

**Allegato A alla delibera n. 348/19/CONS**

**Esiti della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 613/18/CONS**

Il presente allegato riporta la sintesi dei contributi dei partecipanti alla consultazione pubblica nazionale (di seguito anche “i rispondenti”) inviati ai sensi della delibera n. 613/18/CONS e le relative valutazioni dell’Autorità.

## INDICE

<b>1</b>	<b>DEFINIZIONE DEI MERCATI DEL PRODOTTO/SERVIZIO AL DETTAGLIO .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>DEFINIZIONE MERCEOLOGICA DEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI DI ACCESSO ALL'INGROSSO.....</b>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>DEFINIZIONE GEOGRAFICA DEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI DI ACCESSO ALL'INGROSSO .....</b>	<b>14</b>
<b>4</b>	<b>DETERMINAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO .....</b>	<b>33</b>
<b>5</b>	<b>OBBLIGO DI ACCESSO E DI USO DI DETERMINATE RISORSE DI RETE .....</b>	<b>39</b>
<b>6</b>	<b>OBBLIGO DI TRASPARENZA .....</b>	<b>53</b>
<b>7</b>	<b>OBBLIGO DI NON DISCRIMINAZIONE .....</b>	<b>68</b>
<b>8</b>	<b>OBBLIGO DI SEPARAZIONE CONTABILE.....</b>	<b>82</b>
<b>9</b>	<b>OBBLIGO DI CONTROLLO DEI PREZZI .....</b>	<b>84</b>
<b>10</b>	<b>OBBLIGO DI CONTABILITÀ DEI COSTI .....</b>	<b>107</b>
<b>11</b>	<b>DECOMMISSIONING .....</b>	<b>114</b>
<b>12</b>	<b>EASY FIBER .....</b>	<b>121</b>
<b>13</b>	<b>IMPATTO DELLA SEPARAZIONE DELLA RETE DI ACCESSO DI TIM SUI MERCATI 3A E 3B E SUGLI ALTRI MERCATI DEI SERVIZI DI ACCESSO .....</b>	<b>125</b>

## 1 DEFINIZIONE DEI MERCATI DEL PRODOTTO/SERVIZIO AL DETTAGLIO

**Domanda D1 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione all'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati del prodotto/servizio al dettaglio descritta nel Documento II dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

1. I partecipanti alla consultazione concordano in via generale con l'analisi dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati rilevanti del prodotto al dettaglio, salvo alcune osservazioni critiche che si riportano nel seguito.

2. In merito alla definizione del mercato al dettaglio per la trasmissione dati, alcuni operatori rilevano la sussistenza di differenze nella qualità del servizio tra le varie tecnologie di accesso – fibra vs rame e misto rame/fibra – che giustificherebbero l'individuazione di due distinti mercati del prodotto. Tali operatori sostengono, infatti, che le differenze intrinseche tra le tecnologie e le potenzialità in termini di fruibilità dei servizi sono tali da rendere sempre più ridotto il livello di sostituibilità tra servizi più tradizionali forniti su rete in rame o misto rame/fibra e quelli più innovativi forniti esclusivamente sulla fibra, evidenziando altresì l'importanza che la Comunicazione della Commissione europea sulla *Gigabit Society* ed il nuovo Codice europeo delle comunicazioni elettroniche danno ai servizi di accesso forniti attraverso reti ad altissima capacità.

3. Un operatore, dunque, specifica che l'Autorità dovrebbe individuare due mercati distinti a seconda della tecnologia di accesso sottostante, sia per la clientela residenziale che per quella non residenziale, ossia: i) il mercato dei servizi di accesso fisso al dettaglio per servizi dati a banda larga e ultra-larga su tecnologie in rame, miste rame-fibra e FWA; ii) il mercato dei servizi di accesso fisso al dettaglio per servizi dati ad altissima capacità su tecnologie in fibra fino alla sede d'utente o nelle sue immediate vicinanze.

4. Anche un altro operatore ritiene che sussistano differenze in termini di qualità del servizio tra le varie tecnologie di accesso (rame, fibra ed FWA), e che le presunte assenze di differenze di *pricing retail* tra le varie tecnologie di accesso – che sono alla base della valutazione dell'Autorità circa la sostituibilità di tali servizi – derivino in realtà da pratiche anticompetitive e di *margin squeeze*, ricorrenti e strutturali, effettuate da TIM tramite il meccanismo delle promozioni di "TIM Connect".

5. Sempre con riferimento ai servizi al dettaglio di trasmissione dati, alcuni operatori rilevano la necessità di distinguere, rispetto ai servizi per il *mass market*, i servizi di alta qualità rivolti alla clientela aziendale che costituirebbero, a loro avviso, uno specifico mercato rilevante, anche alla luce dei nuovi obiettivi di connettività ad altissima capacità introdotti dalla Comunicazione della Commissione europea sulla *Gigabit Society*.

6. Circa la sostituibilità tra i servizi di accesso da rete fissa e quelli da rete mobile, solo un operatore ritiene che una molteplicità di indicatori di mercato mostra che, limitatamente al segmento di mercato relativo alla clientela residenziale, è ormai stata

raggiunta una piena sostituibilità tra accesso fisso e accesso mobile, sia per il mercato dei servizi di accesso al dettaglio per servizi vocali che per il mercato dei servizi di accesso al dettaglio per servizi dati a larga banda, con la sola eccezione della clientela *business* di fascia alta con esigenze particolari di connettività e qualità garantita.

7. Un operatore infine rileva che, in considerazione della crescente rilevanza delle offerte di bundle di servizi voce, dati e contenuti da postazione fissa e mobile, tali offerte richiedono uno scrutinio regolamentare particolarmente attento, volto ad arginare pratiche di *leverage* orizzontale con trasferimento del potere di mercato da un mercato su cui l'*incumbent* gode di SMP a quelli contigui (tipicamente dal mercato fisso a quello mobile).

### *Le valutazioni dell'Autorità*

8. In merito alle osservazioni degli operatori sulla definizione dei mercati rilevanti del prodotto al dettaglio, considerato il generale consenso dei rispondenti alla consultazione pubblica e non avendo i pochi soggetti che hanno formulato osservazioni critiche al riguardo fornito ulteriori elementi o evidenze oggettive a sostegno della propria tesi, l'Autorità conferma la posizione espressa in consultazione. Di seguito si riportano le valutazioni dell'Autorità alle osservazioni formulate dai rispondenti e si rimanda al capitolo 7 del Documento II della presente delibera per l'analisi sottostante la definizione dei mercati rilevanti dei servizi di accesso al dettaglio alla rete fissa, che tiene conto degli esiti della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 613/18/CONS<sup>1</sup>.

9. In particolare, solo tre rispondenti hanno osservato che le differenze nella qualità del servizio tra le varie tecnologie di accesso – fibra vs rame e misto rame/fibra – giustificerebbero l'individuazione di due distinti mercati del prodotto.

10. Al riguardo, si osserva che l'Autorità nel documento di consultazione pubblica – nel paragrafo 7.2 del documento II dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS – ha sottolineato la differente qualità del servizio ottenibile attraverso un accesso a banda ultra-larga rispetto a quella conseguibile con un accesso a banda larga (come evidenziato dagli operatori) in linea anche con quanto disposto con la precedente delibera n. 292/18/CONS. L'Autorità, tuttavia, ha anche osservato che le differenze di velocità di connessione e di qualità del servizio non apparivano evidenti in termini di *pricing*<sup>2</sup>, rilevando l'esistenza di vincoli ai prezzi dei servizi di accesso in fibra esercitati dai prezzi dei servizi forniti solo su rame o su rete mista rame/fibra. Pertanto, in linea anche con le indicazioni della Commissione fornite negli Orientamenti per l'analisi del mercato<sup>3</sup>, l'Autorità ha riscontrato l'esistenza di una catena di sostituzione tra le diverse tecnologie di accesso che giustificano il raggruppamento di tutte le generazioni di tecnologie, che garantiscono differenti velocità di connessione, nello stesso mercato rilevante del prodotto, anche se non direttamente sostituibili tra loro.

---

<sup>1</sup> Il Documento II della presente delibera aggiorna quindi il Documento II della delibera n. 613/18/CONS, in quanto recepisce gli esiti della consultazione pubblica.

<sup>2</sup> Cfr. Tabella 3 del Documento I dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.

<sup>3</sup> 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.

11. Tanto premesso - come riportato nel Documento I della presente delibera - si evidenzia che una rilevazione delle offerte attualmente praticate dagli operatori sul mercato, aggiornata al mese di maggio 2019 (tabella 3 del suddetto documento) conferma l'assenza di significative differenze di *pricing* tra le offerte *retail* degli operatori basate sulle diverse tecnologie di accesso, già rilevata nel documento di consultazione pubblica. Inoltre, il recente andamento registrato delle diverse tipologie di accesso mostra - come illustrato nella figura 3 del Documento I della presente delibera - una sostituzione in atto degli accessi a banda larga verso quelli a banda ultralarga. In particolare, dal dicembre 2017 al dicembre 2018, si è verificata una significativa sostituzione degli accessi forniti su rete in rame verso accessi forniti su rete mista rame/fibra e verso accessi forniti solo su rete in fibra ottica: gli accessi solo rame si sono ridotti, passando da 14,5 a 11,75 milioni di linee (sul totale di 20,21 milioni di accessi da rete fissa a dicembre 2018), mentre gli accessi su rete mista rame/fibra (FTTC) sono aumentati passando da 4,72 a 6,38 milioni di linee; analogamente, gli accessi forniti su rete solo fibra sono aumentati nello stesso periodo da 0,62 a 0,85 milioni. I servizi basati interamente su fibra sono, attualmente, in uno stadio iniziale di sviluppo e da poco stanno cominciando a sostituire i servizi in rame o misto rame-fibra (che rappresentano ancora la maggioranza delle connessioni esistenti). La sostituzione tra le suddette categorie di accesso avverrà, infatti, auspicabilmente proprio nell'arco temporale di riferimento della presente analisi di mercato. In futuro, con il raggiungimento (entro il 2025) degli obiettivi di connettività ad altissima capacità previsti dalla Comunicazione della Commissione Europea (*Gigabit Society*) e, dunque, quando la maggior parte della clientela sarà effettivamente migrata verso servizi *ultra-broadband* forniti solo su fibra, si dovrà verificare se questi ultimi servizi potranno essere ancora considerati sostituiti di quelli offerti sulla rete in rame o su rete mista (rame-fibra).

12. Al riguardo, come già riportato al punto 101 del Documento II della delibera n. 613/18/CONS, la stessa Commissione sottolinea che solo quando la maggior parte dei clienti sarà migrata verso le infrastrutture di nuova generazione, ossia verso servizi ad alte prestazioni, la catena di sostituzione potrà risultare interrotta e dunque potrà essere corretto individuare mercati separati<sup>4</sup>.

13. Inoltre, con riferimento all'osservazione di alcuni rispondenti secondo cui, per i servizi al dettaglio di trasmissione dati, sarebbe necessario distinguere i servizi per il mass market dai servizi di alta qualità rivolti alla clientela aziendale, che costituirebbero, a loro avviso, uno specifico mercato rilevante, si osserva preliminarmente che la caratterizzazione del mercato dei servizi al dettaglio di trasmissione dati mira ad individuare al meglio il mercato dei servizi all'ingrosso corrispondenti e che un'eventuale distinzione tra mercato dei servizi *retail* di trasmissione dati per clienti aziendali e per

---

<sup>4</sup> Cfr. *Commission Staff Working Document* degli Orientamenti, pag. 19: “When the majority of customers have migrated to a modern, higher-performance infrastructure, leaving a captive customer-base stranded on the legacy infrastructure, as is already apparent for low-speed analogue leased lines, the chain of substitution may appear to break and the market analysis may suggest the finding of separate markets. However, when such an issue is identified, NRAs should take care that the regulatory approach does not perpetuate a cycle of captivity by continuing regulation of an ever smaller niche market, but rather serves to encourage migration on to modern networks and enables the ultimate switch-off of legacy networks.”

clienti residenziali non muterebbe in ogni caso la definizione del mercato all'ingrosso che è considerato unico come specificato nel seguito di questo documento. L'Autorità condivide che su alcune fasce alte di prodotti a banda ultra-larga l'eventuale aumento di prezzo di un prodotto per la clientela *business* (ad esempio di un servizio di accesso a velocità 1Gbps/500Mbps con banda garantita) non comporterebbe una migrazione significativa della clientela *business* verso l'acquisto di servizi di accesso rivolti tipicamente ai clienti residenziali, tale da rendere l'incremento di prezzo non profittevole. Ciò in quanto la necessità per un cliente *business* di una connessione con banda minima garantita rende un accesso rivolto alla clientela residenziale, caratterizzato da prestazioni minori, non adatto alle proprie esigenze. Quindi la sostituibilità sul lato della domanda sarebbe limitata ad una fascia di servizi residenziali e *business* (si pensi a linee FTTC usate per *small office*, senza particolari vincoli di banda garantita) restandone esclusi i servizi di fascia alta. In altri termini, da un punto di vista della qualità, un accesso FTTH di fascia alta in termini di banda garantita non potrà essere sostituito da un accesso ADSL o, in alcuni casi, FTTC. Pertanto, a livello qualitativo, la relazione di sostituibilità si ha in un solo verso (da servizi residenziali verso quelli *business*). Per tali considerazioni, la parziale sostituibilità assume maggior rilievo per l'utenza *business*, che difficilmente acquisterebbe un servizio di minore qualità; gli utenti residenziali, diversamente, a parità di condizioni economiche potrebbero anche migrare verso servizi più performanti. Da un punto di vista dell'offerta non si individua, viceversa, alcuna particolare barriera nel modificare, da parte di un operatore, la propria linea di offerta da residenziale a *business* o viceversa.

14. Si osserva tuttavia che tale sostituibilità parziale (solo lato domanda) andrebbe a perdere di rilievo nel corrispondente mercato all'ingrosso. Infatti, la differenza essenziale tra i servizi *wholesale* utilizzati per clienti residenziale e *business* risiede negli SLA (che sono di tipo *premium* nel caso di servizi *business*) e nella banda garantita, che sono entrambe componenti opzionali del servizio di accesso (cioè acquistabili indipendentemente dalla linea di accesso attraverso l'offerta di riferimento). Per cui, in disparte dalla scelta non vincolata su SLA e banda, tutti i prodotti di accesso del mercato 3a sono dal lato della domanda, da un punto di vista economico e di sforzo di infrastrutturazione, sostituibili senza particolari barriere (in tutti i casi occorre la collocazione in centrale locale, eccetto nel caso dello SLU dove la collocazione è al *cabinet*).

15. Circa la sostituibilità tra i servizi di accesso da rete fissa e quelli da rete mobile, visti i contributi dei rispondenti alla consultazione pubblica (solo un operatore ritiene che vi sia una sostituibilità tra le due tipologie di accesso) e considerato l'andamento aggiornato a dicembre 2018 del numero di accessi da rete fissa e da rete mobile, nonché l'analisi temporale aggiornata della ripartizione del traffico originato da rete fissa e da rete mobile per direttrice (riportati nei documenti I, al paragrafo 2.3 e II, al paragrafo 7.1., della presente delibera), l'Autorità conferma che, per quanto tra i servizi di accesso da rete fissa e mobili vi sia un determinato "grado di sostituibilità", i due servizi non sono sostituibili a un livello tale da includerli nello stesso mercato rilevante. Il grado di sostituibilità può essere misurato in relazione a una serie di parametri, quali l'andamento delle linee, i volumi di traffico e le caratteristiche del servizio.

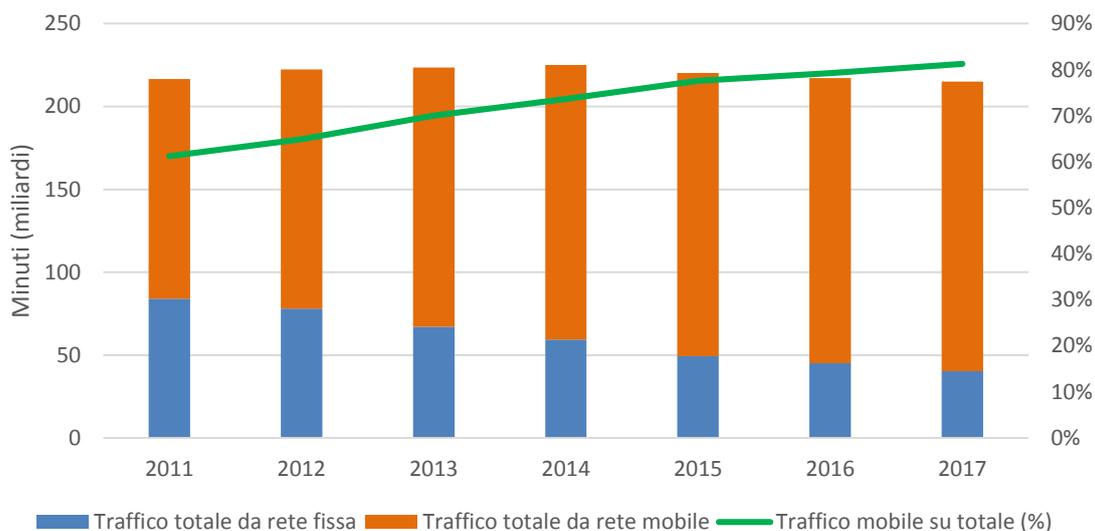
16. Con riferimento all'andamento delle linee, l'Autorità tiene conto, con riferimento agli accessi su rete mobile, delle sole linee *human*, escludendo le linee *machine-to-machine* il cui andamento non è influenzato dalle scelte degli utenti finali in relazione alla fruizione dei servizi telefonici. Si evidenzia, al riguardo, che tra il 2015 e il 2018, in termini assoluti, gli accessi di rete mobile si sono ridotti di circa 5,1 milioni di linee (con una riduzione percentuale del 5,8%) a fronte di un andamento pressoché stabile delle linee su rete fissa (diminuite di circa 22 mila unità, cui corrisponde una riduzione percentuale dello 0,1%). In conclusione, la riduzione delle linee mobili è di gran lunga superiore a quella delle linee fisse e non si evidenziano fenomeni compensativi tra i due mercati. Si rimanda al paragrafo 2.3 del documento I per maggiori dettagli sull'analisi dell'andamento delle linee.

17. Con riferimento agli accessi, si evidenziano, inoltre, alcuni risultati del primo rapporto Auditel-Censis su "Convivenze, relazioni e stili di vita delle famiglie italiane" relativi al 2018. Dallo studio emerge che il 95,1% dei nuclei familiari possiede almeno un telefono cellulare, mentre il 59,1% possiede una linea telefonica fissa. Questi dati confermano che il telefono cellulare, sebbene abbia raggiunto una diffusione molto elevata, non ha soppiantato il telefono fisso e che, nella maggior parte dei casi, i due strumenti sono visti come complementari.

18. Sempre ricorrendo ai dati del rapporto Auditel-Censis si può tuttavia riscontrare un certo grado di sostituibilità se si analizza la tipologia di accesso utilizzata ai fini della connessione alla rete Internet. Dai dati del rapporto risulta, infatti, che nel 2018, l'82,2% dei nuclei familiari possiede un collegamento ad Internet e che, sebbene il 48,8% possiede una connessione sia fissa che mobile, ben il 31,9% possiede una connessione solo mobile a fronte di un 1,0% che possiede solo una connessione fissa.

19. Con riferimento ai volumi di traffico voce, si rileva che i volumi originati da rete fissa sono in costante riduzione e quelli originati da rete mobile sono in costante aumento, tanto che nel 2017 i volumi da rete mobile rappresentavano l'81% dei volumi totali di traffico voce, come riportato nella figura seguente. La figura evidenzia quindi una costante erosione del traffico voce su rete fissa a vantaggio della rete mobile, con conseguente plausibile elasticità incrociata. Tale fenomeno evidenzia, in relazione al traffico voce, un certo grado di sostituibilità tra i due servizi. Si evidenzia, in aggiunta, che l'evidente livello di polarizzazione del traffico voce risulta in leggera diminuzione laddove il 70% circa del traffico fisso è diretto verso numerazioni fisse nel 2017, rispetto al 77% del 2015, e l'84,5% circa del traffico mobile è diretto verso numerazioni mobili nel 2017, rispetto all'80% del 2015 (si rimanda al paragrafo 2.3 del documento I per maggiori dettagli).

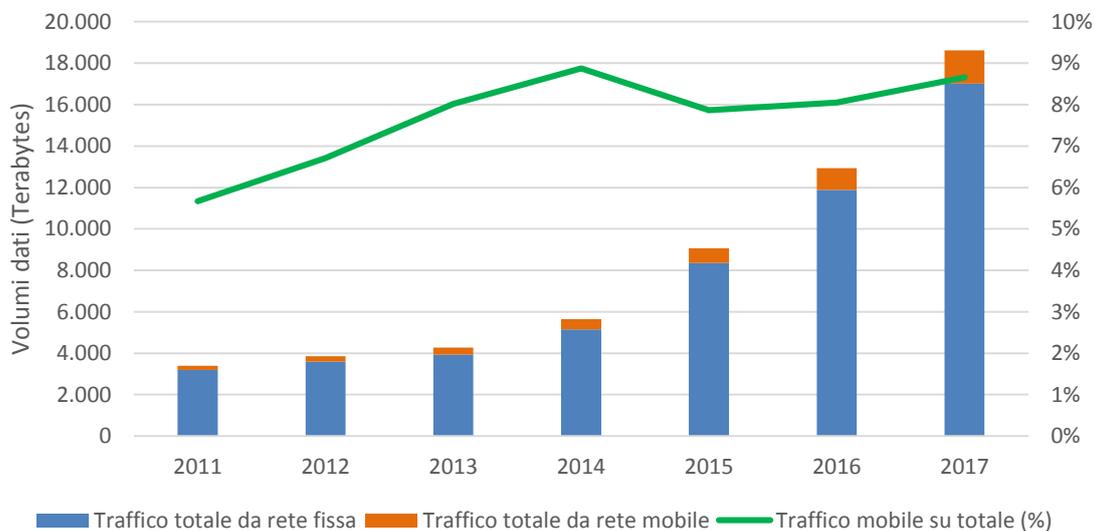
**Figura 1 - Volumi totali di traffico voce da rete fissa e mobile**



*Fonte: elaborazione dell'Autorità su dati forniti dagli operatori*

20. Con riferimento al traffico dati, i volumi sono in aumento per entrambe le tipologie di accesso (fissa e mobile) sebbene i volumi da rete mobile siano in crescita sottraendo traffico alla rete fissa.

**Figura 2 - Volumi totali di traffico dati da rete fissa e mobile**



*Fonte: elaborazione dell'Autorità su dati forniti dagli operatori*

21. Vanno poi considerate le caratteristiche del servizio, da analizzare sotto i profili della copertura e della qualità.

22. Con riferimento ai servizi di telefonia vocale, l'accessibilità è garantita in tutto il territorio sia da postazione fissa che mobile, dal momento che un accesso radiomobile, almeno con le tecnologie di vecchia generazione (GSM e UMTS), è disponibile in tutto

il territorio. Da un punto di vista qualitativo, le chiamate da rete mobile presentano ormai una qualità complessiva analoga a quella garantita da un accesso fisso, vista la maturità dei sistemi GSM e UMTS che sono in grado di assicurare un buon servizio fonico.

23. Con riferimento ai servizi dati, invece, l'analisi della copertura va differenziata in funzione della disponibilità di servizi a banda larga o ultra-larga su rete fissa. Al riguardo, va evidenziato che nelle zone in *digital divide* o comunque non raggiunte da una rete fissa a banda larga o ultra-larga i servizi mobili rappresentano una valida alternativa per gli utenti, visto che tutti gli operatori mobili assicurano un'elevata copertura del territorio e della popolazione in tecnologia LTE,<sup>5</sup>. Si tenga presente che una rete LTE Cat.3 può raggiungere velocità teoriche dei 100 Mbps in *download* e 50 Mbps in *upload*, mentre una rete LTE-Advanced (quindi LTE di categoria almeno 6) può portare i valori teorici a 300 Mbps in *download* e 75 Mbps in *upload*. Tali velocità teoriche sono confrontabili con i corrispondenti valori conseguibili con le tecnologie FTTC.

24. Sempre in tema di qualità, è interessante citare i risultati riportati, per il periodo gennaio-marzo 2019, nel *report* di 4G Mark sulla qualità del servizio mobile misurata – tra l'altro – in termini di velocità media di *download* e *upload* indipendentemente dalla tecnologia di accesso<sup>6</sup>. Da tale studio risulta che, per accessi mobili, la velocità media in *download* oscilla tra un minimo di 13,7 Mbps e un massimo di 34,0 Mbps e che la velocità media in *upload* oscilla tra un minimo di 7,2 Mbps e un massimo di 12,5 Mbps. I risultati migliori sono paragonabili alle velocità medie raggiungibili con la maggior parte delle offerte su rete fissa, che si attestano intorno ai 30 Mbps in *download* e 10 Mbps in *upload*. Va però sottolineato che, oltre a quanto riportato in precedenza, dal punto di vista della qualità le reti mobili soffrono di alcune debolezze intrinseche assenti nella rete fissa, come interferenze e buchi di copertura, che determinano una degradazione della qualità del servizio e della qualità dell'esperienza superiori a quelle percepite su rete fissa.

25. Da quanto evidenziato ai punti precedenti, ai fini della definizione dei mercati rilevanti in esame, si può concludere che da un punto di vista delle caratteristiche e della qualità il servizio mobile non si presenta come un pieno sostituto del servizio fisso.

26. In conclusione, per quanto un misurabile e crescente grado di sostituibilità tra i servizi fissi e mobili esista, al momento non si ritiene che esista ad oggi una relazione di sostituibilità, in senso antitrust, tra servizi fissi e mobili tale da includerli nello stesso mercato rilevante.

27. Infine, si condivide che, in considerazione della crescente rilevanza delle offerte *bundle* di servizi voce, dati e contenuti da postazione fissa e mobile, tali offerte richiedono uno scrutinio regolamentare particolarmente attento, volto ad arginare

---

<sup>5</sup> La figura riporta 4 operatori, facendo riferimento a H3G piuttosto che Iliad dal momento che la rilevazione è stata effettuata a febbraio 2017. Tale circostanza non inficia quanto esposto, in considerazione dell'ingresso di Iliad nel mercato per effetto degli impegni assunti da Wind e H3G nell'ambito del procedimento di approvazione, da parte della Commissione europea, del loro progetto di fusione.

<sup>6</sup> Attraverso l'omonima applicazione 4G Mark, scaricabile gratuitamente su App Store e Google Play, vengono raccolti milioni di *test* in tutto il territorio, relativi a tutti gli operatori e a migliaia di configurazioni diverse, secondo quanto riportato dal sito ufficiale dell'azienda. Questo *database* fornisce, in tempo reale, la misura della qualità percepita dall'utente in una determinata zona, sfruttando una metodologia differente dai *drive test* o dai rilevamenti tradizionali.

eventuali pratiche di *leverage* orizzontale del potere di mercato da un mercato su cui l'*incumbent* gode di SMP a quelli contigui (tipicamente dal mercato fisso a quello mobile). Proprio per la rilevanza di tali offerte, l'Autorità, nelle linee guida relative all'analisi di replicabilità delle offerte al dettaglio di TIM adottate con la delibera n. 584/16/CONS e successivamente integrate con la delibera n. 614/18/CONS, ha stabilito di includere nel *test* anche la componente di servizi non regolati delle offerte *bundle*. Si rammenta che, a tal fine, l'Autorità, nello svolgimento del *test*, tiene conto sia di tutte le voci di ricavo (inclusi gli eventuali sconti applicati al cliente per effetto della sottoscrizione di un'offerta composta da più servizi) sia dei costi sottesi alla fornitura dei servizi non regolati, in modo da garantire che i ricavi complessivi dell'offerta coprano tutti i costi sottesi. La classificazione e la metodologia di analisi delle offerte congiunte sono state definite con le suddette delibere (delibera n. 584/16/CONS, successivamente, integrate con la delibera n. 614/18/CONS), tenendo conto delle osservazioni emerse durante le relative fasi di consultazione pubblica nazionale. Rispetto a quanto già stabilito non si rileva, quindi, la necessità di integrare o modificare ulteriormente la metodologia di analisi delle offerte congiunte attualmente vigente, che già oggi consente di analizzare in maniera puntuale tutte le offerte *bundle* commercializzate da TIM.

## **2 DEFINIZIONE MERCEOLOGICA DEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI DI ACCESSO ALL'INGROSSO**

**Domanda D2 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione all'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati del prodotto/servizio all'ingrosso descritta nel Documento II dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

28. I partecipanti alla consultazione concordano in via generale con l'analisi dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati rilevanti del prodotto all'ingrosso, salvo alcune osservazioni critiche che si riportano nel seguito.

29. Un operatore – come già evidenziato nella sintesi delle risposte alla domanda D1 – non condivide l'analisi di sostituibilità tra i servizi forniti su diverse tecnologie, sia per il Mercato 3a che per il Mercato 3b. L'operatore ritiene dunque che, anche a livello *wholesale*, debba essere individuato un mercato dei servizi su fibra FTTH distinto dal mercato dei servizi su tecnologie in rame, miste rame-fibra e FWA.

30. Un altro operatore ritiene poi che i servizi offerti attraverso le tecnologie FWA differiscono dai servizi cablati in termini di stabilità della connessione, modalità di utilizzo e caratteristiche impiantistiche. Essi dunque rappresentano sostituti solo parziali dei servizi offerti tramite le altre tecnologie di accesso su rete fissa e pertanto non dovrebbero essere incluse nel mercato rilevante. Al contrario, altri operatori accolgono con particolare favore l'inclusione della tecnologia FWA tra le tecnologie NGN in grado di fornire servizi di connettività *ultra-broadband*.

31. Alcuni operatori ritengono altresì che non tutti i servizi *bitstream* relativi a tutte le classi di servizio e tutte le modalità di accesso sarebbero collocabili nel mercato 3b, in quanto la clientela *business*/"*high quality*" tende spesso a considerare i servizi basati su *bitstream*/NGA FTTH (mercato 3b) come adeguati sostituti dei servizi basati su *Terminating Ethernet* (mercato 4) o dei servizi non regolamentati ad essi equivalenti (cd. GEA). Gli operatori sottolineano che l'inclusione dei servizi *bitstream* NGA/FTTH nel mercato 3b potrebbe non avere conseguenze solo nell'ipotesi di assenza di differenziazione geografica dei rimedi in entrambi i mercati.

32. Altri operatori ritengono che il servizio VULA non sia sostituibile con altri servizi del mercato 3a in ragione prevalentemente delle sue componenti attive su cui l'operatore *incumbent* detiene il controllo, senza che l'OAo possa intervenire in alcun modo. Un operatore rimarca l'impossibilità per l'OAo di effettuare l'*upgrade* di capacità (eccedenti il profilo) senza dover passare dall'operatore proprietario dell'infrastruttura, pagandone un sovrapprezzo, e la conseguente ridotta capacità di fare politiche commerciali che comprendano anche la flessibilità di *upgrade* (entro certi limiti) inclusi in un determinato prezzo. Di conseguenza, l'operatore chiede all'Autorità che venga garantita la possibilità agli OAo di avere accesso all'infrastruttura fisica in fibra degli operatori SMP. Un altro operatore fa notare che ad oggi risultano già disponibili su architetture di rete FTTH di tipo GPON offerte di accesso passivo paragonabili all'ULL, fornite da un operatore "*wholesale only*".

33. Alcuni operatori criticano la mancata differenziazione dei mercati *wholesale* in funzione della clientela residenziale e *business* in quanto la clientela *business* e *top business* presenta esigenze del tutto specifiche anche in termini di servizi di accesso *wholesale*.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

34. Tenuto conto delle analisi di sostituibilità effettuate secondo i criteri della Commissione, e delle osservazioni formulate dai rispondenti, l'Autorità conferma le definizioni dei mercati dei servizi di accesso all'ingrosso sottoposte a consultazione pubblica con la delibera n. 613/18/CONS. Di seguito si riportano le valutazioni dell'Autorità alle osservazioni formulate dai rispondenti in consultazione e si rimanda al capitolo 8 del Documento II della presente delibera per l'analisi sottostante la definizione dei mercati rilevanti dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa, che tiene conto degli esiti della consultazione che, dunque, aggiorna il corrispondente Documento II della delibera n. 613/18/CONS di consultazione.

35. In particolare, in merito alla sostituibilità tra i servizi di accesso *wholesale* forniti su diverse tecnologie di accesso, l'Autorità conferma, fatto salvo quanto chiarito nel capitolo 1, l'inclusione in entrambi i mercati rilevanti all'ingrosso (3a e 3b) di tutte le tecnologie di accesso - su rame (xDSL), su rete mista fibra/rame, su rete solo in fibra ottica e su rete FWA - in linea anche con le conclusioni raggiunte nella precedente analisi di mercato. Ciò, come descritto nei paragrafi 8.1 e 8.2 del Documento II della presente delibera, in virtù sia dell'esistenza di una relazione di sostituibilità diretta tra i servizi di accesso all'ingrosso forniti mediante le diverse tecnologie, sia dell'esistenza vincoli competitivi indiretti (*indirect constraints*) al comportamento dell'impresa fornitrice del

servizio all'ingrosso (ossia i vincoli ad eventuali incrementi del prezzo), derivanti dalla sostituibilità riscontrata tra i servizi di accesso forniti mediante le diverse tecnologie nel mercato al dettaglio.

36. Inoltre, in merito all'osservazione di un operatore secondo cui i servizi offerti attraverso le tecnologie FWA rappresenterebbero sostituiti solo parzialmente dai servizi offerti tramite le altre tecnologie di accesso su rete fissa e, pertanto, non dovrebbero essere incluse nei mercati rilevanti in esame (3a e 3b), si osserva che la tecnologia FWA è stata, in tutti i precedenti cicli di analisi di mercato, inclusa nei mercati rilevanti dei servizi di accesso da postazione fissa, anche in virtù di un principio di neutralità tecnologica e, inoltre, molti rispondenti hanno, al contrario, accolto con favore l'inclusione di tale tecnologia FWA tra le tecnologie NGN in grado di fornire servizi di connettività. Tuttavia, considerato il differente stadio di sviluppo di tale tecnologia, con la presente delibera, come descritto nel Documento V, si introduce una regolamentazione per i servizi FWA di TIM, limitata alle aree del territorio oggetto di *switch off* delle centrali in rame, e si dispone – come richiesto da molti rispondenti – l'avvio di un Tavolo tecnico al fine di definire, con il coinvolgimento degli operatori interessati, le specifiche tecniche del servizio FWA di TIM – che devono essere rispettate nelle aree in cui TIM ha l'obbligo di fornire tale tipologia di servizio, quali *inter alia*: i) i diversi profili di servizio; ii) le specifiche tecniche ed i diversi profili di qualità erogabili su rete FWA; iii) i processi di attivazione, migrazione ed *assurance* su rete FWA; iv) i livelli di SLA e penali. Per quanto concerne invece le altre aree del Paese, considerato che il mercato vede un notevole sviluppo di servizi FWA con coperture rilevanti e un *take up* in rapida crescita, prima di ogni regolamentazione di tali aree, si avvierà un periodo di monitoraggio per verificare se, effettivamente, per tali servizi la stessa risulta necessaria.

37. Inoltre, si conferma che i servizi *bitstream* NGA non appaiono essere completamente sostituibili con i circuiti *terminating* (e viceversa), in linea anche con quanto riscontrato nell'analisi di sostituibilità effettuata nell'ambito dell'analisi del mercato 4 (nel procedimento avviato con delibera n. 44/17/CONS). Ciò in considerazione del fatto che, per i servizi *bitstream* NGA, la capacità non è completamente dedicata al cliente, gli SLA sono inferiori a quelli dei servizi *terminating* e, infine, tali servizi risultano meno performanti in relazione ad altre caratteristiche tecniche, precisamente in termini di copertura, velocità di *upload*, latenza<sup>7</sup>, *jitter*<sup>8</sup> e *frame loss ratio*<sup>9</sup> come evidenziato nella tabella sottostante. Tuttavia, si prende, a tale proposito, atto del fatto che da un punto di vista della qualità del servizio alcuni profili di accesso FTTH, del mercato 3a e 3b, con particolari caratteristiche di simmetria della velocità di accesso e di banda garantita, si posizionano al confine con il mercato 4. Per tali tipologie di accesso l'Autorità ritiene ragionevole, essendo le stesse situate in un'area di confine molto prossimo ai servizi del mercato 4, adottare alcune cautele regolamentari.

---

<sup>7</sup> Intervallo di tempo che intercorre fra il momento in cui arriva l'*input*/segnale al sistema e il momento in cui è disponibile il suo *output*.

<sup>8</sup> Variazione statistica nel ritardo di ricezione dei pacchetti trasmessi.

<sup>9</sup> Misura percentuale del numero di pacchetti persi rispetto al totale di pacchetti trasmessi.

**Tabella 1 – Confronto tra le caratteristiche tecniche dei servizi VULA e *bitstream* NGA ed i circuiti *terminating Ethernet***

	Copertura	Velocità Download (Mbps)	Velocità Upload (Mbps)	Backhaul condiviso	Max Latenza (ms)	Max Jitter (ms)	Max Frame Loss Ratio
VULA FTTC	72%	200	20	No	<18 (CoS 5) <25 (CoS 3) <30 (CoS 2)	<8 (CoS 5) <30 (CoS 3) <40 (CoS 2)	<0,005% (CoS 5) <0,01% (CoS 3) <0,01% (CoS 2)
VULA FTTH	6%	1000	500	No	<18 (CoS 5) <25 (CoS 3) <30 (CoS 2)	<8 (CoS 5) <30 (CoS 3) <40 (CoS 2)	<0,005% (CoS 5) <0,01% (CoS 3) <0,01% (CoS 2)
<i>Bitstream</i> NGA FTTC	72%	200	20	Si	<18 (CoS 5) <25 (CoS 3) <30 (CoS 2)	<8 (CoS 5) <30 (CoS 3) <40 (CoS 2)	<0,005% (CoS 5) <0,01% (CoS 3) <0,01% (CoS 2)
<i>Bitstream</i> NGA FTTH	6%	1000	500	Si	<18 (CoS 5) <25 (CoS 3) <30 (CoS 2)	<8 (CoS 5) <30 (CoS 3) <40 (CoS 2)	<0,005% (CoS 5) <0,01% (CoS 3) <0,01% (CoS 2)
<i>Terminating Ethernet</i>	100%	1000	1000	No	5 (CoS 5) 10 (CoS 3) 15 (CoS 2)	3 (CoS 5) 7 (CoS 3) N/S (CoS 2)	<0,005% (CoS 5) <0,01% (CoS 3) <0,01% (CoS 2)

38. L’Autorità conferma inoltre l’inclusione del servizio VULA nel mercato 3a, visto il sostanziale accordo dei rispondenti (solo pochi operatori ritengono che il servizio VULA non sia sostituibile con altri servizi del mercato 3a) e considerato il livello di maturità tecnologica e di mercato raggiunto dal servizio VULA, che lo rende un servizio sostituito degli altri servizi di accesso locale alla rete fissa, come descritto nel capitolo 8 del Documento II della presente delibera. Tale posizione è in linea con gli orientamenti della Commissione (formulati nella Raccomandazione e nella lettera di commenti alla precedente analisi di mercato dell’Autorità), nonché con l’orientamento prevalente delle altre Autorità di regolamentazione europee.

39. Infine, le analisi di sostituibilità non consentono di evidenziare caratteristiche tali da prevedere un mercato a parte per gli accessi *business*. Nel rimandare a quanto già riportato nel capitolo 1, si osserva in aggiunta che con il VULA o lo SLU è possibile servire l’utenza sia *consumer* sia *affari*, senza differenze impiantistiche e di prezzo. La definizione di un mercato distinto per alcune tipologie di accessi *business* – quali accessi FTTH simmetrici (ad es. a 1Gbps) – appare prematura, vista anche la ridotta copertura di tali tipologie di accessi, e potrà essere presa in considerazione nella prossima analisi di mercato sulla base di maggiori evidenze. Tuttavia, considerate le osservazioni degli operatori in merito alle specificità delle esigenze della clientela *retail* di tipo *business*, come descritto nell’Annesso 3 del Documento V della presente delibera, si prevede che TIM dovrà includere nelle Offerte di Riferimento uno specifico *set* di SLA che possa rispondere in maniera adeguata alle esigenze che caratterizzano la clientela *business* (SLA plus), e relative penali, che dovranno essere approvati dall’Autorità. L’Autorità

svolgerà, in sede di vigilanza, un'attività di monitoraggio volta a verificare se sussistono particolari criticità competitive nella fornitura dei servizi di accesso rivolti a tale tipologia di clientela.

### **3 DEFINIZIONE GEOGRAFICA DEI MERCATI RILEVANTI DEI SERVIZI DI ACCESSO ALL'INGROSSO**

**Domanda D3 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione all'orientamento dell'Autorità in merito alla definizione dei mercati rilevanti dei servizi di accesso locale all'ingrosso (3a) e di accesso centrale all'ingrosso per prodotti di largo consumo (3b) descritta nel Documento III del presente schema di provvedimento. In particolare, si chiede di fornire valutazioni sulla proposta secondo cui – sulla base delle evidenze disponibili e fatto salvo il comune di Milano – la riscontrata presenza di differenze nel contesto competitivo di alcune aree del Paese non giustifica, al momento, l'individuazione di mercati geografici sub-nazionali ma l'introduzione di un regime differenziato dei rimedi.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

40. In linea generale, la maggior parte degli OAO non concorda con l'analisi geografica dell'Autorità e sulla conseguente parziale deregolamentazione del territorio italiano che si presenterebbe, ad oggi, prematura alla luce del fatto che ci si trova ancora in una fase iniziale dello sviluppo della concorrenza a livello *wholesale*.

41. Sarebbe dunque opportuno, secondo gli OAO, avviare una preliminare discussione ed un'analisi più approfondita sui criteri per procedere in futuro ad un'eventuale differenziazione geografica dei rimedi, che siano basati sulla verifica delle condizioni di concorrenza effettiva a livello *wholesale* e su una diversa individuazione delle unità territoriali oggetto di potenziale deregolamentazione (anche diverse dal Comune), al fine di evitare che questa si applichi ad aree geografiche dove non vi sia una presenza effettiva di reti alternative.

42. Inoltre, pressoché tutti gli OAO osservano che la possibile integrazione societaria fra TIM ed Open Fiber, attualmente ancora in fase di discussione dai vertici delle due società, sarebbe in contrasto con il pilastro stesso del progetto di segmentazione geografica, ossia l'esistenza di una concorrenza effettiva sui mercati *wholesale* in talune aree. In particolare, gli operatori evidenziano che, in caso di fusione delle reti dei due operatori per creare un unico grande operatore di accesso *wholesale*, non sarebbero più valide le considerazioni svolte dall'Autorità circa la possibilità di deregolamentare, anche solo parzialmente, alcune aree del territorio come il Comune di Milano o i Comuni Contendibili. Gli operatori osservano infatti che in tali aree non vi sarebbe la possibilità da parte degli OAO di esercitare quel necessario "*notevole contropotere di acquisto*", l'operatore unico *wholesale* avrebbe "*il controllo esclusivo di infrastrutture difficili da duplicare*" e nessun concorrente *wholesale* sarebbe in grado di beneficiare di economie di scala comparabili con quelle di dell'operatore unico *wholesale*.

43. Al contrario, un operatore accoglie con favore le innovazioni del quadro regolamentare proposte dall'Autorità derivanti dal riconoscimento di Milano come Comune effettivamente competitivo, in cui TIM non detiene più una posizione di SMP, e dall'individuazione di un insieme di Comuni in cui, pur confermandosi la qualifica di SMP di TIM, la presenza di un certo livello di competizione infrastrutturale conduce ad un'attenuazione della regolamentazione dei servizi di accesso *wholesale*.

44. Di seguito si illustrano brevemente le specifiche posizioni degli operatori separatamente per quanto riguarda la proposta formulata per il Comune di Milano (assenza di SMP) e per quella prospettata per il Resto d'Italia (differenziazione dei rimedi).

#### Comune di Milano

45. Un operatore condivide l'analisi dell'Autorità sull'identificazione del Comune di Milano come mercato separato e competitivo, in cui la regolamentazione *ex ante* deve dunque essere rimossa, ed osserva che – circoscrivendo l'analisi al segmento dei servizi di accesso in fibra – in tale Comune *Open Fiber* detiene una quota di mercato nell'ordine del 50% per entrambi i mercati 3a e 3b e potrebbe dunque essere anche identificato come operatore SMP.

46. Anche alcuni operatori alternativi concordano con l'Autorità nel ritenere il Comune di Milano un mercato separato dal Resto d'Italia in quanto caratterizzato da dinamiche concorrenziali. Tali operatori osservano, tuttavia, che l'esito dell'analisi relativa al Comune di Milano – così come quella sul mercato del Resto d'Italia – potrebbe mutare rapidamente (con effetti durante il triennio oggetto della presente analisi regolamentare) in conseguenza di un'eventuale integrazione delle reti di TIM ed *Open Fiber*. Pertanto, secondo tali operatori non è possibile eliminare l'obbligo di accesso nel Comune di Milano fintanto che non sarà del tutto esclusa un'ipotetica fusione tra le reti di TIM e *Open Fiber*.

47. La restante parte degli operatori non condivide, invece, l'individuazione del Comune di Milano come mercato separato competitivo e, dunque, da deregolamentare.

48. Tali OAO osservano che a Milano, nel periodo di rilevazione considerato (2016-2018), il grado di infrastrutturazione mediante reti alternative a quella dell'*incumbent* non è aumentato in modo consistente rispetto al precedente ciclo di analisi di mercato. In generale, tali operatori rilevano che: i) in tale Comune la rete di *Open Fiber* corrisponde in ampia misura alla preesistente rete di *Metroweb*; ii) *Fastweb* non dispone di un'infrastruttura proprietaria e per la fornitura di servizi di accesso ai clienti finali utilizza in massima parte i servizi *wholesale* di *Open Fiber* e di TIM; iii) le quote di mercato indicate dall'Autorità sulla cui base si è giunti alle attuali determinazioni in termini di SMP non appaiano corrette, essendo stata inclusa, nel calcolo delle stesse, l'autoproduzione. Inoltre, un OAO ritiene necessario considerare, nell'analisi, la copertura effettivamente raggiunta (e non attesa) dagli operatori tramite infrastrutture alternative locali.

49. Alcuni operatori osservano che, alla luce delle quote di mercato, si potrebbe prevedere al massimo un alleggerimento della regolamentazione nel Comune di Milano,

qualificandolo come “Comune contendibile” al pari degli altri individuabili nel Resto d’Italia.

50. Un altro operatore lamenta che le quote di mercato di TIM siano aggiornate solo al 31 dicembre 2016, periodo nel quale i servizi NGA risultavano essere ancora in una fase iniziale di commercializzazione, e che pertanto non sono idonee a fornire alcuna informazione rilevante sulle dinamiche competitive del mercato.

51. Un altro operatore osserva che l’eventuale deregolamentazione del Comune di Milano potrebbe avvenire limitatamente al solo accesso fisso NGA FTTH, in quanto, di fatto questa è l’unica tecnologia su cui sembra sussistere una reale competizione tra operatori *wholesale* alternativi a TIM.

52. Un altro operatore critica alla sussistenza di dinamiche competitive nel Comune di Milano soprattutto con riferimento al mercato *business* in quanto l’accesso ai servizi attivi in fibra a capacità dedicata è nella disponibilità pressoché esclusiva di TIM ed evidenzia che, ad oggi, le offerte di Open Fiber non sono soddisfacenti per fornire adeguata capacità dedicata alla clientela *business* e, inoltre, anche l’accesso alle infrastrutture presenta delle criticità competitive.

#### Resto d’Italia

##### a) Posizione degli OAO

53. La maggior parte degli OAO non condivide l’individuazione, nel Resto d’Italia, di Comuni maggiormente contendibili in cui introdurre un alleggerimento della regolamentazione (pur in presenza di una posizione di SMP riconosciuta in capo a TIM), in quanto i segnali di una maggiore pressione competitiva sono ancora troppo deboli per poter procedere ad una deregolamentazione. Alcuni OAO segnalano infatti che lo sviluppo di nuove reti NGA è in fase di realizzazione e attualmente non garantisce una copertura omogenea in grado di assicurare una reale pressione competitiva sull’*incumbent*, che ha ancora quote molto elevate. Pressoché tutti gli OAO ritengono dunque che la scelta di alleggerire gli obblighi in capo a TIM debba basarsi sull’individuazione di una concorrenza reale e non potenziale, ossia sull’esistenza effettiva di un’offerta *wholesale* alternativa a quella di TIM.

54. In ogni caso, alcuni operatori, pur ritenendo non attuabile al momento una differenziazione geografica dei rimedi, ritengono opportuno comunque avviare una discussione ed un’analisi più approfondita sui criteri da utilizzare per definire i cosiddetti “Comuni contendibili” successivamente alla conclusione del procedimento di analisi di mercato tramite un’apposita consultazione o Tavolo tecnico, data la complessità di tale valutazione.

55. Gli OAO hanno inoltre formulato critiche specifiche alla metodologia adottata nell’analisi – in particolare, in merito ai criteri utilizzati, all’unità geografica di riferimento ed al calcolo delle quote di mercato – che si riportano nel seguito.

#### Specifici criteri utilizzati dall’Autorità

56. In linea generale, gli OAO non condividono, innanzitutto, che secondo alcune delle ipotesi messe a consultazione, sarebbe sufficiente una teorica copertura geografica

limitata (60%) di una sola rete FTTH alternativa a TIM per ridurre la regolamentazione in un'intera città, incluse anche aree nelle quali non sussiste alcuna infrastruttura alternativa (potenzialmente il 40% del singolo Comune).

57. Inoltre, gli OAO sottolineano che il criterio adottato nell'analisi è di mera concorrenza potenziale e, anche laddove si riscontrasse la copertura da parte di un'infrastruttura alternativa, la proposta non tiene conto dell'effettivo *take up* di quest'ultima e dei vincoli alla migrazione dei servizi verso la rete alternativa che possono derivare da un'elevata quota di mercato di TIM, con conseguente impatto sugli operatori esistenti che ancora utilizzano servizi di accesso di TIM per fornire servizi in concorrenza nella medesima area. Gli operatori osservano quindi che la copertura di un'area geografica dovrebbe considerare le linee *wholesale* effettivamente ed immediatamente vendibili a livello *retail*.

58. In maggior dettaglio, gli operatori sottolineano che, per la corretta quantificazione del grado di copertura NGA di un'area geografica, occorre considerare esclusivamente gli edifici effettivamente raggiunti dalla fibra e, quindi, aperti alla immediata vendibilità (ossia l'attivazione del cliente deve poter essere effettuata in tempi ristretti, senza la necessità di ulteriori interventi di posa o infrastrutturali che richiedono autorizzazioni che possono dilazionare o addirittura indefinitamente impedire l'attivazione della linea). Secondo gli OAO, è necessario prendere in considerazione il differente *status* di realizzazione della rete di Open Fiber in ragione delle rilevanti implicazioni in termini di tempo e successo nell'attivazione del cliente finale e dunque, prendere in considerazione i soli civici classificati "*Ready For Service*" (RFS). Sarebbero, quindi, da escludersi dalla copertura tutti i civici per cui la fibra non è già stata posata fino alla base del palazzo e non siano già stati eseguiti tutti gli interventi necessari al suo pronto utilizzo.

