



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

DELIBERA N. 614/18/CONS

**DISPOSIZIONI INTEGRATIVE ALLA DELIBERA N. 584/16/CONS IN
MATERIA DI LINEE GUIDA PER LA VALUTAZIONE DELLA
REPLICABILITÀ DELLE OFFERTE AL DETTAGLIO DELL'OPERATORE
NOTIFICATO PER I SERVIZI DI ACCESSO ALLA RETE FISSA**

L'AUTORITÀ

NELLA riunione di Consiglio del 19 dicembre 2018;

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

VISTA la legge 31 luglio 1997, n. 249, recante “*Istituzione dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo*” di seguito denominata *Autorità*;

VISTO il decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259, recante “*Codice delle comunicazioni elettroniche*”, come modificato, da ultimo, dal decreto legislativo 28 maggio 2012, n. 70, di seguito denominato *Codice*;

VISTA la delibera n. 383/17/CONS, del 5 ottobre 2017, recante “*Adozione del Regolamento recante la disciplina dell'accesso ai sensi degli articoli 22 e seguenti della 7 agosto 1990, n. 24 e degli articoli 5 e seguenti del decreto legislativo 14 marzo 2013, n. 33*”;

VISTA la delibera n. 223/12/CONS, del 27 aprile 2012, recante “*Adozione del nuovo regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità*”, come modificata, da ultimo, dalla delibera n. 405/17/CONS;

VISTA la delibera n. 453/03/CONS, del 23 dicembre 2003, recante “*Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'articolo 11 del decreto legislativo 1 agosto 2003, n. 259*”;

VISTA la delibera n. 623/15/CONS, del 5 novembre 2015, recante “*Identificazione ed analisi dei mercati dei servizi di accesso alla rete fissa (mercati nn. 3a e 3b della Raccomandazione della Commissione europea n. 2014/710/UE e n. 1 della Raccomandazione n. 2007/879/CE)*”;



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

VISTA la delibera n. 584/16/CONS, del 1° dicembre 2016, recante “*Approvazione delle linee guida per la valutazione della replicabilità delle offerte al dettaglio dell’operatore notificato per i servizi di accesso alla rete fissa*”;

VISTA la delibera n. 78/17/CONS, dell’8 febbraio 2017, recante “*Approvazione delle offerte di riferimento di Telecom Italia per i servizi bitstream su rete in rame e per i servizi bitstream NGA, servizio VULA e relativi servizi accessori, per gli anni 2015 e 2016*”;

VISTA la legge 4 dicembre 2017, n. 172, recante “*Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 16 ottobre 2017, n. 148, recante disposizioni urgenti in materia finanziaria e per esigenze indifferibili. Modifica alla disciplina dell’estinzione del reato per condotte riparatorie*”;

VISTA la delibera n. 292/18/CONS, del 27 giugno 2018, recante “*Definizione delle caratteristiche tecniche e delle corrispondenti denominazioni delle diverse tipologie di infrastruttura fisica utilizzate per l’erogazione dei servizi di telefonia, reti televisive e comunicazioni elettroniche, ai sensi dell’art. 19 quinquiesdecies del decreto legge 16 ottobre 2017, n. 148*”;

VISTA la delibera n. 71/18/CONS, del 14 febbraio 2018, recante “*Avvio del procedimento concernente disposizioni integrative alla delibera n. 584/16/CONS in materia di linee guida per la valutazione della replicabilità delle offerte al dettaglio dell’operatore notificato per i servizi di accesso alla rete fissa*”;

VISTI i contributi prodotti, nell’ambito della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 71/18/CONS, dall’Associazione Italiana Internet Provider, dalle società BT Italia S.p.A., Open Fiber S.p.A., Fastweb S.p.A., Telecom Italia S.p.A., Vodafone Italia S.p.A., Welcome Italia S.p.A., Wind Tre S.p.A. e Sky Italia S.r.l.;

SENTITA, in data 10 maggio 2018, la società Welcome Italia S.p.A.;

SENTITA, in data 11 maggio 2018, la società Wind Tre S.p.A.;

SENTITA, in data 15 maggio 2018, la società Vodafone Italia S.p.A.;

SENTITA, in data 17 maggio 2018 la società Telecom Italia S.p.A.;

SENTITE, in data 24 maggio 2018 l’Associazione Italiana Internet Provider e la società Fastweb S.p.A.;

CONSIDERATA l’evoluzione dei mercati dei servizi di comunicazione elettronica ed, in particolare, le diverse modalità di proposizione delle nuove offerte al dettaglio formulate dagli operatori;

CONSIDERATI i nuovi scenari competitivi derivanti dai recenti investimenti nello sviluppo di reti di nuova generazione e la crescente diffusione di servizi innovativi basati sull’infrastruttura di accesso in fibra ottica;



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

CONSIDERATO che i presupposti di una revisione complessiva del quadro regolamentare applicabile ai servizi di accesso regolati relativa, in particolare, alla dimensione del mercato rilevante e alla differenziazione geografica delle misure correttive poste in capo all'operatore notificato, sono analizzati e valutati dall'Autorità nell'ambito dell'analisi, in corso, dei mercati dei servizi di accesso all'ingrosso, da postazione fissa, alle reti pubbliche di comunicazione elettronica;

CONSIDERATO che nella delibera n. 584/16/CONS l'Autorità, tenendo nella massima considerazione le succitate osservazioni della Commissione europea, ha ritenuto *“opportuno tener conto dell'eventuale sviluppo di offerte destinate ad aree geografiche più ristrette rispetto all'intero territorio nazionale (c.d. offerte local) e, pertanto, degli input effettivamente utilizzati su base geografica, secondo la medesima logica già impiegata per la valutazione di offerte formulate in ambito gara (per le quali è prevista la verifica di replicabilità sulla base del servizio all'ingrosso proprio dello specifico contesto di gara). Ciò sia in ragione del crescente sviluppo di infrastrutture wholesale a banda ultralarga alternative a quelle dell'incumbent, sia, in ottica futura, del roll-out delle infrastrutture di accesso oggetto dei bandi di finanziamento pubblico (cd. infrastrutture finanziate con il modello diretto), sia, ancora, per la progressiva realizzazione dei piani di investimento privati. In sede di verifica di offerte local, gli Uffici valutano pertanto, caso per caso, l'opportunità di adeguare il criterio del mix produttivo alle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate ed all'effettivo utilizzo di infrastrutture alternative da parte degli operatori”*;

CONSIDERATA, altresì, l'evoluzione sia dei servizi al dettaglio, in relazione alle caratteristiche dei prodotti NGA, sia delle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate e, per l'effetto, delle modalità di utilizzo, da parte degli operatori alternativi, dei servizi intermedi di Telecom Italia e, se del caso, di infrastrutture alternative;

CONSIDERATO che la diffusione e lo sviluppo delle infrastrutture di nuova generazione sono differenziati sul territorio e che, mentre le infrastrutture FWA ed FTTC (VDSL standard) hanno raggiunto un alto livello di diffusione e maturità tecnologica, le reti FTTB ed FFTH hanno solo di recente iniziato a svilupparsi e la loro realizzazione e penetrazione richiede tempi più lunghi e maggiori rischi di investimento;

CONSIDERATO che l'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha ritenuto (caso A514 e successivo provvedimento del 14 febbraio 2018) che comportamenti discrezionali sui prezzi da parte dell'operatore SMP potrebbero ostacolare l'esecuzione dei piani di investimento in reti FTTH di nuovi operatori e, per questa via, condizionare, la concorrenza potenziale e l'innovazione;

RITENUTO pertanto che, nelle more del completamento della citata analisi di mercato, sia opportuno, in applicazione di quanto già previsto dalla delibera n. 584/16/CONS e alla luce anche delle richieste pervenute in tal senso dal mercato, valutare l'adeguatezza dell'attuale *mix* produttivo alla luce delle evoluzioni succitate;



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

RITENUTO opportuno verificare l'adeguatezza della delibera n. 584/16/CONS in relazione alle abitudini dei clienti sia per quanto riguarda le tempistiche di *churn* sia in relazione all'uso delle offerte convergenti;

RITENUTA, altresì, opportuna una riflessione sulla caratterizzazione delle offerte che aggregano più servizi in *bundle* al fine di introdurre una possibile ulteriore classificazione, con le relative modalità di calcolo finalizzate alla verifica di replicabilità;

RILEVATA l'opportunità di integrare la metodologia di valutazione definita con delibera n. 584/16/CONS alla luce dell'attuale quadro regolamentare e normativo, delle nuove tipologie di offerte al dettaglio e, più in generale, dell'evoluzione dei mercati di servizi di comunicazione elettronica;

RITENUTO opportuno meglio specificare le modalità di verifica della replicabilità con riferimento al calcolo dei costi del trasporto (banda) su rete fissa e mobile e dei costi determinati dai contenuti audiovisivi inclusi nelle offerte al dettaglio, anche alla luce delle numerose tipologie di offerte convergenti presenti sul mercato;

CONSIDERATO quanto segue:



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

SOMMARIO

1	PREMESSA.....	6
1.1	Inquadramento regolamentare	6
1.2	Le segnalazioni degli operatori alternativi e di TIM	9
1.3	Ambito di applicazione del provvedimento	11
2	LE INTEGRAZIONI ALLA DELIBERA N. 584/16/CONS	12
2.1	Livello di aggregazione delle offerte	12
2.1.1	Le osservazioni del mercato.....	14
2.1.2	Valutazioni dell'Autorità	18
2.2	Modalità di valutazione di offerte riservate a clienti di rete fissa di TIM	19
2.2.1	Le osservazioni del mercato.....	21
2.2.2	Valutazioni dell'Autorità	27
2.3	Relevant Time Period	29
2.3.1	Le osservazioni del mercato.....	30
2.3.2	Valutazioni dell'Autorità	33
2.4	Offerte atte a favorire la penetrazione sul mercato dei servizi di accesso ultrabroadband.....	35
2.4.1	Le osservazioni del mercato.....	38
2.4.2	Valutazioni dell'Autorità	42
2.5	Sul mix produttivo: differenziazione del test per tecnologie FTTCab ed FTTH e uso di infrastrutture alternative	42
2.5.1	Le osservazioni del mercato.....	47
2.5.2	Valutazioni dell'Autorità	52
2.6	Dimensionamento della banda di trasporto	55
2.6.1	Le osservazioni del mercato.....	57
2.6.2	Valutazioni dell'Autorità	60
2.7	I costi dei servizi audiovisivi	63
2.7.1	Le osservazioni del mercato.....	64
2.7.2	Valutazioni dell'Autorità	67
2.8	I costi dei servizi di rete mobile	71
2.8.1	Le osservazioni del mercato.....	73
2.8.2	Valutazioni dell'Autorità	76



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

1 PREMESSA

1.1 Inquadramento regolamentare

1. Si richiama che, in attuazione dell'obbligo di non discriminazione di cui all'art. 11 della delibera n. 623/15/CONS¹, nonché dell'obbligo di controllo dei prezzi di cui all'art. 13 della stessa delibera, tutte le offerte di Telecom Italia relative ai servizi di accesso al dettaglio offerti su rete in rame e su rete in fibra, commercializzati singolarmente o in *bundle* con altri servizi, devono essere replicabili da parte di un operatore alternativo (di seguito anche "OAO") efficiente.

2. Le offerte al dettaglio di TIM attualmente in commercio possono essere classificate, sulla base dei servizi inclusi e della tecnologia di accesso utilizzata, in tre tipologie: i) solo voce su rete in rame; ii) voce con accesso dati su rete in rame; iii) voce con accesso dati su architettura NGA FTTC o FTTH. Tipicamente su un'offerta base si innestano opzioni aggiuntive e promozioni.

3. Con la delibera n. 584/16/CONS² del 1° dicembre 2016, entrata in vigore il 90° giorno successivo alla data di pubblicazione sul sito *web* dell'Autorità, ossia il 23 marzo 2017, l'Autorità ha approvato l'aggiornamento della metodologia dei *test* di replicabilità di cui alla delibera n. 499/10/CONS, adottando le nuove linee guida per le verifiche di non discriminazione da applicarsi alle offerte di servizi al dettaglio di TIM.

4. Il *test* di replicabilità delle offerte *retail* dell'operatore notificato (c.d. *test* di prezzo) mira a verificare se le condizioni di offerta al dettaglio proposte da quest'ultimo siano sostenibili da parte di un operatore alternativo efficiente che utilizza i servizi all'ingrosso regolati offerti dal medesimo operatore SMP. Il *test* mira a verificare la replicabilità sia tecnica che economica delle offerte al dettaglio di TIM.

5. Per quanto riguarda la replicabilità economica, il *test* di prezzo esprime una valutazione, in termini matematici, relativamente alla possibilità che l'operatore SMP pratici prezzi al dettaglio talmente bassi da non consentire ai concorrenti di replicare in maniera profittevole tali prezzi, posto che questi ultimi pagano un accesso *wholesale* regolamentato alla rete del medesimo operatore. La verifica *ex-ante* della replicabilità economica delle offerte è necessaria, dunque, a prevenire comportamenti anti-competitivi che Telecom Italia, data la sua posizione di SMP nei mercati di accesso all'ingrosso e quale operatore verticalmente integrato, potrebbe esercitare soprattutto attraverso

¹ Con la delibera n. 623/15/CONS si è concluso il terzo ciclo di analisi dei mercati dei servizi di accesso alla rete fissa.

² Con la delibera n. 584/16/CONS sono state approvate le linee guida per la valutazione della replicabilità delle offerte al dettaglio di TIM per i servizi di accesso alla rete fissa, sulla base di quanto disciplinato dalla delibera di analisi dei mercati n. 623/15/CONS.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

promozioni e offerte di *bundle* di servizi basate su costi “interni” inferiori a quelli *wholesale* applicati ai propri concorrenti.

6. La verifica di replicabilità è condotta sulla base di un’assunzione di base circa la durata del periodo di tempo rilevante (*relevant time period*) entro il quale si accerta l’assenza di pratiche di compressione dei margini da parte dell’operatore SMP. La stessa delibera n. 584/16/CONS ha pertanto stabilito che:

- le verifiche di replicabilità (relative sia ad offerte *narrowband* e *broadband* su rete in rame che ad offerte *ultrabroadband* su rete in fibra) sono svolte mediante un unico test, di tipo *Discounted Cash Flow* (DCF);
- la verifica DCF applicata alle offerte di servizi di accesso *narrowband* e *broadband* su rete in rame è svolta assumendo a riferimento un periodo di durata della sottoscrizione del servizio pari a 24 mesi per la clientela residenziale e di 36 mesi per la clientela non residenziale;
- la verifica DCF applicata ai servizi di accesso *ultrabroadband* su rete in fibra ottica è svolta assumendo a riferimento un periodo di durata della sottoscrizione del servizio pari a 36 mesi sia per clientela residenziale sia per clientela non residenziale.

7. Le verifiche di replicabilità di offerte *narrowband* e *broadband* su rete in rame sono svolte mediante un modello di verifica DCF alimentato mediante dati storici consolidati, senza fare ricorso ai piani previsionali di acquisizione elaborati dall’operatore notificato. La verifica è applicata separatamente a ciascuna promozione/opzione di offerta, collegata ad una determinata offerta base, ed è volta ad accertare la replicabilità della singola promozione/opzione, tenuto conto dei parametri della specifica offerta base, sulla base del periodo di permanenza media della clientela.

8. Per le offerte *ultrabroadband* le verifiche di replicabilità sono svolte mediante un modello di verifica DCF alimentato dal piano previsionale di acquisizioni comunicato dall’operatore notificato contestualmente alle offerte ai fini delle verifiche. Tale piano previsionale di acquisizioni è organizzato su base mensile. TIM comunica le attivazioni previste per ogni promozione/opzione relative all’offerta per ciascun mese di commercializzazione della stessa. La verifica è volta a valutare, per ciascun mese di riferimento, la replicabilità complessiva dell’offerta base *retail* con tutte le promozioni/opzioni ad essa collegate sulla base del periodo di permanenza media di 3 anni.

9. Ai fini della determinazione dei ricavi, la proposta commerciale dell’operatore notificato viene valorizzata prendendo in considerazione tutte le componenti di offerta che la caratterizzano (contributi di attivazione, canoni, opzioni, promozioni) e, quindi, tradotta in un valore rappresentativo dei ricavi attesi, utilizzando le informazioni necessarie allo scopo, riferite al *target* di clientela cui si rivolge l’offerta stessa. Le diverse



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

voci di ricavo sono valorizzate, nell'ambito dell'analisi DCF, sulla base del principio di competenza economica, a seconda del momento in cui si verifica l'entrata di cassa. Pertanto, per le offerte *narrowband* e *broadband* vengono valorizzati separatamente i ricavi di ciascuna promozione/opzione dell'offerta oggetto di analisi, mentre per le offerte *ultrabroadband* si determina il ricavo medio di tutte le promozioni/opzioni associate all'offerta base, attraverso una media pesata che tiene conto del piano di acquisizioni comunicato dall'operatore notificato.

10. L'attualizzazione dei flussi di cassa è effettuata tramite il tasso di remunerazione del capitale applicato per il calcolo dei costi per il triennio 2015-2017 dei servizi di accesso *wholesale* oggetto dell'analisi dei mercati dei servizi di accesso di cui alla delibera n. 623/15/CONS, pari a 8,77%.

11. Il calcolo del corrispondente costo è svolto considerando l'impiego di un *mix* di servizi all'ingrosso regolati (c.d. *mix* produttivo) che si assume siano utilizzati dagli operatori concorrenti. L'adozione del criterio del *mix* produttivo, infatti, consente di tenere conto delle diverse modalità con cui gli operatori alternativi ricorrono, nell'ambito dell'intero territorio nazionale, ai servizi intermedi offerti da Telecom Italia sulla propria rete.

12. In particolare, con riferimento alle offerte *ultrabroadband*, ad oggi il *mix* tiene conto delle seguenti architetture di rete applicabili all'offerta:

- su architettura di rete FTTCab, il *mix* è composto dai servizi di accesso locale all'ingrosso (*sub-loop unbundling*) e dai servizi di accesso centrale all'ingrosso (*bitstream* NGA-FTTC e servizio di accesso disaggregato virtuale di tipo VULA-FTTC);
- su architettura di rete FTTH, con topologia di rete punto-multipunto (GPON), è composto dai servizi di accesso centrale all'ingrosso (*bitstream* NGA-FTTH e servizio di accesso disaggregato virtuale di tipo VULA-FTTH).

13. La valutazione dell'offerta è svolta considerando il profitto totale P , ossia la differenza tra ricavi totali R e costi totali C dell'offerta su entrambe le architetture:

$$\begin{aligned} P &= R - C = (R_{FTTC} + R_{FTTH}) - (C_{FTTC} + C_{FTTH}) \\ &= (R_{FTTC} - C_{FTTC}) + (R_{FTTH} - C_{FTTH}) = P_{FTTC} + P_{FTTH} \end{aligned}$$

14. Rapportando ricavi e costi specifici per ciascuna architettura al numero di clienti acquisiti sulla stessa architettura, N_{FTTC} e N_{FTTH} , si ottengono ricavi e costi unitari per cliente, $\bar{R}$ e $\bar{C}$, su FTTCab e FTTH. Utilizzando tali valori unitari è possibile, in modo equivalente, far riferimento, nella valutazione dell'offerta, ad un costo medio unitario dell'offerta *ultrabroadband* ottenuto come media pesata dei costi unitari relativi alle due suddette possibili architetture, con pesi determinati sul numero di acquisizioni pianificate per ciascun mese in esame. In particolare, il peso dell'architettura FTTCab è determinato



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

dal rapporto tra il numero di linee FTTCab e il numero complessivo di linee *ultrabroadband* che TIM presume di attivare nel mese; in maniera analoga è determinato il peso da applicare al costo dell'architettura FTTH. Tale costo medio unitario è sottratto al ricavo medio unitario (ottenuto con la stessa metodologia del costo medio unitario) per ottenere il profitto medio unitario dell'offerta $\bar{P}$, pari, in definitiva, al rapporto tra profitto totale e numero totale di clienti acquisiti N .

$$\begin{aligned}\bar{P} = \bar{R} - \bar{C} &= \left(\bar{R}_{FTTC} * \frac{N_{FTTC}}{N} + \bar{R}_{FTTH} * \frac{N_{FTTH}}{N} \right) - \left(\bar{C}_{FTTC} * \frac{N_{FTTC}}{N} + \bar{C}_{FTTH} * \frac{N_{FTTH}}{N} \right) \\ &= \left(\frac{R_{FTTC}}{N_{FTTC}} * \frac{N_{FTTC}}{N} + \frac{R_{FTTH}}{N_{FTTH}} * \frac{N_{FTTH}}{N} \right) \\ &\quad - \left(\frac{C_{FTTC}}{N_{FTTC}} * \frac{N_{FTTC}}{N} + \frac{C_{FTTH}}{N_{FTTH}} * \frac{N_{FTTH}}{N} \right) \\ &= \frac{1}{N} [(R_{FTTC} + R_{FTTH}) - (C_{FTTC} + C_{FTTH})] = \frac{P}{N}\end{aligned}$$

15. In conclusione, con particolare riferimento alle offerte *ultrabroadband*, la verifica di replicabilità fornisce un valore del profitto complessivo atteso che:

- valuta il ricavo dell'offerta *retail* tenendo conto, rispetto alle acquisizioni preventivate in un mese, delle condizioni economiche relative a tutte le opzioni e promozioni sottoscrivibili con l'offerta stessa;
- tiene conto, nella valutazione del costo sottostante, delle diverse architetture FTTCab ed FTTH con cui possono essere erogati i servizi su fibra ottica, ciascuna con il corrispondente *mix* produttivo di servizi *wholesale* regolati.

1.2 Le segnalazioni degli operatori alternativi e di TIM

16. A partire dal mese di giugno 2017, diversi operatori alternativi hanno segnalato la presenza sul mercato *retail* di promozioni su offerte a banda ultralarga di TIM estremamente aggressive che prevedono la gratuità dei contributi di attivazione della linea ed il riconoscimento di forti sconti sul canone. Ad avviso degli operatori segnalanti, la replicabilità di tali promozioni presenterebbe delle criticità a causa di significative carenze metodologiche nel meccanismo del *test* di prezzo previsto dalla delibera n. 584/16/CONS per il segmento *ultrabroadband*.

17. Tra tali carenze metodologiche è stato segnalato anzitutto l'impiego del metodo DCF per verificare la replicabilità delle offerte in fibra, che determinerebbe diversi profili di criticità. In primo luogo, tale meccanismo, basandosi sulla verifica del risultato economico conseguito nell'intero periodo di permanenza media del cliente, consentirebbe di mediare le perdite conseguite nei periodi iniziali di promozione con i ricavi complessivi del periodo di permanenza dell'utente. Inoltre, è stato sottolineato che, nell'attuale



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

implementazione del *test* per le offerte NGA, la redditività, calcolata sulla media delle promozioni ed opzioni relative ad una singola offerta³, consentirebbe il sussidio delle promozioni più aggressive (in teoria anche non replicabili) con i margini conseguiti con le opzioni e promozioni meno incisive. Risulterebbe, altresì, critico il periodo scelto per la valutazione delle offerte *ultrabroadband* (36 mesi) che sovrastimerebbe l'effettiva durata dei contratti residenziali.

18. Un'ulteriore carenza segnalata riguarda il costo medio per cliente di acquisto dei diritti sui contenuti audiovisivi che, in base alla delibera n. 584/16/CONS, è calcolato tenendo conto di tutta la base clienti di TIM potenzialmente interessata. Gli operatori segnalanti ritengono che il ricorso alla base clienti di TIM determini una sottostima di tale voce di costo che, al contrario, andrebbe calcolato ripartendo l'investimento sulla base clienti di un operatore alternativo, significativamente più bassa di quella di TIM potenzialmente interessata al servizio audiovisivo.

19. Tali carenze provocherebbero, ad avviso degli operatori alternativi, effetti ancor più significativi nelle aree del territorio dove gli OAO sono provvisti di proprie infrastrutture. La nuova metodologia prevede infatti esplicitamente l'applicazione di *test* di prezzo specifici per le "offerte locali" basati sui costi delle infrastrutture alternative disponibili nelle aree interessate da tali offerte (cfr. punti 82 ed 83 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS⁴).

20. Alla luce di quanto sopra, gli OAO ritengono che sussistano i presupposti per attuare una revisione della metodologia di definizione dei *test* di prezzo introdotta con la delibera n. 584/16/CONS, richiedendo espressamente all'Autorità di avviare un apposito procedimento.

21. Su altro fronte si ritiene di dover richiamare le istanze dell'operatore SMP TIM. Infatti, nei procedimenti istruttori di approvazione di alcune offerte *ultrabroadband*, tra l'altro oggetto di segnalazioni da parte di alcuni OAO a giugno 2017, TIM aveva

³ Cfr. punto 51 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS che riporta "La verifica è volta a valutare complessivamente la replicabilità delle promozioni applicate all'offerta retail".

⁴ In particolare è previsto che: "82. L'Autorità ritiene altresì opportuno tener conto dell'eventuale sviluppo di offerte destinate ad aree geografiche più ristrette rispetto all'intero territorio nazionale (c.d. offerte local) e, pertanto, degli input effettivamente utilizzati su base geografica, secondo la medesima logica già impiegata per la valutazione di offerte formulate in ambito gara (per le quali è prevista la verifica di replicabilità sulla base del servizio all'ingrosso proprio dello specifico contesto di gara). Ciò sia in ragione del crescente sviluppo di infrastrutture wholesale a banda ultralarga alternative a quelle dell'incumbent, sia, in ottica futura, del roll-out delle infrastrutture di accesso oggetto dei bandi di finanziamento pubblico (cd. infrastrutture finanziate con il modello diretto), sia, ancora, per la progressiva realizzazione dei piani di investimento privati.

83. In sede di verifica di offerte local, gli Uffici valutano pertanto, caso per caso, l'opportunità di adeguare il criterio del mix produttivo alle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate ed all'effettivo utilizzo di infrastrutture alternative da parte degli operatori."



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

evidenziato la presenza di alcune offerte praticate dai principali OAO nel comune di Milano, che testimoniavano una forte concorrenza nel segmento UBB. In particolare, secondo TIM, il mercato UBB (in particolare FTTH) è caratterizzato dalla presenza di offerte degli OAO molto aggressive tali da dimostrarne l'indipendenza infrastrutturale da TIM. L'operatore notificato ritiene, pertanto, che l'attuale regime regolamentare sia certamente superato, quantomeno in tali aree geografiche.

22. TIM, inoltre, in considerazione del predominante sviluppo di offerte di pacchetti di servizi e di offerte aggregate ed alla luce del fatto che il proprio relativo inquadramento giuridico non sempre è coinciso con la posizione dell'Autorità, ha segnalato la necessità di meglio chiarire, a livello regolamentare, i criteri di valutazione delle offerte aggregate e rivedere l'obbligo di comunicazione preventiva nel caso di abbinati commerciali.

1.3 Ambito di applicazione del provvedimento

23. La Direzione reti e servizi di comunicazioni elettroniche dell'Autorità, a seguito delle citate segnalazioni degli operatori alternativi, ha avviato un'attività di verifica delle stesse presentando, nel mese di luglio 2017, una nota informativa al Consiglio in cui, sebbene non fossero emerse violazioni della normativa vigente da parte di TIM, venivano individuate alcune possibili linee di intervento al fine di un'eventuale integrazione della delibera n. 584/16/CONS mediante la comunicazione di specifiche condizioni attuative ovvero mediante revisione della stessa delibera.

