

A426 - TELECOM ITALIA-GARE AFFIDAMENTO SERVIZI TELEFONIA FISSA E CONNETTIVITÀ IP
Provvedimento n. 21095

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 13 maggio 2010;

SENTITO il Relatore Professore Carla Bedogni Rabitti;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE);

VISTO il Regolamento n. 1/2003 del Consiglio del 16 dicembre 2002;

VISTA la segnalazione della società Fastweb S.p.A., pervenuta in data 11 maggio 2010;

VISTA la documentazione in proprio possesso;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

Telecom Italia S.p.A.

1. Telecom Italia S.p.A. (di seguito, TI) è una società attiva nell'installazione e nella fornitura di infrastrutture di telecomunicazioni, nonché nell'offerta dei relativi servizi. In particolare, TI è titolare della rete pubblica commutata, sulla quale fornisce servizi di interconnessione ad altri operatori per la loro operatività sui mercati dei servizi finali. TI opera con diversi marchi, rivolgendo la propria offerta tanto a soggetti rivenditori di servizi quanto all'utenza finale affari e residenziale, fornendo servizi di telefonia fissa, mobile e satellitare, servizi di trasmissione dati e accesso ad Internet, servizi di connettività, servizi di rete e accesso a infrastrutture, servizi connessi al commercio elettronico, creazione di siti *web*, offerta di soluzioni Internet/Intranet/Extranet alle aziende, vendita di spazi pubblicitari on-line e servizi multimediali.

TI è controllata da Telco S.p.A., che ne detiene il 22,45% del capitale sociale. A sua volta, Telco S.p.A. è partecipata da Telefonica per il 42,3%, Assicurazioni Generali (11,9%), Mediobanca (10,6%), Intesa Sanpaolo (10,6%) e altri investitori.

Nel 2009, il fatturato complessivo realizzato a livello mondiale da Telecom è stato di circa 27 miliardi di euro, di cui circa 21,6 miliardi derivanti da vendite in Italia.

Fastweb

2. Fastweb S.p.A. (di seguito, FW) opera principalmente nella gestione di servizi telefonici, internet, di trasmissione dati e servizi televisivi in banda larga. In particolare, FW svolge attività di sviluppo e gestione di infrastrutture di telecomunicazioni *broadband*, aggregazione di contenuti, attività di *e-commerce*, fornitura di servizi per il settore residenziale e il settore *business*. FW controlla inoltre e.BisMedia S.p.A., società attiva nel campo della distribuzione di servizi televisivi in formato diffusivo (Tv tradizionale), *multicast* (*Pay Tv* e *Pay-per-View*) e *unicast* (*Video-on-Demand* e Tv interattiva) ai clienti residenziali di FW.

L'82% del capitale sociale di FW è detenuto da Swisscom Italia S.r.l., società a sua volta interamente controllata da Swisscom Belgium N.V.

Nel 2009 Fastweb ha generato ricavi per 1,853 milioni di euro.

II. I FATTI SEGNALATI

3. In data 11 maggio 2010 FW ha segnalato presunti comportamenti anticoncorrenziali che TI sta ponendo in essere al fine di ostacolare FW nella formulazione di offerte competitive nelle procedure di gara, bandite alla fine del mese di marzo 2010, per l'affidamento dei servizi di telefonia fissa e connettività IP in favore delle amministrazioni pubbliche (nel seguito "Gara Consip") e di Enel S.p.A. (nel seguito "gara ENEL").

4. In particolare, il 30 marzo 2010 Consip ha indetto una gara pubblica per l'affidamento dei servizi di telefonia e connettività IP in favore delle Pubbliche Amministrazioni. Il valore dell'appalto è stimato in circa 1,3 miliardi di Euro. Lo stesso giorno la società Enel S.p.A. ha pubblicato il bando di gara per la fornitura di servizi di telecomunicazione. Il valore a base d'asta è pari a 240 milioni di Euro.