59. Alcuni operatori ritengono, inoltre, che il criterio di copertura del 60% non sia sufficiente per introdurre un alleggerimento della regolamentazione e rischia di introdurre nei c.d. "Comuni contendibili" situazioni di dominanza collettiva, in quanto solo nei Comuni dove il 100% delle sedi clienti fosse effettivamente già coperto (sulla base di dati certi, verificati e pubblici) da almeno due operatori *wholesale* alternativi all'*incumbent*, al di fuori del controllo diretto o indiretto da parte di TIM e differenti da Flash Fiber, sarebbe possibile eventualmente valutare una regolamentazione differenziata geograficamente.

60. Numerosi operatori ritengono dunque che il criterio della copertura territoriale dovrebbe essere considerato come elemento secondario ed accessorio nell'analisi dell'effettiva situazione competitiva del mercato, che dovrebbe essere basata sulle quote di mercato attuali e sull'effettiva disponibilità di servizi alternativi *wholesale*. Un operatore sottolinea che nessuna regolamentazione differenziata geograficamente dovrebbe basarsi su presunte coperture dichiarate su piani previsionali, tutti da verificare, degli operatori *wholesale*.

61. In buona sostanza, l'opzione A non è condivisibile dagli OAO in quanto:

- basata su un unico indicatore (la posizione comune del BEREC richiede invece l'applicazione cumulativa di più criteri);

- al di là della percentuale indicata (che risulta insufficiente), non è idonea a rilevare il grado di contendibilità dei Comuni, poiché non misura il grado di concorrenza raggiunto né sui mercati a monte (*wholesale*), né su quelli a valle (*retail*);
- include anche la copertura di Flash Fiber che non è un operatore *wholesale* alternativo a TIM;
- non prende in considerazione il livello di *take up* della rete alternativa (ad oggi le linee di accesso su infrastruttura FTTH rappresentano il 3,7% del totale delle linee di accesso) che è essenziale affinché la stessa costituisca un vincolo competitivo per TIM;
- utilizza una percentuale di copertura bassa (60%) definendo “contendibili” Comuni nei quali il 40% del territorio non è coperto da infrastruttura alternativa e dove TIM rimane unico operatore *wholesale*;
- in molti dei Comuni considerati contendibili, in termini di copertura, TIM ha quote *wholesale* elevatissime;
- elevate percentuali degli accessi degli OAO su TIM non sono migrabili sulla rete alternativa.

62. Anche l'opzione B non è condivisibile da **pressoché tutti gli OAO** in quanto:

- non tiene conto del peso che TIM ha sul mercato *wholesale* (risultano contendibili anche Comuni nei quali TIM ha una quota *wholesale* di oltre il 90%);
- include nella domanda aggredibile anche le linee SLU per le quali gli operatori devono ancora ammortizzare gli investimenti sostenuti, comportando dunque elevati *switching cost* che non consentono la migrazione su rete alternativa;
- è un indicatore prospettico in contraddizione con la proposta di aggiornamento annuale della lista dei Comuni.

63. Circa l'opzione C – un OAO ritiene che la quota *retail* deve essere indicativa di condizioni competitive sostenibili anche prospetticamente (tra le quote *retail* degli operatori non deve esserci eccessiva distanza) e che tale indicatore può essere utile solo se la quota TIM è inferiore al 30% con *trend* decrescente negli ultimi 12/24 mesi.

64. Circa l'opzione D, un operatore rileva che non è proporzionata in quanto individua come “Contendibili” Comuni nei quali TIM ha ancora una elevata quota di accessi *retail* (40%) cui si associa una posizione di dominanza di TIM a livello *wholesale* (accessi *wholesale* NGA di TIM del 70%). Un altro operatore ritiene che l'Opzione D, con le seguenti modifiche, si pone maggiormente in linea con le indicazioni del BEREC: i) le sedi cliente devono essere coperte da almeno un operatore attivo a livello *wholesale* con prodotti di accesso FTTH, in concorrenza con l'*incumbent*, con una copertura complessiva (utilizzando un'unità geografica più granulare del Comune) verosimilmente vicina al 100%; ii) la quota NGA *wholesale* di TIM deve essere inferiore al 50%; iii) la quota NGA *retail* di TIM deve essere inferiore al 30%.

65. Nello specifico, secondo gli operatori, i criteri per una eventuale deregolamentazione del mercato dovrebbero riflettere non solo un'effettiva e consistente copertura da parte di reti FTTH *wholesale* diverse da TIM (o di sue controllate, come

Flash Fiber, che non possono essere considerate un'alternativa a TIM), ma anche che la quota di TIM nel mercato *wholesale* sia effettivamente contenuta e non vi siano vincoli (diretti o indiretti) alla migrazione su altre reti *wholesale*

66. Gli operatori affermano inoltre che la sola presenza di una rete alternativa di tipo FTTH non è sufficiente a controbilanciare il potere di mercato dell'operatore storico, in quanto, a tal fine, è necessario che vi siano almeno due reti *wholesale* alternative ed indipendenti da quella di TIM, e che i servizi al dettaglio offerti attraverso quest'ultime acquisiscano un peso di mercato significativo, ovvero superiore al 50%.

67. In conclusione, nessuna delle quattro opzioni sottoposte a consultazione per l'individuazione delle aree contendibili (opzioni A, B, C, D) appare condivisibile dagli OAO, in particolare l'opzione A in quanto basata su un unico indicatore (copertura).

68. Gli OAO, essenzialmente, ritengono maggiormente condivisibile l'opzione che richiede l'applicazione cumulativa di più criteri – in linea con le indicazioni del Berec – sebbene ciascun operatore abbia proposto soglie più restrittive per i singoli indicatori da considerare nell'analisi.

69. Diversi operatori hanno infatti avanzato delle proposte all'Autorità circa i criteri da utilizzare per l'individuazione delle aree contendibili.

70. Un operatore propone di utilizzare un'opzione che includa tutti i quattro indicatori sottoposti a consultazione.

71. Un altro operatore propone di ricorrere alla combinazione di due semplici criteri, da soddisfare congiuntamente, riferiti rispettivamente alla concorrenza potenziale e alla concorrenza effettiva: i) copertura e vendibilità effettiva (e non potenziale) FTTH superiore ad una soglia realmente significativa (ad esempio pari ad almeno il 90%) da parte di OAO che dispongano di una rete alternativa a quella dell'*incumbent*; ii) quota di mercato *wholesale* NGA (FTTH e/o FTTC) di uno o più operatori alternativi all'*incumbent* superiore ad una predeterminata soglia significativa (non inferiore al 50%).

72. Un altro operatore ancora propone che l'analisi si basi sull'applicazione cumulativa dei seguenti 3 criteri: i) livello di copertura "*Ready for Activation*" della rete alternativa di OF >80% e ii) quota di mercato *retail* di TIM <30% (con quote decrescenti negli ultimi 18/24 mesi) e iii) quota di mercato *wholesale* di TIM <50%. Tale metodologia può trovare applicazione solo nelle aree A e B.

73. Secondo un altro operatore laddove si valuti l'adozione di un criterio di segmentazione geografica dei rimedi, questo deve rispettare i seguenti parametri: i) percentuale di copertura di reti alternative FTTH pari almeno al 70%; ii) esistenza di un'offerta *wholesale* effettiva, ovvero attiva almeno sul 50% degli accessi utilizzati dagli operatori alternativi per l'erogazione di servizi sul mercato *retail*; iii) offerta *wholesale* alternativa a quella di TIM che abbia ad oggetto non solo i servizi del mercato 3a, ma anche i servizi del mercato 3b.

74. Un altro operatore ritiene che i parametri di concorrenza *wholesale* "prospettica" ed "attuale" non debbano essere considerati alternativi ma essere entrambi presi in considerazione e dunque propone che: i) venga esclusa dall'analisi l'infrastruttura di Flash Fiber; ii) sia aumentata la quota di copertura delle reti in concorrenza (non

inferiore al 90%); iii) sia adottata una ulteriore opzione che consideri tutti gli indicatori sottoposti a consultazione.

75. Un altro operatore ritiene fondamentale che i criteri per una eventuale deregolamentazione del mercato debbano includere: i) l'effettiva copertura – su scala nazionale - da parte di reti FTTH *Wholesale* alternative a quella di TIM e ii) una quota di TIM nel mercato *Wholesale* inferiore al 50%.

#### *Quote di mercato e unità geografica*

76. Circa il calcolo delle quote di mercato molti operatori sostengono che le quote indicate dall'Autorità non appaiano realmente corrispondenti alla realtà. Un operatore rileva, inoltre, che le date di riferimento dei valori di vendita e di copertura dei diversi operatori, riportati per confrontare le rispettive posizioni di mercato (es. di Open Fiber e TIM), sono sfasate anche fino ad un intervallo di 24 mesi. Un altro operatore invece sostiene che la quota di mercato di TIM da analizzare deve essere quella relativa a tutto il mercato rilevante e non solo quella relativa ad un segmento del mercato, ossia solo la quota relativa ai servizi NGA.

77. Gli OAO rilevano che Flash Fiber non può essere considerato un operatore in grado di esercitare una pressione concorrenziale e che non è corretto, sotto il profilo metodologico, includere l'infrastruttura di Flash Fiber nell'analisi del grado di copertura dei servizi FTTH, in forza nella natura di tale società (*joint venture* tra TIM e Fastweb), del controllo in capo a TIM di tale società (all'80%) e delle diverse caratteristiche dell'offerta di tale soggetto (di sole componenti passive).

78. In merito all'unità geografica utilizzata nell'analisi, molti OAO ritengono che il Comune costituisca un'unità troppo grande e propongono unità geografiche alternative quali: l'area di centrale, le aree coperte dai *cabinet* stradali, le aree utilizzate dal MISE per l'individuazione delle aree Bianche/Nere/Grigie o altre aree amministrative come il CAP, i quartieri o le circoscrizioni.

#### *Altri commenti*

79. Secondo alcuni operatori, l'assenza delle condizioni di mercato che possono giustificare l'individuazione di aree geografiche del territorio maggiormente contendibili, cui applicare una regolamentazione differenziata, si riscontra ancora di più per il segmento di mercato della clientela *business* in quanto una caratteristica specifica di tale segmento è la dispersione delle sedi dei clienti sul territorio, che richiede che il servizio rivolto ai clienti *business* sia quanto più possibile omogeneo dal punto di vista della qualità e delle *performance* tra tutte le sedi coinvolte. Per tali ragioni, il mercato dei clienti *business* e *top business* sarebbe caratterizzato da una dimensione prettamente nazionale. Un operatore osserva al riguardo che, mentre in UK la copertura del territorio di Londra garantisce la possibilità di coprire l'80% della clientela *top business* nazionale, in Italia, la copertura complessiva di Roma, Milano e Torino permette di raggiungere solo il 35% circa dei clienti *top business*.

80. Un operatore sostiene che, nell'ipotesi in cui si procedesse ad una differenziazione dei rimedi nei Comuni contendibili, tale allentamento degli obblighi dovrebbe avvenire solo con riferimento ai servizi del mercato 3b. Ciò in considerazione

del fatto che il maggior grado di pressione competitiva esercitato nei confronti di TIM risulta essere quello degli operatori che, approvvigionandosi nel mercato 3a, riescono a fornire servizi *wholesale* appartenenti al mercato 3b. L'operatore osserva che tale scenario è supportato anche dalle varie esperienze dei principali Paesi europei (Spagna, Portogallo, Inghilterra e Germania) e dal Berec.

81. Un altro operatore sottolinea che le valutazioni svolte nello schema di provvedimento sono limitate ai servizi del mercato 3a, tralasciando quelli del mercato 3b e, in modo principale, i servizi *bitstream*, circostanza che potrebbe causare effetti distorsivi sui mercati al dettaglio, nel momento in cui le offerte dei *competitors* di TIM non proponessero – come effettivamente accade – i suddetti servizi al mercato.

82. Un altro operatore ritiene che, al fine di scongiurare la deregolamentazione di un'area in cui l'effettiva copertura ed adozione del servizio offerto attraverso la rete FTTH sia pressoché nulla, l'Autorità dovrebbe accertare se il numero complessivo delle linee *retail* attive in FTTH sia almeno pari a quello delle linee *retail* attive su rete in rame e su reti miste rame/fibra oltre che verificare la quota di mercato *retail* nel segmento FTTH degli operatori che utilizzano i servizi all'ingrosso forniti da Open Fiber.

83. Un altro operatore, infine, non condivide l'idea dell'Autorità di aggiornare la lista dei Comuni contendibili annualmente in quanto sostiene che, per dare fiducia al mercato e agli investitori e ridurre il rischio di investimento, è necessario che la regolazione sia coerente nel tempo e che l'incertezza associata alle periodiche revisioni delle analisi di mercato sia il più possibile attenuata. L'operatore esorta dunque l'Autorità ad effettuare un attento monitoraggio anche su base annuale ma sostiene che un'eventuale revisione della lista dei Comuni debba avvenire solo con il prossimo ciclo di analisi del mercato.

*b) Posizione di TIM*

84. TIM e Flash Fiber condividono la proposta di differenziare geograficamente i rimedi nei Comuni contendibili, laddove i confini delle aree geografiche maggiormente competitive non possono ancora considerarsi stabili perché individuati sulla base di piani di copertura FTTH.

85. TIM, tuttavia, rileva che i criteri proposti dall'Autorità sono più restrittivi delle *best practices* europee e non sono prospettici. L'operatore ritiene infatti che le quattro combinazioni dei cinque criteri utilizzati dall'Autorità per individuare i comuni in competizione infrastrutturale (opzioni A, B, C, D) portano a identificare un numero limitato di Comuni contendibili, in conseguenza del fatto che si basano su dati di mercato risalenti a giugno 2018 e piani di copertura a marzo 2019, evidenziando, quindi, che tali criteri non forniscono una valutazione prospettica della concorrenza. Inoltre, secondo TIM, alcuni dei criteri adottati dall'Autorità appaiono ingiustificatamente restrittivi, come, ad esempio, quello che richiede una quota di mercato *retail* NGA di TIM inferiore al 40% o anche al 30%, affinché un Comune risulti contendibile, unitamente al criterio di una quota di mercato *wholesale* di Open Fiber superiore al 30%, ed osserva che tali criteri – misurando un livello di competizione già così elevato – potrebbero consentire l'identificazione di altri mercati *sub*-nazionali competitivi oltre a Milano. Ad avviso di TIM, utilizzando i dati di mercato prospettici di marzo 2020, desumibili dalla consultazione Infratel del 2017 per la mappatura delle aree grigie e nere, nel primo anno

di validità del provvedimento, i Comuni contendibili risulterebbero almeno 60 (16,7% delle UI).

86. In particolare, TIM osserva che in 33 dei 60 comuni contendibili già a giugno 2018 vi sia una stabile e marcata disomogeneità delle condizioni competitive nell'ambito del Mercato 3b sulla base dei criteri proposti dell'Autorità (pressione competitiva OAO su UBB >50% e quota di mercato *retail* UBB TIM <40%), tale da consentire l'identificazione di ulteriori mercati geografici sub-nazionali o, quanto meno, una differenziazione geografica dei rimedi più accentuata per gli obblighi relativi ai servizi *bitstream* (ad esempio, l'eliminazione degli obblighi di trasparenza e non discriminazione, inclusi i *test* di prezzo delle offerte *retail* BB/UBB di TIM). L'operatore evidenzia, infatti, che in questi 33 Comuni risulta una quota di mercato di TIM nel Mercato 3b particolarmente bassa.

87. TIM osserva altresì che da uno o più cicli di analisi di mercato le Autorità di regolamentazione dei principali Paesi europei hanno differenziato i rimedi nei mercati 3a e 3b su aree più ampie di quelle proposte dall'Autorità e anche sulla base di reti alternative non totalmente *end-to-end*.

88. Infine, TIM ritiene che, anche relativamente al mercato 4, l'Autorità dovrebbe definire un mercato separato competitivo dei circuiti *terminating* limitatamente all'area del Comune di Milano e dovrebbe differenziare geograficamente i rimedi nei Comuni contendibili (rimozione dell'orientamento al costo per i servizi accessori e per i circuiti Ethernet su fibra, compreso il *backhauling*, e del meccanismo di *network cap* per i circuiti PDH, SDH e *Ethernet over SDH*).

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

89. Al fine di tener conto delle osservazioni formulate dai rispondenti, l'Autorità ha apportato alcune modifiche all'analisi, proposta in consultazione, per la definizione geografica dei mercati rilevanti e delle aree del territorio caratterizzate da una maggiore contendibilità. Di seguito si illustrano le valutazioni dell'Autorità alle osservazioni dei partecipanti alla consultazione pubblica, fornendo preliminarmente alcune valutazioni ai commenti di carattere generale. Il Documento III alla presente delibera illustra quindi l'analisi di definizione dei mercati rilevanti dal punto di vista geografico che recepisce gli esiti della consultazione e che, pertanto, aggiorna il corrispondente Documento III della delibera n. 613/18/CONS.

90. Con riferimento all'osservazione di alcuni OAO, secondo cui sarebbe opportuno avviare una preliminare discussione ed un'analisi più approfondita sui criteri per l'individuazione delle aree maggiormente contendibili oggetto di una differenziazione geografica dei rimedi, si evidenzia che, già nella consultazione pubblica di cui alla delibera n. 613/18/CONS, sono stati sottoposti a consultazione tali criteri. In particolare, sono stati proposti quattro possibili diversi approcci, basati su un diverso utilizzo di quattro indicatori di concorrenzialità del mercato, con associati i relativi risultati in termini di numero di Comuni maggiormente contendibili<sup>10</sup>. È stata dunque già data la

---

<sup>10</sup> Cfr. capitolo 3 del Documento III della delibera n. 613/18/CONS.

possibilità a tutti i soggetti interessati di poter formulare commenti e proposte alternative al riguardo. In fase di consultazione, infatti, i rispondenti hanno formulato numerosi commenti all'analisi svolta dall'Autorità e fornito numerosi suggerimenti per perfezionare l'analisi. D'altra parte, si rammenta che la consultazione pubblica relativa all'analisi di mercato è la sede consueta, prevista dal Codice, per svolgere il confronto con gli operatori sulla definizione geografica dei mercati rilevanti e, in generale, sul grado di omogeneità territoriale del livello di concorrenza.

91. Inoltre, l'Autorità prende atto e condivide le preoccupazioni sollevate dagli operatori sulla circostanza che la possibile integrazione societaria fra TIM ed Open Fiber, attualmente ancora in fase di discussione dai vertici delle due società, sarebbe in contrasto con le considerazioni svolte dall'Autorità per l'individuazione di Milano come mercato geografico distinto ed effettivamente competitivo, nonché per l'individuazione dei Comuni caratterizzati da una maggiore pressione concorrenziale (Aree A) cui applicare una regolamentazione differenziata. Pertanto, l'Autorità introduce nella presente delibera una clausola di salvaguardia che prevede che, nel caso in cui l'integrazione societaria fra TIM ed Open Fiber dovesse realizzarsi nel corso del ciclo regolamentare di riferimento della presente analisi di mercato (2019-2021), l'Autorità interverrà – anche attraverso una misura urgente – per adottare quelle misure necessarie a tener conto del mutato contesto societario e concorrenziale, in attuazione della normativa vigente.

#### Comune di Milano

92. In merito alle osservazioni di alcuni OAO secondo cui non vi sarebbero le condizioni per individuare Milano come mercato geografico separato competitivo, in quanto il grado di infrastrutturazione mediante reti alternative a quella dell'*incumbent* non è aumentato in modo consistente rispetto al precedente ciclo di analisi di mercato, visto che in tale Comune la rete di Open Fiber corrisponde in ampia misura alla preesistente rete di Metroweb, si osserva che – come illustrato nel dettaglio nel Documento III della presente delibera e riportato nelle tabelle seguenti – i dati di vendita aggiornati dei servizi di accesso *wholesale* in tale Comune mostrano che si è registrata un'evoluzione significativa nell'ultimo anno del numero di accessi della rete alternativa, della tipologia dei servizi venduti nonché delle quote di mercato.

**Tabella 2 – Vendita di servizi di accesso *wholesale* nel Comune di Milano (2016 - 2018)<sup>11</sup>**

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

<sup>11</sup> Per il 2016 non si sono attribuiti accessi a OF in quanto gli accessi su rete alternativa esistenti all'epoca (pari a circa 110.000 edifici serviti) erano di titolarità di Metroweb, ma non era nella disponibilità di Agcom la modalità di utilizzo dell'infrastruttura (accesso all'infrastruttura in IRU, ULL della fibra, fibra spenta).

**Tabella 3a – Quote di mercato nel Comune di Milano (con autoproduzione) – mercati 3a e 3b (2016 - 2018)<sup>12</sup>**

Milano market 3a con auto-produzione				Milano market 3b con auto-produzione		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
TIM	68.52%	56.53%	48.63%	25.19%	23.46%	22.50%
Fastweb	23.60%	21.93%	12.51%	38.81%	37.61%	36.67%
OF	-	21.29%	38.34%	-	1.02%	1.55%
Altri	7.89% (*)	0.26%	0.52%	36.00%	37.92%	39.28%

93. Dalle informazioni aggiornate acquisite sull'area di Milano, si osserva che Fastweb offre servizi alla clientela finale in fibra FTTH, al 31/12/2018, sia su infrastruttura proprietaria (circa 87 mila accessi) sia su infrastruttura Open Fiber (circa 90.000 accessi) attraverso l'offerta di *unbundling* della fibra<sup>13</sup>.

94. Al riguardo, si evidenzia che le valutazioni relative al 2018 per il Comune di Milano pubblicate nel documento di consultazione pubblica, oggetto di rilievi da parte di alcuni operatori, erano frutto di preliminari stime basate su informazioni non ancora aggiornate al 2018 per gli operatori *retail*. Per contro i dati di Open Fiber erano stati aggiornati, per altri fini, al 2018, con ciò determinando uno sfasamento temporale tra le linee assunte ancora su rete Fastweb (attraverso Metroweb) e quelle della stessa migrate su Open Fiber.

95. L'analisi delle quote di mercato degli operatori svolta sulla base dei nuovi dati, acquisiti successivamente, nel corso dell'istruttoria, fornisce la risposta ai rilievi degli operatori in quanto consente l'allineamento temporale dei dati di mercato e conferma e rafforza le preliminari conclusioni sul Comune di Milano cui era giunta l'Autorità nel documento di consultazione pubblica. Si osserva, infatti, che il *trend* rilevato negli ultimi

---

Ciò non consente di attribuire correttamente tali accessi al mercato di riferimento (3a) ai fini del calcolo delle quote di mercato (tabella 4) seguente. Si fa comunque presente che la quota stimata per TIM nel mercato 3a per il 2016 è sicuramente sovrastimata per non aver considerato gli accessi imputabili a Metroweb.

<sup>12</sup> Per il 2016 non si sono attribuiti accessi a OF in quanto gli accessi su rete alternativa esistenti all'epoca (pari a circa 110.000 edifici serviti) erano di titolarità di Metroweb, ma non era nella disponibilità di Agcom la modalità di utilizzo dell'infrastruttura (accesso all'infrastruttura in IRU, ULL della fibra, fibra spenta). Ciò non consente di attribuire correttamente tali accessi al mercato di riferimento (3a) ai fini del calcolo delle quote di mercato (tabella 4) seguente. Si fa comunque presente che la quota stimata per TIM nel mercato 3a per il 2016 è sicuramente sovrastimata per non aver considerato gli accessi imputabili a Metroweb.

<sup>13</sup> Al 31/12/2016 Fastweb era titolare di 153 mila accessi FTTH su infrastruttura proprietaria. Sempre con riferimento al tema della migrazione degli accessi Fastweb presenti al 31/12/2016 su infrastruttura proprietaria verso infrastruttura Open Fiber appare utile tenere presente che la stessa Fastweb durante il 2017 ha dichiarato in sede di *survey* geografico (consultazione Infratel) in ottica prospettica al 2020 la presenza di una rete proprietaria indipendente da quella di Open Fiber in grado di coprire circa il 40% delle sedi clienti sul Comune come riportato nel documento di consultazione. Fastweb, di contro, solo oggi fa presente che tale infrastruttura è in fase di dismissione in quanto basata nella maggior parte dei casi su infrastrutture in fibra ottica spenta acquisita sulla base di contratti con la società Metroweb.

tre anni mostra una chiara pressione competitiva esercitata dall'operatore Open Fiber su TIM, in via diretta sul mercato *wholesale* ed in via indiretta sul mercato *retail*.

96. La migrazione dell'infrastruttura Fastweb verso la rete Open Fiber comporta una riduzione delle quote di mercato di Fastweb nel mercato 3a e un aumento nel mercato 3b, in concomitanza con una corrispondente crescita delle quote di *Open Fiber* nel mercato 3a rispetto a quelle riportate nel documento di consultazione pubblica.

97. L'analisi delle quote di mercato degli operatori sulla base dei nuovi dati – come ampiamente descritto nei Documenti III e IV della presente delibera – rafforza dunque le conclusioni sul Comune di Milano cui era giunta l'Autorità nel documento di consultazione pubblica. Si osserva infatti, dalle suddette tabelle 2 e 3 nonché dalle tabelle riportate nei Documenti III (tabelle 11-14) e IV (tabella 7), che il *trend* rilevato negli ultimi tre anni mostra una chiara pressione competitiva esercitata dall'operatore Open Fiber su TIM in via diretta sul mercato *wholesale* ed in via indiretta sul mercato *retail*.

98. Si evidenzia, infatti, che le quote di mercato di TIM aggiornate, di tipo *merchant* (ossia prive di autoproduzione), sia sul mercato 3a che sul mercato 3b sono, a fine 2018, anche inferiori rispetto alle stime effettuate nel documento di consultazione pubblica.

**Tabella 3b – Quote di mercato nel Comune di Milano (solo *merchant*) – mercati 3a e 3b (2016 - 2018)<sup>14</sup>**

	Mercato 3a - <i>merchant</i>			Mercato 3b - <i>merchant</i>		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
TIM	69%	54.73%	33.26%	83.68%	61.68%	48.67%

99. Nel mercato 3a la quota di TIM *merchant*, nel 2018, è del 33%, contro la stima del 48% sottoposta nel documento di consultazione pubblica, in considerazione della pressione competitiva esercitata da Open Fiber primariamente a livello *wholesale*: una quota consistente di utenti già migrati verso gli OAO, ma ancora su *input wholesale* di TIM nel 2016, è migrata su infrastruttura FTTH realizzata con *input wholesale* di Open Fiber; da qui la riduzione consistente di linee ULL attive passate da oltre 190 mila al 31/12/2016 a 114 mila al 31/12/2018.

100. Sul mercato 3b i nuovi dati riportano un valore della quota di TIM sul mercato *merchant* pari al 48,67% contro il valore di 50,31% stimato nel documento di consultazione pubblica ed in rapida riduzione. Al riguardo, appare utile osservare in ogni caso lo scarso interesse da parte degli operatori alternativi per i servizi *bitstream* sul Comune di Milano (il mercato *merchant* 3b sul Comune di Milano misura complessivamente meno di 20.000 accessi pari a circa il 2,7% del mercato dell'accesso complessivo).

<sup>14</sup> Per il 2016 non si sono attribuiti accessi a OF in quanto gli accessi su rete alternativa esistenti all'epoca (pari a circa 110.000 edifici serviti) erano di titolarità di Metroweb, ma non era nella disponibilità di Agcom la modalità di utilizzo dell'infrastruttura (accesso all'infrastruttura in IRU, ULL della fibra, fibra spenta). Ciò non consente di attribuire correttamente tali accessi al mercato di riferimento (3a) ai fini del calcolo delle quote di mercato (tabella 4) seguente. Si fa comunque presente che la quota stimata per TIM nel mercato 3a per il 2016 è sicuramente sovrastimata per non aver considerato gli accessi imputabili a Metroweb.

101. In sintesi, si osserva che gli *input wholesale* di TIM risultano sempre meno rilevanti per gli OAO sull'area di Milano e, conseguentemente, l'infrastruttura di Open Fiber risulta un vincolo concorrenziale effettivo ed efficace ad eventuali comportamenti anti-competitivi dell'operatore SMP.

102. Il suddetto livello delle quote di TIM nei mercati 3a e 3b nel Comune di Milano, nonché l'andamento delle stesse (si rimanda per maggiori dettagli alle suddette tabelle 11-14 del Documento III ed alla tabella 7 del Documento IV) evidenziano una situazione di concorrenzialità di tale Comune significativamente diversa da quella registrata nel resto del territorio nazionale, che giustifica l'individuazione di Milano come mercato subnazionale. Pertanto, l'Autorità non condivide l'osservazione di alcuni operatori secondo cui tale Comune potrebbe essere qualificato come "Comune Contendibile", in cui prevedere, come richiesto da alcuni operatori, "al massimo" una differenziazione geografica dei rimedi in capo a TIM, che deterrebbe ancora SMP. Ciò in quanto, come evidenziato precedentemente, il livello rilevato delle quote di mercato dell'operatore (al di sotto della soglia del 50% di presunzione di SMP indicata dalla Commissione negli Orientamenti per l'analisi di mercato) congiuntamente alle altre caratteristiche strutturali del mercato (il significativo livello di concorrenza infrastrutturale, la significativa copertura raggiunta dalle reti NGA alternative, l'assenza di benefici derivanti da economie di scala a favore di specifici operatori e, in particolare, di TIM, e, infine, un sufficiente contropotere di acquisto in grado di limitare l'esercizio del potere di mercato) sono – in linea con i suddetti Orientamenti della Commissione – indicatori di una concorrenza effettiva per entrambi i mercati rilevanti relativi al Comune di Milano, e dunque di assenza di SMP in capo a TIM. D'altronde anche alcuni operatori alternativi riconoscono la presenza di una concorrenza effettiva in tale Comune e, in ogni caso, la presenza di condizioni della concorrenza significativamente diverse da quelle esistenti nel Resto d'Italia, che ne giustificano l'individuazione di un mercato geografico distinto.

103. Per tali ragioni, come illustrato nel Documento IV della presente delibera, essendo i mercati 3a e 3b del Comune di Milano effettivamente competitivi, vengono meno, per tale Comune, i presupposti degli obblighi regolamentari specifici di cui agli articoli 45 – 50 del Codice in entrambi i suddetti mercati rilevanti, nel loro complesso. Non si condivide l'osservazione di un operatore secondo cui l'eventuale deregolamentazione del Comune di Milano potrebbe avvenire limitatamente ai servizi di accesso forniti su rete FTTH, in quanto i vincoli concorrenziali esistenti nel mercato impediscono a TIM di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti e dai clienti nella fornitura di tutti i servizi inclusi nel mercato rilevante, in virtù delle condizioni di sostituibilità esistenti tra gli stessi. In ogni caso, in linea con quanto disposto dall'articolo 19, comma 4, del Codice, la revoca degli obblighi previgenti in capo a TIM nei mercati 3a e 3b del Comune di Milano entra in vigore 12 mesi dopo la pubblicazione della presente delibera, garantendo, quindi, un congruo preavviso, al fine di consentire i richiedenti l'accesso di adeguare per tempo le proprie strategie di acquisto *wholesale*. Durante tale periodo transitorio TIM dovrà applicare i prezzi dei servizi stabiliti con il presente provvedimento.

104. Inoltre, con riferimento al rilievo di alcuni operatori secondo cui nel calcolo delle quote di mercato indicate dall'Autorità per il Comune di Milano non andrebbe inclusa l'autoproduzione, si osserva quanto segue. Tenuto conto della prassi seguita nelle

precedenti analisi di mercato e di quanto indicato dalla Commissione europea negli Orientamenti per l'analisi del mercato e nella Raccomandazione sui mercati rilevanti, l'autoproduzione degli OAO dovrebbe essere valutata quando le reti degli operatori alternativi sono incluse nel mercato rilevante a causa dei forti vincoli concorrenziali che essi esercitano sui comportamenti dell'operatore *incumbent*. Secondo la Commissione, nel calcolo delle quote di mercato, è corretto tener conto dell'autoproduzione degli operatori alternativi se gli OAO che autoproducono il servizio non fronteggiano vincoli di capacità o se sono in grado di offrire il servizio in maniera omogenea su tutto il territorio del mercato rilevante e/o sono in grado di entrare nel mercato contendibile in tempi piuttosto brevi<sup>15</sup>. Si ritiene, che tali condizioni siano verificate nel Comune di Milano.

105. In ogni caso, con riferimento alle preoccupazioni manifestate dagli operatori in merito ai possibili impatti che un'integrazione delle reti di Tim ed Open Fiber potrebbe avere sui mercati 3a e 3b del Comune di Milano (come nei corrispondenti mercati del Resto d'Italia), l'Autorità ribadisce che qualora tale integrazione dovesse avvenire nell'orizzonte temporale della presente analisi di mercato, l'Autorità - anche per il mercati 3a e 3b del Comune di Milano - interverrà al fine di valutare l'impatto della modifica societaria sugli obblighi regolamentari di cui al presente provvedimento e nel caso - anche attraverso una misura urgente - adottare le necessarie modifiche.

#### Resto d'Italia

106. Considerate le osservazioni formulate dai rispondenti, l'Autorità ha apportato alcune modifiche all'analisi geografica sottoposta a consultazione pubblica, volta a verificare il livello di omogeneità delle condizioni competitive nel resto del territorio nazionale (ossia in tutti i Comuni del territorio italiano, eccetto Milano).

107. In particolare, partendo dalle quattro opzioni sottoposte a consultazione pubblica (capitolo 3 del Documento III della delibera n. 613/18/CONS) e sulla base dei commenti dei rispondenti, l'Autorità, tenuto conto degli esiti della consultazione, ha individuato i criteri da utilizzare per identificare le aree del territorio (escluso Milano) caratterizzate da una maggiore pressione competitiva. Inoltre, pur avendo approfondito la possibilità di utilizzare "quale unità geografica di riferimento" un'unità più ristretta di quella del Comune - come richiesto in consultazione da alcuni operatori - e avendo valutato il relativo impatto, l'Autorità conferma il Comune quale unità geografica di analisi. Di seguito si motivano le decisioni dell'Autorità sull'analisi geografica. Il Documento III della presente delibera illustra l'analisi geografica che recepisce gli esiti della consultazione pubblica, che quindi aggiorna il corrispondente Documento III della delibera n. 613/18/CONS.

---

<sup>15</sup> Cfr. pagg. 16-17 dello *Staff Working Document* degli Orientamenti della Commissione 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 (Comunicazione 2018/C 159/019), e pagg. 18-19 dell'*Explanatory Note* della Raccomandazione sui mercati rilevanti 2014/710/UE.

### Unità geografica di analisi

108. Con riferimento alla possibilità di includere la centrale locale di TIM quale unità geografica di riferimento nella presente analisi, si riporta quanto segue.

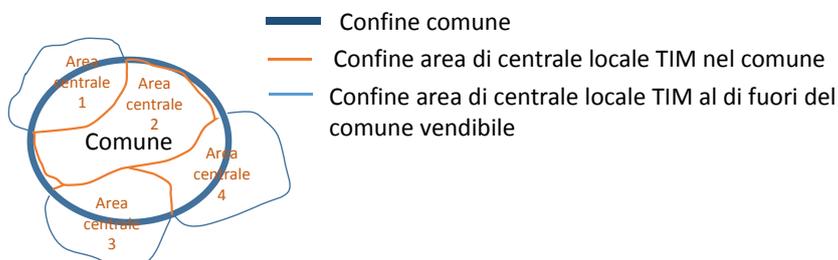
109. La scelta della centrale come unità geografica di riferimento consente, indubbiamente, di individuare più puntualmente i valori del parametro di copertura delle reti degli operatori, per misurare la contendibilità dell'area (in quanto applicato a porzioni più piccole di territorio).

110. A tale riguardo, si richiamano le linee guida del Berec, secondo cui l'area di centrale dell'operatore SMP quale unità geografica di riferimento è suggerita nell'analisi geografica del mercato nel caso in cui la competizione risulta principalmente guidata da operatori verticalmente integrati che utilizzano prodotti *wholesale* dell'operatore SMP (es. il servizio ULL). L'area di centrale, di contro, assume minore rilevanza, nell'analisi del Berec, nel momento in cui la competizione viene realizzata da soggetti con proprie infrastrutture alternative indipendenti da quelle dell'*incumbent* (situazione, quest'ultima, che si sta verificando nel mercato italiano, con l'ingresso dell'operatore *wholesale only*). In tal caso, il Berec suggerisce l'adozione quale unità di riferimento *inter alia*: i) l'area di centrale dell'operatore alternativo; ii) un'unità geografica amministrativa.

111. Considerato che in questo ciclo regolamentare la pressione competitiva è esercitata in particolar modo dall'operatore *wholesale only* che sta sviluppando la propria infrastrutture alternativa indipendente da quelle dell'*incumbent* (la copertura di OF procede per Comune indipendentemente dalla locazione dagli stadi di linea di TIM), l'utilizzo della centrale locale come unità di riferimento potrebbe non essere di facile applicazione in quanto la suddivisione del territorio in tali unità, e la conseguente analisi delle condizioni concorrenziali all'interno delle stesse, potrebbe non evidenziare efficacemente le aree effettivamente interessate dallo sviluppo di una maggiore concorrenza.

112. Al riguardo, si aggiunge che, in Italia, il *mapping* tra confine amministrativo e confine topologico della rete di TIM è tale per cui le sedi cliente di un Comune possono essere coperte da una molteplicità di centrali.

### **Figura 3 - Mapping tra confine amministrativo e confine topologico della rete di TIM**



113. In particolare, considerando i 174 Comuni che saranno aperti alla vendita da parte di Open Fiber a fine 2019 (incluso il Comune di Milano), si osserva che

complessivamente il numero di centrali locali che attestano le sedi cliente in tali Comuni è pari a circa 1340. Di queste, circa 580 servono (con una copertura dei Comuni del 40% complessiva) solo clienti nel Comune in cui sono posizionate. In questo caso si ha una relazione biunivoca tra centrale e Comune. Il resto delle centrali serve, invece, clienti in più Comuni.

114. Se si considerano gli 80 Comuni, al netto di Milano, inclusi nel *database* rilasciato da Open Fiber agli OAO, che riporta le sole Unità immobiliari vendibili, come aggiornato a maggio 2019, si osserva che il numero di centrali con sedi cliente attestate nel Comune è pari a 739 contro le 1340 sopra indicate, di cui 282 (con una copertura di circa il 34% complessiva) che servono solo clienti nel Comune in cui sono posizionate.

115. L'utilizzo dell'area di centrale di TIM – quale unità geografica di riferimento – comporterebbe quindi una eccessiva frammentazione dei rimedi nel Comune, una maggiore complessità gestionale (es. offerte *wholesale* differenziate nell'ambito di uno stesso Comune), una maggiore variabilità delle liste delle unità geografiche di riferimento (le Centrali appunto) su cui applicare la differenziazione dei rimedi, nonché un aggravio degli oneri amministrativi, anche in termini di verifica delle coperture effettive.

116. Tali considerazioni portano a concludere che, visto il contesto competitivo in via di sviluppo in Italia – in cui uno dei principali *competitor* dell'*incumbent* sta sviluppando una rete completamente indipendente da quella di quest'ultimo, l'area di centrale di TIM risulta meno idonea rispetto all'utilizzo di un'unità amministrativa per individuare correttamente le nascenti dinamiche concorrenziali.

117. Nella tabella seguente, si riporta un *benchmark*<sup>16</sup> realizzato dal Berec sull'unità geografica di riferimento utilizzata nell'analisi da parte delle altre Autorità europee di regolamentazione.

---

<sup>16</sup> BEREC BoR(18)213.

**Tabella 4 – Benchmark europeo in merito all’unità di riferimento utilizzata nell’analisi geografica dalle NRAs**

Unità geografica di riferimento	M 3a	M 3b	M 4
Area di centrale dell’operatore <i>incumbent</i> ( <i>centrale in rame- MDF</i> ) <sup>17</sup>	1	5	2
Area di centrale dell’operatore <i>incumbent</i> ( <i>centrale in fibra - ODF</i> ) <sup>18</sup> of the <i>incumbent(s)</i>	0	0	0
<i>reti di OAO</i>	0	0	0
Unità amministrative (Comune, quartiere) o area sottesa al codice di avviamento postale	5	7	5
<i>Altro</i>	3	1	1

118. Si osserva che l’uso di aree amministrative è risultata prevalente nelle analisi sia del mercato 3a che del mercato 3b.

*Criteri per l’individuazione dei Comuni con maggiore pressione competitiva*

119. Con specifico riferimento agli indicatori di maggiore concorrenzialità sottoposti a consultazione pubblica, si osserva quanto segue.

120. In relazione al criterio di copertura, in primo luogo, l’Autorità condivide che i livelli di copertura potenziale dichiarati dagli operatori (proiezioni di Infratel sottoposte a consultazione) possano risultare non idonei a garantire una effettiva pressione competitiva e che, dunque, sia più opportuno includere nell’analisi le linee *wholesale* FTTH effettivamente disponibili/vendibili (cosiddette “*ready for service*”, secondo le definizioni corrispondenti a linee “*connected*”, e non “*passed*”, in cui la fibra raggiunge la base dell’edificio) o comunque le coperture con reti FTTC le quali non necessitano di opere di realizzazione del verticale in rame, al fine di evitare una sovrastima della copertura di una determinata area da parte di reti alternative. In particolare, si concorda con la maggior parte dei rispondenti che, per valutare adeguatamente il livello di copertura di una rete NGA FTTH alternativa a quella di TIM, è opportuno prendere in considerazione la differenza tra “*fibra passed*” ossia U.I. in cui la fibra è dichiarata in prossimità dell’edificio e “*fibra fino a base palazzo*”, al fine di individuare la reale copertura raggiunta dalla rete *wholesale* alternativa. A tale scopo, per la corretta quantificazione del grado di copertura NGA di un’area geografica si considerano esclusivamente gli edifici effettivamente raggiunti dalla fibra e, quindi, aperti alla immediata vendibilità, ossia l’attivazione del cliente deve poter essere effettuata in tempi ristretti, senza la necessità di ulteriori interventi di posa o infrastrutturali e dunque senza dover sostenere significativi *switching costs*. Al tal fine, sono stati utilizzati nell’analisi i dati contenuti nel *database* di vendibilità effettiva di Open Fiber. Per la determinazione della copertura FTTC, fermo restando che in tale caso non sono necessarie opere di realizzazione del verticale in rame, sono stati utilizzati i dati di vendita *wholesale* di TIM.

<sup>17</sup> MDF: *Main Distribution Frame*.

<sup>18</sup> ODF: *Optical Distribution Frame*.

124. In secondo luogo, considerato il rilievo sollevato dalla maggior parte degli operatori secondo cui il criterio di copertura sottoposto a consultazione (60% delle sedi cliente coperte da almeno un operatore alternativo attivo a livello *wholesale* con prodotti di accesso FTTH) non sia sufficiente per introdurre un alleggerimento della regolamentazione in quanto la soglia di copertura è troppo bassa e considera solo una rete alternativa, l'Autorità ritiene opportuno tener conto di tale argomentazione ai fini della definizione dell'indicatore di copertura.

125. Il requisito di copertura che deve essere rispettato per l'individuazione di aree con maggiore pressione competitiva è dato dalla presenza nell'unità geografica individuata (Comune) di almeno due operatori alternativi a TIM con rete NGA, con una copertura di almeno il 60% delle sedi cliente (da parte di ciascuna rete) ed in cui la copertura complessiva delle sedi cliente (ossia da parte delle due reti) risulta essere maggiore del 75%. In particolare, ai fini della verifica della soglia di copertura complessiva si considera l'involuppo 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.

126. 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.

127. Tale inasprimento del 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.

128. Con riferimento all'indicatore “quota *wholesale* delle linee NGA”, l'Autorità ritiene, alla luce dell'intenzione di rivedere le proprie scelte in merito ai servizi all'ingrosso che sono oggetto di rimozione dell'obbligo di controllo di prezzo, ossia il solo *bitstream*, far riferimento alla quota di linee NGA, incluso l'autoproduzione, attive che utilizzano, come *input*, servizi passivi autoprodotti o acquistati all'ingrosso. Ciò consente di differenziare i rimedi solo in ambiti geografici nei quali vi è l'effettiva disponibilità di reti alternative immediatamente praticabili e sulle quali si possono effettivamente sviluppare offerte alternative a quelle dell'operatore SPM. Si ritiene che a tale fine sia congruo un valore della quota di mercato *wholesale* degli accessi attivi NGA di TIM inferiore al 80%.

129. Per tale ragione, considerati i più stringenti vincoli di copertura introdotti, si considera adeguato un vincolo di quota *wholesale* di linee attive NGA, VULA e *bitstream* (incluso l'autoproduzione), inferiore all'80%.

130. Invece, 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 mercato *retail*

NGA 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.

131. Inoltre, si osserva che 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.

132. Infine, come sarà illustrato nel dettaglio nel successivo capitolo 9 - si accoglie la richiesta degli OAO di limitare l'alleggerimento dell'obbligo di controllo dei prezzi ai soli servizi di servizi di accesso oggetto di maggiore contendibilità nel mercato. In particolare, si conferma - anche nei Comuni con maggiore pressione competitiva - l'obbligo per TIM del rispetto dell'orientamento al costo per la definizione dei prezzi dei servizi di accesso passivi (ULL, SLU, servizi di accesso alle infrastrutture di posa, alla fibra spenta e al segmento di terminazione).

#### *Considerazioni finali*

133. Considerate le precedenti valutazioni, l'Autorità - pur avendo apportato alcune modifiche all'analisi sottoposta a consultazione pubblica per la definizione dei mercati rilevanti geografici al fine di tener conto delle osservazioni dei rispondenti - conferma la dimensione geografica dei mercati rilevanti sottoposta a consultazione, convalidata anche dai dati aggiornati (di copertura delle reti degli operatori e di vendita dei servizi di accesso alla rete fissa) nel frattempo acquisiti dall'Autorità. In particolare, l'Autorità conferma l'individuazione di Milano come mercato geografico subnazionale, in quanto le condizioni della concorrenza in tale Comune sono significativamente e stabilmente diverse da quelle riscontrate negli altri Comuni del territorio nazionale.

135. Con riferimento ai restanti Comuni (Resto d'Italia) - per entrambi i mercati rilevanti 3a e 3b - l'analisi svolta ha evidenziato una maggiore pressione competitiva in un sottoinsieme degli stessi (26 Comuni indicati nel Documento III), in particolare in quei Comuni in cui si registrano cumulativamente le seguenti condizioni:

- a. la presenza di almeno due operatori alternativi a TIM con reti NGA con una copertura di almeno il 60% delle sedi cliente (da parte di ciascuna rete) ed in cui la copertura complessiva delle sedi cliente (ossia da parte delle due reti) è maggiore del 75%;
- b. la quota di mercato *retail* NGA di TIM  $\leq$  40%;
- c. la quota di mercato *wholesale* NGA tramite servizi attivi di TIM  $<$  80%.

136. In linea con quanto già affermato in consultazione pubblica, si evidenzia che l'area costituita dai Comuni con maggiore pressione competitiva, rispetto ai restanti Comuni del "Resto di Italia", non presenta ancora confini stabili in quanto è delineata sulla base del tasso di copertura delle reti NGA degli operatori, e delle relative quote di vendita *retail*, destinato a mutare considerevolmente nell'orizzonte temporale di riferimento della presente analisi di mercato.

137. Per tale ragione, in linea con le Raccomandazioni della Commissione e le indicazioni del BEREC, non si definisce definire per tale sottoinsieme dei Comuni un mercato rilevante subnazionale, ma si introduce una differenziazione dei rimedi, sia nel mercato 3a sia nel mercato 3b.

138. Al riguardo, si evidenzia che, con la presente delibera, l'Autorità definisce le condizioni generali che devono essere verificate per individuare le aree con maggiore pressione competitiva cui applicare una regolamentazione differenziata, sulla base anche delle osservazioni formulate in consultazione (come illustrato di seguito) ed individua la lista dei suddetti Comuni (Aree A), riportata nel Documento III, per il primo anno di validità di tale norma (ossia per l'anno 2020). La lista dei Comuni con maggiore pressione competitiva sarà aggiornata annualmente dall'Autorità sulla base dei dati aggiornati degli operatori (relativamente alla copertura ed alle quote di mercato) e comunicata al mercato precedentemente alla pubblicazione dell'Offerta di Riferimento (OR) di TIM, in modo che quest'ultima possa conoscere, già al momento della predisposizione dell'OR, le aree cui poter applicare per determinati servizi – come sarà indicato di seguito – un prezzo differenziato e, conseguentemente, gli operatori possono sviluppare i propri piani commerciali.

#### 4 DETERMINAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

**Domanda D4 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alle conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito all'analisi del significativo potere di mercato, come illustrata nel Documento IV dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

##### *Mercati 3a e 3b del Comune di Milano*

139. Relativamente ai mercati 3a e 3b del "Comune di Milano", alcuni operatori alternativi non condividono la posizione dell'Autorità circa l'assenza di SMP di TIM mentre altri operatori condividono tale analisi.

140. TIM condivide le conclusioni fornite dall'Autorità sulla base del significativo livello di infrastrutturazione FTTH e della competizione sui servizi *ultra-broadband*. Inoltre, TIM evidenzia che l'analisi coordinata dei mercati dell'accesso dovrebbe portare ad identificare un mercato separato e competitivo a Milano anche per i servizi del Mercato 4 dell'accesso all'ingrosso di alta qualità in postazione fissa.

141. Anche alcuni OAO condividono l'analisi dell'Autorità sulla competitività del Comune di Milano. Uno di loro specifica tuttavia che tale mercato potrebbe essere considerato competitivo solo nel caso in cui le reti di accesso fisso di TIM e Open Fiber non venissero fuse e dunque che non sia possibile eliminare l'obbligo di accesso nel Comune di Milano fintanto che non sarà del tutto escluso un'ipotetica fusione tra le reti di TIM e Open Fiber.

142. Altri operatori non condividono la posizione dell'Autorità circa l'assenza di SMP di TIM; essi ritengono che Milano non sia un mercato competitivo e che TIM detenga una posizione di SMP su tutto il territorio nazionale. Tali operatori contestano che il livello di concorrenzialità sia stato misurato in base alla sola presenza di Open Fiber, operatore che godrebbe ragionevolmente di significativi vantaggi quali l'uso delle infrastrutture ricettive elettriche di ENEL. Tale circostanza creerebbe una situazione di disparità sostanziale con soggetti che operano nel settore dei servizi *wholesale* da molti anni ma con "condizioni di partenza" completamente diverse.

#### Mercati 3a e 3b del Resto d'Italia

143. Pressoché tutti gli operatori condividono l'analisi dell'Autorità sulla sussistenza del significativo potere di mercato (SMP) di TIM nei mercati 3a e 3b "Resto d'Italia", tranne TIM che ritiene che tale posizione non sussista nel mercato 3b Resto d'Italia.

144. Tutti gli OAO concordano infatti con l'Autorità che nei mercati 3a e 3b non sussistono condizioni di concorrenza effettiva e che TIM detiene un significativo potere di mercato (SMP) in entrambi i mercati rilevanti, ma – come illustrato precedentemente – non condividono l'individuazione di Comuni maggiormente contendibili. Per le considerazioni sull'individuazione dei Comuni contendibili si rimanda alle sezioni relative alla differenziazione geografica dei mercati e dei rimedi.

145. Un operatore rileva che le condizioni concorrenziali sulla Città di Milano e su altre città rilevanti per la clientela *business* (Bari, Bologna, Genova, Napoli, Roma, Torino) sono caratterizzate, nella pratica, da dinamiche oligopolistiche che non rendono, ad una analisi più approfondita e con riferimento all'accesso alle infrastrutture, ai cavidotti e alla fibra spenta, tali aree diverse dal Resto d'Italia in termini di concorrenza effettiva, soprattutto con riferimento al segmento di mercato *business*.