24. Il Consiglio, preso atto delle segnalazioni degli operatori e avendo condiviso i suggerimenti degli Uffici, ha ritenuto opportuno adottare uno specifico provvedimento al fine di adeguare, attraverso opportune integrazioni, la delibera n. 584/16/CONS alle rinnovate condizioni del mercato e, laddove necessario, di fornire al mercato i dovuti chiarimenti applicativi, fermi restando i principi di base in essa contenuti.

25. Pertanto, con delibera n. 71/18/CONS si è avviato un procedimento di aggiornamento, anche attraverso specifiche integrazioni alla delibera n. 584/16/CONS, del sistema e della metodologia di applicazione del *test* di prezzo con particolare riferimento ai seguenti aspetti:

1. livello di aggregazione delle offerte;
2. modalità di valutazione di offerte riservate ai clienti di rete fissa di TIM;
3. *Relevant Time Period*;
4. flessibilità consentita per favorire la domanda di servizi di accesso *ultrabroadband*;
5. differenziazione del *test* per tecnologie FTTCab ed FTTH;



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

6. dimensionamento delle bande di trasporto *ethernet*;
7. costi dei servizi audiovisivi;
8. costi dei servizi di rete mobile.

26. A tal riguardo, ai sensi dell'art. 11 del Codice e in un'ottica di maggiore efficienza ed efficacia dell'azione amministrativa, l'Autorità ha ritenuto opportuno consentire alle parti interessate di presentare le proprie osservazioni sugli orientamenti di seguito riportati.

2 LE INTEGRAZIONI ALLA DELIBERA N. 584/16/CONS

27. Nel presente capitolo saranno affrontate separatamente le tematiche di cui alla precedente sezione riportando le osservazioni delle parti interessate e le relative valutazioni dell'Autorità.

2.1 Livello di aggregazione delle offerte

28. Si richiama che, ai sensi della delibera n. 623/15/CONS, vanno sottoposte al *test* di replicabilità anche le offerte dei servizi di accesso di rete fissa fornite in *bundle* con altri servizi. Sul tema la delibera n. 584/16/CONS ha previsto diverse casistiche di aggregazione delle offerte con relative modalità di applicazione del *test* di prezzo:

- **vendita di due o più servizi in maniera aggregata (*bundle*)**⁵: prevede l'acquisto di più servizi, di cui almeno uno realizzato mediante servizi di accesso e trasporto regolamentati, con uno sconto unico rispetto alla somma dei singoli prezzi dei

⁵ Cfr. § 85 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS: “L'offerta congiunta di più servizi e/o prodotti rappresenta potenziali margini per conseguire guadagni di efficienza: i) dal lato dell'offerta, la vendita aggregata di due o più servizi e/o prodotti consente agli operatori di conseguire maggiori efficienze mediante, tra l'altro, la ripartizione dei costi fissi sottostanti, così come sotto di catturare domande latenti da parte dei clienti; ii) dal lato della domanda, aumenta la disponibilità dei consumatori ad aderire ad offerte che includono servizi e/o prodotti che non sarebbero stati acquistati separatamente, in quanto la somma dei prezzi di vendita dei singoli servizi separatamente sarebbe superiore al prezzo del bundle. Pertanto, le strategie commerciali basate sull'offerta di pacchetti ovvero di offerte aggregate di servizi e/o prodotti accrescono potenzialmente il benessere sociale.”



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

servizi che compongono l'offerta; in tale caso la verifica di replicabilità è svolta sul prezzo complessivo dell'offerta⁶;

- **abbinate commerciali**⁷: prevedono, in modo esplicito, la vendita di una combinazione tra servizi non regolamentati – offerti, erogati e contrattualizzati da un soggetto differente dall'operatore SMP – e servizi di accesso e trasporto resi disponibili dall'operatore SMP. La vendita può essere contestuale (con singola sottoscrizione) oppure realizzata attraverso opzioni sottoscritte successivamente. In tali casi sarà sottoposta al *test* di replicabilità la sola componente di offerta riconducibile ai servizi di accesso e trasporto regolati. Si pensi al caso di offerta di accesso alla rete Internet da postazione fissa con la possibilità di fruire di contenuti TV offerti da un operatore televisivo.

29. La delibera n. 584/16/CONS prevede che Telecom Italia comunichi preventivamente all'Autorità le condizioni di offerta (sia essa singola, *bundle* o abbinata commerciale) almeno 30 giorni prima del lancio commerciale della stessa ai fini della verifica della replicabilità. A valle di tale comunicazione, l'Autorità verifica la natura commerciale dell'offerta in questione (*bundle* o abbinata commerciale) e, quindi, effettua il *test* secondo le relative modalità e procedure, di cui alle linee guida allegate alla suddetta delibera.

30. Rispetto a quanto evidenziato, nel corso dei procedimenti di valutazione delle offerte sottoposte da TIM, è emersa la necessità di specificare meglio alcune tipologie di offerta non chiaramente riconducibili alle casistiche sopra riportate.

31. Tra queste rivestono particolare importanza le seguenti offerte aggregate che prevedono l'*acquisto congiunto* di un servizio regolato e di uno o più servizi non regolati, tutti offerti dall'operatore notificato:

- il servizio non regolato costituisce un'opzione "riservata" ad utenti di rete fissa già nella *customer base* di TIM ed incide sulle caratteristiche del servizio regolato sia in termini di ricavi complessivi che di durata (ad esempio in quanto l'adesione all'opzione non regolata implica il rinnovo del periodo minimo contrattuale della componente regolata). Con riferimento ai ricavi, alcune promozioni potrebbero

⁶ Cfr. § 90 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS: "*Nel caso in cui l'offerta aggregata prevede l'acquisto congiunto del servizio regolato e di quello non regolato, entrambi offerti dall'operatore notificato, si realizza un vero e proprio bundle. In tal caso, la verifica di replicabilità è svolta sottraendo al prezzo complessivo dell'offerta una stima dei costi – opportunamente documentati – di acquisto all'ingrosso/ di produzione della componente di servizi non regolata, ovvero del relativo valore di mercato, prima di procedere al test di prezzo. Al riguardo, si evidenzia che le verifiche di replicabilità ex ante, svolte secondo le modalità e le procedure di cui alle presenti linee guida, sono tese ad accertare la replicabilità economica delle condizioni tecniche ed economiche dei servizi di rete fissa da parte di un operatore alternativo efficiente che si avvale dei servizi wholesale regolati.*"

⁷ Cfr. § 88 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

determinare uno sconto al cliente da applicare alla componente regolata, andando quindi ad incidere sui margini calcolati ai fini dell'approvazione dell'offerta regolata. Con riferimento alla durata, in alcuni casi la possibilità di accedere all'opzione sul servizio non regolato è condizionata da determinati vincoli, quali ad esempio la decadenza del servizio opzionale sottoscritto in caso di recesso dall'offerta di rete fissa. Tale tipologia di offerta verrà nel seguito denominata **“bundle opzionale”**, in quanto presenta le caratteristiche del bundle, sebbene esso si realizzi quando un cliente è già in customer base di TIM dal momento che non c'è obbligo di sottoscrizione contemporanea tra servizio regolato e servizio non regolato;

- il servizio non regolato costituisce un'opzione per utenti di rete fissa già nella customer base di TIM, ma non incide sulle condizioni di replicabilità (in termini di margini) del servizio regolato né è vincolato o pone vincoli al permanere dell'utenza nella customer base di rete fissa (ad esempio, in termini di durata, il servizio non regolato permane alle stesse condizioni anche laddove cessa il servizio regolato). Tale tipologia di offerta verrà nel seguito denominata **“abbinata opzionale”**.

32. Nel primo caso (*bundle opzionali*) la verifica di replicabilità è svolta come per i *bundle* tradizionali, ossia, prima di procedere al *test* di prezzo, si sottrae al prezzo complessivo dell'offerta una stima dei costi di acquisto all'ingrosso/di produzione della componente di servizi non regolata ovvero del relativo valore di mercato.

33. Nel secondo caso (*abbinate opzionali*) l'Autorità ritiene di procedere come per le offerte in abbinata commerciale, ossia di non sottoporre al *test* di replicabilità le relative opzioni non regolate sottoscrivibili dal cliente.

D1. L'Autorità ritiene, pertanto, necessario specificare ulteriormente la classificazione delle offerte che aggregano più componenti di servizio (inclusi prodotti e contenuti non regolati commercializzati dall'operatore notificato) aggiungendo, rispetto a quanto riportato nella delibera n. 584/16/CONS, le casistiche di bundle opzionale e di abbinata opzionale, così come definite al punto 31.

Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto proposto.

2.1.1 Le osservazioni del mercato

O1. Alcuni operatori non si esprimono su tale tematica.

O2. Un operatore concorda con la previsione di sottoporre alla verifica di replicabilità la sola componente dell'offerta riconducibile ai servizi regolati, ovvero di valutare come *bundle* solo le vendite congiunte di servizi e prodotti che modificano l'offerta del servizio regolato.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O3. Un altro operatore condivide quanto proposto dall'Autorità in merito all'aggiornamento della casistica delle offerte, ricordando che le offerte commerciali basate su promozioni e *bundle*, qualunque ne sia la composizione, presentano un forte rischio di comportamenti anti-competitivi da parte di Telecom Italia. Il medesimo operatore ritiene che tale effetto anti-competitivo, di fatto, può derivare anche dall'utilizzo di elementi diversi dal prezzo come, ad esempio, l'introduzione di vincoli di permanenza. Tale operatore riconosce la complessità connessa alla valutazione di tali offerte da parte dell'Autorità e, per semplificazione, propone che si preveda l'obbligo di ribaltare tutte le promozioni *retail* a livello *wholesale*.

O4. Un altro rispondente accoglie con favore l'opportunità di un'ulteriore e specifica classificazione delle offerte che aggregano più componenti di servizio, al fine di individuare in maniera puntuale l'ambito di applicazione del *test* di prezzo.

O5. Rispetto alla ulteriore classificazione di *bundle* opzionali ed abbinate opzionali proposta nello schema di provvedimento, lo stesso operatore ritiene che possa configurarsi un *bundle* solo se l'adesione all'opzione del servizio non regolato incide sui ricavi complessivi dell'offerta. A parere del medesimo operatore se tale condizione non si verifica, vi è indipendenza economica, in termini di margini, del servizio non regolato rispetto a quello regolato e viceversa.

O6. Tale operatore ritiene che ciò risulta valido anche nel caso in cui vi sia il rinnovo del periodo minimo contrattuale della componente regolata. L'eventuale rinnovo del periodo minimo contrattuale, secondo l'operatore, non incide sui ricavi complessivi dell'offerta e, pertanto, non può modificare le valutazioni di replicabilità dei servizi fissi. D'altro canto, rileva il medesimo operatore, l'orizzonte temporale su cui viene effettuata la valutazione è indipendente dai termini contrattuali sottoscritti in concreto dal cliente.

O7. Tuttavia, qualora l'Autorità volesse comunque adottare la nuova classificazione, tale operatore ritiene che un *bundle* opzionale dovrebbe essere soggetto al *test* di prezzo solo laddove l'adesione ad un'opzione non regolata comporti uno sconto contestuale sulla componente regolata.

O8. In tutti gli altri casi, lo stesso operatore sostiene che non vi sia un effetto legante tale da giustificare una nuova analisi dell'offerta nel suo insieme.

O9. Infine, se l'Autorità volesse comunque sottoporre alla verifica di replicabilità le offerte in cui l'adesione al servizio non regolato implica il rinnovo del periodo minimo contrattuale della componente regolata, ad avviso di tale operatore, si dovrebbe modificare il *relevant time period* della valutazione, come del resto previsto dalla delibera n. 584/16/CONS (cfr. punto 38, par. 4.1), per tener conto dell'incremento della marginalità effettiva dell'offerta in conseguenza dell'estensione temporale della relazione con il cliente.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O10. In via generale, un altro rispondente accoglie positivamente l'orientamento dell'Autorità volto a individuare e classificare le nuove proposizioni commerciali di TIM. Al riguardo, l'operatore ritiene che il lancio di proposizioni commerciali non esplicitamente classificate ai sensi della delibera n. 584/16/CONS non possa automaticamente tradursi in una elusione del *test* di prezzo in ragione di quanto previsto dalla vigente analisi di mercato in merito alla replicabilità delle offerte *retail* di TIM. Il medesimo operatore evidenzia, tuttavia, come sia necessario esplicitare che qualsiasi nuova offerta aggregata lanciata da TIM debba essere sottoposta al *test* di replicabilità, a prescindere dal fatto che la stessa rientri tra quelle esplicitamente classificate ai sensi della delibera n. 584/16/CONS e dalle sue successive integrazioni.

O11. Con riferimento all'ulteriore classificazione delle offerte in *bundle*, il medesimo operatore ritiene necessario che le offerte *bundle*, siano essi *bundle* opzionali o *bundle* tradizionali, vengano sottoposte a un efficace accertamento di replicabilità, al fine di evitare che Telecom Italia, in qualità di operatore verticalmente integrato e notificato quale SMP in tutti i mercati dell'accesso, possa porre in essere strategie volte ad escludere i propri concorrenti dal mercato *ultrabroadband* attraverso la commercializzazione di offerte integrate.

O12. Un altro rispondente condivide, in via generale, la proposta dell'Autorità rilevando la necessità che le nuove fattispecie individuate siano definite in modo da evitare che l'operatore SMP metta a disposizione sul mercato, ai clienti finali, come parte delle proprie offerte, servizi regolati e non regolati a condizioni non replicabili.

O13. Con riferimento ai *bundle* opzionali il medesimo rispondente ritiene che, nel caso in cui i servizi aggiuntivi siano oggetto di offerte riservate alla *customer* base di TIM, l'offerta dovrà necessariamente essere sottoposta al *test* di replicabilità, indipendentemente da ogni valutazione ulteriore sulle caratteristiche dell'offerta. A parere del rispondente, se l'essere cliente TIM rappresenta una condizione per la fruibilità dell'offerta aggiuntiva, si ricade, infatti, nella fattispecie dell'acquisto congiunto di servizi anche se l'acquisto non avvenga contestualmente, ma in tempi differenti.

O14. Con riferimento all'abbinata commerciale, il medesimo rispondente, ritiene che la stessa debba essere sottoposta al *test* di replicabilità ogni qual volta l'acquisto del servizio aggiuntivo, in abbinamento con il servizio regolato, incida sulle condizioni di offerta di quest'ultimo, oppure del servizio aggiuntivo, o di entrambi.

O15. Un altro rispondente non concorda con l'approccio proposto dall'Autorità che consiste nel sottrarre al *test* di replicabilità *ex-ante* i costi afferenti alle componenti non regolate delle abbinature commerciali ed opzionali di TIM.

O16. In particolare, tale operatore non ritiene corretta la considerazione dell'Autorità in base alla quale il servizio non regolato non incide sulle condizioni di replicabilità del servizio regolato. A supporto della propria posizione l'operatore sostiene che qualsiasi servizio offerto in abbinata al servizio fornito da TIM rappresenta un forte fattore



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

catalizzante e di *appealing* per il cliente finale che valuta, in base al proprio interesse personale ed alla convenienza economica, l'adesione all'opzione o, nel caso delle abbinata commerciali, dell'offerta stessa che magari non sottoscriverebbe se non ci fosse l'opzione in abbinata.

O17. Il medesimo operatore prosegue sostenendo che, con riferimento alle abbinata opzionali, la pratica di consentire a clienti già TIM di sottoscrivere delle opzioni relative a servizi diversi da quello di telefonia voce o dati, offerti al cliente a prezzi magari scontati rispetto al prezzo di listino, evidenzia chiaramente la politica di fidelizzazione, se non di *retention*, del cliente da parte di TIM.

O18. Alla luce di tali considerazioni l'operatore ritiene che le abbinata commerciali ed opzionali devono essere oggetto di particolare attenzione da parte dell'Autorità che, nell'ambito del *test* di prezzo, dovrebbe quantificare in modo adeguato i costi di tutte le componenti dell'offerta, sia quelle regolate sia quelle non regolate, in quanto entrambe le componenti concorrono a rendere appetibile l'offerta al cliente.

O19. Tale operatore propone di valutare le componenti di costo dei servizi non regolati, in funzione del prezzo *retail* di mercato. A parere di quest'ultimo è il valore di mercato percepito dai clienti finali il valore che l'operatore concorrente dovrà compensare per rendere interessante la propria offerta.

O20. Un rispondente riconosce l'esigenza di chiarire meglio le classificazioni applicabili, non essendo la distinzione ad oggi fornita dall'Autorità tra *bundle* ed abbinata commerciale sufficiente ad inquadrare tutte le casistiche esistenti ai fini della loro corretta valutazione. Tale rispondente osserva che nel documento sottoposto a consultazione pubblica l'Autorità assimila alle "abbinata commerciali" "le abbinata opzionali" dalla stessa descritte, anche se nella "abbinata commerciale" di cui alla delibera n. 584/16/CONS il servizio/prodotto non regolato abbinato era di un soggetto terzo (es. Sky), mentre nella "abbinata opzionale", della proposta di cui alla delibera n. 78/18/CONS, si tratterebbe di opzioni riservate ad utenti già TIM per l'offerta di servizi/prodotti non regolati della stessa TIM (es. contenuti TIM *Vision*, fornitura di TIM modem, servizi di assistenza/installazione).

O21. Tale rispondente ritiene che, nell'ambito del presente procedimento istruttorio, l'Autorità dovrebbe definire regole più chiare in relazione alla valutazione di alcune offerte *retail* di TIM che si pongono al confine fra *bundle* ed abbinata commerciali. Il medesimo rispondente richiama, al riguardo, le recenti offerte della gamma "TIM *Connect*" che prevedono un canone aggiuntivo per servizi non regolamentati offerti dallo stesso *incumbent*, quali la fornitura del modem TIM in comodato d'uso e l'assistenza specialistica a casa del cliente, con adesione ai servizi aggiuntivi obbligatoria per un periodo minimo. L'obbligatorietà nell'adesione ai servizi aggiuntivi, quantomeno per un periodo minimo, le assimila al *bundle* ma il canone aggiuntivo le assimila, invece, alle abbinata commerciali. Il rispondente ritiene che tale tipologia di offerta configuri un



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

accorpamento indebito di prodotti e servizi finalizzata ad un sussidio incrociato fra le componenti regolamentate e non regolamentate e, pertanto, dovrebbe essere vietata.

O22. In via subordinata, tale rispondente sostiene che l'Autorità dovrebbe assoggettare la componente regolamentata a separata verifica di replicabilità, evitando di avallare pericolosi sussidi incrociati tra servizi regolati e servizi/prodotti non regolati.

O23. Tale rispondente ritiene, infine, auspicabile che lo sconto sui *bundle* sia esplicitato da TIM per la sola componente non regolata, in modo da eliminare ogni ambiguità sulla corretta valorizzazione delle componenti regolate dell'offerta ed eliminare ogni ragionevole dubbio sull'utilizzo di marginalità derivanti da componenti non regolate nel rispetto del corretto gioco competitivo al fine di poter operare un confronto più neutrale sulla componente di servizio che deriva da elementi soggetti a regolamentazione.

2.1.2 Valutazioni dell'Autorità

V1. Nell'ambito della consultazione pubblica è stata confermata, da parte del mercato, l'esigenza di chiarire meglio la classificazione delle offerte commerciali al fine di meglio definire in quali situazioni debbano essere inclusi nel *test* anche servizi non regolati.

V2. Tuttavia, quanto proposto da alcuni operatori alternativi, come sottoporre a *test* di replicabilità anche i servizi non regolati delle abbinare commerciali, ossia quando l'offerta del servizio non regolato non incide né sulle condizioni economiche né sulla durata del servizio regolato preesistente, esula dal perimetro regolamentare del *test* di prezzo quale strumento volto a garantire la non discriminazione da parte di TIM nella fornitura dei servizi *wholesale* regolati e, pertanto, non può ritenersi accoglibile.

V3. Gli operatori che si sono specificatamente espressi sulla proposta dell'Autorità hanno ritenuto ragionevole e condivisibile estendere l'impianto regolamentare esistente per la verifica dei *bundle* e delle abbinare commerciali anche alle versioni "opzionali" definite nello schema di provvedimento, atteso che queste ultime si differenziano dalle versioni tradizionali per il solo fatto che non richiedono la contemporaneità dell'acquisto dei diversi servizi, ma trattano il caso (ricorrente) di offerte di servizi non regolati dedicate a clienti già in *customer base* TIM per servizi di rete fissa.

V4. Tanto premesso, l'Autorità conferma l'indirizzo e integra la classificazione e regolamentazione di abbinare opzionali e *bundle* opzionali ai punti 94bis e 94ter dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS secondo le seguenti definizioni:

- "*bundle* opzionale": offerta, opzione o promozione, rivolta ad utenti di rete fissa già nella *customer base* di TIM, relativa ad un servizio non regolato che incide sulle caratteristiche del servizio regolato in termini di marginalità o di durata;



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

- “abbinata opzionale”: offerta, opzione o promozione, rivolta ad utenti di rete fissa già nella *customer base* di TIM, relativa ad un servizio non regolato che non incide sulle caratteristiche del servizio regolato in termini di marginalità o di durata.

2.2 Modalità di valutazione di offerte riservate a clienti di rete fissa di TIM

34. Nell’ambito dei procedimenti di valutazione delle offerte di TIM, l’Autorità ha riscontrato, inoltre, due differenti casistiche rilevanti di offerte di TIM riservate a propri clienti di rete fissa, che richiedono una riflessione specifica in relazione alle modalità di svolgimento del *test* di prezzo.

35. Tali casistiche fanno riferimento, per lo più, ad offerte opzionali di servizi non regolamentati commercializzate da TIM e dedicate ad utenti già nella *customer base* dei servizi su rete fissa. Tali offerte opzionali incidono sulle condizioni del servizio regolato, pertanto, stante la classificazione di cui al punto 31 rientrano nei *bundle opzionali*.

36. A tale proposito, si ritiene opportuno approfondire le modalità di calcolo dei margini nel caso di offerte opzionali dedicate a: i) clienti di rete fissa e mobile di TIM; e ii) clienti TIM di rete fissa attivi con offerte non più sottoscrivibili.

Modalità di calcolo dei margini delle opzioni dedicate a clienti di rete fissa e mobile TIM

37. Nel caso di opzioni tariffarie riservate ad utenti che risultano già clienti di rete fissa e mobile di TIM, si ritiene necessario individuare una modalità di *test* che consenta di ristorare il costo del servizio opzionale aggiuntivo (ad esempio, contenuti audiovisivi fruibili su rete fissa e/o mobile oppure aumento del *plafond* dati a disposizione del cliente su rete mobile) tenendo conto anche del margine determinato dal servizio mobile già sottoscritto dall’utente. Si evidenzia al riguardo che il servizio aggiuntivo offerto come opzione ha impatto sulla marginalità complessiva dell’utente determinata sia dal servizio mobile sia dal servizio regolato di accesso alla rete fissa.

38. In tale caso, si ritiene di verificare la replicabilità sottraendo ai ricavi totali associati all’offerta di tutti i servizi sottoscritti (fissi e mobili già sottoscritti più gli eventuali ricavi associati all’opzione aggiuntiva) i costi determinati dai servizi mobili già sottoscritti oltre a quelli propri dell’opzione in via di valutazione, calcolati (sia quelli mobili che quelli dell’opzione in via di valutazione) attraverso le consuete stime e *proxy* di mercato; i ricavi così modificati sarebbero utilizzati ai fini del *test* di prezzo per le componenti regolate.

39. Tuttavia, un’applicazione puntuale di tale procedura richiederebbe di calcolare ricavi e costi associati a ciascun piano tariffario attivo della gamma mobile del portafoglio di TIM (indipendentemente se ancora in commercio o meno) a cui il servizio aggiuntivo può potenzialmente abbinarsi. Ai fini del *test* di replicabilità, infatti, si dovrebbero



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

individuare tutte le possibili combinazioni che includono un qualsiasi piano tariffario mobile di TIM ancora attivo, indipendentemente dalla possibilità che tale piano sia tuttora in commercio.

40. In ragione dell'onere regolamentare e delle incertezze connesse ad una tale applicazione puntuale⁸, si ritiene che, **solo per i servizi mobili già sottoscritti** (quindi non in corso di valutazione), sia utilizzabile, in luogo dei ricavi di ciascun piano del portafoglio, il ricavo medio (la media è effettuata rispetto a tutti i piani tariffari vigenti) per utente di rete mobile di TIM nell'anno di commercializzazione dell'opzione aggiuntiva e, in luogo dei costi di ciascun piano di rete mobile, il relativo costo medio per utente di rete mobile di TIM. Sia il ricavo medio che il costo medio saranno differenziati tra utenti residenziali ed utenti affari, tenuto conto dei differenti profili di spesa e di consumo di traffico.

Modalità di calcolo dei margini su offerte in rame non più sottoscrivibili

41. Un'ulteriore semplificazione si può prendere in considerazione nel caso di offerte mobili e/o altri servizi non regolati (ad esempio contenuti audiovisivi) abbinati a *bundle opzionali* relativi ad offerte di rete fissa basate su accessi in rame non più sottoscrivibili da almeno 3 anni. In considerazione della durata generalmente annuale del periodo promozionale, si tratta di piani tariffari non più sottoscrivibili per i quali il periodo promozionale è già terminato da almeno due anni. In ragione del fatto che la marginalità di tali offerte, anche a causa della progressiva riduzione dei costi *wholesale*, è molto elevata, si ritiene che un eventuale *test* applicato alle suddette offerte in rame, che include anche le opzioni aggiuntive in esame, abbia comunque esito positivo. Si aggiunga che la numerosità delle offerte TIM rame non più sottoscrivibili, ma attive, alle quali potrebbero doversi applicare le opzioni non regolamentate è tale da render impraticabile dal punto di vista operativo lo svolgimento dei *test* di prezzo nelle tempistiche previste dalla delibera n. 584/16/CONS.

D2. Restando comunque immutato l'obbligo in capo a TIM di non commercializzare opzioni e promozioni che rendano negativa la marginalità complessiva del "bundle opzionale", si ritiene di non procedere alla verifica di replicabilità ex-ante delle offerte non regolamentate dedicate ad utenti già nella customer base di TIM per servizi offerti su rete fissa su rame che hanno attivato da almeno trentasei mesi offerte non più sottoscrivibili. In tali casi si ritiene sufficiente verificare il rispetto dell'obbligo di non discriminazione solo ex-post sulla base di segnalazioni, non generiche, recanti l'indicazione dell'offerta di rete fissa e dell'opzione che darebbero luogo alla non replicabilità complessiva del bundle. In tali casi, ove a valle delle verifiche si rilevasse

⁸ Il numero di piani tariffari mobili attivi è molto elevato e difficile da monitorare, alla luce anche dell'assenza di obblighi in capo a TIM sui servizi al dettaglio di rete mobile e della mancanza di attività specifiche di monitoraggio sui servizi mobili al dettaglio.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

una violazione del principio di non discriminazione, l'Autorità chiederà la sospensione della commercializzazione dell'opzione in combinazione con le offerte su rete fissa che determina un esito negativo del test di replicabilità e valuterà l'opportunità di avviare un procedimento sanzionatorio nei confronti di Telecom Italia. Restano immutati gli obblighi di comunicazione ex-ante di dette opzioni, con la riduzione del termine di preavviso a 7 giorni a causa dell'assenza di verifica ex-ante. Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto proposto in merito alle metodologie di valutazione dei bundle opzionali citati.

