinguono dalle aree adiacenti, in cui le condizioni della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

12. L'Autorità ha condotto un'analisi del grado di omogeneità delle condizioni concorrenziali sul territorio italiano, seguendo la metodologia indicata negli Orientamenti della Commissione⁶, nel documento del Berec (*Common Position* di giugno 2014)⁷, nonché nelle Raccomandazioni della CE (Raccomandazione sui mercati rilevanti 2014/710/UE e Raccomandazione 2010/572/UE relativa all'accesso regolamentato alle reti di accesso di nuova generazione - Raccomandazione NGA⁸).

13. In particolare, in linea con tali indicazioni metodologiche, è stata svolta un'analisi preliminare volta a verificare se le condizioni competitive sul territorio nazionale fossero sufficientemente omogenee e, quindi, tali da giustificare la definizione di un mercato rilevante di dimensione nazionale.

14. Poiché l'analisi preliminare ha rilevato l'esistenza di condizioni competitive non sufficientemente omogenee all'interno del territorio nazionale, è stata svolta un'analisi geografica dettagliata volta ad individuare le aree in cui è presente un sufficiente livello di omogeneità delle condizioni competitive e che possono essere distinte dalle aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse, al fine di definire mercati geografici subnazionali o rimedi differenziati geograficamente.

15. L'analisi di dettaglio è stata svolta sulla base sia di dati storici (serie storica di dati forniti da tutti gli operatori fino al 31 dicembre 2018), sia di dati previsionali (relativi

⁵ Cfr. Raccomandazione NGA, considerata 9, 10 e punto 9.

⁶ Cfr. Comunicazione della Commissione europea 2018/C 159/01, punti 46-51.

⁷ Cfr. "BEREC *Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies)*", BoR (14) 73, 2014.

⁸ Cfr. Raccomandazione della Commissione del 20 settembre 2010 relativa all'accesso regolamentato alle reti di accesso di nuova generazione (NGA), pubblicata nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea L 251/35 del 25 settembre 2010.

ai piani di investimento dichiarati dagli operatori sino al 2020 nelle aree non a fallimento di mercato nell'ambito della consultazione svolta da Infratel, nonché relativi ai corrispondenti piani di commercializzazione dei servizi di accesso *wholesale* attraverso infrastrutture FTTH sino al 2021). Si evidenzia, al riguardo, che la definizione dei mercati rilevanti, nonché la valutazione delle relative condizioni competitive, deve essere sempre svolta in chiave previsionale, ossia tenendo conto, oltre che delle condizioni di mercato esistenti, anche della prevedibile evoluzione futura⁹.

16. I parametri principali considerati, per un confronto tra aree geografiche, sono relativi al numero di infrastrutture indipendenti, realizzate tramite servizi ULL, SLU, VULA, oppure tramite reti alternative FTTH. Tali elementi informativi sono stati poi messi in relazione con le relative quote di mercato *retail* di TIM e, laddove disponibili, con i volumi venduti di servizi *wholesale* in fibra da parte di operatori *wholesale* alternativi a TIM.

17. Di seguito si sintetizza l'analisi geografica condotta per la definizione dei confini geografici dei mercati rilevanti e si illustrano i principali risultati conseguiti.

2.2. Analisi geografica preliminare

18. Ai fini di un'analisi preliminare, *prima facie*, sono state divise le centrali locali di TIM nei seguenti macro-gruppi, in base alle scelte di investimento effettuate dagli OAO¹⁰:

1. centrali solo ULL – insieme delle centrali aperte ai soli servizi ULL;
2. centrali ULL-SLU – insieme delle centrali aperte ai servizi ULL ove alcuni OAO co-locati hanno risalito la scala degli investimenti in infrastrutture FTTC mediante l'acquisto del servizio SLU;
3. centrali VULA e Bitstream – insieme delle centrali ove sono stati commercializzati servizi *wholesale* VULA; l'OAO si è, pertanto, collocato presso uno Stadio di Linea;
4. centrali FTTH – tutte le centrali afferenti ai Comuni in cui sono disponibili i servizi *wholesale* FTTH di operatori alternativi (OF/FF)¹¹.

19. Si evidenzia che i quattro macro-gruppi individuati non rappresentano l'intero insieme delle centrali di TIM, né sono da considerarsi mutuamente esclusivi.

20. Nella tabella seguente si riporta l'evoluzione temporale (anni 2014-2018) della copertura per i primi tre macro-gruppi (la copertura è definita come rapporto tra numero di linee di accesso attive presso le centrali del macro-gruppo ed il numero totale di linee alle stesse afferenti - cd popolazione telefonica). Con riferimento al quarto macro-gruppo

⁹ Cfr. Comunicazione della Commissione europea 2018/C 159/01, punti 13 – 14.

¹⁰ Sono stati mappati sulle aree di centrale dell'operatore notificato i volumi venduti nei mercati all'ingrosso ed al dettaglio su reti alternative di accesso, incluse le linee vendute FTTH e le linee di accesso Wimax.

¹¹ Si evidenzia che gli operatori hanno cominciato a vendere i servizi di accesso FTTH che ricadono nei mercati 3a e 3b (ULL, VULA e *bitstream* FTTH) a partire dal 2017. Pertanto, le tabelle che seguono - relative al triennio 2014-2016 – non riportano i dati relativi al macro-gruppo di centrali FTTH.

(centrali FTTH), si evidenzia che le attuali centrali FTTH¹² corrispondono a 77 Comuni con una copertura di circa il 35%.

Tabella 1 – Livello di copertura dei macro-gruppi di centrali

	Numero di centrali					Copertura				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Centrali ULL	1,765	1,981	2,221	2,472	2,655	64.31%	67.71%	71.23%	74.14%	76.68%
-di cui solo ULL	1,486	1,487	1,574	1,735	1,872	48.61%	42.81%	39.96%	40.44%	41.79%
-di cui anche SLU	279	494	647	737	783	15.70%	24.90%	31.27%	33.71%	34.90%
centrali VULA	-	511	1,362	2,328	3454	-	29.84%	51.49%	64.95%	75.20%
centrali VULA o Bitstream NGA	-	660	1,772	3,028	4,189	-	35.31%	58.92%	72.12%	80.44%

21. Nella tabella 2 si riportano inoltre, per i gruppi di centrali sopra descritti, le quote di mercato¹³ al dettaglio di TIM, rispettivamente per i servizi di accesso a banda larga e per i servizi NGA¹⁴. Relativamente al quarto macro-gruppo, se si considerano le attuali centrali FTTH, la **quota di mercato di TIM** è dell'ordine del **31,7%** per i servizi a *banda larga* e del **33%** per i servizi a *banda ultralarga*.