146. Anche un altro operatore sottolinea la presenza di una situazione di duopolio nel mercato. Tale operatore ritiene che l'analisi del livello di concorrenzialità da parte dell'Autorità si basi sulla sola presenza di OF, operatore peraltro che costituisce una promanazione dell'*incumbent* nel settore elettrico e, per questo, godrebbe ragionevolmente di significativi vantaggi *off the merits*, quali l'uso delle infrastrutture ricettive elettriche. L'operatore fa presente che il duopolio non è affatto una posizione concorrenziale, anche perché presta il fianco al rischio di accordi tra i due oligopolisti o, comunque, della creazione di posizioni dominanti collettive. Si aggiunge che tale duopolio non è frutto di una normale competizione sui meriti, ma deriva dalle due rispettive posizioni di operatore storico nelle telecomunicazioni e nel settore elettrico, che per tale ragione dispongono di risorse scarse e difficilmente scalabili. Il che crea, secondo l'operatore, una situazione di disparità sostanziale con soggetti che operano nel settore dei servizi *wholesale* da vari anni ma in "condizioni di partenza" completamente diverse.

Tale contesto, ad avviso dell'operatore, richiede l'attivazione da parte dell'Autorità di apposite misure asimmetriche nella direzione del *level playing field* nel delicato mercato di riferimento.

#### Calcolo delle quote di mercato

147. Circa il calcolo delle quote di mercato, alcuni operatori rilevano che le quote indicate dall'Autorità non appaiano realmente corrispondenti alla realtà e criticano l'inclusione dell'autoproduzione nel calcolo delle quote di mercato. Esortano dunque l'Autorità a rivedere tutte le stime delle quote di mercato, in particolare per quanto riguarda il mercato 3b, isolando efficacemente quello che l'Autorità chiama mercato *merchant*, cioè il vero mercato *wholesale*, da un'attività di mero utilizzo delle risorse di rete che gli OAO acquistano dall'*incumbent* per svolgere la propria attività sul mercato *retail*. A tale riguardo, un operatore segnala che la quota di mercato di TIM nel mercato 3a risulta prossima al 50% e che la riduzione al 34% è dovuta all'inclusione nel mercato 3a dell'autoproduzione. L'operatore rileva che nella precedente analisi di mercato l'autoproduzione era presente solo nel mercato 3b (per gli *input* acquistati dal mercato 3a e forniti dagli operatori alle proprie divisioni interne) non, invece, anche per il mercato 3a. Secondo l'operatore, l'inclusione del VULA nel mercato 3a non modifica tale impostazione, essendo stata riconosciuta la piena sostituibilità del VULA con i servizi SLU e ULL.

148. Tale operatore rileva inoltre che Fastweb fornisce ai propri clienti servizi *ultrabroadband* avvalendosi della rete di OF e che la propria infrastruttura proprietaria risulterebbe in via di dismissione e non costituisce una alternativa *wholesale* praticabile per gli operatori alternativi. Sarebbe dunque necessario verificare le modalità di calcolo delle quote di mercato detenute da TIM, OF e Fastweb nel mercato 3a, per garantire che le quote calcolate non risentano di "*double counting*".

149. Infine, lo stesso operatore evidenzia che le quote *retail* dei servizi forniti da TIM sono aggiornate al 31 dicembre 2016, periodo nel quale i servizi NGA risultavano essere ancora in una fase iniziale di commercializzazione. Tali quote dunque non sono idonee a fornire alcuna informazione rilevante sulle dinamiche competitive del mercato.

#### Possibile fusione TIM OF

150. Gli OAO rilevano che il possibile accordo tra TIM e OF per una rete unica ripristinerebbe una situazione di monopolio sui mercati all'ingrosso, e che non è possibile eliminare l'obbligo di accesso nel Comune di Milano fintanto che non sarà del tutto escluso un'ipotetica fusione tra le due reti. Ogni ipotesi di de-regolamentazione (totale o parziale) che sia basata (in tutto o in parte), sulla presenza della rete di Open Fiber, alternativa a quella di TIM, dovrà necessariamente essere elaborata con la previsione di un adeguato meccanismo di salvaguardia atto a ripristinare, con effetto automatico ed immediato, in capo al soggetto che gestirà la rete unica gli obblighi ad oggi vigenti che venissero rimossi.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

151. Considerati gli esiti della consultazione pubblica, l'Autorità conferma l'analisi del significativo potere di mercato svolta in consultazione pubblica e le conclusioni ivi

raggiunte: i) concorrenza effettiva nel Comune di Milano per entrambi i mercati rilevanti (mercati 3a e 3b) e ii) posizione di significativo potere di mercato in capo a TIM nei restanti Comuni (Resto d'Italia) in entrambi i mercati. Di seguito si illustrano le valutazioni dell'Autorità alle singole osservazioni dei rispondenti. Il Documento IV alla presente delibera illustra, quindi, l'analisi del significativo potere di mercato che recepisce gli esiti della consultazione anche alla luce dei dati di mercato al 31 dicembre 2018 e che conferma le conclusioni riportate nel corrispondente documento di consultazione (Documento IV della delibera n. 613/18/CONS).

#### Valutazione SMP nei Mercati 3a e 3b del Comune di Milano e nel Resto d'Italia

152. Con riferimento all'osservazione di TIM, secondo cui vi sarebbero ulteriori Comuni rispetto a quello di Milano con condizioni di effettiva competitività del mercato 3b, si evidenzia – come già ampiamente descritto in risposta alle osservazioni degli operatori alla domanda D3 – che le condizioni competitive del mercato 3a e 3b relativamente ai restanti Comuni dell'Italia (ossia di tutti i Comuni diversi da Milano) sono significativamente diverse da quelle riscontrate nel Comune di Milano, ragione per cui sono stati identificati due mercati geografici distinti, Milano e Resto d'Italia.

153. Infatti, come illustrato nel paragrafo 2.3 del Documento III della presente delibera (tabella 12), in primo luogo si osserva che l'analisi delle quote di mercato aggiornate al 31 dicembre 2018 mostra – in linea con quanto già evidenziato in consultazione pubblica – che per tutti i Comuni del territorio (eccetto Milano) le quote di TIM del mercato 3b di tipo *merchant* (ossia che includono solo i volumi dei servizi effettivamente i venduti nel mercato e non anche i servizi autoprodotti) sono superiori al 90%, quindi significativamente al di sopra della soglia del 50% di presunzione di SMP indicata dalla Commissione negli Orientamenti per l'analisi di mercato<sup>19</sup>. Si condivide che, se si considera anche l'autoproduzione degli operatori (ossia le linee venute internamente alle proprie divisioni *retail* per la fornitura dei servizi al dettaglio), si registra - come illustrato nella tabella 13 del Documento III - una quota di TIM inferiore al 50% nel mercato 3b anche in 10 Comuni del Resto d'Italia<sup>20</sup>. Ciò in quanto nella quota degli OAO sono computati anche le linee *bitstream* autoprodotte mediante l'acquisto di servizi di accesso locale, acquistati nel mercato 3a (prevalentemente ULL). Le condizioni competitive rilevate nel Comune di Milano sono, invece, differenti. Infatti, in tale Comune si registra a fine 2018, per il mercato 3a, una quota *merchant* di TIM pari a circa il 33%, ossia senza autoproduzione, e pari a circa il 48%, con autoproduzione. Per il mercato 3b di Milano si ha invece una quota di TIM nel mercato *merchant* di circa il 48% e, se si considera l'autoproduzione, del 23% circa. Tali valori dimostrano che nel Comune di Milano, sia per il mercato 3a che per quello 3b, si è già affermata l'offerta di servizi alternativi a quelli di TIM, che esercitano una pressione competitiva sull'operatore incumbent.

154. In secondo luogo, in aggiunta alle considerazioni sulle ridotte quote di mercato *wholesale* sopra richiamate e che sono indicative della posizione SMP di TIM, sebbene

---

<sup>19</sup> Solo in un Comune – quello di Torino – TIM detiene al 31 dicembre 2018 una quota di mercato *merchant* di poco maggiore del 50 %.

<sup>20</sup> Nei Comuni di Napoli, Torino, Palermo, Genova, Bologna, Bari, Catania, Venezia, Padova, Perugia, Cagliari.

in parte del territorio nazionale si riscontri la presenza di reti di accesso alternative (sia completamente proprietarie sia realizzate con *input* del mercato 3a forniti da TIM) le caratteristiche concorrenziali (sia in termini di quote di mercato che di infrastrutturazione) non sono stabili al punto di poter ipotizzare mercati geografici sub-nazionali. Si aggiunga che, anche come conseguenza delle ridotte quote di mercato *retail* e *wholesale* di altri operatori, le economie di scala risultano inferiori a quelle di cui TIM dispone grazie a una solida base clienti già attivi.

155. Tuttavia, come già sopra chiarito, nel Documento IV si è evidenziato che, in 26 Comuni del Resto d'Italia, la maggiore pressione competitiva esercitata dalla presenza di almeno due reti alternative NGA con una copertura della singola rete  $\geq 60\%$  ed in cui risulta una copertura complessiva  $>75\%$  e, al contempo, in cui si registra inoltre una quota di mercato *retail* NGA di TIM  $\leq 40\%$  ed una quota *wholesale* di servizi attivi NGA di TIM  $<$  del  $80\%$ , limita l'esercizio del potere di mercato da parte di TIM, in particolare la possibilità e l'incentivo per quest'ultima di praticare prezzi eccessivi. Ciò consente di adottare un alleggerimento degli obblighi regolamentari, ferma restando la posizione SMP di TIM.

156. In conclusione, con riferimento all'osservazione di TIM, considerati - come richiesto in consultazione - anche i dati di mercato aggiornati (al 31 dicembre 2018) e prospettici (previsioni di copertura al 2020 comunicate dagli operatori ad Infratel), l'Autorità ritiene che, oltre a Milano, non vi siano ulteriori Comuni in cui vi è assenza di SMP di TIM, bensì vi sono 26 Comuni in cui, in prima applicazione, è giustificato e proporzionato un alleggerimento della regolamentazione asimmetrica *ex ante*, alla luce dei maggiori vincoli competitivi al comportamento di TIM esistenti.

157. Tutto quanto sopra consente di confermare, per il mercato 3a e 3b Resto d'Italia, come argomentato nel capitolo V del Documento IV, il possesso da parte di TIM di una forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendentemente dai concorrenti, dai clienti e dai consumatori e, quindi ai sensi dell'articolo 17 del Codice, il possesso di una posizione di SMP in capo a TIM.

158. Con riferimento, invece ai rilievi mossi dagli OAO in merito all'individuazione dei Comuni Contendibili si rimanda alle valutazioni dell'Autorità alle risposte alla domanda D3 ed alla domanda D9, relative rispettivamente all'individuazione dei Comuni Contendibili ed alla differenziazione della regolamentazione che si introduce in tali Comuni.

159. Inoltre, si osserva che - in linea con gli Orientamenti della CE<sup>21</sup> - nell'analisi del mercato 4 non sono stati individuati mercati geografici subnazionali in quanto non sono state riscontrate aree del Paese con condizioni della concorrenza significativamente diverse nella fornitura dei servizi di accesso all'ingrosso di alta qualità in postazione fissa.

160. In merito all'osservazione di alcuni operatori secondo cui Milano non sarebbe un mercato competitivo e che il livello di concorrenzialità, in tale Comune, sarebbe stato misurato in base alla sola presenza di Open Fiber, che godrebbe di significativi vantaggi quali l'uso delle infrastrutture ricettive elettriche di ENEL, si fa presente quanto segue.

---

<sup>21</sup> Cfr. punto 48 degli Orientamenti.

Ai sensi del DL n.33 del 2016, che ha trasposto a livello nazionale la Direttiva 2014/61/UE, l'accesso alle infrastrutture di ENEL Distribuzione (ED) utilizzabili per la realizzazione di reti a banda ultra-larga è garantito per tutti gli operatori di comunicazione elettronica. Peraltro, nel caso specifico di ED, l'Autorità, con delibera n. 88/17/CIR e successive integrazioni e modificazioni, ha definito una controversia tra tale società e la società TIM in tema di accesso alle infrastrutture. In tale ambito, l'Autorità ha fissato i termini di pubblicazione della relativa Offerta di Riferimento per l'accesso alle infrastrutture, che è poi stata pubblicata da ED sul proprio sito *web*. Il servizio di accesso alle infrastrutture di ED è quindi disponibile a condizioni trasparenti e non discriminatorie per tutti gli operatori interessati.

161. Con riferimento ai rilievi mossi dagli operatori sulle modalità seguite per il calcolo delle quote di mercato, in particolare alla critica dell'inclusione dell'autoproduzione ed all'utilizzo di dati non aggiornati e non allineati temporalmente per tutti gli operatori, si ribadisce quanto già illustrato nei paragrafi precedenti.

162. In particolare, circa la richiesta di non includere l'autoproduzione nel calcolo delle quote di mercato, come già detto in precedenza, si rappresenta preliminarmente che la Commissione europea raccomanda (negli Orientamenti per l'analisi del mercato e nella Raccomandazione sui mercati rilevanti) di considerare l'autoproduzione degli OAO nel calcolo delle quote di mercato se gli OAO che autoproducono il servizio non fronteggiano vincoli di capacità o se sono in grado di offrire il servizio in maniera omogenea su tutto il territorio del mercato rilevante e/o sono in grado di entrare nel mercato contendibile in tempi piuttosto brevi<sup>22</sup>. Si ritiene, che tali condizioni siano verificate, in particolar modo, nei mercati 3a e 3b del Comune di Milano, ove la quota di TIM solo del mercato *merchant* è piuttosto bassa, con un valore minore di quella inclusiva dell'autoproduzione per il mercato 3a, indicando la chiara pressione competitiva esercitata dall'operatore Open Fiber (che per definizione si riflette unicamente sulla quota *merchant*); per il mercato 3b di Milano, la quota di TIM *merchant*, pur essendo più alta di quella inclusiva dell'autoproduzione, è inferiore al 50%, mostrando la presenza di una sufficiente concorrenza in tale mercato.

163. Pertanto, pur considerando corretto, in linea con gli orientamenti della Commissione, includere l'autoproduzione nel calcolo delle quote di mercato, l'Autorità ha considerato anche le quote di mercato solo mercato *merchant* per meglio comprendere le dinamiche del mercato. La valutazione complessiva dell'andamento registrato nelle due tipologie di quote di mercato degli operatori ha fornito un quadro più esaustivo sul livello di pressione competitiva attualmente esercitata sui mercati in esame.

164. Infine, si evidenzia che l'analisi delle quote di mercato degli operatori svolta sulla base delle informazioni aggiornate al 31 dicembre per tutti gli operatori, una volta eliminato lo sfasamento temporale dei dati che diversi operatori hanno evidenziato in consultazione pubblica, conferma e rafforza le preliminari conclusioni della consultazione pubblica, sia per i mercati 3a e 3b del comune di Milano, sia per quelli del

---

<sup>22</sup> Cfr. pagg. 16-17 dello *Staff Working Document* degli Orientamenti della Commissione 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 (Comunicazione 2018/C 159/019), e pagg. 18-19 dell'*Explanatory Note* della Raccomandazione sui mercati rilevanti 2014/710/UE.

Resto d'Italia. Si osserva infatti che il *trend* rilevato negli ultimi tre anni mostra una chiara pressione competitiva esercitata dall'operatore Open Fiber su TIM nel Comune di Milano, in via diretta sul mercato *wholesale* ed in via indiretta sul mercato *retail* (si rimanda alle tabelle dei Documenti III e IV). Per i mercati 3a e 3b del resto d'Italia i dati di mercato aggiornati hanno confermato la posizione di significativo potere di mercato in capo a TIM, che risulta tuttavia attenuato nei 26 Comuni Contendibili (indicati nel Documento III).

165. Infine, con riferimento alla preoccupazione manifestata da alcuni OAO circa l'impatto di un'ipotetica fusione tra le reti di accesso di TIM ed OF sulla concorrenzialità dei mercati in quanto la creazione di una rete unica ripristinerebbe una situazione di monopolio sui mercati dei servizi di accesso all'ingrosso si ribadisce che la presente delibera introduce la clausola di salvaguardia, illustrata precedentemente, che nel caso in cui tale integrazione tra le due reti dovesse realizzarsi l'Autorità interverrà al fine di valutare l'impatto della modifica societaria sugli obblighi regolamentari di cui al presente provvedimento e nel caso – anche attraverso una misura urgente – adottare le necessarie modifiche.

## 5 OBBLIGO DI ACCESSO E DI USO DI DETERMINATE RISORSE DI RETE

**Domanda D5 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell'Autorità di confermare nei mercati 3a e 3b del Resto d'Italia l'obbligo in capo a TIM di accesso e di uso di determinate risorse di rete di cui alla delibera n. 623/15/CONS, con le modifiche descritte nel Documento V dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

166. Alcuni operatori, pur concordando in generale con l'imposizione dell'obbligo di accesso in capo a TIM, non condividono alcune proposte di modifica alla regolamentazione vigente riguardanti la declinazione di tale obbligo e, in particolare, la rimozione dell'obbligo di fornire alcuni servizi di accesso all'ingrosso. Gli operatori hanno inoltre formulato osservazioni specifiche e taluni suggerimenti relativamente alle proposte di regolamentazione dei servizi offerti su reti FWA ed alle misure relative alla disaggregazione dei servizi accessori di *provisioning* e *assurance*. Di seguito si riportano le principali osservazioni espresse dai partecipanti alla consultazione su specifiche tematiche concernenti l'obbligo di accesso.

### *Servizi di accesso passivi*

167. Un operatore ritiene che, in linea con la normativa europea e nazionale, l'Autorità debba incentivare il riutilizzo delle infrastrutture di posa esistenti di tutti gli operatori e, in questa analisi di mercato, dell'operatore SMP che, grazie agli investimenti per la realizzazione di reti NGA, sono sempre più richieste (evidenziando che già dal 2017 Open Fiber ha iniziato ad acquisire in modalità IRU ingenti quantità di infrastrutture, incluse quelle di TIM). Circa poi l'utilizzo delle tratte di adduzione, Open Fiber registra un trattamento preferenziale di Flash Fiber, ovvero il passaggio attraverso

le chiostrine per l'accesso ai montanti verticali, che sarebbe ostacolato in maniera significativa dall'*incumbent*. L'operatore dunque richiede all'Autorità una significativa revisione dell'offerta delle infrastrutture di posa di TIM che garantisca: i) l'accesso alle infrastrutture per gli OAO con le medesime modalità e condizioni garantite alle società controllate da TIM; ii) la definizione di processi acquisitivi massivi, coerenti con le esigenze di sviluppo di infrastrutture NGA; iii) la definizione di prezzi che non sovra remunerino l'*incumbent* per il riutilizzo di infrastrutture già ammortizzate o già remunerate attraverso altri servizi regolamentati.

168. Un altro operatore rileva che, in una fase di transizione verso i nuovi assetti tecnologici, è essenziale che i servizi di accesso passivo di TIM, essendo il vero strumento che permette l'infrastrutturazione dei concorrenti, rimangano regolati ed orientati al costo. In particolare, secondo l'operatore è fondamentale che tutti i diversi "gradini" della scala degli investimenti (ULL, SLU, infrastrutture civili e fibra spenta) restino disponibili per gli OAO. Relativamente all'accesso ai cavidotti l'operatore rileva che il decreto 33/2016 (c.d. decreto scavi, che pone in capo a tutti i gestori di infrastrutture atte ad essere utilizzate per fornire servizi di comunicazione elettronica l'obbligo di metterle a disposizione a condizioni eque e ragionevoli ai richiedenti accesso) non appare affatto sufficiente per disciplinare un soggetto SMP, che ha interesse a rallentare e scoraggiare la concorrenza e per il quale sono quindi sempre necessari obblighi ulteriori, quali appunto l'orientamento al costo.

169. Un altro rispondente concorda con l'esplicita inclusione del servizio di accesso alla fibra spenta ed ai cavidotti nel segmento di *backhaul* passivo, in quanto la tratta di *backhaul* riveste un ruolo essenziale per gli OAO che intendono competere sul mercato attraverso lo sviluppo di una propria infrastruttura, evidenziando tuttavia la necessità di prevedere anche la giunzione della fibra in punti diversi da quelli già considerati (giunzione tra primaria e secondaria e punto di terminazione di edificio), e in specie presso i nodi FWA, e nei pozzetti e le giunzioni intermedie lungo la tratta di *backhaul*. Ciò al fine di garantire un'offerta pienamente disaggregata e di consentire a ciascun operatore di accedere nel punto intermedio più vicino agli elementi della propria rete e ottimizzare i propri costi di infrastruttura, nel rispetto della disaggregazione e dell'esigenza di garantire che gli OAO non siano costretti a pagare per risorse non necessarie.

170. TIM ritiene anche che non siano proporzionati e giustificati gli obblighi di fornitura dei Segmenti di Terminazione in fibra nei casi in cui TIM non abbia realizzato una rete FTTH/FTTB e di fornitura di nuove tratte di fibra spenta laddove ne sia accertata l'indisponibilità.

#### *Servizio end to end*

171. Alcuni OAO non sono d'accordo con la proposta di rimozione dell'obbligo di fornitura del servizio *end to end*, in quanto osservano che i ridotti volumi di tale servizio registrati sino ad oggi discendono dalla circostanza che le reti NGA stanno realizzandosi in questi anni o, secondo alcuni di essi, sono probabilmente frutto della inadeguata declinazione delle condizioni tecniche ed economiche dell'offerta e non dalla mancanza di interesse commerciale nel servizio. Né la ragione può essere la raggiunta maturità dei servizi VULA, secondo alcuni operatori, in quanto il servizio *end to end* si rivolge agli

OAQ che hanno la diversa esigenza di acquisire in uso una coppia di fibre ottiche dedicate (necessità particolarmente diffusa nell'ambito dei servizi rivolti alla clientela *business*) per le quali il servizio *end to end* rappresenta una "proxi", nel mercato 3a, dell'indispensabile servizio FTTH PtoP.

172. Tali operatori ritengono, dunque, opportuno confermare in capo a TIM, l'obbligo di fornire il servizio *end to end*, e richiedono altresì che tale obbligo non sia limitato solo alla rete FTTH/GPON di TIM ma che sia esteso a tutta la rete NGAN dell'operatore, nonché ritengono che dovrebbe essere pubblicata la copertura specifica di tale servizio in modo tale che ne sia indicata l'effettiva disponibilità.

#### WLR

173. Alcuni OAQ non sono d'accordo con la proposta di rimozione dell'obbligo di fornitura del servizio WLR nei Comuni in cui è stata realizzata una rete di accesso da postazione fissa alternativa a quella di TIM con copertura del 100% delle unità abitative e, contemporaneamente, è stata aperta alla vendita di servizi di accesso *wholesale*.

174. A tale riguardo, alcuni operatori osservano che i servizi WLR subiranno una naturale contrazione per effetto del "decommissioning" della rete di accesso in rame di TIM, che non prevede i servizi WLR nella matrice di servizi. Tali operatori chiedono, anzi, di eliminare i preesistenti vincoli regolamentari alla fornitura dei servizi WLR in presenza di SL aperti all'ULL in quanto tali vincoli vedevano la propria giustificazione regolamentare esclusivamente in uno scenario in cui l'ULL era il servizio di accesso caratterizzato dal maggiore livello di infrastrutturazione, mentre lo scenario prospettico è diametralmente opposto, proprio in considerazione del processo di "switch off" della rete *legacy*.

175. Un operatore ritiene che l'eventuale revoca dell'obbligo di fornitura del WLR non può prescindere dal verificarsi di tutte le seguenti condizioni: i) nel Comune interessato deve essere stata realizzata una rete di accesso da postazione fissa alternativa a quella di TIM con copertura del 100% delle Unità abitative (U.I.) e deve essere già garantita la vendita di tali servizi di accesso nel 100% delle U.I.; ii) tale copertura alternativa a TIM deve essere stata realizzata da un operatore diverso da Flash Fiber e, nel caso si trattasse di Open Fiber, deve essere preventivamente escluso un ipotetico merge tra le reti di TIM e Open Fiber; iii) l'Autorità, prima di definire la lista di tali Comuni, dovrà accertarsi e garantire i suddetti prerequisiti; iv) dalla data in cui l'Autorità dichiarerà pubblicamente tali Comuni, TIM dovrà comunque continuare a fornire il WLR, anche per le nuove attivazioni, per 12 mesi in quanto il generico operatore deve avere tempo e modo di rivedere la sua pianificazione commerciale; v) TIM deve essere comunque obbligata a fornire gli accessi WLR già attivati alla data in cui l'Autorità ha verificato e comunicato la lista dei Comuni per i successivi 24 mesi.

176. Al contrario, un operatore ritiene che l'obbligo di fornire il servizio WLR dovrebbe essere rimosso su tutto il territorio nazionale, in considerazione della sostituibilità con i servizi VoIP e dell'obsolescenza tecnica dei servizi voce su TDM.

#### *Shared Access e Unbundling solo dati*

177. Alcuni OAO non sono d'accordo nella rimozione dell'obbligo di fornitura dello *Shared Access* e dell'*Unbundling* solo dati, in quanto i presupposti di tali servizi sono analoghi a quelli dell'*unbundling*.

#### *Servizio di accesso alle funzionalità multicast*

178. Un operatore non condivide la rimozione dell'obbligo di fornitura del servizio di accesso alle funzionalità *multicast*, evidenziando che tale servizio è utile al mercato per la fornitura dei servizi *retail* ed è molto diffuso in molti Paesi europei.

#### *Bitstream ATM*

179. Con riferimento alla proposta di rimozione dell'obbligo di fornitura del servizio *bitstream* ATM laddove la relativa centrale sia coperta da DSLAM *Ethernet*, alcuni operatori sottolineano la necessità di procedere a tale rimozione, salvo adeguata e preventiva informativa agli OAO, solo dove la relativa centrale sia coperta da *bitstream* NGA *Ethernet* e sia al contempo garantito che tutti gli armadi afferenti a tale centrale siano effettivamente rilegati in fibra ottica, nonché solo 18 mesi dopo la pubblicazione della delibera finale.

#### *Disaggregazione dei servizi accessori per ULL e SLU*

180. In merito alla proposta di integrazione di quanto previsto dalla delibera n. 321/17/CONS ai fini della definizione dei contratti con l'Impresa *System*, gli operatori, pur accogliendo con favore tali novità, evidenziano la necessità di rendere più efficace il modello di contrattazione in atto, di garantire una maggiore interazione tra le parti che eviti comportamenti strumentali di TIM nei confronti dei *System* che possano portare ad un peggioramento delle condizioni per gli OAO. Inoltre, affinché il modello di contrattazione unitaria possa funzionare in modo più efficace, un operatore propone che TIM sottoponga i Capitolati Tecnici a tutte le Imprese pre-qualificate sulle singole Aree di Cantiere (quindi prima che esse siano state selezionate dagli OAO) in modo da ottenerne le relative offerte tecnico-economiche. Successivamente, TIM dovrebbe essere tenuta a comunicare all'Autorità e agli OAO le offerte tecnico-economiche ricevute dalle Imprese di rete in modo da attivare le opportune dinamiche competitive.

181. Un operatore propone una serie di integrazioni volte a garantire agli OAO il diritto di cambiare i *System* scelti nel caso vengano a conoscenza che gli stessi hanno presentato condizioni tecnico-economiche lato TIM non congrue.

182. In generale, alla luce degli esiti dell'implementazione della misura per i servizi passivi (ULL/SLU), secondo gli operatori dovrebbe essere attuato un efficientamento del meccanismo previsto dalla delibera n. 321/17/CONS rispetto ad alcuni temi: trasparenza sulle offerte economiche delle Imprese *System* (non solo a valle della selezione delle Imprese *System*), meccanismo di aggiornamento della mappatura dei *System*, efficienza dei processi, negoziazione autonoma e diretta delle condizioni di fornitura tra operatori e *System*.

183. Infine, gli operatori ritengono opportuna l'estensione della misura di disaggregazione anche ai servizi VULA e *bitstream* su rame e, a tal fine, l'avvio di Tavoli tecnici necessari per raggiungere questo obiettivo.

### *Vectoring*

184. Secondo un operatore, non deve essere solo TIM il “*first mover*” nell’introduzione della tecnologia *vectoring* ma qualunque operatore collocato al *cabinet* dovrebbe poter attivare la procedura nel rispetto del principio di non discriminazione. Inoltre, tale operatore ritiene che la previsione non debba essere limitata alla sola tecnologia VDSL ma anche alle tecnologie di nuova generazione come il G.Fast.

185. Un altro operatore osserva che il processo di introduzione del *vectoring* e, per estensione, di tutte le soluzioni innovative che utilizzano la rete in rame (es. G.Fast), non può essere lasciato alla “buona volontà” negoziale delle parti, ma è necessaria la definizione di un percorso concertato tra gli operatori, in presenza dell’Autorità. Di conseguenza, il processo di attivazione del *vectoring* dovrebbe essere oggetto di un apposito Tavolo tecnico, che garantisca la non discriminazione e la piena parità di trattamento tra tutti gli operatori.

186. Un operatore concorda, invece, con le regole proposte dall’Autorità che consentono di utilizzare la tecnologia *vectoring* nelle aree dove almeno inizialmente non c’è domanda di mercato di SLU. Tuttavia, secondo l’operatore, l’Autorità dovrebbe definire anche delle regole per consentire l’utilizzo del G.Fast alla base dell’edificio rivedendo la regolamentazione dell’accesso al segmento terminale in rame. Nello specifico l’*unbundling* del segmento terminale dovrebbe essere consentito per ogni edificio solo al primo operatore, incluso TIM, che fa ne fa richiesta; il *first mover* dovrebbe poi fornire un servizio sostitutivo di VULA a tutti gli altri operatori.

187. Sul tema del *Vectoring*, l’Università Tor Vergata, in collaborazione con la *Stanford University*, ha presentato un proprio contributo a carattere tecnico, che si riporta sinteticamente. Le Università hanno proposto, al fine di ottimizzare l’utilizzo della rete in rame e la diffusione dei servizi a banda ultralarga, alcune soluzioni che permetterebbero di aumentare la velocità erogata al cliente finale garantendo al contempo l’apertura della rete di accesso ai concorrenti.

188. La prima soluzione si basa sulla tecnica del *vectoring* su sottobanda di Krupter (denominata SBV, “*sub band vectoring*”),<sup>23</sup> che rappresenta una soluzione MOV semplificata, che permetterebbe di risolvere il problema di garantire a ciascun operatore di gestire direttamente le risorse di trasmissione senza perdere il vantaggio di aumento di velocità del *vectoring*. Oltre all’ambito applicativo del VDSL, la tecnica SBV si adatta anche alle soluzioni G.Fast e mg.fast (quest’ultima di futura realizzazione e ad oggi in fase di standardizzazione ITU).

189. Nel caso di utilizzo di apparati attivi alla base dell’edificio, ad esempio con GFAST, l’Università ha portato all’attenzione dell’Autorità una soluzione per la condivisione dei doppini a livello di collegamento (Livello 2, *data link layer*). La proposta di *multiplexing* di capacità di gruppi di coppie di rame (*multi-link sharing*) può essere realizzata con l’ausilio di nuovi dispositivi nelle attuali reti FTTC, da installare nei punti di distribuzione (DP) all’interno o in prossimità degli edifici e aggiornando

---

<sup>23</sup> Vatalaro F., Mazzenga F., Giuliano R., “*The sub-band vectoring technique for multi-operator environments*” *IEEE Access* 4 (2016): 3310-3321.

(principalmente via *software*) i *multiplexer* di accesso DSL (DSLAM) con funzionalità di gestione aggiuntive<sup>24</sup>. Tale soluzione potrebbe agevolare lo sviluppo di soluzioni con velocità trasmissive analoghe a quelle ottenibili con architetture FTTB senza, tuttavia, la necessità di posare la fibra ottica in rete secondaria.

190. Tenuto conto dei vantaggi in termini sia di miglioramento delle prestazioni di *bit-rate* che di garanzia di equità nell'accesso alle risorse, le Università auspicano una formulazione maggiormente neutrale dell'art. 23 comma 1 proposto in consultazione (ad esempio eliminando il riferimento ad una "soluzione MOV").

#### *Servizi di accesso in tecnologia FWA*

191. Numerosi operatori hanno formulato osservazioni in merito alla proposta regolamentare relativa ai servizi di accesso FWA.

192. Secondo alcuni, il servizio FWA dovrebbe essere soggetto allo stesso *set* di obblighi previsti per gli altri servizi del mercato, inclusi gli obblighi di non discriminazione interna-esterna.

193. Un operatore sottolinea che lo schema di provvedimento e l'attuale quadro normativo non garantiscono l'applicazione efficace ed efficiente di tali obblighi a causa dell'assenza di informazioni imprescindibili su: i) specifiche impiantistiche, tecniche e di qualità della rete FWA di TIM; ii) processi di *provisioning*, *assurance* e migrazione della clientela e iii) struttura di costo (e di prezzo) che tale soluzione FWA presenta.

194. Diversi OAO hanno sottolineato, infatti, che l'attuale servizio FWA offerto da TIM (*WiLL*) non può definirsi un reale servizio FWA. Anche per tale ragione, essi propongono l'avvio di un Tavolo di confronto, con la partecipazione degli operatori interessati, per l'individuazione delle specifiche tecniche, operative e qualitative della rete FWA di TIM, al fine di individuare: i) i diversi livelli di servizio, secondo la medesima granularità ad oggi prevista sulle reti *wired* di TIM; ii) le specifiche tecniche ed i diversi profili di qualità erogabili su rete FWA; iii) i processi di attivazione, migrazione ed *assurance* su rete FWA; iv) i livelli di SLA e penali.

195. Alcuni OAO sottolineano inoltre la necessità di un obbligo per TIM di pubblicare, in anticipo, una mappa chiara di dove sia già disponibile il servizio e di dove, invece, sia prevista la copertura; tale mappa dovrebbe indicare anche le Centrali/Armadi che prevedono una copertura in fibra sui clienti realizzata tramite FWA.

196. Altri operatori condividono l'imposizione dell'obbligo d'accesso anche ai servizi erogati su infrastruttura FWA, tenuto conto della maturità raggiunta dalle reti *wireless* fisse nell'erogazione di connessioni UBB. Tuttavia, secondo tali operatori, considerato il basso livello di infrastrutturazione di TIM con reti FWA e la conseguente scarsa diffusione dei relativi servizi, sarebbe opportuno prevedere un obbligo di accesso che sia accompagnato da misure *light* di regolamentazione quali accesso a condizioni trasparenti e non discriminatorie, prezzi equi e ragionevoli, lasciando la definizione degli stessi alla libera negoziazione tra le parti senza prevedere l'obbligo in capo a TIM di pubblicare un'offerta di riferimento.

---

<sup>24</sup> Mazzenga, F., Giuliano R., and Vatalaro F., "Sharing of Copper Pairs for Improving DSL Performance in FTTx Access Networks" *IEEE Access* 7 (2019): 6637-6649.

197. Un operatore ritiene corretto che gli obblighi per il servizio FWA valgano solo per i clienti delle aree di *switch-off* migrati su tecnologia FWA alla chiusura della centrale. Nel caso dovessero essere imposti come obblighi generali - secondo l'operatore - dovrebbero essere obblighi di natura simmetrica. Nel mercato di questi servizi si registra comunque un adeguato sviluppo della concorrenza, a parere di TIM, che non richiederebbe una regolamentazione, tenuto conto della molteplicità di operatori dotati di risorse frequenziali, anche 5G, e di infrastrutture di rete mobile con copertura nazionale, idonee alla fornitura del servizio FWA. TIM evidenzia che in nessuno dei Paesi UE, peraltro, si registra la presenza di tali obblighi di accesso.

*Altro*

198. Infine, un operatore richiede che il limite di ordinativi per centrale (40 al giorno lavorativo, corrispondente al *cap* di 10.000 ordinativi al giorno lavorativo su tutto il territorio nazionale), dovrà intendersi comprensivo delle attività di *delivery* degli accessi SLU e degli accessi FTTC attestati agli armadi afferenti alla centrale in esame, in modalità VULA-C e *Bitstream* FTTC, alla luce delle medesime operatività *on field* coinvolte e dello spostamento della domanda *wholesale* intervenuta in questi anni in favore dei servizi FTTC.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

199. Alla luce degli esiti della consultazione pubblica, l'Autorità apporta alcune modifiche alle modalità di declinazione dell'obbligo di accesso imposto in capo a TIM nei mercati 3a e 3b del Resto d'Italia, proposte in consultazione. Di seguito si forniscono le valutazioni alle singole osservazioni dei rispondenti e si rimanda al capitolo 2 della Documento V della presente delibera per la descrizione dettagliata della declinazione dell'obbligo di accesso, che aggiorna quindi il corrispondente capitolo 2 del Documento V della delibera di 613/18/CONS.

*Servizi di accesso passivi*

200. In merito alla richiesta di incentivare il riutilizzo delle infrastrutture di posa di tutti gli operatori, l'Autorità evidenzia preliminarmente che la conferma dell'obbligo per TIM di fornire i servizi di accesso passivo ha *inter alia* l'obiettivo fondamentale di incentivare il riutilizzo delle infrastrutture di posa esistenti ed evitare la duplicazione inefficiente degli investimenti. In relazione alla segnalazione circa le presunte modalità discriminatorie di fornitura da parte di TIM del servizio di accesso alle tratte di adduzione a vantaggio di un soggetto del mercato, si evidenzia che l'Autorità potrà azionare d'ufficio o su segnalazione le proprie attività di vigilanza, sul rispetto degli obblighi di trasparenza e non discriminazione posti in capo all'operatore, che già oggi impongono a quest'ultimo di garantire agli OAO l'accesso alle proprie infrastrutture con le medesime modalità e condizioni garantite alle proprie società controllate.

201. Con riferimento alla richiesta di un operatore di procedere ad una revisione dell'offerta delle infrastrutture di posa di TIM che garantisca la definizione di processi acquisitivi massivi di servizi di accesso passivi, coerenti con le esigenze di sviluppo di infrastrutture NGA, l'Autorità, nel condividere la necessità di un simile processo,

evidenzia che tali aspetti saranno valutati in sede di approvazione dell'offerta di riferimento.

202. L'Autorità evidenzia, altresì, che il modello di costo implementato (descritto nell'Annesso 1 del Documento V della presente delibera) previene il rischio paventato da un operatore “*di definizione di prezzi che sovra remunerino l'incumbent per il riutilizzo di infrastrutture già ammortizzate o già remunerate attraverso altri servizi regolamentati*” in quanto definisce i prezzi – dei servizi sia in rame che in fibra – sulla base della domanda totale, definendo quindi, per ogni servizio, un prezzo efficiente. Il modello di costo tiene altresì conto delle infrastrutture di TIM già in parte ammortizzate e riutilizzabili ai fini della fornitura dei servizi di accesso a banda ultra-larga, coerentemente con la Raccomandazione della CE del 2013 e come anche chiarito nell'annesso relativo al modello di costo. L'Autorità, a tale proposito, alla luce delle proposte del mercato, ritiene di rivedere la modalità di calcolo del costo di accesso, in IRU, ai minitubi delle tratte interrate ed aeree in ottica di maggiore efficienza e semplificazione della struttura tariffaria. Si rinvia, a tale proposito, al successivo capitolo 9 relativo al modello di costo.

203. In considerazione degli esiti della consultazione pubblica, ed in particolare alla richiesta di confermare la regolamentazione dei prezzi basata sull'orientamento al costo per i servizi di accesso passivo di TIM, nonché del parere reso dall'AGCM, l'Autorità conferma l'obbligo di controllo dei prezzi basato sul criterio dell'orientamento al costo per tutti i servizi di accesso passivi forniti anche nei Comuni contendibili del mercato 3a del Resto d'Italia, limitando dunque la differenziazione geografica del rimedio regolamentare ai soli servizi di accesso *wholesale* centrale (mercato rilevante 3b), forniti sulle reti NGA e sulle reti in rame, modificando in tal senso la proposta sottoposta a consultazione pubblica. L'Autorità condivide che, sui servizi passivi, TIM subisce minori vincoli concorrenziali al proprio potere di mercato. Infatti, si osserva che la maggiore pressione concorrenziale esercitata nei Comuni contendibili limita l'esercizio del potere di mercato di TIM principalmente sui servizi *bitstream* e che, dunque, tale operatore è ancora in grado di esercitare una forza economica significativa nella fornitura dei servizi di accesso locale.

204. In merito alla richiesta di prevedere, nell'offerta di TIM, anche la giunzione della fibra in punti diversi da quelli già considerati (giunzione tra primaria e secondaria e punto di terminazione di edificio), e in specie presso i nodi FWA, e nei pozzetti e le giunzioni intermedie lungo la tratta di *backhaul*, l'Autorità evidenzia che tale valutazione sarà svolta in sede di approvazione della relativa offerta di riferimento.

205. L'Autorità condivide che non sia proporzionato e giustificato imporre a TIM l'obbligo di fornitura dei segmenti di terminazione in fibra nei casi in cui l'operatore non abbia realizzato una rete FTTH/FTTB e l'obbligo di fornitura di nuove tratte di fibra spenta laddove ne sia accertata l'indisponibilità. Rimangono sempre applicabili gli obblighi relativi all'accesso alle infrastrutture civili che, ove disponibili, possono essere utilizzate dagli operatori per posare direttamente la propria fibra spenta. Ad ogni modo, si ritiene ragionevole mantenere la possibilità, in presenza di motivazioni oggettive che ne giustifichino la richiesta, da parte dell'operatore di chiedere uno studio di fattibilità per la posa della fibra, la cui fornitura in tal caso sarà soggetta a condizioni economiche orientate al costo.

### *Servizio end to end*

206. L'Autorità conferma la rimozione dell'obbligo per TIM di fornitura del servizio *end to end*, in quanto non giustificato e proporzionato, considerate le numerose alternative a disposizione dei richiedenti l'accesso, quali i servizi VULA e l'*unbundling* della fibra ove tecnicamente fattibile, in grado di soddisfare la domanda di servizi di accesso locale all'ingrosso in fibra. D'altronde, si ribadisce che l'Autorità, sin dall'introduzione dell'obbligo di fornitura di tale servizio, si era riservata di rivederlo alla luce dell'evoluzione della rete di TIM e dell'effettiva disponibilità di soluzioni alternative. Resta ferma, a ulteriore giustificazione della decisione dell'Autorità, l'evidenza di una domanda nulla da parte del mercato. Con riferimento all'osservazione dei rispondenti secondo cui la ragione della revoca dell'obbligo non può essere la raggiunta maturità dei servizi VULA, in quanto il servizio *end to end* si rivolge agli OAO che hanno la diversa esigenza di acquisire in uso una coppia di fibre ottiche dedicate soprattutto per la fornitura dei servizi rivolti alla clientela *business*, si osserva, oltre al fatto che in presenza di fibre disponibili P2P vige l'obbligo per TIM di fornitura dell'*unbundling*, che l'Autorità ha introdotto, con la delibera n. 412/15/CONS, i servizi *terminating Ethernet* su fibra ottica proprio per tener maggiormente conto delle esigenze di tale tipologia di clientela e che, peraltro, risultano ancora poco richiesti dal mercato in quanto la domanda si concentra maggiormente sull'acquisto del servizio GEA, non soggetto a regolamentazione.

207. Si evidenzia, comunque, che TIM potrà fornire il servizio su base negoziale e che l'Autorità si riserva di re-introdurre tale obbligo nella successiva analisi di mercato qualora il mercato dovesse mostrare interesse per il servizio in questione e se, in sede di trattativa commerciale, dovessero riscontrarsi problemi tra le parti.

### *WLR*

208. L'Autorità non condivide la motivazione addotta da alcuni OAO che giustificerebbe a loro avviso la conferma dell'obbligo di fornitura del servizio WLR. La naturale contrazione che subirà nei prossimi anni il servizio WLR, per effetto del "*decommissioning*" della rete di accesso in rame di TIM, non costituisce una giustificazione condivisibile per non revocare l'obbligo, anzi rappresenta un elemento che si aggiunge alla principale motivazione, rafforzandola, che risiede nell'esistenza di servizi alternativi, in caso di copertura integrale (100%) del Comune da parte di almeno una rete alternativa, aperta alla vendita di servizi di accesso locale *wholesale*. L'insieme di tali condizioni rende quindi l'obbligo di fornire l'accesso WLR, originariamente introdotto nelle aree in cui non erano disponibili servizi ULL di TIM, non più proporzionato e giustificato, in quanto i richiedenti l'accesso hanno a disposizione – nelle aree in cui è rimosso l'obbligo – servizi di accesso con cui sostituire il WLR. Inoltre, si osserva che con la presente delibera si introduce unicamente la regola alla base dell'eventuale rimozione dell'obbligo, ossia si stabiliscono le condizioni che devono essere accertate per la revoca. La verifica di tali condizioni (100% delle Unità abitative coperte da una rete di accesso da postazione fissa alternativa a quella di TIM, e per le quali deve essere garantita la vendita di servizi di accesso alternativi) e, quindi, l'individuazione dei singoli Comuni in cui rimuovere l'obbligo, sarà infatti svolta in contraddittorio con gli operatori interessati, nell'ambito del procedimento di approvazione delle Offerte di riferimento

WLR. Al riguardo, in merito all'osservazione di un operatore secondo cui la copertura alternativa a TIM deve essere realizzata da un operatore diverso da Flash Fiber e, nel caso si trattasse di Open Fiber, deve essere preventivamente escluso un ipotetico *merge* tra le reti di TIM e Open Fiber, si specifica, già in questa sede, che dalla verifica della copertura alternativa si esclude la rete di Flash Fiber e si considereranno solo le reti alternative FTTH e FTTC effettivamente aperte alla vendita. Inoltre, in caso di integrazione societaria fra TIM ed Open Fiber, si applicherebbe la succitata clausola di salvaguardia, per valutare l'impatto della modifica societaria sugli obblighi regolamentari di cui al presente provvedimento e nel caso – anche attraverso una misura urgente – adottare le necessarie modifiche.

209. Viste le suddette considerazioni, non si ritiene quindi giustificata e proporzionata agli scopi la richiesta di alcuni OAO di eliminare i preesistenti vincoli regolamentari alla fornitura dei servizi WLR in presenza di SL aperti all'ULL, né l'osservazione contraria di un operatore secondo cui l'obbligo di fornire il servizio WLR dovrebbe essere rimosso su tutto il territorio nazionale, in considerazione della sostituibilità con i servizi VoIP e dell'obsolescenza tecnica dei servizi voce su TDM, in quanto per la rimozione dell'obbligo occorre garantire, in ogni caso, l'esistenza di una rete alternativa aperta alla vendita.

210. In aggiunta, si osserva che, la presente delibera introduce in un periodo transitorio sufficientemente lungo – pari a 12 mesi dalla data in cui l'Autorità dichiarerà pubblicamente i Comuni in cui si rimuove l'obbligo di fornitura del WLR – durante il quale TIM è comunque obbligata a fornire il servizio per le linee già attivate al fine di garantire un periodo congruo per l'eventuale migrazione delle linee verso servizi alternativi. Durante il periodo transitorio si applicheranno i prezzi stabiliti con la presente delibera.

#### *Shared Access e Unbundling solo dati*

211. L'Autorità osserva che, alla luce dei volumi in forte contrazione negli ultimi anni, il servizio *Shared Access* è in fase di dismissione ed il servizio di *unbundling solo dati* non mostra una domanda apprezzabile; tale circostanza dimostra che tali servizi sono stati ormai sostituiti dai servizi di accesso di successiva introduzione, più evoluti e maggiormente idonei a soddisfare la domanda del mercato. L'Autorità valuta quindi che la conferma dell'obbligo di fornitura di tali servizi non sarebbe giustificata e proporzionata e, quindi, conferma la rimozione dell'obbligo di fornitura degli stessi proposta in consultazione nonché il mantenimento dell'obbligo di mantenere le linee *Shared access* esistenti per un periodo transitorio, al fine di consentire l'eventuale migrazione verso servizi alternativi. La durata del periodo transitorio è fissata, in analogia a quanto previsto per altri servizi, pari a 12 mesi, che decorrono dalla data di pubblicazione del provvedimento. Resta naturalmente salva la possibilità per TIM di continuare a fornire il servizio a condizioni definite su base negoziale.

#### *Servizio di accesso alle funzionalità multicast*

212. Alla luce dell'interesse manifestato in consultazione pubblica per il servizio di accesso alle funzionalità *multicast*, l'Autorità conferma l'obbligo per TIM di fornire tale servizio, in quanto condivide la sua importanza per la fornitura dei servizi di accesso

*retail* che includono i servizi di trasmissione dei contenuti video. Tuttavia, si dispone che se entro 12 mesi dall'entrata in vigore di tale provvedimento nessun operatore richiede il servizio di accesso alle funzionalità *multicast* di TIM, o avvia almeno una sperimentazione dello stesso, l'obbligo per TIM di fornire tale servizio decadrà.

#### *Bitstream ATM*

213. Con riferimento alla rimozione dell'obbligo di fornitura del servizio *bitstream* ATM, tenuto conto delle osservazioni ricevute in consultazione pubblica, si precisa che ciò potrà avvenire solo laddove la relativa centrale è coperta dai servizi *Ethernet* su rete in rame o, nel caso di servizi *bitstream* su rete in fibra, laddove la copertura NGA degli armadi afferenti alla centrale sia prossima al 100%.

#### *Disaggregazione dei servizi accessori per ULL e SLU*

214. In merito alla richiesta di rendere più efficace il modello di contrattazione dei *System*, ed in particolare circa la proposta di prevedere che TIM sottoponga i Capitoli Tecnici a tutte le Imprese pre-qualificate sulle singole Aree di Cantiere, prima che esse siano state selezionate dagli OAO, in modo da ottenere le offerte tecnico-economiche, si evidenzia che tale meccanismo non è attuabile, in quanto le aziende possono formulare le loro offerte solo una volta conosciute le stime dei volumi dei servizi che forniranno.

215. Tanto premesso, si ritiene che la proposta di integrazione sottoposta a consultazione pubblica già consenta agli OAO di interagire in maniera efficace nella fase di contrattualizzazione delle Imprese *System*, garantendo la possibilità di suggerire delle modifiche alle offerte tecnico economiche e partecipando attivamente alla fase di rinegoziazione.

216. Al fine di migliorare ulteriormente la misura in termini di garanzie per gli OAO, si ritiene comunque opportuno prevedere la possibilità da parte degli stessi di individuare più di un'azienda *System* per Area di Cantiere nella fase precedente all'acquisizione delle offerte; a valle della presentazione delle offerte, gli OAO potranno confermare la propria scelta definitiva, per ciascuna Area di Cantiere, tra quelle individuate inizialmente.

217. Come riportato al punto V7 della Delibera 321/17/CONS, alcuni operatori avevano proposto di implementare le misure di disaggregazione e di esternalizzazione attraverso un processo graduale ed evolutivo che prevede due fasi consecutive: una prima fase, immediatamente implementabile, in cui si introduce la disaggregazione dei servizi accessori e successivamente, una seconda fase, evolutiva rispetto alla prima, che implementa la misura di esternalizzazione, a valle dei necessari approfondimenti. L'Autorità ritiene che, a seguito dei riscontri positivi da parte del mercato dell'implementazione della disaggregazione dell'ULL e dello SLU, sia utile avviare, oltre ai necessari approfondimenti per estendere la disaggregazione anche ai servizi attivi come il VULA FTTC (si veda il punto seguente), anche valutazioni per introdurre ulteriori elementi che diano maggiore autonomia negoziale agli OAO, fermo restando il coordinamento del processo in capo a TIM in modo da garantire un controllo *end to end* dei processi di *delivery* e *assurance*.