2.2.1 Le osservazioni del mercato

Modalità di calcolo dei margini nel caso di offerte opzionali dedicate a clienti di rete fissa e mobile di TIM

O24. Alcuni operatori non si esprimono sul punto.

O25. In linea di principio, un operatore concorda con la metodologia proposta in consultazione ed accoglie positivamente la proposta di semplificazione per la valutazione dei servizi mobili sulla base del ricavo medio per utente.

O26. Tuttavia, in aggiunta a quanto proposto dall'Autorità, tale operatore ritiene che possano essere apportate due ulteriori semplificazioni: i) se l'iniziativa promozionale riguarda il servizio mobile già sottoscritto e l'eventuale costo aggiuntivo è assorbibile dal margine dell'offerta mobile, non si dovrebbe procedere ad alcuna ulteriore valutazione sull'offerta di rete fissa già valutate positivamente dall'Autorità nell'ambito dell'attività di competenza; ii) se l'iniziativa promozionale riguarda la componente fissa, pur ritenendo legittima una nuova valutazione *ex-ante*, l'operatore ritiene che, nel caso in cui i costi aggiuntivi siano comunque assorbibili dal margine del servizio mobile, non sia necessario procedere con una valutazione *ex novo* dell'offerta regolata. Anche in tal caso, a parere dell'operatore, il contributo in termini di marginalità non può che essere positivo.

O27. Solo qualora l'intero costo dell'iniziativa non sia coperto dal margine dell'offerta mobile, tale operatore ritiene che sia corretto procedere con la verifica di replicabilità dell'iniziativa nel suo complesso. In tal senso, l'operatore non rileva motivazioni oggettive che impediscano di estendere il modello di valutazione, basato sul ricavo medio dell'utente, proposto dall'Autorità per la valutazione della componente mobile, anche alla componente di rete fissa.

O28. Un altro rispondente condivide, in linea di principio, l'utilizzo del ricavo medio per utente per la stima/valorizzazione dei ricavi attribuibili ai servizi mobili.

O29. In ogni caso, tale rispondente ritiene fondamentale che sia garantita la corretta allocazione dello sconto applicato al cliente TIM tra servizio non regolamentato e servizio



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

regolato di rete fissa, a prescindere della durata di applicazione dello sconto e/o dalla sua decorrenza temporale. Ciò al fine di evitare il rischio di allocare tale sconto completamente, o in parte rilevante e non appropriata, sul servizio non regolato, escludendo così la sua rilevanza dal perimetro del *test* di replicabilità.

O30. A parere di un altro rispondente le semplificazioni proposte dall'Autorità paiono ragionevoli. Tuttavia tale rispondente intende precisare che ai ricavi di tali offerte va sottratto, oltre ai costi stimati per la componente mobile, anche un ragionevole margine di profitto per tale componente, evidentemente non già inclusa nella percentuale stabilita forfettariamente dall'Autorità per la componente regolata. Richiamando alcuni dati finanziari riportati nel documento trasmesso nell'ambito della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 78/18/CONS, il rispondente afferma che il margine prima delle tasse e degli interessi, quello che remunera sia gli *shareholders* che i *bondholders* di TIM rete mobile Italia (EBIT), è di circa il 24%. Di conseguenza tale rispondente ritiene che sia possibile stimare i costi di TIM per i servizi mobili inclusi nelle offerte di rete fissa partendo dal prezzo medio al pubblico per le prestazioni mobili incluse nell'offerta di rete fissa e moltiplicandolo per il 76%.

O31. Un altro operatore osserva che i *bundle* opzionali di cui al presente quesito sono rivolti esclusivamente alla clientela di rete fissa già TIM (*customer base*), pertanto richiama le proprie considerazioni già espresse in relazione alla domanda D1 del documento sottoposto a consultazione pubblica.

O32. Un altro rispondente ritiene che le offerte in *bundle* dedicate da Telecom Italia a clienti già nella propria base clienti potrebbero rappresentare, in assenza di validi strumenti di controllo, un'ulteriore leva anticoncorrenziale volta a mantenere inalterata la propria base clienti (*lock-in*), dal momento che una volta scaduto il vincolo contrattuale iniziale di un'offerta già sottoscritta rendono maggiormente appetibile l'offerta stessa attraverso l'inclusione di un servizio aggiuntivo. Tali pratiche, secondo tale operatore, consentirebbero, inoltre, a Telecom Italia di accrescere la propria dominanza nei mercati di rete fissa, estendendola dai mercati a banda larga ai mercati a banda ultralarga, dal momento che Telecom Italia potrebbe aggredire e fidelizzare la nuova domanda di mercato facendo leva su un vantaggio competitivo, non replicabile da parte degli operatori alternativi, rappresentato dalla significativa base clienti detenuta sulla rete in rame. Tale base clienti rappresenta, secondo l'operatore, un importante bacino di clientela da migrare sulla rete in fibra proprio mediante offerte sempre più convergenti e ricche di servizi. Il medesimo operatore ritiene il summenzionato pericolo ancora più presente nell'attuale contesto, in cui la commercializzazione dei servizi di accesso ai contenuti congiuntamente con il servizio di accesso ai servizi *ultrabroadband* ha acquisito una rilevanza concorrenziale significativa.

O33. Alla luce dei suddetti rischi concorrenziali, l'operatore richiama l'attenzione dell'Autorità sulla necessità di garantire il rispetto sostanziale del principio di non discriminazione attraverso l'applicazione rigorosa del *test* di replicabilità.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O34. Il medesimo operatore rileva la necessità di un *test* di prezzo puntuale nel caso di opzioni riservate a clienti già in *customer base* che incidono su offerte il cui *relevant time period* iniziale di valutazione non risulti ancora esaurito. L'operatore evidenzia che in questo caso le opzioni riservate ai clienti TIM potrebbero ben rappresentare servizi aggiuntivi proposti alla clientela il cui vincolo contrattuale è in scadenza al fine di prolungare il permanere del cliente nell'offerta stessa. L'operatore ritiene che, per evitare che l'offerta dell'opzione riservata abbia natura elusiva dell'obbligo di replicabilità, sia necessario includere l'opzione riservata nel DCF originario con cui era stata valutata l'offerta cui si associa l'opzione. In caso contrario, tale operatore ritiene che sia il *test* di replicabilità iniziale sia il nuovo *test* di replicabilità, che include l'opzione riservata, sarebbero affetti da fondamentali vizi metodologici. In particolare, l'operatore evidenzia come il *test* iniziale non avrebbe tenuto conto di tutte le promozioni che insistono sull'offerta nel *relevant time period* preso in considerazione, mentre il nuovo *test*, inclusivo dell'opzione riservata, non terrebbe conto degli sconti di cui il cliente ha già beneficiato nell'arco temporale utilizzato per la prima analisi di replicabilità e che sarebbero dovuti essere compensati dai maggiori ricavi derivanti dai periodi successivi.

O35. Il medesimo rispondente conclude evidenziando che la possibilità di commercializzare opzioni riservate a scopo di *retention* entro l'orizzonte temporale definito dal *relevant time period* suggerirebbe nuovamente, e da un'altra prospettiva, l'inadeguatezza di un periodo di permanenza media del cliente nell'offerta pari a 36 mesi.

O36. In linea generale, un altro operatore ritiene la tipologia di offerte esaminate particolarmente significativa in ottica di sviluppo della concorrenza, in quanto si tratta di offerte proposte da TIM alla propria base di clienti, con la ovvia finalità di fidelizzare tale clientela e ridurre l'incentivo a cambiare fornitore di servizi di telecomunicazioni. Di conseguenza, tale operatore ritiene necessario che la valutazione di replicabilità di tali offerte sia svolta in modo rigoroso, con l'utilizzo di dati quanto più possibile puntuali e pertinenti, onde evitare il rischio che tali offerte possano essere valutate erroneamente replicabili.

O37. Nel riconoscere le difficoltà connesse all'individuazione dei ricavi mobili degli innumerevoli piani tariffari attivi, il medesimo operatore evidenzia che nel documento posto a consultazione pubblica manca una proposta in merito alle modalità di determinazione del dato che si prevede di utilizzare, il ricavo medio annuo, in sostituzione del ricavo puntuale di ogni piano tariffario, che consenta agli operatori di esprimere valutazioni circa l'affidabilità della soluzione individuata.

O38. Un altro rispondente non concorda con la proposta di cui allo schema di provvedimento riscontrando alcune criticità. In primo luogo, tale operatore evidenzia come il valore medio annuale di ricavi o costi delle offerte mobili TIM possa discostarsi significativamente da una singola promozione o offerta mobile data l'ampia variabilità nelle offerte mobili di TIM. Al riguardo l'operatore fa osservare come tale circostanza porterebbe all'approvazione di alcune offerte *retail* di TIM caratterizzate da offerte



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

mobili particolarmente aggressive, che di fatto risulterebbero non replicabili da parte degli operatori alternativi. A parere del medesimo operatore, il valore medio annuale delle offerte mobili TIM non rappresenta un valore sufficientemente cautelativo della concorrenza. Al contrario, la definizione e formalizzazione di tale meccanismo da parte dell'Autorità potrebbe spingere la stessa TIM a modificare la propria strategia commerciale, ad esempio, associando in *bundle* le offerte mobili più aggressive ad offerte fisse e mantenendo meno aggressive le offerte *stand alone*.

O39. In secondo luogo, lo stesso operatore ritiene che un aggiornamento dei ricavi o costi delle offerte mobili TIM su base annuale rende i valori stimati sistematicamente obsoleti. Tale inerzia nell'aggiornamento dei valori costituirebbe, a parere dell'operatore, un vantaggio per l'*incumbent* che potrebbe commercializzare offerte particolarmente aggressive grazie ad un *test* di replicabilità basato su valori medi relativi all'ultimo anno e, quindi, poco influenzati dalle politiche di prezzo attuali.

O40. Ciò premesso, l'operatore ritiene che l'analisi di replicabilità per tali tipologie di offerte debba necessariamente essere svolta utilizzando i costi e ricavi relativi alla specifica offerta mobile TIM in analisi.

Modalità di calcolo dei margini nel caso di servizi non regolati dedicati a clienti TIM di rete fissa che hanno sottoscritto offerte non più in commercio

O41. Alcuni rispondenti non si esprimono sul tema.

O42. In relazione alla modalità di calcolo dei margini su offerte in rame non più sottoscrivibili, un operatore ritiene che la proposta di escludere dalla verifica le opzioni non regolamentate dedicate agli utenti già nella *customer base* di TIM rappresenti un evidente passo in avanti nel processo di semplificazione regolamentare.

O43. Tuttavia, a parere dell'operatore, la limitazione di tale approccio alle sole offerte di rete fissa basate su accessi in rame non più sottoscrivibili da almeno trentasei mesi rischia di complicare ulteriormente il processo di valutazione della replicabilità delle offerte di rete fissa, sotto due concorrenti profili di seguito riportati.

O44. Da un lato, creerebbe un'ingiustificata eterogeneità nelle modalità di valutazione di offerte TIM con le medesime caratteristiche (ad esempio tra offerte in rame ed offerte in fibra non più sottoscrivibili) e, dall'altro, aumenterebbe l'incertezza sull'esito delle valutazioni, con conseguente aumento del rischio di contenzioso. La previsione di un *test ex-post* e l'eventuale avvio di procedimenti sanzionatori sarebbero previsti *sine die* in assenza di una preventiva valutazione *ex-ante*. Inoltre, andrebbe a configurarsi il rischio aggiuntivo per TIM di essere sottoposta, per lo stesso comportamento, ad una doppia verifica *ex-post*, sia dell'Autorità, sia dell'AGCM.

O45. A fronte di tali evidenze, il medesimo operatore propone l'adozione di un modello che mantiene in capo a TIM l'onere di comunicazione dell'iniziativa, con contestuale



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

avvio della commercializzazione e la possibilità per l'Autorità, entro un termine certo, ad esempio 15 giorni, di effettuare le eventuali verifiche e, se del caso, bloccare la commercializzazione dell'opzione prima che la stessa possa avere impatti negativi sul mercato.

O46. Un altro rispondente non concorda con la proposta dell'Autorità e ritiene che le offerte in rame destinate ad utenti già nella *customer base* di TIM non più sottoscrivibili da almeno tre anni siano particolarmente critiche perché mirate a creare una forte fidelizzazione dei clienti a discapito della loro migrazione verso altri operatori.

O47. Tale rispondente sostiene che l'analisi di replicabilità eseguita mediante la sola verifica del rispetto di non discriminazione *ex-post* sulla base di segnalazioni da parte degli operatori alternativi non sia in grado di limitare la commercializzazione di offerte anti-competitive da parte di TIM.

O48. A parere del rispondente tali tipologie di offerte non devono essere escluse dalla verifica di replicabilità *ex-ante*, eccetto il particolare caso in cui le opzioni e promozioni in parola riguardino un numero esiguo di clienti.

O49. Un altro operatore non concorda con le semplificazioni proposte dall'Autorità.

O50. In particolare, tale operatore sostiene che l'approccio commerciale adottato da TIM non si basi affatto su offerte promozionali di durata generalmente annuale, pertanto, l'operatore non ritiene corretto assumere a priori che un'offerta di TIM non più commercializzata da 36 mesi abbia esaurito le condizioni promozionali da almeno 2 anni.

O51. Al riguardo il medesimo rispondente fa osservare che le offerte su rete fissa rame attivate da almeno trentasei mesi e non più sottoscrivibili, prima del loro lancio sul mercato, siano state sottoposte ad un'analisi di replicabilità *ex-ante* da parte dell'Autorità senza prevedere ulteriori costi dovuti a future possibili opzioni aggiuntive. Pertanto, anche se a suo tempo il *test* di prezzo aveva consentito la commercializzazione di tali offerte, tale operatore fa osservare come l'analisi di replicabilità sia stata condotta senza considerare le componenti opzionali che sono state proposte al cliente solo in un secondo momento e a distanza di anni. In presenza di tali opzioni sopraggiunte successivamente, l'operatore fa osservare come l'offerta assuma connotati differenti dalla sua versione originale, cioè quella testata dall'Autorità e ritenuta replicabile e, pertanto, sostiene che il nuovo pacchetto vada considerato come una vera e propria nuova proposizione commerciale e come tale vada sottoposta al *test* di replicabilità.

O52. Considerando che tali offerte non sono più commercializzate da tempo, lo stesso operatore suggerisce una semplificazione della procedura per la verifica della replicabilità. In particolare, tale operatore ritiene che l'Autorità, invece di ripetere *ex novo* il *test* di prezzo, potrebbe utilizzare le risultanze del *test* effettuato in precedenza sottraendo al valore di marginalità ottenuto a quel tempo il ricavo medio per utente della sola componente opzionale attuale sulla base dei listini dei prezzi di tali servizi/prodotti.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O53. Ciò premesso l'operatore ritiene che eventuali offerte o promozioni riservate ad utenti già nella *customer base* di rete fissa di TIM devono essere valutate dall'Autorità nell'ambito del *test* di replicabilità *ex-ante*, con le medesime regole previste per le offerte destinate a nuovi clienti o clienti provenienti da altri operatori, nettando dai ricavi i costi o i mancati ricavi *retail* delle componenti non regolate o delle opzioni aggiunte successivamente all'acquisizione del cliente da parte di TIM.

O54. Un altro operatore non concorda con la previsione di non sottoporre al *test* di replicabilità le opzioni non regolamentate dedicate ad utenti di offerte in rame non più sottoscrivibili da almeno 36 mesi. Il rispondente evidenzia che in questo modo tali offerte risulterebbero assoggettate esclusivamente ad una verifica *ex-post*. Inoltre, l'operatore sostiene che una simile previsione risulterebbe contraria agli obblighi in materia di verifica di replicabilità, prevista dalla regolamentazione vigente per tutte le offerte *retail* di TIM e comporterebbe l'elusione del *test* di prezzo proprio per la clientela meno contendibile di TIM, ovvero la clientela che usufruisce di offerte di servizi in rame e che appare meno propensa al cambio operatore. Al riguardo il medesimo operatore evidenzia, inoltre, che la mera dimensione quantitativa della clientela di TIM che usufruisce delle offerte in rame suggerisce come l'impatto competitivo delle offerte rivolte a tale segmento di clientela dovrebbe essere comunque valutato con estrema attenzione.

O55. Un altro operatore ritiene che la proposta dall'Autorità, di esentare le offerte di rete fissa non più sottoscrivibili da almeno tre anni dalla verifica di replicabilità *ex-ante*, comporti rilevanti rischi dal punto di vista concorrenziale in quanto la mancanza di uno strumento regolamentare che rilevi situazioni di predatorietà dei prezzi, non consentirebbe di impedire che tali offerte dispieghino il loro effetto anti-concorrenziale nel mercato, limitando la contendibilità dei clienti dell'operatore dominante.

O56. L'operatore fa osservare come sia la stessa Autorità ad evidenziare che tali offerte di rete fissa presentano una marginalità elevata e a riconoscere che un *test* di replicabilità applicato ad esse, comprendente le opzioni aggiuntive in esame, potrebbe portare un risultato positivo. A parere di del medesimo operatore l'elevata marginalità delle offerte non più sottoscrivibili potrebbe, quindi, mascherare un'eventuale non replicabilità dell'opzione aggiuntiva, attraverso la sussidiazione tra offerta esistente e nuova opzione in esame. L'operatore ritiene, quindi, che potrebbero verificarsi in maniera assai frequente quei casi di "falso positivo" ossia casi di opzioni aggiuntive che, abbinate ad un'offerta altamente redditizia, si mostrano replicabili. A parere del rispondente, la soluzione non è dunque quella proposta dall'Autorità, l'esenzione di tali offerte dalla verifica di replicabilità, bensì il contrario ossia il rafforzamento del controllo di tali offerte, attraverso la verifica di replicabilità, la verifica di predatorietà e l'eventuale intervento sui costi dei servizi di accesso *wholesale*, qualora venga accertata la predatorietà dell'offerta.

O57. Un altro rispondente non condivide la proposta dell'Autorità in parola sostenendo come il *test* di replicabilità debba essere svolto anche con riferimento alle offerte su rete



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

in rame non più sottoscrivibili, indipendentemente dalla loro anzianità, se tali offerte continuano ad essere applicate all'utente.

2.2.2 Valutazioni dell'Autorità

V5. Gli elementi emersi nell'ambito della consultazione pubblica hanno confermato la difficoltà di applicare direttamente, ai “*bundle* opzionali”, la metodologia prevista dalla delibera n. 584/16/CONS per i *bundle* tradizionali. Le principali criticità derivano sia dalla complessità nell'acquisire dati puntuali sui costi e ricavi dei servizi non regolati già attivi (con particolare riferimento alla numerosità dei profili per i servizi di rete mobile) sia nell'onerosità di svolgere un elevato numero di *test* (uno per ogni possibile combinazione di offerta tra il servizio aggiuntivo ed i servizi regolati e non regolati a cui lo stesso può applicarsi) nei tempi previsti dalla delibera n. 584/16/CONS.

V6. Tenuto conto delle osservazioni formulate dagli operatori e delle ulteriori casistiche che potrebbero essere oggetto di semplificazione, si ritiene opportuno generalizzare l'approccio proposto nello schema di provvedimento definendo dei metodi euristici per la valutazione efficiente di tali *bundle* opzionali. Nel caso in cui non sia possibile procedere alla semplificazione della struttura dei *test* tramite tali metodi, si procederà alla verifica dei singoli *bundle* opzionali ottenuti da tutte le combinazioni di servizi regolati e non regolati compatibili con l'offerta in esame. La semplificazione si fonda sul principio secondo cui l'attivazione di un'offerta/opzione/promozione per un servizio non regolato che sia successiva all'attivazione del servizio regolato (a formare quindi un *bundle* opzionale), non essendo stata considerata nella valutazione *ex-ante* del servizio regolato stesso, non dovrebbe incidere negativamente sull'esito della valutazione DCF iniziale. Se tale condizione è verificata, resta confermata la validità del *test ex-ante* già svolto prima della commercializzazione del servizio regolato.

V7. In particolare, si ritiene che la semplificazione possa basarsi sui seguenti criteri:

- **Auto-sostenibilità del servizio non regolato aggiuntivo:** se i ricavi del servizio non regolato aggiuntivo sono superiori ai relativi costi, il servizio aggiuntivo presenta una marginalità incrementale positiva. In tal caso, l'inclusione *ex-post* del servizio non regolato aggiuntivo (come *bundle* opzionale) ad una qualsiasi offerta regolata già in commercio (per la quale, quindi, è già stata accertata la replicabilità) non altera l'esito positivo del *test ex-ante* relativo alla stessa offerta regolata. Pertanto, in tale circostanza, una volta che l'Ufficio ha verificato la sussistenza di una marginalità positiva per il servizio non regolato aggiuntivo, sulla base dei dati comunicati da TIM, non è necessario procedere ulteriormente alla valutazione puntuale del *bundle* opzionale.
- **Utilizzo di ricavi e costi medi per i servizi mobili già attivi:** nel caso particolare di opzione/promozione per offerte di servizi su rete mobile già attivi e se tale servizio non regolato aggiuntivo non è auto-sostenibile, è ragionevole



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

semplificare la metodologia di valutazione considerando, in luogo dei ricavi e dei costi di ciascun profilo mobile cui l'opzione/promozione è applicabile, il ricavo medio ed il costo medio per utente di rete mobile di TIM ultimo consuntivato. Sia il ricavo medio sia il costo medio saranno differenziati tra utenti residenziali ed utenti affari, tenuto conto dei differenti profili di spesa e di consumo di traffico. In tal modo, la verifica di replicabilità del *bundle* opzionale può essere semplificata analizzando in primo luogo la marginalità del servizio mobile nel suo complesso (includendo sia ricavi/costi medi sia ricavi/costi dell'opzione/promozione aggiuntiva). Se la marginalità complessiva del servizio è positiva, non risulta necessario procedere alla valutazione dei singoli *bundle* opzionali derivanti dalle possibili combinazioni di profili mobili e fissi compatibili con l'opzione/promozione in esame. Se è negativa, occorrerà verificare la marginalità dell'intero bundle opzionale, tenuto conto del margine medio sopra individuato (che sarà negativo).

- **Utilizzo di ricavi e costi medi, consuntivati, per i servizi fissi già attivi da almeno tre anni:** nell'ulteriore caso particolare di servizio non regolato (mobile o di altra tipologia) non auto-sostenibile e rivolto esclusivamente a clienti in *customer base* TIM di rete fissa attivi da almeno 3 anni, è possibile ridurre la complessità dei *test* da effettuare considerando, in luogo di tutte le possibili condizioni economiche derivanti dall'applicazione delle opzioni e promozioni disponibili per l'offerta di rete fissa, il ricavo medio consuntivato per tale categoria di clienti. E' da considerare, infatti, che i clienti attivi da almeno 3 anni hanno già completato il loro contributo al DCF (che si esplica nel *relevant time period*) rendendo l'offerta replicabile sulla base dei piani di acquisizione comunicati ai fini della verifica dell'Autorità. Infatti, per i clienti attivi da almeno 3 anni, il periodo promozionale è terminato ed i prezzi dagli stessi versati convergono verso il canone nominale dell'offerta (prezzo a regime). Se il servizio non regolato è limitato a tali clienti con *aging* elevato è possibile, senza alterare l'esito della verifica, ignorare le combinazioni di prezzi "promozionali" (che invece devono essere presi in considerazione per i clienti attivi da meno di 3 anni) e limitarsi a considerare, ai fini della verifica dei margini, il solo ricavo medio consuntivato.

V8. Pertanto, alla luce di quanto sopra e delle osservazioni degli operatori, diversamente da quanto proposto nello schema di provvedimento non si ritiene di procedere alla semplificazione dei *test* tramite la sola verifica *ex-post*, su base segnalazione, delle offerte rivolte ai clienti in *customer base* di TIM attivi con offerte di rete fissa non più sottoscrivibili da almeno 3 anni.

V9. Tanto premesso, si ritiene che i criteri sopra riportati possano semplificare l'esecuzione dei *test* per i *bundle* opzionali, attraverso una significativa riduzione del numero di combinazioni di offerte oggetto di analisi, garantendo comunque la replicabilità dei servizi.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V10. In caso di offerte/opzioni/promozioni per servizi non regolati che non rientrassero nella classificazione dei *bundle* opzionali ed i criteri sopra riportati, l'Autorità si riserva di valutare, sulle singole istanze presentate da TIM, ulteriori metodologie di calcolo finalizzate alla valutazione efficiente della replicabilità delle offerte nel rispetto dei principi e delle tempistiche definite con la delibera n. 584/16/CONS.

2.3 Relevant Time Period

42. La delibera n. 584/16/CONS ha previsto⁹ che *“la verifica DCF applicata ai servizi di accesso ultrabroadband su rete in fibra ottica è svolta assumendo a riferimento un periodo di durata pari a 36 mesi. Tale previsione si applica sia alle offerte ultrabroadband destinate alla clientela residenziale che alle offerte ultrabroadband per clientela non residenziale”*.

43. Alcuni operatori alternativi hanno segnalato che i 36 mesi considerati quale periodo medio di permanenza del cliente nell'offerta risulterebbero eccessivi e non riscontrabili nella pratica commerciale sul mercato. Un periodo di vita utile così esteso consentirebbe a TIM di superare il test di prezzo compensando le perdite dovute al maggiore sforzo economico per il lancio di un'offerta, concentrato nel periodo iniziale, con i guadagni dei periodi successivi.

44. Gli operatori hanno pertanto chiesto di allineare il *Relevant Time Period* (di seguito anche “RTP”) per le offerte *ultrabroadband* ai 24 mesi già previsti per le offerte *narrowband* e *broadband* per clientela residenziale.

45. A tale proposito si richiama¹⁰ che *“nella fase preistruttoria del procedimento avviato con delibera n. 537/13/CONS, gli Uffici dell'Autorità hanno svolto specifici approfondimenti (anche mediante una richiesta di dati ed elementi informativi trasmessa agli operatori con nota prot. n. 22513 del 10/2/2015) allo scopo di acquisire dati aggiornati in merito alla durata media del periodo di permanenza dei clienti sulle offerte retail e sui servizi (narrowband, broadband, ultrabroadband). Dai dati forniti dagli operatori che hanno riscontrato la suddetta richiesta non sono emersi, allo stato, elementi di valutazione tali da comportare la necessità di apportare modifiche alle disposizioni attualmente vigenti sul tema della durata del relevant time period. [...] Per i motivi sopra riportati l'Autorità ritiene opportuno confermare, **almeno in fase di prima applicazione**, le previsioni sul tema del relevant time period contenute nella delibera n. 499/10/CONS e nella delibera n. 604/13/CONS”*.

46. Si richiama, altresì, che al punto V.6 (pag. 37) dell'allegato B alla delibera n. 584/16/CONS è indicato che *“[...] tutti gli operatori che hanno fornito dati empirici*

⁹ Cfr. § 37 dell'Allegato A alla delibera n. 584/16/CONS.