La durata delle convenzioni che saranno stipulate dall'operatore aggiudicatario delle gare sopra descritte è pari a 60 mesi.

5. Oggetto della denuncia è la mancata fornitura da parte di TI a FW di informazioni tecnico-economiche da quest'ultima ritenute necessarie per la predisposizione delle proprie offerte per le gare Consip ed Enel.

6. Con comunicazione del 23 aprile 2010, FW ha chiesto a TI di voler fornire le informazioni relative alle condizioni economiche e tecniche di offerta dei servizi all'ingrosso TI necessari per la predisposizione della propria miglior offerta per l'aggiudicazione della Gara Consip e della Gara Enel. In particolare, FW ha richiesto a TI:

- i) di conoscere, stante la significativa durata della fornitura oggetto delle gare, ed al fine di consentire un'effettiva replicabilità della sua offerta, le variazioni attuali e prospettiche dei prezzi *wholesale*, ivi compresa ogni eventuale condizione di maggior favore che verrà utilizzata da TI per la predisposizione dell'offerta a Consip e ad Enel;
- ii) di conoscere le migliori condizioni all'ingrosso praticate da TI alla propria clientela, e necessarie ad assicurare la piena replicabilità economica, tecnica e qualitativa delle offerte di gara presentate da TI stessa;
- iii) di avere a disposizione nuove offerte all'ingrosso che permettano di fornire le tipologie di servizi di telecomunicazioni e modalità di erogazione, al momento non attuabili dagli operatori concorrenti - pur essendo richieste dai Bandi citati- a causa delle attuali offerte all'ingrosso di TI (es. nuovi profili *bitstream* per rispondere in maniera più efficiente/efficace alle richieste del capitolato tecnico della gara);
- iv) di conoscere la percentuale stimata di linee o circuiti per i quali, a causa di impedimenti tecnici di vario genere (ad es. "KO" linea ULL per centrale satura o qualità del doppino non compatibile con il profilo richiesto, "KO" *bitstream* ecc.), non è possibile la fornitura dei servizi all'ingrosso;
- v) di essere messa a conoscenza dei piani TI di disponibilità e di sviluppo della fibra ottica e dei cavidotti;
- vi) una volta aggiudicata la gara, di beneficiare senza indugio di ogni adeguamento dell'offerta all'ingrosso necessario, in relazione a tutti i servizi indicati e/o di ulteriori servizi che TI includerà nella propria offerta finale, al fine di consentire a FW di offrire i servizi richiesti dal Bando, nonché di garantire la replicabilità della offerta TI a Consip, nel modo più economico ed efficiente, in conformità con la disciplina vigente.

7. In riferimento agli aspetti di cui sopra, FW afferma di aver inoltrato una specifica richiesta a TI in data 23 aprile u.s.; quest'ultima ad oggi non ha fornito le informazioni richieste evidenziando, con comunicazione a FW del 10 maggio 2010 quanto segue:

"La lettera da voi inviata si fonda quindi sull'idea preconcepita che esista una "asimmetria informativa" fra gli OLO e la divisione retail di Telecom Italia determinata dalla mancata comunicazione – da parte della scrivente divisione Wholesale – di dati e informazioni ulteriori rispetto a quanto contenuto nella Offerte di Riferimento; dati e informazioni che sarebbero necessari alla formulazione della Vostra offerta di gara e "liberamente disponibili" alle strutture commerciali di Telecom Italia.

Telecom contesta integralmente tale assunto e sottolinea che le condizioni dei servizi offerti dalla divisione Wholesale sono regolamentate dall'AGCOM (che vigila sulla loro corretta attuazione) e che la funzione Wholesale non effettua alcuna discriminazione a favore delle funzioni commerciali di Telecom Italia, fornendo loro informazioni privilegiate di rilievo concorrenziale."