218. In merito all'estensione del modello di disaggregazione ai servizi VULA, si ritiene ragionevole la richiesta degli operatori, tenuto conto che i risultati preliminari dell'attuazione della misura di disaggregazione appaiono confermare l'efficacia della misura e gli impatti positivi che essa ha sulla qualità dei servizi di *provisioning* ed *assurance* dei servizi all'ingrosso. A tal riguardo, le problematiche tecniche conseguenti all'estensione della misura agli altri servizi all'ingrosso saranno discusse nell'ambito dell'Unità per il Monitoraggio di cui all'art. 17, comma 3, della delibera n. 321/17/CONS. L'Autorità non ritiene di utilità regolamentare l'estensione della disaggregazione al servizio *bitstream* su rame, trattandosi di un servizio in fase di progressiva dismissione. L'Autorità si riserva di valutare l'estensione al *bitstream* NGA alla luce del tasso di adozione di questo servizio da parte del mercato, della tipologia di operatori che ne faranno uso e delle eventuali problematiche in termini di qualità dei servizi di attivazione e disattivazione.

### *Vectoring*

219. L'Autorità ritiene corretta l'osservazione di un operatore in merito all'applicabilità della procedura relativa al *vectoring*; in tal senso, si ritiene opportuno specificare che quanto previsto in consultazione all'art. 23, comma 1, si applica nel caso in cui un qualsiasi operatore, anche diverso da TIM, intenda introdurre la tecnologia *vectoring* in una determinata area di centrale, nel rispetto del principio di non discriminazione. In merito all'estensione della procedura anche per altre tecnologie, come la G.Fast, si rimanda a quanto specificato più avanti in risposta alle osservazioni di TIM.

220. Si prende atto della richiesta avanzata da un altro operatore di avviare un Tavolo Tecnico per le questioni tecniche legate all'introduzione del *vectoring* e di altre soluzioni tecnologiche innovative che fanno uso della rete in rame nella sezione secondaria e nel segmento terminale della rete di accesso; a tal riguardo, l'Autorità si riserva di istituire tale Tavolo Tecnico – per la discussione delle questioni meramente implementative – a valle della pubblicazione del presente provvedimento, con in quale si intende definire sin d'ora le norme regolamentari necessarie a garantire la non discriminazione e la piena parità di trattamento.

221. L'Autorità condivide la richiesta di definire anche delle regole per consentire l'utilizzo del G.Fast alla base dell'edificio. Si ritiene opportuno includere tale discussione nel Tavolo Tecnico di cui al precedente paragrafo. A tale riguardo l'Autorità ha analizzato con interesse la soluzione illustrata dalle Università, basata sull'utilizzo condiviso (*bonding* di *layer 2*) delle coppie in rame che si dispiegano dal *Cabinet* fino ai punti di distribuzione alla base dell'edificio. Tale soluzione troverebbe utilizzo nel caso di interesse, da parte dell'incumbent o degli altri operatori, allo sviluppo di soluzioni tipo GFAST laddove non sia possibile o conveniente, quantomeno nell'immediato, posare la fibra ottica nel segmento di rete secondaria. Resta ferma, sulla base di un principio di neutralità tecnologica, la possibilità di alimentare tali apparati anche mediante collegamenti FWA.

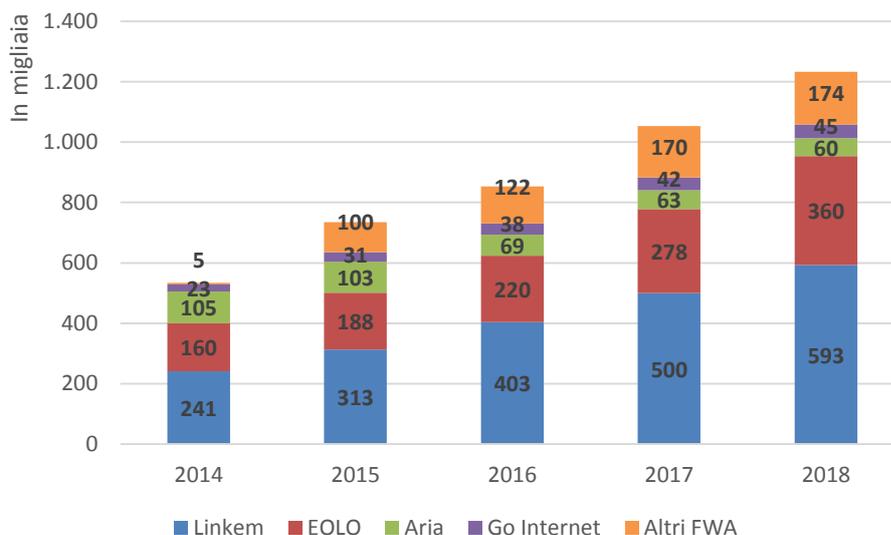
222. Si ritiene ragionevole la proposta delle Università, di una formulazione neutrale dell'art. 23 comma 1 proposto in consultazione. A tale proposito si fa rilevare che la regolamentazione vigente incentiva il MOV laddove la soluzione tecnologica scelta dagli operatori sia il *vectoring*. Ciò in ottica di ottimizzare gli investimenti fatti in reti

FTTC. Appare ragionevole che gli operatori possano valutare soluzioni tecnologiche alternative, sottoposte all'attenzione dell'Autorità, che garantiscano un miglioramento delle *performance* della connessione dati ed al contempo consentano un utilizzo condiviso equo e non discriminatorio delle risorse di rete, nel rispetto delle regole generali qui definite. L'Autorità ritiene, a tale riguardo, auspicabile ogni soluzione tecnica funzionale ad ottimizzare le prestazioni della rete di accesso ed a favorire l'adozione di sistemi trasmissivi avanzati alla base dell'edificio, come il G.Fast.

#### *Servizi di accesso in tecnologia FWA*

223.L'Autorità condivide quanto osservato da un operatore e dall'AGCM che la tecnologia FWA è attualmente in dotazione ad un numero significativo di operatori (vista la molteplicità di operatori dotati di risorse frequenziali, anche 5G, e di infrastrutture idonee alla fornitura del servizio FWA) e, quindi, non sarebbe giustificata l'introduzione degli obblighi previsti dal Codice nelle aree del Paese diverse da quelle interessate dal *decommissioning* della rete in rame di TIM. In particolare, si può osservare dalla figura seguente che il segmento di mercato FWA in termini di linee complessive si è sviluppato significativamente negli ultimi anni e vede numerosi operatori attivi diversi da TIM. Le linee di accesso in tecnologia FWA sono più che raddoppiate tra il 2014 (circa 534 mila) ed il 2018 (circa 1.233 mila).

**Figura 4 - Linee FWA tra il 2014 e il 2018 (in migliaia)**



*Fonte: elaborazione dell'Autorità su dati forniti dagli operatori*

224.Il segmento è trainato da Linkem, la cui quota di mercato relativa al segmento FWA è stabilmente superiore al 40% e pari quasi al 48% circa nel 2018, ed EOLO, la cui quota è stabilmente superiore al 25% circa nel 2014 e pari al 29,2% nel 2018. Inoltre, si evidenzia che tali due maggiori operatori del segmento FWA (Linkem ed Eolo) sono in grado di garantire una copertura elevata del territorio. In particolare, Eolo raggiunge 14

regioni<sup>25</sup> e 5.900 comuni, attraverso una rete dotata di oltre 2.500 BTS e 8.000 km di dorsali in fibra. Linkem fornisce servizi a banda larga ed ultralarga a famiglie ed imprese su tutto il territorio nazionale e su rete di accesso interamente proprietaria.

225. Pertanto, la disponibilità delle frequenze e la presenza di diversi operatori attivi nella realizzazione di reti FWA, tra i quali TIM non appare essere in posizione di vantaggio, suggerisce, prima di ogni decisione, di verificare l'evolversi dell'assetto competitivo e dei servizi. A tale riguardo un approccio analogo a quello adottato in relazione agli MVNO appare opportuno. Si ritiene, in particolare, ragionevole attivare una specifica attività di vigilanza sulle contrattazioni e, se del caso, intervenire laddove necessario in funzione delle condizioni competitive e della presenza di eventuali *bottleneck*.

226. L'Autorità, per le suddette ragioni, impone a TIM l'obbligo di fornitura del servizio di accesso in tecnologia FWA esclusivamente nelle aree oggetto di *decommissioning* delle centrali locali in rame, al fine di garantire la possibilità di migrare il 100% dei consumatori su reti NGA alla chiusura della centrale. Con riferimento a tali aree, TIM è soggetta altresì ai restanti obblighi previsti per gli altri servizi inclusi nel mercato rilevante (trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, controllo dei prezzi, contabilità dei costi).

227. In relazione alle altre osservazioni degli operatori, circa l'attuale assenza di informazioni su specifiche impiantistiche, tecniche e di qualità della rete FWA di TIM e sui relativi processi di *provisioning*, *assurance* e migrazione della clientela si osserva quanto segue.

228. In primo luogo, si evidenzia che nelle aree oggetto di *switch off*, il servizio FWA di TIM deve rispettare le caratteristiche tecniche definite con delibera n. 292/18/CONS e la normativa relativa alle procedure di migrazione dei clienti.

229. In secondo luogo, si evidenzia - come già evidenziato nel precedente capitolo 2 - che le specifiche tecniche del servizio FWA di TIM saranno oggetto di un Tavolo tecnico e che le condizioni tecniche ed economiche di fornitura del servizio FWA di TIM saranno comunque approvate dall'Autorità nell'ambito del procedimento di approvazione della relativa Offerta di riferimento, dunque, in contraddittorio con gli operatori interessati.

230. Si condivide inoltre la richiesta di alcuni OAO di avere una preventiva conoscenza dell'effettiva copertura del servizio FWA di TIM nelle aree in *decommissioning*. A tal fine si accoglie quanto suggerito da alcuni OAO in consultazione in merito alla necessità che TIM pubblichi una mappa delle Centrali/Armadi che prevedono una copertura in fibra sui clienti realizzata tramite FWA. Tale obbligo viene meglio definito nell'ambito delle misure previste per la gestione del processo di *decommissioning*, tenuto conto che la verifica della copertura con servizi NGA delle linee coinvolte nella dismissione (inclusi, in percentuale residuale, i servizi basati su FWA) rappresenta una condizione preliminare per l'avvio di tale processo.

---

<sup>25</sup> Abruzzo, Emilia-Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Molise, Umbria, Marche, Piemonte, Toscana, Trentino Alto Adige, Valle d'Aosta e Veneto.

### *Altre considerazioni*

231. Si condivide che – vista la progressiva sostituzione delle linee ULL da parte di quelle VULA e SLU – il limite di ordinativi per centrale (40 al giorno lavorativo, corrispondente al *cap* di 10.000 ordinativi al giorno lavorativo su tutto il territorio nazionale), dovrà riferirsi alle attività di *delivery* degli accessi SLU e degli accessi FTTC attestati agli armadi afferenti alla centrale, in modalità VULA-C e Bitstream FTTC.

## **6 OBBLIGO DI TRASPARENZA**

**Domanda D6 della delibera n.613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell’Autorità di confermare in capo a TIM l’obbligo di trasparenza, in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b del Resto d’Italia), attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V dell’allegato B alla delibera n. 613/18/CONS e nel relativo Annesso 3, concernente gli SLA e le Penali.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

232. Alcuni operatori concordano, in linea generale, con la conferma in capo a TIM, nei mercati 3a e 3b, degli obblighi di trasparenza relativi alla previgente analisi di mercato con le modifiche descritte nel Documento V del documento di consultazione, fatte salve le specifiche osservazioni formulate in merito a SLA e penali, che sono riportate nella sezione dedicata.

233. Un operatore condivide la posizione dell’Autorità di confermare gli obblighi di trasparenza, ad eccezione che nei Comuni Contendibili, dove, se venisse confermato l’obbligo, secondo l’operatore, si verrebbe a creare un’ingiustificata asimmetria regolamentare a vantaggio dei concorrenti *wholesale* che potrebbero adeguare le loro condizioni di offerta sulla base di quelle pubblicate da TIM. Inoltre, TIM ritiene che la scadenza della pubblicazione delle Offerte di Riferimento (OR) dovrebbe essere prorogata al 31 ottobre per consentire a TIM di avere dati previsionali più affidabili per la formulazione dell’offerta economica.

234. Più di un OAO afferma che, in caso di eventuale rimozione dell’obbligo di orientamento al costo di alcuni servizi *wholesale* in alcune aree del Paese, TIM dovrebbe essere ancora obbligata, in logica di trasparenza e non discriminazione, a definire dei prezzi *wholesale* omogenei in tali aree e a pubblicarne in OR i valori. Un operatore ritiene invece che TIM dovrebbe pubblicare un’offerta di riferimento con validità annuale e relativa a tutti i Comuni Contendibili o, quantomeno, per ciascuno di tali Comuni.

235. Un OAO evidenzia che non si dovrebbe eliminare l’obbligo di trasparenza nel comune di Milano fintanto che non sarà del tutto esclusa un’ipotetica fusione tra le reti di TIM e OF.

236. La maggior parte degli operatori che hanno formulato commenti sull’obbligo di trasparenza ha formulato proposte di miglioramento del processo di approvazione delle OR di TIM e del sistema di SLA e penali ed ha sollevato critiche sulla proposta relativa al processo di approvazione delle modifiche alle OR introdotte da TIM in corso d’anno (art. 9 comma 9 dello schema di provvedimento sottoposto a consultazione).

### Processo di approvazione delle OR

237. La maggior parte degli OAO ha sollevato rilievi sull'attuale processo di proposta, valutazione ed approvazione delle OR di TIM. Molti di loro propongono una serie di modifiche per rendere più efficiente tale processo al fine soprattutto di garantire la tempestiva conoscenza delle condizioni applicabili prima della loro entrata in vigore, unitamente alla previsione della possibilità di prevedere modifiche delle Offerte solo a valle della loro approvazione da parte dell'Autorità.

238. Alcuni OAO inoltre ritengono opportuno che tutti gli elementi di prezzo, quindi non solo i canoni ricorrenti, ma anche i contributi, siano definiti *ex ante* nell'analisi di mercato. Un operatore propone che l'Autorità avvii la definizione dei prezzi per il successivo ciclo di analisi di mercato almeno 12 mesi prima della scadenza con obiettivo di concludere il procedimento prima dell'entrata in vigore del nuovo ciclo di analisi di mercato. Qualora il nuovo ciclo di analisi di mercato ritardi nell'approvazione, l'Autorità potrà aggiornare almeno le condizioni economiche per l'anno successivo.

239. In merito ai servizi FWA, un operatore rileva la necessità di un obbligo per TIM a pubblicare, con almeno 12 mesi di anticipo, una mappa chiara di dove sia già disponibile il servizio e di dove invece sia prevista la sua copertura FWA; tale mappa dovrà prevedere, oltre agli indirizzi di copertura anche le Centrali/Armadi che prevedono una copertura in fibra sui clienti realizzata tramite FWA – ciò ai fini di un futuro *Switch Off* e, più in generale, per una eventuale successiva migrazione dell'utenza finale verso tale servizio.

240. Un altro operatore ritiene che l'attuale processo di proposta, valutazione ed approvazione delle Offerte di Riferimento di TIM presenti le seguenti maggiori criticità:

- i. i ritardi di approvazione, che oscillano dai 18 ai 24 mesi;
- ii. l'entrata in vigore delle novità introdotte da TIM senza alcun vaglio preventivo di AGCOM, né consultazione del mercato;
- iii. l'effettiva impossibilità, per gli altri operatori di mercato, di richiedere modifiche/integrazioni tempestive delle Offerte di Riferimento;
- iv. la possibilità, per TIM, di riproporre annualmente tutte le modifiche già valutate negativamente dall'Autorità per gli anni precedenti;
- v. la difficoltà oggettiva di valutare le effettive modifiche introdotte da TIM nelle nuove OR rispetto a quelle precedenti, dovuta alla mancata evidenziazione di tali modifiche.

241. Circa i ritardi eccessivi del processo di approvazione delle OR, due operatori propongono di modificare il processo di approvazione delle Offerte di Riferimento come segue:

- i. l'ultima OR approvata resta in vigore senza alcuna scadenza;
- ii. con l'analisi di mercato vengono definite le evoluzioni delle condizioni tecniche e dei processi, nonché di tutti i prezzi contenuti nelle OR per il periodo di riferimento dell'analisi di mercato;



- iii. i criteri di evoluzione dei prezzi stabiliti nell'analisi di mercato trovano applicazione fino alla conclusione della successiva analisi di mercato;
- iv. le modifiche ai processi, la modifica delle condizioni tecniche, l'introduzione di nuove offerte o di nuovi profili possono essere proposte in ogni momento da TIM o dagli OAO;
- v. l'Autorità, valutata la fondatezza della richiesta, decide in merito dopo avere sottoposto la proposta e le proprie valutazioni a consultazione pubblica;
- vi. salvo casi da motivare espressamente, le modifiche introdotte entrano in vigore a valle della pubblicazione della relativa delibera, con i tempi ivi indicati.

#### Processo di approvazione delle modifiche delle OR

242. Un operatore rileva innanzi tutto che è quanto mai necessario ed opportuno che l'Autorità specifichi che qualsivoglia proposta di modifica di una OR sia chiaramente esplicitata da parte di TIM e sia poi oggetto di esplicita approvazione da parte dell'Autorità. Sono incluse in tali modifiche anche la riformulazione di parti dell'OR o spostamenti di testo nell'ambito del documento. Tale misura appare necessaria in ottica di efficienza di processo amministrativo al fine di evitare, come accaduto più volte in questi ultimi anni, che TIM adotti condotte opportunistiche modificando unilateralmente dettagli e formulazioni di parti delle proprie OR non oggetto di specifica analisi dell'Autorità.

243. In relazione poi alle eventuali modifiche della OR in caso di circostanze eccezionali e non prevedibili alla data della presentazione delle OR stesse, per tale operatore sarebbe auspicabile che non vi fossero "valutazioni intermedie" delle OR, essendo gli eventi straordinari e non prevedibili circostanze di una tale eccezionalità da non potersi individuare più di una volta in un ciclo di analisi di mercato. In tal senso appare del tutto inadeguato consentire a TIM di poter definire un nuovo profilo di accesso come evento straordinario ed eccezionale. Nel rispetto dunque dei principi di trasparenza, partecipazione e contraddittorio del procedimento amministrativo – e dello svolgimento dell'attività istruttoria- appare essenziale che sia previsto che gli operatori abbiano almeno 30 giorni per esprimere la propria posizione, anziché i 10 giorni lavorativi proposti da AGCOM nel testo sottoposto a consultazione. In merito, poi, all'approvazione da parte del Direttore competente, lo stesso operatore rileva come tale indicazione appaia in contrasto sia con le disposizioni di cui alla legge 249/97 che con le disposizioni di cui alla delibera 405/17/CONS laddove è prevista l'adozione di una decisione collegiale da parte dell'Autorità in merito ai temi di propria competenza. Ciò anche laddove tale previsione sia circoscritta a circostanze eccezionali, che in quanto tali appaiono anzi ancora più rilevanti.

244. Un OAO rileva che il termine di 3 mesi per la pubblicazione della modifica di condizioni tecniche di fornitura affinché TIM possa avvalersi di nuovi profili o servizi nella sua offerta *retail*, debba decorrere dalla successiva tra le seguenti date: (a) data di pubblicazione della decisione del Direttore di approvare le nuove condizioni e (b) data di effettiva disponibilità tecnica e procedurale di tutte le relative componenti a livello *wholesale*.

245. Un operatore suggerisce di prevedere almeno 20 giorni lavorativi di tempo per gli operatori per fornire le proprie osservazioni, anziché i 10 giorni lavorativi proposti dall'Autorità nel testo sottoposto a consultazione. Inoltre, se gli impatti per gli operatori dovessero essere non gestibili, l'operatore ritiene che l'Autorità dovrà tenerne conto modificando o ritardando l'entrata in vigore delle modifiche introdotte da TIM così come rivalutate a valle delle interazioni con gli OAO.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

246. Considerati gli esiti della consultazione pubblica, l'Autorità conferma l'obbligo di trasparenza in capo a TIM nei mercati 3a e 3b Resto d'Italia, apportando tuttavia le seguenti modifiche al fine di tener nel massimo conto le osservazioni degli operatori che si ritengono valide.

247. Di seguito si riportano le valutazioni dell'Autorità alle osservazioni formulate dai rispondenti e si rimanda al capitolo 3 del Documento V della presente delibera per la declinazione dell'obbligo di trasparenza<sup>26</sup>, fatte salve le specifiche osservazioni formulate in merito a SLA e Penali, ed alle relative valutazioni dell'Autorità, riportate successivamente in risposta alla Domanda D.12, che modificano conseguentemente l'Annesso 3 del suddetto Documento V.

248. Non si condivide che la conferma dell'obbligo di trasparenza anche nei Comuni contendibili potrebbe creare un significativo vantaggio per i concorrenti *wholesale* di TIM, in quanto la conoscenza delle informazioni sulle condizioni tecniche ed economiche di fornitura dei servizi di accesso applicate sono comunque essenziali per l'Autorità, anche nei suddetti Comuni per effettuare le previste attività di vigilanza. Pertanto, con la presente delibera si conferma l'obbligo per TIM di pubblicare nelle Offerte di Riferimento dei servizi di accesso all'ingrosso le condizioni economiche applicate nei Comuni contendibili per i servizi per i quali è rimosso l'obbligo di orientamento al costo (ossia, come sarà illustrato successivamente, per i servizi di accesso centrale attivi in rame ed in fibra. Si evidenzia, al riguardo, che le condizioni economiche dei servizi di accesso centrale attivi (in rame ed in fibra) per i quali si rimuove il criterio dell'orientamento al costo dovranno comunque essere omogenee in tali aree, ossia TIM dovrà applicare un unico prezzo all'interno di ciascun Comune Contendibile; si rimanda per i maggiori dettagli alle valutazioni dell'Autorità relative alle risposte degli operatori alla domanda D.9 ed al capitolo 6 del Documento V.

249. Si condivide inoltre, alla luce del fatto che la maggior parte delle condizioni economiche sono definite nella presente analisi di mercato, l'opportunità di prorogare al 31 ottobre di ciascun anno la scadenza della pubblicazione delle Offerte di Riferimento (OR) per consentire a TIM di disporre di dati contabili più affidabili per la formulazione dell'offerta economica di quei servizi i cui prezzi non sono definiti con il presente provvedimento. Essendo, infatti, questi servizi residuali, come descritto nel capitolo 6 del Documento V, tale nuova scadenza non rischia di ritardare l'approvazione dell'OR rispetto alla data di entrata in vigore della stessa.

---

<sup>26</sup> Il Documento V della presente delibera aggiorna il Documento V della delibera n. 613/18/CONS, in quanto recepisce gli esiti della consultazione pubblica.

250. In relazione alle preoccupazioni di un operatore derivanti dalla possibilità che si concretizzi, nel corso del periodo riferimento della presente analisi di mercato, l'integrazione societaria fra TIM ed Open Fiber oggetto di discussione dai vertici delle due società, che modificherebbe lo scenario di mercato di riferimento, si ribadisce anche in questa sede che in tale eventualità si applicherebbe la clausola di salvaguardia prevista dalla delibera per valutare l'impatto della modifica societaria sugli obblighi regolamentari di cui al presente provvedimento e nel caso – anche attraverso una misura urgente – adottare le necessarie modifiche.

251. Con riferimento alla necessità, manifestata da un operatore, di introdurre l'obbligo per TIM di pubblicare in anticipo una mappa chiara di dove sia già disponibile il servizio di accesso FWA e di dove sia prevista la sua copertura, come già evidenziato precedentemente, la presente delibera accoglie tale richiesta limitatamente alle aree oggetto di *decommissioning* delle centrali locali in rame, per i quali TIM ha l'obbligo di fornire, in via residuale, i servizi di accesso FWA.

#### Processo di approvazione delle OR

252. Si condivide l'esigenza manifestata dalla maggior parte degli OAO di rendere più efficiente il processo di approvazione delle Offerte di riferimento pubblicate da TIM e di garantire la tempestiva conoscenza delle condizioni applicabili prima della loro entrata in vigore.

253. Per tale ragione, l'Autorità definisce nel presente provvedimento di analisi di mercato tutti i prezzi dei servizi, le cui caratteristiche sono consolidate, di accesso all'ingrosso regolati - canoni e contributi - salvo casi particolari (contributi di attivazione, disattivazione, migrazione dei servizi che sono valutati in sede di approvazione delle Offerte di Riferimento secondo le disposizioni di cui alla delibera n. 321/17/CONS). Al riguardo si osserva che già nel precedente ciclo regolamentare, l'Autorità aveva definito *ex ante*, in sede di analisi di mercato (con la delibera n. 623/15/CONS) tutti i canoni dei servizi, a differenza di quanto avveniva precedentemente; con la presente delibera si estende quindi la definizione dei prezzi nel provvedimento di analisi di mercato, anche a quasi tutti i contributi.

254. In merito alla preoccupazione manifestata da un operatore di avviare per tempo la definizione dei prezzi per il successivo ciclo di analisi di mercato (almeno 12 mesi di anticipo dalla relativa entrata in vigore) con l'obiettivo di concludere il procedimento prima dell'entrata in vigore del nuovo ciclo di analisi di mercato, si osserva che l'Autorità, al fine di garantire certezza regolamentare al mercato, richiama che anche nelle precedenti analisi di mercato è previsto che TIM applica, nelle more dell'approvazione dei nuovi prezzi, le ultime condizioni approvate.

255. Non si condividono invece alcune criticità, evidenziate in consultazione, negli attuali processi di approvazione delle Offerte di Riferimento, quale l'entrata in vigore delle novità introdotte da TIM che secondo alcuni OAO avverrebbe senza alcun vaglio preventivo dell'Autorità e senza averle messe a consultazione, in quanto l'Autorità ha sempre sottoposto all'approvazione, e preventivamente sottoposto a consultazione pubblica, qualsiasi modifica all'Offerta di Riferimento. Tra l'altro, come noto, l'Autorità ha già concluso le consultazioni pubbliche relative ai procedimenti di approvazione delle OR 2018, quanto alle condizioni tecniche, in anticipo rispetto alla conclusione dell'analisi

di mercato che deve definirne la base regolamentare, proprio al fine di agevolare il mercato. Inoltre non si condivide quanto affermato da un OAO, secondo cui TIM riproporrebbe annualmente tutte le modifiche già valutate negativamente dall'Autorità per gli anni precedenti, in quanto TIM di norma recepisce, anche per gli anni successivi, le condizioni tecniche ed economiche di fornitura approvate dall'Autorità; né si condivide l'osservazione in merito all'effettiva impossibilità, per gli altri operatori di mercato, di richiedere modifiche/integrazioni tempestive delle Offerte di Riferimento, in quanto è evidente che le modifiche sono richieste durante il procedimento di approvazione dell'Offerta.

256. Con riferimento invece alla difficoltà manifestata da alcuni operatori di valutare le effettive modifiche introdotte da TIM nelle nuove Offerte di Riferimento, rispetto a quelle precedentemente approvate, al fine di facilitare la partecipazione di tutti i soggetti interessati al procedimento di approvazione dell'Offerta, si ritiene opportuno specificare che TIM debba evidenziare chiaramente, in ciascuna Offerta di Riferimento, in una sezione separata della stessa, le modifiche introdotte rispetto a quanto previsto nell'Offerta approvata l'anno precedente. In tal modo, si semplifica significativamente il procedimento istruttorio di approvazione delle Offerte di Riferimento di TIM e, conseguentemente, si migliora l'efficienza del processo, andando quindi incontro all'esigenze manifestate dagli operatori di ridurre al minimo i ritardi nell'approvazione.

257. In sintesi, viste le suddette considerazioni, l'Autorità accoglie gran parte delle richieste degli OAO volte a semplificare ed accelerare il processo di approvazione delle Offerte di Riferimento di TIM, in quanto con la presente delibera di analisi di mercato:

- sono definiti pressoché tutti i prezzi dei servizi contenuti nelle Offerte di Riferimento per il periodo di riferimento dell'analisi di mercato (sono infatti esclusi solo i Contributi di attivazione dipendenti dalla disaggregazione);
- TIM pubblica annualmente l'offerta di riferimento, evidenziando in una sezione separata le modifiche apportate alla proposta all'OR approvata per l'anno precedente.

258. Non si accoglie invece la richiesta di prevedere che le modifiche dei processi, delle condizioni tecniche, l'introduzione di nuove offerte o di nuovi profili possano essere proposte in ogni momento da TIM o dagli OAO, sulla base del principio dell'efficacia ed economicità dell'azione amministrativa. Infatti, l'accoglimento, in modo disordinato, delle richieste di un elevato numero di operatori, di richieste di modifica e integrazione, impedisce all'Autorità di svolgere l'attività amministrativa in modo armonizzato, incluso consentire a tutti la prevista partecipazione ai procedimenti. L'Autorità ritiene sicuramente più efficace un unico procedimento in cui si raccolgono le richieste di tutti gli attori del mercato e, fatte le relative valutazioni, si sottopongono a consultazione.

#### Processo di approvazione delle modifiche delle OR

259. In merito alle osservazioni degli operatori sul processo sottoposto a consultazione pubblica di approvazione delle modifiche delle OR, si osserva quanto segue.

260. In relazione all'esigenza manifestata da un operatore di evitare che TIM adotti condotte opportunistiche modificando unilateralmente dettagli e formulazioni di parti

delle proprie OR non oggetto di specifica analisi dell'Autorità, si evidenzia che quest'ultima vigilerà al fine di assicurare che qualsivoglia modifica di una OR sia chiaramente esplicitata da parte di TIM ed oggetto di esplicita approvazione da parte dell'Autorità.

261. In relazione all'osservazione di un operatore secondo cui l'approvazione da parte dell'Autorità delle modifiche dell'OR (delle condizioni tecniche e/o economiche) con provvedimento del Direttore competente – in caso di circostanze eccezionali, non prevedibili alla data di presentazione delle OR – sarebbe in contrasto sia con le disposizioni di cui alla legge 249/97 che con le disposizioni di cui alla delibera 405/17/CONS laddove è prevista l'adozione di una decisione collegiale da parte dell'Autorità in merito ai temi di propria competenza, si osserva che le norme vigenti non precludono, a fronte di esigenze di semplificazione ed economicità dell'azione amministrativa, la possibilità per il Collegio dell'Autorità di delegare ai Direttori l'adozione di specifici atti. Ad esempio, l'attuale regolamento per la risoluzione delle controversie tra operatori di comunicazione elettronica di cui alla delibera n. 449/16/CONS (e prima ancora il regolamento n. 352/08/CONS) prevede alcuni casi in cui la decisione sulla controversia è delegata dall'organo collegiale (la CIR è in questo caso competente a decidere) al Direttore. Si tratta dei provvedimenti direttoriali di archiviazione fondati sulla rinuncia all'istanza oppure sull'improcedibilità (per incompetenza o per manifesta infondatezza) della stessa.

262. Si ritiene infine condivisibile fornire un maggior numero di giorni agli OAO per poter fornire le proprie osservazioni alle modifiche alle OR introdotte da TIM, rispetto ai 10 giorni lavorativi proposti dall'Autorità nel testo sottoposto a consultazione, al fine di garantire pienamente, ai soggetti interessati, il diritto di partecipazione. L'Autorità ritiene ragionevole estendere tale periodo a 20 giorni lavorativi e prevedere inoltre che – come richiesto in consultazione - se l'Autorità dovesse giudicare, in fase di approvazione delle modifiche, che le stesse determinano significativi impatti per gli OAO, sarà ritardata l'entrata in vigore delle modifiche introdotte da TIM.

**Domanda D12 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta di adeguamento degli SLA descritta nell'Annesso 3 del Documento V dell'Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS, tenuto conto degli esiti del relativo procedimento avviato a seguito dell'adozione della delibera n. 623/15/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

263. In merito alla proposta di adeguamento degli SLA, in via preliminare, gli operatori chiedono all'Autorità di effettuare modifiche e precisazioni per alcuni SLA e Penali che presentano alcune incongruenze nella loro formulazione.

### *Tempi di provisioning*

264. Molti operatori ritengono eccessivi i tempi massimi di fornitura previsti per gli SLA di *provisioning*, sia al 95%, sia al 100%, del VULA/Bitstream NGA FTTC/FTTH e ne richiedono una drastica riduzione.

265. Alcuni operatori non ritengono giustificato l'aumento dei tempi di lavorazione ed espletamento dell'ordine inviato dall'OAo, da 5 giorni lavorativi a 7 giorni, per il *provisioning* dei servizi di accesso fisico all'ingrosso su LNA e chiedono, pertanto, di definire lo SLA con la stessa identica tempistica del precedente processo a DAC. Un altro operatore, in relazione sempre allo SLA di *provisioning* dei servizi di accesso fisico all'ingrosso su LNA, chiede il mantenimento dell'attuale schema a DAC con le tempistiche previste dalla delibera n. 623/15/CONS (nel 95% dei casi entro DAC e nel 100% dei casi entro DAC+3 giorni lavorativi, con DAC minima pari a DRO+5 giorni lavorativi), in quanto il passaggio ad un sistema a SLA su Linea non Attiva renderebbe più incerta, lato cliente finale, la data di effettivo espletamento dell'ordine, consentendo a TIM di effettuare sospensioni *sine die* in attesa dell'attivazione che non possono essere controllate da OAO e che allo stato attuale non sono soggette a SLA.

266. Alcuni operatori propongono di uniformare gli SLA, prevedendo, per un operatore uno SLA unico per i servizi *bitstream* su rete in rame e VULA (a DRO+ 5gg nel 95% dei casi e DRO + 8gg nel 100% dei casi) indipendentemente dalla necessità o meno di intervento a casa del cliente, ed estendendo, per un altro operatore (Wind Tre), l'allineamento degli SLA di *provisioning* ed *assurance* per SLU, ULL, a tutti i servizi, con particolare riferimento ai servizi Bitstream NGA/VULA e Bitstream Rame, non individuando peculiarità che possano giustificare un differente SLA di *provisioning*.

267. Un operatore ritiene necessario rivedere le logiche di calcolo dei tempi massimi di fornitura considerando la DIR al posto della DRO, in quanto l'acquisizione degli ordini da parte di TIM *wholesale* avviene al più entro 1 ora dal deposito del file da parte dell'OAo, pertanto nell'ambito dello stesso giorno lavorativo e non più nell'ambito del giorno lavorativo successivo.

### *Backlog*

268. Con riferimento allo SLA per il tasso di *backlog*, alcuni operatori propongono di annullare la franchigia attualmente presente dello 0,5%, allineando, pertanto, lo SLA agli obiettivi che la stessa TIM ha presentato nell'ambito dei procedimenti sanzionatori di cui alle contestazioni nn. 1/15/DRS e 2/15/DRS, approvati dall'Autorità con la delibera n. 652/16/CONS. Un operatore chiede che venga definito in maniera esplicita il concetto di "giacenza giornaliera complessiva", sostenendo inoltre che vadano inclusi nel "*backlog*" anche gli ordini per i quali la DAC fosse rimodulata per cause TIM e la precedente DAC fosse scaduta, mentre un altro operatore propone che gli ordini di attivazione su linea *naked* (dove la DAC non può essere specificata e quindi non considerata ai fini del *backlog*) siano considerati in backlog laddove il tempo di lavorazione SLA ecceda il 100% dello SLA di *provisioning*.

### *Rimodulazioni*

269. Sul tema della rimodulazione, un operatore chiede all'Autorità di definire in maniera chiara ed inequivocabile la "rimodulazione corretta" per evitare possibili contenziosi, includendo nel conteggio delle penali i giorni di ritardo per rimodulazioni causa cliente. Un altro operatore chiede di inserire in nota un esempio per esplicitare al meglio le modalità ed i criteri di applicazione dello SLA di rimodulazione DAC, in analogia anche ad altri casi riportati in altre parti dell'allegato G della delibera n. 623/15/CONS e dell'Annesso 3 del Documento V dello schema di provvedimento di cui alla delibera n. 613/18/CONS e richiede altresì che le penali per il tasso di rimodulazione DAC siano uniformi a quelle proposte per il *provisioning*.

### *KO con accodamento*

270. Alcuni operatori evidenziano un utilizzo non sempre corretto da parte di TIM della notifica di "KO con accodamento", in quanto Telecom Italia ha spesso notificato un KO con accodamento successivamente ad una sospensione (es. Causa Cliente per appuntamento) anche di mesi prima. In tale scenario, la prima notifica determina sia una sospensione (inutile) dell'ordine a vantaggio di Telecom Italia sotto il profilo SLA, sia un ritardo dell'accodamento dell'ordine dell'Operatore. Un operatore, in particolare, ritiene necessario che venga rivisto l'istituto della notifica di nuova previsione di lavorazione, inviata a seguito del "KO con accodamento" e propone che la stessa non sia interrutiva degli SLA.

### *Assurance*

271. In relazione all'*assurance*, un operatore ritiene eccessivo lo SLA per i degni (7 giorni solari) in relazione alla percezione che, dello stesso evento, i clienti possono avere. Alcuni operatori ritengono fondamentale l'introduzione da parte dell'Autorità di indicatori che misurino il tasso di contestazione sulla corretta chiusura di ticket di Assurance sulla competenza del guasto. Con riferimento ai TT chiusi con causa forza maggiore e causa terzi, un operatore chiede che l'Autorità definisca una lista tassativa degli eventi rientranti in tale categoria, accompagnato dalla necessaria documentazione a sostegno, per limitare l'utilizzo non appropriato soprattutto delle cause di "forza maggiore". Con riguardo allo SLA per disservizi/degradi ripetuti sugli accessi bitstream su rete rame e NGA, alcuni operatori chiedendo di modificare la definizione di TT ripetuti, proponendo che l'Autorità non si limiti a valutare la ripetitività di un evento di disservizio/degrado, ma di considerare unica una sequenza di chiusure ed aperture di TT su un medesimo accesso con intervalli sino a 72 ore solari, a prescindere dalla causa delle singole chiusure, o in alternativa che un TT sia da considerarsi ripetuto quando viene riaperto entro un tempo congruo per poter effettuare le dovute verifiche di collaudo finale con il cliente e che tale tempo non possa, quindi, essere inferiore ai 7 giorni solari successivi alla chiusura della precedente segnalazione, indipendentemente dalla competenza di chiusura di quest'ultima.

### *Sospensioni*

272. Per quanto concerne il tema delle sospensioni, alcuni operatori ribadiscono la richiesta di introdurre un principio generale che, ispirato alle finalità di correttezza e trasparenza, impedisca a Telecom Italia di beneficiare della sospensione o interruzione degli SLA determinati da condotte strumentali e solo formalmente legittime. Le società ritengono fondamentale l'introduzione da parte dell'Autorità di indicatori che misurino il tasso di contestazione sul corretto uso delle sospensioni, in analogia a quanto previsto per le rimodulazioni della DAC.

### *Ulteriori SLA*

273. Alcuni operatori propongono di fissare anche gli SLA e relative penali in merito all'Errato Provisioning, alle Cessazioni e ai KO restituiti in maniera ingiustificata. Un operatore, in particolare, chiede di estendere gli SLA allo scenario delle disattivazioni. Alcuni operatori propongono di estendere gli SLA anche alla gestione delle segnalazioni aperte per "Richiesta supporto" ovvero in *post provisioning*. Un operatore chiede altresì l'introduzione di indicatori per la percentuale di OL attivati nel mese associati ad utenze con *ticket* chiusi nei 30gg solari successivi all'attivazione – c.d. AFR – *activation fault rate* e per la percentuale di circuiti reclamanti - c.d. CFR. Un operatore ritiene necessaria l'introduzione di SLA e Penali in capo a tutti gli operatori *donating* per la risposta alle segnalazioni su KO ritenuti errati, pari a quelli già previsti per TIM.

### *Franchigia*

274. Alcuni operatori richiedono altresì, quando presente, l'eliminazione di qualunque franchigia per gli SLA di *provisioning* e di *assurance*.

### *Disaggregazione*

275. Alcuni operatori ritengono altresì necessario riportare gli SLA definiti dall'Autorità con riferimento all'attuazione della disaggregazione di cui alla delibera n. 321/17/CONS efficientandoli ulteriormente. Un operatore propone di inserire modifiche agli SLA di *provisioning* e di *assurance* per effetto dell'attuazione del modello di disaggregazione. Lo stesso operatore ritiene necessaria la definizione del processo di servizi di accesso disaggregato su Linea Non Attiva (LNA) alla luce della modifica dei relativi tempi di fornitura da DAC a SLA.

### *Penali*

276. Con riferimento al tema delle penali, molti operatori chiedono un inasprimento delle penali, sostenendo che gli attuali valori economici non siano un deterrente sufficiente per prevenire atteggiamenti anticompetitivi da parte di TIM, proponendo, in particolare:

- i. il calcolo del ritardo in giorni solari, invece di giorni lavorativi;
- ii. un innalzamento degli importi per ognuna delle fasce corrispondenti ai ritardi di espletamento dei servizi *wholesale*;

- iii. eliminazione dell'utilizzo di scaglioni progressivi di penale in funzione dei giorni di ritardo, ed introduzione di un sistema più incentivante che stabilisca l'importo complessivo della penale nella misura del valore previsto per la fascia di ritardo moltiplicato per il numero totale di giorni di ritardo senza alcuna progressione.

277. Un operatore chiede di definire di un set minimo di informazioni che gli OAO dovrebbero trasmettere a TIM per la richiesta delle Penali per favorire la condivisione degli importi dovuti e così prevenire contestazioni e contenziosi. Lo stesso operatore ritiene necessaria maggiore chiarezza sulle modalità di calcolo degli SLA e delle relative Penali introdotti con la delibera n. 623/15/CONS per eliminare le differenze interpretative tra gli OAO e TIM.

*SLA per gli studi di fattibilità*

278. In ultimo, un solo operatore, sebbene non presenti nello schema di provvedimento, rappresenta di non condividere gli SLA per gli studi di fattibilità relativi ad alcune infrastrutture di cui alla delibera n. 117/18/CIR, chiedendone un ulteriore efficientamento.

***Le valutazioni dell'Autorità***

*Tempi di provisioning*

279. Con riferimento alla richiesta di un inasprimento degli SLA dei servizi VULA e *bitstream* NGA, *in primis*, si evidenzia che gli SLA di *provisioning* degli stessi sono già stati ridotti rispetto a quanto previsto dalla delibera n. 623/15/CONS, come di seguito indicato.

<b>Tabella 5 - SLA di <i>provisioning</i> degli accessi VULA e <i>bitstream</i> NGA</b>				
	Delibera n. 623/15/CONS		Delibera n. 613/18/CONS	
<i>Tipologia di accesso</i>	<i>Tempi massimi di fornitura per il 95% dei casi (in giorni solari)</i>	<i>Tempi massimi di fornitura per il 100% dei casi (in giorni solari)</i>	<i>Tempi massimi di fornitura per il 95% dei casi (in giorni solari)</i>	<i>Tempi massimi di fornitura per il 100% dei casi (in giorni solari)</i>
Accessi FTTC/FTTH	14	40	12	30

Nel caso dello SLU/ULL si ha uno SLA di **7gg lavorativi** per LNA e una DAC minima di **5 gg lavorativi** per LA.

Si ritiene, pertanto, che una proposta di 12 **giorni solari** sia già ragionevole, tenuto conto della maggiore complessità del VULA (che è un servizio attivo a banda ultra larga e che, prima di inviare l'ordine per le attività on field, richiede la configurazione logica del servizio), laddove confrontata con i 5-7 giorni lavorativi di ULL/SLU.

L'Autorità ritiene, tuttavia, che TIM abbia acquisito sufficiente esperienza da poter ridurre ulteriormente gli SLA di *provisioning*. L'Autorità ritiene, a tale proposito, congrua una riduzione di 3 giorni solari dello SLA di *provisioning* del VULA per il 95% dei casi e di 10 giorni solari dello SLA al 100% dei casi.

Quanto alle penali di *assurance* VULA, che qualche OAO ha richiesto di incrementare (anche fino al raddoppio), l'Autorità, considerato il fatto che si procederà ad estendere la disaggregazione al VULA, ritiene che in prima istanza tale incremento dovrà essere previsto nei capitolati tecnici che saranno inviati alle Imprese System per le offerte economiche. Una volta concluse le negoziazioni con le imprese, si terrà conto dei nuovi valori economici e penali in offerta di riferimento ai sensi della delibera n. 321/17/CONS.

A tale riguardo è opportuno richiamare che una riduzione degli SLA e un aumento delle penali potrebbero avere - come già avvenuto nel caso dell'ULL con l'adozione (ex delibera n. 623/15/CONS) di requisiti più stringenti salvo dover poi ritornare a quelli precedenti su richiesta degli stessi OAO - l'effetto di un aumento dei prezzi che saranno proposti dai System a TIM e agli OAO.

Non si ritiene di accogliere la richiesta di un operatore di mantenere l'attuale schema a DAC per gli SLA di *provisioning* dei servizi di accesso fisico all'ingrosso su LNA. Ciò in quanto si è verificato che le incertezze sulla presa appuntamento con il cliente non consentono, di norma, di rispettare la DAC preliminarmente fissata.

Non risulta altresì tecnicamente giustificata la richiesta di alcuni operatori di uniformare gli SLA su rete in rame (SLU, ULL e *bitstream*) a quelli del VULA o *bitstream* NGA, portandoli a DRO + 5gg nel 95% dei casi e DRO + 8gg nel 100% dei casi, indipendentemente dalla necessità o meno di intervento a casa del cliente. Ciò in quanto i servizi su rete NGAN presentano maggiori requisiti di collaudo e verifica preliminare del corretto funzionamento.

Con riferimento alla proposta di alcuni operatori di definire lo SLA per il *provisioning* dei servizi di accesso fisico all'ingrosso su LNA pari a 5 giorni, si ritiene che lo SLA proposto di 7 giorni sia congruo, considerato che differisce di soli due giorni rispetto alla migrazione, che non prevede attività *on field* se non la permuta in centrale.

Considerata la rapidità di acquisizione degli ordini da parte di TIM *wholesale*, si ritiene ragionevole la proposta di un operatore di equiparare la DRO alla DIR. Tuttavia, in caso di carico del sistema e di elevato numero di *file* depositati dagli OAO nel tardo pomeriggio/sera, il tempo di elaborazione potrebbe essere tale da comportare tempi di risposta maggiori e quindi tale da portare la risposta di acquisizione alle prime ore del giorno successivo all'invio. Ciò significa che qualora si prevedesse sempre DIR=DRO, TIM potrebbe trovarsi nelle condizioni di non essere in grado di rispondere nello stesso

giorno di invio dei *file* per motivazioni non prevedibili e non dipendenti da TIM stessa. Si propone, pertanto, di equiparare la DIR alla DRO per gli ordini inviati dagli OAO entro le ore 19.

#### *Backlog*

280. In relazione alla richiesta di alcuni operatori di annullare la franchigia attualmente presente dello 0,5% per lo SLA sul tasso di *backlog*, allineando, pertanto, lo SLA agli obiettivi che la stessa TIM ha presentato nell'ambito dei procedimenti sanzionatori di cui alle contestazioni nn. 1/15/DRS e 2/15/DRS, approvati dall'Autorità con la delibera n. 652/16/CONS, si rappresenta che nella seduta del 19 dicembre 2018 il Consiglio dell'Autorità ha ritenuto opportuno tener conto di un margine di tolleranza statistica dello 0,5% per il *backlog*. Tale margine è suggerito dalla constatazione che, di norma, sistemi altamente complessi, raramente possono garantire un funzionamento perfetto.

Si ribadisce inoltre che il *backlog* è stato definito, come riportato nella delibera n. 652/16/CONS, come  $\text{Backlog} = (\text{n. OL a DAC scaduta su LA e LNA e NP}) / (\text{giacenza attiv., e migrazioni e NP})$ , pertanto non si ritiene condivisibile la proposta di alcuni operatori di modificarne la definizione, nell'ottica di non retroattività delle misure essendo stati gli Impegni approvati sulla base della suddetta definizione, così come le relative penali.

#### *Rimodulazioni*

281. Con riferimento a quanto richiesto da alcuni operatori sul tema della rimodulazione, si precisa che lo SLA per la notifica della conferma/rimodulazione DAC e la relativa Penale devono essere applicati per ogni rimodulazione occorsa fino alla data di effettivo espletamento dell'ordine e si ribadisce che le rimodulazioni causa cliente devono essere escluse dalle rimodulazioni addebitabili a TIM.

#### *KO con accodamento – Studi di fattibilità*

282. Per quanto concerne le richieste di alcuni operatori in merito ai KO con accodamento ed agli SLA sugli Studi di fattibilità, si rinvia ai procedimenti di approvazione delle relative Offerte di Riferimento.

#### *Assurance - Sospensioni*

283. In relazione all'osservazione di un operatore che ritiene eccessivo lo SLA per i degni (7 giorni solari) in relazione alla percezione che, dello stesso evento, i clienti possono avere, si condivide che le attuali penali per i degni non incentivano TIM ad un miglioramento delle prestazioni offerte e che le stesse non sono, tra l'altro, proporzionali al disagio subito dai clienti. Ciò premesso, la modifica che si ritiene congrua per i degni è quella di stabilire, a parità di SLA, una penale identica a quella prevista per i disservizi. Si ritiene inoltre che l'introduzione della disaggregazione dovrebbe attenuare notevolmente il problema, evidenziato da alcuni operatori, legato alla contestazione sulla corretta chiusura di ticket di *assurance* sulla competenza del guasto, pertanto non si ritiene necessaria l'introduzione di un indicatore *ad hoc*. Si aggiunga che, nell'ambito dei procedimenti di approvazione delle OR 2018, l'Autorità valuterà l'approvazione del

processo di verifica della competenza degli IAV, che include la logica semaforica e gli strumenti di diagnosi preliminare, rendendolo obbligatorio per il mercato.

Con riferimento al presunto utilizzo non appropriato da parte di TIM dei TT chiusi con causa forza maggiore e causa terzi, segnalato da un operatore, si rappresenta che l'Autorità ha, in proposito, già evidenziato a livello regolamentare l'opportunità di una maggiore trasparenza nelle delibere nn. 94/12/CIR (art. 3, comma 3) e 747/13/CONS (art. 2, comma 17). Nella prima delibera è previsto che *“Telecom Italia indica, ai fini dell'offerta di riferimento bitstream per l'anno 2013, qualora in fase di chiusura del Trouble Ticket (TT) si rendesse necessario il ricorso alla causale “cause di forza maggiore” ed ai fini di una maggiore trasparenza, le informazioni relative alla causa di forza maggiore riscontrata, indicando altresì il luogo/elemento di rete interessato e la data ed ora in cui questo è stato riscontrato”*. Nella seconda delibera è altresì previsto che *“Telecom Italia indica, ai fini dell'offerta di riferimento ULL, qualora in fase di chiusura del Trouble Ticket (TT) si rendesse necessario il ricorso alla causale “cause di forza maggiore” ed ai fini di una maggiore trasparenza, le informazioni relative alla causa di forza maggiore riscontrata, indicando altresì il luogo/elemento di rete interessato e la data ed ora in cui questo è stato riscontrato”*. Si ritiene, pertanto, che tali previsioni, che sono recepite in questo provvedimento, debbano guidare l'attività di Telecom Italia. Pertanto, le motivazioni addotte da TIM per TT chiusi con causa forza maggiore e causa terzi dovranno rispondere ai requisiti di trasparenza su menzionati, presentando la necessaria documentazione a sostegno che indichi, a titolo di esempio, il *“luogo/elemento di rete interessato e la data ed ora in cui questo è stato riscontrato”*.