Tabella 2 – Quota di TIM nel mercato a banda larga retail

Quote di mercato a banda larga al dettaglio					
	2014	2015	2016	2017	2018
Centrali ULL	40.66%	40.80%	41.40%	43.70%	43.21%
-di cui solo ULL	42.12%	42.94%	44.40%	47.55%	47.04%
-di cui anche SLU	32.89%	34.36%	34.09%	34.64%	34.07%
centrali VULA	-	34.21%	41.67%	48.63%	52.52%
centrali VULA o Bitstream NGA	-	35.39%	43.94%	51.761%	54.78%
Nazionale	47.9%	46.4%	45.7%	45.4%	43.9%

¹² Per centrali FTTH si intendono le centrali ULL-SLU/ULL/VULA localizzate nei Comuni ove al giugno 2018 si riscontra la vendita di servizi *wholesale* FTTH da parte di operatori alternativi (OF/FF).

¹³ Le quote di ciascun macro-gruppo sono valutate come media aritmetica delle quote di mercato misurate su ogni centrale appartenente al gruppo.

¹⁴ La quota di mercato è data dal rapporto tra il numero di accessi su cui TIM fornisce un servizio a banda larga o ultra larga e il numero totale di accessi attivi, rispettivamente, a banda larga o ultra larga.

Tabella 3 – Quota di TIM nel mercato a banda ultra larga *retail*¹⁵

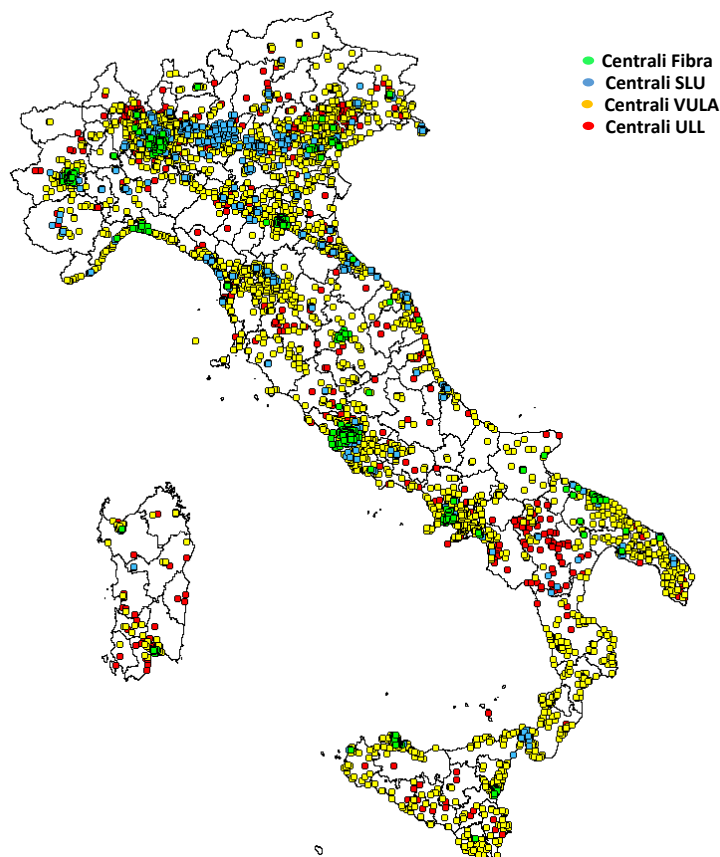
Quote di mercato a banda ultra larga					
	2014	2015	2016	2017	2018
Centrali ULL	57.84%	59.46%	63.41%	59.75%	54.80%
-di cui solo ULL	81.50%	83.01%	80.61%	70.80%	64.44%
-di cui anche SLU	36.39%	37.34%	37.01%	37.13%	34.05%
centrali VULA	-	53.85%	57.57%	63.42%	64.35%
centrali VULA o Bitstream NGA	-	56.91%	62.56%	69.12%	68.53%
Nazionale	29.9%	37.3%	39.9%	46.9%	44.4%

Fonte: Elaborazioni dell'Autorità su dati forniti dagli operatori

22. La figura seguente mostra il grado di sovrapposizione geografica tra le diverse tipologie di servizio *wholesale* di cui ai quattro macro-gruppi di centrali.

¹⁵ La quota nazionale NGA è valutata limitatamente alle centrali i cui è stata venduta almeno una linea NGA.

Figura 1 - Sovrapposizione geografica dei servizi di accesso *wholesale*



**I dati sulla copertura FTTH sono quelli relativi al dicembre 2018 in cui è disponibile la vendita di servizi wholesale FTTH da parte di almeno un concorrente*

Fonte: Elaborazioni dell'Autorità su dati forniti dagli operatori

23. Il dato maggiormente interessante è che nelle centrali ULL-SLU (783), che sono anche centrali dove si vendono i servizi VULA (711), per cui si hanno almeno due distinti prodotti *wholesale* di accesso NGA di TIM utilizzati dagli OAO, si ha una quota di mercato di TIM ben più bassa rispetto alla media e pari, al 2018, del 34%.

24. Si osserva, in conclusione, un maggior grado di competizione, rispetto alla media nazionale, nelle centrali dove è presente lo SLU e il VULA, contemporaneamente, e le reti FTTH alternative.

Le infrastrutture FTTH wholesale

25. Nel mese di settembre 2018 gli Uffici hanno acquisito informazioni dai principali operatori che investono in infrastrutture FTTH/B, a livello di singolo Comune, circa i volumi di servizi *wholesale* commercializzati su architetture FTTH/B sino al 30/06/2018, nonché i piani di commercializzazione dei medesimi servizi sino al 31

dicembre 2021¹⁶. Le informazioni di vendibilità inoltre sono state aggiornate al 31/12/2018 attraverso una richiesta di informazioni effettuata nel febbraio 2019.

26. Nello specifico, con riferimento ai volumi di consuntivo commercializzati, la richiesta di informazioni ha riguardato il seguente perimetro di servizi:

- a) Servizi VULA su architettura FTTH/B;
- b) Servizi *Bitstream* su architettura FTTH/B;
- c) Servizio di accesso ULL della fibra ottica (servizio di accesso in fibra ottica da un punto di presenza sino alla sede d'utente di tipo P2P/GPON);
- d) Segmenti di terminazione in fibra ottica;
- e) Servizi di accesso alla fibra spenta in rete primaria;
- f) Servizi di accesso alla fibra spenta in rete secondaria (fibra sino alla base dell'edificio);
- g) Minitubi in rete di accesso.

Con riferimento alle informazioni di carattere previsionale sino al 31/12/2021, è stato richiesto di riportare per ciascun Comune, l'anno di avvio di commercializzazione del seguente perimetro di servizi:

- a) Servizi VULA su architettura FTTH/B;
- b) Servizi *Bitstream* su architettura FTTH/B;
- c) Servizio di accesso ULL della fibra ottica (servizio di accesso in fibra ottica da un punto di presenza sino alla sede d'utente di tipo P2P/GPON);
- d) Segmenti di terminazione in fibra ottica.