¹⁰ Cfr. §§ 135 e 136 dell'allegato B alla delibera n. 584/16/CONS.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

hanno evidenziato un dato relativo alla permanenza media del cliente sulle offerte broadband superiore o al limite uguale ai 24 mesi proposti quale *relevant time period* per la valutazione di dette offerte, mentre per le offerte ultrabroadband non sono emerse evidenze a supporto di una variazione del RTP a 36 mesi”.

47. La delibera n. 584/16/CONS ha, quindi, previsto, al § 38 delle linee guida, che “*gli Uffici dell’Autorità, nello svolgimento delle verifiche di replicabilità, potranno valutare l’opportunità di aggiornare il dato relativo alla durata del relevant time period sulla base di eventuali future evidenze di mercato*”.

48. Si richiama, inoltre, che i servizi *wholesale* per l’accesso *ultrabroadband*, introdotti con delibera n. 1/12/CONS¹¹, presentano consistenze significative a partire dall’anno 2013 e che, pertanto, i dati comunicati nell’ambito del procedimento di cui alla delibera n. 537/13/CONS potevano ragionevolmente risentire della fase transitoria nell’avvio dei servizi su banda ultralarga.

49. Trascorsi ad oggi oltre cinque anni dall’avvio dei servizi *ultrabroadband*¹², si ritiene opportuno acquisire dagli operatori, ai sensi del richiamato punto 38 della delibera n. 584/16/CONS, dati aggiornati sulla vita media utile della clientela *ultrabroadband* ai fini dei test di prezzo.

D3. Si chiede agli operatori di fornire eventuali ulteriori osservazioni su quanto proposto.

D4. Si chiede agli operatori di fornire statistiche e dati, adeguatamente documentati e dettagliati, in merito a:

- a) Durata della permanenza media del cliente su un’offerta ultrabroadband;**
- b) Durata della permanenza media del cliente con l’operatore.**

2.3.1 Le osservazioni del mercato

O58. Alcuni operatori non si esprimono sulle domande D3 e D4.

O59. Un altro operatore ritiene prematura la revisione del *relevant time period* in considerazione del fatto che i parametri fissati dalla delibera n. 584/16/CONS sono stati considerati congrui ed adeguati poco più di un anno fa.

¹¹ “Individuazione degli obblighi regolamentari relativi ai servizi di accesso alle reti di nuova generazione”.

¹² Rispetto a quanto previsto con la delibera n. 1/12/CONS sono stati introdotti a livello *wholesale* innovazioni tecnologiche (VDSL2, Enhanced VDSL2) e nuovi profili di accesso (fino a 1 Gigabit/s).



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O60. Se l'Autorità volesse comunque aggiornare tale parametro, tale operatore ritiene che dovrebbe essere adottato un periodo minimo pari a 36 mesi, sia per le offerte in rame che per quelle in fibra. A tal riguardo l'operatore evidenzia che, sebbene l'*aging* dei clienti in fibra sia significativamente ridotto, in virtù del fatto che i servizi *ultrabroadband* sono disponibili solo da pochi anni, e tale da non consentire di calcolare in misura efficace il RTP, dalle analisi condotte dallo stesso rispondente emerge un'analogia nelle dinamiche di permanenza media tra i clienti in fibra e quelli in rame acquisiti a partire dal 2014.

O61. Tale operatore rappresenta che la propria richiesta di estendere il RTP ad almeno 36 mesi, sia per le offerte in rame che per quelle in fibra, appare coerente con quanto riportato nel *benchmark* regolamentare di *Cullen International* allegato al proprio contributo in risposta alla consultazione pubblica, laddove emerge che in Spagna, il paese che ad avviso del rispondente avrebbe una regolamentazione sui *test* di prezzo più simile a quella italiana, l'Autorità di settore ha adottato un RTP pari addirittura a 60 mesi per le offerte in fibra.

O62. Un altro rispondente concorda con la proposta dell'Autorità di aggiornare il dato relativo alla durata del *relevant time period* sottolineando che la differenziazione di tale periodo per le offerte *legacy*, pari a 24 mesi per le offerte residenziali, e quelle NGA, pari a 36 mesi, prevista nella delibera n. 584/16/CONS è in controtendenza rispetto alle reali dinamiche di mercato e alla regolamentazione vigente.

O63. Al riguardo l'operatore ritiene che ai fini della valutazione delle offerte *retail* di TIM, sia a banda larga che ultralarga, si debba prevedere un periodo di permanenza media del cliente nell'offerta pari o comunque non superiore a 24 mesi.

O64. Un rispondente concorda con la necessità di ridurre il *relevant time period* per l'analisi delle offerte *ultrabroadband* a 24 mesi. Tale rispondente fa osservare che nel caso delle offerte per adesione sono gli stessi limiti normativi alla durata dei contratti e addebitabilità dei costi che impongono di non considerare una durata maggiore di 24 mesi. Al riguardo il rispondente sottolinea che tali limiti sono stati resi più incisivi con le modifiche apportate dall'ultima legge annuale per il mercato e la concorrenza, L. 124/2017, alla legge Bersani.

O65. Quanto alle offerte a progetto per la clientela affari, tipicamente multi-sede, il medesimo rispondente fa osservare come sia la stessa clientela che solitamente chiede che, dopo i 24 mesi, le condizioni economiche siano rinegoziate, con l'aggiornamento dei prezzi in base alle rinnovate condizioni di mercato. A parere del rispondente anche in tali casi, il *relevant time period* deve essere ridotto a 24 mesi.

O66. Un altro operatore dichiara di rilevare una durata di permanenza media dei propri clienti superiore a 24 mesi sia con il medesimo operatore sia nell'ambito dei servizi *ultrabroadband*, tenuto conto della tipologia di utenza servita e delle modalità con cui si relaziona con i propri clienti.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O67. Tale operatore sostiene che la durata contrattuale media, che può raggiungere anche i 36 mesi, sia dovuta ai seguenti aspetti: i) il proprio servizio clienti, con personale dedicato, risponde entro tre squilli in oltre il 95% dei casi; ii) il NOC di secondo livello è in grado di anticipare i casi di disservizio dei propri clienti con riduzione dei tempi di intervento; iii) la cura del cliente è tale da prevenire o evitare contenziosi; iv) non sono previste barriere all'uscita.

O68. In merito alla definizione del *relevant time period*, un altro operatore sostiene che il semplice dato di *churn* relativo alla clientela *ultrabroadband* di per sé non appare adeguato a definire la vita utile della clientela UBB.

O69. L'operatore evidenzia che l'utilizzo di un periodo di osservazione eccessivamente lungo finirebbe per indebolire il *test* di prezzo ed inibirne la capacità di prevenire comportamenti illegittimi da parte dell'operatore notificato, rendendo replicabili le offerte sulla base di assunzioni che non trovano poi verifica nella realtà di mercato.

O70. A parere del medesimo operatore il ciclo di vita medio per la clientela *ultrabroadband*, più propensa al cambiamento, è significativamente più breve anche dei 24 mesi presi a riferimento per le offerte in rame, pertanto, l'operatore ritiene che il *test* di tipo DCF dovrebbe essere fondato su una valutazione per ciascuna singola offerta e promozione e che il *relevant time period* delle offerte in fibra, *broadband* ed *ultrabroadband*, dovrebbe essere almeno allineato a quello delle offerte in rame e posto pari a 24 mesi.

O71. Un altro rispondente ritiene che non sussistano valide ragioni per assumere come periodo di permanenza nelle offerte *ultrabroadband* un periodo più lungo di quello di 24 mesi.

O72. Un altro operatore ribadisce quanto già sostenuto nell'ambito della consultazione pubblica che ha condotto all'adozione delle linee guida per la valutazione della replicabilità delle offerte al dettaglio ossia la necessità di un utilizzo congiunto delle due metodologie DCF e PbP anche per le offerte in fibra.

O73. A parere di dello stesso operatore un *test* di prezzo che escluda la metodologia PbP ed utilizzi soltanto la metodologia DCF presenterebbe incertezze e rischi tali da non poter garantire la verifica della piena applicazione del principio di parità di trattamento interna ed esterna da parte di TIM.

O74. Tale operatore sostiene che nel caso di investimenti legati a un servizio o a una famiglia di servizi, i relativi ricavi attesi risultano di difficile individuazione. A parere dell'operatore un *test* di prezzo di tipo DCF, ancor di più se esteso a 36 mesi, sovrastimerebbe inevitabilmente il flusso dei ricavi attesi in quanto, all'istante iniziale, non si era a conoscenza delle future reiterazioni delle promozioni. Anche con riferimento ai costi, il rispondente ritiene che l'utilizzo esclusivo di una metodologia DCF su 36 mesi non tuteli l'operatore alternativo da eventuali aumenti dei prezzi *wholesale* che



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

potrebbero essere decisi nelle Offerte di Riferimento e non essere prevedibili con ben 3 anni di anticipo rispetto al momento in cui è effettuato il *test*.

O75. Lo stesso rispondente ritiene, invece, che la metodologia PbP su 12 mesi risulti essere maggiormente adeguata per l'individuazione di eventuali fenomeni di *margin squeeze* che potrebbero portare all'esclusione dei concorrenti dal mercato da parte di TIM.

2.3.2 Valutazioni dell'Autorità

V11. Nell'ambito della consultazione pubblica è emerso che i dati degli operatori relativi alle offerte *ultrabroadband* non appaiono sufficientemente maturi e stabili per poterne desumere un valore di *aging* aggiornato rispetto a quello inizialmente ipotizzato dalla delibera n. 584/16/CONS (36 mesi).

V12. Nessuno degli operatori alternativi ha prodotto dati e statistiche sulla permanenza media dei propri clienti nelle offerte su rame e su fibra.

V13. Gli unici dati disponibili, al momento, sono quelli elaborati da TIM rispetto alla propria base clienti attiva a fine 2017. Da tali dati si rileva che circa il 94% dei clienti è stato attivato a partire dal 2016 e, pertanto, non possono pertanto essere utilizzati per derivare un valore di RTP aggiornato.

V14. In assenza di dati quantitativi da cui derivare un valore aggiornato di RTP, si ritiene opportuno valutare qualitativamente la congruità di quanto attualmente previsto dalla delibera n. 584/16/CONS rispetto alla *best practice* europea.

V15. A tal riguardo, la tabella seguente riporta una sintesi del *benchmark* “*Price squeeze and economic replicability tests*” di *Cullen International* aggiornato a luglio 2018¹³.

¹³ <https://www.cullen-international.com/product/documents/CTTEEU20180096>



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Country	Efficiency level	Cost standard	Methodology	RTP
Austria	Adj EEO	LRAIC+	DCF	36 mesi
Belgio	Adj EEO	LRAIC+	Steady state	Customer lifetime
Danimarca	Adj EEO	LRAIC	Period by period	12 mesi
Grecia	Adj EEO	LRAIC	Period by period	Customer lifetime
Irlanda	Adj EEO	Average Total Cost	DCF	60 mesi
Italia	EEO	LRAIC+	DCF	36 mesi (fibra e rame business) 24 mesi (rame consumer)
Lussemburgo	Adj EEO	LRAIC+	Period by period	12 mesi
Olanda	EEO	Embedded direct costs	DCF	36 mesi
Norvegia	Adj EEO	LRAIC+	Steady state	Customer lifetime
Spagna	EEO (fibra) Adj EEO (rame)	LRAIC	DCF	60 mesi (fibra) 27 mesi (rame)
Svezia	EEO	LRAIC+	Period by period (flussi ricorrenti) DCF (flussi non ricorrenti)	12 mesi (flussi ricorrenti) 36 mesi (flussi non ricorrenti)

V16. Il *benchmark* evidenzia come, nei 5 paesi oltre l'Italia che adottano una metodologia di valutazione DCF per le offerte su fibra (Austria, Irlanda, Olanda, Spagna, Svezia per i flussi non ricorrenti), il valore di RTP è pari a 36 mesi (3 casi) o 60 mesi (2 casi). Se si considerano i casi che presentano livelli di efficienza e *standard* di costo più simili all'Italia (Austria e Svezia limitatamente ai flussi non ricorrenti), il valore di RTP è pari a 36 mesi esattamente come previsto dalla delibera n. 584/16/CONS per le offerte *ultrabroadband*.

V17. In considerazione della scarsa significatività dei dati ricevuti e del fatto che il valore di RTP attualmente previsto risulta allineato alla *best practice* europea, si ritiene di



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

confermare le previsioni ai punti 35, 36 e 37 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS.

2.4 Offerte atte a favorire la penetrazione sul mercato dei servizi di accesso ultrabroadband

50. Ai sensi dell'art. 13, comma 6-bis, lett. d) del Codice la regolamentazione *“promuove investimenti efficienti e innovazione in infrastrutture nuove e avanzate, anche garantendo che qualsiasi obbligo di accesso tenga debito conto del rischio sostenuto dalle imprese e consentendo accordi di cooperazione tra investitori e parti richiedenti l'accesso, al fine di diversificare il rischio di investimento, assicurando nel contempo la salvaguardia della concorrenza nel mercato e del principio di non discriminazione”*.

51. La realizzazione di reti di nuova generazione *ultrabroadband*, con velocità ≥ 30 Mbps in *download*, ha avuto un elevato tasso di crescita negli ultimi tre anni. **In particolare, la copertura NGA totale, con velocità ≥ 30 Mbps, ha raggiunto l'86% delle unità immobiliari, a giugno 2017. La sola rete FTTC di TIM copre l'82% delle unità immobiliari, a giugno 2017¹⁴.** Nonostante l'ampliamento della copertura delle reti, si è in presenza di una forte incertezza della domanda e in particolare dell'effettiva fornitura di servizi di accesso a banda ultralarga nel breve-medio termine, considerando che i consumatori sono, in massima parte, già connessi a reti telefoniche o a Internet con accesso a banda larga (ADSL). A fronte di tale incertezza, come indicato dalla Raccomandazione n. 2013/566/UE, è *“importante lasciare agli operatori che investono in reti ultrabroadband un certo grado di flessibilità nella fissazione dei prezzi affinché possano sperimentare i livelli di prezzo ideali e fissare prezzi atti a favorire la penetrazione sul mercato”*. La flessibilità, in termini di differenziazione dei prezzi finali, risponde all'esigenza di andare incontro alle preferenze dei consumatori e favorire la penetrazione di servizi in banda ultralarga e va finalizzata – sotto il profilo regolamentare - all'obiettivo di consentire agli operatori che investono in reti *ultrabroadband* di gestire i rischi di investimento (possibili *sunk cost*), condividendo tale rischio con tutti gli operatori che richiedono l'accesso (la divisione commerciale dell'operatore integrato a valle o altri operatori richiedenti l'accesso). Nel caso dell'operatore integrato, il rischio ricadrebbe infatti sulla divisione di rete che ha sostenuto l'investimento (su cui ricadono i costi delle nuove reti e che continuerebbe a sostenere i costi delle reti di vecchia generazione fino al completamento della sostituzione della domanda *wholesale* e *retail*) e non sulla divisione commerciale (che continuerebbe a percepire i ricavi dei consumatori attivati su reti a banda stretta o larga a prescindere dalla migrazione verso connessioni più evolute).

¹⁴ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/study-broadband-coverage-europe-2017>



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

52. Un certo grado di flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso regolamentati potrebbe essere ritenuta congrua al fine di garantire la diversificazione del rischio. La differenziazione dei prezzi all'ingrosso consentirebbe, infatti, la condivisione del rischio tra tutti i soggetti (interno e fornitori alternativi) che richiedono l'accesso. In questo modo, gli operatori SMP nel mercato dei servizi di accesso a reti *ultrabroadband* e i richiedenti l'accesso possono condividere una parte dei rischi di investimento attraverso una differenziazione del prezzo base (orientato al costo) fissato per l'accesso all'ingrosso, tenendo conto di possibili sconti praticabili rispetto al livello di "impegni" di domanda da parte dei richiedenti l'accesso. L'impegno potrebbe tradursi in prezzi più bassi per accordi a lungo termine con garanzie sui volumi, proporzionato alla parte di rischio associato all'incertezza della domanda che il richiedente l'accesso si assume. Inoltre, la flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso è necessaria per consentire a tutti i richiedenti l'accesso (divisione *retail* dell'operatore SMP e OAO) di differenziare i prezzi sul mercato della banda ultralarga al dettaglio per favorire la penetrazione di servizi in banda ultralarga.

53. Occorre, inoltre, rilevare che la flessibilità nei prezzi all'ingrosso dei servizi di accesso alle reti di nuova generazione non deve essere tale da generare prezzi predatori nei mercati in cui è stato individuato un significativo potere di mercato. In questi casi, infatti, sia rispetto alla posizione di dominanza sui mercati di accesso alle reti di vecchia generazione (a banda stretta o banda larga) sia sui mercati di accesso a reti NGA più evolute, occorre prevedere requisiti di salvaguardia aggiuntivi per tutelare la concorrenza. In sostanza se l'operatore SMP offre prezzi di accesso inferiori al valore regolamentato alla rete in fibra, chiedendo in cambio impegni su contratti a lungo termine o di volume, tali prezzi non devono essere considerati indebitamente discriminatori se l'Autorità accerta che tali prezzi inferiori riflettono in modo adeguato una riduzione effettiva del rischio di investimento. Al tempo stesso l'Autorità dovrà garantire che tali accordi di prezzo non comportino una compressione dei margini tale da impedire un'efficiente entrata sul mercato (NGA), anche da parte di concorrenti *wholesale*, o la possibilità di esercitare un potere "monopolistico" di aumento dei prezzi finali dei servizi di "vecchia" generazione.

54. La Raccomandazione n. 2013/566/UE è molto chiara su questo punto, ritenendo che *"vi siano vincoli sufficienti sui prezzi di accesso all'ingrosso per gli input all'ingrosso passivi su NGA e per gli input all'ingrosso non fisici o virtuali su NGA che offrono funzionalità equivalenti (in altri termini, si ritiene che i problemi di concorrenza legati ai prezzi siano affrontati in modo adeguato) quando: i) vi è un vincolo dimostrabile sui prezzi al dettaglio risultante dalla concorrenza a livello di infrastrutture o un prezzo-ancora derivante dai prezzi di accesso al rame all'ingrosso orientati al costo, ii) un test di replicabilità economica ex ante è utilizzato nei casi in cui non è ritenuto necessario imporre prezzi all'ingrosso regolamentati, iii) vi è l'obbligo di fornire servizi di accesso all'ingrosso rispettando il principio dell'EoI. In altri termini, quando si applica l'EoI e le ANR giudicano che i requisiti di salvaguardia della concorrenza di cui sopra siano*



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

soddisfatti, le ANR non dovrebbero imporre un prezzo di accesso regolamentato per gli input all'ingrosso su NGA”.

55. La flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso dei servizi di accesso alle reti NGA va intesa, in sostanza, come una forma parziale e temporanea di deregolamentazione per gli input all'ingrosso su NGA. Occorre, infatti, precisare che laddove nel mercato all'ingrosso non fosse presente una concorrenza effettiva tale da esercitare un vincolo strutturale e duraturo sui prezzi al dettaglio, ovvero nei casi in cui uno (o più) operatori - disponendo di un SMP al livello dell'accesso all'ingrosso - fossero in grado di fissare prezzi al dettaglio eccessivi, la flessibilità non sarebbe giustificata sotto il profilo concorrenziale. Per tale ragione la flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso di accesso NGA deve essere limitata nel tempo e nelle condizioni (durata dell'accordo, volumi impegnati) con lo scopo di promuovere l'attivazione di servizi *retail ultrabroadband*, attraverso la conseguente possibilità di differenziazione/riduzione dei prezzi al dettaglio, ma tenendo conto, sotto il profilo regolamentare, del solo obiettivo di condivisione del rischio sugli investimenti NGA, senza aumentare indirettamente i costi (e, di conseguenza, i prezzi) dei servizi di accesso all'ingrosso sulle reti *narrowband* e *broadband* sottoposti a regolamentazione.

56. La flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso regolamentati per l'accesso NGA lascia, quindi, impregiudicate le misure adottate per risolvere il problema dei margini insufficienti individuati in un *test* di replicabilità *ex ante*. Infatti, in questo caso, lo scopo del test di replicabilità economica è assicurare che gli operatori SMP non abusino della flessibilità nella fissazione dei prezzi per escludere dal mercato (potenziali) concorrenti.

57. La presenza di queste condizioni - vincolo dimostrabile sui prezzi al dettaglio risultante dalla concorrenza infrastrutturale o presenza di un prezzo di accesso NGA ancorato al prezzo di accesso al rame all'ingrosso orientato al costo secondo un modello BU-LRIC – inducono a ritenere che la flessibilità nella differenziazione dei prezzi all'ingrosso da parte dell'operatore SMP (sconti assimilabili alle promozioni praticate dalla divisione commerciale *retail* dello stesso operatore SMP integrato verticalmente, di cui al paragrafo successivo) debba essere consentita rispetto alle infrastrutture NGA maggiormente diffuse (investimenti già realizzati) e in previsione nel medio-lungo periodo (o entro il 2020 per prodotti che consentono capacità in *download* ≥ 30 Mbps ≤ 100 Mbps, in previsione degli obiettivi di domanda dell'Agenda digitale europea) di realizzazione dell'effetto di sostituzione nell'utilizzo delle infrastrutture. In questo caso, infatti, è probabile che l'effetto quantità di accessi NGA venduti da tutti i fornitori nel mercato *retail*, prodotto dalla differenziazione dei prezzi, sia tale da esercitare un vincolo sui prezzi al dettaglio per il prodotto NGA e che il prodotto esistente (es. ADSL) possa essere sostituito a parità di costo (per effetto delle economie di scala raggiunte) da un prodotto basato su NGA studiato per offrire le stesse caratteristiche (es. VDSL base).



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

D5. Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto proposto in merito alla differenziazione/sconti dei prezzi wholesale in presenza di sconti retail dell'operatore SMP.

D6. Si chiede agli operatori di fornire valutazioni in merito agli Impegni (durata dell'accordo con garanzie sui volumi e quantità impegnata) e sulle condizioni economiche di offerta di servizi di accesso NGA in qualità di soggetti richiedenti.

D7. Si chiede agli operatori se tali Impegni devono essere almeno equivalenti a quelli utilizzati (periodo rilevante, promozione rispetto al prezzo base, volumi dichiarati, ricavo medio totale) per la verifica della replicabilità dei prezzi ultrabroadband offerti da TIM nel mercato al dettaglio.

D8. Si chiede agli operatori se, anche in relazione agli elementi di cui al paragrafo 2.4, la flessibilità nella determinazione dei prezzi wholesale/retail deve essere condizionata (ai fini del test di replicabilità economica) ad investimenti già ampiamente realizzati e conseguente livello di copertura delle reti NGA in termini di domanda già servita da servizi di accesso su reti di vecchia generazione a livello nazionale.

2.4.1 Le osservazioni del mercato

D5 – “Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto proposto in merito alla differenziazione/sconti dei prezzi wholesale in presenza di sconti retail dell'operatore SMP”

O76. Un operatore concorda con quanto esposto dall'Autorità e ritiene che i due ambiti, prezzi dei servizi all'ingrosso e prezzi dei servizi al dettaglio, non devono essere collegati in maniera automatica. A parere dello stesso operatore la flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso regolamentati per l'accesso NGA lascia impregiudicate le misure adottate per risolvere il problema dei margini insufficienti individuati in un test di replicabilità *ex-ante* nel mercato al dettaglio. Tale operatore ritiene, infatti, che in questo caso, lo scopo del test di replicabilità economica è assicurare che gli operatori SPM non abusino della loro posizione per fissare prezzi in grado di escludere dal mercato (potenziali) concorrenti.

O77. Un altro operatore chiede all'Autorità che nell'ambito delle verifiche di replicabilità, come base di costo, non venga utilizzato il prezzo all'ingrosso proveniente dalle eventuali offerte TIM che prevedono sconti a volume bensì il prezzo all'ingrosso definito nell'ambito delle Offerte di Riferimento.

O78. Ciò in linea con quanto già previsto dall'articolo 11, comma 7 della delibera n. 623/15/CONS, che dispone che “Tutte le offerte di Telecom Italia di servizi di accesso al dettaglio (inclusi i bundle) devono essere replicabili da parte di un operatore efficiente



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

e, pertanto, sono sottoposte ad un test di replicabilità, in modalità ex-ante ossia prima del lancio commerciale, da parte dell'Autorità".

O79. Ad avviso di un altro rispondente, la possibilità per l'operatore SMP di articolare un'offerta *wholesale* con sconti, sia per infrastrutture realizzate che in realizzazione, come prevista nello schema di provvedimento, non sarebbe pertinente alla finalità di integrare le linee guida per la valutazione della replicabilità delle offerte al dettaglio di Telecom Italia.

O80. A tale riguardo l'operatore ritiene che la mitigazione del rischio di investimento è garantita dagli attuali strumenti del *risk premium* e del co-investimento, pertanto, auspica che dalla delibera finale sia stralciato qualsiasi riferimento al tema degli sconti *wholesale* che sono, tra l'altro, oggetto di altri procedimenti istruttori.

O81. Un altro rispondente non concorda sull'introduzione di flessibilità nella determinazione dei prezzi all'ingrosso dei servizi di accesso alle reti NGA *"intesa, in sostanza, come una forma parziale e temporanea di de-regolamentazione per gli input all'ingrosso su NGA"* (§ 54 del documento sottoposto a consultazione).

O82. Lo stesso rispondente è contrario alla promozione di tali scontistiche *wholesale* e ritiene che nessuna deregolamentazione degli *input* all'ingrosso su rete NGA sia possibile introdurre in tale sede, sostenendo che l'ambito in cui valutare una possibile articolazione di sconti a volume per i servizi all'ingrosso regolati sia l'analisi di mercato ed i procedimenti di approvazione delle OR, nel contesto di applicazione dell'obbligo di controllo del prezzo. A parere di tale rispondente il procedimento in oggetto è, invece, la sede per stabilire come valutare la replicabilità di offerte *"white label"* di servizi *wholesale* non regolati di tipo *resale* come Easy IP, che determinano i medesimi effetti negativi sul mercato (compressione dei margini) di offerte *retail* non replicabili.

O83. Un altro operatore evidenzia che la tematica degli sconti a volume andrebbe più correttamente affrontata nell'ambito di un procedimento di analisi di mercato, laddove si analizzano le problematiche concorrenziali del settore e si definiscono le misure appropriate per risolvere eventuali criticità o, come previsto dalla delibera n. 623/15/CONS, nell'ambito dei procedimenti di valutazione delle Offerte di Riferimento. Al riguardo tale operatore richiama che una proposta di sconti a volume sul servizio VULA per l'anno 2017 è oggetto di valutazione nell'ambito del procedimento di approvazione dell'Offerta di Riferimento *bitstream* 2017, di cui alla delibera n. 105/17/CIR.

O84. Un altro operatore ritiene che la tematica relativa al rischio degli investimenti nelle reti *ultrabroadband* sia stata già ampiamente esaminata dall'Autorità nel corso dell'ultima analisi dei mercati dei servizi di accesso alla rete fissa. A parere di tale operatore eventuali strumenti di diversificazione del rischio legato agli investimenti nelle reti NGA, alternativi al *risk premium*, possono essere valutati solo in sede di analisi di mercato.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O85. Un altro operatore evidenzia che in base agli artt. 64, comma 16, e 65, comma 3, della delibera n. 623/15/CONS è già prevista la possibilità per Telecom Italia di praticare sconti a volume che, tuttavia, non devono essere presi in considerazione nell'ambito del *test* di prezzo.