Con riferimento alla richiesta di definire una lista tassativa degli eventi rientranti nella categoria causa forza maggiore e causa terzi, si ritiene opportuno approfondire tale tematica nell'ambito della semplificazione complessiva del sistema delle causali di scarto, che l'Autorità intende avviare a valle della conclusione del presente procedimento.

Analogo ragionamento vale per le sospensioni. Anche in tal caso si ritiene condivisibile la richiesta di alcuni operatori di introdurre un principio generale che, ispirato alle finalità di correttezza e trasparenza, impedisca a Telecom Italia di utilizzare strumentalmente l'istituto della sospensione o interruzione degli SLA. Si ritiene quindi opportuno analizzare anche tale tematica nell'ambito del citato procedimento di semplificazione delle causali di scarto.

In relazione alla richiesta di alcuni operatori di modificare la definizione di TT ripetuti, si ritiene, in accordo con quanto indicato nella delibera n. 395/18/CONS, che un disservizio/degrado è considerato ripetuto se viene riaperto sulla medesima risorsa entro 72 ore solari successivi alla precedente chiusura e chiuso con causa TIM, indipendentemente dalla causale di chiusura e dalla competenza della precedente chiusura.

#### *Ulteriori SLA*

284. L'Autorità, alla luce dell'andamento dei processi di fornitura e ripristino, non si ritiene proporzionato accogliere la richiesta di alcuni operatori di inserire ulteriori SLA. Si ritiene condivisibile la proposta di alcuni operatori di inserire nel presente provvedimento anche gli SLA e relative penali in merito all'Errato Provisioning e ai KO

restituiti in maniera ingiustificata, che sono già presenti nelle Offerte di Riferimento di Telecom Italia.

#### *Franchigia*

285. Non si ritiene proporzionata l'eliminazione di qualunque franchigia per gli SLA di *provisioning* e di *assurance*.

#### *Disaggregazione*

286. Con riferimento alla richiesta di alcuni operatori (Vodafone, Fastweb) di inserire nel documento gli SLA per dispacciamento degli ordini di *provisioning* e gli SLA di assegnazione TT da TIM a Impresa System, si rappresenta che la definizione degli SLA in regime di disaggregazione è ancora oggetto di discussione nell'ambito delle attività avviate con l'istituzione dell'Unità per il Monitoraggio di cui all'art. 17, comma 3, della delibera n. 321/17/CONS, volta a facilitare l'attuazione della misura di disaggregazione delle attività di *provisioning* ed *assurance* dei servizi ULL e SLU. Pertanto, si ritiene opportuno rimandare agli esiti di tale attività la definizione degli SLA e delle relative Penali in discussione. Analogamente si rimanda agli esiti della suddetta attività anche la richiesta di un operatore di modificare gli SLA di *provisioning* e di *assurance* per effetto dell'attuazione del modello di disaggregazione.

#### *Penali*

287. Fatto salvo quanto in precedenza indicato per il VULA, non si ritiene di dover procedere ad un generale inasprimento delle penali bensì solo alla correzione, già sottoposta in consultazione o nel provvedimento definitivo, di qualche caso non correttamente definito nella delibera n. 623/15/CONS. A tale riguardo si rinvia al documento di consultazione oltre che a quanto riportato al paragrafo di cui sopra in cui si accoglie la richiesta di allineamento delle penali di *assurance* dei degrading sugli accessi *bitstream* su rete in rame e NGA alle penali di guasto. A tale riguardo si rileva il miglioramento delle prestazioni di rete come conseguenza del sistema di SLA e Penali introdotto con la delibera n. 623/15/CONS in combinazione con il passaggio alla NCD (Nuova Catena di Delivery), oggi completato, di cui alla delibera n. 652/16/CONS. Si riportano, a tale proposito, i principali indicatori, aggiornati fino a maggio 2019, delle prestazioni del sistema di *provisioning* e *assurance*.

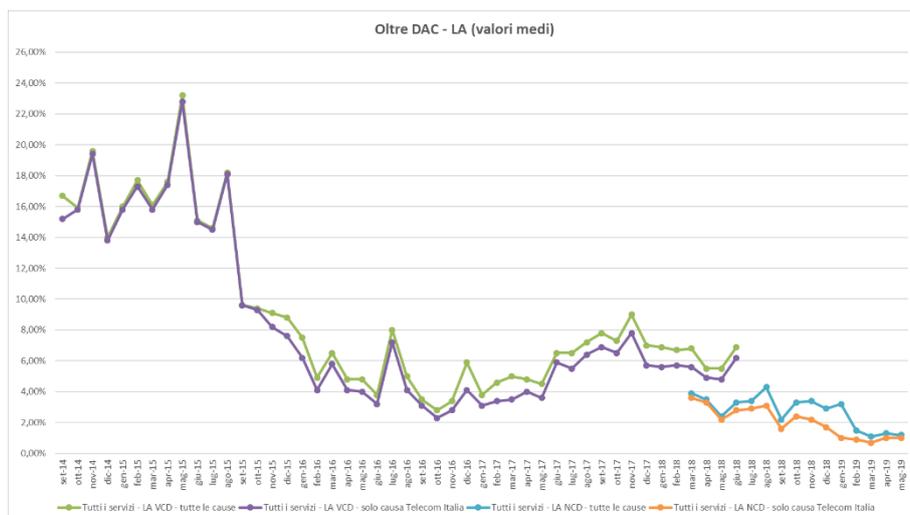


Figura 5 - Ordini oltre DAC su linea attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili

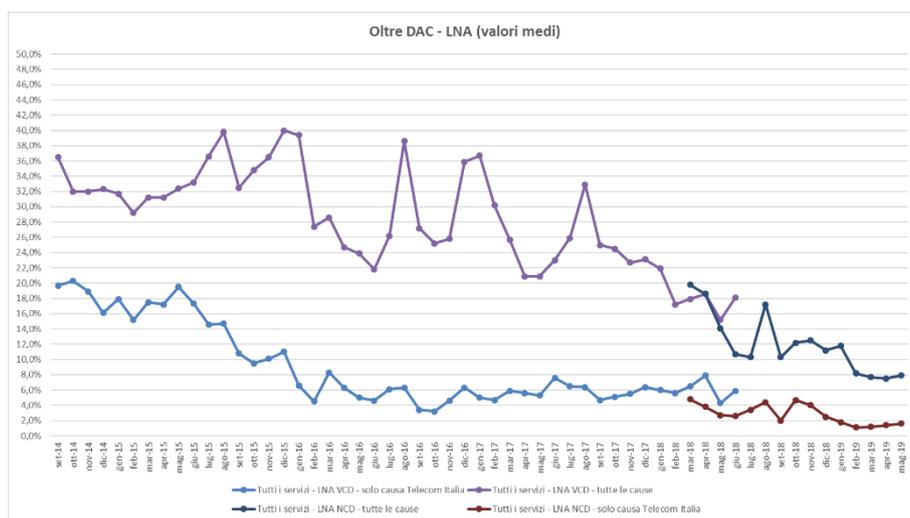


Figura 6 - Ordini oltre DAC su linea non attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili

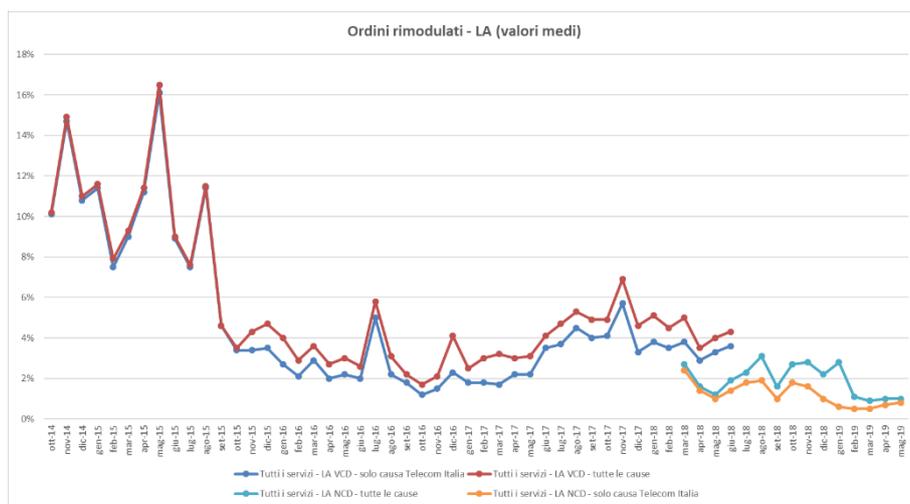
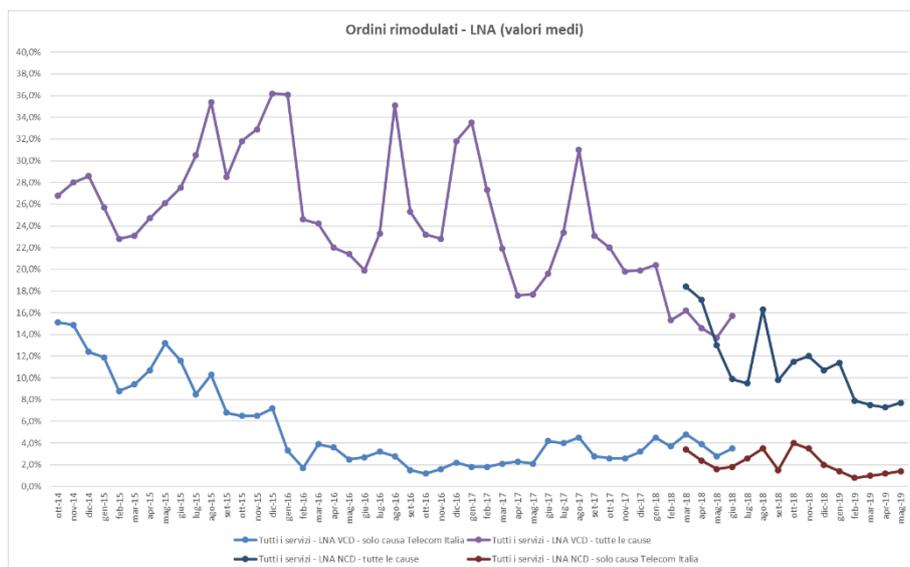
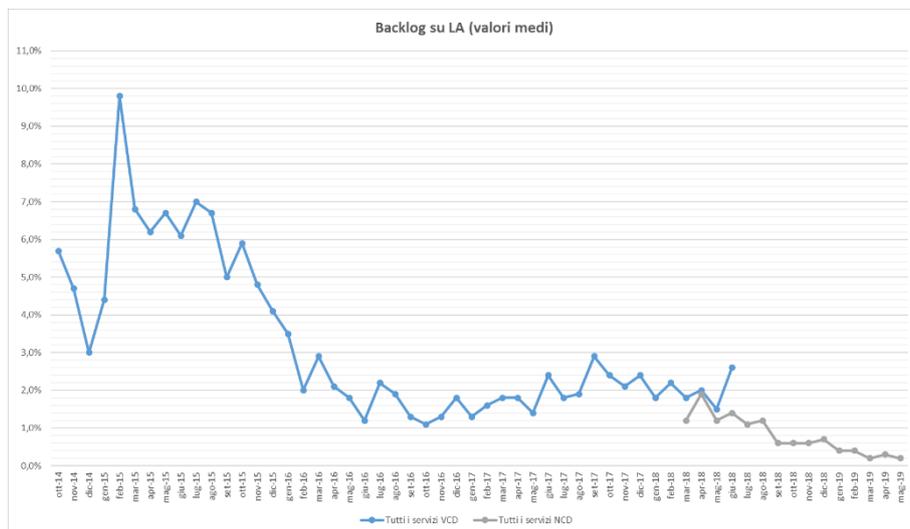


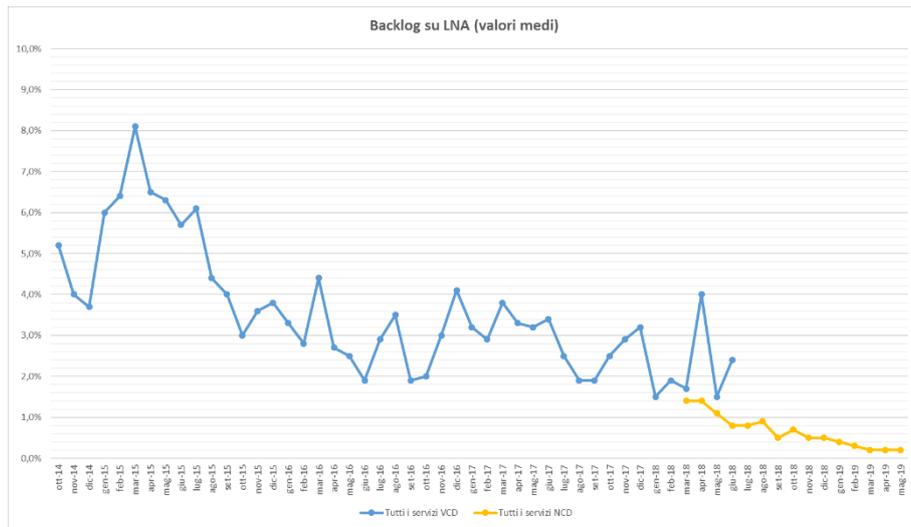
Figura 7 - Ordini rimodulati su linea attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili



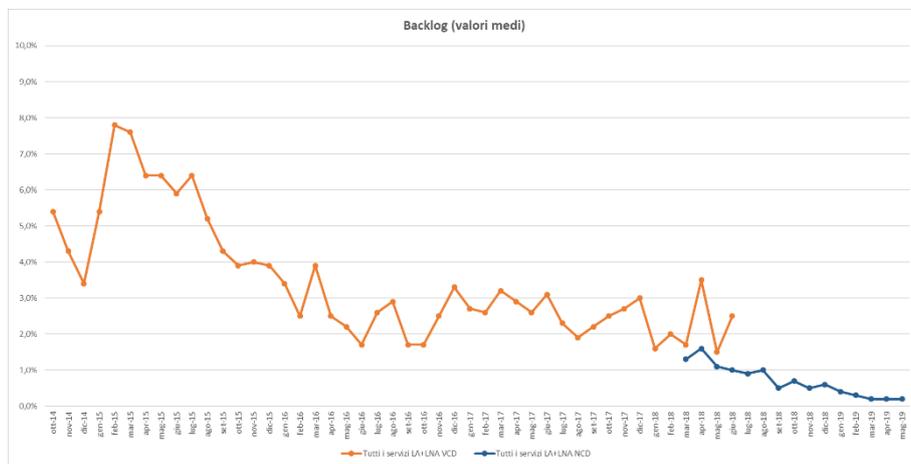
**Figura 8 - Ordini rimodulati su linea non attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili**



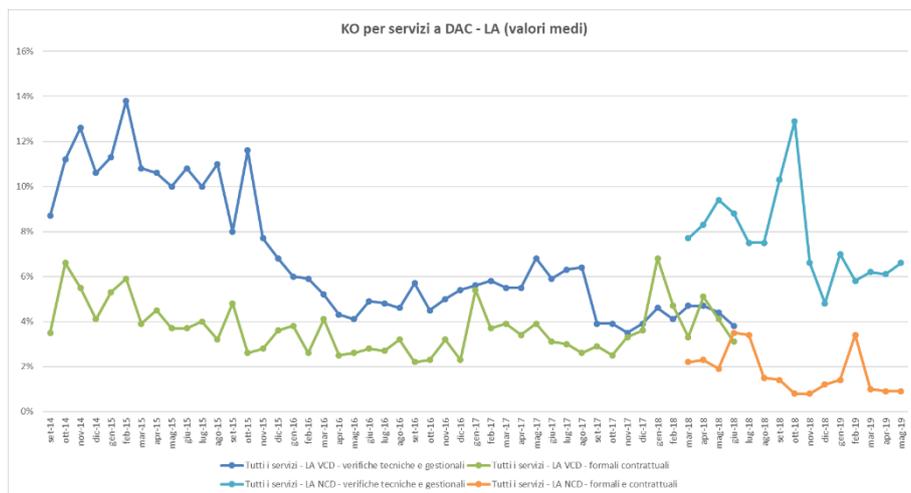
**Figura 9 - Ordini in backlog su linea attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili**



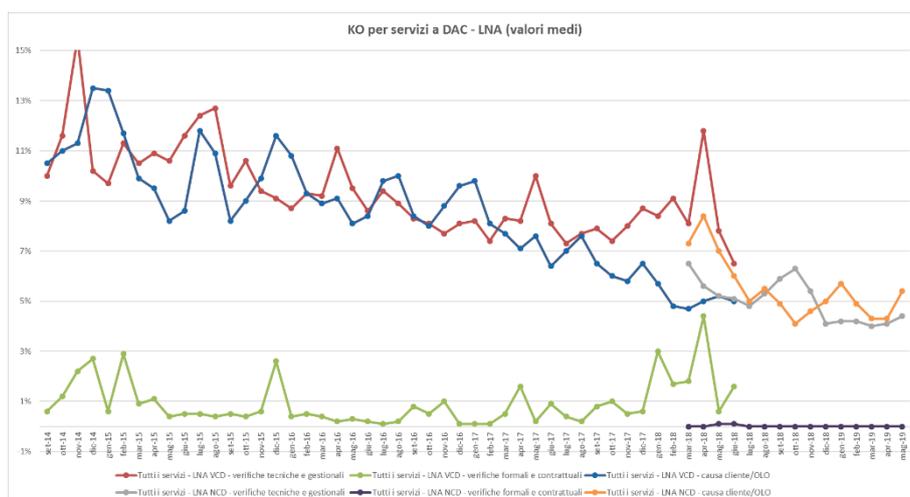
**Figura 10 - Ordini in backlog su linea non attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili**



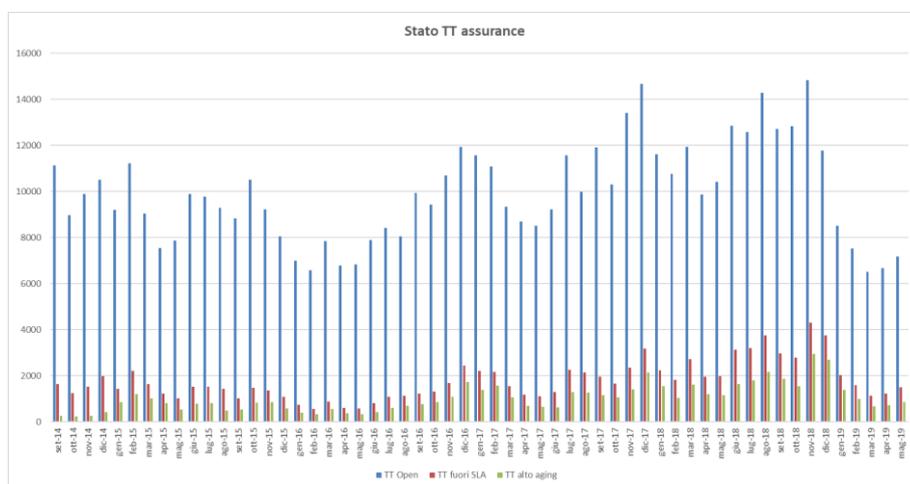
**Figura 11 - Ordini in backlog (tutti i servizi) – valori medi mensili**



**Figura 12 - Ordini in KO su linea attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili**



**Figura 13 - Ordini in KO su linea non attiva (tutti i servizi) – valori medi mensili**



**Figura 14 - Stato dei TT di assurance (tutti i servizi) – valori medi mensili**

**Tabella 6 - Ordini oltre DAC, rimodulati, backlog e KO per verifiche tecniche gestionali – valori medi mese di maggio 2019**

<i>Performance Ordini sulla NCD</i>		
Tutti i servizi wholesale	05/2019	
	LA	LNA
Ordini oltre DAC causa TIM	1,0%	1,6%
Ordini rimodulati causa TIM	0,8%	1,4%
Backlog	0,2%	0,2%
KO per verifiche tecniche e gestionali	6,6%	4,4%

**Tabella 7 - TT in stato *open*, fuori SLA e con alto *aging* – valori medi mese di maggio 2019**

<b><i>Trouble Ticket (TT) per tutti i servizi (valori medi)</i></b>			
Tutti i servizi <i>wholesale</i>	TT in stato <i>open</i> rispetto al totale degli ordini	Di cui TT fuori SLA	Di cui TT con alto <i>aging</i>
	Periodo	Periodo	Periodo
	05/2019	05/2019	05/2019
Tutti gli OAO	0,1%	20,8%	12,0%

## **7 OBBLIGO DI NON DISCRIMINAZIONE**

**Domanda D7 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell’Autorità di confermare in capo a TIM l’obbligo di non discriminazione, in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b del Resto d’Italia), attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V dell’allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

288. In generale, gli OAO concordano con la conferma degli obblighi di non discriminazione in capo a TIM in entrambi i mercati 3a e 3b e forniscono alcune osservazioni in merito, in particolare, al modello di *equivalence* ed al *test* di prezzo.

289. Un operatore ritiene che non si dovrebbe eliminare tale obbligo nel Comune di Milano fintanto che non sarà del tutto escluso un’ipotetica fusione tra le reti di TIM e Open Fiber.

290. Inoltre, un operatore invita l’Autorità a prevedere un obbligo di non discriminazione di carattere tecnico ed economico in tutto il territorio italiano ed in capo a tutti gli operatori fornitori di accesso a livello *wholesale* alle principali infrastrutture di rete in rame, FTTCAB e FTTH. Tale obbligo dovrebbe esser previsto, secondo tale operatore, anche in capo ad Open Fiber che seppur non presente attualmente nella totalità delle città italiane, offre attualmente servizi nelle aree che rappresentano quelle maggiormente industrializzate (Milano, Torino e Bologna) e la sua copertura in altre grandi città verosimilmente aumenterà in tempi brevi. Secondo l’operatore, tale obbligo potrebbe essere declinato attraverso una regolamentazione di tipo simmetrico o asimmetrico e sarebbe opportuno al fine di disincentivare Open Fiber ad attuare condizioni migliorative solo verso operatori di maggiore dimensione con il solo scopo di incrementare il numero di clienti attestati sulla propria rete.

### Modello di equivalence

291. In relazione al modello di *equivalence*, un operatore concorda con la proposta dell’Autorità di confermare il Modello di *Equivalence* di cui alla delibera n. 652/16/CONS e conferma la propria disponibilità a collaborare con Autorità e con gli OAO per analizzare eventuali miglioramenti del modello.

292. Alcuni OAO hanno evidenziato l’importanza che il modello di EoI sia applicato a tutti i servizi di accesso all’ingrosso, compresi i servizi di accesso e *backhauling* del mercato 3b, in modo da creare un reale equilibrio competitivo sul mercato, anche su aspetti diversi del fattore “prezzo”, sottolineando come invece la proposta oggetto di consultazione lasci fuori dal modello di *full Equivalence* i servizi del mercato 3b che, in base a quanto proposto dall’Autorità, non dovrebbero soggiacere all’obbligo del controllo dei prezzi nei Comuni contendibili.

### Test di prezzo retail

293. Secondo un operatore, la conferma dell’obbligo di replicabilità *ex ante* delle offerte di accesso *retail* non sembra proporzionata in relazione all’evoluzione del contesto regolamentare, vista l’introduzione del modello di EoI e il crescente sviluppo della competizione infrastrutturale. L’operatore segnala infatti che l’introduzione del Nuovo Modello di *Equivalence* (NME) e della misura di disaggregazione ha consentito un ulteriore miglioramento dell’efficacia delle garanzie di parità di trattamento che giustificerebbe l’abrogazione del *test* di prezzo *retail* su tutto il territorio nazionale, e in particolare nei Comuni contendibili. L’operatore evidenzia che solo in Italia è presente il *test* di prezzo *retail ex ante* su tutte le offerte e promozioni e la combinazione tra un *test* di prezzo *retail* stringente e un *test wholesale* su tutte le offerte; dunque l’abrogazione degli attuali obblighi di comunicazione preventiva e approvazione *ex ante* delle proprie offerte di accesso *retail* risulterebbe del tutto allineata alle *best practice* dei principali Paesi UE (ad esempio, Francia e Regno Unito).

294. In via meramente subordinata, l’operatore sottolinea che - come auspicato dalla Raccomandazione NGA - il *test* di prezzo potrebbe essere limitato alle sole offerte di punta *mass market* ed essere basato sui costi di rete del cosiddetto “*Most Relevant Input*” dell’operatore più efficiente, anziché prendere in esame il *mix* dei servizi di accesso *wholesale* di TIM. In particolare, l’Autorità dovrebbe, in estremo subordine rispetto all’istanza principale di abrogazione dell’obbligo di replicabilità, riconoscere quantomeno l’opportunità di:

- i. limitare il *test* alle sole aree non competitive;
- ii. limitare il *test* alle sole offerte di punta *mass market*;
- iii. abrogare l’obbligo di comunicazione preventiva;
- iv. estendere il modello di valutazione dell’offerta complessiva anche al rame;
- v. adottare un *Relevant Time Period* (RTP) di 60 mesi;
- vi. valutare la catena dei costi di rete sulla base del *Most Relevant Input*;
- vii. valutare sull’orizzonte prospettico del RTP i costi dei servizi regolati e non regolati;

viii. valutare a costi incrementali i servizi non regolati inclusi nei *bundle*;

ix. valutare i prezzi *wholesale* regolati al netto degli sconti.

295. Relativamente al test *retail*, gli OAO concordano, in generale, con l'estensione anche alle offerte *ultra-broadband* della verifica separata per ciascuna promozione/opzione di offerta collegata ad una determinata offerta base, al fine di accertare la replicabilità della singola promozione/opzione e sulla base dei dati consuntivo.

296. Un operatore, in particolare, ritiene che la verifica separata per ciascuna promozione/opzione anche per le offerte *ultrabroadband* sia particolarmente importante, tenuto conto che non vi è più ragione di differenziare sotto questo profilo il test di replicabilità per le offerte *broadband* e *ultrabroadband*, essendo terminato il periodo di *start up* per tali ultimi servizi ed inoltre che:

- i. il mercato italiano è storicamente caratterizzato da promozioni aggressive con significativi sconti iniziali che cambiano frequentemente;
- ii. la previsione di un *test* applicato a tutte le offerte in maniera separata costituisce la risposta dell'Autorità alle fondate e legittime preoccupazioni degli operatori alternativi che avevano segnalato in molteplici occasioni la presenza di offerte particolarmente aggressive e non singolarmente replicabili;
- iii. l'applicazione del test solo ai c.d. *flagship products* potrebbe consentire a TIM di utilizzare una strategia su differenti promozioni/offerte (anche a livello locale o di singoli Comuni) al fine di evitare che le stesse siano classificate come "*flagship products*".

297. Un operatore, inoltre, non condivide l'utilizzo del *mix* produttivo nell'applicazione del *test* e ritiene che l'Autorità dovrebbe utilizzare il prezzo del servizio VULA FTTH nelle aree in cui TIM dispone di tale tipologia di rete e VULA FTTC nelle altre aree, mentre dovrebbe essere escluso nelle aree contendibili l'utilizzo dello SLU quale input *wholesale*, posto che si tratta dell'unico servizio per il quale permane l'obbligo del controllo prezzi.

298. Alcuni OAO hanno evidenziato, inoltre, che, al fine di scongiurare che il risultato del *test* possa esser frutto di distorsioni, sia necessario includere nel *mix* produttivo i soli costi *wholesale* di TIM approvati nelle relative OR, senza includere eventuali sconti di volume concessi ed i costi *wholesale* degli operatori alternativi.

299. Alcuni OAO ritengono che il *Relevant Time Period* della durata pari a 36 mesi sia eccessivo e che detto periodo debba essere più corto (24 mesi).

300. Secondo un operatore è necessario definire il costo unitario dei contenuti audiovisivi applicando un "fattore correttivo" al costo unitario sostenuto da TIM per neutralizzare il vantaggio competitivo di scala detenuto da TIM. Un altro invece rileva che la corretta valorizzazione dei costi dei contenuti audiovisivi e del servizio mobile deve avvenire secondo un principio di causalità e non sulla base della potenziale base clienti raggiungibile dall'incumbent.

301. Nel caso di offerte di tipo *bundle* o in abbinata commerciale/opzionale, un operatore sottolinea l'importanza di valutare il prezzo di mercato dei prodotti e/o servizi

non regolati per ogni specifico caso, senza affidarsi a valori medi che non garantiscono l'effettiva replicabilità di tutte le offerte. Tale operatore inoltre afferma che TIM può commercializzare offerte locali al dettaglio ma la replicabilità di tali offerte deve essere valutata a livello nazionale e in ogni caso commisurata agli esiti della presente analisi di mercato.

302. Infine, un operatore, in tema di valutazione dei prezzi inferiori al valore medio fissato dall'Autorità, ritiene che la valutazione delle offerte debba essere sempre effettuata dall'Autorità escludendo qualsiasi meccanismo di silenzio assenso.

#### Altri commenti

303. Con riferimento ai KPI (*Key Performance Indicators*) di non discriminazione, un operatore condivide l'impostazione dell'Autorità di applicare i KPI approvati con la delibera n. 395/18/CONS volti a misurare la non discriminazione. Tuttavia, ritiene che il processo di semplificazione e di razionalizzazione vada proseguito abrogando tutte quelle previsioni regolamentari che si sono stratificate nel tempo e che risultano adesso ridondanti.

304. Inoltre, tale operatore condivide la scelta dell'Autorità di eliminare le asimmetrie ancora esistenti tra il processo di migrazione dei clienti tra operatori ed il processo di attivazione e di equipararne le tempistiche.

#### ***Le valutazioni dell'Autorità***

305. L'Autorità, anche alla luce dei commenti positivi espressi da tutti gli OAO, conferma gli obblighi di non discriminazione in capo a TIM in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b Resto d'Italia) secondo il modello di cui alla delibera n. 652/16/CONS, apportando, tuttavia, alcune modifiche alla metodologia ed alla procedura dei *test* di prezzo.

306. Di seguito si riportano le valutazioni dell'Autorità in risposta alle osservazioni formulate dai rispondenti e si rimanda al capitolo 4 del Documento V della presente delibera per la declinazione dell'obbligo di non discriminazione<sup>27</sup>.

307. Circa le preoccupazioni espresse in merito agli effetti dell'ipotetica fusione tra le reti di TIM e Open Fiber, si rimanda alla già citata clausola di salvaguardia.

308. Circa la richiesta di un operatore di imporre obblighi di non discriminazione anche in capo ad Open Fiber al fine di disincentivare tale operatore ad attuare condizioni migliorative solo verso operatori di maggiore dimensione, l'Autorità non ritiene proporzionato e fattibile imporre tali misure considerato che si tratta di un soggetto non avente significativo potere di mercato.

#### Modello di equivalence

309. In relazione al modello di *equivalence* ed alla richiesta di alcuni OAO di estendere il modello di EoI a tutti i servizi di accesso all'ingrosso, compresi i servizi di

---

<sup>27</sup> Si rammenta che il Documento V della presente delibera aggiorna il Documento V della delibera n. 613/18/CONS, in quanto recepisce gli esiti della consultazione pubblica.

accesso e *backhauling* del mercato 3b, l'Autorità ritiene tale estensione non proporzionata, tenuto conto dell'andamento delle prestazioni di fornitura dei servizi *wholesale* che hanno visto un costante miglioramento in applicazione dell'attuale modello di *equivalence* tramite il nuovo sistema di delivery NCD e il nuovo *data base* di vendibilità (NetMap), oltre che della conferma del principio di EoO e dei test di prezzo al dettaglio che consentono di attuare un controllo sulla non discriminazione per quelle componenti di servizio (ad esempio la rete primaria del servizio FTTC e il *backhauling bitstream*) che non sono fornite in EoI. In conclusione, si ritiene che l'attuale assimilazione delle funzioni commerciali di TIM ad un OAO infrastrutturato nell'acquisto dei servizi all'ingrosso – prevedendo l'acquisto in Full EOI dei servizi di accesso SLU, ULL, VULA FTTB/H (servizi base) - sia sufficiente a fornire adeguate garanzie di parità di trattamento.

310. Con particolare riferimento alla richiesta di estensione dell'attuale modello di EoI ai servizi VULA offerti su reti FTTC, non si ritiene sia necessario procedere in tal senso considerato che il servizio SLU (su cui si basa l'offerta del VULA FTTC) è un servizio offerto in regime di EoI.

#### Test di prezzo retail

311. L'Autorità non concorda con la proposta di abrogazione del *test* di prezzo *retail* come misura volta a garantire la parità di trattamento interna-esterna per effetto dell'evoluzione del contesto regolamentare. Si evidenzia anzitutto che, in un modello di EoI limitato a tre componenti di servizio (SLU, ULL, VULA FTTH), lo scopo del *test* di replicabilità è garantire la corretta competizione in un mercato in evoluzione come quello dell'accesso, evitando fenomeni di compressione dei margini, per le componenti di servizio non in EoI, che sarebbero nocivi della concorrenzialità del mercato. Al riguardo, l'Autorità valuta che le novità regolamentari come l'introduzione di un Nuovo Modello di *Equivalence* non sono sufficienti da sole a garantire la corretta competizione nei mercati *retail*, in cui TIM, in qualità di operatore verticalmente integrato, dotato di significativo potere di mercato nella fornitura degli *input* essenziali all'erogazione dei servizi *retail* di accesso, potrebbe sfruttare la propria forza per mettere in campo strategie di prezzo escludenti nei confronti dei propri concorrenti. La compressione dei margini può essere attuata attraverso prezzi al dettaglio eccessivamente bassi rispetto ai costi sottostanti (*price squeeze*), con riferimento alle componenti non in EoI quali componenti attive e rete primaria dei servizi FTTC, trasporto, oppure attraverso la definizione di prezzi dei servizi *wholesale* non regolati così alti da comprimere il margine esistente tra costi sottostanti e prezzo finale (*margin squeeze*) oppure attraverso un *mix* di queste. Il *test* di replicabilità mira a isolare questi casi, al fine di garantire la corretta competizione nei mercati al dettaglio.

312. Con riferimento alla richiesta di limitare il *test* alle sole aree non competitive, l'Autorità ritiene, al contrario necessario, garantire anche e soprattutto nelle aree competitive, in cui vengono rimossi gli obblighi di controllo dei prezzi sui servizi *bitstream*, che non vi siano fenomeni di compressione dei margini, laddove TIM potrebbe sfruttare a proprio vantaggio il mutato contesto regolamentare.

313. Nell'ottica di efficienza e di economicità dell'azione amministrativa, considerato l'elevato numero di offerte e promozioni comunicate dall'operatore SMP che

comportano l'utilizzo delle risorse della Amministrazione per la verifica di offerte che non presentano alcuna criticità, oltre che al fine di non imporre in capo al soggetto regolato obblighi non proporzionati alla finalità, viste le puntuali linee guida recentemente adottate con la delibera n. 614/18/CONS (di modifica della delibera n. 584/16/CONS), che di fatto riducono i margini di errori di interpretazione delle regole per l'operatore SMP, l'Autorità ritiene opportuno e proporzionato rimuovere l'obbligo di comunicazione preventiva nel caso di offerte che non richiedono una valutazione puntuale. In particolare, non sono soggette all'obbligo di comunicazione preventiva ai fini del *test* di replicabilità le seguenti tipologie di offerta: i) rinnovo di offerte già in commercio alle medesime condizioni già approvate dall'Autorità; ii) le modifiche di offerte già in commercio che non determinano una riduzione dei margini dell'offerta stessa e che non comportano una variazione dell'esito del *test* già effettuato; iii) le "abbinare commerciali opzionali" così come definite con la delibera n. 614/18/CONS.

314. Le offerte di cui ai punti i) e ii) riguardano modifiche che non comportano una variazione dell'esito del *test* già effettuato in precedenza, mentre quelle di cui al punto iii) sono offerte per le quali non è necessaria la valutazione da parte dell'Autorità dal momento che non è sottoposta al *test* la componente di servizi non regolati associata opzionalmente a un'offerta già approvata. Per tutte queste tipologie di offerta, TIM dovrà comunque effettuare una comunicazione contestuale al lancio commerciale, in modo da consentire all'Autorità di svolgere le ordinarie attività di vigilanza.

315. Vista l'importanza che determinate tipologie di offerta rivestono per l'innovazione tecnologica e la migrazione dei clienti verso profili di accesso a banda ultra larga con velocità superiori a 100 Mbps, l'Autorità ritiene ragionevole, avendo da un lato reso più stringente la modalità di *test* di prezzo delle offerte in fibra che è analoga a quella delle offerte in rame, non prevedere l'obbligo di comunicazione preventiva anche per offerte, iv) cosiddette *flagship*. Queste rappresentano le offerte di punta dell'operatore SMP che si basano su un'architettura fibra (FTTH) o mista rame-fibra (FTTC) e che consentono di attivare profili di velocità massima di *download* almeno pari a 100Mbit/s<sup>28</sup>. Tali offerte sono particolarmente importanti in fase di migrazione - volontaria o forzata in virtù del *decommissioning* - della clientela verso servizi *ultrabroadband*. In un'ottica di semplificazione amministrativa e di una regolamentazione sempre più flessibile, che incentiva la migrazione verso i servizi a banda ultralarga, si ritiene che la rimozione di un obbligo di comunicazione preventiva per tali tipologie di offerta possa costituire un incentivo per l'operatore SMP a promuovere il *take up* di accessi a velocità superiore a 100 Mbps e, di conseguenza, gli investimenti in reti NGA, velocizzando il raggiungimento degli obiettivi dell'Agenda Digitale. Inoltre, se da una parte si garantirà all'operatore SMP maggiore flessibilità commerciale, dall'altra lo stesso, consapevole che un esito negativo del test di prezzo possa compromettere la campagna commerciale, laddove l'Autorità richieda il ritiro dell'offerta, porrà una maggiore attenzione nel garantire margini adeguati di replicabilità. Pertanto, tali offerte dovranno essere comunicate da TIM all'Autorità contestualmente al loro lancio commerciale e l'Autorità svolgerà il *test* di replicabilità in modalità *ex post*. La verifica dell'Autorità sarà

---

<sup>28</sup> Ad oggi in larga misura, tale tipologia di offerta coincide con il prodotto commercializzato come TIM *connect*.

comunque svolta in tempi rapidi e, in caso di mancato superamento del test, l'Autorità valuterà le opportune azioni amministrative che potranno consistere nella richiesta di ritiro dell'offerta o in opportune azioni finalizzate a garantire la replicabilità nel rispetto dei vincoli di costo derivanti dai modelli *bottom up* dell'Autorità o da *benchmark* di mercato. Considerato inoltre che le caratteristiche tecniche delle offerte *flagship* mutano rapidamente, l'Autorità definirà e comunicherà al mercato annualmente la tipologia di offerte che dovranno essere considerate tali e che, quindi, saranno sottoposte ad una valutazione di tipo *ex post*. Con riferimento alle restanti tipologie di offerta (diverse da quelle dei punti i), ii, iii) e iv) dei paragrafi precedenti), l'Autorità ritiene ragionevole, attesa la riduzione della mole di verifiche da svolgere, portare a 20 giorni (in luogo degli attuali 30 giorni) il preavviso massimo che TIM deve rispettare per la comunicazione delle offerte da sottoporre a *test*.

316. In particolare, al fine di consentire lo svolgimento dei *test* di prezzo *ex ante* per le tipologie di offerte residuali rispetto a quelle indicate ai punti i)-iv) dei paragrafi precedenti, TIM dovrà comunicare all'Autorità le nuove condizioni di offerta dei servizi di accesso al dettaglio, nonché le modifiche alle condizioni di offerta preesistenti, con almeno 20 giorni di anticipo rispetto alla data prevista per la loro commercializzazione, salvo quanto stabilito in merito alle gare per pubblici appalti ed alle procedure ad evidenza pubblica per la selezione del fornitore.

317. Di seguito si schematizza quanto sopra sulle differenti modalità di comunicazione delle offerte ai fini delle verifiche della replicabilità.

**Tabella 8 – Schema relativo ai tempi di comunicazione delle offerte *retail* di TIM**

Tipologia offerta	Regolamentazione previgente ex delibera n. 623/15/CONS	Nuove previsioni
Abbinata commerciale opzionale	Comunicazione preventiva di 30 gg e <i>test ex-ante</i>	Comunicazione contestuale senza <i>test</i> di replicabilità
Rinnovo di offerta già in commercio alle medesime condizioni già approvate	Comunicazione preventiva di 30 gg e <i>test ex-ante</i>	Comunicazione contestuale senza <i>test</i> di replicabilità
Modifica di offerta già in commercio senza riduzione dei margini	Comunicazione preventiva di 30 gg e <i>test ex-ante</i>	Comunicazione contestuale
Principali offerte fibra destinate alla clientela residenziale (c.d. offerte <i>flagship</i> )	Comunicazione preventiva di 30 gg e <i>test ex-ante</i>	Comunicazione contestuale con <i>test</i> di replicabilità <i>ex post</i>
Tutte le altre offerte	Comunicazione preventiva di 30 gg e <i>test ex-ante</i>	Comunicazione preventiva di 20 gg e <i>test ex-ante</i>

318. Contemporaneamente alla comunicazione preventiva o contestuale delle condizioni di offerta, che riporta tutti i dettagli contenuti nell'offerta medesima, compresi gli eventuali sconti che si intendono praticare ai clienti finali, TIM trasmette all'Autorità tutte le informazioni necessarie alla valutazione dell'offerta, cui i profili di consumo della clientela di riferimento.

319. L'Autorità si esprime in ordine alla conformità della proposta sottoposta al *test* di prezzo *ex-ante* nel termine di 20 giorni, decorrenti dal ricevimento della comunicazione, fatta salva eventuale proroga o sospensione di tale termine. Per le offerte soggette a comunicazione preventiva, la commercializzazione delle offerte potrà avere luogo a seguito dell'avviso di conformità da parte dell'Ufficio competente dell'Autorità, ovvero al termine del periodo previsto per le verifiche sulla base del principio del silenzio assenso.

320. In caso di offerte promozionali, l'Autorità verifica, nell'ambito del *test* di prezzo, che l'offerta promozionale risulti replicabile anche in assenza di un'analogha promozione a livello *wholesale*.

321. Con riferimento alla metodologia di valutazione delle offerte *broadband* e *ultrabroadband*, l'Autorità condivide le osservazioni di alcuni OAO secondo cui sarebbe necessario una verifica separata per singola promozione anche per tali offerte, pertanto conferma in tal senso quanto proposto in consultazione pubblica. In particolare, l'Autorità ritiene necessario evitare il rischio che offerte particolarmente aggressive e non singolarmente replicabili siano lanciate sul mercato per effetto di una valutazione media delle singole offerte/promozioni basate su accessi in fibra.

322. Per motivazioni analoghe a quelle riportate al punto precedente, non si ritiene di accogliere la proposta di TIM di estendere anche alle offerte su accessi in rame il modello della valutazione complessiva di offerta basata sulla valorizzazione del cliente medio. Si conferma, pertanto, la valutazione puntuale di ciascuna singola promozione per le offerte in rame, così come stabilito con la delibera n. 584/16/CONS.

323. Con riferimento alla richiesta di modificare il *Relevant Time Period* (RTP) delle offerte *ultrabroadband* a 24 o 60 mesi si rimanda alle valutazioni svolte nella delibera n. 614/18/CONS, in cui è stato affrontato il tema e si è deciso – tenuto conto delle osservazioni del mercato – di confermare un periodo di 36 mesi per le offerte su accessi in fibra e 24 per quelle su accessi in rame.

324. In relazione alla proposta di TIM di valutare la catena dei costi di rete sulla base del *Most Relevant Input* l'Autorità ritiene di applicare, quantomeno per i costi degli input essenziali, i prezzi fissati in OR, seppur mediati con i prezzi di reti alternative. Al fine di tenere conto in maniera più precisa della struttura media dei costi sottesi alla fornitura del servizio *retail*, l'Autorità ritiene opportuno considerare nel *mix* produttivo, ai fini del *test*, anche i costi delle reti alternative a quelle di TIM nella valutazione delle offerte commercializzate nelle aree geografiche in cui tali infrastrutture alternative sono presenti. Per motivazioni analoghe non si accoglie la proposta di un operatore di utilizzare il prezzo del servizio VULA FTTH nelle aree in cui TIM dispone di tale tipologia di rete e VULA FTTC nelle altre aree, senza fare ricorso al *mix* produttivo.

325. Alla luce del riscontro positivo in merito alla proposta di valutare sull'orizzonte prospettico del RTP i costi dei servizi regolati e non regolati, l'Autorità conferma l'orientamento espresso in consultazione pubblica.

326. Con riferimento alla proposta di valutare a costi incrementali i servizi non regolati inclusi nei *bundle*, si rimanda a quanto già definito con la delibera n. 614/18/CONS, nella quale sono state definite le metodologie di calcolo dei costi dei servizi audiovisivi e mobili inclusi in *bundle* nelle offerte al dettaglio. L'Autorità ritiene che quanto disposto nella delibera citata sia idoneo a garantire una corretta valorizzazione dei costi di tali servizi.

327. L'Autorità ritiene che l'inclusione nella valorizzazione dei costi dei servizi *wholesale* regolati degli eventuali sconti a volume e l'introduzione nel *test* dei costi dei servizi *wholesale* degli operatori alternativi non creino distorsioni sui risultati del *test*. Al riguardo, si evidenzia anzitutto che lo scopo di ricorrere, per il calcolo dei costi dei servizi all'ingrosso, al *mix* produttivo è proprio quello di meglio determinare il costo sostenuto dagli operatori alternativi, tenendo conto dei diversi servizi intermedi cui gli operatori ricorrono sull'intero territorio nazionale. Le scelte efficienti, infatti, variano anche in maniera significativa all'interno del territorio nazionale, in funzione delle condizioni competitive. Pertanto, escludere dal *test* gli eventuali sconti a volume o i costi delle infrastrutture alternative sarebbe incoerente con la scelta di ricorrere al *mix* produttivo, dal momento che non consentirebbe di determinare in maniera precisa i costi medi sostenuti da un operatore alternativo efficiente. Si conferma, pertanto, l'inclusione del *test* di replicabilità sia degli eventuali sconti a volume sia dei costi delle infrastrutture alternative.

328.L'Autorità non condivide la proposta di un operatore di definire il costo unitario dei contenuti audiovisivi applicando un "fattore correttivo" al costo unitario sostenuto da TIM per neutralizzare il vantaggio competitivo di scala detenuto da TIM. Al riguardo, rimandando alla delibera n. 614/18/CONS per maggiori dettagli, si rammenta che la scelta di ricorrere alla base clienti di TIM senza fattori correttivi è coerente con un approccio di tipo EEO. Inoltre, dal momento che gli investimenti seguono logiche incrementali, si ritiene che il calcolo effettuato utilizzando i costi e la base clienti di TIM non determini risultati estremamente difforni da quelli che si otterrebbero utilizzando costi e base clienti degli operatori alternativi.

329.Con riferimento all'osservazione di un operatore secondo cui una corretta valorizzazione dei costi dei contenuti audiovisivi e del servizio mobile non dovrebbe considerare la potenziale base clienti raggiungibile dall'*incumbent*, l'Autorità evidenzia che con la delibera n. 614/18/CONS si è deciso di fare ricorso al numero di clienti di TIM che sottoscrivono il servizio TIM Vision nel periodo di riferimento dell'analisi e non a tutta la base clienti potenziale di TIM. Si rimanda alla delibera n. 614/18/CONS per maggiori dettagli.

330.Con riferimento alla proposta di un operatore di valutare, per le offerte in *bundle* o in abbinata commerciale/opzionale, il prezzo di mercato dei prodotti e/o servizi non regolati per ogni specifico caso, l'Autorità evidenzia che, nell'attuale disciplina dei *test* di replicabilità, il costo di ogni servizio non regolato è valorizzato singolarmente e non mediato con gli altri servizi, secondo un approccio di causalità dei costi. La valorizzazione di ciascun servizio non regolato viene quindi recepita nella valutazione di ogni offerta che lo include (e non per specifica offerta o area geografica) per le seguenti motivazioni. Anzitutto, una differenziazione nella valutazione dei costi sottesi alla fornitura di ciascun servizio non regolato in funzione della tipologia di offerta sarebbe giustificata solo in presenza di una differenziazione nella commercializzazione da parte di TIM di un medesimo servizio non regolato in funzione dell'offerta cui è abbinato; in caso contrario, si violerebbe il principio di causalità dei costi. Inoltre, il ricorso a valutazioni differenziate dei servizi non regolati per ogni specifico caso renderebbe il *test* di complessa applicazione, per la necessità di definire in maniera puntuale i costi di ciascun servizio caso per caso.

331.Non si condivide la proposta di un operatore di escludere il meccanismo del silenzio assenso. Infatti, tale istituto serve a fornire un'adeguata certezza regolamentare a TIM, cui viene assicurata la possibilità di commercializzare le offerte non rigettate entro il termine di conclusione del procedimento di valutazione anche in assenza di un'esplicita approvazione.

332.Le suddette modifiche relative all'obbligo per TIM di comunicazione preventiva delle offerte *retail* ed alla procedura del *test* di prezzo sono riportate nel capitolo 4 del Documento V della presente delibera (che dunque aggiorna il corrispondente documento V di consultazione pubblica) e sono conseguentemente recepite nell'articolato.

#### Altri commenti

333.Con riferimento alla richiesta di TIM sul processo di semplificazione e di razionalizzazione dei KPI si rinvia a quanto già previsto nella delibera n. 395/18/CONS.

## 8 OBBLIGO DI SEPARAZIONE CONTABILE

**Domanda D8 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell’Autorità di confermare in capo a TIM l’obbligo di separazione contabile in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b del Resto d’Italia), attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V dell’allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

334. Alcuni operatori condividono la proposta dell’Autorità di confermare in capo a TIM gli obblighi di separazione contabile come descritti nel documento di consultazione pubblica.

335. Un operatore, nel condividere la proposta dell’Autorità, richiede un’applicazione graduale delle modalità attuative dell’obbligo di separazione contabile, da esplicitare in sede di provvedimento finale. In particolare, l’operatore richiede di prevedere la:

- i. presentazione della Contabilità Regulatoria a 120 giorni dall’approvazione del bilancio della Società, e produzione della stessa sulla base di costo storico (HCA) già a partire dalla Contabilità Regulatoria 2018;
- ii. produzione (secondo i nuovi formati e criteri) della Contabilità Regulatoria di TIM a valere dall’esercizio contabile 2019 (fatti salvi i due punti precedentemente descritti) e che, per il solo primo anno di applicazione, la medesima faccia riferimento al solo esercizio 2019 ovvero senza il confronto con l’esercizio precedente 2018, data la non confrontabilità dei perimetri.

336. Tale operatore segnala inoltre la necessità di precisare, nel provvedimento definitivo, che a valle delle attività di verifica e di certificazione della Contabilità Regulatoria, saranno oggetto di pubblicazione verso il mercato il solo Conto Economico e Rendiconto del Capitale “aggregante” per ciascuno dei mercati regolamentati (rimarranno, quindi, di esclusiva pertinenza dell’Autorità i Conti Economici e Rendiconti del Capitale e dettagli relativi ai singoli servizi).

337. Con riferimento alla questione dei c.d. “comuni contendibili”, un operatore evidenzia altresì che i relativi costi e ricavi devono essere espunti dalla contabilità dei costi e dalla separazione contabile, al pari dei costi e dei ricavi del comune di Milano (questi ultimi esclusi per definizione in quanto afferenti a un diverso mercato rilevante).

### *Le valutazioni dell’Autorità*

338. Considerati gli esiti della consultazione pubblica, l’Autorità conferma in capo a TIM l’obbligo di separazione contabile in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b del Resto d’Italia), attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V della delibera n. 613/18/CONS, che sono tuttavia integrate con le seguenti precisazioni.