8. In conclusione, secondo FW, TI, non comunicando agli operatori concorrenti informazioni tecniche ed economiche essenziali per la formulazione delle offerte per l'aggiudicazione delle gare per la fornitura di servizi di telecomunicazione, abusa dell'asimmetria informativa che deriva dalla natura di operatore verticalmente integrato e titolare dell'unica rete di accesso capillarmente diffusa su tutto il territorio nazionale. Secondo FW, tale asimmetria informativa consente all'operatore verticalmente integrato di formulare le proprie offerte di gara con un ragionevole grado di certezza anche riguardo al possibile andamento futuro delle condizioni tecniche ed economiche dei servizi all'ingrosso forniti agli operatori concorrenti.

III. I MERCATI RILEVANTI

9. Ai fini della valutazione delle segnalazioni in oggetto, si individuano i seguenti mercati rilevanti:

- (i) il mercato dell'accesso all'ingrosso alle infrastrutture di rete in postazione fissa;
- (ii) il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso;
- (iii) il mercato al dettaglio dei servizi di accesso alla rete telefonica pubblica in postazione fissa;
- (iv) il mercato al dettaglio dei servizi di telefonia vocale;
- (v) il mercato al dettaglio dei servizi di accesso ad internet a banda larga;
- (vi) Le condotte segnalate, poste in essere da TI sui mercati all'ingrosso sopra richiamati, sono idonee a produrre effetti nei relativi mercati al dettaglio.

III.1. Il mercato dell'accesso all'ingrosso alle infrastrutture di rete in postazione fissa

Mercato del prodotto

10. Il mercato dei servizi all'ingrosso di accesso fisico alle infrastrutture di rete in postazione fissa comprende il servizio di accesso completamente disaggregato alla rete locale (*local loop unbundling* o ULL), il servizio di accesso disaggregato alla sottorete locale (*sub-loop unbundling*), il servizio di accesso condiviso (*shared access*), forniti mediante le tecnologie su rame, fibra ottica e WLL (*wireless local loop*).

Mercato geografico

11. In merito alla definizione geografica, il mercato dell'accesso fisico all'ingrosso appare essere di dimensione nazionale. I servizi venduti su questo mercato, infatti, vengono quasi unicamente offerti dall'operatore TI, mentre gli operatori alternativi utilizzano la propria rete di accesso esclusivamente per l'autoproduzione.

Caratteristiche del mercato e posizione dominante

12. I servizi di accesso fisico all'ingrosso alle infrastrutture di rete sono forniti prevalentemente da TI, che possiede l'unica rete di accesso diffusa capillarmente su tutto il territorio nazionale. Sebbene sul mercato siano presenti anche altri operatori dotati di infrastrutture proprietarie, e quindi potenzialmente in grado di fornire servizi all'ingrosso, tuttavia le infrastrutture di accesso alternative sono utilizzate in via prioritaria per l'autoproduzione. Oltre a TI, i principali operatori alternativi sono FW, BT Italia, Colt Telecom, Infracom.

Dalle considerazioni precedenti consegue che TI detiene la quasi totalità delle quote di mercato, sia in termini di volumi sia di ricavi. Sebbene negli ultimi anni vi sia stato un parziale sviluppo di reti alternative, si osserva ancora la difficoltà da parte degli operatori alternativi di duplicare le infrastrutture di rete dell'operatore incumbent; il mercato appare inoltre caratterizzato dalla presenza di economie di scala e diversificazione dovute alla possibilità di utilizzare la rete di accesso per la fornitura di più servizi. Si consideri infine che TI è l'unico operatore verticalmente integrato lungo tutta la catena tecnologica e impiantistica a livello nazionale. Tutto ciò considerato si può affermare che a TI sia ascrivibile una posizione dominante sul mercato dei servizi di accesso fisico all'ingrosso alle infrastrutture di rete.

III.2. Il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso

Mercato del prodotto

13. Il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso include i servizi di accesso a banda larga all'ingrosso comprendente le tecnologie su rame (xDSL), la fibra ottica ed il WLL, sia che siano venduti ad altri operatori, sia che vengano forniti come "autoproduzione", ovvero alle rispettive divisioni commerciali.