O86. Il medesimo operatore afferma che le misure proposte – differenziazione del prezzo all'ingrosso e differenziazione del *test* per tecnologia con l'inclusione, per la parte FTTH, dei costi sostenuti su infrastrutture alternative – costituiscono una forma di “deregolamentazione temporanea” dei prezzi, non prevista dall'analisi di mercato di riferimento e non possono essere oggetto del presente provvedimento.

O87. Tale operatore ritiene che l'inserimento di sconti a volume nel *test* di prezzo e la previsione di differenziare il *test* per tecnologia, introducendo nuovi elementi di flessibilità a vantaggio esclusivo dell'operatore notificato, rappresentando un alleggerimento degli obblighi di non discriminazione, aumenterebbero la discrezionalità di Telecom Italia nella definizione dei prezzi sia a livello *wholesale*, sia *retail*.

O88. Una differenziazione degli obblighi su base geografica può, secondo lo stesso operatore, essere oggetto solo di un'analisi di mercato, che rappresenta la sede naturale in cui verificare la sussistenza o meno delle condizioni alla base di un eventuale alleggerimento dell'obbligo di non discriminazione.

O89. Un altro rispondente premette di non essere a conoscenza dell'entità e del contenuto di eventuali Impegni o di modalità di sconto applicate da TIM e ritiene che non sia appropriato affrontare tali temi nell'ambito del presente procedimento in quanto trattasi di profili che non attengono alla valutazione di replicabilità delle offerte al dettaglio dell'operatore SMP.

O90. Un altro operatore ritiene che la scontistica a volume adottata da Telecom Italia penalizza gli operatori che hanno volumi limitati di accesso e che, dunque, non avranno possibilità di accedere alle agevolazioni indicate dall'operatore notificato, con effetti negativi sulla competitività.

O91. Tale operatore sostiene, inoltre, che seppur la scontistica erogata mediante *voucher* sembra avere minore impatto concorrenziale è in ogni caso legata alle condizioni di accesso che anch'esse sottendono a logiche discriminatorie e anticoncorrenziali.

O92. Pertanto, pur apprezzando le soluzioni finalizzate alla riduzione dei costi dei servizi offerti, lo stesso operatore ritiene sia altrettanto importante verificare se le relative condizioni di accesso siano rispettose della concorrenza.

D6 – “Si chiede agli operatori di fornire valutazioni in merito agli Impegni (durata dell'accordo con garanzie sui volumi e quantità impegnata) e sulle condizioni economiche di offerta di servizi di accesso NGA in qualità di soggetti richiedenti”



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O93. Alcuni rispondenti non si esprimono in merito.

O94. Con riferimento alla domanda D6, un operatore ritiene che le caratteristiche commerciali della propria offerta *Easy Fiber*, sottoposta ad approvazione dell'Autorità, forniscano le garanzie richieste al fine di tutelare lo sviluppo dei servizi UBB, *“riducendo i costi unitari, grazie alle maggiori economie di scala, e ripartendo i rischi degli investimenti con il risultato di incrementare, per gli operatori, gli incentivi al roll-out della fibra ottica”* (cfr. punto 345 della delibera n. 623/15/CONS).

O95. A parere di tale operatore l'offerta *Easy Fiber*, infatti, si aggiunge e non sostituisce le Offerte di Riferimento vigenti, con lo scopo di agevolare la definizione da parte degli OAO di un proprio *business plan* di medio/lungo periodo in termini di volumi e costi.

O96. Un altro operatore sostiene che qualora dovessero mai sussistere *“possibili sconti praticabili rispetto al livello di impegni di domanda da parte dei richiedenti l'accesso”* con conseguenti *“prezzi più bassi per accordi a lungo termine con garanzie sui volumi, proporzionato alla parte di rischio associato all'incertezza della domanda che il richiedente l'accesso si assume”*, i costi della componente W da considerare nell'ambito del *test* di prezzo dovranno essere sempre quelli dell'Offerta di Riferimento di TIM.

O97. A parere del medesimo operatore solo in tal modo è possibile garantire a tutti gli operatori l'effettiva replicabilità delle offerte *retail* fisse di TIM.

D7 – “Si chiede agli operatori se tali Impegni devono essere almeno equivalenti a quelli utilizzati (periodo rilevante, promozione rispetto al prezzo base, volumi dichiarati, ricavo medio totale) per la verifica della replicabilità dei prezzi ultrabroadband offerti da TIM nel mercato al dettaglio”

O98. Alcuni rispondenti non si esprimono sul punto.

O99. In merito alla corrispondenza tra gli Impegni praticati nel mercato all'ingrosso e i parametri utilizzati nella verifica della replicabilità delle offerte *retail* dell'*incumbent*, un operatore ritiene che non vi siano le condizioni per ipotizzare una loro diretta correlazione. Infatti, mentre nel primo caso il prezzo è funzione della pianificazione degli obiettivi di *business* da parte degli OAO nel medio/lungo periodo, nel secondo caso il *test* di prezzo è volto a verificare il ritorno economico dell'offerta *retail* sulla base delle aspettative di permanenza del cliente sull'offerta stessa.

O100. Tuttavia, al fine di meglio approssimare la struttura dei costi effettivi di un EEO, l'operatore auspica che l'Autorità consenta l'utilizzo dei prezzi degli accessi NGA previsti dagli Impegni nella valutazione di replicabilità delle offerte *retail* di TIM.

O101. Un altro rispondente, nel ribadire come non risulti opportuno affrontare il tema relativo alla differenziazione e agli sconti dei prezzi *wholesale* nell'ambito delle valutazioni sul *test* di replicabilità, ritiene che la proposta di modifica delle linee guida



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

sul test di replicabilità non sia neppure la sede appropriata ove definire eventuali “impegni” con riferimento alla fornitura all’accesso all’ingrosso alle reti NGA.

D8 – “Si chiede agli operatori se, anche in relazione agli elementi di cui al paragrafo 2.5, la flessibilità nella determinazione dei prezzi wholesale/retail deve essere condizionata (ai fini del test di replicabilità economica) ad investimenti già ampiamente realizzati e conseguente livello di copertura delle reti NGA in termini di domanda già servita da servizi di accesso su reti di vecchia generazione a livello nazionale”

O102. Alcuni rispondenti non si esprimono sul tema.

O103. Un operatore ritiene che la flessibilità nella determinazione dei prezzi *wholesale* debba essere condizionata ai soli investimenti realizzati e che si prevede di realizzare per la copertura delle reti NGA nonché dagli “impegni” contrattuali di medio-lungo termine di migrazione della clientela dalle attuali offerte *narrowband* verso soluzioni UBB su reti NGA.

2.4.2 Valutazioni dell’Autorità

V18. Gli operatori alternativi non hanno accolto con favore la proposta di considerare, nell’ambito del presente procedimento, specifiche modalità di valutazione di offerte atte a favorire la penetrazione sul mercato dei servizi di accesso *ultrabroadband*.

V19. Si richiama, a tal riguardo, che la delibera n. 623/15/CONS ha previsto all’art. 65, comma 3, che “*ai fini della valorizzazione economica del mix produttivo sono esclusi gli sconti a volume*”.

V20. Tenuto conto che, con la delibera n. 87/18/CIR di approvazione delle Offerte di Riferimento di TIM per l’anno 2017, relative ai servizi *bitstream* e VULA, l’Autorità ha disposto la valutazione dell’offerta *Easy Fiber* nell’ambito dell’analisi di mercato 2018-2021, si ritiene opportuno rimandare a tale procedimento anche l’eventuale applicabilità nei test di prezzo dell’offerta *Easy Fiber* o di analoghe forme di sconti a volume, co-investimento e condivisione del rischio.

2.5 Sul mix produttivo: differenziazione del test per tecnologie FTTCab ed FTTH e uso di infrastrutture alternative

58. La delibera n. 584/16/CONS ha previsto (§ 51 delle linee guida) che, nel caso di offerte *ultrabroadband*, “*la verifica è volta a valutare complessivamente la replicabilità delle promozioni applicate all’offerta retail nell’arco del mese di riferimento sulla base del periodo di permanenza media della clientela ultrabroadband*”.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

59. È altresì specificato¹⁵ che “il mix produttivo applicabile alle verifiche relative alle offerte di servizi di accesso ultrabroadband su rete di accesso in fibra ottica deve essere distinto per tecnologia di rete sottostante l’offerta. Il mix produttivo applicabile alle verifiche relative ad offerte ultrabroadband su architettura di rete FTTCab è composto dai servizi di accesso locale all’ingrosso, con particolare riferimento al servizio di accesso disaggregato alla sotto-rete locale di Telecom Italia (sub-loop unbundling), e dai servizi di accesso centrale all’ingrosso, con particolare riferimento al servizio bitstream su rete in fibra ottica e al servizio di accesso disaggregato virtuale di tipo VULA”. Inoltre, per i servizi di accesso FTTH il mix dipende dalla topologia di rete installata da TIM, laddove per le reti punto-punto “il mix produttivo è composto dai servizi di accesso locale all’ingrosso (servizio end to end di accesso alla rete passiva di Telecom Italia)”, mentre per le reti punto-multipunto (GPON) “il mix produttivo è composto dai servizi di accesso centrale all’ingrosso, con particolare riferimento al servizio bitstream NGA e al servizio di accesso disaggregato virtuale di tipo VULA”.

60. Se, in luogo dei ricavi e costi complessivi dell’offerta *ultrabroadband* sulle due architetture FTTCab ed FTTH, si considerano i valori medi unitari, è possibile far riferimento idealmente ad un costo medio unitario per cliente dell’offerta in fibra e delle sue opzioni, indipendente dall’architettura, ottenuto come combinazione pesata, sulla base del numero di attivazioni per ciascuna architettura, dei costi medi unitari delle due architetture FTTCab ed FTTH.

61. La verifica di replicabilità delle offerte *ultrabroadband* fornisce pertanto un valore del profitto complessivo atteso che:

- valuta complessivamente tutte le opzioni e le promozioni applicate all’offerta *retail* nell’arco del mese di riferimento, ossia il ricavo atteso tiene conto, rispetto alle acquisizioni, delle condizioni economiche relative a tutte le opzioni e promozioni sottoscrivibili con l’offerta in fibra;
- tiene conto delle diverse architetture FTTCab ed FTTH con cui possono essere erogati i servizi su fibra ottica, ciascuna con il corrispondente *mix* produttivo di servizi *wholesale* regolati.

62. Stante quanto premesso, si evidenzia che alcuni operatori alternativi hanno segnalato la presenza di offerte di TIM ritenute particolarmente aggressive con promozioni aggiuntive specifiche per alcune aree territoriali.

63. Gli OAO hanno pertanto chiesto, al fine di evitare che le promozioni più aggressive possano essere sussidiate dai maggiori ricavi ottenuti con le promozioni meno aggressive, di procedere ad una revisione della metodologia di cui alla delibera n. 584/16/CONS per le offerte *ultrabroadband* che preveda lo svolgimento del *test* di prezzo su ogni singola

¹⁵ Cfr. §§ 75-80 dell’Allegato A alla delibera n. 584/16/CONS.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

combinazione di offerta, opzione e promozione, analogamente a quanto ad oggi vigente per le offerte su rete su rame.

64. A tale riguardo l'Autorità ha ritenuto in generale che la metodologia DCF, applicata complessivamente a tutte le opzioni e promozioni di una data offerta *ultrabroadband*, risulti efficace nel prevenire comportamenti anti-competitivi dell'operatore notificato consentendo allo stesso tempo un adeguato margine di libertà commerciale all'operatore.

65. L'applicazione della suddetta metodologia non esclude che, anche in presenza di un margine dell'offerta *ultrabroadband* positivo, possano esistere combinazioni di opzioni e promozioni che, valutate singolarmente, presentano marginalità negativa senza con ciò inficiare l'esito complessivo del *test*.

66. A tale proposito si è verificato che, tipicamente, le offerte *ultrabroadband* su rete FTTCab presentano margini maggiori delle offerte su rete FTTH. A tale riguardo, anche con riferimento all'indirizzo assunto ad esito della riunione del Consiglio del 27 luglio 2017, le valutazioni di replicabilità sulle nuove offerte commercializzate da TIM sono state svolte verificando la replicabilità delle offerte sia nel loro complesso, come previsto dalla delibera n. 584/16/CONS, sia, in via prudenziale, separatamente rispetto alle diverse architetture di accesso impiegate (FTTCab ed FTTH); tale ultima verifica ha permesso di riscontrare l'assenza, ad oggi, di fenomeni compensativi tra le offerte erogate sulle diverse architetture di accesso. Si ritiene, tuttavia, che quanto segnalato dagli OAO rappresenti un elemento di attenzione da prendere in considerazione alla luce del modificato contesto competitivo e tecnologico.

67. Si evidenzia che la rete FTTCab di TIM copre attualmente circa l'82% delle unità immobiliari, a giugno 2017¹⁶.

68. La competizione su tali tipologie di accessi è pertanto fortemente influenzata dai prezzi *wholesale* dei servizi SLU e VULA su accessi FTTCab. Sul fronte delle offerte FTTH, d'altra parte, costituiscono una realtà le offerte fibra di OAO realizzate su infrastrutture di Open Fiber. Residuano, inoltre, rilevanti differenze di copertura geografica tra le reti FTTCab ed FTTH.

69. Sul fronte dell'assimilabilità del prodotto, inoltre, appare opportuno rilevare che, sebbene la delibera n. 584/16/CONS preveda per le offerte *ultrabroadband* una valutazione complessiva per le architetture FTTCab ed FTTH, assumendone l'equivalenza a livello di offerta *retail*, nella pratica le due architetture oggi presentano

¹⁶ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/study-broadband-coverage-europe-2017>



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

alcune differenze oggettive in termini prestazionali quali la velocità di accesso e la latenza¹⁷.

70. In merito a tale aspetto, si è stato richiamato che la legge 4 dicembre 2017, n. 172¹⁸, all'art. 19-*quinquiesdecies* (misure urgenti per la tutela degli utenti dei servizi di telefonia, reti televisive e comunicazioni elettroniche in materia di cadenza di rinnovo delle offerte e fatturazione dei servizi), prevede che:

“Le imprese che forniscono reti pubbliche di comunicazione elettronica o servizi di comunicazione elettronica accessibili al pubblico forniscono informazioni chiare e trasparenti in merito alle caratteristiche dell’infrastruttura fisica utilizzata per l’erogazione dei servizi. A tal fine, entro sessanta giorni dalla data di entrata in vigore della presente disposizione¹⁹, l’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni definisce le caratteristiche tecniche e le corrispondenti denominazioni delle diverse tipologie di infrastruttura fisica, individuando come infrastruttura in fibra ottica completa l’infrastruttura che assicura il collegamento in fibra fino all’unità immobiliare del cliente. Costituisce pratica commerciale scorretta, ai sensi del codice del consumo, di cui al decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206, ogni comunicazione al pubblico dell’offerta di servizi di comunicazione elettronica che non rispetti le caratteristiche tecniche definite dall’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni”.

71. Con delibera n. 33/18/CONS, del 30 gennaio 2018, l’Autorità ha, pertanto, avviato il procedimento di *“consultazione pubblica in merito alla definizione delle caratteristiche tecniche e delle corrispondenti denominazioni delle diverse tipologie di infrastruttura fisica utilizzate per l’erogazione dei servizi di telefonia, reti televisive e comunicazioni elettroniche, ai sensi dell’art. 19 quinquiesdecies del decreto legge 16 ottobre 2017, n. 148”*.

72. A tal riguardo, nello schema di provvedimento si è ritenuto che, definite le denominazioni delle diverse tipologie d’infrastruttura fisica, si sarebbero dovute

¹⁷ Si richiama che l’analisi di sostituibilità dei servizi dal lato della domanda e dal lato dell’offerta è svolta nell’ambito dei procedimenti di analisi di mercato. In questa sede, pertanto, non si intende anticipare gli esiti dell’analisi di mercato ma ci si limita a rilevare le differenze architetture tra FTTCab ed FTTH e come tali differenze possano avere impatto sulla replicabilità delle offerte al dettaglio.

¹⁸ *“Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 16 ottobre 2017, n. 148, recante disposizioni urgenti in materia finanziaria e per esigenze indifferibili. Modifica alla disciplina dell’estinzione del reato per condotte riparatorie”.*

¹⁹ Ossia entro il 4 febbraio 2018.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

conseguentemente differenziare anche le proposizioni commerciali (ad esempio il *naming*) relative ai servizi offerti sulle architetture FTTCab ed FTTH.

73. Ciò avrebbe determinato, inoltre, ai sensi della definizione di promozione di offerta di cui alla delibera n. 584/16/CONS²⁰, la necessità di valutare separatamente le suddette proposizioni commerciali, su rete mista rame-fibra sia su rete solo fibra (nel rispetto del principio di valutazione complessiva delle promozioni applicate alla stessa offerta *retail*).

74. Parimenti, si è ritenuto che, ai fini della definizione del *mix produttivo* per la valutazione della replicabilità delle offerte FTTH, in base a quanto previsto nei paragrafi 82 e 83 della delibera n. 584/16/CONS, si sarebbero potuti considerare anche i costi sostenuti dagli operatori alternativi su infrastrutture alternative. Infatti, come premesso, nella delibera n. 584/16/CONS l'Autorità, tenendo nella massima considerazione le succitate osservazioni della Commissione europea, ha ritenuto *“opportuno tener conto dell'eventuale sviluppo di offerte destinate ad aree geografiche più ristrette rispetto all'intero territorio nazionale (c.d. offerte local) e, pertanto, degli input effettivamente utilizzati su base geografica, secondo la medesima logica già impiegata per la valutazione di offerte formulate in ambito gara (per le quali è prevista la verifica di replicabilità sulla base del servizio all'ingrosso proprio dello specifico contesto di gara). Ciò sia in ragione del crescente sviluppo di infrastrutture wholesale a banda ultralarga alternative a quelle dell'incumbent, sia, in ottica futura, del roll-out delle infrastrutture di accesso oggetto dei bandi di finanziamento pubblico (cd. infrastrutture finanziate con il modello diretto), sia, ancora, per la progressiva realizzazione dei piani di investimento privati. In sede di verifica di offerte local, gli Uffici valutano pertanto, caso per caso, l'opportunità di adeguare il criterio del mix produttivo alle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate ed all'effettivo utilizzo di infrastrutture alternative da parte degli operatori”*. A tale riguardo l'Autorità, nell'ottica di garantire la massima partecipazione del mercato, ha ritenuto di attuare tale previsione anche sulla base delle informazioni ottenute dagli operatori nell'ambito della consultazione pubblica.

D9. (ex D5 bis) Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto rappresentato.

D10. (ex D6 bis) Si richiede di fornire elementi di dettaglio sulle modalità di utilizzo di infrastrutture alternative a quelle di TIM e sui relativi costi (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate).

²⁰ Cfr. § 41 delle linee guida, *“si intende per promozione di offerta la singola proposta commerciale dell'operatore notificato relativa ad un insieme di servizi (tra cui il servizio di accesso verticalmente integrato con gli input all'ingrosso regolati, definiti dalla delibera n. 623/15/CONS) commercializzati ad un dato prezzo al cliente finale”*.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

2.5.1 Le osservazioni del mercato

D9 (ex D5 bis) – “Si chiede agli operatori di fornire osservazioni su quanto rappresentato”

O104. Alcuni operatori non hanno fornito osservazioni in merito.

O105. Nel caso di offerte in fibra, un operatore ritiene che il *test* di prezzo debba essere sempre condotto singolarmente, per ciascuna tecnologia di accesso, FTTC ed FTTH, e che, pertanto, l'offerta deve essere considerata replicabile solo e soltanto se entrambi i *test* presentano marginalità maggiori di zero.

O106. Tale operatore condivide, inoltre, la considerazione dell'Autorità in base alla quale, definite le denominazioni delle diverse tipologie d'infrastruttura fisica, *“dovranno conseguentemente differenziarsi anche le proposizioni commerciali (ad esempio il naming) relative ai servizi offerti sulle infrastrutture FTTCab ed FTTH”*. Al riguardo l'operatore rappresenta come tale tema esuli dall'ambito del procedimento istruttorio in corso e rimanda agli esiti della consultazione pubblica avviata con delibera n. 33/18/CONS, ribadendo tuttavia che, indipendentemente dalle determinazioni che verranno assunte agli esiti della predetta consultazione, i *test* di replicabilità andranno condotti separatamente per le due tecnologie di accesso.

O107. Un rispondente concorda con la proposta dell'Autorità di modificare l'attuale *test* di prezzo sulle offerte *ultrabroadband* per valutare le offerte e promozioni FTTH separatamente dalle offerte FTTC, e più in genere FTTN. Tale rispondente ritiene che lo svolgimento del *test* di prezzo per le offerte *ultrabroadband* dovrebbe essere svolto su ogni singola offerta e promozione, analogamente a quanto ad oggi vigente per le offerte su rete in rame. Il rispondente evidenzia che il mercato dei servizi *ultrabroadband* presenta forti rischi di *pre-emption* che non devono essere sottovalutati dall'Autorità. A parere di tale rispondente singole offerte e promozioni particolarmente aggressive da parte dell'*incumbent* rischiano di svilire gli investimenti infrastrutturali dei concorrenti e consistere in pratiche discriminatorie ed escludenti che in una verifica di replicabilità complessiva sfuggirebbero indebitamente al controllo dell'Autorità.

O108. A parere di un altro operatore deve essere impedita qualsiasi forma di sussidio. Di conseguenza, l'operatore rileva la necessità di prevedere, anche per le offerte *ultrabroadband*, lo svolgimento del *test* di prezzo su ogni singola offerta e promozione, analogamente a quanto ad oggi avviene per le offerte *narrowband* e *broadband* su rete in rame.

O109. Tale operatore concorda, altresì, con l'opportunità di indicare nelle offerte la tipologia di infrastruttura fisica d'accesso utilizzata per erogare il servizio e, quindi, ritiene che gli operatori dovranno conseguentemente differenziare le proprie proposizioni commerciali, incluso il *naming* dell'offerta. Ad avviso del medesimo operatore, la



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

separazione delle offerte FTTC ed FTTH determinerà la necessità di procedere a *test* di prezzo separati evitando, in tal modo, qualsiasi forma di sussidio tra le due architetture.

O110. Un altro operatore ritiene che la criticità oggetto delle segnalazioni degli Operatori, di cui l'Autorità dà conto nel provvedimento in consultazione, pone nuovamente il problema dell'adeguatezza del *test* di prezzo in vigore a catturare comportamenti anticoncorrenziali dell'operatore dominante, quali la proposizione di offerte sottocosto sebbene formalmente replicabili.

O111. A parere di tale operatore, sebbene l'attività di vigilanza condotta dall'Autorità abbia accertato che, da luglio 2017 ad oggi, non vi siano stati fenomeni compensativi fra diverse promozioni, non si esclude che siano state comunque autorizzate promozioni che potevano sottendere situazioni di predatorietà.

O112. Il medesimo operatore richiama la propria posizione espressa in risposta alla domanda D2 e rileva la necessità di un rafforzamento del *test* di prezzo attraverso: i) lo svolgimento anche della verifica di predatorietà e ii) la verifica della replicabilità da svolgere sia per l'offerta nel suo complesso, sia singolarmente per ognuna delle sue componenti, da individuare come combinazione univoca di profilo di servizio e tecnologia di accesso.

O113. In merito all'analisi delle offerte FTTH, tale operatore ritiene non convincente che a seguito della consultazione di cui alla delibera n. 33/18/CONS, si avrà una naturale differenziazione delle offerte commerciali degli operatori in base all'infrastruttura NGA utilizzata. A parere del rispondente non appare ragionevole immaginare fin d'ora che gli operatori, solo perché devono standardizzare le informazioni da fornire all'utenza, trovino opportuno modificare la propria offerta commerciale differenziandola in base all'infrastruttura utilizzata. L'operatore ritiene che una scelta di questo tipo è basata su un insieme di valutazioni tecniche, economiche, commerciali che attengono alla esclusiva sfera della libertà imprenditoriale di ciascuna impresa e, quindi, appare prematuro considerarlo un fatto acquisito.

O114. Conseguentemente, il medesimo operatore ritiene necessario che il *test* di prezzo sulle offerte fibra sia svolto in maniera puntuale per singola offerta e per singola promozione (e quindi per ciascuna tecnologia di accesso) al fine di prevenire sussidi e condotte anti-competitive.

O115. Per le osservazioni in merito alla differenziazione del *test* di prezzo per tecnologie FTTCab ed FTTH un altro operatore richiama quanto già riportato in merito al quesito D5.

O116. Nello specifico, tale operatore non concorda con la proposta dell'Autorità. L'operatore ritiene che, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non discriminazione ed evitare *gaming* regolatorio da parte di Telecom Italia, il *test* di prezzo per le offerte *ultrabroadband* dovrebbe essere svolto per singola offerta e per singola promozione.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Secondo lo stesso operatore, *test* di prezzo separato per architettura anziché per offerta lascerebbe comunque ampia discrezionalità a TIM, consentendole di fare leva sulla capillarità della propria rete per discriminare gli operatori in base all'infrastruttura sottostante l'offerta stessa.

O117. L'operatore ritiene, inoltre, che la predisposizione di *test* di prezzo differenziati per architettura dovrebbe necessariamente discendere da una più completa analisi di mercato, nell'eventualità in cui venissero individuati differenti mercati per FTTC ed FTTH.

O118. Un altro operatore ritiene che l'eventuale applicazione di *test* di prezzo separati per le due architetture NGA dovrebbe essere prevista solo a valle delle analisi di mercato, tenuto conto che l'obiettivo del *test* di replicabilità è quello di prevenire comportamenti anti-competitivi dell'operatore SMP su un dato mercato. In tal senso, l'operatore rileva che la delibera n. 33/18/CONS non può costituirne il presupposto giuridico, in quanto fissa esclusivamente disposizioni in termini di trasparenza informativa verso gli utenti e non fornisce alcuna indicazione sulla definizione dei mercati rilevanti, né tanto meno sui relativi *remedies* né, infine, impone in alcun modo una differenziazione commerciale dell'offerta *retail*.

O119. Tale operatore ritiene, pertanto, che la proposta di procedere, per la medesima offerta commerciale, a valutazioni distinte sulla base della tecnologia sottostante, così come classificate nella delibera n. 33/18/CONS, sia illogico e contraddittorio dal punto di vista regolamentare, soprattutto perché in contrasto con i principi di neutralità tecnologica.

O120. Un altro rispondente non ritiene condivisibile l'approccio proposto dall'Autorità di considerare i costi o comunque gli investimenti sostenuti dagli OAO su infrastrutture alternative, ai fini della determinazione del *mix* produttivo, nella misura in cui tale valutazione vada a definire una soglia di replicabilità meno stringente per l'operatore SMP.

O121. Tale rispondente ritiene fondamentale per un futuro nuovo entrante, soprattutto in una fase di sviluppo dei mercati, che le posizioni di dominanza dell'*incumbent* storico non si trasferiscano sui nuovi segmenti di mercato, tanto più se questo paradossalmente avviene per effetto dei costi sostenuti dagli operatori alternativi sulle infrastrutture alternative.