Sulla base delle informazioni acquisite si riportano le considerazioni che seguono.

Open Fiber

27. L'operatore *wholesale only* (OF) ha avviato la commercializzazione di servizi di tipo *end to end* attivo (VULA) e passivo (ULL fibra su rete GPON) già a partire dal 2017; la commercializzazione di servizi di tipo *Bitstream* FTTH è stata avviata a partire dal 2018 (si vedano le seguenti tabelle).

28. In Tabella 4 si riporta la numerosità dei Comuni in cui sono disponibili servizi ULL fibra, VULA FTTH e *Bitstream* FTTH di Open Fiber, in aree non a fallimento di mercato (*cluster* A&B) al 2018, nonché le relative quote di popolazione e di Unità Immobiliari coperte nei suddetti Comuni. **Complessivamente la quota di UI coperta da Open Fiber è, a metà 2019, dell'ordine del 12,5% su circa 31 mln di Unità immobiliari¹⁷.**

¹⁶ L'unità geografica per l'analisi di tali informazioni è il Comune in ragione del fatto che gli operatori nella realizzazione di infrastrutture FTTH pianificano l'allargamento della copertura e la corrispondente commercializzazione dei servizi su base comunale.

¹⁷ Db vendibilità OF.

Tabella 4 - Numero di Comuni (nei cluster A e B) in cui sono disponibili i servizi di OF e relative quote di popolazione ed unità immobiliari coperte

	# Comuni aperti alla vendita		# Comuni ove sono stati commercializzati i servizi		
Numero di comuni	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2017	30/06/2018	31/12/2018
ULL fibra	13	76	13	34	66
VULA FTTH	3	43	0	0	0
Bistream FTTH	0	14	0	4	7
Quota di popolazione coperta (quota di UI coperte) nei Comuni in cui sono disponibili servizi di OF					
ULL fibra	10.36% (9.48%)	23.09% (21.34%)	10.36% (9.48%)	12.03% (10.93%)	16.89% (15.50%)
VULA FTTH	4.18%	12.87% (11.73%)	0	0	0
Bistream FTTH	0	10.95% (10.02%)	0	4.45% (4.43%)	5.29% (5.26%)

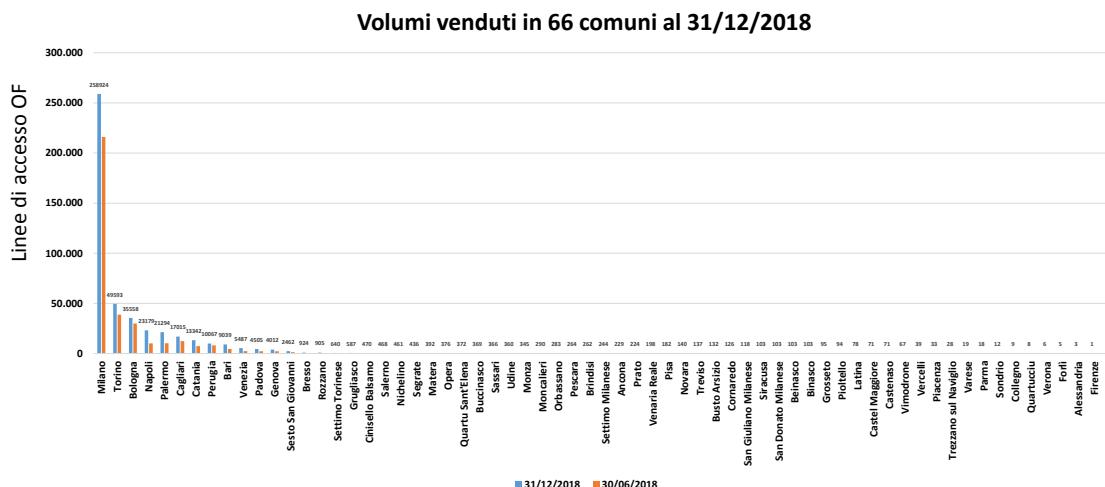
29. In Tabella 5 si riportano i volumi venduti da OF di ciascun servizio al 30/12/2017 (in 13 Comuni aperti alla vendita) ed al 30/06/2018 (in 34 Comuni dei 76 aperti alla vendita), nonché al 31/12/2018 (in 66 Comuni aperti alla vendita).

Tabella 5 - Volumi venduti da OF

	VULA FTTH/B	Bistream FTTH/B	ULL fibra (servizio di un accesso passivo in fibra ottica da un punto di presenza sino alla sede d'utente di tipo P2P o GPON)	Minitubi	Fibra spenta in rete di accesso primaria + secondaria (numero di fibre vendute in IRU pluriennale)	Segmenti di terminazione in fibra	Numero di comuni in cui vi è un effettiva offerta commercializzata da Open fiber
Open fiber 30/12/2017	0	8,530	222,322	0	32,906	5,984	13
Open fiber 30/06/2018	0	14,070	347,933	0	33,526	7,911	34
Open fiber 31/12/2018	0	15,654	456,781	0	34,129	9,694	66
Delta (2017- 2018)	-	83.52%	105.46%	-	3.72%	62.00%	407.69%

30. In Figura 2 si riporta la ripartizione per Comune dei circa 450 mila accessi ULL fibra venduti da *Open Fiber* al 31/12/2018.

Figura 2 - Ripartizione per Comune degli accessi ULL in fibra venduti da OF



Flash Fiber

31. Considerati gli esiti della consultazione pubblica ed in linea con il parere reso dall'AGCM, ai fini dell'analisi del grado di omogeneità delle condizioni concorrenziali non si considera la rete di Flash Fiber ai fini del calcolo della percentuale delle sedi cliente coperta dalle infrastrutture FTTH alternative. Essenzialmente, in linea con quanto richiesto dall'AGCM, si considera la presenza di Flash Fiber unicamente in relazione all'impatto che tale società ha, in virtù dell'Impegno n. 3 reso vincolante dall'AGCM a conclusione dell'istruttoria I799, sul numero di offerte alternative di accesso a disposizione dei richiedenti l'accesso, e in particolare in relazione allo sviluppo di future offerte di VULA e *Bitstream* NGA che Fastweb si è impegnata ad offrire sulla propria semi-GPON fornita da Flash Fiber. Pertanto, anche se la rete di Flash Fiber è esclusa dall'analisi del grado di copertura delle infrastrutture FTTH, si ritiene comunque utile descrivere il livello di copertura della sua rete ed il livello di commercializzazione dei suoi servizi.