Mercato geografico

14. In merito alla definizione geografica, il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso appare essere di dimensione nazionale. I servizi venduti su questi mercati vengono quasi unicamente offerti dall'operatore TI, mentre gli operatori alternativi utilizzano la propria rete di accesso esclusivamente per l'autoproduzione.

Caratteristiche del mercato e posizione dominante

15. Il servizio di accesso a banda larga all'ingrosso è offerto da TI su infrastruttura proprietaria e dagli operatori alternativi su infrastrutture proprietarie o ricorrendo all'ULL. Gli operatori alternativi offrono i servizi di accesso a banda larga all'ingrosso prevalentemente alle proprie divisioni commerciali (autoproduzione). Oltre a TI, i principali operatori presenti dal lato dell'offerta sono FW, Wind, Tele2, Tiscali, BT Italia, Colt Telecom, Infracom, Eutelia, MC-Link, Colt e Brennercom.

16. Le quote di mercato all'ingrosso in volumi e ricavi degli operatori per il periodo 2004-2007 sono riportate nella tabella seguente.

Tabella 1. quote di mercato sull'accesso a banda larga all'ingrosso

	2004		2005		2006		2007	
	volumi	ricavi	volumi	ricavi	volumi	ricavi	volumi	Ricavi
TI	86,56%	94,18%	84,37%	94,27%	79,15%	92,80%	74,72%	94,07%
FW	9,78%		9,78%		11,14%		10,81%	
Wind	1,67%		3,31%		4,45%		7,60%	
Tiscali	0,77%		1,41%		2,95%		3,13%	
Tele2	0,00%	5,82%	0,00%	5,93%	0,97%	7,20%	2,46%	5,93%
Altri	1,21%		1,13%		1,34%		1,28%	

Fonte: AGCom

17. L'elevato livello delle quote di mercato di TI, e la loro persistenza nel tempo, unitamente alle considerazioni sopra svolte per il mercato dell'accesso fisico con riguardo all'integrazione verticale ed alle economie di scala e diversificazione portano a concludere in merito alla sussistenza di una posizione dominante di TI anche nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso.

III.3. Il mercato al dettaglio dei servizi di accesso alla rete telefonica pubblica in postazione fissa

Mercato del prodotto

18. I servizi di accesso al dettaglio alla rete telefonica pubblica in postazione fissa permettono agli utenti finali della rete telefonica pubblica fissa di fare e ricevere chiamate vocali e servizi correlati. Si osserva che in Italia le offerte degli operatori sono indirizzate in modo specifico e distinto alla clientela residenziale ed alla clientela non residenziale, così come distinte sono le esigenze di qualità di servizio e di assistenza tra clientela residenziale e non residenziale. Peraltro, anche le politiche commerciali e di marketing degli operatori tendono ad essere differenziate per categoria di cliente.

Si osserva, inoltre, che in Italia solo alcuni dei principali operatori (ad esempio FW, Wind, Tiscali) propongono offerte ad entrambe le tipologie di clientela. Gli altri operatori sono specializzati nell'offrire i servizi esclusivamente o alla clientela non residenziale (Colt Telecom e BT Italia) o a quella residenziale (Tele 2). Tale scenario conferma l'esistenza di differenze nelle caratteristiche tecnico-commerciali dei servizi offerti alle due tipologie di clientela tali da non permettere ad un operatore specializzato nella vendita ad un sola categoria di clienti di offrire i propri servizi – in breve tempo e senza sostenere ingenti investimenti – anche all'altra categoria di clienti.