O122. Il medesimo rispondente a sostegno della propria posizione secondo la quale, ai fini del *test* di replicabilità occorre fare riferimento ai costi dell'impresa dominante e non anche ai costi sostenuti dai concorrenti, richiama la sentenza resa dalla Corte di Giustizia all'esito della causa C-52/09 (Telia Sonera). Tale giurisprudenza precisa che è soltanto quando non sia possibile fare riferimento ai prezzi e ai costi "*dell'impresa interessata sul mercato delle prestazioni al dettaglio (...)* che occorre esaminare quelli dei concorrenti



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

sullo stesso mercato”. Il rispondente fa osservare come, nel caso di specie, non emergano circostanze che non rendano possibile fare riferimento ai (soli) costi dell’operatore SMP.

D10 (ex D6 bis) – Si richiede di fornire elementi di dettaglio sulle modalità di utilizzo di infrastrutture alternative a quelle di TIM e sui relativi costi (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate)

O123. Alcuni operatori non hanno fornito nessun contributo.

O124. Con riferimento alla definizione del *mix* produttivo, un operatore rappresenta che la valutazione di replicabilità dovrebbe considerare gli *input* produttivi previsti dalla delibera n. 652/16/CONS, con cui l’Autorità ha riconosciuto la valenza regolamentare del Nuovo Modello di *Equivalence* (NME). Tale delibera, argomenta lo stesso operatore, rappresenta un provvedimento attuativo dell’art. 64 della delibera n. 623/15/CONS e le valutazioni di replicabilità, anch’esse imposte sulla base della medesima delibera, non possono prescindere dal relativo coordinamento normativo.

O125. Inoltre, ai fini della definizione del *mix* produttivo per la valutazione delle offerte FTTH, tale rispondente ritiene che l’Autorità dovrebbe tenere in massima considerazione la presenza di operatori di rete come Open Fiber e l’annunciato progetto di scorporo della rete di accesso di TIM. Ciò, ad avviso di tale operatore, dovrebbe condurre l’Autorità a riconoscere che, in molte aree geografiche, i servizi di TIM non costituiscono più gli *input* essenziali per i concorrenti e risultano verificate le condizioni concorrenziali per superare la verifica di replicabilità.

O126. Un altro operatore ritiene che il *test* di replicabilità delle c.d. offerte *local* debba necessariamente essere applicato a livello nazionale anche nel caso in cui l’offerta riguarda la vendita al dettaglio locale.

O127. A parere di tale rispondente, nel caso in cui TIM proponga delle offerte commerciali al dettaglio destinate ad una particolare area geografica, la verifica di replicabilità deve essere condotta a livello nazionale, pertanto, l’operatore sostiene che le offerte *local* devono essere approvate solo qualora ritenute replicabili da un operatore alternativo efficiente su tutto il territorio nazionale.

O128. Un altro rispondente ritiene che le modalità ed i costi dei servizi *wholesale* su infrastrutture diverse da quella di TIM non possano essere validamente considerati nel *test* di prezzo per la valorizzazione degli *input* di rete essenziali (componente “W” del *test* di prezzo) che vanno necessariamente valorizzati, ai fini del *test* di prezzo, sulla base delle pertinenti voci delle Offerte di Riferimento di TIM, approvate dall’Autorità su base BU-LRIC.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O129. A parere del medesimo rispondente modalità e i costi di servizi *wholesale* su infrastrutture diverse da quella di TIM potrebbero venire in rilievo solo per i servizi di rete non regolati, ossia per la valorizzazione degli *input* di rete non essenziali (“X”).

O130. Tale rispondente ritiene che un’eventuale diversa determinazione degli Uffici incaricati di svolgere il *test* di prezzo che valutino “*l’opportunità di adeguare il criterio del mix produttivo alle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate ed all’effettivo utilizzo di infrastrutture alternative da parte degli operatori*”, ipotizzata dalla delibera n. 584/16/CONS, sarebbe palesemente contraddittoria rispetto alla vigente analisi di mercato se riferita agli *input* di rete essenziali e, quindi, ai servizi regolati. Il medesimo rispondente richiama che l’Autorità ha stabilito gli obblighi di regolamentazione vigente in capo a TIM, incluso il *test* di prezzo, nel contesto di una analisi nella quale ha ritenuto nazionale tanto il mercato *wholesale* quanto quello *retail*. Il rispondente ritiene che un *test* di prezzo che valuta la replicabilità di un’eventuale offerta *local* sulla base dei costi dei servizi *wholesale* su infrastrutture locali non di TIM non avrebbe ragion d’essere in tale contesto. A parere del rispondente nessuna analogia sussiste in realtà tra offerte *retail local* e offerte di gara.

O131. Peraltro, lo stesso rispondente segnala che eventuali offerte *wholesale* da parte di terzi di servizi regolati a prezzi più bassi di quelli orientati al costo su base BU-LRIC della OR di TIM approvata dall’Autorità, dovrebbe piuttosto indurre quest’ultima a rivedere le proprie determinazioni per una corretta valorizzazione al costo di tali *input* essenziali.

O132. Un altro operatore richiama la proposta dell’Autorità di considerare anche i costi sostenuti dagli operatori per acquisire servizi di accesso *wholesale* basati su infrastrutture alternative. Per tali tipologie di offerte, caratterizzate dall’applicabilità ad ambiti territoriali limitati, in cui potrebbero essersi sviluppate reti *ultrabroadband* alternative oppure reti finanziate da bandi pubblici oppure ancora reti realizzate grazie a piani di investimento privati, il *mix* produttivo può tenere conto degli *input* effettivamente utilizzati, in analogia a quanto avviene per le offerte in ambito di gara. Tale operatore evidenzia che il *test* di prezzo è basato sull’utilizzo dei costi di Telecom Italia e non degli operatori alternativi, cioè deve considerare i costi dei servizi di accesso che l’operatore dominante utilizza per realizzare le proprie offerte *retail*.

O133. L’approccio EEO impiegato nel *test* di prezzo prevede, quindi, che gli operatori alternativi, nel realizzare le offerte con cui competere nel mercato, debbano essere tanto efficienti quanto lo è l’operatore dominante, il quale è integrato verticalmente e in possesso dell’unica infrastruttura di rete che gli consente di realizzare economie di scala e di scopo e, quindi, di raggiungere un livello di efficienza superiore a quello degli operatori alternativi. A parere del medesimo operatore la proposta dell’Autorità di utilizzare i costi dei servizi su infrastrutture alternative non risulta coerente né con le risultanze dell’analisi di mercato, che ha notificato la sola Telecom Italia quale operatore



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

dotato di significativo potere di mercato nell'accesso, né con lo *standard* di costo EEO stabilito per il *test* di replicabilità.

O134. In sintesi, tale operatore trova illogico che un *test* di replicabilità implementato come misura attuativa della non discriminazione possa basarsi su servizi all'ingrosso non forniti dall'operatore SMP.

O135. Un altro operatore dichiara, per talune aree geografiche, di accedere ad infrastrutture alternative a quelle di TIM, quali quelle di Fastweb ed EOLO, per servizi di accessi a banda larga e per la raccolta. Le informazioni di dettaglio sono riservate.

O136. Un altro operatore non concorda con la proposta di includere i costi di *inputs wholesale* relativi ad infrastrutture alternative, ritenendola non coerente con il quadro regolamentare vigente. L'operatore al riguardo evidenzia che la delibera n. 623/15/CONS individua solo TIM quale operatore SMP su tutto il territorio nazionale nei mercati dell'accesso, imponendo esclusivamente in capo a tale operatore una serie di obblighi regolamentari, tra cui l'obbligo di non discriminazione di cui la replicabilità delle offerte *retail* rappresenta una condizione attuativa. Pertanto, tale operatore conclude che l'inclusione di *input wholesale* relativi a infrastrutture alternative non consentirebbe di verificare il rispetto dell'obbligo di non discriminazione da parte dell'operatore notificato.

O137. Il medesimo operatore evidenzia in proposito anche che la Raccomandazione 2013/466/UE non contempla la possibilità di fare riferimento ad *input wholesale* non regolamentati, ovvero relativi a infrastrutture alternative di operatori non SMP e non sottoposti a regolazione dei prezzi *wholesale*.

O138. Inoltre, secondo tale operatore, la proposta dell'Autorità sposterebbe l'approccio su una logica REO, mentre il *test* di prezzo, secondo quanto indicato nella delibera n. 584/16/CONS adotta un approccio di tipo EEO per i costi di rete.

O139. In definitiva lo stesso operatore ritiene che la previsione di *test* di prezzo differenziati a seconda dell'architettura sottostante l'offerta condurrebbe ad un prevalere della logica *local* nella metodologia del *test* di prezzo a dispetto dalla definizione nazionale del mercato.

2.5.2 Valutazioni dell'Autorità

D9 (ex D5 bis) – Differenziazione dei test per servizi su rete FTTH e FTTC

V21. In relazione alla tematica in oggetto i rispondenti hanno espresso valutazioni discordanti.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V22. Ricapitolando, da un lato si propone che, nel caso di offerte in fibra, il *test* di prezzo sia sempre condotto singolarmente, per ciascuna tecnologia di accesso, FTTC ed FTTH, e che, pertanto, l'offerta deve essere considerata replicabile solo e soltanto se entrambi i *test* presentano marginalità maggiori di zero. In aggiunta si ritiene che lo svolgimento del *test* di prezzo per le offerte *ultrabroadband* dovrebbe essere svolto su ogni singola offerta e promozione, analogamente a quanto ad oggi vigente per le offerte su rete in rame.

V23. D'altra parte, si argomenta che l'eventuale applicazione di *test* di prezzo separati per le due architetture NGA dovrebbe essere prevista solo a valle delle analisi di mercato, tenuto conto che l'obiettivo del *test* di replicabilità è quello di prevenire comportamenti anti-competitivi dell'operatore SMP su un dato mercato. In tal senso, si rileva che la delibera n. 292/18/CONS (approvata in esito alla consultazione pubblica di cui alla delibera n. 33/18/CONS) non può costituire il presupposto giuridico, in quanto fissa esclusivamente disposizioni in termini di trasparenza informativa verso gli utenti e non fornisce alcuna indicazione sulla definizione dei mercati rilevanti, né tanto meno sui relativi *remedies* né, infine, impone in alcun modo una differenziazione commerciale dell'offerta *retail*. Tale operatore ritiene, pertanto, che la proposta di procedere, per la medesima offerta commerciale, a valutazioni distinte sulla base della tecnologia sottostante, così come classificate nella delibera n. 292/18/CONS, sia illogico e contraddittorio dal punto di vista regolamentare, soprattutto perché in contrasto con i principi di neutralità tecnologica.

V24. Con riferimento alle richieste degli operatori in merito alla differenziazione dei *test* tra FTTCab ed FTTH (O105, O106, O107, O109, O114, O117, O118, O119), l'Autorità ritiene che l'adozione di verifiche separate (quindi senza sommare i margini che si ottengono dalla differenza di ricavi e costi distinti per le due architetture) andrebbe a modificare il modello di valutazione *complessiva* delle offerte *ultrabroadband* alla base della delibera n. 584/16/CONS. Si ritiene che ogni modifica in tal senso debba essere oggetto di valutazione nell'ambito del procedimento di analisi dei mercati dell'accesso avviato con delibera n. 43/17/CONS²¹ attualmente in fase di consultazione pubblica.

V25. Come richiamato dagli stessi operatori rispondenti, tale procedimento appare la sede opportuna per la definizione delle modalità con cui deve essere svolta la valutazione di replicabilità delle offerte *retail dell'incumbent*, sia in merito allo *standard* di costo da adottare (REO, EEO, *adjusted* EEO) sia in relazione alla differenziazione delle offerte per architettura di rete alla luce della disponibilità di servizi FTTH sul territorio nazionale.

V26. Tanto premesso, non si ritiene opportuno procedere, in questa fase, ad una modifica della modalità di valutazione delle offerte *ultrabroadband* prevista dalla delibera n.

²¹ "Avvio del procedimento d'identificazione ed analisi dei mercati dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa (mercati nn. 3a e 3b fra quelli individuati dalla raccomandazione 2014/710/UE)".



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

584/16/CONS, rimandando a tal proposito agli esiti del procedimento di analisi di mercato.

D9 (ex D5 bis) – Adozione di test separati per ciascuna promozione ultrabroadband

V27. In relazione alla richiesta, da parte di buona parte degli OAO (punti O107, O108, O110, O111, O112, O114, O116), di effettuare *test* separati per ciascuna offerta/promozione l'Autorità richiama che la delibera n. 584/16/CONS ha previsto (§ 51 delle linee guida) che, nel caso di offerte *ultrabroadband*, ***“la verifica è volta a valutare complessivamente la replicabilità delle promozioni applicate all’offerta retail nell’arco del mese di riferimento sulla base del periodo di permanenza media della clientela ultrabroadband”***.

V28. Si ritiene opportuno, a tal riguardo, richiamare che l'Autorità ha introdotto tale approccio al fine di incentivare la diffusione di servizi NGA e tenuto conto del prossimo *roll out* di reti in fibra alternative.

V29. Si rileva che l'adozione di una singola metodologia DCF basata sulla valutazione complessiva dell'insieme di opzioni e promozioni applicate all'offerta, risulta essere stata dettata da una pluralità di fattori, quali l'esigenza di semplificazione dei *test*, l'obiettivo di favorire la diffusione di servizi e gli investimenti su rete NGAN, l'esperienza rilevata sul minor numero di attivazioni consuntivate rispetto ai dati previsionali.

V30. Nell'adozione di tale modello l'Autorità, ritenendo prioritari i suddetti fattori, ha consentito, ferma restando la prevenzione di pratiche anti-competitive di natura discriminatoria, una maggiore flessibilità all'operatore SMP.

V31. A tale riguardo si rileva che una modifica di tale approccio comporta un cambiamento radicale del modello sancito dalla delibera n. 584/16/CONS. Si ritiene che la permanenza delle condizioni che avevano portato alla scelta della suddetta metodologia possa essere oggetto di valutazione nel procedimento di analisi dei mercati dell'accesso avviato con delibera n. 43/17/CONS.

V32. Si ritiene pertanto opportuno demandare a tale procedimento eventuali modifiche della modalità di valutazione delle offerte *ultrabroadband* rispetto a quanto inizialmente previsto dalla delibera n. 584/16/CONS (valutazione complessiva della replicabilità delle promozioni applicate all'offerta *retail* nell'arco del mese di riferimento sulla base del periodo di permanenza media della clientela *ultrabroadband*).

D10 (ex D6 bis) – Utilizzo nel mix produttivo di infrastrutture alternative

V33. Risulta, dalla consultazione che, da un lato si propone che, ai fini della definizione del *mix* produttivo per la valutazione delle offerte FTTH, l'Autorità dovrebbe tenere in



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

massima considerazione la presenza di operatori di rete come Open Fiber e l'annunciato progetto di scorporo della rete di accesso di TIM. Ciò, ad avviso di tale operatore, dovrebbe condurre l'Autorità a riconoscere che, in molte aree geografiche, i servizi di TIM non costituiscono più gli *input* essenziali per i concorrenti.

V34. Altri operatori non ritengono, viceversa, condivisibile l'approccio proposto dall'Autorità di considerare i costi o comunque gli investimenti sostenuti dagli OAO su infrastrutture alternative, ai fini della determinazione del *mix* produttivo, nella misura in cui tale valutazione vada a definire una soglia di replicabilità meno stringente per l'operatore SMP. Si ritiene che le modalità ed i costi dei servizi *wholesale* su infrastrutture diverse da quella di TIM non possano essere validamente considerati nel *test* di prezzo per la valorizzazione degli *input* di rete essenziali (componente "W" del *test* di prezzo) che vanno necessariamente valorizzati, ai fini del *test* di prezzo, sulla base delle pertinenti voci delle Offerte di Riferimento di TIM, approvate dall'Autorità su base BU-LRIC. Tale rispondente ritiene che un'eventuale diversa determinazione degli Uffici incaricati di svolgere il *test* di prezzo che valutino *"l'opportunità di adeguare il criterio del mix produttivo alle specificità infrastrutturali delle aree del territorio nazionale entro cui tali offerte sono commercializzate ed all'effettivo utilizzo di infrastrutture alternative da parte degli operatori"*, ipotizzata dalla delibera n. 584/16/CONS, sarebbe palesemente contraddittoria rispetto alla vigente analisi di mercato se riferita agli *input* di rete essenziali e, quindi, ai servizi regolati.

V35. In aggiunta, un solo operatore ha prodotto costi di reti alternative. Tutti gli operatori sono contrari alla previsione di applicare il *test* di prezzo in ambito locale ed, in particolar modo, laddove fossero utilizzati costi di reti alternative a quelle di TIM.

V36. Ciò premesso, l'Autorità, alla luce delle argomentazioni sollevate, ritiene che anche la tematica inerente alla inclusione dei costi delle infrastrutture di accesso alternative a quella di TIM, che possono essere utilizzate dagli OAO per la fornitura di servizi agli utenti finali, nel *mix* produttivo debba essere oggetto di valutazione nel procedimento di analisi dei mercati dell'accesso avviato con delibera n. 43/17/CONS.

V37. Come detto in precedenza, tale procedimento appare la sede più opportuna per la definizione dello *standard* di costo da adottare (REO, EEO, *adjusted* EEO) anche in considerazione dell'eventuale disponibilità per gli OAO di *input wholesale* alternativi a quelli di TIM. In tale ambito, definiti i criteri di efficienza sottesi alla replicabilità tecnica ed economica delle offerte *retail* dell'*incumbent*, sarà conseguentemente definito il *mix* produttivo di riferimento da utilizzare nei *test* di prezzo.

2.6 Dimensionamento della banda di trasporto

75. Alcuni operatori hanno segnalato la necessità di un'attività di verifica da parte dell'Autorità volta a rilevare e confrontare:



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

- la quantità di banda *bitstream* effettivamente messa a disposizione del cliente finale dell'operatore dominante rispetto alla quantità di banda imputata dal *test* di replicabilità di cui alla delibera n. 584/16/CONS;
- la quantità di banda *bitstream* effettivamente messa a disposizione del cliente finale dell'operatore dominante rispetto alla quantità di banda necessaria da acquistare a livello *wholesale* da parte di un concorrente efficiente.

76. Nella delibera n. 78/17/CONS²² (§ 74) “l’Autorità, preso atto delle osservazioni degli operatori, ritiene di confermare i propri orientamenti, tenuto conto dei chiarimenti forniti al precedente punto 67 circa la banda media annuale di *backhaul* per accesso allocata nel caso di accessi *xDSL* e accessi *FTTx*. Tuttavia, l’Autorità ritiene opportuno svolgere un ulteriore approfondimento, tenuto conto del principio di parità di trattamento interno/esterno che Telecom Italia è tenuta a rispettare, sui fattori di *overbooking* utilizzati dagli OAO e da TI retail. A tale riguardo, la banda complessiva utilizzata ai fini della determinazione dei costi unitari sarà la somma della banda retail e wholesale calcolata sulla base del fattore di *overbooking* effettivamente stimato per gli accessi wholesale e retail, rame e/o fibra. A tal fine l’Autorità avvia un Tavolo tecnico con tutti gli operatori per confrontare la metodologia di rilevazione e analisi dei dati per il calcolo del fattore di *overbooking*”.

77. Il Tavolo Tecnico per la determinazione del fattore di *overbooking* per il dimensionamento della banda *bitstream* è stato avviato con nota prot. 38395 del 14 giugno 2017 e la prima riunione si è svolta in data 23 giugno 2017. Una ulteriore riunione del tavolo tecnico si è svolta il 9 novembre 2017.

78. Nell’ambito del Tavolo Tecnico l’Autorità ha acquisito dagli operatori le informazioni necessarie al dimensionamento della banda media allocata per cliente per il *backhauling* in funzione della tecnologia di accesso. A tale proposito l’Autorità ritiene che l’attività sia, almeno per la prima fase, conclusa. I nuovi criteri di dimensionamento saranno approvati nell’ambito del procedimento di valutazione dell’Offerta di Riferimento dei servizi *bitstream* per il 2017 e conseguentemente utilizzati anche nel modello di costo sottostante i *test* di prezzo. Non si ritiene pertanto di accogliere la richiesta di aggiornare in questa sede il fattore di *overbooking* per il dimensionamento della banda allocata per il *backhauling*.

79. Per quanto riguarda il trasporto dei dati su livelli di rete a valle dei nodi *bitstream* si rileva che ai fini del *test* di prezzo, oltre alla banda di *backhauling*, l’operatore alternativo efficiente deve produrre i servizi di trasporto ai livelli gerarchicamente

²² Con questa delibera sono state approvate le Offerte di Riferimento di Telecom Italia per i servizi *bitstream* su rete in rame e per i servizi *bitstream* NGA, servizio VULA e relativi servizi accessori, per gli anni 2015 e 2016.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

superiori della rete, ossia il trasporto nazionale (c.d. trasporto dal nodo *distant* al nodo IP) ed il trasporto internazionale (c.d. trasporto *internet*).

80. Il dimensionamento di tali componenti di trasporto non è stato trattato in modo specifico nel Tavolo Tecnico in quanto servizi non soggetti ad obblighi regolamentari e, pertanto, non inclusi nell'Offerta di Riferimento di TIM.

81. Per tali componenti di costo si propone una metodologia di dimensionamento proporzionale rispetto alla banda di *backhauling* allocata. In particolare, sulla base degli elementi pre-istruttori disponibili, si propone di dimensionare:

- la banda di trasporto nazionale pari all'88% della banda di *backhauling* allocata;
- la banda di trasporto internazionale pari al 60% della banda di *backhauling* allocata.

D11. (ex D7 bis) Si chiede agli operatori di fornire osservazioni sui criteri di dimensionamento proposti per le bande di trasporto nazionale e Internet.

2.6.1 Le osservazioni del mercato

D11 (ex D7 bis) – “Si chiede agli operatori di fornire osservazioni sui criteri di dimensionamento proposti per le bande di trasporto nazionale e Internet”

O140. Alcuni operatori non presentano osservazioni in merito.

O141. Un operatore concorda con il dimensionamento proposto per la banda di trasporto nazionale e per la banda di trasporto internazionale, rispettivamente poste pari all'88% l'una e al 60% l'altra, della banda di *backhaul* allocata.

O142. Un altro operatore concorda con l'Autorità in merito all'opportunità di demandare l'aggiornamento del dimensionamento della banda allocata sul *backhauling* al Tavolo Tecnico avviato con delibera n. 78/17/CONS e i cui lavori si sono svolti nell'ambito del processo di approvazione dell'OR *bitstream* 2017.

O143. In merito alla valorizzazione della banda di trasporto nazionale e Internet, tale operatore condivide l'approccio proposto nello schema di provvedimento basato sul dimensionamento proporzionale rispetto alla banda di *backhaul*. I valori proposti dall'Autorità, ad avviso dell'operatore, risultano coerenti con gli usuali dimensionamenti di rete comunemente adottati.

O144. Un altro operatore concorda con la proposta dell'Autorità relativa al dimensionamento della banda di trasporto.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O145. Lo stesso operatore ritiene che la banda di *backauling* da utilizzare ai fini del *test* di replicabilità dovrà essere quella che di volta in volta sarà definita dal Tavolo *overbooking* ai fini dell'approvazione dell'Offerta di Riferimento di TIM.

O146. A parere di un altro operatore uno dei fattori che deve essere considerato per garantire la parità di trattamento interno/esterno da parte di Telecom Italia è la banda complessiva utilizzata ai fini della determinazione dei costi unitari sulla base del fattore di *overbooking*.

O147. Tale aspetto, come riportato dall'Autorità nello schema di provvedimento, è stato oggetto di un apposito Tavolo Tecnico. Tuttavia lo stesso operatore osserva che, nonostante la disponibilità delle informazioni necessarie per approvare i criteri di dimensionamento della banda di trasporto, l'Autorità non ritiene di utilizzare i dati in suo possesso nell'ambito del presente procedimento.

O148. Il motivo addotto, attesa del procedimento di valutazione dell'Offerta di Riferimento dei servizi *bitstream* 2017, non convince l'operatore, tanto più che, come evidenziato nel documento posto a consultazione, tali dati sono utili anche nel modello di costo sottostante i *test* di prezzo.

O149. Pertanto, atteso che la fase di raccolta delle risultanze delle misurazioni per determinare il fattore di *overbooking* è conclusa e considerato l'importanza di tale elemento per garantire un'analisi completa in merito al *test* di replicabilità oggetto della presente consultazione, il medesimo operatore chiede all'Autorità di voler riconsiderare la propria posizione sul punto e, di conseguenza, di voler utilizzare le informazioni a sua disposizione per le finalità del presente procedimento.

O150. Per quanto riguarda i criteri di dimensionamento della banda di *backhauling*, un altro rispondente ritiene che i *test* di replicabilità non possano prescindere dagli esiti del Tavolo Tecnico *overbooking*, istituito ai sensi e per gli effetti della delibera n. 78/17/CONS, ma nemmeno discendere dalle valutazioni che l'Autorità effettuerà nell'ambito del provvedimento di approvazione dell'OR per i servizi *bitstream* e VULA per l'anno 2017. A parere di tale rispondente, infatti, se per l'approvazione dell'OR è corretto e sufficiente impiegare i valori medi di banda, l'analisi di replicabilità richiede, invece, dati differenziati fra utenze residenziali ed utenze *business*. Al riguardo il rispondente fa osservare che l'Autorità già svolge separatamente il *test* di prezzo per le offerte destinate alla clientela *business* rispetto a quello relativo alle offerte per clientela residenziale; dal Tavolo sono già emerse misure differenziate per le utenze *business* ed il differenziale che se ne ricava è sostanziale. Il medesimo rispondente ritiene, quindi, che ai fini delle analisi di replicabilità, vadano acquisite le misure raccolte dal Tavolo Tecnico *overbooking* differenziate fra utenze residenziali e *business*, e che non venga, invece, calcolata una semplice stima di tale differenza.

O151. Infine, tale rispondente ritiene che in sede di applicazione del *test* di prezzo, le valutazioni devono essere necessariamente svolte dall'Autorità sulla base di valori di



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

dimensionamento della banda che tengano conto del RTP in relazione al quale viene svolto il *test* e, quindi, in sostanza, *forward looking*, mentre ai fini dell'approvazione dell'OR *bitstream* e VULA 2017 l'Autorità non considera valori di dimensionamenti successivi. Si ritiene quindi, che ai fini delle analisi di replicabilità, le misure raccolte nell'ambito del citato Tavolo Tecnico debbano essere eseguite sia per utenze residenziali che business, ed adeguate al RTP del *test* che impone un'ottica *forward looking* che tenga conto del *trend* di crescita che emerge dalle misurazioni medesime, e che occorra un costante aggiornamento delle misurazioni e del loro *trend*, da svolgersi nel rispetto del contraddittorio. Per quanto riguarda la separata tematica riguardante i criteri di dimensionamento della banda di trasporto nazionale (88% della banda di *backhauling* allocata) e della banda di trasporto internazionale (60% della banda di *backhauling* allocata) lo stesso rispondente rileva come non siano chiare le modalità di calcolo utilizzate dall'Autorità ai fini delle percentuali proposte. Al riguardo, il rispondente chiede che i) tali percentuali siano basate su misure puntuali e non su stime (o dichiarazioni del soggetto controllato senza idoneo contraddittorio con gli OAO); ii) laddove si consideri la sostituzione di banda internazionale con interconnessioni italiane, si considerino anche i costi di tali interconnessioni, e che come prezzo di riferimento siano considerate le tariffe che TIM stessa chiede ad operatori terzi per l'interconnessione IP in Italia. La valorizzazione di tali interconnessioni italiane dovrebbe essere in linea con i prezzi che TIM stessa applica per tali servizi, ovvero almeno € 0,45 / Mbps / mese; iii) laddove altri costi di banda IP vengano sostituiti da eventuali altri input, che il costo di tali input sia pienamente considerato.

O152. Con riferimento al dimensionamento della banda di trasporto, in maniera proporzionale rispetto alla banda di *backhauling* allocata, un altro operatore evidenzia, innanzitutto, che nello schema di provvedimento non sono state fornite le ipotesi e gli elementi sui cui l'Autorità ha definito le percentuali. Pertanto, l'operatore chiede che vengano fornite tali informazioni di dettaglio in modo da poter fornire proprie valutazioni puntuali in merito ai valori che si propone di adottare. Ciò premesso, l'operatore evidenzia, in via preliminare, che il valore banda di *backhauling* allocata che verrà definito nell'ambito del Tavolo Tecnico di cui alla delibera n. 78/17/CONS è già un valore medio ricavato tenendo in considerazione il fattore di contemporaneità, dal momento che la banda allocata su ciascuna risorsa è stata calcolata dividendo il traffico di picco per il totale dei clienti allocati e non solo per i clienti che effettivamente hanno generato il traffico. Per tale motivo l'operatore ritiene che la banda di *backhauling* nazionale dovrebbe essere dimensionata con lo stesso valore della banda di *backhauling* previsto per l'accesso.

O153. Per quel che concerne invece il dimensionamento del *backhauling* internazionale, il medesimo operatore, sulla base della proporzione tra traffico Intranet e traffico Internet generato dai propri clienti, considera irrealistico e limitativo ipotizzare che il dimensionamento del *backhauling* verso Internet rappresenti solo il 60% del *backhauling* di accesso.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O154. Tale operatore evidenzia che, al fine di una corretta valutazione della replicabilità di un'offerta di Telecom Italia basata sull'accesso *broadband*, il costo della quantità di banda necessaria nella parte di *backhaul* della rete dovrebbe essere effettuata sulla base del traffico atteso nelle ore di punta al fine di assicurare gli standard qualitativi attesi dai clienti anche nei momenti di maggiore utilizzo dei servizi.

O155. Lo stesso operatore ritiene che l'attuale valutazione di banda effettuata mediante l'attuale fattore di *overbooking* dovrebbe essere significativamente rivista "al rialzo", soprattutto in ottica prospettica alla luce del crescente sviluppo di applicazioni e servizi "*bandwidth hungry*".

O156. Al riguardo, l'operatore ritiene che un aumento del valore della banda allocata sia giustificato sulla base di tre fattori: i) un'analisi dei dati disponibili in merito al consumo di banda; ii) i risultati ottenuti mediante l'implementazione di uno specifico modello *bottom-up*; iii) i risultati delle campagne di misurazione del Tavolo Tecnico citato.

O157. L'operatore ha poi presentato i risultati di un proprio modello di tipo *bottom up* volto a stimare la banda media impegnata nell'ora di picco da ciascuna tipologia di linea di accesso alla rete IP, sviluppato mutuando i criteri generali che l'Autorità aveva indicato nell'allegato tecnico alla delibera n. 660/15/CONS.

O158. Il medesimo operatore ritiene che il criterio (semplificatore) dell'uso del fattore di *overbooking* e di correlazione alla velocità nominale della connessione adottato dall'Autorità fornisce una valutazione fortemente sottostimata della banda di picco media in *busy hour* per linea.

2.6.2 Valutazioni dell'Autorità

V38. L'Autorità rileva che la maggior parte dei rispondenti concorda con l'utilizzo delle misure del Tavolo Tecnico di cui alla delibera n. 78/17/CONS e n. 87/18/CONS per il dimensionamento della banda media di *backhaul* nell'ambito dei *test* di prezzo.

V39. A tale riguardo e con riferimento alle osservazioni di cui al punto O154 si rappresenta che il valore medio della banda allocata al singolo cliente è calcolato considerando i valori di picco nell'ambito delle misure effettuate nel corso di 2 settimane. Si ritiene, pertanto che le stesse siano rappresentative di un reale dimensionamento delle risorse di trasporto.

V40. In relazione alla richiesta di un rispondente, di cui al punto O150, di considerare valori differenziati tra utenza residenziale ed affari, l'Autorità si riserva di utilizzare le differenze che, se del caso, sono emerse nel Tavolo Tecnico.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V41. In relazione alla richiesta di cui ai punti O151-O153 di giustificare le ipotesi sottostanti al dimensionamento della banda Internet nazionale e internazionale si rappresenta quanto segue.

V42. In primo luogo, è ragionevole ritenere che una parte del traffico generato dall'utente sia gestito sulla rete dell'operatore di accesso senza la necessità di instradarlo verso le direttrici dei *carrier* internazionali (servizio *email* offerto dall'operatore, traffico *web* da e verso il portale dell'operatore, traffico *peer-to-peer* tra clienti dello stesso operatore).

V43. Inoltre, la progressiva richiesta di banda necessaria a garantire agli utenti una adeguata *quality of service* (QoS) e *quality of experience* (QoE) delle applicazioni e dei servizi offerti sulle reti ha portato gli operatori ad adottare approcci e soluzioni tecniche più efficienti rispetto al mero aumento della capacità dei *link* trasmissivi rese possibili anche grazie alla migrazione verso reti *full-IP*²³. Tra gli altri, le tecniche di trasmissione *multicast* ed i sistemi di *caching*, avvicinando i contenuti agli utenti che li richiedono, consentono di ridurre il traffico verso i nodi della rete posti a livelli gerarchici superiori.

V44. Le efficienze conseguibili con tali sistemi dipendono dalla caratterizzazione statistica del traffico e dalle modalità di implementazione adottate dagli operatori (ad esempio *cache* di livello singolo o multilivello). Alla luce dell'elevato numero di parametri necessari a stimare adeguatamente l'effettivo risparmio di banda ai livelli gerarchici superiori della rete, nello schema di provvedimento era stato chiesto agli operatori di fornire delle misure reali sulle quali basare un'analisi quantitativa finalizzata al dimensionamento delle bande di trasporto nazionale e internazionale.

V45. Tuttavia, nell'ambito della consultazione pubblica, gli operatori non hanno fornito misure reali o stime attendibili sulla effettiva richiesta di banda ai diversi livelli di rete oltre il segmento di accesso.

V46. Attesa l'impossibilità di utilizzare dati reali, in prima approssimazione è possibile effettuare una stima considerando che²⁴ *"In aggiunta alle soluzioni CDN, basate su un accordo commerciale con il Content Provider, le tecniche di caching sono spesso utilizzate anche per traffico IP che trasporta contenuti che non sono 'stabili' (ad esempio contenuti di siti Web) oppure per traffico per il quale non esiste un accordo con il Content*

²³ *"The rapid growth of streaming video traffic uses large capital expenditures by broadband providers in order to meet this demand and to retain subscribers by delivering a sufficiently good quality of experience.*

To address this, telecommunications service providers (TSPs) have begun to launch their own content delivery networks as a means to lessen the demands on the network backbone and to reduce infrastructure investments". https://en.wikipedia.org/wiki/Content_delivery_network#Emergence_of_telco_CDNs

²⁴ *"Verso la rete dei contenuti"*, Notiziario tecnico Telecom Italia, n. 2-2014.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Provider (ad esempio traffico di Netflix). In questi casi si utilizzano piattaforme di TC (Transparent Caching). [...] Per quanto riguarda la riduzione dei volumi di traffico, a seconda del contesto, ci si possono attendere valori nell'ordine del 30-40%- sul totale del traffico http (la cache efficiency sul traffico video downstream secondo alcuni costruttori raggiunge valori compresi fra il 60% e l'80% [...] ed il video rappresenta più del 50% del traffico”.

V47. Simili valutazioni appaiono confermate anche in letteratura²⁵ laddove è stimata una riduzione di banda tra il 27% e il 59% o tra il 36% ed il 59% in funzione della caratterizzazione statistica del traffico e del numero di livelli che compongono l'architettura del sistema di *caching*.

V48. Assunta, pertanto, una riduzione complessiva tra banda di *backhaul* e banda internazionale pari al 40% (atteso che i sistemi di *caching* dell'operatore o di soggetti terzi sono tipicamente attestati sulla rete nazionale per fornire un miglior livello di servizio), occorre stimare la quota di riduzione di banda al livello intermedio di rete (banda nazionale).

V49. Tale stima appare, in generale, ancor più complessa alla luce delle specificità rilevabili tra le reti degli operatori. Come primo elemento di analisi, alcuni studi in letteratura sull'uso di sistemi di *cache* sui nodi più prossimi alla tratta di accesso²⁶ mostrano un risparmio di banda fino al 35% quando la *cache* è collocata a livello degli OLT²⁷. Altri studi²⁸ evidenziano che il risparmio di banda può variare dal 5% fino al 30% quando è possibile sfruttare tutti i nodi interni della rete dell'ISP²⁹.

V50. I valori sopra riportati, sebbene non utilizzabili direttamente in virtù delle specificità di rete sopra richiamate (ad esempio il numero dei nodi di *cache* installati in rete), portano tuttavia a ritenere ragionevole il valore di riduzione del 12% proposto a consultazione pubblica per il dimensionamento della banda di trasporto nazionale.

²⁵ C. Fricker, P. Robert, J. Roberts, N. Sbihi. “Impact of traffic mix on caching performance in a content-centric network”. 2012.

²⁶ C. Imbrenda, L. Muscariello, D. Rossi. “Analyzing Cacheable Traffic in ISP Access Networks for Micro CDN Applications via Content-Centric Networking”. 2014.

²⁷ “[...] embedding a 100GB of dynamic memory in edge IP router line cards can also reduce back-haul links load of about 35%”.

²⁸ B. Frank, I. Poese, Y. Lin, G. Smaragdakis, A. Feldmann, B. Maggs, J. Rake, S. Uhlig, R. Weber. “Pushing CDN-ISP collaboration to the limit”. 2013.

²⁹ “Figure 10(b) shows the total traffic reduction when the CDN traffic accounts for 30% of the total traffic. With user-server assignment only, NetPaaS is able to reduce the total traffic inside the network by up to 5%. When assigning additional servers, NetPaaS is able to reduce the total traffic from 15% with 10 servers to 20% with 50 servers. A traffic reduction of up to 30% is possible when additional servers can be allocated in all ISP PoPs”.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V51. Premesso tutto quanto sopra l'Autorità ritiene di confermare l'iniziale orientamento posto a consultazione pubblica in relazione all'uso delle misure del Tavolo Tecnico per la banda di *backhaul* e sul dimensionamento della banda Internet nazionale e internazionale come proporzionali alla banda di *backhaul* (quest'ultima aggiornata con la delibera n. 87/18/CIR) con pesi rispettivamente pari a 88% e 60%.

V52. Con riferimento alle osservazioni di cui ai punti O151, O155 e O156 sulla possibilità di effettuare valutazioni in ottica *forward looking*, si ritiene che nell'ambito dei *test* di prezzo potrà tenersi conto delle presumibili evoluzioni annuali della banda media allocata per cliente nell'ambito del RTP, con i relativi costi, anche alla luce di quanto verrà definito nell'analisi di mercato in corso.

V53. Di tale dimensionamento si darà conto attraverso l'aggiunta di punto specifico nel paragrafo 4.7.3 dell'allegato A alla delibera n. 584/16/CONS (Modalità di valutazione dei costi relativi ad elementi di rete autoprodotti).

2.7 I costi dei servizi audiovisivi

82. Nelle proprie note gli operatori alternativi ritengono che il costo unitario di acquisto di contenuti audiovisivi sia sottostimato, in quanto definito ripartendo l'investimento sostenuto sui clienti potenziali dichiarati da TIM, ovvero su una base clienti presumibilmente sovradimensionata e peraltro rappresentativa del solo operatore dominante.

83. Ad avviso degli operatori segnalanti, il costo unitario dovrebbe essere calcolato ripartendo l'investimento sulla base clienti di un operatore alternativo.

84. Si richiama che la delibera n. 584/16/CONS, tenuto conto che i servizi audiovisivi sono spesso venduti congiuntamente con i servizi di accesso al dettaglio verticalmente integrati con i corrispondenti servizi *wholesale* regolati, prevede la necessità di “*definire un'appropriata metodologia di valorizzazione dei relativi costi, che tenga conto delle caratteristiche di offerta e dei modelli di business di tale mercato*”.

85. In particolare, “*i costi della Content Delivery Network impiegata per la distribuzione dei contenuti audiovisivi sono calcolati in logica incrementale, ammortizzati su tutta la base clienti potenzialmente interessata, impiegando il periodo di ammortamento utilizzato ai fini di bilancio, ed imputati nell'ambito dell'analisi DCF in quota media mensile. I costi relativi agli investimenti iniziali per l'acquisto dei diritti di trasmissione di contenuti audiovisivi sono valutati sulla base della durata del contratto di esercizio dei suddetti diritti, **tenendo conto della base clienti potenzialmente interessata in chiave attuale e prospettica***”.

86. Ciò detto si fa rilevare che, in sede di prima applicazione della metodologia di cui alla delibera n. 584/16/CONS, in ottica cautelativa il costo unitario dei servizi audiovisivi



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

è stato determinato considerando la *customer base* media, su un periodo di 4 anni, di clienti che utilizzano o utilizzeranno il servizio TIM Vision. In tal senso, si è assunta come base clienti *potenziale* quella ottenuta includendo anche i clienti che saranno *potenzialmente* attivati negli anni futuri, utilizzando come riferimento il numero di anni di ammortamento degli investimenti sostenuti³⁰.

87. Tale interpretazione non risulta tuttavia condivisa da TIM, laddove la società ritiene che con il termine *potenziale* ci si debba riferire al numero di clienti *tecnicamente idonei* ad usufruire del servizio TIM Vision, ossia tutti quelli che dispongono almeno di una connessione *broadband*.

88. Al fine di giungere ad una più puntuale valorizzazione del suddetto costo, gli Uffici hanno avviato una attività di revisione dei costi e dei volumi complessivi associati ai contenuti audiovisivi.

89. L'istruttoria sul tema è ancora in corso e si ritiene opportuno differire le valutazioni su questo tema a tale istruttoria. Tuttavia, in considerazione della rilevanza che il tema riveste, si ritiene opportuno consentire, anche in questa sede, agli operatori di fornire commenti e osservazioni sulla metodologia di determinazione dei costi dei servizi audiovisivi. Si chiede, in particolare agli operatori che forniscono servizi audiovisivi paragonabili a TIM Vision, di fornire, sulla base delle proprie esperienze, il proprio modello dei costi delle catene impiantistiche e dei diritti sui prodotti audiovisivi, con il dettaglio di costi operativi, ammortamenti e costi del capitale da adottare come *proxy* nella valutazione dei costi dell'operatore notificato. Si chiede, inoltre, di fornire valutazioni sulle modalità di considerazione dei volumi sottostanti.

D12. (ex D8 bis) Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato.

D13. (ex D9) Si richiede di fornire elementi di dettaglio sulle modalità di calcolo dei costi delle infrastrutture per la fornitura di contenuti audiovisivi (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate).

2.7.1 Le osservazioni del mercato

D12 (ex D8 bis) – “Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato”

O159. Alcuni operatori non hanno fornito elementi sul tema dei contenuti audiovisivi.

³⁰ Si è assunto di utilizzare un ammortamento di 3 anni per i contenuti e di 5 per le infrastrutture.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O160. Un operatore concorda con l'Autorità sulla scelta di effettuare la valutazione sui modelli di costo dei servizi audiovisivi, ai fini delle verifiche di replicabilità, nell'ambito dell'istruttoria avviata a dicembre 2017. Tale operatore ritiene tuttavia opportuno precisare che l'attuale modello di valorizzazione non può essere considerato una "prima applicazione", ma rappresenta invece una metodologia ormai consolidata.

O161. Lo stesso operatore ritiene che la metodologia adottata dall'Autorità per la valorizzazione di costi del servizio TIM *Vision* non sia coerente con quanto previsto dal dettato della delibera n. 584/16/CONS. Per la valutazione del costo unitario di tale servizio l'operatore ritiene che, in coerenza con il modello di *business* proprio del servizio, nella valorizzazione dei costi unitari debba essere considerata tutta la *customer base* potenziale fissa e mobile di TIM. Qualunque altro parametro, infatti, non consentirebbe di tener conto dell'intero mercato potenziale abilitato dagli investimenti sostenuti dall'azienda.

O162. Un altro operatore ritiene che nell'applicazione del *test* di replicabilità per tutte le offerte di TIM che prevedono dei servizi video sia necessario valutare adeguatamente il costo di accesso ai contenuti e al servizio di CDN. In particolare, l'operatore afferma che tali costi di accesso devono essere valutati sulla base dei clienti che effettivamente accedono a tali contenuti.

O163. Con riferimento alla base utenti da utilizzare ai fini del calcolo del costo unitario, un altro operatore ritiene che la base clienti di TIM rappresenterebbe un vantaggio competitivo per l'operatore SMP dal momento che consentirebbe a tale operatore di godere di economie di scala non raggiungibili da parte degli operatori alternativi.

O164. Al fine di rafforzare il *test* di prezzo per la verifica delle offerte *ultrabroadband*, lo stesso operatore ritiene necessaria una definizione dei costi unitari dei contenuti audiovisivi in grado di neutralizzare il vantaggio competitivo detenuto da TIM grazie alla mera numerosità della sua clientela. In particolare, tale operatore ritiene che le modalità attuative del *test* di prezzo vadano integrate in modo tale da applicare un fattore correttivo al costo unitario dei contenuti audiovisivi cui va incontro l'operatore SMP, utilizzando un approccio di tipo *adjusted* EEO piuttosto che l'approccio di tipo EEO per mitigare l'effetto dovuto alle economie di scala di TIM, derivanti da una base clienti più elevata.

O165. Per quanto riguarda i costi connessi alla fornitura di contenuti televisivi (es. l'offerta del servizio SKY e dell'analogo servizio IP TV di TIM) in abbinamento alla banda larga, un rispondente ritiene che, ai fini del calcolo del costo unitario, il numero di utenze da prendere a riferimento sia quello risultante dal piano di acquisizione di utenti che TIM comunica nei *report* agli investitori istituzionali.

D13 (ex D9) – “Si richiede di fornire di dettaglio sulle modalità di calcolo dei costi delle infrastrutture per la fornitura di contenuti audiovisivi (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate)”



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

O166. Alcuni operatori non hanno fornito osservazioni sul tema dei contenuti audiovisivi.

O167. Un operatore ritiene, in modo cautelativo, che il costo della banda debba essere raddoppiato rispetto al caso di offerte senza la componente audiovisuale. A parere dell'operatore, tale elemento, se non opportunamente dimensionato, crea pericolosi effetti discriminatori tra gli operatori alternativi che acquistano tale elemento di rete e l'*incumbent* che utilizza le proprie risorse.

O168. Il medesimo operatore sostiene, inoltre, che nella valutazione di offerte commerciali correate da servizi audiovisivi è necessario considerare che l'effetto di condivisione della banda tra i propri clienti, che si traduce in un fattore di *overbooking*, è tanto più efficiente quanto maggiore è il numero di clienti da servire. Di conseguenza l'operatore ritiene fondamentale che l'Autorità tenga in debito conto le diverse economie di scala, intese come numero di clienti complessivi che possano sottoscrivere un servizio audiovisivo, tra l'*incumbent* e gli operatori alternativi. Ciò deve necessariamente tradursi in un fattore di *overbooking* inferiore, quindi una banda media per cliente maggiore, per gli operatori alternativi. Lo stesso operatore sostiene che il medesimo principio si deve applicare ai costi relativi alla realizzazione e gestione di una CDN e agli investimenti iniziali per l'acquisto dei diritti di trasmissione dei contenuti.

O169. Per la stima dei costi da includere nel *test* di prezzo delle offerte che prevedono contenuti audiovisivi, secondo un operatore deve essere utilizzata una *proxy* indipendente e facilmente misurabile che non si basi sui costi sostenuti da TIM. Al riguardo il medesimo operatore considera possibile utilizzare servizi audiovisivi presenti sul nostro territorio, quali Netflix, il cui costo è facilmente verificabile e inclusivo di tutte le componenti necessarie alla realizzazione del servizio.

O170. Un altro operatore ritiene che il costo della componente dei servizi audiovisivi deve essere computata come mancato ricavo. In particolare, a parere dell'operatore, tale componente deve essere quantificata come il prezzo *retail* di mercato che il cliente finale pagherebbe se acquistasse il servizio audiovisivo separatamente, in quanto tale prezzo è rappresentativo del valore commerciale del servizio percepito dal cliente stesso.

O171. Lo stesso operatore ritiene, inoltre, necessario che il perimetro dei servizi/prodotti non regolati, audiovisivi e non, venduti in pacchetto o in opzione aggiuntiva ad una offerta/promozione di TIM, resti immutato nel *relevant time period* utilizzato dall'Autorità nell'ambito del *test* di prezzo con cui l'offerta di TIM ha avuto il benessere alla commercializzazione.

O172. Ai fini della definizione dei costi unitari dei contenuti audiovisivi un altro rispondente ritiene necessario che le modalità attuative del *test* di prezzo prevedano, oltre ai costi di investimento per la produzione dei contenuti, anche i costi per l'acquisizione dei contenuti considerando sia i costi per la licenza annuale, sia i costi per le licenze pluriennali. In caso di licenza annuale l'operatore ritiene che tali costi, per loro natura,



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

non vadano ammortizzati mentre in caso di licenze pluriennali i costi vadano ammortizzati effettuando le opportune allocazioni di quota per ciascuno degli esercizi interessati.

O173. Per determinare la quantità di banda aggiuntiva che va riservata a tali servizi un altro rispondente ha raccolto da Sky i seguenti dati: i) codifica del segnale HD: 4 Mbps, nella stragrande maggioranza dei casi; ii) traffico di picco per un abbonato Sky su rete TIM deve essere tale da visionare un contenuto HD, registrare un secondo contenuto e visionare un terzo in modalità *multiroom*; iii) traffico medio utente: va considerato che quando ci sono eventi di massa come le partite si arriva a 60-70% di utenti contemporanei attivi con 4 Mbit/s di banda per evento e che alcuni di questi potrebbero in contemporanea registrare un secondo contributo e/o usare la funzione *multiroom*. Stimando 5 Mbit/s per utente e 70% di utenza massima contemporanea si arriva a 3.5 Mbit/s di banda di picco media per abbonato/utente.

O174. Un altro rispondente fa osservare come la politica commerciale di TIM sia orientata ad una continua crescita nell'offerta di contenuti audiovisivi ai clienti finali con la conseguente necessità che i costi dei servizi audiovisivi siano correttamente valorizzati ai fini del *test* di replicabilità.

O175. Per la valorizzazione del costo unitario dei servizi audiovisivi tale rispondente ritiene che l'Autorità dovrebbe prevedere, oltre alla stima *ex-ante* basata sui dati comunicati da TIM, anche una verifica *ex-post* che vada ad accertare la correttezza delle previsioni e ad adottare accorgimenti e misure correttive ove necessario.

O176. In fase di valutazione degli investimenti sostenuti dall'operatore notificato per la fornitura dei servizi audiovisivi, il medesimo rispondente ritiene che vadano presi in considerazione i clienti effettivi utilizzatori del servizio e non i clienti potenziali.

O177. Inoltre, a parere di tale rispondente, è necessario considerare che il costo dei contenuti audiovisivi rappresenta solo una parte del totale dei costi che l'operatore è chiamato a sostenere per la fornitura del servizio in questione. La parte rimanente dei costi è relativa, per lo più, a spese di trasmissione e di gestione i quali devono essere correttamente valorizzati e tenuti in considerazione ai fini del *test* di replicabilità.

O178. In ultimo, al fine di non sottostimare i costi dei servizi audiovisivi il rispondente segnala che tra i costi di trasmissione occorre anche considerare che l'offerta di contenuti audiovisivi tipicamente richiede una qualità di banda superiore a quella necessaria per le offerte dei soli servizi di connettività.

2.7.2 Valutazioni dell'Autorità

D12 (ex D8 bis) – “Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato”



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V54. Le osservazioni del mercato si focalizzano principalmente su quale debba essere la base clienti su cui calcolare il costo unitario per la fornitura dei servizi audiovisivi.

V55. In premessa, si evidenzia che, ai fini delle valutazioni di replicabilità, nell'attuale modello viene già valorizzato il costo dei servizi audiovisivi per cliente da imputare tra i costi sostenuti dall'operatore. Il valore attualmente risultante è stato determinato sulla base dei dati specificatamente forniti da TIM tra fine 2016 ed inizio 2017.

V56. Relativamente al perimetro dei costi pertinenti, si chiarisce che questo include sia i costi infrastrutturali (piattaforme, *Internet Technology* e rete) sia i costi di acquisizione dei contenuti.

V57. Relativamente alla base clienti, la sua corretta individuazione risulta chiaramente e, dal momento che aumentando della base clienti si riduce il costo per cliente da imputare nei *test* di replicabilità. Il criterio inizialmente proposto da TIM (e riportato al punto 87) prevedeva l'inclusione, nella base clienti pertinenti, di tutti i clienti che potenzialmente potrebbero fruire del servizio di TIM *Vision*, ovvero tutti i clienti raggiunti (o raggiungibili nell'arco dei prossimi anni) da servizi a banda larga e ultralarga. Tale definizione praticamente include tutta la base clienti di TIM, neutralizzando di fatto l'effetto dell'analisi tecnico/economica dei costi audiovisivi all'interno del *test* di replicabilità. Una scelta di questo tipo non sarebbe inoltre coerente con ragionevoli piani di investimento di un operatore di rete fissa che offre servizi audiovisivi ai propri clienti. Predisporre una rete in grado di consentire la contemporanea fruizione dei contenuti audiovisivi a tutta la base clienti raggiunta dalla banda larga e ultralarga indipendentemente dall'effettiva sottoscrizione e fruizione del servizio determina un eccessivo sovradimensionamento della rete incompatibile con le ipotesi di efficienza sottostanti il *test*. Per analoghe motivazioni, non si ritiene di poter accogliere la proposta di cui al punto O161 di un operatore che vorrebbe includere, nella base clienti utile ai fini del calcolo del costo dei servizi audiovisivi, tutti i clienti di rete fissa e mobile di TIM raggiunti da una connessione a banda almeno larga.