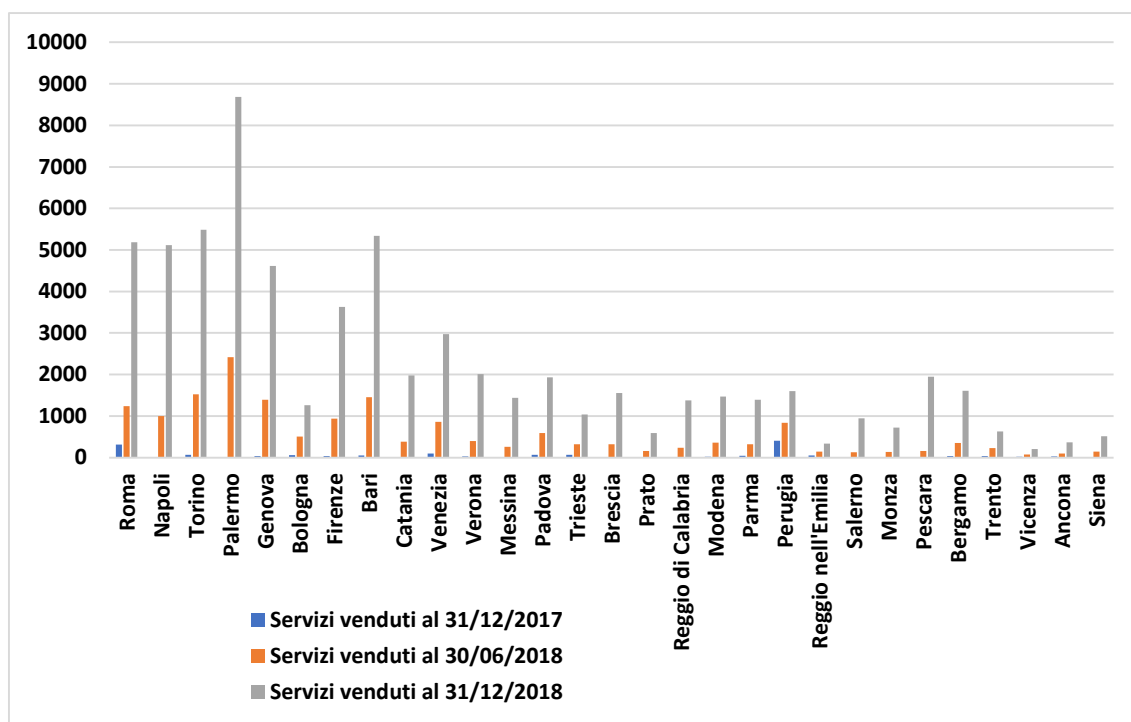
32. Come illustrato nella tabella seguente, l'operatore FF ha avviato la commercializzazione di servizi di tipo *end to end* passivi, da un punto di presenza (armadi stradali) sino alla sede del cliente, in **29 principali Comuni** italiani sin dal 2017, escluso il Comune di Milano, che sottendono complessivamente il 17% della popolazione ed il **16% delle UI in Italia**. FF non intende commercializzare servizi di tipo attivo.

Tabella 6 - Numero di Comuni in cui sono disponibili i servizi di FF e relative quote di popolazione ed unità immobiliari coperte

	# Comuni aperti alla vendita		# Comuni ove sono stati commercializzati i servizi	
Servizio	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2017	30/06/2018
ULL fibra	29	29	27	29
Quota popolazione coperta (quota di UI coperte) nei Comuni i cui sono disponibili i servizi di FF				
Servizio	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2017	30/06/2018
ULL fibra	17,33% (15,88%)	17,33% (15,88%)	16,90% (15,51%)	17,33% (15,88%)

33. In Figura 3 si illustra la ripartizione per Comune dei volumi del servizio di *unbundling* della fibra commercializzati da FF sino al 31/12/2018. Si osserva che tutti i 29 Comuni sono stati oggetto di commercializzazione di servizi dal 30/06/2018.

Figura 3 - Ripartizione per Comune degli accessi ULL in fibra venduti da FF



TIM

34. L'operatore dichiara la vendibilità di servizi *wholesale* NGA su FTTH complessivamente in 104 Comuni nel 2017 e **123 Comuni nel 2018** che sottendono circa il 24% della popolazione ed il **21% delle abitazioni**, come sintetizzato in Tabella 7 rispetto ai differenti servizi. Nella tabella sono inclusi i Comuni in cui TIM è presente attraverso la rete FTTH di *Flash Fiber*.

Tabella 7 - Numero di Comuni in cui sono disponibili i servizi FTTH di TIM e relative quote di popolazione ed unità immobiliari coperte

	# Comuni aperti alla vendita		# Comuni ove sono stati commercializzati i servizi	
<u>Servizi</u>	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2017	30/06/2018
VULA FTTH	104	123	20	35
Bitstream FTTH	104	123	20	39
Segmento di terminazione in fibra ottica			1	1
Quota popolazione coperta (quota di UI coperte) nei Comuni i cui sono disponibili i servizi di TIM				
<u>Servizi</u>	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2017	30/06/2018
VULA FTTH	22,85% (20,52%)	23,51% (21,06%)	14,72% (13,86%)	19,50% (17,90%)
Bitstream FTTH	22,85% (20,52%)	23,51% (21,06%)	10,19% (9,71%)	17,76% (16,36%)
Segmento di terminazione in fibra ottica	-	-	2,09% (2,06%)	2,09% (2,06%)

35. TIM ha commercializzato servizi all'ingrosso ad altri operatori di tipo attivo VULA FTTH e *Bitstream* FTTH per un ammontare limitato di linee pari a circa 2000 (Tabella 8) al 30/06/2018 in **50 Comuni** sebbene la maggior parte nel solo Comune di Milano¹⁸, dove commercializza anche servizi di accesso alla tratta terminale.

Tabella 8 – Volumi dei servizi venduti da TIM

	VULA FTTH/B	Bitstream FTTH/B	ULL fibra	Minitubi	Fibra spenta	Segmenti di terminazione e in fibra
TIM (30/12/2017)	376	728	0	6.831	0	13.197
TIM (30/06/2018)	685	1.173	0	10.104	7	19.132
Variazione	82,18%	61,13%	-	47,91%	-	44,97%

Conclusioni dell'analisi preliminare

36. L'analisi preliminare precedentemente descritta ha mostrato che:

¹⁸ Si segnala altresì rilevante l'incremento nella vendita dei servizi di accesso alle infrastrutture che raggiungono una consistenza di circa 10.000 Km equivalente ad 1/3 dei km di tracciato attualmente presenti in rete primaria di accesso a livello nazionale in linea con un crescente livello di infrastrutturazione degli operatori alternativi.

- all'interno del territorio nazionale le condizioni competitive, in termini di infrastrutturazione e quote di mercato, non sono effettivamente omogenee;
- le aree di centrale in cui gli OAO hanno risalito la scala degli investimenti in infrastrutture che utilizzano reti in rame + fibra (SLU+VULA) vedono una quota di mercato di TIM nell'accesso a banda larga ed ultra larga inferiore alla media nazionale (tra circa il 34% rispetto a una forbice tra il 40% e il 45% nazionale); pertanto, le condizioni della concorrenza sono sufficientemente condizionate dalla presenza o meno di investimenti in reti proprietarie da parte degli OAO;
- in 76 Comuni a fine 2018 l'operatore *wholesale only* ha avviato la vendita di servizi FTTH passivi (in 43 anche VULA e in 14 anche *bitstream*). Un secondo operatore *wholesale* (FF) è attivo in 29 Comuni con servizi FTTH solo passivi dall'armadio stradale;
- se si considerano le attuali centrali FTTH, la quota di mercato di TIM è dell'ordine del 31,7% per i servizi a banda larga e del 33% per i servizi a banda ultralarga.
- si osserva che i servizi di accesso FTTH all'ingrosso sono stati venduti principalmente in Comuni ove è già presente una concorrenza infrastrutturale basata sui servizi SLU e ULL;
- le condizioni concorrenziali si diversificano a livello di Comune, considerato che, di norma, l'obiettivo di copertura non è legato alla centrale locale ma al Comune, con *target* in genere superiore al 60%. Quindi, ai fini dell'analisi geografica di dettaglio, si utilizzerà il Comune quale unità geografica di riferimento.

37. In linea con la metodologia indicata nella *Common Position* del Berec è stata, quindi, svolta un'analisi geografica di dettaglio.

2.3. Analisi geografica di dettaglio

38. L'analisi geografica di dettaglio è stata svolta sulla base sia dati forniti dagli operatori fino a maggio 2019, sia di dati previsionali¹⁹.

Grado di sovrapposizione delle infrastrutture FTTH

39. Sulla base dei dati acquisiti, si osserva che, ad oggi, in oltre l'80% dei Comuni dove OF ha avviato la vendita secondo una modalità di tipo *ready to service* (circa 80) di servizi *wholesale*, è presente almeno una rete di accesso NGA (di tipo FTTC o FTTH) alternativa a quella di OF e di TIM, di cui 22 Comuni sono oggetto di investimenti in reti FTTH da parte di FW tramite FF.

¹⁹ L'Autorità con richiesta di informazioni effettuata a maggio 2019 a Open Fiber e TIM (prot. 198589 del 9 maggio 2019 e prot. 203304 del 13/05/2019) ha acquisito i dati di copertura delle infrastrutture di Open Fiber, di Fastweb (anche tramite Flash Fiber) e Vodafone unici operatori principali che hanno realizzato proprie infrastrutture.

40. Si osserva, in particolare, che tutti gli 80 Comuni di cui sopra sono stati oggetto di investimenti in servizi di *unbundling* del rame e l'80% circa di tali Comuni sono, al 31/12/2018, oggetto di richieste di vendita di servizi SLU. Si osserva, in particolare, che tali Comuni sottendono il 54% dei volumi complessivi venduti da TIM per i servizi SLU al 31/12/2018, il 26% dei volumi VULA FTTC, ed il 31% delle linee ULL.

41. Quanto sopra dimostra che, in coerenza con la strategia di un operatore con modello di *business wholesale-only*, tale insieme di Comuni risulta essere già oggetto di investimenti da parte degli operatori alternativi e presenta una domanda *wholesale* fortemente sviluppata.

42. Nella tabella seguente si fornisce il numero dei Comuni dove ciascun operatore attivo nella realizzazione di infrastrutture FTTH (OF, TIM, e FW tramite FF) prevede la disponibilità di un'offerta all'ingrosso (VULA FTTH/ ULL fibra), tra il 2017 ed il 2021.

Tabella 9 – Numero dei Comuni in cui risulta disponibile almeno un'offerta all'ingrosso (VULA/ ULL fibra) (anni 2017 – 2021)

	2017	2018	2019	2020	2021
OF	13	76	174 ²⁰	174	174
TIM²¹	104	123	123	123	123
FF	29	29	29	29	29

43. In Figura 4 si riporta, per gli anni 2019-2021, il numero di Comuni in cui saranno presenti una o due offerte all'ingrosso su infrastrutture in fibra ottica FTTH alternative alla rete di accesso in rame o fibra di TIM.

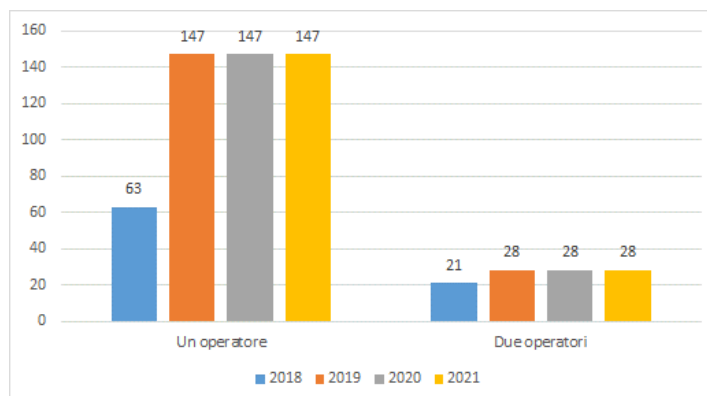
44. Per quanto riguarda i Comuni al 2018 con almeno una rete FTTH alternativa, ai 55 Comuni ove sarà presente solo OF, sono stati aggiunti 8 Comuni dove è presente Fastweb tramite la rete di FF, in quanto – ai sensi degli Impegni AGCM – dovrà commercializzare un'offerta all'ingrosso di servizi attivi, ottenendone 63.

45. Da fine 2019, i 174 Comuni dove c'è previsione di apertura alla vendita da parte di OF si sovrappongono a 28 Comuni dove sarà presente la rete di FF e, quindi, offerte all'ingrosso da parte di Fastweb. Pertanto, saranno 147 (146 di OF più un Comune, Siena, ove è presente solo FF) i Comuni in cui vi è un solo operatore *wholesale* che ha pianificato la vendibilità a partire dal 2019, mentre sono 28 i Comuni con 2 operatori *wholesale* su *infrastruttura FTTH*.

²⁰ Per un totale di circa 9 Milioni di unità immobiliari ed il 35% della popolazione.

²¹ Il dato per TIM per gli anni 2019-2021 è posto uguale al dato 2018 in considerazione del fatto che, ad oggi, le previsioni 2019-2021 risultano ancora in fase di consolidamento e, pertanto, non sono state trasmesse all'Autorità.

Figura 4 – Numero di Comuni con presenza di uno o due operatori FTTH (OF e FW tramite FF) in aggiunta a TIM



46. Un caso specifico risulta quello di Milano in cui sia TIM che Open Fiber raggiungeranno una copertura, tramite reti FTTH, pari ad oltre il 90%. In questo Comune si concentra la vendita di OF con 259.000 linee circa (su un totale di 675.000 linee *retail*), come illustrato nella tabella seguente. In particolare, in Tabella 10, si riporta la vendita *wholesale* di TIM a Milano comparata con gli accessi venduti da OF negli ultimi tre anni.