Il servizio di accesso al dettaglio alla rete telefonica pubblica in postazione fissa, per clienti residenziali e non residenziali, è offerto da TI su rete proprietaria e dagli operatori che dispongono di una rete di accesso proprietaria o che utilizzano l'ULL. In aggiunta, gli operatori alternativi possono offrire servizi di accesso ricorrendo alle offerte di servizi di WLR (*wholesale line rental*) e di *naked bitstream* (in questo secondo caso grazie alla tecnologia VoIP) dell'operatore *incumbent*. Dal lato dell'offerta i principali operatori, oltre TI, sono FW, Wind, Tele2, Tiscali, BT Italia, Colt Telecom, Infracom, Eutelia, MC-Link, Colt, Brennercom, Welcome Italia. Dal lato della domanda sono presenti i clienti finali che richiedono servizi di accesso alla rete in postazione fissa per effettuare e ricevere chiamate vocali ed accedere ai servizi correlati.

Mercato geografico

19. La dimensione del mercato è nazionale in ragione della pressoché totale uniformità dei prezzi di accesso sul territorio nazionale.

Caratteristiche del mercato e posizione dominante

20. Con riferimento al presente procedimento, rileva il solo segmento di mercato dell'accesso alla rete telefonica in postazione fissa per clienti non residenziali. La quote di mercato dei principali operatori sono indicate nelle tabelle seguenti:

Tabella 2. Servizi di accesso clientela non residenziale – quote di mercato (in volumi)

	2004	2005	2006	2007
TI	94,13%	91,84%	88,66%	85,21%
BT	1,70%	2,63%	3,14%	3,88%
FW	1,30%	1,82%	2,74%	3,38%
Wind	0,95%	1,27%	1,63%	2,52%
Infracom	1,07%	1,20%	1,39%	1,51%
Tiscali	0,00%	0,18%	0,68%	1,05%
Colt	0,41%	0,45%	0,64%	0,77%
Eutelia	0,16%	0,22%	0,34%	0,53%
Altri	0,28%	0,39%	0,78%	1,15%

Fonte: AGCom

Tabella 3. Servizi di accesso clientela non residenziale – quote di mercato (in ricavi)

	2004	2005	2006	2007
TI	94,91%	93,20%	86,20%	84,85%
Altri	5,09%	6,80%	13,80%	15,15%

Fonte: AGCom

III.4. Il mercato al dettaglio dei servizi di telefonia vocale

Mercato del prodotto

21. Il mercato dei servizi di telefonia vocale comprende i servizi locali nazionali e fisso-mobile disponibili al pubblico e forniti in postazione fissa per clienti residenziali e non residenziali, forniti anche in tecnologia VoIP *managed* in decade zero.

Gli operatori alternativi possono fornire i suddetti servizi telefonici in modalità di accesso diretto o indiretto. In caso di accesso diretto l'operatore alternativo deve disporre di una infrastruttura di rete propria per raggiungere l'utente chiamante, oppure avvalersi dei servizi di accesso disaggregato (ULL) o di accesso a banda larga all'ingrosso (*bitstream*) di TI. Nel caso di accesso indiretto l'operatore alternativo deve acquistare dall'incumbent l'originazione della chiamata attraverso i servizi attualmente disponibili di *Carrier Selection* e *Carrier Pre-selection*, in base ai quali è possibile instradare le chiamate sulla rete del vettore scelto dall'utente.

I servizi telefonici locali, nazionali e fisso-mobile disponibili al pubblico forniti in postazione fissa possono essere offerti attraverso l'utilizzo di due differenti modalità tecnologiche: a) commutazione di circuito (che utilizza la rete telefonica

pubblica PSTN/ISDN), tramite accesso a banda stretta; *b*) commutazione di pacchetto (ossia i servizi di comunicazione vocale su rete IP, Voice over Internet Protocol, VoIP), tramite accesso a banda larga in fibra ottica o con tecnologia xDSL.