339. In particolare, si ritiene condivisibile prevedere un'applicazione graduale delle modalità attuative dell'obbligo di separazione contabile. In particolare, la presente delibera dispone che TIM deve produrre la Contabilità Regolatoria secondo i nuovi formati e criteri a partire dall'esercizio contabile 2019; solo per il solo primo anno di applicazione, la Contabilità Regolatoria farà riferimento al solo esercizio 2019 ossia senza il confronto con l'esercizio precedente 2018, data la non confrontabilità dei perimetri.

340. Non si ritiene, invece, accoglibile la richiesta di TIM di non includere in contabilità regolatoria i costi sostenuti ed i ricavi registrati nei Comuni contendibili in quanto tali informazioni sono essenziali all'Autorità per poter svolgere le necessarie attività di vigilanza sulle condizioni economiche applicate in detti Comuni.

341. Le suddette previsioni sono precisate nel capitolo 5 del Documento V della presente delibera (che dunque aggiorna il corrispondente documento V di consultazione pubblica) e sono recepite nell'articolato.

## 9 OBBLIGO DI CONTROLLO DEI PREZZI

**Domanda D9 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell’Autorità di imporre a TIM l’obbligo di controllo dei prezzi attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V dell’Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS. In particolare, si chiede di fornire valutazioni in relazione all’orientamento dell’Autorità di introdurre un alleggerimento dell’obbligo di controllo dei prezzi, nelle modalità descritte, per i servizi all’ingrosso di accesso locale e centrale alla rete fissa (per i quali si è confermato l’obbligo di accesso) nei Comuni contendibili di cui al Documento III dell’Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

### Differenziazione geografica dell’obbligo di controllo dei prezzi

342. I partecipanti alla consultazione non condividono la proposta relativa alla differenziazione geografica dell’obbligo di controllo dei prezzi (ad eccezione di TIM – Flash Fiber) e la formulazione del regime transitorio per la rimozione dell’obbligo, nonché alcune assunzioni del modello BU LRIC.

343. La maggior parte degli OAO ritiene prematura l’ipotesi di un alleggerimento dei rimedi regolamentari, in quanto basata sull’esistenza di una concorrenza esclusivamente potenziale, e non reale. Un operatore in particolare ritiene che la misura di rimozione dell’obbligo di orientamento al costo nei Comuni contendibili non sia giustificata e proporzionata.

344. Pur condividendo la proposta dell’Autorità di mantenimento di un obbligo di orientamento al costo per il servizio SLU, gli OAO ritengono che prevedere nelle aree “contendibili” una deregolamentazione sia sui servizi attivi che passivi presenta forti criticità ed impatti concorrenziali. Appare, infatti, critico, a fronte di una concorrenza potenziale di una rete FTTH, deregolamentare i servizi di accesso alle infrastrutture di posa, alla fibra spenta e al segmento di terminazione nonché i servizi sulla rete in rame (quali VULA FTTC, ULL e *Bitstream*), che continuano a rappresentare un *input* essenziale per consentire agli operatori infrastrutturati di competere sul mercato, in quanto strumenti essenziali per la risalita della scala degli investimenti che, per questo motivo, dovrebbero rimanere orientati al costo anche per il triennio 2018–2021.

345. Stessa considerazione viene fatta dagli OAO per i servizi di accesso attivo quali VULA e *Bitstream* (rame/NGA), che rappresentano i servizi con le maggiori prospettive di espansione futura e dove un corretto confronto competitivo appare quanto mai rilevante per evitare condotte anticoncorrenziali da parte dell’operatore SMP. Un eventuale alleggerimento dell’obbligo di controllo dei prezzi dovrebbe riguardare solo i servizi di accesso forniti su infrastruttura FTTH (i soli per i quali è stata riscontrata la presenza di una infrastruttura alternativa a quella di TIM, differente da quella di FF).

346. Un OAO evidenzia come per gli operatori più piccoli, che hanno l’obiettivo di competere sul piano nazionale, sia fondamentale poter avere accesso ad un’offerta

nazionale, opportunamente regolata ed orientata ai costi, di accesso alle infrastrutture civili, sottolineando che in assenza di tale previsione, vi sarebbe un rischio elevatissimo di ri-monopolizzazione del mercato *business*. Infatti, con riferimento ai servizi di accesso passivo alle infrastrutture civili ed alla fibra spenta, considerati gli accordi siglati dagli operatori TIM e Fastweb (in 29 città, di cui 6 città molto rilevanti), vi è il rischio che le condotte delle due imprese siano, su alcuni segmenti di mercato, coordinate e potrebbero far leva sulle proprie economie di scala e sulle risorse messe in comune per eventualmente negare l'accesso alle infrastrutture ad operatori più piccoli non in grado di garantire adeguate condizioni di reciprocità. Tali condotte potrebbero essere tanto più reali con i concorrenti che operano sul mercato *business* e *top business* dominato da TIM e Fastweb a livello *retail*.

347. Un altro OAO ritiene che, nell'ipotesi in cui si procedesse ad una differenziazione dei rimedi nei Comuni contendibili, tale allentamento degli obblighi dovrebbe avvenire solo con riferimento ai servizi del mercato 3b. Inoltre, in relazione ad un eventuale periodo transitorio per la rimozione dell'obbligo, tale operatore ritiene che sia opportuno che gli operatori abbiano il tempo necessario al fine di adeguarsi ai cambiamenti tecnici ed economici che TIM volesse apportare agli attuali servizi *wholesale* e che per questo, in caso di modifiche tecnico/economiche, sarebbe necessario un preavviso di almeno 18/24 mesi.

348. Un altro OAO rileva che la proposta dell'Autorità circa i Comuni contendibili debba considerarsi reversibile e, pertanto, nel caso di una modifica dello scenario a livello *wholesale* (es. diminuzione dei soggetti attivi dal lato dell'offerta), ritiene necessario applicare un meccanismo di *roll-back*. Lo stesso operatore ritiene che l'alleggerimento dell'obbligo del controllo del prezzo incentiverebbe lo sviluppo di offerte a volume che penalizzerebbero gli operatori che non hanno volumi particolarmente significativi (mentre TIM *retail* potrebbe accedervi a condizioni sempre migliori), riservando di fatto i benefici in ordine alle economie di scala e al minor prezzo solo agli operatori più grandi, in un contesto di mercato che vede l'assenza di competizione per i servizi *Bitstream* che non sono replicati nel portafoglio dei prodotti offerti dagli Operatori diversi da TIM. Secondo tale operatore, quindi, l'Autorità dovrebbe mantenere l'obbligo del controllo dei prezzi per i servizi che non sono offerti in concorrenza sul mercato e che sono fuori dal modello di *Full Equivalence*. In alternativa se, invece, si intendesse articolare diversamente l'obbligo di controllo dei prezzi, si dovrebbe prevedere un *cap* allineato ai prezzi OR approvati, al fine di garantire un vantaggio competitivo, nel caso di abbassamento dei prezzi, e la tutela del *cap*, nel caso opposto di aumento degli stessi.

349. Anche altri rispondenti chiede un *safeguard cap* per tutti i servizi del mercato 3a e 3b (pari ad es. al +10% del prezzo determinato per le aree rimaste soggette ad orientamento al costo), in particolare per il VULA e per la banda di raccolta di primo e secondo livello Ethernet e NGAN. Un OAO ritiene che un eventuale alleggerimento dell'obbligo di controllo dei prezzi debba essere bilanciato dal rafforzamento dell'obbligo di non discriminazione per garantire il controllo delle offerte *retail* e *wholesale* lanciate da TIM (prevenzione rischio sussidi incrociati e condotte discriminatorie *intra/infra* aree contendibili e tra aree contendibili ed aree non contendibili), attraverso:

- l'applicazione di un *test* di prezzo di tipo *period by period* su 12 mesi (in aggiunta a verifica DCF);

- l'applicazione di sconti a volume su base nazionale;
- la pubblicazione del listino delle condizioni economiche applicabili nelle aree contendibili;
- l'applicazione delle medesime condizioni economiche dei Comuni non contendibili per almeno ulteriori 24 mesi con riferimento *i*) ai servizi *wholesale* già attivati al momento dell'identificazione di un Comune come "contendibile" e *ii*) ai servizi *wholesale* attivati nei 12 mesi successivi all'identificazione di un Comune come "contendibile".

350. Secondo un operatore, un obbligo di praticare, per i 18 mesi, per tutti gli accessi *wholesale* già attivi, a Milano i prezzi del 2019 e del 2020 e, nei Comuni contendibili, addirittura quelli del 2017 (superiori per la fibra rispetto al Resto d'Italia) determinerebbe l'applicazione di prezzi *wholesale* diversi a Milano e nei Comuni contendibili e vanificherebbe di fatto la differenziazione geografica delle regole, almeno fino a tutto il 2020. L'operatore ritiene che ritardare di 18 mesi l'abrogazione della regolamentazione *ex-ante* a Milano e della *cost-orientation* dei prezzi *wholesale* nei Comuni contendibili distorce i meccanismi concorrenziali e ritiene quindi che in un eventuale transitorio andrebbero, comunque, applicati i prezzi definiti dalla nuova analisi di mercato.

351. Un OAO rileva che se TIM nel prossimo futuro venisse sollevata dall'obbligo di orientamento al costo dei servizi *wholesale* in alcune aree del Paese, la stessa dovrebbe essere in ogni caso obbligata, in logica di trasparenza e non discriminazione, a definire dei prezzi *wholesale* omogenei in tali aree e a pubblicarne in Offerta di Riferimento i valori. Pur condividendo la proposta dell'Autorità relativamente al mantenimento di un obbligo di orientamento al costo per il servizio SLU, una eventuale differenziazione geografica dei rimedi sui restanti servizi di accesso passivo comunque comporterebbe rilevanti criticità. Al pari dei servizi ULL/SLU, i servizi di accesso alle infrastrutture di posa, alla fibra spenta e al segmento di terminazione rappresentano gli strumenti principali per la risalita della scala degli investimenti da parte degli OAO e per questo motivo devono rimanere orientati al costo anche per il triennio 2018–2021. Stessa considerazione può essere fatta per i servizi di accesso attivo quali VULA e *Bitstream* (rame/NGA), che rappresentano servizi con le maggiori prospettive di espansione futura e dove un corretto confronto competitivo appare quanto mai rilevante per evitare condotte anticoncorrenziali da parte dell'operatore SMP. Secondo l'OAO, il tema della regolamentazione/deregolamentazione dell'accesso attivo (*Bitstream* rame e NGA, VULA) può essere posto solo laddove la concorrenza effettiva eserciti un vincolo competitivo reale sui prezzi all'ingrosso.

352. Inoltre, tale operatore ritiene che, per tutto il periodo di transizione di 18 mesi definito dall'Autorità, i prezzi dei servizi già attivati dovrebbero essere adeguati ai prezzi regolati che verranno definiti nell'ambito del procedimento di analisi di mercato per il ciclo regolamentare 2018-2021 per tutto il periodo di migrazione, e non pari ai prezzi 2017.

### Test Wholesale

353. Un OAO non condivide – in caso di rimozione dell’obbligo di controllo del prezzo in capo a TIM – l’implementazione di un test per la verifica di replicabilità del prezzo *wholesale*, in quanto di difficile declinazione e applicazione, nonché in grado di facilitare il sussidio incrociato tra componenti regolamentate e componenti non soggette a regolamentazione.

354. Al contrario, due OAO condividono l’introduzione di un test di prezzo *wholesale* e ritengono necessario definire già nell’analisi di mercato i criteri di funzionamento del test. Per gli OAO il test dovrebbe comunque essere applicato non solo nei Comuni contenibili, al fine di valutare anche in altre zone l’effetto di eventuali sconti da parte dell’*incumbent*.

355. Un OAO, in particolare, specifica di concordare con l’Autorità sulla necessità di prevedere un test di replicabilità delle offerte *wholesale* nei Comuni Contendibili perché, in assenza di tale tipologia di test, TIM avrebbe l’incentivo a porre in essere condotte anticompetitive volte alla riduzione temporanea dei prezzi *wholesale* in determinate aree geografiche al fine di bloccare o comunque rallentare la concorrenza degli operatori di rete alternativi, rendendo non profittevole l’investimento in reti FTTH di nuova generazione o in via di espansione. L’operatore osserva altresì che il fatto che l’Agcom abbia ritenuto necessaria l’individuazione di un *test* sulle offerte *wholesale* come meccanismo per salvaguardare la recente concorrenza infrastrutturale evidenzia come il mercato italiano non sia ancora sufficientemente maturo per la previsione di rimedi geografici differenziati. Infine, tale operatore evidenzia che gli effetti del test di replicabilità sulle offerte *wholesale* possono variare in maniera significativa a seconda delle modalità di svolgimento del *test* e dei parametri utilizzati. Sotto questo profilo, l’OAO auspica che l’Autorità proponga delle linee guida da sottoporre a consultazione pubblica in modo da consentire ai diversi stakeholders di presentare le proprie osservazioni.

356. Secondo l’altro OAO, in una prima fase si potrebbe applicare un test che parta dai prezzi dei servizi rame, vista la forte correlazione che esiste tra prezzi rame e prezzi FTTH evidenziata dalla letteratura economica, ed aggiungere al prezzo rame un fattore incrementale che rifletta la stima della disponibilità a pagare per una migliore *performance* delle reti FTTH (detto fattore incrementale dovrebbe essere tanto più rilevante quanto minore è il grado di copertura della rete in fibra). Tale proposta – secondo l’operatore – ha il vantaggio di essere di semplice applicazione, mentre un test basato sull’analisi dei costi di realizzazione e gestione di una rete FTTH incontrerebbe la difficoltà di identificare l’architettura di rete efficiente ed i relativi costi *standard*.

357. Con riferimento al test di prezzo *wholesale* proposto in consultazione per i Comuni contendibili, un operatore ritiene che dovrebbe essere effettuato *ex post*, su iniziativa autonoma della stessa Autorità o segnalazione motivata degli OAO, evidenziando che un meccanismo di comunicazione preventiva e approvazione *ex ante*, infatti, introdurrebbe forti incertezze sui tempi di effettiva commercializzazione e non si concilierebbe con i meccanismi della competizione *wholesale*. La verifica delle offerte *wholesale* di TIM dovrebbe, secondo l’operatore, essere declinata come “test di sostenibilità economica” e non di replicabilità, basato sulla verifica degli

effettivi/specifici costi sostenuti nelle aree contendibili: occorrerebbe cioè solo verificare che TIM non stia mettendo in atto azioni predatorie. TIM ritiene sufficiente una comunicazione preventiva alla sola Autorità di tutte le proprie offerte *wholesale* nei Comuni contendibili, a seguito della quale l’Autorità potrà eventualmente avviare un procedimento di verifica della sostenibilità economica dell’offerta solo nel caso in cui i valori di prezzo praticati da TIM siano significativamente inferiori ai risultati del proprio modello BU-LRIC in queste aree/geotipi ed al *benchmark* dei prezzi applicati per gli stessi servizi dai concorrenti di TIM comprensivi di eventuali sconti. Secondo TIM, la comunicazione dell’Autorità dell’avvio del procedimento di verifica non dovrebbe interrompere in ogni caso la commercializzazione dell’offerta.

358. Un operatore apprezza la proposta di introduzione di un *test* di replicabilità *wholesale*, ma suggerisce di specificare meglio quali criteri e metodologie debbano essere utilizzati per applicare il test. Tale test, inoltre, potrebbe essere applicato non solo nelle aree stabilite dall’Autorità come maggiormente contendibili, ma anche nei comuni non contendibili, al fine di valutare anche in tali zone eventuali sconti da parte dell’*incumbent*. L’Operatore ha proposto una metodologia per lo svolgimento del *test* che lega il prezzo dell’accesso alla fibra con quello dell’accesso alla rete in rame - data la forte correlazione che esiste tra i due prezzi evidenziata dalla letteratura economica - a cui aggiungere un fattore correttivo che consideri il differenziale di *performance* tra la rete in fibra e quella in rame, approssimabile con una stima della maggiore disponibilità a pagare per le connessioni ultra-veloci. Detto fattore incrementale è tanto più rilevante quanto minore è il grado di copertura della rete in fibra. Il *test* proposto, secondo l’operatore, ha il vantaggio di essere di semplice applicazione, mentre un *test* basato sull’analisi dei costi di realizzazione e gestione di una rete FTTH incontrerebbe invece la difficoltà di identificare l’architettura di rete efficiente ed i relativi costi *standard*.

### ***Le valutazioni dell’Autorità***

#### **Differenziazione geografica dell’obbligo di controllo dei prezzi**

359. Circa i rilievi mossi da parte della maggior parte degli OAO circa il carattere prematuro e non proporzionato di un alleggerimento degli obblighi regolamentari, in quanto basato sull’esistenza di una concorrenza esclusivamente potenziale, e non reale, si rileva che l’Autorità – come evidenziato nel precedente capitolo 3 – intende modificare i criteri per l’individuazione dei Comuni contendibili dando rilevanza essenzialmente alla copertura effettiva delle reti NGA alternative, nonché alla quota *retail* NGA ed alla quota *wholesale* degli accessi attivi NGA dell’operatore SMP. Tali indicatori forniscono un quadro della situazione concorrenziale che non è basato solo sulla concorrenza potenziale ma anche sulla concorrenza effettiva. A tal fine l’Autorità ha richiesto ad OF di fornire il proprio *database* sulla effettiva vendibilità dei propri servizi, al fine di utilizzarlo per l’analisi del fattore della “copertura”.

360. L’Autorità intende accogliere la richiesta degli OAO di mantenere una regolamentazione al costo nelle aree “contendibili” per i servizi passivi (offerta su rame e su fibra) e VULA e procedere dunque alla deregolamentazione dei soli servizi *wholesale* di accesso centrale (*bitstream* NGA e rame). Tale posizione è in linea con quanto indicato

dall'AGCM nel suo parere. I servizi di accesso alle infrastrutture di posa, alla fibra spenta e al segmento di terminazione nonché i servizi passivi offerti sulla rete in rame sono infatti *input* essenziali, nella disponibilità di TIM, per consentire agli OAO di infrastrutturarsi e competere sul mercato, i cui prezzi rimarranno dunque orientati al costo (BULRIC) anche per il triennio 2018–2021.

361. Nei Comuni caratterizzati da una maggiore pressione concorrenziale, pertanto, l'Autorità limita la revoca dell'obbligo del rispetto dell'orientamento al costo ai soli prezzi dei servizi di accesso centrale all'ingrosso (*bitstream* rame e fibra). Le attuali condizioni concorrenziali, tuttavia, non sono ritenute al momento sufficienti per introdurre immediatamente e automaticamente un grado di flessibilità nel *pricing* VULA da parte di TIM. Tale possibilità viene rinviata all'anno 2021, al verificarsi di due condizioni, relative al grado effettivo di concorrenza che si svilupperà in tali aree nonché al grado di *take up* nazionale dei servizi basati su linee ad alta capacità (VHC) secondo gli obiettivi europei dell'Agenda digitale della Gigabit Society. Ad esempio, una soglia significativa di tale *take-up*, sul territorio nazionale, potrebbe essere individuata nella misura del 20-25% del rapporto tra linee ad alta capacità (VHC) e linee fisse *retail* a banda larga. A tale fine, l'Autorità determina entro il 31/12/2019 i livelli minimi attesi di *take up* nel mercato *retail* per il 2020.

362. La scelta di adottare questo regime regolatorio, e dunque il legame tra flessibilità nelle aree contendibili e obiettivi di *take up* su scala nazionale, deriva dal riconoscimento delle peculiari caratteristiche della concorrenza sviluppatesi nel mercato all'ingrosso nel mercato 3a). In particolare, le caratteristiche peculiari risiedono nella specificità delle nuove offerte *wholesale* di servizi all'ingrosso da parte di operatori concorrenti che, per essere appetibili, debbono essere offerte, con una scala significativa, su gran parte del territorio nazionale. In questo contesto, lo sviluppo di reti NGA e VHC per la vendita all'ingrosso di servizi d'accesso a livello nazionale presenta costi fissi e *sunk* notevoli, soprattutto nel caso delle reti FTTH, i quali per essere recuperati debbono poter essere distribuiti su una quantità di potenziali clienti molto elevata. Per tale ragione, nel contesto strategico attuale appare cruciale il fatto che gli operatori alternativi che abbiano l'obiettivo di sviluppare adeguatamente delle offerte alternative a livello *wholesale* nel mercato 3a debbano avere accesso ad una platea di potenziali clienti molto elevata e ad una porzione significativa di domanda contendibile a livello nazionale. Nell'attuale mercato, tuttavia, in assenza di un meccanismo che leghi i comportamenti dell'operatore notificato nelle aree contendibili al livello nazionale di *take up* dei consumatori ai servizi di accesso ad altissima capacità (VHC), l'operatore notificato manterrebbe sia l'incentivo che la capacità di adottare strategie di riduzione selettiva dei prezzi nelle aree in cui sono in fase di avvio offerte di accesso all'ingrosso a reti ad altissima capacità, al fine di ridurre in maniera significativa e persistente la domanda contendibile a livello nazionale da parte degli operatori alternativi integrati verticalmente o con modelli di business *wholesale-only*.

363. Pertanto, l'Autorità ritiene che la consistenza delle attuali quote di TIM nel mercato 3a, nonché la probabilità che vengano implementate delle politiche di riduzioni selettive dei prezzi nelle aree contendibili al fine di frenare lo sviluppo su scala nazionale di offerte alternative e di ridurre la domanda contendibile, compromettendone il raggiungimento degli obiettivi di recupero dei costi fissi nel lungo periodo e impedendo

quindi lo sviluppo di una concorrenza stabile in un'ottica *forward-looking*, giustifichi l'approccio regolatorio sopra descritto. Per tale ragione l'Autorità ha ritenuto di individuare il 2020 come primo anno nel quale stabilire precise soglie minime crescita di *take-up* dei servizi a banda ultralarga forniti su reti VHC al fine di consentire, dall'anno successivo, il 2021, la possibilità per TIM di beneficiare di un determinato grado di flessibilità dei prezzi VULA, nel caso in cui si sia registrata una positiva dinamica di consolidamento dell'offerta concorrenziale all'ingrosso e un effettivo conseguimento del *take-up* dei servizi a banda ultralarga forniti su reti VHC rispetto agli obiettivi fissati per il 2020.

364. In caso di applicazione, per il VULA, di prezzi inferiori al valore BULRIC medio del Resto d'Italia fissato dall'Autorità, TIM dovrà comunicare preventivamente alla stessa, con almeno 30 giorni di anticipo rispetto all'entrata in vigore, i valori, oltre che i dati di costo e di domanda che giustifichino le variazioni, secondo le modalità che saranno determinate con l'apposito procedimento che definirà i livelli di *take up* attesi.

365. Per la definizione dei prezzi dei servizi *bitstream* e VULA da applicare nei Comuni caratterizzati da una maggiore pressione concorrenziale, TIM è tenuta in ogni caso a rispettare il principio di non discriminazione.

366. Circa, invece, la richiesta di alcuni OAO di deregolamentare, nell'ambito dei servizi di accesso attivi, unicamente i prezzi dei servizi di accesso attivo offerti su infrastruttura FTTH (i soli per i quali è stata riscontrata la presenza di una infrastruttura alternativa a quella di TIM, differente da quella di FF), l'Autorità ritiene che tale misura non sarebbe giustificata alla luce della sostituibilità, dal lato della domanda, tra prodotti ULL>VULA FTTC>VULA FTTH.

367. Per quanto riguarda la richiesta di un operatore di obbligare TIM a definire dei prezzi *wholesale* omogenei in tutte le aree contendibili, l'Autorità ribadisce che anche nelle aree contendibili l'operatore notificato è soggetto all'obbligo di non discriminazione. Pertanto, sebbene in linea di principio TIM potrebbe anche fissare prezzi diversi per singola area, dovrebbe tuttavia giustificarlo alla luce dell'obbligo di non discriminazione. Con riferimento ai prezzi dei servizi all'interno di ciascuna area contendibile, questi dovranno invece essere necessariamente omogenei.

368. Non appare, parimenti, pertinente la richiesta di un altro operatore di applicare, nei Comuni contendibili, un test di prezzo di tipo *period by period* su 12 mesi (in aggiunta a verifica DCF). Il test di prezzo, infatti, è fissato a livello nazionale secondo modalità omogenee. Un requisito più stringente nei comuni contendibili, oltre che non giustificato, avrebbe la conseguenza di un aumento dei prezzi al dettaglio di TIM proprio nei comuni contendibili che sono quelli in cui la stessa ha le più basse quote di mercato.

369. L'Autorità non ritiene di accogliere la richiesta di molti OAO di prevedere dei valori di *safeguard cap* per i servizi del mercato 3b che saranno deregolamentati, in particolare per la banda di raccolta di primo e secondo livello Ethernet e NGAN. Ciò in quanto è stato confermato il test di prezzo su tutto il territorio nazionale e, inoltre, i requisiti per la definizione di un Comune contendibile sono stati resi molto stringenti e garantiscono un'accessibilità concreta alle reti alternative.

370. In risposta a tutte le osservazioni in merito al periodo transitorio per la rimozione degli obblighi sul controllo dei prezzi ed i prezzi applicabili ai servizi in tale periodo, l'Autorità ritiene opportuno prevedere un periodo transitorio di 12 mesi durante il quale, per le linee già attivate, si applicheranno i prezzi stabiliti, per ciascun anno in corso, dal presente provvedimento.

371. Con specifico riferimento all'obbligo di controllo dei prezzi dei servizi FWA nelle aree in *decommissioning*, l'Autorità conferma il criterio del *retail minus* sottoposto a consultazione pubblica. Tuttavia, al fine di tener conto delle osservazioni degli operatori, l'Autorità valuterà – nell'ambito del procedimento di approvazione dell'Offerta di Riferimento di TIM – il livello di efficienza del prezzo risultante applicando il suddetto criterio, una volta analizzati i costi di fornitura del servizio, approvando in ogni caso il prezzo più efficiente tra quelli che derivano dai due differenti approcci.

372. Sulla richiesta di rendere reversibile la proposta regolamentare per i Comuni contendibili, prevedendo un meccanismo di *roll-back*, si ritiene che sia sufficiente il consueto meccanismo di revisione dell'analisi di mercato, che l'Autorità avvia periodicamente anche in funzione delle evoluzioni di mercato, che vengono continuamente monitorate.

#### Test Wholesale

373. Si prende atto che molti operatori condividono l'introduzione di un *test* di prezzo *wholesale* e ritengono necessario definire, già nell'analisi di mercato, i criteri di funzionamento del test. L'Autorità tuttavia, tenuto conto degli esiti della consultazione pubblica e del parere dell'AGCM, ritiene opportuno rivedere l'approccio proposto.

374. L'Autorità ritiene, a tale riguardo, che l'attività di verifica svolta nei Comuni contendibili debba essere mirata a verificare la compatibilità del valore economico proposto con le economie di scala e il *take up* dei servizi NGA nei Comuni contendibili, alla luce delle caratteristiche del modello di costo BULRIC, oltre che con i prezzi effettuati dai concorrenti *wholesale*.

375. A tal fine TIM deve comunicare alla sola Autorità tutte le proprie offerte dei servizi VULA che intende applicare nei Comuni contendibili, con un anticipo di almeno 30 giorni rispetto al relativo lancio commerciale. A seguito di tale comunicazione, l'Autorità potrà eventualmente avviare un procedimento di verifica della *sostenibilità economica* dell'offerta, in base al modello BULRIC, nel caso in cui i valori di prezzo praticati da TIM siano significativamente inferiori al valore regolamentato e al *benchmark* dei prezzi applicati per gli stessi servizi dai concorrenti di TIM, comprensivi di eventuali sconti.



**Domanda D10 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla metodologia adottata per lo sviluppo del modello di costo utilizzato per il calcolo dei prezzi dei servizi per il triennio 2019-2021, descritta nell'Annesso 1 del Documento V dell'Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

Considerazioni generali

376. La maggior parte degli OAO non condivide la proposta in consultazione relativa al *pricing* dei servizi all'ingrosso per l'anno 2018; gli operatori ritengono che confermare per l'anno 2018 i prezzi applicati nel 2017 comporti un mancato trasferimento al mercato delle maggiori efficienze generate dall'incremento della domanda per servizi NGA. Ciò causerebbe una distorsione competitiva del mercato, favorendo TIM, che si avvantaggerebbe del ritardo accumulato nella definizione dei prezzi.

377. Più in dettaglio, per i servizi VULA FTTC, gli OAO ritengono che i prezzi efficienti calcolati dall'Autorità andrebbero applicati già a partire dal 2018 e non dal 2021, come proposto in consultazione, al fine di ribaltare da subito sugli operatori il beneficio dell'applicazione di tali prezzi efficienti. Diversamente, si determinerebbero gravi effetti discriminatori a favore di TIM, anche alla luce dell'attuale andamento della competizione, che risulta particolarmente vivace proprio sulle linee FTTC. A peggiorare la situazione, vi è anche la proposta dell'Autorità di accelerare il raggiungimento di prezzi efficienti nel caso dei servizi FTTH, privilegiando tali servizi rispetto a quelli FTTC.

378. Un OAO considera i prezzi dei servizi UBB eccessivamente bassi, in particolare per il servizio VULA FTTH, ritenendo che la modalità di applicazione non abbia considerato correttamente i maggiori costi derivanti da un'effettiva estensione della copertura geografica su base nazionale. L'operatore stima che una copertura tra l'80% ed il 90% dovrebbe avere un costo di investimento tra il 30 ed il 40% maggiore rispetto a quella stimata.

379. Sulla proposta di aumento dei prezzi dei servizi *legacy* su rame (ULL e *Bitstream* rame) dal 2020 in poi, gli OAO ritengono non giustificato tale aumento alla luce dell'andamento dei costi, e sottolineano l'effetto penalizzante che esso avrebbe sui clienti nelle aree sprovviste di infrastrutture NGA.

380. Gli OAO ritengono che l'incremento proposto per i prezzi delle infrastrutture di posa non sia coerente con la dinamica della domanda e con la necessità di consentire un efficiente riutilizzo delle infrastrutture; in tal senso, gli operatori auspicano che i prezzi di accesso alle infrastrutture siano definiti in ribasso e che vengano definite procedure più adatte al riutilizzo massivo delle stesse. In subordine, un OAO suggerisce di mantenere i prezzi previsti per il solo 1° mini-tubo richiesto e di introdurre eventualmente un prezzo per i mini-tubi aggiuntivi in grado di remunerare il solo costo marginale al primo; lo stesso OAO auspica inoltre il superamento dei prezzi differenziati tra nuove e vecchie infrastrutture tenuto conto che tale distinzione sull'applicativo *database* GIOIA non è al momento presente.

381. Sempre in merito al prezzo delle infrastrutture civili, alcuni OAO sottolineano l'anomalia dell'aumento dei prezzi delle infrastrutture di nuova realizzazione e

richiedono che *i*) vada inserito un coefficiente di riuso anche nel caso di “nuove infrastrutture” (o infrastrutture “post 2008”) per il calcolo del prezzo, *ii*) vada inserito un correttivo – ovvero indicato espressamente un prezzo differenziato – nel caso di sotto tubazione effettuata in opera dall’OAO con materiali forniti da TIM, ovvero forniti da OAO.

382. Gli OAO non concordano poi con la differenziazione del prezzo VULA per clientela residenziale/*business*, in quanto un eventuale distinzione dovrebbe basarsi sulle caratteristiche tecniche dei servizi.

383. Sul tema dei prezzi dei servizi all’ingrosso in tecnologia FWA, gli OAO non concordano in generale con la proposta in consultazione. Un OAO ritiene che non vi sia ragione per cui il prezzo dei servizi FWA non debba essere calcolato sulla base di una metodologia BU-LRIC, come accade per il resto dei servizi appartenenti allo stesso mercato. Anche altri due OAO ritengono che tale servizio dovrebbe essere soggetto all’orientamento al costo (almeno nel “Resto d’Italia”). Un terzo OAO richiede obblighi di accesso a condizioni di mercato trasparenti e non discriminatorie, con un *pricing* equo e ragionevole definito su base negoziale.

384. Sulla modalità di applicazione del *retail minus*, un OAO ritiene opportuno che TIM, per ogni sua offerta *retail* sia obbligata a pubblicare l’indicazione della componente di prezzo relativa all’accesso fisso inclusa nei canoni *retail*; il *retail minus* del 30% dovrà essere calcolato partendo solo da questa componente del canone. Qualora vi fossero sul mercato offerte *retail* di TIM, anche in promozione, con canoni *retail* di accesso differenti, il *retail minus* dovrà sempre essere calcolato sul minore dei canoni di accesso *retail*. Secondo l’OAO, inoltre, il canone *wholesale* FWA non potrà comunque avere un prezzo maggiore del canone più basso tra i servizi *wholesale* regolati e considerati ad esso equivalente per caratteristiche tecniche.

#### Metodologia del modello di costo BU-LRIC

385. In merito alla metodologia adottata per lo sviluppo del modello di costo, gli operatori hanno evidenziato una serie di criticità specifiche.

386. Sul tema della domanda dei servizi, diversi OAO ritengono necessaria una revisione dei volumi assunti nel modello, alla luce del fatto che il numero di linee che dalla rete TIM migrano su reti alternative è stato sovrastimato. Un OAO ritiene sovrastimata la domanda di servizi su rete FTTC, mentre ritiene che la riduzione degli accessi *bitstream* rame considerati dall’Autorità presenti elevati gradi di incertezza, in quanto buona parte di tali accessi insiste su aree bianche ove non è chiaro quale soluzione tecnologica gli OAO e Tim *retail* adotteranno in sostituzione.

387. Un altro OAO, invece, ritiene che l’attuale contesto competitivo comporti una stima di volumi di servizi al 2021 su reti alternative (in particolare di OF) alla rete TIM maggiori di quelli stimati dall’Autorità. Secondo lo stesso operatore i volumi del modello di costo dovrebbero essere rivisti al ribasso a causa di una non corretta stima delle previsioni di domanda dei volumi venduti su infrastrutture di terzi. L’operatore lamenta, in particolare, *i*) che a fronte di stime di vendita al 2021 di circa 3 milioni di linee su una rete alternativa FTTH, l’Autorità ne abbia, di contro, stimate circa un milione; *ii*) che *i*

volumi complessivi su rete TIM siano stati ridotti solo del 35% di tali volumi rispetto al 100% auspicato.

388. Alcuni OAO sottolineano che il livello di domanda stimato per i servizi VULA (FTTH ed FTTC) sia eccessivamente conservativo tenuto conto delle prospettive di crescita di tali servizi. Gli OAO ritengono sottostimati anche i volumi di fibra spenta, che dovrebbero includere anche la domanda realizzata sulla base di offerte di carattere commerciale. In generale, gli OAO ritengono che il modello sia inefficiente alla luce del fatto che considera un'architettura basata su 10.000 centrali in un contesto dove è in avvio un piano di *decommissioning*, che porterà in prospettiva ad una riduzione dei *capex* ed *opex* totali della rete di accesso.

389. Secondo un OAO il modello di costo, seppur aggiornato rispetto alla versione utilizzata per il periodo 2010-2012, non modificata i dimensionamenti degli elementi di rete rispetto a tale data. L'operatore chiede pertanto di adeguare i costi e i dimensionamenti del modello ai nuovi livelli di domanda.

390. Secondo diversi OAO la quota di infrastrutture riutilizzabili, assunta nel modello di costo, dovrebbe essere superiore al valore del 35% della rete primaria ipotizzato nel modello. Un OAO ritiene che le infrastrutture in rame riutilizzabili, valorizzate per la definizione dei costi della rete *legacy*, devono essere valutate ai fini dei costi NGA ad un valore di costo nullo. Il modello NGA dovrebbe in tal senso considerare le sole risorse incrementali (minitubi) realizzate per ospitare i nuovi cavi in fibra ottica nelle infrastrutture di posa della rete di accesso in rame. Un altro OAO ritiene che tutta la rete secondaria in palificata possa essere considerata riutilizzabile ai fini della stima dei costi dei servizi; lo stesso operatore ritiene che anche le ipotesi riguardo al capitale residuo vadano riviste, al ribasso, considerato che se nel 2017 le infrastrutture riutilizzabili presentavano il 33% del valore residuo, è evidente che oggi vanno tenuti in conto i 4 anni passati dalla stima precedente (2017-2021).

391. Un OAO ritiene che i costi unitari dei capitolati per le infrastrutture civili siano eccessivamente bassi, e che andrebbero rivisti in aumento, tenuto anche conto che, sulla base del *benchmark* riportato in consultazione, i valori assunti nel modello sono inferiori alla maggior parte di quelli indicati dagli operatori. Diversamente, altri OAO ritengono ingiustificato l'aumento dei prezzi delle infrastrutture alla luce delle efficienze che possono essere realizzate sulla base delle ultime tecnologie di scavo disponibili. In generale, un OAO ritiene che i costi di natura capitale riportati per la rete in fibra appaiano sovrastimati.

392. Sui costi commerciali dei servizi all'ingrosso, diversi OAO ritengono opportuno ridurre al 2% il *mark-up* per tutti i servizi all'ingrosso, non solo quello del servizio SLU. Gli operatori chiedono inoltre un maggiore efficientamento dei costi di manutenzione correttiva per servizi su rame, assumendo una riduzione del tasso di guasto, dei tempi di risoluzione del singolo guasto e dei costi di *back-office*, ed il ripristino del 4% per i costi di manutenzione evolutiva (in luogo di un valore del 5%). In generale, gli OAO ritengono che le percentuali di ricarico *opex* applicate per i servizi VULA non siano coerenti con quelle di un operatore efficiente.

393. Un OAO ritiene che non siano stati stimati correttamente i costi comuni (*non network investment e non network operational cost*), in quanto un valore corretto dovrebbe assestarsi in una proporzione del 15%-25% del relativo *capex* annualizzato.

394. Nel merito della stima dei costi del servizio *bitstream* asimmetrico su rame, un OAO ritiene che andrebbe rivisto in quanto: i costi operativi legati alla manutenzione del DSLAM valutati su una percentuale del 20% dell'investimento non rappresentano un valore efficiente, non è corretto imputare i costi legati agli studi di fattibilità per l'installazione degli apparati e non è efficiente l'uso di apparati con schede da 48 porte in luogo di DSLAM con 64, 96 o 192 porte. Lo stesso OAO ritiene non condivisibile che l'Autorità, nella valutazione della catena impiantistica del servizio *bitstream* simmetrico, valuti la presenza di rilanci nel 10% dei casi, in quanto tale percentuale non dovrebbe essere superiore all'8,5%, tenuto conto che nell'offerta di riferimento 2009 TIM aveva proposto un costo differenziato tra soluzione con e senza rilanci, con un corrispondente valore ponderato con una percentuale di rilanci pari all'8,5%. Infine, anche in merito al servizio WLR tale OAO ritiene che sia necessaria una revisione verso il basso del costo di utilizzo del permutatore, un efficientamento della componente del DSLAM in centrale (cartolina d'utente) ed altri efficientamenti nella stima che porterebbero ad una riduzione significativa dei prezzi. Infine, sul canone VULA FTTC, l'OAO ritiene possibile introdurre una serie di correttivi nella stima (relativi all'uso della rete rigida, ai costi ONU-CAB, DSLAM, energia, *Opex*, manutenzione correttiva) al fine di stimare un prezzo maggiormente efficiente. Analoghe considerazioni sulla stima dei costi del canone VULA FTTC sono evidenziate anche da un altro OAO.

395. Sui contributi *una tantum*, un OAO ritiene che a seguito dell'implementazione della disaggregazione dei servizi accessori non potrà che ottenersi un efficientamento ed una riduzione dei prezzi.

396. Gli OAO ritengono che le riduzioni di prezzo proposte per il servizio di trasporto della banda *bitstream* non siano state definite nel rispetto dell'orientamento al costo. In generale, essi chiedono il superamento della logica *top down* del modello, ritenendo sovrastimati i costi e sottostimato il valore medio della banda per utente, anche alla luce della crescita attesa in virtù della diffusione dei servizi NGA. La metodologia proposta per il calcolo della banda risulta incoerente con il calcolo delle altre componenti di prezzo dei servizi di accesso. Alcuni OAO sottolineano il fatto che l'Autorità continua ad utilizzare la banda Banda Misurata anziché la Banda Allocata per la stima dei costi del servizio.

397. Un OAO ritiene che la differenziazione dei prezzi della banda *ethernet* sulla base della tipologia di accessi (rame o NGA) non sia giustificata sulla base del principio dell'orientamento al costo; essa sarebbe peraltro penalizzante per gli operatori che, non avendo ancora ultimata la migrazione da ATM ad *ethernet*, si troverebbero costretti a valutare un'ulteriore migrazione verso rete NGA.

398. TIM, da parte sua, ritiene opportuno che il modello di costo tenga conto dei corrispondenti finanziamenti pubblici ottenuti in aree C e D, in considerazione del fatto che gli stessi consentono un abbattimento parziale o totale degli investimenti necessari per la realizzazione della rete NGA.

399. Sul modello di costo, TIM non condivide che l’Autorità abbia utilizzato un’architettura ad anello per quanto riguarda la rete primaria, sebbene tale architettura sia stata utilizzata dalla stessa TIM all’interno dei propri piani di sviluppo delle reti NGA effettuati nel 2012-2014, ma poi, a partire dal 2015, non sia più realizzata su architettura ad anello, ma sulla stessa architettura ad albero prevista per la rete in rame. Questo approccio consente infatti una maggiore rapidità ed economicità nella progettazione ed esecuzione delle infrastrutture, seguendo i tracciati della preesistente rete di distribuzione primaria in rame ed eliminando la necessità di chiudere ad anello tutti i cavi di primaria che partono dalla centrale.

400. TIM ha poi segnalato che le ipotesi circa i costi operativi (*Opex*) di gestione della rete di accesso in fibra portano a stime eccessive, in particolare per quanto riguarda i servizi VULA FTTC e FTTH, al punto che tali *Opex* risultano in alcuni casi essere più elevati di quelli stimati per i servizi *legacy*.

401. TIM non concorda con l’assunzione – valida per i servizi ULL e SLU – di considerare un allungamento della vita utile della rete secondaria, fino ad un massimo di 50 anni, e una riduzione sulla rete primaria (30 anni per i tracciati, poco meno di 20 anni per cavi e altre componenti passive). Secondo l’operatore, le vite utili degli *asset* per le reti in rame e in fibra dovrebbero essere le medesime.

402. TIM non concorda con l’Autorità nell’allocare i costi di manutenzione evolutiva esclusivamente ai canoni dei servizi di accesso su rete in rame da centrale, escludendo lo SLU, in quanto ciò è incompatibile con un modello di tipo *bottom-up*. In merito ai costi commerciali dei servizi all’ingrosso, TIM non condivide il motivo per cui, dopo aver confermato un *mark-up* del 3,5% per l’ULL, l’Autorità, invece, per lo SLU ritiene ragionevole un efficientamento di tale *mark-up*, fissandolo al 2% rispetto al costo del servizio, partendo da considerazioni sull’aumento dei volumi dello SLU. Le stime di domanda dell’Autorità, infatti considerano comunque volumi di accessi SLU inferiori a quelli dell’ULL e, qualora si volessero considerare ricompresi in tali volumi anche gli accessi TIM FTTC (che utilizzano lo SLU), sarebbe allora necessario ridurre al 2% anche il *mark-up* del VULA FTTC.

403. Sul servizio VULA FTTH *business*, TIM non concorda con la differenziazione del prezzo per clientela residenziale e sull’ipotesi secondo cui per tali servizi si userebbe una configurazione impiantistica di tipo P2P, che non è prevista da TIM (che usa solo la configurazione GPON). L’adozione di soluzioni di accesso dedicate di tipo P2P, molto più costose di quelle GPON, risponde infatti ad esigenze di alta qualità, tipiche dei servizi a banda dedicata appartenenti al mercato n. 4.

### ***Le valutazioni dell’Autorità sulle considerazioni generali***

404. Sulla richiesta degli OAO di applicare già dal 2018 i prezzi calcolati sulla base del modello di costo, l’Autorità ritiene opportuno confermare, per il 2018, i prezzi 2017 in quanto tale approccio è coerente con quanto adottato, dalla stessa Autorità, per il mercato mobile. Tuttavia, anche in considerazione della distribuzione dei volumi dei servizi VULA FTTC, si ritiene opportuno, a parità di costo medio, aggiornare i prezzi del VULA per il 2018, tenuto conto che la metodologia di valutazione adottata già con delibera n.

623/15/CONS prevede, per il 2017, un costo medio di 14,32 euro/mese, che è “sbinato” in due prezzi di 13,27 euro/mese, per accessi a 30 Mbps, e 15,02 euro/mese, per accesso a velocità 50 Mbps. Dall’analisi dei volumi di consuntivo 2018 si evidenzia una crescita dei volumi di servizi VULA FTTC a velocità superiore a 50 Mbps, che risultano essere il 77% del totale, a fronte del 60% ipotizzato nella delibera n. 623/15/CONS. Pertanto, utilizzando tale distribuzione dei volumi nel modello di costo di cui alla delibera n. 623/15/CONS si ottengono, per il 2018, a parità di costo medio 2017, i valori di prezzo di 13,07 euro/mese (invece di 13,27), per accessi inferiori o pari a 30 Mbps, e di 14,69 (al posto di 15,02), per gli accessi a velocità superiore.

405. Circa il fatto che secondo un OAO i prezzi del VULA FTTH sarebbero eccessivamente bassi, tenuto conto che una copertura dell’80-90% del territorio richiederebbe un investimento superiore del 40% della stima dell’Autorità, si fa presente che l’approccio adottato prevede che il modello calcoli costi assumendo un modello di rete NGA efficiente, tenendo conto della tecnologia di accesso e della topologia di rete che meglio riflette la situazione nazionale.

406. Con riferimento all’aumento rilevato dagli operatori dei prezzi dei servizi *legacy* (ULL, *bitstream*, WLR) a partire dal 2020, si ribadisce che tale aumento, seppur minimale, è giustificato dall’andamento della domanda che, come noto, tende a ridursi sulla rete primaria a causa della migrazione delle linee di accesso verso lo SLU o verso reti di altri operatori (OF e reti FWA). A parità di costo medio, la riduzione dei volumi tende chiaramente a far aumentare il costo unitario.

407. In relazione ai costi delle infrastrutture civili, l’Autorità prende atto dei rilievi degli operatori e della rilevanza che l’accesso alle infrastrutture sta assumendo nel processo efficiente di infrastrutturazione da parte degli operatori alternativi. Si ritiene a tale proposito opportuno rivedere l’approccio adottato dall’Autorità in relazione a quanto proposto in consultazione pubblica.

408. Si ritiene in primo luogo opportuno aggiungere, al computo dei minitubi attivi calcolati per utilizzo *retail*, un minitubo di manovra che TIM in ogni caso riserva per i propri utilizzi.

409. Allo stesso tempo si ritiene di eliminare la differenza tra vecchie e nuove infrastrutture, come d’altro lato osservato e richiesto dagli operatori, calcolando un prezzo medio che, in linea con gli altri servizi di accesso, sconta il riuso dell’infrastruttura di rete primaria.

410. Per le infrastrutture aeree si ritiene opportuno aggiungere, oltre ai minitubi attivi lato *retail*, un ulteriore minitubo per gli OAO come previsto nelle condizioni tecniche di utilizzo.

411. Di seguito quindi le nuove condizioni economiche.

**Tabella 9 – Condizioni economiche di accesso alle infrastrutture**

Numero di minitubi	1	2	3	4	5
Costo per minitubo su infrastruttura interrata (IRU 15 anni)	7,11	7,11	5,81	4,91	4.26
Costo per minitubo su infrastruttura Aerea (IRU a 15 anni)	3.96 Euro/m				

412. Sul tema dei prezzi dei servizi all'ingrosso in tecnologia FWA, con specifico riferimento all'obbligo di controllo dei prezzi nelle aree in *decommissioning*, l'Autorità conferma il criterio del *retail minus* sottoposto a consultazione pubblica. Tuttavia, al fine di tener conto delle osservazioni degli operatori, l'Autorità valuterà – nell'ambito del procedimento di approvazione dell'Offerta di Riferimento di TIM – il livello di efficienza del prezzo risultante, applicando il suddetto criterio sulla base dei costi di fornitura del servizio, ed approvando in ogni caso il prezzo più efficiente tra i due modelli di costo.

#### ***Le valutazioni dell'Autorità sulla metodologia del modello di costo BU-LRIC***

413. Sul tema della domanda dei servizi, che secondo gli OAO andrebbe rivista sotto diversi aspetti (servizi VULA, servizi di fibra spenta, volumi di servizi che migrano su reti alternative, effetto del *decommissioning*, etc.), si precisa quanto segue.

414. L'Autorità, nell'ambito della consultazione pubblica, aveva stimato i volumi al 2021 sulla base dei *trend* storici dei singoli servizi dell'incremento utilizzando i dati dell'osservatorio Agcom dal 1T 2017 con lo scopo di catturare le più recenti dinamiche sui volumi di TIM che tenessero conto degli eventi intervenuti nell'arco del 2017, tra cui l'ingresso dell'operatore *wholesale only Open Fiber* ed una certa inversione di tendenza nell'andamento complessivo dei volumi dei servizi di accesso fisso.<sup>29</sup>

415. A partire da tale stima, l'Autorità aveva poi introdotto un fattore di correzione per tener conto della pressione competitiva esercitata da *Open Fiber* sino al 2021, sulla base di una ipotesi di *take up* pari al 15% della copertura raggiunta in ogni anno ed assumendo che il 35% di tale domanda (quella basata sul *take up* pari al 15% della copertura) fosse sottratta dagli accessi NGA di TIM. In tal modo si era individuato, al 2021, un livello di volumi, rispettivamente su rete primaria e secondaria, pari a 16,414 e 18,130 milioni di linee di accesso.

416. Ciò premesso, nel corso degli ultimi mesi, sulla base dei dati dell'osservatorio si è potuto rilevare quanto segue.

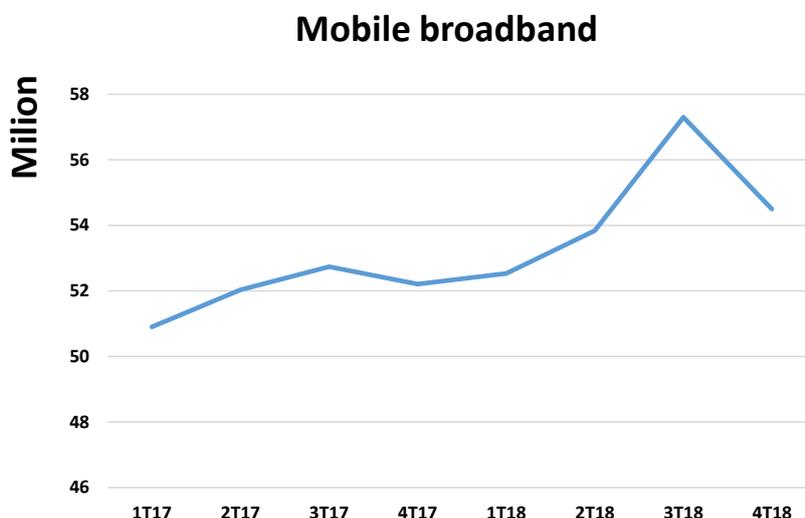
417. Nel 2018 si è avuto l'ingresso del quarto operatore di comunicazioni mobile Iliad con offerte competitive che hanno accresciuto il precedente grado di sostituibilità tra servizi di accesso fisso e servizi di accesso mobile.

418. A tale riguardo si rileva, nella figura in basso, come le linee *mobile broadband* siano cresciute in maniera significativa ed eccezionale proprio nel 2018 con l'ingresso dell'operatore Iliad.