V58. L'Autorità ritiene piuttosto opportuno riferirsi esclusivamente, anche in ottica prospettica nell'ambito del modello DCF, ai clienti che hanno effettivamente attivato il servizio TIM *Vision*. Il costo unitario del servizio, pertanto, sarà pari al costo complessivo suddiviso per il numero di sottoscrittori. L'Autorità ritiene, infatti, di riferirsi al numero di clienti che hanno attivato il servizio indipendentemente dall'effettivo utilizzo dello stesso. I contenuti audiovisivi di TIM *Vision*, infatti, sono inclusi in numerosi piani tariffari di TIM, ma non necessariamente un cliente che attiva un piano con TIM *Vision* incluso usufruisce dei contenuti inclusi; è il caso, soprattutto, dei piani che includono i contenuti audiovisivi senza un canone specifico aggiuntivo rispetto a quello base, nel qual caso il servizio TIM *Vision*, percepito come gratuità, potrebbe non essere sfruttato. Ricorrere al numero di clienti utilizzatori piuttosto che sottoscrittori – come richiesto da un operatore al punto O162 – introdurrebbe un elemento di incertezza nel *test* legato alla necessità di monitorare costantemente la variazione nel numero di utilizzatori ai fini del



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

calcolo. Infatti, mentre la sottoscrizione di un servizio è un evento ben determinato e che può essere modificato solo con la disdetta del contratto, l'utilizzazione di un servizio è soggetta a dinamiche complesse da monitorare, dipendenti da molteplici fattori (quali ad esempio la variazione della programmazione), in base alle quale non si può stabilire con certezza quando un cliente non utilizzatore inizi a utilizzare il servizio o un utilizzatore smetta di farlo. Inoltre, ai fini di una corretta analisi non si ritiene che sia realmente rilevante se il cliente utilizzi o meno il servizio, quanto il fatto che in fase di sottoscrizione del contratto abbia mostrato interesse per i contenuti audiovisivi fornendo il proprio consenso alla loro attivazione. D'altra parte, il ricorso al numero di clienti sottoscrittori piuttosto che agli effettivi utilizzatori sembra anche più coerente con le scelte fatte dagli operatori in termini di dimensionamento della rete CDN e di investimenti sui contenuti messi a disposizione dei clienti.

V59. L'Autorità non ritiene al riguardo di accogliere la richiesta di alcuni operatori di tener conto della base clienti degli stessi. Si evidenzia, anzitutto, che nessun operatore ha fornito elementi di dettaglio in merito agli investimenti effettuati oppure alla propria base clienti interessata ai servizi audiovisivi; pertanto, non è stato possibile effettuare delle valutazioni comparative rispetto al costo medio mensile per cliente del servizio TIM *Vision* attualmente determinato dall'Autorità. In assenza di informazioni affidabili di confronto e in linea con la prassi seguita dall'Autorità nella determinazione dei costi sottostanti la fornitura dei servizi rilevanti ai fini del *test*, si ritiene ragionevole assumere TIM quale operatore efficiente ai fini della determinazione dei costi medi per cliente dei servizi audiovisivi. Inoltre, per quanto astrattamente si condivide il rischio che il ricorso alla base clienti di TIM possa conferire un vantaggio a TIM stessa per effetto delle sue maggiori economie di scala, l'Autorità evidenzia quanto segue. Gli investimenti infrastrutturali seguono logiche incrementalistiche che sono tarate in ogni caso sul numero di clienti che si intende raggiungere; in concreto, questo significa che un operatore con una base clienti minore di TIM potrebbe ragionevolmente effettuare investimenti, soprattutto infrastrutturali, minori di quelli di TIM per effetto della minore base clienti da servire. Pertanto, ai fini del calcolo del costo medio mensile per cliente non si ritiene che il risultato che si otterrebbe ricorrendo ai valori di un operatore alternativo si discosterebbe in maniera significativa da quello ottenuto ricorrendo ai valori propri di TIM. L'approccio che l'Autorità intende seguire risulta in linea con il modello EEO come, tra l'altro, auspicato dagli operatori anche per i costi di rete per i quali si richiede di non considerare infrastrutture di altri operatori. L'approccio dell'Autorità risulta, pertanto, complessivamente coerente nel considerare un modello EEO.

V60. Non si ritiene di accogliere la proposta di un rispondente di utilizzare, ai fini del calcolo, il numero di utenze risultante nel piano di acquisizione di utenti che TIM comunica nei report agli investitori istituzionali. Non si ritiene, infatti, che si possa facilmente desumere il dettaglio informativo necessario ai fini del *test*, ovvero il numero di sottoscrittori del servizio TIM *Vision* che non coincide con il numero previsto di attivazioni dei servizi a banda larga e ultralarga. Resta, chiaramente, in capo a TIM



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

l'obbligo di comunicare, nei procedimenti di analisi delle offerte, informazioni coerenti con quelle generali comunicate alla comunità finanziaria.

V61. Sembra, infine, opportuno, in considerazione della rapidità con cui il settore della TV *on demand* si evolve e dell'alto impatto che esso via via assume quale leva competitiva nel mercato dei servizi *broadband* ed *ultrabroadband*, **porre a carico di TIM l'obbligo di aggiornare le informazioni fornite circa il livello degli investimenti effettuati per le acquisizioni dei contenuti audiovisivi e degli investimenti infrastrutturali con cadenza almeno trimestrale**, al fine di consentire tempestivi aggiornamenti del modello di costo utilizzato per le valutazioni di replicabilità.

D13 (ex D9) – “Si richiede di fornire di dettaglio sulle modalità di calcolo dei costi delle infrastrutture per la fornitura di contenuti audiovisivi (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate)”

V62. L'Autorità non condivide la proposta di un operatore, riportata al punto O167, secondo cui in via cautelativa il costo della banda per offerte che includono la componente audiovisiva dovrebbe essere raddoppiato rispetto al valore relativo alle offerte che non includono tale componente. Oltre a quanto riportato al punto successivo, tale proposta non risulta supportata da un'analisi puntuale e, pertanto, non si ritiene affidabile.

V63. **Con riferimento alle osservazioni sul fattore di *overbooking***, per il calcolo della banda, l'Autorità evidenzia che le misure del Tavolo Tecnico per la valutazione di tale fattore, cui si rimanda per maggiori dettagli, sono svolte considerando tutti i clienti, inclusi quelli che hanno sottoscritto il servizio TIM *Vision*. Pertanto, l'Autorità già tiene nel debito conto le diverse economie di scala tra TIM e gli operatori alternativi.

V64. **Con riferimento al ricorso ai costi di servizi audiovisivi – in particolare Netflix** – comparabili con TIM *Vision* come suggerito da alcuni operatori rispondenti, l'Autorità evidenzia notevoli difficoltà operative nell'acquisire informazioni da Netflix o soggetti analoghi che non hanno direzioni tecniche in Italia. Deve, altresì, sottolinearsi, che il costo dei contenuti, nel caso di Netflix, per la natura OTT di quest'ultimo, è ripartito su di una base d'utenza estremamente più ampia di quella degli operatori tradizionali e ciò rende poco significativo il confronto con la struttura dei costi di TIM *Vision*.

V65. **L'Autorità non condivide la proposta di imputare, ai fini del test, un mancato ricavo pari al prezzo *retail* che il cliente finale pagherebbe per acquistare i contenuti audiovisivi**. Anzitutto, nel mercato è presente un ampio insieme di offerte, che si differenziano in base ai contenuti fruibili e al prezzo, pertanto sarebbe operativamente complesso individuare l'offerta o le offerte che, per caratteristiche di contenuti offerti e di qualità garantita, meglio rappresentano il prezzo che un cliente di TIM *Vision* sarebbe disposto a spendere. In ogni caso, ai fini della valutazione di replicabilità, bisogna verificare che i ricavi siano uguali o superiori ai costi sottostanti e non che i ricavi siano in grado di rappresentare il valore commerciale percepito dagli utenti.



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V66. **Relativamente alla richiesta per cui il perimetro dei servizi/prodotti non regolati inclusi in un'offerta resti immutato nel *relevant time period* come richiesto da un operatore, l'Autorità evidenzia che le modifiche di qualsiasi genere apportate da TIM su offerte sottoposte al *test*, anche se riguardano servizi non regolati, sono soggette alla preventiva rivalutazione dell'Autorità** secondo le stesse modalità di valutazione dell'offerta nella sua formulazione originaria.

V67. **L'Autorità evidenzia che i costi dei servizi audiovisivi tengono conto anche dei costi dei contenuti offerti.** Questi ultimi sono valutati tenendo conto sia degli eventuali costi di produzione che dei costi di acquisizione (licenze) di contenuti. Chiaramente, l'ammortamento ai fini del *test* tiene conto del periodo di effettivo ammortamento dei costi e della durata effettiva delle licenze.

V68. **Relativamente al calcolo della banda di picco pari a 3,5 Mbit/s per abbonato/utente proposto da un rispondente, l'Autorità, nel rimandare ai lavori del relativo Tavolo Tecnico, ribadisce che le misure del Tavolo Tecnico sulla banda tengono conto dei clienti dei servizi audiovisivi su rete fissa e che le misure coprono un orizzonte temporale di 2 settimane** e includono l'ora di picco. Pertanto, l'Autorità non reputa necessario, in questa sede, procedere a una nuova valutazione della banda media di picco per utente dei servizi audiovisivi.

V69. L'Autorità condivide la proposta e le motivazioni di un rispondente che ritiene necessario verificare *ex-post* le stime comunicate da TIM in merito ai clienti dei servizi audiovisivi. Tale verifica si rende necessaria per limitare le opportunità di *gaming* dell'operatore notificato. **L'Autorità, pertanto, procederà alla verifica, con cadenza annuale, dell'effettivo valore dei costi medi per cliente dei servizi audiovisivi, verificandone la coerenza con il valore calcolato sulla base dei dati previsionali comunicati da TIM.** In caso di scostamento eccessivo, l'Autorità utilizzerà tale valore quale fattore di correzione del calcolo del costo dei servizi audiovisivi per l'anno successivo a quello dello scostamento.

2.8 I costi dei servizi di rete mobile

90. La delibera n. 584/16/CONS prevede che la valutazione dei costi determinati dai servizi mobili inclusi in *bundle* nell'offerta *retail* siano valutati tenendo conto delle tariffe commerciali pattuite dall'operatore notificato con operatori mobili virtuali (MVNO) ospitati sulla propria rete. In assenza di informazioni chiare, si ritiene che queste tariffe rappresentino la *proxy* maggiormente appropriata per la stima dei costi radiomobili. In considerazione della natura commerciale di suddette tariffe, i prezzi riportati nei contratti stipulati tra TIM e gli MVNO ospitati sulla propria rete sono decurtati di una quota di costi non pertinenti e del margine operativo, stimati pari al 15% delle tariffe nominali. Ai fini del *test* di replicabilità, pertanto, è necessario individuare tre tariffe distinte per i diversi servizi di traffico mobile (voce, SMS e dati).



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

91. Al riguardo si segnala che nell'ambito dei procedimenti di approvazione di offerte in *bundle* che includono servizi mobili si è a più riprese rilevata la difficoltà d'impiegare nella valutazione dei costi del traffico mobile i prezzi nominali dei diversi servizi (intesi come prezzi unitari effettivi) desunti dai contratti MVNO stipulati da TIM a causa della complessa articolazione degli stessi (ad esempio nel caso di prezzi unitari differenziati in funzione dei volumi di traffico mobile rilevati a consuntivo).

92. In particolare, i contratti esaminati contemplano la compresenza di diversi profili tariffari, differenziati a seconda della metodologia di calcolo della spesa. Alcuni profili prevedono tariffe nominali disgiunte per i singoli servizi, pertanto, la spesa dell'operatore MVNO è funzione lineare dei consumi delle tre tipologie di traffico (voce, SMS e dati). Altri profili prevedono, invece, un'articolazione in pacchetti, a prezzo determinato, che includono quantità fisse dei diversi tipi di traffico (specifiche per servizio voce, SMS o dati); la spesa dell'ospitato è, quindi, determinata dal particolare profilo scelto. Si tenga anche presente che l'operatore MVNO ha comunque la facoltà di variare la tipologia di profilo nel corso dell'anno con un congruo preavviso. Inoltre, in alcuni contratti la tariffazione è mista, ovvero le tariffe nominali a consumo entrano in vigore una volta superate le quantità di traffico incluse nel pacchetto a prezzo fisso. Una prima difficoltà, quindi, è determinata dalla scelta del profilo tariffario utile ai fini della valutazione tra tariffe nominali unitarie e tariffe a pacchetto.

93. Tali contratti in sostanza prevedono la possibilità di sconti a volume, desumibili a consuntivo sulla base dei consumi effettivamente realizzati da tutta la base clienti dell'MVNO nell'anno di riferimento. Il legame tra tariffe finali e *performance* complessive dell'MVNO rende incerta la determinazione della spesa sostenuta da un operatore MVNO e, di riflesso, la valutazione dei costi unitari del servizio mobile.

94. Alla luce di quanto premesso, l'Autorità ritiene che la *proxy* maggiormente rappresentativa dei costi mobili da adottare nell'ambito dei *test* di prezzo debba tenere conto della spesa effettivamente sostenuta da un operatore MVNO di dimensioni medio grandi, inclusiva degli eventuali sconti a volume applicati a consuntivo di un anno di esercizio. Tale metodologia consentirebbe di determinare, piuttosto che le tariffe nominali per ciascun servizio (voce, SMS e dati), i costi medi di ciascun servizio (voce, SMS e dati) nell'anno di esercizio.

95. Chiaramente, nella determinazione della pressione tariffaria media di ciascun servizio (cioè il costo medio), alla luce delle differenti casistiche contrattuali su riportate, l'Autorità intende attribuire la spesa degli MVNO, determinata da tariffe a pacchetti di traffico, alla pressione tariffaria media di ciascun servizio sulla base dei ricavi direttamente imputabili alle tre componenti. A tal fine, si chiede agli operatori di fornire elementi utili alla determinazione dei *driver* da utilizzare per la riallocazione della spesa complessiva per pacchetti di traffico alle diverse componenti (voce, SMS, dati).



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

D14. (ex D10) Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato.

D15. (ex D11) Si richiede di fornire elementi di dettaglio utili ai fini della determinazione dei driver di calcolo per la riallocazione della spesa all'ingrosso per pacchetti di traffico sui diversi servizi mobili (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate).

2.8.1 Le osservazioni del mercato

D14 (ex D10) – “Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato”

O179. Alcuni operatori non hanno presentato osservazioni in merito.

O180. Un operatore condivide la proposta dell'Autorità, considerando coerente con l'effettiva evoluzione del contesto competitivo il passaggio da un modello di valorizzazione basato sui costi nominali ad uno avente come riferimento i prezzi effettivi praticati agli MVNO ospitati su rete TIM.

O181. Un altro operatore condivide l'approccio proposto dall'Autorità nella valutazione dei costi connessi al servizio mobile, se commercializzati in *bundle* con servizi di accesso regolati alla rete fissa.

O182. Lo stesso operatore ritiene che i costi sostenuti dagli operatori MVNO possano essere una *proxy* adeguata ai fini della stima dei costi da includere nel *test* di prezzo. Tuttavia sostiene che vadano analizzati tutti i contratti di tipo MVNO stipulati dagli operatori italiani, ospitati non solo da TIM ma anche dagli altri MNO al fine di avere un valore di costo medio rappresentativo.

O183. Tale operatore segnala che i costi desunti dai contratti MVNO devono essere interamente considerati, senza alcuna decurtazione quali i costi di acquisizione del cliente mobile (per esempio i costi di SAC, valutabili in circa 40 €/SIM), i costi per il traffico generato relativo alle componenti voce, dati e SMS e quelli per servizi accessori che l'operatore MVNO corrisponde a TIM per l'utilizzo dell'infrastruttura.

O184. Un altro rispondente condivide, in linea di massima, la metodologia proposta dall'Autorità, seppure con alcune necessarie precisazioni.

O185. Tale rispondente evidenzia come il mercato della telefonia mobile sia ancora condizionato dai *player* proprietari di infrastruttura che beneficiano di una maggiore competitività di mercato, a discapito degli operatori virtuali. A parere dell'operatore ne consegue che per costruire una *proxy* maggiormente rappresentativa dei costi mobili da adottare nell'ambito dei *test* di prezzo l'Autorità dovrà far riferimento alla spesa sostenuta



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

da un operatore di dimensione medio-piccolo e non certo di un operatore medio-grande. Di conseguenza l'operatore ritiene che il ricarico percentuale del 15% sia una (sotto)stima idonea ad essere applicata agli MVNO dotati di notevole potere contrattuale e con una certa quota di mercato.

O186. In riferimento alla propria specifica esperienza, l'operatore rappresenta che il prezzo al dettaglio dei servizi offerti è condizionato dai seguenti elementi corrisposti a Telecom Italia in qualità di MNO: *i)* un importo fisso mensile per attività di gestione in rete del traffico entrante; *ii)* il prezzo a consumo dei singoli servizi; *iii)* la componente di *airtime*.

O187. Sotto tale ultimo profilo, inoltre, l'operatore ha già espresso la propria posizione in merito alla necessità di regolamentare la componente di *airtime* in quanto, differentemente delle indicazioni dell'Autorità, secondo la quale tale valore non dovrebbe essere superiore al prezzo di terminazione, l'esperienza della scrivente testimonia il contrario.

O188. Pertanto, appare non corretto affermare che, in caso di "tariffe nominali disgiunte, la spesa dell'operatore MVNO è funzione lineale dei consumi delle tre tipologie di traffico (voce, SMS e dati)". Infatti, la prima voce sopra indicata è un costo fisso che va ad impattare sulla politica dei prezzi *retail* elaborata dal rispondente.

O189. Per quel che concerne la definizione dei costi dei servizi di rete mobile un altro operatore ritiene che la varietà e molteplicità delle promozioni mobili non consentono di esprimere un dato medio ai fini richiesti e che tale dato richiederebbe un necessario ancoraggio con il peso della relativa base clienti.

O190. Un altro operatore non concorda con la valorizzazione dei costi dei servizi di rete mobile proposta dall'Autorità ai fini del *test* di prezzo. Al riguardo l'operatore ritiene che i costi determinati sulla base dei contratti in essere tra TIM ed i propri MVNO debbano essere computati nella loro interezza nel *test* di replicabilità.

O191. Un rispondente ritiene che sarebbe più agevole seguire la metodologia proposta in risposta al quesito D2.

O192. Tale rispondente conferma la già denunciata criticità nella valorizzazione della componente "R", che dovrebbe includere tutti i costi operativi diversi dai costi di rete e la remunerazione del capitale investito. Il rispondente ritiene che le percentuali applicate dall'Autorità nel *test* di prezzo per tale parametro sono inadeguate ad includere anche un ragionevole margine di profitto.

O193. A conferma della propria posizione il rispondente fornisce un'analisi effettuata sulla base dei dati di bilancio di TIM e dei dati forniti da TIM agli analisti finanziari e relative sintesi dalla quale si ricava che una percentuale del 20% del fatturato è atta a



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

coprire solo l'EBIT di TIM Wireline Italia, mentre la somma del margine e dei costi non regolamentati per TIM è ben più elevata, ammontando al 60% del fatturato.

O194. Un altro rispondente segnala che, ai fini della valorizzazione dei costi del *business* mobile, l'Autorità dovrebbe prendere in considerazione le tariffe applicate/rilevanti per un operatore *light* MVNO senza particolari infrastrutture di proprietà. A parere del rispondente, i costi sostenuti da tale categoria di operatore sono maggiormente rappresentativi dei costi necessari per poter operare quale operatore di comunicazioni elettroniche in postazione mobile, rispetto ai costi sostenuti da un *full* MVNO.

D15 (ex D11) – “Si richiede di fornire elementi di dettaglio utili ai fini della determinazione dei driver di calcolo per la riallocazione della spesa all'ingrosso per pacchetti di traffico sui diversi servizi mobili (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate)”

O195. Alcuni rispondenti non hanno fornito valutazioni specifiche in merito.

O196. Con riferimento ai *driver* di allocazione dei ricavi per servizi venduti in *bundling* agli MVNO, un operatore ritiene che i propri sistemi di consuntivazione consentano la rendicontazione puntuale dei prezzi praticati e, in tal senso, considera superata la necessità di definire un *driver* di allocazione della spesa complessiva per pacchetti di traffico alle singole componenti (voce, SMS, dati).

O197. Per quanto attiene alla richiesta dell'Autorità di fornire elementi utili ai fini della determinazione dei *driver* di calcolo per la riallocazione della spesa all'ingrosso per pacchetti di traffico sui diversi servizi mobili (voce, SMS, dati) un altro operatore considera che l'Autorità potrebbe accedere alle seguenti informazioni da parte di TIM: i) fatture emesse da TIM a carico degli MVNO; ii) *usage* totali mensili per tipologia di servizio (voce, SMS, dati) di tutti gli MVNO di TIM.

O198. Ciò considerato, tale operatore suggerisce la seguente modalità di calcolo delle pressioni tariffarie medie (PTM) di ciascuno dei tre servizi mobili (voce, SMS, dati) da utilizzare nel *test* di replicabilità:

- a. Si considerano tutti i ricavi di TIM dai propri MVNO nell'ultimo anno.
- b. Dalla raccolta dati trimestrale dell'Autorità si calcola il peso percentuale di ciascun servizio voce, SMS, dati rispetto ai ricavi *retail* mobile.
- c. Le tre percentuali ricavate al punto b (rispettivamente per i servizi voce, per gli SMS e per i dati) costituiscono i *driver* di calcolo richiesti dall'Autorità nel testo posto a consultazione pubblica con i quali individuare una stima della spesa annuale sostenuta dagli MVNO di TIM per ciascun dei tre servizi, in particolare:



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

spesa annuale MVNO imputabile alla voce = $\frac{\text{peso percentuale voce (punto b)} \times \text{totale fatture annuali MVNO}}{\text{(punto a)}}$

spesa annuale MVNO imputabile agli SMS = $\frac{\text{peso percentuale SMS (punto b)} \times \text{totale fatture annuali MVNO}}{\text{(punto a)}}$

spesa annuale MVNO imputabile ai dati = $\frac{\text{peso percentuale dati (punto b)} \times \text{totale fatture annuali MVNO}}{\text{(punto a)}}$

- d. Si calcola la PTM di ciascun servizio come rapporto tra la spesa calcolata al punto c ed i relativi usage. Si ottiene così una stima media del costo unitario sostenuto dagli MVNO (al minuto/per SMS/per kilobyte) per ciascun servizio:

PTM voce = spesa annuale imputabile alla voce / usage voce;

PTM SMS = spesa annuale imputabile agli SMS / usage SMS;

PTM dati = spesa annuale imputabile ai dati / usage dati.

O199. Il medesimo operatore ritiene che il valore calcolato al punto d deve essere interamente computato nella sezione dei costi del test di replicabilità.

2.8.2 Valutazioni dell'Autorità

D14 (ex D10) – “Si chiede agli operatori di fornire commenti ed osservazioni su quanto riportato”

V70. L'analisi delle osservazioni degli operatori e la sempre crescente diffusione di offerte convergenti fisso-mobile portano a ritenere necessario un affinamento della metodologia di valutazione dei costi di rete mobile rispetto a quella definita, in sede di prima applicazione, in allegato alla delibera n. 584/16/CONS.

V71. Con riferimento alla proposta di utilizzare, ai fini del calcolo dei costi mobili, i contratti in essere con tutti gli MNO ospitanti e non solo quelli con TIM, l'Autorità evidenzia di aver già chiesto a tutti gli operatori MNO di fornire i propri contratti in essere con MVNO ospitati sulla propria rete, proprio al fine di acquisire la maggior quantità possibile di dati e ridurre il rischio di ricorrere a valori non rappresentativi di un operatore medio.

V72. Tuttavia, non si ritiene di dover fare esclusivamente ricorso alle informazioni specifiche di una particolare categoria di MVNO, i *light* MVNO, che si differenziano dai



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

full per il ricorso pressoché totale ai servizi forniti da TIM. Tali informazioni potranno, tuttavia, essere tenute in conto laddove disponibili.

V73. Ai fini del calcolo dei costi mobili, l'Autorità ritiene necessario tenere conto solo delle voci pertinenti alla fornitura dei servizi a traffico, senza dover procedere a un'analisi puntuale ed esaustiva di tutte le voci di costo dei contratti in essere con gli MVNO, quali ad esempio i costi di acquisizione del cliente. Scopo del *test* di replicabilità è verificare se i ricavi associati a un'offerta integrata fisso-mobile coprono i costi sottostanti la fornitura del servizio ai clienti già acquisiti. L'acquisizione del cliente o altre voci di costo non legate al traffico esulano dallo scopo di questo procedimento, in quanto la valutazione di replicabilità fa riferimento alla fornitura del servizio voce, dati e non alla complessiva filiera dei costi di un operatore. Pertanto, rientrano nel perimetro di valutazione i costi dei servizi accessori necessari alla fornitura dei servizi a traffico. Tali voci di costo, escluse dal perimetro rilevante nella delibera n. 584/16/CONS, verranno aggiunte nella valutazione dei costi di rete mobile.

V74. Con riferimento alla dimensione dell'operatore virtuale e alla riduzione del 15%, l'Autorità evidenzia che il *test* deve consentire la verifica della replicabilità di un operatore altrettanto efficiente a TIM. Pertanto, non si ritiene di dover procedere alla valorizzazione dei costi propri di un operatore medio-piccolo piuttosto che medio-grande. Tuttavia, al fine di meglio rappresentare i costi dei servizi radiomobili, l'Autorità ritiene opportuno rimuovere la decurtazione del 15% delle tariffe nominali, corrispondente al margine operativo, considerando che un MVNO sostiene tali costi per intero.

V75. In conclusione, l'Autorità ritiene, tenuto conto di quanto osservato dal mercato, che la metodologia debba essere aggiornata secondo quanto di seguito rappresentato:

- eliminazione della quota di riduzione pari al 15% delle tariffe nominali praticate al MVNO, come previsto dalla delibera n. 584/16/CONS;
- applicazione di costi quali *kit*, porte e flussi di interconnessione, non previsti nel modello di costo allegato alla delibera n. 584/16/CONS atteso che trattasi di servizi accessori necessari alla fornitura dei servizi a traffico;
- applicazione degli sconti *bundle* sul prezzo del traffico dati applicabili ad un MVNO efficiente di medie dimensioni per i tramite dei dati di consuntivo (si veda la sezione successiva).

D15 (ex D11) – “Si richiede di fornire elementi di dettaglio utili ai fini della determinazione dei driver di calcolo per la riallocazione della spesa all'ingrosso per pacchetti di traffico sui diversi servizi mobili (fermi restando i requisiti di confidenzialità delle informazioni che saranno comunicate)”



Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

V76. L'Autorità prende atto della circostanza che la maggior parte dei rispondenti non ha fornito informazioni su questo punto.

V77. Con riferimento alle proposte riportate, l'Autorità ritiene ragionevole utilizzare direttamente i dati di ricavo di consuntivo e i relativi volumi, suddivisi per servizio, atteso che gli MNO sono in grado di fornire tale disaggregazione; ciò consente di superare la necessità di definire opportuni *driver* di allocazione.

VISTI gli atti del procedimento e la nota predisposta dalla Direzione reti e servizi di comunicazioni elettroniche;

UDITA la relazione del Commissario Antonio Nicita, relatore ai sensi dell'art. 31 del *Regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità*;

DELIBERA

Articolo 1

Integrazioni e modifiche alla delibera n. 584/16/CONS

1. La delibera n. 584/16/CONS, incluso l'allegato A, è modificata e integrata nei termini di cui alla sezione motiva di questo provvedimento.

La presente delibera è notificata a TIM S.p.A. ed è pubblicata sul sito *web* dell'Autorità.

Il presente provvedimento può essere impugnato davanti al Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio entro 60 giorni dalla data di notifica dello stesso.

Roma, 19 dicembre 2018

IL PRESIDENTE
Angelo Marcello Cardani

IL COMMISSARIO RELATORE
Antonio Nicita

Per attestazione di conformità a quanto deliberato
IL SEGRETARIO GENERALE
Riccardo Capecchi