Con riferimento alla tipologia di clientela, si osserva che, sebbene da un punto di vista strettamente funzionale i servizi alla clientela residenziale siano analoghi a quelli offerti alla clientela *business*, le esigenze complessive in termini di qualità del servizio e assistenza differiscono sostanzialmente passando dall'una all'altra tipologia. In ragione delle suddette caratteristiche, gli operatori tendono a differenziare le proprie offerte alle due tipologie di clientela attraverso specifiche politiche commerciali e di *marketing*.

Ai fini del presente procedimento, si ritiene opportuno considerare il mercato al dettaglio per i servizi di fonia vocale rivolti alla clientela non residenziale

Mercato geografico

22. I mercati dei servizi di telefonia vocale su rete fissa hanno dimensione geografica nazionale. Ciò in considerazione sia della normativa vigente che prevede che l'ingresso sul mercato sia subordinato all'ottenimento di licenze aventi validità limitata al territorio nazionale, sia in ragione della necessità di avvalersi, per l'offerta dei servizi, di infrastrutture di rete localizzate sullo stesso territorio nazionale. In Italia i servizi di telefonia vocale all'utenza residenziale ed i servizi di telefonia vocale all'utenza non residenziale sono offerti dagli operatori in maniera uniforme su tutto il territorio nazionale, sia in termini di copertura geografica che di condizioni economiche applicate alla clientela.

Caratteristiche del mercato e posizione dominante

23. La sussistenza di una posizione dominante in capo a TI nel mercato *retail* dei servizi di fonia all'utenza non residenziale discende in primo luogo da considerazioni legate al possesso di consistenti quote di mercato, come emerge dalla seguente tabella.

Tabella 4. quote di mercato di TI in volumi e ricavi nei mercati dei servizi telefonici da rete fissa forniti alla clientela non residenziale

	Volumi				Ricavi			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Mercato non residenziale	74,2%	71,2%	68,5%	66,4%	73,8%	71,4%	68,5%	67,6%

Fonte: AGCom.

24. La valutazione del potere di mercato di TI è rafforzata da considerazioni più generali connesse ad una serie di altri elementi fra i quali, in primo luogo, la titolarità della rete pubblica commutata capillarmente diffusa su tutto il territorio nazionale. L'indubbia e significativa esperienza di TI nella fornitura di prodotti e servizi e la facilità di accesso alle risorse finanziarie si accompagnano, infatti, al persistere, in capo alla società, di un livello di controllo dell'accesso alla clientela finale non confrontabile con nessun altro operatore sul mercato.

III.5. Il mercato al dettaglio dei servizi di accesso ad internet a banda larga

Mercato del prodotto

25. Il mercato al dettaglio dei servizi di accesso ad internet comprende servizi di accesso ad internet da rete fissa che consentono agli utenti finali di ricevere dati con una capacità relativamente elevata, indipendentemente dal mezzo trasmissivo utilizzato (rame, fibra ottica o satellite). Tale mercato comprende sia i servizi forniti ad utenti residenziali sia i servizi forniti ad utenti non residenziali.

Sotto il profilo tecnico, un accesso a banda larga supporta i medesimi servizi e contenuti fruibili con un accesso a banda stretta (c.d. accesso commutato o *dial-up*) ma con una velocità maggiore, nonché consente di usufruire di alcuni servizi e contenuti di tipo video e audio che non sono accessibili mediante tecnologie di accesso commutato. Inoltre, le tecnologie di accesso a banda larga consentono notevoli risparmi di tempo sia nella fase di attivazione e della connessione (pressoché immediata), sia nella fase di trasmissione dati.

Pertanto, sotto il profilo della domanda, un accesso a banda larga differisce sostanzialmente da un accesso a banda stretta, sia in termini di caratteristiche tecnico/qualitative che di applicazioni offerte all'utenza finale.

L'offerta di servizi di accesso a banda larga su rete fissa può avvenire tramite infrastrutture in rame con il supporto delle tecnologie x-DSL, oppure mediante cavi in fibra ottica, o con tecnologie alternative quali quella satellitare e le tecnologie *wireless* fisse. Dal momento che tali tecnologie di accesso sono tutte in grado di offrire l'intera gamma di prestazioni comunemente richieste dall'utenza finale, quest'ultima è indifferente rispetto ad esse, nonostante richiedano input differenti, per la cui produzione sono necessarie infrastrutture specializzate e non convertibili da un uso all'altro.