---

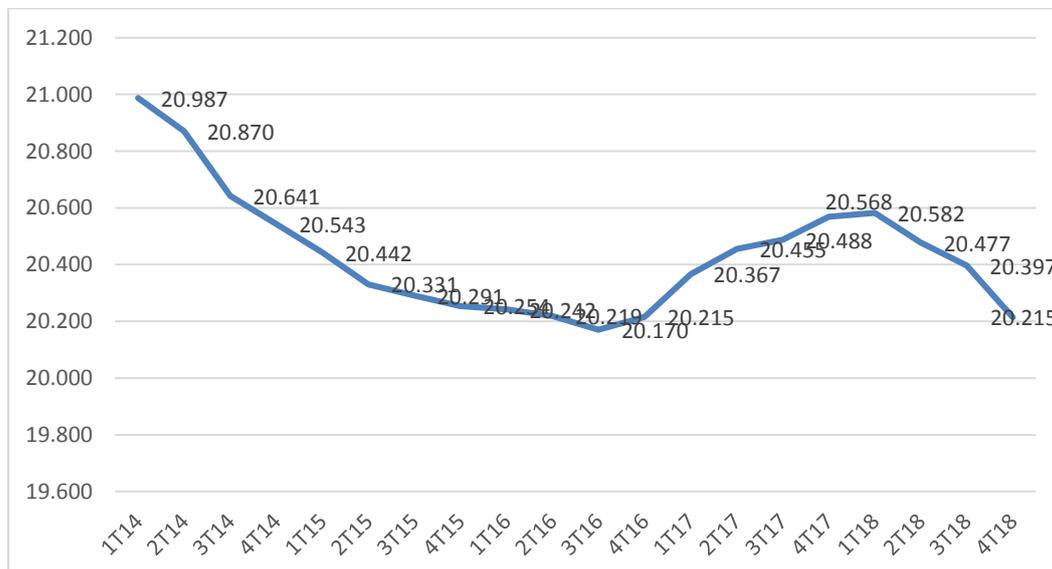
<sup>29</sup> L'effetto esperito nel 2017 è legato alla crescente diffusione di offerte integrate fisso mobile tenuto conto anche dell'integrazione Wind-Tre.

**Figura 15 – Andamento del numero delle linee *mobile broadband* (2017-2018)**



419. Ciò, insieme alle offerte FWA, potrebbero aver determinato, nel corso del 2018, un nuovo declino degli accessi fissi che raggiungono al 4T, complessivamente, il medesimo valore del 1T 2017, vanificando l'incremento osservato nei 4 trimestri precedenti sino al 1T 2018.

**Figura 16 - Andamento del numero degli accessi da rete fissa (2014-2018)**



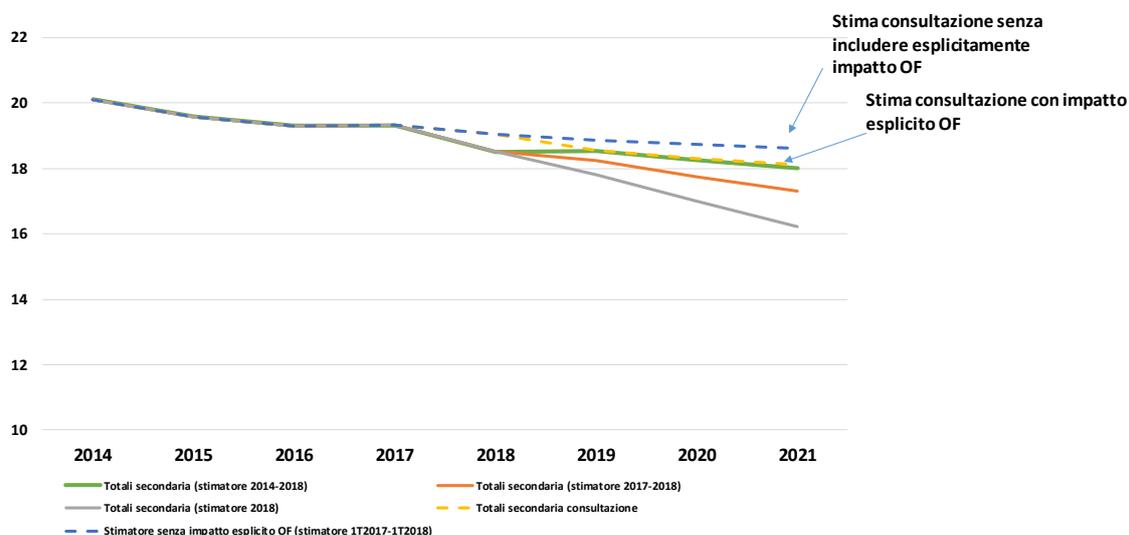
420. Tanto premesso l'Autorità, tenuto conto di tale andamento, ha ritenuto necessario sia aggiornare i dati di input per la stima, includendo i valori dell'osservatorio fino al 4T 2018, sia il tipo di stimatore.

421. Nello specifico si è ritenuto opportuno utilizzare uno stimatore che non fosse eccessivamente dipendente dal particolare andamento osservato negli ultimi due anni.

422. Si è ritenuto ragionevole, pertanto, utilizzare uno stimatore basato su una serie storica di dati più lunga, a partire dal 2014, che consentisse di stabilizzare le proiezioni rendendole meno soggette alle recenti anomale fluttuazioni della domanda.

423. A titolo di esempio nella figura seguente si pongono a confronto i dati sul numero complessivo di linee di accesso su rete secondaria TIM, aggiornato al 4T 2018. In particolare, si confrontano le stime effettuate nella delibera n. 613/18/CONS (su base *input* 2017+1T2018 – linee tratteggiate) con le stime effettuate sulla base dei nuovi dati (2017+2018, solo 2018 e 2014-2018 – linee continue).

**Figura 17 – Stima della domanda previsionale (2019-2021)**



424. Come è lecito attendersi, una stima basata solo sul 2018 comporta una rapida decrescita della domanda al 2021. Meno rapida se si usano anche i dati 2017. Una riduzione meno accentuata si ottiene se si includono anche i dati dal 2014.

425. Tenuto conto che il periodo di osservazione è stato esteso a tutto il 2018, l’Autorità ritiene che lo stimatore sia in grado di tener conto, in modo implicito, dell’effetto sulla domanda delle linee che migrano su altre reti, incluso Open Fiber. Pertanto, non occorre effettuare alcuna correzione esplicita sulla domanda, come fatto invece nel documento di consultazione. A tale riguardo si osserva che la nuova stima al 2021, basata su dati aggiornati, ha condotto alla riduzione, dei collegamenti su rete TIM, di ulteriori 130 mila linee rispetto alla stima effettuata nell’ambito della consultazione pubblica.

426. Con riferimento all’osservazione di un OAO (Fastweb) che ritiene che il modello di costo, seppur aggiornato rispetto alla versione utilizzata per il periodo 2010-2012, non modifica i dimensionamenti degli elementi di rete in funzione della domanda, si osserva che in realtà a rimanere invariati sono solo i tracciati della rete di accesso, che nel modello di costo sono stati fissati secondo una logica efficiente che riflette la reale dislocazione delle unità immobiliari rilegate. I dimensionamenti degli elementi di rete, invece, come già noto dalle informazioni sul modello di costo discusse nell’ambito della

precedente analisi di mercato (delibera n. 623/15/CONS), vengono calcolati in funzione anche della domanda di servizi e di conseguenza sono sicuramente aggiornati nella versione attuale del modello impiegata.

427. In merito alle osservazioni di diversi OAO sulla quota di infrastrutture riutilizzabili assunta nel modello di costo, si fa presente quanto segue. Coerentemente con la Raccomandazione sul *costing* del 2013, il modello di costo va innanzitutto ad individuare gli *asset* specifici che possono essere ritenuti riutilizzabili, che nel caso specifico sono presenti solo nella sezione primaria della rete di TIM.

428. L'Autorità chiarisce che tale valutazione discende dal fatto che la "riutilizzabilità" delle infrastrutture in tale contesto va intesa in relazione alla effettiva inefficienza di una realizzazione *ex novo* dell'infrastruttura, e come tale la riutilizzabilità va considerata in relazione alla effettiva possibilità di dispiegare, attraverso l'infrastruttura civile esistente, una molteplicità di reti alternative, senza specifiche limitazioni. Come è noto, la rete *legacy* di TIM è costituita da infrastrutture ove i cavi di rame sono posati direttamente in trincea, per oltre il 95% del tracciato interrato. Le uniche infrastrutture effettivamente riutilizzabili da una pluralità di operatori, in quanto trincee realizzate attraverso una sotto-tubazione estesa, sono presenti in rete primaria, per una quota di circa il 35-40% dell'intero tracciato (tracciati in canalizzazione).<sup>30</sup> Le restanti infrastrutture, seppur in taluni casi specifici siano riutilizzabili per la posa di minitubi, sono generalmente soggette a limitazioni intrinseche rispetto ad un uso estensivo tale da garantire il dispiegamento di una pluralità di reti in parallelo. Per tale ragione, il concetto di riutilizzabilità, nel contesto della valutazione dei costi efficienti dei servizi del mercato 3a, va considerato esclusivamente con riferimento alle infrastrutture che effettivamente possono essere riutilizzate senza una generale limitazione, e dove è effettivamente inefficiente realizzare *ex novo* l'infrastruttura. Per quanto detto, appare opportuno limitare il concetto di infrastrutture riutilizzabili per la sola componente di infrastrutture in canalizzazione.

429. Quindi, il modello di costo assume, per gli *asset* riutilizzabili, una determinata percentuale di vita utile residua, al fine di individuare il costo attuale di tali infrastrutture. In tal senso, si è ritenuto opportuno confermare le ipotesi già adottate nella delibera n. 623/15/CONS, ossia che il 35% della rete primaria è costituita da cavidotti riutilizzabili (tubati) e che tali *asset* hanno, mediamente, una vita residua utile pari ad 1/3 di quella originaria. Al fine di applicare in modo semplice tale osservazione al modello BULRIC, che come noto definisce una rata costante noto il periodo di ammortamento, si è assunto che il 25% degli *asset* di rete primaria siano completamente ammortizzati.

430. Tanto premesso, con riferimento alla richiesta di un OAO di tener conto, nello sconto da applicare, anche gli anni trascorsi dalla precedente analisi di mercato, si osserva che i cavidotti esistenti riutilizzabili rimangono in pratica gli stessi già individuati nel 2015 e che, su una vita utile di 40/50 anni come da bilancio di esercizio, includere 4 anni di deprezzamento di fatto non comporta alcuna modifica sostanziale alla stima effettuata

---

<sup>30</sup> L'impossibilità di un riutilizzo estensivo dell'infrastruttura di rete secondaria è anche alla base delle scelte di investimento dell'*incumbent*, basate sull'uso estensivo di una architettura NGA di tipo FTTC in luogo di una infrastruttura FTTH.

dall'Autorità.<sup>31</sup> Non si condivide, inoltre, la richiesta dell'OAO di considerare riutilizzabile la rete secondaria in palificata, in quanto l'utilizzo della stessa per posare cavi in fibra ottica comunque richiede degli adeguamenti infrastrutturali per supportare il maggior peso dei cavi. Per le medesime ragioni espresse precedentemente, quindi, non appare opportuno considerare nella definizione dei prezzi dei servizi di accesso tali infrastrutture come riutilizzabili, nell'accezione della citata Raccomandazione.

431. Per quanto riguarda i costi unitari delle infrastrutture, come evidenziato nelle tabelle 10 e 11 dell'allegato B alla consultazione pubblica, i valori adottati nel modello di costo sono allineati al valore più frequente (mediana) dichiarato dal mercato, che si attesta intorno ai 35 Euro/m, tenuto conto delle differenti tipologie di scavo in area urbana, sub urbana e rurale e le differenti tecnologie adottate. I valori adottati sono peraltro allineati a quelli utilizzati nella delibera n. 623/15/CONS, che erano stati posti ad un livello già sufficientemente efficiente.

432. Sulla stima dei costi commerciali ed in particolare sul valore del *mark-up* adottato in consultazione, che secondo alcuni OAO dovrebbe essere allineato al valore del 2% proposto per il servizio SLU, l'Autorità ha analizzato i valori dei relativi *mark-up* riportati nella CORE 2017. In tal senso, si osserva che il valore del 3,5% adottato per tutti i servizi regolamentati (ad eccezione dello SLU, per il quale si è ritenuto di adottare un ulteriore efficientamento anche alla luce dei volumi in crescita) è comunque inferiore al valore medio dei costi commerciali rilevabili dalla CORE, che si assestano intorno al 3,8%. Tenuto conto di ciò, si ritiene la stima dei costi commerciali proposta sufficientemente efficiente. Ad ogni buon fine l'Autorità, in ottica prospettica, tenuto conto della presenza di altri operatori *wholesale*, ritiene congruo prevedere una riduzione complessiva dei costi di vendita *wholesale*. Pertanto, la percentuale viene fissata, per ULL, fibra spenta e VULA, al 3%. Un ulteriore efficientamento è stato previsto per lo SLU.

433. In merito invece ai costi di manutenzione correttiva per i servizi su rame, non si ritiene realistico ipotizzare un'ulteriore riduzione dei tassi di guasto, atteso che la stessa è in fase di dismissione e che, pertanto, gli investimenti saranno mirati solo a mantenere le attuali prestazioni (che, tra l'altro, appaiono costituire la soglia tecnologica del rame) e non a migliorarle. Pertanto, il costo unitario di manutenzione ULL è rimasto invariato, rispetto al 2017, e paria 1,19 euro/mese.

434. Per quanto riguarda invece il livello degli *Opex* per i servizi VULA FTTC, si ritiene opportuno un efficientamento allineando gli stessi al VULA FTTH. Ciò ha consentito di determinare una riduzione dei canoni VULA FTTC per gli anni 2019 e 2020 rispetto a quanto proposto in consultazione pubblica.

435. Circa la stima dei costi comuni, che secondo un OAO andrebbe portato al 15-25%, si ritiene che la stima adottata nel modello discenda da un'analisi del livello di efficienza raggiungibile in una rete moderna (si veda a tal riguardo quanto evidenziato sul *c.d.* "Modello Nera" nella delibera n. 238/13/CONS) e per tale ragione si ritiene di confermarne il valore proposto in consultazione.

---

Includendo i 4 anni in più andrebbe considerato un 25,6% di sconto in luogo del 25% adottato.

436. Nel merito della stima dei costi del servizio *bitstream* simmetrico su rame, si fa presente che la stima effettuata è del tutto coerente con il modello di costo applicato nella delibera n. 623/15/CONS nonché ripreso nella delibera di ottemperanza n. 424/17/CONS (in merito al calcolo del prezzo per l'anno 2013). In queste due delibere si assumono dei valori per la percentuale di rilanci del 15% (per i 2013) e del 10% (per il 2017). Il valore del 10% viene confermato nel presente provvedimento, in quanto non è realistico immaginare ulteriori investimenti nei prossimi anni da parte di TIM per l'installazione di apparati DSLAM con porte SHDSL negli Stadi di Linea che ne sono sprovvisti, alla luce del fatto che gli investimenti si concentrano ad oggi per lo sviluppo della rete NGA. Si aggiunga che una recente sentenza del CdS (n. 1787/2019) sul ricorso presentato da un operatore per l'annullamento della delibera n. 424/17/CONS ha confermato, su tali punti, la correttezza dell'approccio dell'Autorità. Analogamente, anche la metodologia di stima del costo del servizio *bitstream* asimmetrico su rame è la stessa adottata per fissare i prezzi per il 2013 e, con la precedente analisi di mercato, fino al 2017; tale metodologia, seppur contestata nell'ambito del ricorso sopra menzionato, è stata poi confermata con la citata Sentenza del CdS.

437. Sui valori economici dei contributi *una tantum*, che secondo un OAO a seguito dell'implementazione della disaggregazione dei servizi accessori non potranno che ridursi, si fa presente che i valori dipendono dai volumi e dagli SLA e Penali che sono comunicati alle imprese *System* insieme ai capitolati tecnici. Non esiste pertanto, come l'esperienza del caso ULL/SLU in attuazione della delibera n. 321/17/CONS ha dimostrato, un *trend* prevedibile *ex ante*.

438. Con riferimento al prezzo proposto per il servizio di trasporto della banda *bitstream*, che secondo gli OAO non è stato definito nel rispetto dell'orientamento al costo efficiente, l'Autorità ha ritenuto opportuno effettuare una verifica del modello *top down*, basato sui dati CORE, con un modello *bottom up* che tenesse conto degli effettivi dimensionamenti di rete che è lecito prospettivamente assumere, tenuto conto degli obiettivi di copertura NGA. Gli esiti di tale approfondimento, che hanno portato ad una riduzione sostanziale dei prezzi, sono riportati in Annesso 1 al Documento V della presente delibera.

439. Circa la differenziazione dei prezzi della banda *ethernet* sulla base della tipologia di accessi (rame o NGA), che secondo un OAO non è giustificata sulla base del principio dell'orientamento al costo, si evidenzia che in realtà la differenziazione discende, in accordo a un generale principio di causalità dei costi, proprio dalla differente architettura di rete utilizzata nei due casi, che è stata presa in considerazione nella definizione dei prezzi. L'Autorità ha, tuttavia, ritenuto opportuno applicare tal differenziazione dal 2021, proprio al fine di consentire al mercato di, preventivamente, migrare le proprie linee di accesso dal rame alla fibra ottica sfruttando la riduzione del costo medio unico degli anni 2019 e 2020.

440. In merito alla necessità, espressa da TIM, che nel modello di costo si tenga conto dei finanziamenti pubblici per le aree bianche, si fa presente che in tali aree TIM potrebbe acquistare le risorse di rete dal concessionario della rete finanziata, OF. Ne consegue che, in luogo di un costo di realizzazione della rete, si avrà un costo operativo esterno (canone mensile e attivazione). Tale costo operativo corrisponde ai prezzi fissati da OF. Il prezzo medio di TIM, su base nazionale, sarebbe, pertanto, la media del costo

da modello, nelle aree nere, e del prezzo pagato a OF. Si ritiene che l'approccio seguito dall'Autorità determini un prezzo medio maggiormente efficiente visto che il "teorico" costo di realizzazione in proprio (nelle aree bianche) è, mediamente, tenuto conto delle economie di scala, inferiore al prezzo pagato ad OF nelle aree bianche.

441. In merito alle considerazioni di TIM circa la non convenienza di progettare la rete NGA utilizzando un'architettura ad anello piuttosto che una ad albero, come per la rete in rame, si ritiene che il criterio utilizzato nel modello di costo sia quello che garantisce il maggior livello di efficienza e beneficio nella realizzazione di una rete GPON e che per tale ragione la scelta adottata nel modello sia legittimamente diversa da quella utilizzata da TIM nella realizzazione in campo della sua rete.

442. Per quanto concerne la stima degli Opex di gestione della rete in fibra, che secondo TIM risulterebbero essere in alcuni casi superiori a quelli per la rete *legacy*, e quindi sovrastimati, si fa presente che in realtà il costo di manutenzione complessivo (preventiva e correttiva) della rete incide (in percentuale sui *Capex*) in entrambi i casi per il 2,7%, come desumibile dalla tabella 30 del documento V annesso 1. Con riferimento ai costi operativi dei servizi VULA, che secondo gli OAO non sono stimati in maniera coerente con i livelli di costo di un operatore efficiente, appare utile far presente che gli stessi OAO nell'ambito della delibera n. 238/13/CONS (modello Nera) avevano riportato un livello di ricarico Opex sugli investimenti per gli apparati attivi presso i *cabinet* del 30%, in linea con quelli attualmente adottati per i servizi di tipo VULA. L'Autorità ha, tuttavia, effettuato un efficientamento degli opex del VULA FTTC per gli anni 2019 e 2020.

443. Circa le ipotesi relative alla vita utile degli *asset* in rete primaria ed in rete secondaria con riferimento alla valutazione dei costi dei servizi ULL e SLU – che secondo TIM non dovrebbero differire da quelle relative ai servizi in fibra – si ritiene opportuno mantenere l'approccio proposto già con la precedente analisi di mercato, in considerazione dello sviluppo in Italia di una significativa concorrenza basata sulle infrastrutture di tipo FTTC e della necessità di non disincentivarla, con un cambio di metodologia che determinerebbe instabilità sul mercato e sugli investimenti.

444. Sulle osservazioni di TIM relativamente all'approccio di *pricing* proposto per i servizi SLU, si fa presente che tale approccio è stato scelto coerentemente a quanto deciso con la precedente analisi di mercato al fine di non disincentivare lo sviluppo della competizione infrastrutturale sulle reti FTTC, che ha raggiunto un certo livello di sviluppo anche alle scelte regolamentari adottate dall'Autorità. Ad ogni modo si sottolinea che l'approccio adottato garantisce comunque il recupero dei costi per TIM, sulla base dei ricavi complessivamente derivanti dalla vendita dei servizi ULL e SLU.

445. Per i commenti di TIM circa la differenziazione di prezzo per i servizi VULA FTTH residenziale/*business*, si rimanda a quanto già riportato sopra in risposta ad analogo commento degli OAO.

446. Alla luce di tutte le considerazioni sopra riportate, l'Autorità ha aggiornato il modello di costo, che è descritto nei dettagli nell'Annesso 1 del Documento V al presente provvedimento.

**Domanda D11 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla metodologia adottata per il calcolo del WACC e del *Risk Premium*, descritta, rispettivamente, nell'Annesso 2 e nell'Annesso 7 del Documento V dell'Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

447. Alcuni OAO hanno espresso delle riserve circa la reale rappresentatività del costo del capitale proposto dall'Autorità, per il presente ciclo di analisi di mercato, in considerazione della sostanziale stabilità del valore proposto rispetto a quello adottato nella delibera n. 623/15/CONS. Tali operatori infatti ritengono che il valore proposto dall'Autorità non rifletta la tendenza generale di riduzione dei costi di finanziamento dei rendimenti governativi e, più in generale, dei rischi di investimento, riscontrata negli anni intercorsi dal precedente ciclo di analisi di mercato. Un operatore ritiene opportuno che sia mantenuta una differenza tra WACC fisso e WACC mobile in linea con quella esperita nel precedente ciclo di analisi di mercato, da ciò ritiene che un valore rappresentativo del WACC per il servizio fisso sia pari al 7,07% in considerazione di un WACC mobile a 8,55% come definito nella delibera n. 599/18/CONS. Un operatore ritiene che l'Autorità debba allineare la propria metodologia a quella prevista dalla Commissione europea.

448. Diversi OAO hanno espresso rilievi di merito circa la metodologia adottata dall'Autorità nella stima dei parametri che determinano la valutazione del WACC come di seguito riportato.

#### RFR

449. Gli operatori intervenuti concordano in generale con la metodologia proposta dall'Autorità. Un operatore ritiene che l'Autorità debba utilizzare *bond* governativi con *rating* effettivamente privi di rischio al fine di non ribaltare il rischio Paese su tutti gli operatori. Un operatore chiede che il valore finale di RFR sia quello determinato dall'Autorità applicando la metodologia della Commissione europea. Un operatore ritiene che la stima dell'Autorità del RFR debba essere incrementata di 80 punti base, includendo gli aggiustamenti come previsti dalla metodologia proposta dalla Commissione europea in particolare: i) un aggiustamento di 40 punti in aumento per correggere l'impatto depressivo derivante dal fatto che l'ERP (*Equity Risk Premium*) è calcolato sottraendo rendimenti più elevati calcolati su titoli con *maturity* a 20 anni; ii) un aggiustamento di 40 punti che neutralizzi gli effetti temporanei di depressione dei titoli di Stato prodotti dalle misure di QE.

#### ERP

450. La maggioranza degli operatori intervenuti concorda con la posizione dell'Autorità. Nello specifico alcuni operatori non concordano con il cambio metodologico adottato dall'Autorità nella stima dell'*Equity Risk Premium* dalla precedente analisi di mercato.

451. Un operatore ritiene che la scelta di calcolare l'ERP utilizzando la media aritmetica in luogo della media geometrica sui dati storici del premio sui rendimenti dei titoli di stato sia esclusivamente funzionale a mantenere artificialmente alto il valore

finale del WACC. In particolare, l'operatore segnala che l'impiego della media geometrica nella delibera n. 623/15/CONS era stato motivato dall'Autorità in considerazione del fatto che la media geometrica risultava maggiormente adeguata nei casi di presenza di correlazione tra rendimenti azionari/obbligazionari nel tempo. Secondo l'operatore non si riportano tuttavia nello schema di provvedimento posto in consultazione dati oggettivi che mostrino la sopravvenuta assenza di correlazione tra i rendimenti azionari/obbligazionari nel tempo tali da rendere giustificato l'abbandono della media geometrica. A tale riguardo l'operatore cita uno studio pubblicato da Banca d'Italia nel novembre 2018<sup>32</sup> ove si osserva che gli interventi di politica monetaria non *standard*, quali il *quantitative easing*, abbiano avuto un impatto significativo e positivo sul livello di correlazione tra rendimenti delle azioni e delle obbligazioni governative di lungo periodo. L'operatore pertanto ritiene che il cambiamento metodologico proposto sia incoerente con l'attuale contesto di mercato ove si osservano correlazioni tra rendimenti obbligazionari e titoli di stato a lungo termine. L'operatore, in subordine all'uso esclusivo della media geometrica, suggerisce di considerare, in linea con quanto fatto dall'Arera nel procedimento volto ad aggiornare il calcolo del WACC, una ponderazione della media geometrica e della media aritmetica del 50%. Secondo l'Arera infatti il peso del 50% alla media geometrica su dati storici oltre 100 anni, consente di tener conto di un premio di rischio coerente *“con le attese circa la possibilità che l'impresa continui a svolgere il suo servizio e per periodi che di conseguenza vanno anche oltre la durata della vita utile dei cespiti assunti ai fini regolatori”*. Da ciò l'operatore ritiene che un peso del 13% ipotizzato dall'Autorità alla media geometrica sia troppo limitato. Attraverso la ponderazione con pesi del 50% alla media geometrica ed aritmetica l'operatore valuta adeguato un valore di ERP pari a 4,85%.

452. Un operatore ritiene più adeguato l'uso di un valore nozionale di ERP pari a 5,53% in luogo di un dato nazionale.

### Beta

453. La maggior parte degli operatori intervenuti concorda con la metodologia proposta dall'Autorità.

454. Nello specifico, un operatore ritiene più opportuno che l'Autorità riveda la propria metodologia basando la stima dell'*equity* beta su dati giornalieri in luogo di dati settimanali e sull'indice di mercato Euro Stoxx 600 in luogo dell'indice Euro stoxx Telecom. L'operatore ritiene infatti che stime su dati giornalieri siano più robuste, mentre l'uso dell'indice relativo al solo settore delle telecomunicazioni, sia non rappresentativo del *“market portfolio”* in cui un investitore diversifica i propri investimenti tenendo conto anche di aziende attive nel settore delle *utilities* e ICT. L'operatore inoltre ritiene opportuno che nella valutazione conclusiva si determini il valore di un beta divisionale in luogo di un beta di gruppo tenuto conto che i *comparable* presi a riferimento dall'Autorità non possano essere rappresentativi del rischio sistematico non diversificabile di un monopolista *wholesale* di rete fissa. Sulla base di proprie valutazioni ritiene che l'*equity beta* non possa superare il valore di 0.79.

---

<sup>32</sup> Marcello Pericoli, *Macroeconomics determinants of the correlation between stocks and bonds* Working Paper n. 1198 Banca d'Italia, Novembre 2018

455. Un operatore ritiene che la finestra temporale di stima più adeguata in ottica prospettica debba essere su due anni in luogo di 5.

456. Un operatore pur concordando con la metodologia generale ritiene opportuno eliminare l'aggiustamento di "Blume" nella stima finale ritenendo che tale aggiustamento si configuri come un'innovazione metodologica ingiustificata rispetto a quanto fatto dall'Autorità in passato.

#### Gearing

457. Un operatore ritiene che dalla media dei *comparable* siano eliminati i valori degli operatori Belgacom e TIM in quanto *outlier*.

#### Costo del debito

458. Un operatore ritiene necessario eliminare dalla lista delle obbligazioni considerate una scaduta a dicembre 2018, ed in subordine quelle emesse in valuta differente dall'EURO.

#### Risk premium

459. Alcuni operatori non condividono che l'Autorità abbia riproposto i medesimi valori della precedente analisi di mercato senza rivalutarli. Un operatore ritiene che la mancata revisione dei parametri di *risk premium* rispetto alla precedente analisi di mercato sia in contrasto con quanto previsto dalla stessa Commissione europea nella Raccomandazione NGA che richiede alle Autorità di rivalutarlo ad ogni ciclo di analisi di mercato.

460. Diversi operatori ritengono ingiustificato mantenere un *risk premium* per quanto riguarda l'infrastruttura FTTC. Tali operatori ritengono infatti che la migrazione massiccia della clientela da accessi tradizionali ad accessi su rete in fibra, nonché il progressivo incremento del livello di copertura non giustifichi il mantenimento di un *risk premium* per l'FTTC nel costo del capitale per il presente ciclo regolamentare.

461. Un operatore ritiene che il *risk premium* sull'infrastruttura FTTH non possa superare il 2%.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

#### WACC

462. L'Autorità, nella determinazione del WACC, si è parzialmente differenziata dal precedente calcolo (delibera n. 623/15/CONS). Ha tenuto conto sia degli orientamenti comunitari (peraltro non ancora concretizzati in linee guida), sia dei commenti ricevuti dalla Commissione al provvedimento di analisi di mercato della terminazione mobile (delibera n. 481/17/CONS) al fine di evitare incongruenze metodologiche.

463. La stima del valore del WACC è pertanto coerente, dal punto di vista metodologico, tra settore fisso e mobile e allineata alla prassi comunitaria per quanto attiene tutti i parametri che lo compongono (RFR, ERP, beta, costo del debito e *gearing*).

464. Si conferma, pertanto, alla luce di quanto segue, il valore proposto in consultazione.

465. In generale si fa presente che la più volte menzionata dagli operatori metodologia della Commissione europea altro non faccia riferimento che a documentazione posta a supporto di una consultazione pubblica della Commissione al fine di giungere ad adottare delle linee guida per il calcolo del WACC. Dette linee guida non risultano ad oggi ancora adottate.

466. Di seguito, si riporta la replica puntuale alle osservazioni dei rispondenti sui principali parametri in grado di modificare maggiormente il valore del WACC e si rimanda all'Annesso 2 del Documento V per la descrizione dettagliata della metodologia adottata per il calcolo del WACC e dei parametri necessari per il suo calcolo.

#### RFR e ERP

467. Con riferimento ai rilievi posti dagli operatori sul *Risk Free Rate* l'Autorità ribadisce il proprio approccio basato sull'uso dei BTP a 10 anni ed una media del rendimento giornaliero su una finestra temporale a 5 anni. Tale prassi è quella suggerita dalla Commissione Europea nella consultazione sulla proposta di linee guida e coerente con quanto espresso nella corrispondente Berc Opinion sul WACC (BoR (18) 167 pag. 10 punto 52). La scelta di utilizzare finestre temporali per il calcolo della media su 5 anni è frutto di un *trade off* al fine di garantire stabilità, predicibilità e consistenza in ottica prospettica della stima del WACC.

468. Con riferimento alla possibilità di utilizzare un RFR basato su debiti sovrani differenti da quello italiano ed in linea con quello di paesi con *rating* privi di rischio si fa presente quanto segue. Il valore del costo ponderato del capitale a fini regolatori, nella prassi, deve anche riflettere il rischio Paese frutto delle condizioni macro economiche e della dimensione geografica del mercato. È prassi includere tale livello di rischio macro economico, *inter alia*, nel parametro di *Risk Free Rate*, attraverso l'uso dei *bond* governativi di lungo periodo (es. a 10 anni). La maggior parte delle NRA europee utilizza il proprio debito sovrano per la stima del parametro di RFR; altri approcci sono in uso nel caso in cui i rendimenti del debito sovrano diventino non sostenibili ovvero ad un livello di *rating* inferiore al grado investimento.<sup>33</sup> A titolo di esempio si riportano i casi del tutto peculiari della Grecia o dell'Irlanda nel 2014. In questi casi le Autorità hanno preferito stimare il RFR attraverso l'uso dei *bond* governativi di paesi privi di rischio o rating AAA ed includere un "*country risk premium*" esplicitamente nel parametro di *Equity Risk Premium*.

469. Non si ritiene opportuno accogliere la richiesta di TIM di correggere il valore di RFR di quaranta punti base per tener conto del fatto che l'ERP è stimato su *bond* a 20 anni in luogo di *bond* a 10 anni. Si fa presente, infatti, che tale disallineamento non sussiste per le serie storiche di Dimson, Marsh, Staunton per l'Italia: la serie storica per la valutazione del premio sui *bond* governativi per l'Italia è basata, infatti, sull'uso di titoli governativi con durata di oltre i 3 anni e generalmente pari a 10 anni, contrariamente

---

<sup>33</sup> Il debito sovrano per l'Italia ad oggi possiede un rating di investment grade pari a (BBB, bba2).

ad altri paesi dove la serie storica è primariamente basata su bond a 20 anni.<sup>34</sup> Inoltre i bond a 20 anni per l'Italia sono stati introdotti solo recentemente nel 2016.

470. Non si ritiene necessario correggere, come richiesto, il valore di RFR per tener conto dell'intervento di politica monetaria di *Quantitative Easing* in considerazione del fatto che lo stesso è una pratica proposta inizialmente nel rapporto Brattle per la Commissione<sup>35</sup> ed associata all'uso di finestre temporali per le medie dei bond governativi di un anno in luogo di medie di lungo periodo a 5 anni ed inoltre, ad oggi, solo due Autorità (DK ed ES) utilizzano questo approccio.<sup>36</sup>

471. Per quanto riguarda i rilievi sull'ERP l'Autorità ribadisce il proprio approccio in considerazione del fatto che lo stesso è in linea con la prassi comunitaria come rilevato dalla stessa Commissione nell'ambito della lettera di Commento alla delibera n. 599/18/CONS.

472. Con specifico riferimento ai rilievi di un OAO rispetto al fatto che l'Autorità aveva motivato l'uso della media geometrica in considerazione della presenza di correlazione tra rendimenti azionari/obbligazionari nel tempo si riporta quanto segue.

473. La media geometrica è particolarmente indicata nei casi di serie che presentano carattere non stazionario e per orizzonti temporali di durata dell'investimento di lungo periodo.<sup>37</sup>

474. Di contro, se l'orizzonte temporale dell'investimento risulta essere pari ad un singolo intervallo della serie e la serie storica è sufficientemente lunga, la media aritmetica è il miglior stimatore.

475. Ciò premesso l'Autorità prende atto che l'uso esclusivo della media geometrica su dati storici non rappresenta la prassi adottata negli altri paesi.<sup>38</sup>

476. A partire da quelli di Blume del 1974, numerosi sono stati gli studi volti ad identificare gli stimatori più adeguati per l'identificazione del premio per il rischio.<sup>39</sup> L'Autorità ha ritenuto adeguato utilizzare quello proposto da Jacquier, Kane, Marcus<sup>40</sup> in un più recente studio del 2005, rispetto a quelli proposti negli iniziali studi di Blume, che prevede l'uso di uno stimatore basato sulla media ponderata della media geometrica ed aritmetica delle serie storiche, nella versione di "*small sample estimator*" o "*efficient estimator*".<sup>41</sup> In particolare lo stimatore proposto da JKM prevede che il peso della media

---

<sup>34</sup> The Worldwide Equity Premium: "A smaller puzzle" 2006 London business school 2006 Dimson, March, Staunton.

<sup>35</sup> <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d41cbe44-4a4e-11e6-9c64-01aa75ed71a1/language-en>.

<sup>36</sup> Bor (18) 215 pag 9.

<sup>37</sup> Brealey R.A. and S.C. Myers 1991 "Principle of corporate finance", Fama E.F. and K.R. French 1988 "Permanent and transitory Components of Stock Prices" Journal of Political Economy.

<sup>38</sup> Bor (18) 215 pag. 13 allegato WACC.

<sup>39</sup> "Biases in Arithmetic and Geometric Averages as Estimates of Long -Run Expected Returns and Risk Premia" D. Indro Y.Lee, Financial management 1997. "Unbiased Estimate of Long Run Expected Rate return" M.E. Blume 1974.

<sup>40</sup> Jacquier, Kane, Marcus "Optimal estimation of the Risk premium" 2005.

<sup>41</sup> Tale stimatore è stato discusso anche dalla Competition and Market Authority (CMA) in UK nella decisione "Bristol Water plc price determination" <https://www.gov.uk/cma-cases/bristol-water-plc-price-determination>.

aritmetica sia pari a  $1-3h/t$  con  $h$  pari all'*holding time* dell'investimento e  $t$  pari alla lunghezza della serie storica. Lo stimatore ottenuto come media ponderata della media geometrica ed aritmetica nella forma proposta risulta, rispetto ad altri stimatori (es. "JKM unbiased"), il più adeguato nelle condizioni di presenza di autocorrelazione nella serie storica.

477. Con riferimento alla scelta di utilizzare quale *holding time* del progetto 5 anni, in linea con il periodo regolatorio e non un tempo tale da garantire un peso alla media geometrica ed aritmetica del 50%, si fa presente che, nel caso italiano, l'operatore *incumbent* risulta essere partecipato da investitori istituzionali italiani per appena il 10% del totale, mentre il restante 90% è composto da investitori di breve e medio periodo tutti stranieri. Per tale ragione si ritiene che l'attuale composizione degli investitori difficilmente può sopportare premi per il rischio pari a quelli desumibili per orizzonti temporali di un investimento in equity dell'ordine di 20-30 anni. Inoltre, a fini regolatori nel settore delle comunicazioni elettroniche, appare più congruo considerare la finestra temporale di validità dell'analisi di mercato tenuto conto dei progressi tecnologici particolarmente repentini e la presenza di una molteplicità di soggetti infrastrutturati, rispetto ad altri settori, quali l'energia ed il gas, richiamati dall'OAO.

### **Beta**

478. In relazione ai rilievi di un OAO sull'uso dell'indice di riferimento Euro Stoxx 600 Telecom in luogo dell'indice Euro Stoxx 600, si fa presente che la Commissione ha inserito tale indice tra le opzioni possibili tra quelle proposte nel *survey* allegato al documento di consultazione pubblica. In particolare, si riporta anche quanto indicato nella Berc Opinion sul WACC, in cui il Berc suggerisce che l'indice debba contenere in ogni caso operatori di comunicazione elettronica con proprie infrastrutture.

479. In relazione all'uso di dati settimanali in luogo di quelli giornalieri, si fa presente che in generale la prassi prevede l'uso di circa 250 punti per disporre di livelli di errore standard sufficientemente ridotti. L'uso di dati giornalieri risulta adeguato nel caso di stima su finestre temporali di 1-2 anni. Come suggerito dalla stessa Commissione è possibile utilizzare dati settimanali nel caso di stime su orizzonti temporali del *beta* di 5 anni.

480. In relazione al rilievo di un OAO sull'aggiustamento di "*Blume*", si fa presente che tale aggiustamento è stato utilizzato anche nella valutazione effettuata nella precedente analisi di mercato oltre ad essere adottato in generale anche nelle stime commerciali prodotte dalla società Bloomberg di supporto agli investitori. In ogni caso tale aggiustamento, applicato all'insieme di *comparable*, produce una stima più coerente rispetto al *raw equity beta* misurato per TIM.

481. In relazione alla richiesta di un OAO di ridurre la finestra temporale a 2 anni per la stima dell'*equity beta*, si fa presente che la Commissione Europea nella lettera di commenti all'analisi di mercato di cui alla delibera n. 599/18/CONS ha suggerito all'Autorità di mantenere le finestre temporali di stima dei differenti parametri coerenti ed in linea con i 5 anni.

### Gearing e costo del debito

482. In relazione alle richieste di eliminare dal calcolo del *gearing* alcuni operatori in quanto *outlier* tra cui TIM, si fa presente che la metodologia adottata basata sull'uso di *comparable* ha lo scopo di identificare un valore del parametro efficiente, ma allo stesso tempo coerente con le condizioni nazionali esperite dall'operatore *incumbent*.

483. Con riferimento alla richiesta di eliminare un'obbligazione dalla lista in quanto scaduta si fa presente che all'epoca della stima del WACC la stessa era ancora in circolazione. Non si ravvisa la necessità di eliminare tale obbligazioni rispetto a quelle della lista tenuto conto che l'aggiornamento dei parametri è avvenuto a fine 2018 in coerenza con l'avvio del nuovo ciclo regolamentare e su informazioni di carattere storico di lungo periodo.

Con riferimento al rilievo di non considerare le obbligazioni emesse in valuta differente dall'EURO, si fa presente che sebbene la valuta di alcune obbligazioni risulta non in EURO, le stesse sono scambiate su piazze europee.

### Risk premium

484. Alla luce dei commenti ricevuti e delle consistenze aggiornate dei prodotti *wholesale*, si svolgono le considerazioni che seguono.

485. Si ritiene di accogliere la richiesta degli operatori in relazione all'annullamento del *risk premium* per quanto riguarda l'infrastruttura FTTC, tenuto conto che il livello di beta nozionale stimato contempla le condizioni di mercato dell'operatore nel suo complesso e tengono in particolare conto del fatto che il rischio di investimento in una determinata tecnologia NGA, per un *incumbent* che gestisce una rete *legacy* nazionale, è intrinsecamente più basso rispetto ad un equivalente *competitor* che investe esclusivamente in reti di nuova generazione. Le perdite potenziali da un livello di *take-up* limitato, sui servizi NGA, risultano infatti, in ogni caso, in parte compensate dal fatto che l'utente può rimanere sulla rete *legacy* riducendo contestualmente il relativo rischio sistematico dell'investimento.

486. Nella tabella seguente si riporta a titolo di esempio l'insieme dei *comparable* presi a riferimento per la corrispondente stima del beta nozionale per il WACC di tipo *legacy*, includendo contestualmente il livello di copertura raggiunto con reti NGA nel principale paese in cui ciascun *comparable* opera, e la principale tecnologia utilizzata.

487. Nel caso in cui la tecnologia principale risulti quella FTTH i livelli di copertura raggiunti sono mediamente più bassi e legati a specifiche condizioni nazionali riguardo i tassi di urbanizzazione.

**Tabella 10 - Copertura NGA dei *comparable* e principale tecnologie (fonte Investor Relation/Digital Agenda scoreboard/ BoR(16) 71)**

		Copertura NGA degli <i>incumbent</i> (FTTC-FTTH) (fonte <i>digital agenda scoreboard</i> + BoR(16) 71+ <i>Investor relation</i> )	Principale tecnologia dell' <i>incumbent</i>
Telecom Italia	IT	>80%	FTTC
Orange	FR	>30%	FTTH
Belgacom	BE	>90%	FTTC
BT	UK	>90%	FTTC
KPN	NL	>90%	FTTC
DT	DE	>80%	FTTC
Telefonica	ES	>60%	FTTH
Telia Sonera	SE <sup>42</sup>	>35%	FTTH
Swisscom	CH	>85%	FTTC
Telekom Austria	AT	>90%	FTTC

488. Rispetto allo sviluppo di reti FTTC non appare quindi necessario includere un corrispondente premio per il rischio, per il prossimo ciclo regolamentare, tenuto conto che gli investimenti sono di fatto già stati realizzati, ovvero in fase di completamento almeno per quanto riguarda l'*incumbent*. Inoltre, la maggior parte dei *comparable* considerati ha investito primariamente su tecnologie FTTC per un ammontare comparabile rispetto al livello di copertura raggiunto da TIM. Conseguentemente il rischio sistematico per tali investimenti è già stato incluso nel corrispondente *asset* beta nozionale stimato.

489. Le ragioni per includere, anche per questo ciclo regolamentare, un premio per il rischio nel caso di investimento in architetture FTTH sono invece più solide in considerazione del fatto che gli investimenti in questa tecnologia si concretizzeranno non prima della fine del periodo regolamentare di riferimento e quindi potrebbero avere un

<sup>42</sup> La copertura nazionale in FTTH risulta essere vicina all'80%, ma tale copertura è stata raggiunta includendo reti municipali.

impatto sul livello di *asset beta* stimato per il WACC di tipo *legacy* nell'intervallo regolamentare considerato 2018-2021.

490. Allo stesso tempo, in linea con la necessità di adottare un approccio regolamentare alla definizione delle condizioni economiche di “*make or buy*” neutrale è opportuno considerare che il livello di *Risk Premium* sia individuato tenendo conto che l'operatore *incumbent* non rappresenta l'unico soggetto a realizzare un'infrastruttura alternativa FTTH.

491. E' inoltre opportuno considerare che, oltre ad un aspetto di carattere regolamentare legato alla necessità di garantire un segnale di *make or buy* neutrale ed efficiente, l'accelerazione degli investimenti in tale tecnologia da parte di soggetti terzi in Italia per certi aspetti potrebbe rendere la scelta di investimento da parte dell'*incumbent* in tecnologie FTTH meno indipendente, ma legata ad una risposta alla accelerazione degli investimenti effettuati da parte di un operatore terzo concorrente. In tale contesto la componente di rischio sistematico potrebbe aumentare a seguito della impossibilità da parte dell'*incumbent* di esercitare l'opzione “*wait and see*” e dover investire, incrementando, in maniera repentina il ricorso a nuove fonti di capitale. Tale maggiore necessità di capitale necessaria a sostenere elevati costi fissi, a parità di condizioni, rende maggiore la rischiosità intrinseca degli investimenti della società, indipendentemente dalla leva finanziaria (debito o equity) con cui gli stessi sono finanziati. Tale maggiore rischiosità intrinseca necessita quindi di essere tenuta in conto attraverso un incremento del corrispondente *asset beta* del WACC.

492. Con riferimento alle condizioni di incertezza legate alla domanda, in generale, condizioni sfavorevoli a livello macroeconomico potrebbero incidere negativamente sul tasso di adozione dei servizi di accesso fisso incrementando ulteriormente i fattori di rischio sistematico. Le evidenze emerse dal passato indicano che l'evoluzione del numero di linee di accesso fisso risulta correlata con l'andamento economico generale.

493. Tanto premesso l'Autorità accoglie la richiesta di alcuni operatori di eliminare il premio per il rischio nel caso di infrastrutture FTTC e conferma il premio per il rischio sull'infrastruttura FTTH nella misura proposta in consultazione. L'Annesso 6 del Documento V aggiorna in tal senso il corrispondente documento sottoposto a consultazione (Annesso 7 del Documento V della delibera n. 613/18/CONS).

## 10 OBBLIGO DI CONTABILITÀ DEI COSTI

**Domanda D13 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta dell'Autorità di confermare in capo a TIM l'obbligo di contabilità dei costi attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS e nel relativo Annesso 4.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

494. Gli operatori sostanzialmente concordano con l'analisi dell'Autorità.

495. Un limitato numero di operatori ha formulato osservazioni al riguardo congiuntamente alle osservazioni sulla proposta relativa all'obbligo di separazione contabile, cui si rimanda per il dettaglio (Domanda D8).

496. Un operatore inoltre sostiene la necessità di includere l'OLT nel perimetro impiantistico dei servizi di accesso locale all'ingrosso (mercato 3a).

497. Un rispondente concorda, infine, con la conferma dell'obbligo di contabilità dei costi, riservandosi tuttavia di fornire commenti sul dettaglio della Contabilità Regolatoria, viste le criticità sempre riscontrate sui costi tratti dalle CoRe di TIM. Tale soggetto ritiene necessaria la definizione di criteri che rendano più affidabili i dati di CoRe (quali i costi della fibra in rete di giunzione ed i costi annui della rete di raccolta ETH e NGAN) e le relative estrapolazioni (ad esempio, l'allocazione dei costi complessivi di rete ai vari servizi).

### *Le valutazioni dell'Autorità*

498. Considerati gli esiti della consultazione pubblica, l'Autorità conferma in capo a TIM l'obbligo di contabilità dei costi in entrambi i mercati rilevanti (3a e 3b del Resto d'Italia), attraverso gli strumenti e le modalità descritte nel Documento V della delibera n. 613/18/CONS, che sono tuttavia integrate con la seguente precisazione.

499. In particolare, si condivide che l'OLT debba essere incluso nel perimetro impiantistico dei servizi di accesso locale all'ingrosso, essendo parte integrante del servizio VULA che è stato incluso in tale mercato.

500. Tale precisazione è riportata nel capitolo 7 del Documento V della presente delibera e nel relativo Annesso 4 (che dunque aggiorna il corrispondente documento V e relativo Annesso 4 di consultazione pubblica) ed è recepita nell'articolato.

## **11 DECOMMISSIONING**

**Domanda D14 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alle proposte dell'Autorità, riportate in Annesso 5 al Documento V dell'allegato B alla delibera n. 613/18/CONS, in esito al procedimento sullo *switch off* già avviato a seguito dell'adozione della delibera n. 623/15/CONS e sulla proposta di revisione delle regole per lo *switch off* di centrali locali. Si chiede peraltro di fornire valutazioni sull'estensione dell'applicazione di tali principi interpretativi anche all'approvazione dell'esistente piano.**

### *Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

501. La maggior parte degli OAO sono favorevoli ad un processo di *switch-off* della rete *legacy* nell'ottica dello sviluppo e l'ammodernamento della rete e dei servizi. Tuttavia, gli operatori hanno evidenziato una serie di criticità a riguardo del Piano di TIM e della proposta regolamentare in consultazione; tali criticità che potrebbero determinare degli incentivi per TIM a rafforzare il proprio potere di mercato.

502. Innanzitutto, gli OAO rilevano che una migrazione forzata, quale quella proposta in consultazione, rischia di determinare un aumento ingiustificato dei costi a carico degli operatori e un conseguente aumento dei prezzi al dettaglio. Gli operatori non concordano con l'avvio di un processo di *decommissioning* basato unicamente sulle coperture NGA teoricamente raggiunte da TIM, senza peraltro una preventiva discussione e condivisione di tutti gli aspetti attuativi coinvolti. Tale discussione andrebbe svolta nell'ambito di un apposito tavolo tecnico, da avviarsi quanto prima.

503. Nello specifico, gli OAO chiedono che:

- i. l'avvio dello *switch-off* sia condizionato all'adozione dei servizi *retail* NGA da parte dei clienti attestati alla centrale in *decommissioning*, imponendo un preavviso di almeno 24 mesi – per un OAO anche 12 mesi – da quando è stata raggiunta una copertura NGA del 100% e contemporaneamente una penetrazione commerciale dei servizi NGA di almeno 80-90%;
- ii. il servizio *wholesale* FWA non vada considerato allo scopo di accelerare il processo di *decommissioning*, tenuto conto che tale servizio non appare adeguato a sostituire i servizi di accesso forniti alla centrale in dismissione;

504. siano affrontati preliminarmente gli aspetti attuativi della migrazione nell'ambito del relativo Tavolo Tecnico, prima di procedere all'approvazione del Piano ed all'avvio del *decommissioning*. Un OAO evidenzia che il fatto che la copertura NGA presa a riferimento per l'avvio del processo di *switch-off* sia unicamente quella di TIM e non quella di altri operatori, consente a TIM di avviare lo *switch-off* solo nelle aree dove essa stessa sta investendo e di evitarne l'avvio nelle aree dove la copertura NGA è garantita da terzi, favorendo in tal modo la redditività del proprio investimento NGA e danneggiando la redditività dei terzi. Lo *switch-off*, quindi, andrebbe avviato nelle aree che si trovano nelle stesse condizioni oggettive, impedendo all'*incumbent* una scelta selettiva delle aree nelle quali procedere. Un altro OAO osserva che una copertura al 100% è condizione necessaria per garantire la parità di trattamento per i vari OAO rispetto allo *Switch Off* di una centrale. Nel caso di copertura incompleta, infatti, si agirebbe con migrazioni "massive ma parziali" della clientela, selezionando i *cluster* non sulla base di criteri commerciali e di servizio, ma piuttosto derivati dall'ubicazione della sede del cliente rispetto ad un armadio di cui si ha evidenza essere stato "passato in fibra" da TIM. Sul tema dei costi, gli OAO ritengono che tutti quelli collegati direttamente o indirettamente allo *switch off* non dovrebbero essere a carico degli operatori, sia che si tratti di servizi regolamentati che di servizi che non lo sono. Diversi OAO ritengono necessario adottare delle misure per favorire il passaggio degli operatori alla nuova tecnologia, al fine di recuperare gli "*stranded investments*" degli operatori alternativi, in particolare applicando sconti (come nel caso della migrazione ATM-Ethernet) con riferimento, *inter alia*, a: costi di co-locazione presso la nuova centrale, costi di trasporto della banda per raggiungere la nuova centrale, canoni dei servizi sostitutivi (che andrebbero equiparati ai canoni dei servizi *legacy* da migrare, almeno dall'approvazione del Piano e fino allo spegnimento della centrale), costi CPE, *customer care*, smaltimento degli apparati in centrali ULL. Due OAO, in particolare, osservano che dalla chiusura della centrale deriverebbe un significativo risparmio per l'*incumbent*, che potrebbe essere in parte utilizzato per promuovere ed incentivare la dismissione anche per gli altri operatori.

505. Quale incentivo alle migrazioni da rete in rame a NGA e/o disincentivo a continuare ad attivare nuove linee su rame, un OAO propone che il prezzo *wholesale* della linea NGA, migrata/attivata prima della data di *switch off* comunicata da TIM, rimanga pari al prezzo *wholesale* del precedente accesso in rame (se migliorativo) fino alla data di effettivo *switch off* della centrale (anche se successiva a quella preventivata).

506. Un OAO ritiene necessario che per ogni centrale ULL coinvolta da *switch-off*, oggetto di recente co-locazione (negli ultimi 5 anni) da parte di un OAO sia garantito, a titolo completamente gratuito, un corrispettivo spazio di co-locazione e la fornitura senza costi aggiuntivi della fibra ottica spenta presso il nuovo sito di co-locazione (nella centrale accorpante), inclusi eventuali rilanci della fibra (*c.d.* “trasloco logico”). I costi da recuperare riguardano in generale l’adeguamento dei sistemi IT con la creazione di nuovi processi di migrazione, la sostituzione dei CPE, le attività di *customer care* per la gestione dei clienti durante la fase di *switch-off*, il costo per la dismissione/trasloco degli apparati attestati nelle centrali ULL. In generale, la società ritiene necessario che TIM sostenga tutti i costi per il mantenimento dell’architettura di rete degli OAO. Un OAO osserva che l’ipotesi di internalizzazione da parte di TIM di tutti i costi di migrazione alle reti NGA rappresenta la violazione di un principio generale che prevede il divieto di applicazione di prezzi sottocosto da parte dell’operatore *incumbent*. In tal senso, mentre l’azzeramento dei costi di cessazione non produce impatti concorrenziali di rilievo, l’azzeramento dei contributi di attivazione NGA comporta una distorsione concorrenziale a favore della rete NGA dell’*incumbent*. Un OAO sottolinea che vanno anche considerati gli impatti legati al cambiamento della *customer experience* ed al conseguente rischio di perdere quei clienti che non sono disposti a usufruire di un servizio telefonico in modalità VoIP.

507. Un OAO ritiene che un’eventuale approvazione del Piano di *switch off* di TIM da parte dell’Autorità richieda di aver (i) acquisito gli esiti della sperimentazione, (ii) puntualmente individuato e condiviso le tempistiche tragguardabili, (iii) individuato i servizi sostitutivi delle varie tecnologie in rame (per la clientela residenziale e per la clientela *Business* e Pubblica Amministrazione), (iv) definito le procedure di migrazione dei vari servizi e (v) definito criteri e regole di ripartizione dei costi. L’eventuale autorizzazione dello *switch-off* di centrali ULL – che l’OAO ritiene comunque non condivisibile – andrebbe discussa nel Tavolo Tecnico, al fine di definire modalità e tempistiche di trasloco dei servizi e garantire la continuità di fornitura ai clienti finali. A parere dell’OAO, il Piano di TIM non andrebbe comunque approvato, anche perché esso coinvolge centrali in Aree Bianche, dove gli investimenti NGA di TIM sono al momento oggetto di indagine da parte dell’AGCM.

508. Un OAO segnala una serie di anomalie nell’ultima versione del Piano pubblicata da TIM, che richiederebbero dei chiarimenti/revisioni da parte della stessa TIM. Il Piano, a parere della società, va rigettato anche perché buona parte delle centrali “accorpanti” proposte da TIM non risultavano, all’epoca della pubblicazione del Piano, ancora aperte alla commercializzazione dei servizi *wholesale* su fibra.

509. Un OAO ha presentato ulteriori osservazioni con riferimento alla trasparenza del Piano di *Switch Off*. In particolare, la società ha osservato che la classificazione delle centrali in “in aree bianche” effettuata da TIM non è chiara; alla società risulta un numero molto più elevato di centrali che servono “civici bianchi” (civici in aree bianche) e non le sole 2.684 indicate da TIM.

510. Alcuni OAO hanno sottolineato che per le sue caratteristiche tecniche, l'offerta FWA potrà essere utilizzata solo nei casi residuali in cui non sia possibile rilegare il cliente con una rete NGA *wired*. La proposta WiLL al momento resa nota da TIM non può essere considerata di tipo FWA, secondo gli operatori. La ragione risiede nelle caratteristiche tecniche dell'offerta WiLL, che ad esempio non sono coerenti con l'art. 6 della delibera n. 292/18/CONS, che descrive i requisiti per l'identificazione delle soluzioni FWA. In particolare, sottolinea un OAO, la soluzione WiLL si basa sull'utilizzo della rete mobile esistente (che opera su frequenze diverse da quelle identificate dalla delibera suddetta) e utilizza una tipologia di CPE che supporta solo la tecnologia LTE/FDD su bande tradizionali; già solo per questi motivi, la soluzione TIM WiLL non può costituire un'offerta di tipo FWA. L'offerta di TIM peraltro è relativa al solo accesso Internet (non è possibile offrire il servizio voce) da rete mobile e non consente all'OAO di avere alcun controllo sul servizio offerto (a differenza di quanto avviene per i servizi *wholesale* di rete fissa).

511. Secondo un OAO, l'adozione dell'FWA va verificata in base ai piani di copertura TIM ed alle specifiche tecniche del servizio in termini di sostituibilità con la rete in rame, nell'ambito di un Tavolo Tecnico dedicato. La società sottolinea che la migrazione da rete in rame a rete *wireless* presenta delle peculiarità che rendono il passaggio più complesso rispetto alla migrazione del cliente da rame a fibra. A titolo esemplificativo, la possibilità di attivare un cliente con una soluzione *wireless* è data non dalla copertura teorica della rete – ovvero dalla presenza di BTS con antenne attive – ma dalla effettiva capacità/fattibilità di attivazione del cliente finale. In tal senso, l'efficacia della migrazione verso FWA è verificabile solo in fase di attivazione.

512. Per i commenti degli operatori in merito al *pricing* del servizio FWA, si rimanda a quanto riportato nella sezione relativa agli obblighi di controllo dei prezzi.

513. Un OAO osserva che, tenuto conto che non è stato fino ad ora mai valutato a fondo il “degrado” delle prestazioni della tecnologia mista fibra/rame qualora tutte le linee afferenti ad un *cabinet* siano migrate a servizi NGA, in particolare nelle aree meno densamente abitate nelle quali la lunghezza della rete secondaria in rame è significativamente superiore alla media nazionale, il processo di *switch-off* dovrebbe essere preceduto da una verifica da parte dell'Autorità circa la completa copertura con servizi NGA che garantiscano almeno 30 Mb/s *downstream* a tutti i clienti finali. Ciò anche considerando che è impossibile al momento valutare l'efficacia delle soluzioni FWA. Analogamente, un altro OAO sottolinea il rischio di una potenziale riduzione della qualità dei servizi dovuta all'eventuale sovraccarico della rete che si potrebbe determinare con una migrazione accelerata di un numero consistente di clienti sulla rete NGA.

514. Un OAO evidenzia delle criticità dello scenario di *switch off* con specifico riferimento alla gestione dei servizi per clientela non residenziale, con riferimento a: replicabilità del servizio da un punto di vista tecnico e commerciale; possibilità di rinegoziazione di condizioni contrattuali e di eventuali condizioni vincolanti (e.g. convenzioni con la Pubblica Amministrazione); possibilità di garantire la resilienza del servizio offerto sia da un punto di vista tecnico che da un punto di vista contrattuale; livelli di assistenza (SLA) garantiti al cliente finale; tempistiche e meccanismo di annuncio del tutto incompatibili con progetti di migrazione della clientela non residenziale; costi di migrazione della clientela superiori (ad es. costi della CPE). Un

OAO sottolinea la necessità che il Piano non sia discrezionalmente attuato con tempistiche unilateralmente determinate da TIM; al contrario, a fronte dell'*effort* degli OAO nel procedere con una migrazione volontaria, TIM deve garantire di avviare a portare a termine il Piano nei tempi previsti garantendo a tutti gli *stakeholders* una evoluzione certa e stabile. Un altro OAO ritiene che il Piano, una volta definito, non debba subire variazioni in corso d'opera, e debba contenere esplicitamente le informazioni circa la tecnologia disponibile sulla centrale accorpante e l'indicazione se in "area bianca o no". Anche un terzo OAO sottolinea l'importanza della stabilità del Piano; a tal riguardo, la società ritiene che TIM non possa modificare il Piano con riferimento a centrali per le quali i tempi minimi di preavviso siano già partiti. Se TIM modifica un piano precedentemente comunicato (in termini di centrali e/o di relativi tempi), il costo relativo ad eventuali investimenti fatti dall'OAO sulla base delle precedenti indicazioni dovrebbe, secondo l'OAO, poter essere ribaltato dall'OAO a TIM. Un OAO chiede di chiarire le modalità applicative della decorrenza del preavviso per l'annuncio di spegnimento (dall'adozione del provvedimento finale dell'Autorità o dal ricevimento di una successiva comunicazione di TIM, o altra data), nonché di evidenziare quali sono le conseguenze nel caso di modifica della lista di centrali da parte di TIM, con riferimento alla previsione di un periodo di 12 mesi di ritardo. Tre OAO sottolineano che andrebbe definita ufficialmente (in OR) la mappatura fra servizio erogato sulla centrale in dismissione e servizio sostitutivo fornito sulla centrale (o apparato) di destinazione per servizi regolamentati e commerciali ed il relativo processo di migrazione. Un OAO sottolinea che l'eventuale spegnimento di centrali al di fuori del perimetro del piano di *switch off* (per motivi anche indipendenti da TIM quali, ad esempio, sfratti della proprietà, sopravvenuta inagibilità dei locali, etc.) dovrà essere sottoposto alle stesse regole previste per il caso di *switch off* (stessi preavvisi, stesse modalità di disponibilità NGA, etc.).

515. Anche TIM ha presentato alcune osservazioni sul tema dello *switch off*. L'operatore ritiene innanzitutto che la proposta di riduzione dei tempi di preavviso per lo *switch off* delle centrali locali, dai precedenti 3-5 anni fino a 1 anno, in presenza di copertura NGA "prossima al 100%" (incluso FWA), sia coerente con l'obiettivo di accelerare la digitalizzazione del Paese, nell'interesse dei consumatori e delle imprese; vi sono, comunque, alcuni punti di possibile miglioramento della proposta in consultazione.

516. TIM ritiene auspicabile ridurre a non più di 6 mesi il termine entro il quale va garantita una copertura NGA prossima al 100% prima della data di chiusura di una centrale. Tenuto conto che gli OAO co-locati per ULL potranno conseguire importanti risparmi di costo con la dismissione delle sale di co-locazione e la cessazione dei servizi accessori, TIM ritiene che essi dovranno farsi carico dei costi delle infrastrutture per gestire i clienti migrati su soluzioni FTTx dalle centrali accorpanti (che sono in numero comunque molto inferiore alle centrali in *switch-off*) e degli oneri per la liberazione degli spazi occupati nelle sale ULL.

517. A parere di TIM, la modifica di una sola centrale non può essere ritenuta sufficiente a posticipare di 12 mesi tutte le date di uno specifico piano di *decommissioning* già annunciato, come proposto in consultazione; in tal senso, andrebbe definita una soglia percentuale massima di centrali che possono essere modificate, nell'ultimo anno di preavviso, senza che scatti il posticipo di 12 mesi; per "modifica", inoltre, TIM intende

l'aggiunta o l'eliminazione di sedi dal Piano di *switch-off*, e non eventuali rimodulazioni di date di chiusura che possono essere determinate da cause indipendenti da TIM.

518. TIM sottolinea la necessità di valutare la dismissione anche delle postazioni di Telefonia Pubblica servite dalle centrali in *switch-off* e basate su ISDN. TIM, infine, auspica di poter analizzare i temi dell'“*End of Sale*” ed “*End of Life*” dei servizi forniti presso le sedi di centrale oggetto di *switch-off*, con riferimento a tutti i servizi forniti su tecnologie obsolete, quali i circuiti *terminating* SDH, PDH ed analogici o gli accessi ISDN. Il processo di rinnovamento tecnologico dei servizi andrebbe secondo la società esteso a tutte le tecnologie obsolete e non solo al caso dello *switch-off* delle centrali.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

519. In relazione alle modifiche di processo proposte da parte del mercato, con particolare riferimento ai requisiti di preavviso e alle tempistiche di *decommissioning*, l'Autorità ritiene condivisibile che al requisito del 100% di copertura NGA, affinché si possa notificare il preavviso, sia affiancata la verifica che una parte sostanziale dei clienti sia già migrata. Nello specifico l'Autorità reputa congrua una percentuale del 60% della clientela TIM e degli OAO. L'Autorità ritiene congruo un tempo di preavviso di 24 mesi nelle aree bianche, 18 mesi nelle altre aree per centrali ULL e 12 mesi per centrali *bitstream*/WLR.

520. L'Autorità intende chiarire che il requisito di copertura NGA fa riferimento ad accessi su rete fissa di tipo FTTC/FTTH e, in via residuale, FWA. TIM potrà comunque utilizzare la tecnologia FWA solo previa approvazione dell'Autorità, che si riserva di definirne le condizioni di offerta.

521. L'Autorità ritiene condivisibile includere, ai fini del rispetto della soglia del 100% di copertura NGA, anche le altre reti. In tal modo, infatti, TIM potrebbe valutare di migrare i propri clienti su altre reti, garantendo il raggiungimento di un obiettivo di massima efficienza di sistema e di una concorrenza sostenibile.

522. Al fine di garantire la trasparenza in merito al processo di *switch-off*, si ritiene che, con riferimento alle centrali locali già oggetto di annuncio per il *decommissioning*, TIM comunichi all'Autorità il valore della copertura NGA delle singole centrali accorpanti, unitamente al numero di linee già migrate e aggiorni il dato con una certa cadenza. Il verificarsi delle condizioni relative al raggiungimento della copertura e della soglia di *take-up* NGA è quindi comunicato al mercato, per ciascuna centrale locale, sul sito *web* dell'Autorità, dopo aver completato le necessarie verifiche. A tal fine l'Autorità attua un monitoraggio sull'andamento dei parametri di copertura e migrazione, anche mediante richiesta di dati agli operatori di rete che hanno realizzato infrastrutture NGA nelle centrali oggetto di annuncio e agli operatori *retail*, in relazione alla loro base clienti attestati alle stesse centrali.

523. La durata del processo di migrazione tecnica viene stabilita in 12 mesi decorrenti dalla scadenza del preavviso sopra menzionato. Laddove allo scadere del termine suddetto residuassero ancora linee non migrate, TIM e gli operatori titolari dei contratti con i clienti collaborano con l'Autorità per agevolare, anche mediante misure *ad hoc*, il completamento della migrazione che dovrà, comunque, essere completato, previa

informazione di cessazione del contratto ai clienti coinvolti che non intendessero migrare, nei successivi 3 mesi.

524. L'Autorità non ritiene condivisibile la richiesta di avvio di un Tavolo Tecnico atteso che ne è già stato svolto uno, della durata di circa 2 anni, che ha affrontato in modo compiuto tutti i temi di interesse, come chiaramente riportato nel documento di consultazione.

525. In relazione ai rilievi sui costi per gli OAO l'Autorità, oltre agli incentivi già previsti sui contributi di disattivazione e attivazione/migrazione, ritiene congruo che TIM si faccia carico dei costi di dismissione dei siti con collocazione e di predisposizione di nuovi spazi nelle centrali accorpanti oltre che di ampliamento dei *kit* necessari a gestire i clienti migrati. In aggiunta l'Autorità ritiene condivisibile che TIM, per un periodo transitorio e comunque fin alla data di effettivo completamento dello *switch off*, applichi alle linee migrate i canoni delle linee cessate. L'Autorità introduce, inoltre, un ulteriore incentivo sui canoni in caso di migrazione volontaria da parte degli OAO.

526. In relazione al rilievo circa la presunta distorsione della concorrenza rappresentata dagli incentivi economici alla migrazione verso la centrale accorpante previsti dall'Autorità per gli OAO, si ritiene che, avendo previsto che la copertura NGA sia di qualunque rete, ogni *wholesaler* potrà beneficiare di tale incentivo potendo essere il potenziale *recipient* dei clienti migrati.

527. In relazione alle potenziali criticità sollevate da un rispondente con riferimento alla migrazione dei clienti *business* l'Autorità, nel ritenerle condivisibili, prevede che TIM dovrà attivare dei progetti *ad hoc* per la migrazione, da concordare con l'OAO interessato.

528. L'Autorità condivide che TIM, una volta effettuato un annuncio e che questo sia stato approvato, non possa modificare il Piano, salvo casi eccezionali opportunamente documentati e verificati. L'Autorità si riserva di porre, in capo a TIM, congrue penali a favore degli operatori o dei consumatori interessati e secondo un principio di proporzionalità, in caso di variazioni o ritardi ingiustificati.

529. L'Autorità condivide la necessità che sia pubblicata una mappatura dei servizi da migrare in una certa centrale accorpante;

530. Sulla base di queste valutazioni e tenuto conto di tutte le osservazioni ricevute in consultazione, incluse le osservazioni dell'AGCM, l'Autorità ha rimodulato la proposta di articolato in consultazione, come riportato in dettaglio nell'Annesso 5 al Documento 5 della presente delibera.

## 12 *EASY FIBER*

**Domanda D15 della delibera n. 613/18/CONS: Si chiede di fornire valutazioni in relazione alla proposta sulla valutazione della nuova formulazione dell’Offerta Easy Fiber di TIM di cui all’Annesso 6 al Documento V dell’allegato B alla delibera n. 613/18/CONS.**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

531. Alcuni operatori hanno sollevato rilievi in relazione alla valutazione della nuova formulazione dell’Offerta Easy Fiber di TIM, proposta in consultazione.

532. Un operatore ritiene che, alla luce del nuovo quadro regolamentare (in corso di approvazione) e dei nuovi modelli di costo, l’Offerta *Easy Fiber* risulti “obsoleta” e che anche gli iniziali criteri di riferimento indicati dall’Autorità ai fini delle relative valutazioni non siano più appropriati.

533. Secondo tale operatore, a fronte delle profonde variazioni introdotte con il presente provvedimento, l’Autorità dovrebbe fornire nuovi criteri e metodologie e non riferirsi semplicemente a quanto stabilito con la delibera n. 87/18/CIR.

534. L’operatore considera immotivata l’esclusione dei servizi su rete FTTH dalla possibilità di effettuare scontistiche, quando è proprio tale tecnologia quella di cui si rileva la maggiore presenza all’interno delle aree contendibili. Al riguardo, un altro operatore nota che la nuova definizione dell’offerta “*Easy Fiber*”, privata della componente FTTH e contenente solo FTTC (fibra/rame), non appare in linea con quanto espresso in merito alla trasparenza sulla fornitura degli accessi in fibra ottica.

535. Tale operatore ritiene, infine, che debba essere lasciata aperta la possibilità per TIM di introdurre offerte a volume con struttura diversa e innovativa rispetto a quella prevista da *Easy Fiber*: la delibera, così come proposta, di fatto ingessa l’azione commerciale di TIM a vantaggio dei nuovi entranti.

536. Un altro operatore non condivide le valutazioni dell’Autorità. Sebbene la nuova offerta *Easy Fiber* risponda formalmente ai requisiti indicati dall’Autorità nella delibera n. 87/18/CIR, permangono – secondo l’operatore – profili di anticompetitività legati alla retroattività dell’offerta, in quanto gli OAO che vogliono aderire all’offerta possono includere le linee già attive al momento della sottoscrizione dell’offerta e non esiste alcuna clausola che impedisca all’operatore di mettere a piano le sole linee già attive. Il carattere retroattivo dell’offerta vanifica nella quasi totalità dei casi e in maniera più o meno significativa le modifiche apportate alla vecchia offerta rendendo – secondo l’operatore – di fatto la nuova offerta *Easy Fiber* ancora non replicabile per un operatore alternativo efficiente nel mercato *wholesale*. In particolare, l’operatore osserva che la retroattività dell’offerta fa sì che i prezzi medi effettivi dell’offerta risultino costantemente inferiori ai costi sottostanti il servizio e, quindi, l’offerta continua a generare un forte effetto escludente nei confronti di operatori alternativi che non sono in grado di replicare la suddetta offerta. L’operatore ritiene quindi che l’offerta possa essere approvata solo senza accettarne l’applicazione retroattiva, eventualmente adeguando i parametri quantitativi per l’accesso alla stessa.

537. Un altro operatore osserva che:

- i. le soglie di volumi definite per l'ottenimento degli sconti sono eccessivamente elevate e impossibili da raggiungere da parte di un operatore nuovo entrante sul mercato entro il periodo di tempo proposto (3 anni);
- ii. gli sconti previsti nell'offerta *Easy Fiber* non sono particolarmente rilevanti, soprattutto per le soglie di volume più basse "*Premium*" e "*Gold*". Tali sconti, dunque, non rappresentano realmente un forte incentivo per gli OAO a migrare verso la rete NGA;
- iii. l'Autorità dovrebbe rivedere il prezzo dell'offerta *Easy Fiber* per collegarlo al *trend* di discesa previsto per i prezzi VULA FTTC di TIM dal 2018 al 2021 (collegando quindi l'offerta *Easy Fiber* alle offerte di riferimento annuali di TIM);
- iv. il pagamento anticipato di *una tantum* pari al 10% è troppo oneroso dal punto di vista del flusso di cassa specialmente per un nuovo entrante.

538. Un OAO ribadisce le proprie perplessità - già evidenziate in precedenti occasioni - legate al meccanismo sotteso alla proposizione commerciale dell'offerta di *Easy Fiber*. In particolare, l'operatore non condivide la metodologia di sconto a volume adottata da TIM, che penalizza gli operatori che hanno volumi limitati di accesso e che, dunque, non avranno possibilità di accedere alle agevolazioni indicate da TIM, con ogni conseguenza negativa sotto il profilo della competitività.

539. Inoltre, secondo tale operatore, l'offerta in commento prevede un ammontare per l'adesione che, di fatto, equivale al valore della scontistica generata nel periodo di vigenza dell'accordo, rendendo il vantaggio effettivamente riconosciuto agli operatori solo apparente o, comunque, effettivo solo per coloro che sono capaci di generare volumi importanti.

540. Il medesimo operatore - pur apprezzando le soluzioni finalizzate alla riduzione dei costi dei servizi offerti - ritiene importante verificare se le relative condizioni di accesso siano rispettose della concorrenza e sottolinea che invece nell'offerta in questione il contributo di adesione e la logica degli sconti a volume costituiscono elementi che minano l'equilibrio concorrenziale tra gli Operatori.

### ***Le valutazioni dell'Autorità***

541. Si richiama, in via preliminare, che nell'ambito del documento di consultazione di cui alla delibera n. 613/18/CONS, l'Autorità ha espresso l'orientamento, in linea a quanto in precedenza indicato con delibera n. 623/15/CONS, di consentire a Telecom Italia di prevedere sconti a volume o contratti di periodo per i servizi VULA. L'Autorità, in particolare, ha rappresentato di essere favorevole a tali strumenti solo laddove non costituiscano discriminazioni anticoncorrenziali - da intendersi con riferimento tanto agli operatori verticalmente integrati quanto agli operatori non verticalmente integrati attivi solo a livello *retail* o solo a livello *wholesale* - bensì un modo per ridurre i costi unitari e per ripartire i rischi di investimento con il risultato di incrementare, per gli operatori, gli incentivi al *roll-out* della fibra ottica oltre che per favorire il processo di migrazione dai

servizi *legacy* in rame ai servizi a banda ultra-larga, senza deprimere gli incentivi alla concorrenza e gli investimenti da parte di un operatore “*wholesale only*”.

542. L’Autorità, pertanto, ha svolto, sulla base di quanto stabilito nella delibera n. 87/18/CIR, una preliminare valutazione (cfr. annesso 6 del documento V dell’allegato B alla delibera n. 613/18/CONS) dell’offerta *Easy Fiber* riproposta da TIM, esprimendo orientamento favorevole con approvazione a decorrere dalla sua pubblicazione sul sito *wholesale* di TIM (20 luglio 2018).

543. Si evidenzia, altresì, che nel corso delle attività istruttorie, l’Autorità aveva svolto un *focus* ricognitivo in merito alla proposizione, da parte di Telecom Italia, di accordi pluriennali (sconti a volume/contratti di periodo) proposti agli OAO sotto varie denominazioni e strutture di offerta. Al riguardo sono stati richiesti a TIM elementi informativi relativi ai singoli contratti stipulati dal 2014, con evidenza di:

- operatore contraente;
- tipologia di offerta: *Easy Fiber* o precedente formulazione denominata “UPA” o “*Open Fiber*”;
- data di sottoscrizione dell’accordo;
- durata dell’accordo;
- tipologia di servizio oggetto dell’accordo (accessi FTTC e/o FTTH);
- area territoriale (nazionale e/o regionale e/o locale);
- quantità interessate (a fine periodo);
- condizioni economiche applicate (canone mensile per accesso, quota *una tantum* iniziale e tasso di attualizzazione);
- eventuali vincoli/condizioni previsti nell’accordo.

544. Da tale ricognizione è emerso che, nelle more delle valutazioni dell’Autorità di cui alla delibera n. 87/18/CIR, TIM aveva sottoscritto solo due contratti *Easy Fiber* con operatori di ridotte dimensioni (contratti che prevedevano a piano, a fine periodo (2022), circa 11 mila linee). A tal riguardo, si sottolinea che altri contratti di periodo (stipulati con altri due OAO) erano stati adottati precedentemente nel 2014, prima dell’avvento di *Open Fiber*.

545. TIM ha altresì rappresentato, in attesa dell’approvazione dell’Autorità della nuova formulazione di *Easy Fiber* riproposta a seguito dell’adozione della delibera n. 87/18/CIR, di non gestire più alcuna negoziazione in materia e di aver avviato le attività per far venire meno i due contratti *Easy Fiber* (di cui al punto precedente) per i quali risultavano attivate solo alcune centinaia di linee (a fronte delle circa 11 mila linee a piano).

546. Sul tema, si rileva che la quasi totalità degli operatori intervenuti nel corso della consultazione pubblica (compreso la stessa TIM) ha criticato, anche se per ragioni differenti, la valutazione della nuova formulazione dell’offerta *Easy Fiber* di TIM proposta in consultazione. Solo un OAO, mostratosi favorevole in via generale, ha rivendicato di aver fatto legittimo affidamento sulla disponibilità sul mercato dell’offerta

VULA *Easy Fiber*, indirizzando di conseguenza anche la propria pianificazione commerciale.

547. Ciò premesso l’Autorità, condividendo quanto osservato da alcuni operatori e da TIM, ritiene, alla luce del nuovo quadro regolamentare definito dalla presente delibera ed, in particolare, delle profonde variazioni regolamentari introdotte nonché dei nuovi modelli di costo previsti (e delle conseguenti sensibili riduzioni dei canoni dei servizi VULA), che la formulazione dell’offerta *Easy Fiber* proposta da TIM a seguito della delibera n. 87/18/CIR sia da rivedere. L’Autorità ritiene, pertanto, che non sussistano le condizioni per approvare la suddetta offerta *Easy Fiber* di TIM. Resta inteso, confermando gli orientamenti preliminarmente espressi, che Telecom Italia possa profuturo prevedere sconti a volume o contratti di periodo per i servizi VULA, laddove gli stessi non costituiscano discriminazioni anticoncorrenziali bensì un modo per ridurre i costi unitari e per ripartire i rischi di investimento con il risultato di incrementare, per gli operatori (sia TIM che gli OAO), gli incentivi al *roll-out* della fibra ottica oltre per favorire il processo di migrazione dai servizi *legacy* in rame ai servizi a banda ultra-larga senza deprimere gli incentivi alla concorrenza e gli investimenti da parte di un operatore “*wholesale only*”. A tal fine, Telecom Italia è tenuta a comunicare all’Autorità gli sconti che intende eventualmente praticare ai fini delle verifiche di competenza che, si ribadisce, dovranno contemperare un duplice aspetto, da un lato evitare discriminazioni anticoncorrenziali e, dall’altro, l’interesse da parte degli OAO ad ottenere misure incentivanti all’adozione di servizi NGA.

### **13 IMPATTO DELLA SEPARAZIONE DELLA RETE DI ACCESSO DI TIM SUI MERCATI 3A E 3B E SUGLI ALTRI MERCATI DEI SERVIZI DI ACCESSO**

**Domanda D16 della delibera n. 613/18/CONS:** Si chiede di fornire valutazioni in relazione all'analisi di impatto del progetto di separazione legale volontaria della rete fissa di accesso di TIM sulla concorrenzialità dei mercati relativi ai servizi di accesso e sui relativi obblighi regolamentari da imporre all'operatore SMP, descritta nel Documento VI dell'Allegato B alla delibera n. 613/18/CONS e nei relativi Annessi 1 e 2.

**Domanda D17 della delibera n. 613/18/CONS:** Si ritiene (evidenziandone le ragioni) che la separazione legale possa aumentare il livello di autonomia di NetCo in termini di strategie di investimento, *budget* e processo decisionale in attività di modernizzazione e sviluppo della rete di accesso?

**Domanda D18 della delibera n. 613/18/CONS:** Al fine di incoraggiare gli investimenti di NetCo in reti di nuova generazione e di garantire il miglioramento della qualità dei servizi a banda larga, si ritiene che andrebbero rafforzati gli impegni di NetCo in termini di trasparenza informativa e coinvolgimento dei fornitori di servizi e dei consumatori che utilizzano la rete di accesso?

**Domanda D19 della delibera n. 613/18/CONS:** Si chiede infine di fornire le proprie osservazioni in merito ai seguenti aspetti del progetto di separazione legale volontaria della rete fissa di accesso di TIM (Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS):

- a) **perimetro della società NetCo** (descritto nel paragrafo 2.3 dell'Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS) e sulla relativa idoneità ad assicurare un adeguato livello di separazione della rete di accesso dai restanti *asset* del gruppo di TIM e, conseguentemente, un rafforzamento delle garanzie di non discriminazione tra la società ServCo e gli OAO nella fornitura dei servizi di accesso all'ingrosso;
- b) **assetto societario di NetCo e relativa governance** (descritti nel paragrafo 2.9 dell'Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS), evidenziando la robustezza dello stesso ai fini dell'implementazione di un'effettiva separazione legale della rete fissa di accesso di TIM;
- c) **organi di controllo e monitoraggio** (descritti nei paragrafi 2.9 e 4.4 dell'Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS), considerando i diversi compiti assegnati ai diversi comitati (*audit*, gestione rischio, *compliance*) e le diverse missioni anche istituzionali (indipendenza, efficienza gestionale, attuazione e rispetto degli impegni e della regolazione, sicurezza nazionale);
- d) **Modello di EoI adottato da NetCo** (descritto nel capitolo 4 dell'Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS) e sulla relativa idoneità ad assicurare un rafforzamento delle garanzie di non discriminazione rispetto al vigente modello di *equivalence* adottato con la delibera n. 652/16/CONS;



- e) **Sistema di monitoraggio dell'equivalence (descritto al paragrafo 4.4 dell'Allegato 1 alla delibera n. 613/18/CONS), in particolare in merito alla trasformazione o meno dell'attuale organo di vigilanza sull'equivalence (OdV) alla luce della costituzione di una società legalmente separata e prevedendo o meno strumenti che rafforzino l'indipendenza e l'autonomia di NetCo da TIM (correlazione con la governance di cui al punto c).**

*Le osservazioni dei soggetti intervenuti alla consultazione pubblica*

548. Pressoché tutti gli OAO concordano con le conclusioni dell'Autorità circa l'assenza di impatto del progetto di separazione di TIM sulla concorrenzialità dei mercati oggetto dell'analisi coordinata. Tale valutazione si basa sul fatto che TIM mantiene il totale del controllo (100%) della società NetCo rimanendo dunque un operatore verticalmente integrato, presente attraverso le due società ServCo e NetCo sia nei mercati a valle che in quelli a monte. Inoltre, gli operatori osservano che TIM non doterebbe NetCo di tutti gli *asset* necessari alla fornitura di tutti i servizi *wholesale* regolati in quanto alcuni di questi servizi (necessari per la fornitura agli OAO dei servizi di accesso inclusi nei mercati 3b e 4, ad es. l'interconnessione al DSLAM) dovrebbero essere acquisiti da ServCo (che opererebbe, di fatto, al contempo nel mercato al dettaglio e, indirettamente, in quello all'ingrosso). Gli OAO dunque concordano con l'Autorità nel ritenere che tale forma di separazione lascerebbe in capo a TIM gli incentivi e la capacità di compiere condotte anticompetitive nei mercati rilevanti dell'accesso.

549. Circa il modello di *equivalence*, parecchi OAO sottolineano che con l'attuale progetto di separazione essi continuerebbero ad acquistare i servizi dei mercati 3b e 4 in regime di *Equivalence rafforzata* o di *Equivalence of Output* (EoO) e che, dunque, la garanzia di non discriminazione sarebbe ancora affidata a misure di natura meramente organizzativa. Tali operatori rilevano che solo se il perimetro di NetCo includesse tutti gli *asset* necessari alla fornitura di tutti i servizi di accesso *wholesale* regolamentati e, per l'effetto, fosse applicato il modello di EoI anche per tutti i servizi intermedi relativi al mercato 3b e 4, l'operazione sarebbe idonea a conseguire un significativo rafforzamento delle garanzie di non discriminazione. Alcuni OAO accolgono comunque con favore l'estensione del modello di EoI ai servizi VULA FTTC, in quanto contribuisce a garantire parità di condizioni tecniche, operative ed economiche a tutti gli operatori *retail*. Un operatore ritiene che l'insieme di misure proposte consenta un adeguato sistema di EoI, senza alcun rilevante miglioramento rispetto alla situazione preesistente.

550. Alcuni operatori sottolineano che anche (e soprattutto) per i servizi *wholesale* estranei al perimetro della NetCo, a cui non si applica il modello di EoI, occorre mantenere adeguati obblighi di separazione contabile per presidiare la non discriminazione e la parità di trattamento ed evitare, ad esempio, che la fornitura indiretta della componente di trasporto del *bitstream* da parte di ServCo avvenga a condizioni discriminatorie rispetto a quelle dalla stessa fruite in regime di autoproduzione (consentendo altresì illeciti sussidi incrociati). Inoltre, particolare attenzione andrebbe rivolta anche alla declinazione degli obblighi di contabilità dei costi relativi a servizi e prestazioni afferenti servizi regolati che rimarrebbero nel perimetro della ServCo (in particolare, per la banda *bitstream*). Un altro operatore sottolinea l'importanza della

revisione dell'obbligo di separazione contabile e contabilità dei costi in relazione al mercato 4.

551. Alcuni OAO criticano la proposta di rimozione delle misure per la verifica della replicabilità delle offerte dei servizi di accesso offerti nell'ambito di procedure ad evidenza pubblica, in quanto sostengono che il progetto di separazione non fa venire meno la ragione che giustifica tali obblighi, ossia la necessità di controllo sistematico del rispetto del principio di non discriminazione economica da parte di TIM. Gli operatori sostengono che la maggiore trasparenza negli scambi economici tra le due società NetCo e ServCo per le componenti della rete di accesso e trasporto, a cui fa riferimento l'Autorità quale presupposto per l'eliminazione degli obblighi di cui all'art. 66 della delibera n. 623/15/CONS, non può essere di per sé sufficiente né ad annullare l'incentivo discriminatorio, né ad annullare concretamente l'attuazione di tali comportamenti. Gli operatori affermano inoltre che TIM, in aggiunta, potrebbe anche individuare ed applicare, nell'ambito della procedura di gara, condizioni tecniche migliorative senza renderle replicabili dagli operatori; considerato che, venendo meno gli obblighi di cui all'art. 66 della delibera n. 623/15/CONS, l'Autorità e il mercato potrebbero anche non venirne a conoscenza.

552. Alcuni OAO fanno presente l'opportunità di chiarire con un sufficiente livello di dettaglio alcuni aspetti operativi, quali: il ruolo di monitoraggio da parte dell'Autorità dei rapporti tra NetCo e ServCo durante l'intero processo di implementazione della separazione; le regole per la prevenzione di illeciti scambi di informazioni tra le società del gruppo; le procedure che verranno seguite ed i criteri di valutazione che verranno adottati rispettivamente nella gestione e nella valutazione delle richieste provenienti dagli operatori per garantire la parità di trattamento tra ServCo e gli altri operatori retail; i criteri di valutazione della separazione funzionale dei sistemi informativi, nonché i servizi rientranti nel perimetro di NetCo, con i relativi processi di *delivery* e *assurance*. Alcuni operatori in particolare richiedono la totale autonomia dei sistemi IT della NetCo da quelli di ServCo. Alcuni hanno, inoltre, dubbi sull'efficacia degli organi di controllo e di monitoraggio previsti nel progetto di separazione, come l'OdV, che, a loro avviso, si è dimostrato nei fatti inadeguato.

553. Un operatore evidenzia che in nessun caso i costi inerenti all'attuazione della proposta di separazione della rete di accesso di TIM debbano ricadere sugli OAO in termini di impatto sui processi *wholesale* o essere presi in considerazione nella determinazione dei costi dei servizi di accesso *wholesale*. Un altro operatore segnala la necessità che qualsivoglia modifica agli attuali processi che coinvolgerà direttamente ed operativamente gli OAO dovrà prevedere un congruo preavviso, nonché forme di condivisione qualora possibili in modo che tutto il mercato abbia il tempo di effettuare la giusta pianificazione economico/finanziaria e strategica.

554. Un operatore ritiene che sia necessario un nuovo modello di *governance* che assicuri indipendenza e trasparenza e sia finalizzato allo sviluppo di una infrastruttura e di un'offerta *wholesale* capace di rendere competitivo, efficace, tecnologicamente avanzato e efficiente l'intero comparto delle telecomunicazioni in Italia. Per quanto riguarda il sistema di *governance* e di *equivalence*, l'operatore ritiene che occorrerebbe: i) aggiungere a vincoli organizzativi anche rigorosi vincoli di "azione" (impegni comportamentali), ii) trarre spunto dalle *best practices* nazionali e internazionali in

materia; iii) incrementare il livello di separazione tramite alcuni meccanismi; iv) aumentare l'effettività del sistema tramite appositi vincoli finalizzati a rendere immediatamente esigibili tali impegni e tramite un sistema di monitoraggio immediato e continuo dell'adempimento di tali impegni, che consenta alle pubbliche autorità (ciascuno per la propria sfera di competenza), un controllo agevole e immediato.

555. Secondo l'operatore, la nuova società dovrebbe essere dotata di piena autonomia e indipendenza finanziaria rispetto agli azionisti e i membri esecutivi dovrebbero possedere i medesimi requisiti di indipendenza dei membri indipendenti non esecutivi del CDA. Sarebbe inoltre opportuno – secondo l'operatore – prevedere che il personale non possa intrattenere rapporti di lavoro o collaborazione con gli azionisti e che sia soggetto al controllo e alla supervisione esclusiva del *management* della nuova società, con contratti che ne assicurino l'indipendenza e vincoli di riservatezza nell'ambito della divulgazione delle informazioni commercialmente sensibili. Infine, per quanto riguarda la terzietà/neutralità informativa, l'operatore ritiene che la nuova società dovrebbe assicurare la riservatezza e la messa a disposizione non discriminatoria delle informazioni commercialmente sensibili, individuando le criticità nella gestione dei flussi e le relative procedure di risoluzione, nel rispetto dei criteri di non discriminazione.

556. Altri operatori, pur valutando con favore la previsione di nuovi presidi di vigilanza (ossia, il Consigliere Delegato alla *Compliance* Regolatoria e il *Compliance Officer*) osservano che tali presidi, essendo espressione della proprietà di TIM, non sono comunque idonei a garantire l'indipendenza di NetCo rispetto a ServCo. Inoltre, uno degli operatori lamenta che la descrizione del progetto sia carente di elementi essenziali quali gli strumenti e le misure a disposizione dei nuovi presidi di vigilanza finalizzati a rafforzare l'indipendenza e l'autonomia di NetCo da TIM.

557. Un operatore sottolinea l'esigenza che sia specificato se, a seguito della separazione, NetCo e ServCo utilizzeranno marchi differenti, spazi fisici differenti, per gli Uffici del rispettivo personale e per l'alloggiamento dei rispettivi apparati e sottolinea altresì che i sistemi di *bonus* e di incentivazione dovrebbero essere necessariamente separati. Secondo tale operatore, occorrerebbe, non solo assicurare l'inaccessibilità da parte di ServCo ai dati "sensibili" degli OAO contenuti nei sistemi di NetCo, ma anche garantire che le modalità di accesso ai sistemi da parte di ServCo, e i contenuti delle informazioni accessibili, siano equivalenti alle modalità di accesso e ai contenuti informativi fruibili da parte degli OAO.

558. Alcuni OAO ritengono particolarmente pericolosa la circostanza che ServCo venderà a NetCo servizi, supporto, attività di *backoffice* necessari alla costruzione e gestione tecnica dei servizi *wholesale* venduti da NetCo ai concorrenti, nonché il ruolo che il progetto riserva a ServCo nello sviluppo ed utilizzo dei sistemi informativi. Particolare attenzione andrebbe pertanto dedicata, secondo gli operatori, alle misure volte a ridurre il rischio di indebiti vantaggi di ServCo nell'impiego dei sistemi e delle informazioni relative alla rete, nonché tramite la sua partecipazione alla gestione tecnica dei servizi *wholesale*.

559. Un operatore segnala che la presenza di due operatori attivi nel mercato dei servizi di accesso ha avuto i primi effetti espansivi sia nel mercato *wholesale* che nel mercato *retail*, rilanciando la corsa agli investimenti in infrastrutture di nuova

generazione. Secondo l'operatore un progetto di separazione della rete di accesso comporterebbe indubbi benefici competitivi, sarebbero però da scongiurare gli eventuali effetti distorsivi e anti-competitivi correlati alla creazione di una società della rete unica. L'operatore osserva che si potrebbero, infatti, creare distorsioni alla concorrenza con la riproposizione di un modello di sviluppo conservativo quale quello incrementale (su infrastrutture esistenti), certamente contrario all'obiettivo di dotare il Paese di una rete a banda ultra larga.

560. Infine, dalla consultazione è emerso un generale accordo sulle conclusioni relative all'impatto regolamentare del progetto di separazione sul mercato 4, in merito al quale pochi operatori hanno formulato specifiche osservazioni (riportate precedentemente).

561. TIM, nella propria risposta alla consultazione pubblica, ha comunicato che avrebbe fornito il proprio contributo in una fase successiva del procedimento, integrando dunque la propria risposta alla consultazione pubblica. Successivamente, alla luce delle complesse valutazioni strategiche in corso da parte del nuovo *management*, la società ha richiesto all'Autorità di concludere la valutazione regolamentare del progetto di separazione legale volontaria della rete di accesso, notificato nel marzo 2018, in un procedimento successivo all'analisi di mercato in corso, sottolineando che ciò consentirebbe, comunque, di adottare la decisione finale sull'analisi di mercato, assicurando a tutti gli operatori la dovuta certezza sul quadro regolamentare dell'accesso alle reti in rame e fibra di TIM per il prossimo triennio.

#### *Le valutazioni dell'Autorità*

562. L'Autorità, anche alla luce dell'unanime consenso espresso in consultazione dagli OAOs, conferma le proprie conclusioni circa l'assenza di impatto del progetto di separazione di TIM sulla concorrenzialità dei mercati oggetto dell'analisi coordinata.

563. Tuttavia, considerati i commenti ricevuti in consultazione, si forniscono le seguenti precisazioni in merito alla declinazione degli obblighi imposti in capo a TIM.

564. Circa la richiesta di alcuni operatori di mantenere adeguati obblighi di separazione contabile e contabilità dei costi relativi a servizi e prestazioni afferenti i servizi regolati che rimarrebbero nel perimetro della ServCo (in particolare, per la banda *bitstream*), l'Autorità intende chiarire che, ai fini dell'attività di vigilanza, tali informazioni vengono richieste a TIM in sede di approvazione dell'offerta di riferimento *bitstream* con un maggior livello di dettaglio ed aggiornamento. Imporre la misura richiesta appare, pertanto, inutile e non funzionale agli scopi atteso il lasso temporale che intercorre tra la notifica della CORE e la sua certificazione.

565. Relativamente alla critica di alcuni OAO circa la proposta di rimozione delle misure per la verifica della replicabilità delle offerte dei servizi di accesso offerti nell'ambito di procedure ad evidenza pubblica, l'Autorità intende confermare la rimozione di tale obbligo in quanto ritiene che il controllo *ex post* di valutazione dell'offerta (a seguito di segnalazione di un OAO o d'ufficio) possa essere sufficiente a disincentivare TIM dal compimento di condotte anticompetitive anche alla luce della condotta dell'operatore negli anni passati.

566. Circa la richiesta di alcuni OAO di chiarire con un sufficiente livello di dettaglio alcuni aspetti operativi del processo di separazione, l'Autorità monitorerà sulla implementazione di tale progetto e, se del caso, fornirà ulteriori dettagli attraverso un provvedimento *ad hoc*.

567. Per quanto concerne le preoccupazioni di alcuni OAO circa i costi inerenti all'attuazione della proposta di separazione della rete di accesso di TIM che potrebbero ricadere sugli OAO in termini di impatto sui processi *wholesale*, si ribadisce che il progetto di separazione legale notificato prevede che, per quanto riguarda i processi per l'erogazione dei servizi *wholesale* agli OAO, NetCo utilizzerà principalmente gli stessi processi, sistemi e banche dati già realizzati a seguito dell'implementazione del NME, pertanto gli impatti sugli OAO saranno limitati. Lo schema di processo conserva, quindi, i principi stabiliti nel NME con la conseguente uniformazione dei *work flow* di gestione degli ordini tra ServCo e OAO. La piattaforma sistemistica è sostanzialmente quella della Nuova Catena di *Delivery* aggiornata secondo il nuovo perimetro della NetCo per l'implementazione di tutti i servizi a ServCo ed agli OAO. Per quel che riguarda, nello specifico, l'accoglienza e la gestione dei servizi *wholesale* richiesti dagli OAO e da ServCo, questa sarà assicurata da NetCo e rimarrà sostanzialmente invariata rispetto alle attuali modalità. Pertanto, la società NetCo utilizzerà i sistemi oggi in uso in ambito *wholesale* per i servizi erogati agli Operatori. In ogni caso, l'Autorità monitorerà sulla implementazione del progetto di separazione e, se dovessero emergere circostanze specifiche che dovessero comportare notevoli costi per gli OAO, affronterà la problematica attraverso un apposito dialogo con gli OAO e TIM.

568. Circa le osservazioni di vari operatori circa le caratteristiche più opportune che dovrebbe avere il modello di *governance* della nuova rete e la carenza dei nuovi presidi di vigilanza, l'Autorità concorda che ci potrebbero essere cambiamenti nel sistema di *governance* che potrebbero migliorare il progetto dal punto di vista delle garanzie di indipendenza e trasparenza. Tuttavia, si tratta di un progetto di separazione volontaria ed è TIM che propone l'assetto organizzativo e di *governance* sul quale l'Autorità si limita a compiere un'analisi di impatto sulla regolamentazione vigente. Anche alla luce di ciò, infatti, l'Autorità non ritiene che il progetto abbia un impatto rilevante sulla concorrenzialità dei mercati oggetto dell'analisi coordinata.

569. L'Autorità ritiene ragionevole, tenuto conto dei nuovi compiti assegnati nel corso degli ultimi anni all'OdV oltre che al fine di migliorarne l'efficacia e l'utilizzo da parte degli OAO, che si avvii, anche in TIM, una riflessione sul Regolamento al fine di valutare i necessari adeguamenti al mutato assetto di mercato, normativo e regolamentare. L'Autorità valuterà le proposte, formulando i propri suggerimenti, al fine di un aggiornamento del Regolamento e della delibera n. 451/16/CONS.

570. Circa le preoccupazioni degli OAO sulla creazione di una rete unica TIM/OF – come già evidenziato in precedenza, nel corso di questo documento – l'Autorità include nel presente provvedimento una specifica previsione (clausola di salvaguardia) secondo cui nel caso in cui TIM e OF dovessero creare insieme una società unica della rete, l'Autorità interverrà – attraverso una misura urgente – per tener conto dell'impatto delle modifiche societarie e del nuovo assetto concorrenziale sui rimedi di questa analisi di mercato.

571. Relativamente alla richiesta di TIM all'Autorità di concludere la valutazione regolamentare del progetto di separazione legale volontaria della rete di accesso in un procedimento successivo all'analisi di mercato in corso, l'Autorità, con lettera dell'11 aprile 2019, ha comunicato a TIM la propria intenzione di concludere nei mesi successivi il procedimento istruttorio relativo all'analisi coordinata dei mercati dell'accesso svolta ai sensi dell'art. 50 ter. L'Autorità ha specificato di notificare alla Commissione europea, ex art. 12 del Codice, lo schema di provvedimento finale di analisi di mercato secondo l'impostazione già utilizzata nella consultazione nazionale, ovvero comprendente entrambe le opzioni degli effetti sugli obblighi regolamentari in capo all'operatore SMP (con e senza separazione). Resta, chiaramente, salva la facoltà di TIM di esercitare le opzioni previste dall'articolo 50ter. Si è chiarito che lo stesso schema di provvedimento già sottoposto a consultazione nazionale, tra l'altro, prevede che TIM - in qualità di operatore SMP - sia sottoposta agli obblighi regolamentari sulla base del livello effettivo di separazione. Pertanto, il progetto di separazione legale avrà impatti regolamentari solo quando diventerà pienamente operativo e cioè in grado di avere effetti sul mercato e il grado di concorrenza. L'Autorità ha altresì precisato che la valutazione degli altri aspetti del progetto, non rientranti nella verifica degli effetti del passaggio dalla separazione funzionale a quella legale sugli obblighi dell'operatore SMP nell'ambito dell'analisi coordinata dei mercati prevista dal Codice, potrà avvenire in un procedimento separato con tempistiche differenti rispetto all'analisi di mercato e la definizione dei rimedi del nuovo ciclo da sottoporre alla consultazione europea. La Commissione sarà comunque costantemente informata dall'Autorità sull'andamento del procedimento di valutazione del progetto.