Tabella 10 – Vendita di servizi di accesso *wholesale* nel Comune di Milano

	ULL	SLU	VULA	Bitstream tradizionale	Bitstream le	NGA	Retail TIM	Totale accessi retail	Accessi OF
2016	191,120	5,580	558	10,273	338	227,756	650,062	-	
2017	159,324	6,462	2,324	8,548	1,093	216,142	682,688	145,330	
2018	114,313	4,675	4,752	7,118	1,759	194,513	675,275	258,924	

47. Nel Comune di Milano da informazioni acquisite nell'ambito del procedimento esiste anche una consistente copertura realizzata attraverso una terza rete (Fastweb) che copre il 40% delle sedi cliente in rete FTTH.²²

48. Nel seguito si analizza la specificità della situazione concorrenziale del Comune di Milano rispetto a quella di 12 principali Comuni ove OF ha avviato la vendita di servizi a partire dal 2017 ed in cui sono presenti anche TIM e FW anche tramite FF.

49. Se si valutano più in dettaglio le quote di mercato di TIM, separatamente per i mercati 3a e 3b, nei suddetti 12 principali Comuni in cui OF ha avviato la vendita dei propri servizi a partire dal 2017, ossia ove la quantità di servizi venduti è più rilevante, è possibile stimare – come illustrato nelle tabelle 11 e 12 – una quota di TIM nel Comune di Milano significativamente più bassa rispetto a quelle detenute dall'operatore negli altri Comuni:

a) **nel mercato 3a**, la quota di TIM nel Comune di Milano passa dal 68,52% al 48,63% tra il 31/12/2016 ed il 31/12/2018, se si considera anche l'autoproduzione

²² Tale infrastruttura è in fase di dismissione in quanto Fastweb sta migrando la propria clientela su infrastruttura Open Fiber tenuto conto che la stessa è stata realizzata acquisendo input produttivi di fibra spenta sulla base della precedente rete Metroweb.

(ossia gli accessi autoprodotti per la vendita di servizi ai clienti finali); se invece si considerano solo gli accessi effettivamente venduti all'ingrosso nel mercato 3a (quota del solo mercato “*merchant*”), la quota di TIM passa dal 99,28% al 33,26% tra il 31/12/2016 ed il 31/12/2018;

b) **nel mercato 3b**, la quota di TIM comprendente l'autoproduzione passa dal 25,19% al 22,50%; mentre se si considerano solo le quote *merchant*, la quota di TIM passa dall'83,68% al 48,64% del mercato.

Tabella 11 – Stima delle quote di TIM nel mercato 3a

Comune	Quota mercato 3a (con autoproduzione)			Quota mercato 3a (merchant)		
	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018
Milano	68.52%	56.53%	48.63%	69.00%	54.73%	33.26%
Napoli	88.53%	89.31%	85.11%	99.95%	98.56%	86.01%
Torino	93.66%	86.10%	73.53%	99.88%	89.36%	73.06%
Palermo	98.61%	96.46%	86.89%	99.95%	98.27%	77.57%
Genova	92.58%	90.70%	89.85%	99.90%	99.65%	93.75%
Bologna	88.49%	79.63%	73.90%	99.74%	78.28%	65.38%
Bari	98.63%	88.59%	81.45%	99.87%	98.17%	80.01%
Catania	95.11%	93.07%	84.46%	99.93%	96.12%	78.19%
Venezia	98.77%	95.62%	94.82%	99.89%	98.43%	86.07%
Padova	96.97%	92.86%	91.80%	99.89%	98.05%	87.30%
Perugia	94.13%	81.13%	82.53%	99.79%	75.68%	55.31%
Cagliari	100%	90.47%	76.39%	99.95%	86.35%	62.16%

Tabella 12 – Stima delle quote di TIM nel mercato 3b

Comune	Quota mercato 3b (Quota con autoproduzione)			Quota mercato 3b (merchant)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Milano	25.19%	23.46%	22.50%	83.68%	61.68%	48.67%
Napoli	33.12%	34.49%	33.12%	99.07%	98.60%	97.85%
Torino	29.14%	26.77%	26.09%	95.42%	75.47%	50.19%
Palermo	34.51%	37.32%	35.23%	99.37%	98.07%	96.79%
Genova	29.30%	28.49%	27.60%	98.55%	98.78%	96.36%
Bologna	33.80%	31.35%	30.36%	88.71%	79.94%	66.52%
Bari	32.32%	30.47%	29.08%	99.09%	98.65%	98.23%
Catania	33.68%	32.04%	29.72%	97.10%	97.71%	95.19%
Venezia	47.99%	47.42%	45.57%	94.83%	98.50%	97.55%
Padova	43.07%	39.46%	37.66%	93.70%	97.42%	94.73%
Perugia	56.71%	57.03%	53.63%	97.85%	98.98%	98.08%
Cagliari	36.37%	28.72%	27.91%	98.48%	98.64%	97.07%

50. Nelle tabelle 13 e 14 sono riportate, con particolare riferimento al caso di Milano, **le quote di mercato (comprendenti l'autoproduzione) stimate anche per i principali operatori concorrenti**, rispettivamente per il mercato 3a e per il mercato 3b, per gli anni 2016-2018.

Tabella 13 – Stima delle quote di mercato dei principali operatori a Milano nel mercato 3a (con autoproduzione)

Milano market 3a con auto-produzione			
	2016	2017	2018
Tim	68.52%	56.53%	48.63%
Fastweb	23.60%	21.93%	12.51%
OF	-	21.29%	38.34%
Altri	7.89% (*)	0.26%	0.52%

*Accessi di operatori verticalmente integrati inclusi anche quelli che utilizzano quale *input wholesale* accessi su infrastruttura Metroweb

Tabella 14 – Stima delle quote di mercato dei principali operatori a Milano nel mercato 3b (con autoproduzione)

Mercato 3b Milano con autoproduzione			
	2016	2017	2018
TIM	25.19%	23.46%	22.50%
Fastweb	38.81%	37.61%	36.67%
Of	-	1.02%	1.55%
Wind	15.41%	13.85%	16.05%
Vodafone	17.38%	20.49%	22.75%
Altri	3.21%	3.58%	0.48%

3. Conclusioni dell'analisi geografica di dettaglio

Aree del territorio non a fallimento di mercato (Aree Grigie e Nere - Cluster A e B)

51. Dall'analisi geografica di dettaglio – condotta sulla base sia di dati storici che di dati previsionali, nonché dei commenti formulati dai rispondenti alla consultazione pubblica e del parere reso dall'AGCM – è emerso che nel Comune di Milano le condizioni della concorrenza sono significativamente diverse da quelle riscontrate negli altri Comuni del territorio nazionale. In particolare, si è osservato che nel Comune di Milano:

- i. sia TIM che Open Fiber raggiungeranno oltre il 90% delle sedi clienti con proprie infrastrutture indipendenti di tipo FTTH;
- ii. è presente una terza rete (Fastweb) con copertura di circa il 40% delle sedi cliente, sebbene in dismissione;
- iii. si concentra la vendita di OF, con 258.000 linee circa al **31 dicembre 2018** (su un totale di 670.000 linee *retail*), raggiungendo una quota stimabile nel 40% degli accessi *retail* attivi, tramite le sole offerte di servizi ULL fibra e di servizi *bitstream* FTTH. Inoltre, nello stesso Comune, l'operatore OF offre a tutti gli altri operatori anche un consistente numero di servizi infrastrutturali quali la fibra ottica in rete di accesso sino alla base degli edifici (32 mila contratti in IRU per

fibre ottiche sino alla base degli edifici) e servizi di accesso al segmento di terminazione in fibra (8 mila accessi);

iv. le quote di mercato di TIM (sia del mercato 3a sia del 3b) sono considerevolmente più basse rispetto a quelle detenute dall'operatore negli altri Comuni e si è ridotta in modo significativo tra il 31/12/2016 ed il 31/12/2018:

- **nel mercato 3a**, la quota di TIM nel Comune di Milano passa dal 68% al **48%** tra il 31/12/2016 ed il 31/12/2018, se si considera anche l'autoproduzione (ossia gli accessi autoprodotti per la vendita di servizi ai clienti finali); se invece si considerano solo gli accessi effettivamente venduti all'ingrosso nel mercato 3a (quota del solo mercato "*merchant*"), la quota di TIM passa dal 70% al 33% tra il 31/12/2016 ed il 31/12/2018;

- **nel mercato 3b**, la quota di TIM comprendente l'autoproduzione passa dal 25% al **22%** circa; mentre se si considerano solo le quote *merchant*, la quota di TIM passa da circa l'84% a circa il 48% del mercato.

52. Per tale ragione, in linea con gli Orientamenti della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato,²³ si ritiene che il Comune di Milano costituisca un mercato rilevante separato, dal punto di vista geografico, dal resto dei Comuni del territorio italiano, per entrambi i mercati del prodotto individuati (3a e 3b).

53. Con riferimento ai **restanti Comuni** (nel seguito, anche Resto d'Italia), l'analisi svolta ha evidenziato una condizione di maggiore contendibilità dei mercati in esame in un sottoinsieme degli stessi, in particolare in quei Comuni in cui risulta presente l'operatore *wholesale only* (OF) e altri operatori infrastrutturati con proprie infrastrutture FTTH e FTTC in concorrenza con l'*incumbent*, per le seguenti motivazioni.

54. In primo luogo, si osserva che operatore non verticalmente integrato, avendo il suo *business* incentrato unicamente nei mercati all'ingrosso, è in grado di assicurare evidenti effetti pro-concorrenziali dal momento che, al fine di remunerare gli investimenti, avrà l'incentivo a massimizzare i propri volumi di vendita nei mercati all'ingrosso, esercitando di conseguenza dei vincoli diretti al comportamento di mercato dell'operatore SMP.

55. In secondo luogo, alla luce degli Impegni approvati da parte dell'AGCM in esito al procedimento istruttorio I799 (nello specifico gli Impegni 2 e 3)²⁴, è possibile ritenere che nei Comuni coperti dalla rete di FW con infrastruttura FTTH o FTTC si determinerà un aumento della pressione competitiva nella fornitura dei servizi di accesso all'ingrosso, nel periodo di riferimento della presente analisi di mercato. Si rammenta, infatti, che con l'Impegno 3, le Parti (Tim e Fastweb) si sono impegnate a predisporre offerte autonome di servizi VULA e *bitstream* NGA a condizioni non discriminatorie, nonché a mettere a disposizione del mercato l'accesso alle infrastrutture di posa attraverso accordi di scambio dei diritti disponibili sulle rispettive infrastrutture o accordi di concessione di

²³ Cfr. Comunicazione della Commissione europea 2018/C 159/01 concernente gli *Orientamenti per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del quadro normativo dell'UE per le reti e i servizi di comunicazione elettronica*, paragrafo 2.3.

²⁴ Cfr. provvedimento dell'AGCM n. 27102, di chiusura dell'istruttoria I799 – "*TIM-FASTWEB-realizzazione rete in fibra*".

diritti IRU a condizioni trasparenti, non discriminatorie, eque e ragionevoli. Pertanto, come affermato anche dall'AGCM nel provvedimento di chiusura dell'istruttoria I799, nei Comuni in cui è presente la rete di Fastweb FTTH tramite la rete di FF, gli operatori richiedenti l'accesso all'ingrosso alla rete avranno a disposizione anche un'ulteriore offerta di servizi VULA e *bitstream* NGA alternativa a quella dell'*incumbent*.

56. Considerati gli esiti della presente istruttoria, l'Autorità ritiene che i vincoli concorrenziali esercitati dagli operatori infrastrutturati con proprie reti FTTH e FTTC possano essere considerati significativi in quei Comuni (cosiddetti *Comuni contendibili*) in cui:

- vi siano almeno due operatori alternativi a TIM con reti NGA pronte, o comunque adatte, per la vendita *wholesale* (*ready to service*), senza necessità di particolari interventi di realizzazione per attivare il cliente, con una copertura delle sedi cliente (della singola rete) $\geq 60\%$ ed in cui la copertura complessiva delle sedi cliente (ossia, da parte delle due reti alternative) è $>75\%$;
- la quota *retail* di accessi NGA di TIM $\leq$ del 40%;
- la quota *wholesale* degli accessi attivi NGA di TIM $<$ dell'80%,

57. In particolare, ai fini della verifica dei suddetti criteri di soglia di copertura si considera l'inviluppo delle reti di Open Fiber, sulla base dei dati disponibili nel *database* di vendibilità effettiva, del VULA *Fastweb* (ottenuto su rete FTTH di Flash Fiber, per effetto degli Impegni approvati da AGCM, o su FTTC) e della copertura FTTC di Vodafone.

58. In tal senso, si evidenzia che – come richiesto in consultazione – si esclude Flash Fiber dal calcolo dell'indicatore di copertura, ma si considera unicamente il VULA *Fastweb* ottenuto su rete FTTH di Flash Fiber, per effetto degli Impegni approvati dall'AGCM nell'ambito del procedimento I799, illustrati nel dettaglio nel capitolo 7 del Documento IV della presente delibera.

59. La fissazione di un duplice criterio di copertura (livello più alto della soglia, che deve essere rispettato complessivamente da due reti NGA alternative, ed inserimento di una soglia di copertura della singola rete) risolve le criticità concorrenziali che erano state sollevate in consultazione.

60. Con riferimento alla quota di mercato *retail* di TIM, si ritiene che l'inclusione di tale indicatore nell'analisi consente di tener nel massimo conto le indicazioni del BEREC sulle analisi di tipo geografico e di differenziazione dei rimedi. Pertanto, per individuare un Comune con maggiore pressione competitiva, oltre ai suddetti indicatori di copertura deve essere anche verificata una quota di TIM $\leq$ del 40%. Si ritiene che valori inferiori di tale quota sarebbero indicativi di un mercato geografico rilevante separato dal punto di vista geografico.

61. L'indicatore “quota *wholesale* delle linee attive NGA”, è ottenuto come rapporto tra il (numero di linee *wholesale* di TIM VULA+*bitstream* NGA+VULA *retail*)/(numero di linee *wholesale* di TIM VULA+*bitstream* NGA+VULA *retail*+SLU+numero accessi Open Fiber+numero di accessi FF+numero accessi fibra FW e su rete proprietaria). La fissazione di un valore inferiore all'80% è indicativo di una concreta pressione concorrenziale, con ridotti *switching cost*, in relazione alla produzione di quegli *input*

(SLU, fibra proprietaria, accessi in fibra di FF o OF) che hanno consentito l'erosione delle quote di mercato NGA al dettaglio di TIM (tanto da portarle a valori inferiori al 40%).

62. I suddetti criteri sono in linea con le indicazioni formulate dall'AGCM nel parere relativo allo schema di provvedimento sottoposto a consultazione pubblica. L'AGCM infatti - nel condividere la necessità di una differenziazione dei rimedi regolamentari nelle aree subnazionali del Paese assoggettate ad un'adeguata pressione competitiva - evidenzia la necessità di preservare lo sviluppo della concorrenza e, quindi, suggerisce di rafforzare i criteri da utilizzare per procedere ad una differenziazione dei rimedi, rispetto a quanto proposto in consultazione. In particolare, secondo l'AGCM per procedere ad una differenziazione geografica è necessaria la presenza, in un determinato ambito geografico di i) almeno due reti FTTx che esercitino una pressione concorrenziale sull'operatore SPM che ii) coprono più del 60% dell'area; iii) abbiano offerte immediatamente disponibili alla vendita iv) che siano dunque utilizzabili con *switching costs* che non ne pregiudichino la convenienza economica.

63. Considerati i suddetti criteri per l'individuazione delle aree di maggiore contendibilità, si individuano 26 Comuni caratterizzati da una maggiore pressione, elencati nella tabella seguente.

Tabella 15 – Lista dei 26 Comuni contendibili valida per il primo anno di validità del provvedimento

Comuni CONTENDIBILI	Copertura OF	copertura Fastweb	copertura Vodafone	copertura OF+FW+VD
Sesto San Giovanni	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	97%
Settimo Milanese	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	89%
Rivoli	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	92%
Bari	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	94%
Palermo	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	92%
Catania	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	85%
Varese	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	88%
Bollate	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	90%
Pioltello	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	91%
Cornaredo	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	86%
Settimo Torinese	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	91%
Corsico	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	79%
Rho	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	86%
Rozzano	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	86%
Grugliasco	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	79%
Verona	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	84%
Matera	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	78%
Busto Arsizio	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	89%
Salerno	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	84%
Pescara	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	92%
Ancona	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	77%
Brindisi	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	83%
Cagliari	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	88%
Padova	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	76%
Udine	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	88%
Monza	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	<i>omissis</i>	93%

64. Con riferimento a tali Comuni risultanti maggiormente contendibili, si rammenta che la Commissione afferma che se dall'analisi geografica dei mercati rilevanti si riscontrano differenze regionali, ma tali differenze non sono considerate sufficienti per giustificare mercati geografici diversi, l'Autorità può comunque adottare misure correttive differenziate dal punto di vista geografico. Secondo la Commissione, la chiave per distinguere tra una segmentazione geografica a livello di definizione del mercato o a livello di misure regolamentari è la stabilità della differenziazione, in particolare la misura

in cui il confine dell'area competitiva può essere chiaramente individuato e rimane costante nel tempo.

65. Ciò detto, si ritiene che l'area costituita dai Comuni maggiormente competitivi rispetto ai restanti Comuni del "Resto di Italia", individuati secondo i suddetti criteri, non presenti ancora confini stabili in quanto è delineata anche sulla base di piani di copertura e di commercializzazione degli operatori in corso di realizzazione. D'altra parte, le quote di mercato *wholesale* non risultano ancora suscettibili di una valutazione di assenza di condizione SMP.

66. Per tale ragione, in linea con le Raccomandazioni della Commissione e le indicazioni del BEREC, non si ritiene opportuno definire per tale sottoinsieme dei Comuni un mercato rilevante subnazionale, seppure si reputi opportuna l'introduzione di una **differenziazione dei rimedi nel mercato 3b**. In particolare, nel presente provvedimento si fornisce, **in relazione alle aree nere/grigie (Cluster A e B)**, una lista di tali *Comuni maggiormente contendibili*, in cui si ritiene giustificato adottare una regolamentazione differenziata per il primo anno di validità del provvedimento, stilata sulla base delle informazioni fornite dagli operatori all'Autorità nel presente procedimento. Per gli anni successivi, l'Autorità provvederà ad aggiornare, annualmente, la lista dei suddetti Comuni, sulla base delle ultime informazioni (in relazione a copertura e vendita) che saranno chieste periodicamente agli operatori.

Conclusioni

67. Sono individuati due mercati rilevanti geografici, per entrambi i mercati del prodotto (3a e 3b):

- a) Comune di Milano;
- b) Resto d'Italia.

68. L'Autorità introduce una regolamentazione differenziata geograficamente – descritta nel capitolo 6 del Documento V della presente delibera - in un sottoinsieme dei Comuni ("Comuni contendibili") inclusi nel mercato "Resto d'Italia", in cui si registrano cumulativamente le seguenti condizioni:

- a. la presenza di almeno due operatori alternativi a TIM con reti NGA pronte per la vendita (*ready to service*) con una copertura delle sedi cliente (da parte della singola rete) $\geq 60\%$ ed in cui la copertura complessiva delle sedi cliente (da parte delle due reti) è $> 75\%$;
- b. la quota *retail* di accessi NGA di TIM $\leq$ del 40%;
- c. la quota *wholesale* degli accessi attivi NGA di TIM $<$ dell'80%.

69. Per **il primo anno di validità del provvedimento**, la lista dei Comuni di cui al punto precedente è riportata nella **tabella 15**. Per gli anni successivi di validità del provvedimento, l'Autorità provvederà ad aggiornare annualmente la lista dei Comuni contendibili, soggetti ad una regolamentazione differenziata, sulla base delle informazioni più aggiornate che saranno chieste periodicamente agli operatori, se del caso rivedendo i parametri e le soglie utili alla loro identificazione.