Il mercato geografico

26. Da un punto di vista geografico, a fronte di una disomogenea caratterizzazione territoriale delle infrastrutture trasmissive, non si rileva un'analoga frammentazione nelle condizioni competitive dell'offerta. Ciò è testimoniato dalla sostanziale uniformità delle politiche commerciali adottate sul territorio nazionale dagli operatori: sia TI che gli operatori alternativi adottano infatti politiche di prezzo omogenee su tutto il territorio nazionale a prescindere dal numero e dalla tipologia di infrastrutture trasmissive presenti sul territorio. Pertanto, le diverse tecnologie sono utilizzate dai principali operatori in modo da risultare complementari alla definizione di un'offerta unica nazionale di servizi a larga banda.

Di conseguenza il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio, comprensivo di tutte le tecnologie trasmissive attualmente presenti (x-DSL, fibra ottica, satellite), si caratterizza come mercato nazionale.

Le caratteristiche del mercato e la posizione dominante di TI

In Italia, a fine 2008 gli accessi complessivi a banda larga hanno superato gli 11 milioni. Con riguardo alle piattaforme trasmissive, la tecnologia x-DSL, si conferma come l'infrastruttura largamente più diffusa con il 97% degli accessi complessivi.

La seguente tabella illustra le quote di mercato degli operatori di telefonia fissa per i servizi a banda larga (sia ad utenti residenziali sia ad utenti non residenziali) .

Tabella 5. – quote di mercato degli operatori negli accessi a banda larga

	%
TI	58,7
FW	12,9
Wind	12,8
BT Italia	1,1
Tiscali	4,9
Opitel-Vodafone	8,0
Altri	1,8
Totale	100,0

Fonte: AGCom, Relazione annuale 2009.

In considerazione della quota di mercato detenuta e della differenza tra tale quota e quella dei principali concorrenti appare possibile definire, per il mercato al dettaglio dell'offerta di servizi a banda larga, una posizione dominante in capo a TI.

Come per i servizi al dettaglio di telefonia vocale, anche nell'offerta di servizi al dettaglio a banda larga, la posizione di dominanza di TI è ulteriormente rafforzata dalla natura verticalmente integrata dell'operatore. Come si è detto in precedenza, sul mercato all'ingrosso dell'accesso a banda larga , TI rappresenta al momento pressoché l'unico operatore che offre servizi di accesso *wholesale* a banda larga in tecnologia x-DSL a livello nazionale.

IV. VALUTAZIONI

27. I fatti ed i comportamenti denunciati sembrano manifestare che TI – operatore dominante nella fornitura di servizi di accesso all'ingrosso alla rete di telefonia fissa –abbia adottato comportamenti abusivi di natura escludente, consistenti nella mancata fornitura di informazioni e servizi a livello *wholesale* necessari per la predisposizione, da parte di operatori concorrenti, di offerte economiche e tecniche competitive alla clientela non residenziale.

28. Si tratta, a titolo esemplificativo, di informazioni relative alla configurazione, anche prospettica, della rete alla quale gli operatori alternativi devono interconnettersi per fornire i propri servizi al dettaglio, nonché alle eventuali limitazioni tecniche alla fornitura di servizi di accesso all'ingrosso. Gli aspetti in questione concernono altresì la fornitura di condizioni e modalità di servizi all'ingrosso (inclusi, ad esempio, i livelli di servizio) necessari per la predisposizione, da parte degli operatori alternativi, di offerte ai clienti finali.

29. Le condotte descritte assumerebbero un evidente connotato discriminatorio laddove TI, in virtù della propria integrazione verticale, rendesse tali *input* disponibili per le proprie divisioni commerciali, conferendo loro un indebito vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti. TI infatti sarebbe messa nelle condizioni di formulare offerte economiche e tecniche sfruttando l'asimmetria, anche solo informativa, derivante dall'indebito sfruttamento della sua natura di operatore verticalmente integrato.

30. I comportamenti descritti sono idonei ad avere un effetto escludente sui mercati a valle dell'accesso alla rete telefonica fissa, dell'accesso a banda larga nonché dei servizi di telefonia vocale ai clienti non residenziali. Gli stessi assumono particolare rilevanza concorrenziale nell'ambito di procedure di gara per la fornitura di servizi di telefonia e connettività IP a grandi clienti, quali quelle attualmente svolte da Consip ed Enel.

31. L'esistenza di una regolamentazione sulle condizioni economiche e tecniche dei servizi che TI è tenuta ad offrire agli OLO non esaurisce tutte le possibili esigenze commerciali originanti da particolari commesse, quali ad esempio gli attuali bandi di gara, caratterizzati da un'elevata complessità dei servizi richiesti, un forte livello di personalizzazione nonché una durata e un valore della fornitura particolarmente consistenti.

32. Tali gare, oltre ad avere una particolare rilevanza in termini di valore complessivo, hanno un significativo valore strategico per gli operatori. L'aggiudicazione di forniture così consistenti e di lunga durata, infatti, consente ad un operatore alternativo di utilizzare gli investimenti infrastrutturali effettuati per la fornitura ai grandi clienti per espandere geograficamente la propria capacità concorrenziale nonché per raggiungere in tempi accelerati una soglia di clienti sufficiente a generare economie di scala necessarie per poter competere efficacemente con l'operatore *incumbent*.

33. In conclusione, l'Autorità intende verificare se le condotte oggetto della presente istruttoria integrino un abuso di posizione dominante da parte di TI in violazione dell'articolo 102 del TFUE.

Il pregiudizio al commercio intracomunitario

34. Il descritto comportamento appare idoneo a pregiudicare il commercio intracomunitario e, pertanto, integrare gli estremi per un'infrazione dell'articolo 102 del TFUE.

35. Secondo la Comunicazione della Commissione 2004/C 101/07 – *Linee direttrici sulla nozione di pregiudizio al commercio tra Stati membri di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato*, su GUCE C 101/81 del 27 aprile 2004, il concetto di pregiudizio al commercio intracomunitario deve essere interpretato tenendo conto dell'influenza diretta o indiretta, reale o potenziale, sui flussi commerciali tra gli Stati membri.

Si consideri, al riguardo, che i comportamenti posti in essere da TI investono mercati nazionali, come sopra più ampiamente descritti, i quali, per definizione, costituiscono una parte sostanziale del mercato comune. I comportamenti contestati sono idonei, quindi, a produrre effetti nei confronti di operatori sia italiani sia stranieri, attivi nei mercati dell'accesso e dei servizi di telecomunicazione sopra indicati.

36. Di conseguenza, la fattispecie oggetto del presente procedimento, apparendo idonea ad arrecare pregiudizio al commercio tra Stati membri, deve essere valutata ai sensi dell'articolo 102 del TFUE.

RITENUTO, pertanto, alla luce delle considerazioni su esposte, che i comportamenti descritti potrebbero dare luogo a una violazione dell'articolo 102 del TFUE;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 14 della legge n. 287/90, nei confronti della società Telecom Italia S.p.A. per accertare l'esistenza di violazioni dell'articolo 102 TFUE;

b) la fissazione del termine di giorni trenta decorrenti dalla notificazione del presente provvedimento per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle parti del diritto di essere sentiti, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità almeno quindici giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è il Dottor Giorgio Nizi;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Comunicazioni della Direzione Generale per la Concorrenza di questa Autorità dai rappresentanti legali delle parti, nonché da persona da essi delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro il 30 maggio 2011.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà