

VERSIONE NON CONFIDENZIALEFORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ART.14-TER DELLA LEGGE N. 287/1990**1. Numero del Procedimento**

I874 – *Master Service Agreement TIM - FiberCop*.

2. Parte del Procedimento

FiberCop S.p.A. ("**FiberCop**" o "**Società**").

3. Fattispecie contestata

Con provvedimento del 17 dicembre 2024, prot. n. 0111482, notificato il 18 dicembre 2024 ("**Provvedimento di Avvio**" o "**Avvio**") l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ("**Autorità**" o "**AGCM**") ha avviato nei confronti di TIM S.p.A. ("**TIM**") e FiberCop (congiuntamente, le "**Parti**") il procedimento istruttorio I874 – *Master Service Agreement TIM - FiberCop* ("**Procedimento**"), finalizzato alla "*valutazione degli effetti concorrenziali*"¹ di alcune clausole presenti nel *Master Service Agreement* ("**MSA**") stipulato tra la Società e TIM.

Il MSA disciplina la fornitura reciproca di alcuni servizi tra le Parti ad esito della disintegrazione verticale di TIM che, previo conferimento della propria rete infrastrutturale primaria alla Società, ha ceduto l'intero capitale sociale di FiberCop a Optics Bidco S.p.A. (società controllata da *Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P.* – "**KKR**") (la "**Operazione**").

Pur non essendo stato valutato come accessorio all'Operazione ai fini dell'applicazione della normativa sul controllo delle concentrazioni², il MSA è un tassello fondamentale del processo di disintegrazione proprietaria della rete di accesso di TIM, che non

¹ Cfr. Avvio, § 42.

² Cfr. Avvio, § 28.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

sarebbe stato possibile in assenza di impegni di acquisto/fornitura di lungo periodo fra il nuovo titolare della rete (FiberCop) e l'*anchor tenant* che ne ha ceduto la proprietà (TIM), nonché un presupposto essenziale per gli investimenti programmati da FiberCop sul *roll-out* della rete FTTH³.

Come riconosciuto nell'Avvio, infatti, un tale accordo "è **necessario** per entrambe le società al fine di garantire la **continuità aziendale** ed era **necessario** per consentire lo **scorporo e la cessione della rete**. Dal suo canto, **FiberCop deve infatti potere contare su fonti di risorse in entrata per programmare e realizzare efficacemente i propri piani di investimento in reti**. Anche **TIM** ha l'esigenza di un **elemento di sicurezza circa la continuità degli approvvigionamenti di servizi di rete all'ingrosso ora che non ha più una dotazione proprietaria** di risorse infrastrutturali, nell'ottica di preservare il valore delle proprie offerte commerciali future nel mercato dei servizi al dettaglio"⁴.

Ciò posto, secondo l'Avvio, il MSA presenterebbe "alcune clausole e previsioni che [...] potrebbero condurre ad ingiustificati effetti restrittivi della concorrenza, anche alla luce dell'importante posizione concorrenziale che le Parti ricoprono ciascuna nel rispettivo mercato di competenza"⁵.

In particolare, i dubbi di carattere concorrenziale manifestati nell'Avvio si riferiscono, in **primo luogo**, alla **durata** ed alla **portata dell'esclusiva di fornitura di servizi di accesso**, nella misura in cui questa sia in grado di determinare una *foreclosure* eccessivamente lunga di una porzione molto significativa della domanda, in considerazione del fatto che il MSA insiste tra i rispettivi *leader* di mercato nei servizi all'ingrosso ed al dettaglio.

³ Circostanza, questa, che trova riscontro nelle stesse *premesse* del MSA, nelle quali è previsto che "le prescrizioni relative all'esclusiva, al ruolo di fornitore preferenziale incluse agli artt. 6 e 10, nonché la clausola MFC prevista all'art. 2.3. sono state tutte espressamente prese in considerazione ai fini del perfezionamento dell'Operazione [e] sono state estensivamente negoziate dalle Parti in modo tale da garantire la solidità economica e finanziaria e la sostenibilità dello stesso MSA e dell'Operazione".

⁴ Cfr. Avvio, § 29.

⁵ Cfr. Avvio, § 30.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

Più in dettaglio, l'Avvio considera che ***“la durata (effettiva) di trent’anni dell’esclusiva di fornitura rischia di rendere vincolato a vantaggio di FiberCop (e a detrimento delle possibilità di crescita competitiva dei concorrenti di FiberCop) circa il 40% della domanda di servizi di telefonia fissa totale”***. Pertanto, l'AGCM ha ritenuto ***“necessario valutare se la durata dell’esclusiva idonea a non pregiudicare la concorrenza contempli un intervallo temporale inferiore a trent’anni”***⁶.

Con riguardo all'ambito applicativo, l'Avvio evidenzia l'esigenza di ***“una valutazione istruttoria”*** dei meccanismi di ***“estensione automatica”*** dell'esclusiva ***“alle unità immobiliari di nuova copertura”***, nella misura in cui gli stessi potrebbero ***“fossilizza[re] la libertà di scelta di TIM”***, la quale sarebbe rimasta ***“per lungo tempo”*** vincolata in esclusiva a FiberCop in attesa di costruzione delle ***“reti future”***⁷.

In **secondo luogo**, l'Avvio individua un ulteriore fattore di possibile criticità concorrenziale nella presenza di **sconti a volume** sul servizio di accesso attivo (VULA FTTH), che potrebbero: (i) disincentivare l'acquisto di servizi di accesso passivo e (ii) essere calibrati su soglie il cui raggiungimento sarebbe possibile solo a TIM, con conseguente vantaggio competitivo rispetto ad altri operatori⁸.

Infine, l'Avvio evidenzia l'esigenza di valutare le previsioni relative alla concessione di diritti di **indefeasible right of use** (“IRU”) **su alcune linee point-to-point** (“P2P”) dedicate ai clienti aziendali, con particolare riguardo al rischio che TIM trattenga indebitamente capacità produttiva, precludendo l'accesso a tali infrastrutture da parte di altri operatori concorrenti che intendano servire quei clienti⁹.

⁶ Cfr. Avvio, § 32.

⁷ Cfr. Avvio, §§ 36 e 37.

⁸ Cfr. Avvio, § 33.

⁹ Cfr. Avvio, § 39.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE**4. Mercati interessati**

Secondo l'Avvio, le condotte oggetto del Procedimento interesserebbero i seguenti mercati:

- I. quello dei **“servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa”**, *“individuato dalla domanda e dall'offerta dei servizi di accesso locale all'ingrosso in postazione fissa, forniti mediante l'utilizzo di portanti fisiche in rame, in fibra ottica e wireless (FWA). [...] Sul mercato dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa sono commercializzati degli input necessari per predisporre un'offerta di servizi di telecomunicazioni fisse rivolta alla clientela finale, nella misura in cui non è possibile servire la clientela finale senza disporre di un accesso alla rete locale.”*

Sotto il profilo geografico, pur rilevando il *footprint* nazionale dei servizi offerti da FiberCop e la connessa estensione nazionale del MSA, l'AGCM ha evidenziato che ***“le dinamiche concorrenziali mostrano alcuni elementi di peculiarità in relazione ad ambiti territoriali sub-nazionali, dei quali AGCOM ha tenuto conto nel più recente intervento di analisi dei mercati”*** e dunque l'esigenza di considerare se ***“tale disomogeneità venga in rilievo anche nella valutazione degli effetti dell'accordo qui in esame”***¹⁰;

- II. quello dei **“servizi di telecomunicazioni al dettaglio di rete fissa”**, comprensivo dei diversi mercati dei servizi resi nei confronti della clientela residenziale, della clientela affari e della Pubblica Amministrazione¹¹.

Secondo l'AGCM, sul piano geografico il mercato avrebbe dimensione nazionale, in quanto ***“le offerte degli operatori presentano infatti una omogeneità a livello nazionale e non sono modulate a seconda di alcune caratteristiche della domanda in un determinato ambito locale”***¹².

¹⁰ Cfr. Avvio, § 18.

¹¹ Cfr. Avvio, § 23.

¹² Cfr. Avvio, § 25.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

Ad avviso dell'Autorità:

- da un lato, FiberCop deterrebbe una posizione di *“leadership”* nel mercato *sub* (I), ove si considerasse *“il mercato nella sua intera estensione merceologica e geografica, quindi comprensivo di servizi passivi e attivi e tenuto conto di tutte le tecnologie di rete (rame, fibra-rame, fibra, FWA)”*¹³;
- dall'altro, TIM deterrebbe *“sulle linee attive complessive la quota più elevata [tra i principali player del mercato sub (II)], pari al 38,9%”*¹⁴.

5. Descrizione degli impegni proposti

Nel corso delle audizioni e dei numerosi contributi istruttori forniti nel corso del Procedimento, FiberCop ha già ampiamente illustrato le ragioni per cui i rilievi, sopra sinteticamente richiamati, sono da ritenersi infondati sul piano fattuale e giuridico, fornendo altresì dettagliate evidenze di natura economica a sostegno della piena legittimità della rilevante disciplina contrattuale.

Fermo quanto precede, FiberCop si impegna ad adottare il seguente *set* di misure sul presupposto che, ai sensi dell'art. 14-ter della legge n. 287/1990, l'AGCM confermi che non sussistano ragioni per proseguire l'istruttoria e, conseguentemente, provveda alla chiusura del Procedimento senza l'accertamento di alcun comportamento illecito.

Per tale ragione, gli impegni descritti nel prosieguo non possono essere interpretati quale diretta o indiretta ammissione, da parte di FiberCop, della fondatezza delle contestazioni mosse dall'AGCM nell'Avvio.

¹³ Cfr. Avvio, § 17.

¹⁴ Cfr. Avvio, § 24.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE**a. Impegni strutturali**

N/A.

b. Impegni comportamentali

Ai sensi dell'art. 14-ter della Legge n. 287/1990, FiberCop presenta i seguenti impegni ("Impegni").

*

I. MODIFICA DELLA DURATA E DELLA PORTATA DELL'ESCLUSIVA RICONOSCIUTA DA TIM A FIBERCop IN RELAZIONE ALLA FORNITURA DI SERVIZI DI ACCESSO

➤ **Contenuto dell'Impegno**

FiberCop si impegna a modificare le previsioni del MSA relative alla durata e alla portata dell'esclusiva riconosciuta da TIM in favore di FiberCop per la fornitura di servizi di accesso con tecnologia FTTH, nei termini *infra* descritti. Tale impegno è assunto con l'assenso di TIM che propone parallelo impegno ad acconsentire alla modifica di seguito proposta, peraltro contrattualmente a suo vantaggio.

In particolare, la durata e la portata dell'obbligo di esclusiva verranno modulate in coerenza con le specifiche dinamiche competitive esistenti in diverse aree del territorio nazionale, nonché con il diverso stato di sviluppo degli investimenti effettuati e programmati da FiberCop in tali aree.

A tal fine, sono stati identificati tre *cluster*, le cui condizioni competitive risultano omogenee al loro interno e diversificate tra loro, *inter alia*, in termini di livello di infrastrutturazione, sovrapposizione tra reti FTTH, costi di realizzazione e prezzi *wholesale*¹⁵:

¹⁵ Cfr. Memorie FiberCop del 17.1.2025, §§ 31 e ss., e del 24.2.2025, sez. 2.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

- (i) **Cluster 1**, costituito dalle cd. “**Aree Sussidiate**”, nelle quali l’incentivo al *rollout* della rete FTTH è dato dall’esistenza di fondi pubblici ed è prevista l’esistenza di una sola rete. Tale *cluster* corrisponde a meno del 23% delle Unità Immobiliari (anche “**UI**”) nazionali¹⁶, di cui circa il [70 - 75]% a regime riconducibili ad Open Fiber ed il [25-30]% circa a FiberCop.
- (ii) **Cluster 2**, costituito da 175 Comuni¹⁷ ricadenti nelle Aree Nere in cui: (a) sono presenti almeno due operatori *wholesale* FTTH, (b) il livello di *take-up* degli accessi in FTTH è superiore al 50%, e (c) l’esclusiva di TIM a favore di FiberCop vincola una quota di mercato complessiva *broadband* (“**BB**”) + *ultrabroadband* (“**UBB**”) non superiore al 30%, risultando pari a circa il [25-30]% nel 2024. Tale *cluster* corrisponde a circa un terzo delle UI nazionali¹⁸.
- (iii) **Cluster 3**, corrispondente alle aree che non rientrano nei Cluster nn. 1 e 2, nelle quali la costruzione di una o più reti FTTH non è stata ancora realizzata, se non in parte residuale. Tale *cluster* corrisponde a circa il 44% delle UI nazionali¹⁹.

A. Esclusiva per le aree che ricadono all’interno del Cluster 2

Nelle aree appartenenti al Cluster 2, l’esclusiva attualmente prevista dal MSA verrà sostituita con un meccanismo articolato come segue:

1. **un iniziale periodo di esclusiva di tre anni**, funzionale a consentire a FiberCop il completamento del *roll-out* della rete. Durante tale periodo, FiberCop potrà fornire a TIM i servizi di accesso FTTH direttamente oppure tramite la rete di un terzo soggetto;

¹⁶ Cfr. Memoria FiberCop del 24.2.2025, Tabella 1.

¹⁷ L’elenco dei Comuni costituenti il Cluster 2 ai fini del presente impegno è disponibile *sub* All. 1

¹⁸ Cfr. Memoria FiberCop del 24.2.2025, Tabella 1.

¹⁹ *Ibidem*.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

2. **un ulteriore periodo di esclusiva di dieci anni**, limitatamente alle sole unità immobiliari che FiberCop potrà servire direttamente tramite la propria rete ("**Rete FiberCop**")²⁰. Per le altre unità immobiliari non coperte, TIM sarà invece libera di rivolgersi per tali accessi ad un altro fornitore per la prestazione dei servizi FTTH.

Pertanto, al termine del periodo di 3 anni, (i) l'esclusiva verrà meno qualora il servizio di accesso FTTH sia fornito da FiberCop in qualità di mero "rivenditore" di un servizio di accesso sulla rete in fibra di un altro operatore *wholesale*, mentre (ii) l'esclusiva non verrà meno per i servizi forniti a TIM che utilizzano la Rete FiberCop.

3. alla scadenza del periodo di cui al punto 2 – per le sole aree in cui è stato effettuato il *roll-out* della rete – sarà previsto unicamente **un impegno di TIM** a mantenere sulla rete di FiberCop **per i successivi sei anni** un numero medio di clienti attivi non inferiore a quello raggiunto al termine del precedente periodo di 10 anni, ferma la possibilità di allocare le restanti linee anche presso altri *wholesalers*. Qualora il numero medio di clienti attivi di TIM su rete FiberCop in un determinato anno sia inferiore a quello riscontrato al termine del periodo di 10 anni, TIM non dovrà corrispondere a FiberCop alcuna compensazione

²⁰ Per "**Rete FiberCop**" si intende quella comprensiva sia di infrastrutture di proprietà sia di diritti di utilizzo di infrastrutture di proprietà di terzi tramite IRU o altri diritti equivalenti.

Ciò in quanto l'acquisizione di diritti IRU - che rappresenta la prassi per gli operatori del settore per l'utilizzo di infrastrutture di terzi da integrare nella propria rete - presenta profili di rischio di impresa per l'operatore del tutto analoghi a quelli della costruzione diretta di una rete o di una sua parte.

Infatti, i contratti IRU prevedono normalmente la corresponsione di un corrispettivo *upfront* al momento della sottoscrizione, e dunque all'inizio del periodo di vigenza del contratto, normalmente di durata ultradecennale.

L'operatore che acquisisce diritti IRU, o che acquista apparati per "illuminare" una rete passiva, pertanto, sopporta lo stesso rischio di impresa dell'operatore che decide di realizzare una porzione di rete utilizzando i propri mezzi e la propria organizzazione, sopportando, in particolare, l'alea relativa alla misura e ai tempi di riempimento della rete, con l'obiettivo del recupero dell'investimento iniziale effettuato.

Tale rischio è invece totalmente assente in caso di rivendita di servizi di terzi, che l'operatore *reseller* attiva soltanto in presenza di una domanda specifica per servire un determinato cliente.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

economica (penale), ma non potrà attivare linee con un altro operatore *wholesale*.

B. Esclusiva per le aree che ricadono all'interno del Cluster 3

In tali aree, l'esclusiva attualmente prevista dal MSA verrà sostituita con un meccanismo articolato come segue:

1. **un iniziale periodo di esclusiva di quattro anni**, funzionale a consentire a FiberCop il completamento del *roll-out* della rete. Durante tale periodo, FiberCop potrà fornire a TIM i servizi di accesso FTTH direttamente oppure tramite la rete di un terzo soggetto;
2. **un ulteriore periodo di esclusiva di dieci anni**, limitatamente alle sole unità immobiliari che FiberCop potrà servire direttamente tramite la Rete FiberCop. Per le altre unità immobiliari non coperte, TIM sarà invece libera di rivolgersi per tali accessi ad un altro fornitore per la prestazione dei servizi FTTH.

Pertanto, al termine del periodo di 4 anni, (i) l'esclusiva verrà meno qualora il servizio di accesso FTTH sia fornito da FiberCop in qualità di mero "rivenditore" di un servizio di accesso sulla rete in fibra di un altro operatore *wholesale*, mentre (ii) l'esclusiva non verrà meno per i servizi forniti a TIM che utilizzano la Rete FiberCop.

3. alla scadenza del periodo di cui al punto 2 – per le sole aree in cui è stato effettuato il *roll-out* della rete – sarà previsto unicamente **un impegno di TIM** a mantenere sulla rete di FiberCop **per i successivi sei anni** un numero medio di clienti attivi non inferiore a quello raggiunto al termine del precedente periodo di 10 anni, ferma la possibilità di allocare le restanti linee anche presso altri *wholesalers*. Qualora il numero medio di clienti attivi di TIM su rete FiberCop in un determinato anno sia inferiore a quello riscontrato al termine del periodo di 10 anni, TIM non dovrà corrispondere a FiberCop alcuna compensazione economica (penale), ma non potrà attivare linee con un altro operatore *wholesale*.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE**C. Esclusiva per le aree che ricadono all'interno del Cluster 1**

In tali aree è presente un unico operatore che, a fronte dell'aggiudicazione di un bando di gara, è tenuto al *roll-out* della fibra.

Le previsioni originarie del MSA (ossia, un'esclusiva di durata pari a 15 anni, alla quale segue un meccanismo di rinnovo per ulteriori 15 anni²¹) continueranno a trovare applicazione esclusivamente nelle aree appartenenti a questo *cluster*.

➤ Considerazioni in ordine all'idoneità dell'impegno a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

Come più diffusamente descritto nella sezione 3, nel Provvedimento di Avvio l'Autorità ha:

- riconosciuto la centralità, nel contesto di mercato successivo alla disintegrazione verticale dell'ex operatore *incumbent*, dell'esigenza di certezza per FiberCop di poter "contare su fonti di risorse in entrata per programmare e realizzare efficacemente i propri piani di investimento in reti"²² nel lungo periodo;
- sollevato nondimeno preoccupazioni di carattere concorrenziale connesse alla durata trentennale di un'esclusiva atta a coprire il 40% della domanda nazionale²³;
- rilevato altresì la differenziazione delle dinamiche competitive del mercato *wholesale* in diverse aree del Paese²⁴;

²¹ Cfr. MSA, artt. 6 e 21.

²² Cfr. Avvio, § 29.

²³ Cfr. Avvio, § 32.

²⁴ Cfr. Avvio, §§ 36 e 37.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

- manifestato dubbi concorrenziali in merito ai vincoli di lunga durata per TIM a continuare ad approvvigionarsi da FiberCop in aree in cui la relativa rete è ancora da realizzare, ma che sono coperte da terzi operatori in FTTH²⁵.

Tali aspetti sono stati successivamente approfonditi a livello istruttorio ed ampiamente discussi nel processo di esame delle ipotesi preliminari di impegni.

L'impegno sopra prospettato si sviluppa alla luce di tali coordinate, riducendo sensibilmente la durata e la portata dell'esclusiva, in modo tale che, fra le altre cose:

- da un lato, verrà meno la preoccupazione connessa alla complessiva quota vincolata della domanda, già oggi ampiamente inferiore al 40%;
- dall'altro, la durata dell'esclusiva nei *Cluster* 2 e 3 sarà pari a dieci anni dal completamento delle attività di *roll-out*.

L'esclusiva risultante dall'impegno risulterà manifestamente non eccedente quanto necessario a preservare l'incentivo al *roll-out* di una infrastruttura strategica per il Paese.

Nel corso dell'istruttoria, d'altro canto, si è data ampia dimostrazione del fatto che nel contesto di investimenti in infrastrutture digitali la presenza di un rapporto di esclusiva di lunga durata con un *anchor tenant* costituisce una condizione imprescindibile, tanto più nel peculiare contesto di specie in cui viene meno l'integrazione verticale dell'operatore *ex incumbent*.

Sul punto, si ricorda anzitutto che nei mercati europei delle telecomunicazioni si rinvencono numerose esperienze in cui anche operatori verticalmente integrati – pur potendo già contare su *revenue stream* certi derivanti da quote *retail captive* molto significative – hanno fatto ricorso a vincoli di acquisto di lunga durata, spesso in esclusiva, con ulteriori operatori *retail* per finanziare gli investimenti sull'infrastruttura in fibra²⁶.

²⁵ Cfr. Avviso, § 32.

²⁶ Cfr. Memoria FiberCop del 17.1.2025, §§ 64 e ss., Risposta del 23.5.2025 alla richiesta di informazioni dell'8.5.2025, pp. 2 e ss..

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

Inoltre, esclusive di durata superiore ai 30 anni sono state sovente registrate negli accordi commerciali stipulati dalle principali *TowerCo* europee, il che è particolarmente esplicativo considerato che spesso si tratta di accordi stipulati nel contesto di operazioni di *spin-off* proprietario di infrastrutture critiche per la fornitura dei servizi di telecomunicazione mobile²⁷.

D'altra parte, la stessa prassi applicativa dell'Autorità ha riconosciuto la compatibilità con la normativa antitrust di vincoli di acquisto di lunga durata correlati ad investimenti in infrastrutture digitali²⁸.

Da questo punto di vista, nonostante il MSA si ponesse in linea con la prassi nel settore delle telecomunicazioni, FiberCop si è resa comunque disponibile a ridurre sensibilmente l'esclusiva.

A tal fine, FiberCop ha dettagliatamente esposto all'AGCM i propri piani di investimento e la correlazione tra durata dell'esclusiva prevista dal MSA e relativi tempi di recupero degli investimenti, mostrando altresì l'incidenza di riduzioni di durata sulla sostenibilità del piano di *roll-out*²⁹.

Inoltre, sono stati forniti e considerati i dati più aggiornati e granulari disponibili in merito all'incidenza della domanda espressa da TIM³⁰, da cui emerge come la quota "vincolata" dall'accordo in esame sia già ad oggi inferiore al 35% a livello nazionale³¹ e ben al di

²⁷ Cfr. Memoria FiberCop del 17.1.2025, §§ 66 e ss., Risposta del 23.5.2025 alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, p. 3.

²⁸ Cfr. ad es. provvedimento AGCM n. 27102 del 28.3.2018, caso 1799 - *TIM-Fastweb-Realizzazione Rete in fibra*.

²⁹ Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 4 e Memoria FiberCop del 17.1.2025, §§ 76 e ss..

³⁰ Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 2.

³¹ *Ibidem*.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

sotto del 30% in determinate aree del Paese (cfr. Cluster 2)³², peraltro in un contesto caratterizzato da:

- la diffusa presenza di vincoli di esclusiva tra Open Fiber e operatori *retail* di rilievo (quali ad es. Vodafone, Wind Tre e Sky) che complessivamente ad oggi rappresentano poco meno del 40% del mercato *retail*;
- un mercato *trend* di riduzione già in atto della quota di mercato di TIM, che è passata dal 38% del totale accessi BB+UBB del dicembre 2023 al 34,4% del dicembre 2024, e corrispondente crescita degli altri operatori;
- la recente creazione, ad esito della concentrazione tra Vodafone e Fastweb³³, di un nuovo *player* in posizione di *leadership* sull'FTTH e, quindi, prospetticamente in grado di accelerare il processo di erosione della quota di TIM sul complessivo mercato *retail* in una fase di *switch* tecnologico.

In tale contesto, l'impegno riduce sensibilmente l'esclusiva, assicurando che la quota vincolata si mantenga ben al di sotto della soglia del 40% e che la durata complessiva si attesti su "un intervallo temporale inferiore ai 30 anni", parametri rispetto a cui l'Avvio manifestava preoccupazioni concorrenziali.

Inoltre, come si vedrà anche *infra*³⁴, l'impegno circoscrive drasticamente, nelle aree ancora da costruire, il periodo transitorio in cui è prevista la fornitura di servizi FTTH da FiberCop a TIM tramite rete di terzi operatori, calibrandolo, a seconda delle specificità delle aree, su quanto strettamente necessario alla realizzazione della fase di *roll-out*.

Al contempo, l'impegno tiene conto della circostanza rilevata nell'Avvio – e confermata nel corso del Procedimento – che gli effetti concorrenziali dell'accordo non risultano omogenei sul territorio nazionale, stante la differenziazione geografica delle dinamiche

³² *Ibidem*.

³³ Cfr. C-12659 – *Swisscom Italia / Vodafone Italia*, provv. 19.12.2024, n. 31416.

³⁴ Cfr. Impegno II.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

competitive *wholesale*, nonché il diverso stato degli investimenti realizzati e da realizzare nelle diverse aree.

Pertanto, il regime di esclusiva viene opportunamente graduato con modalità diverse in 3 *cluster* geografici con caratteristiche ben distinte tra loro, come ulteriormente esposto qui di seguito.

A. Cluster 1

Le aree incluse nel **Cluster 1** corrispondono alle aree sussidiate, nelle quali è presente un unico operatore aggiudicatario dei sussidi previsti dalle gare Infratel.

In tale *cluster*, l'esclusiva prevista all'interno del MSA non ha effetti sul piano concorrenziale perché si tratta di aree a fallimento di mercato in cui l'infrastrutturazione dipende dall'aggiudicazione dei sussidi governativi e, dunque, dove la concorrenza si svolge al suo livello "*per il mercato*", cioè in sede di gara.

Rispetto alle aree appartenenti a tale *cluster*, dunque:

- da un lato, l'esistenza di un vincolo di esclusiva non mina in alcun modo gli incentivi degli altri operatori *wholesale* al *roll-out* della propria rete in fibra, che dipende dai sussidi allocati in sede di procedura ad evidenza pubblica;
- dall'altro, l'unica rete presente, in ragione dei sussidi pubblici ricevuti, è vincolata ad obblighi di accesso ed all'offerta di condizioni economiche definite in sede di gara.

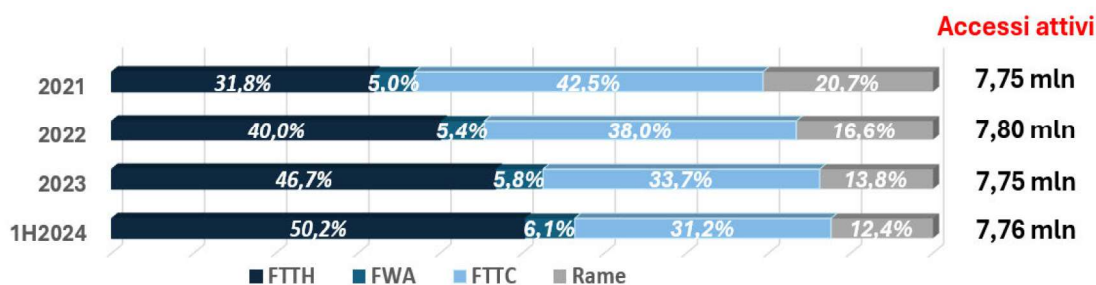
In considerazione di tali peculiari condizioni competitive, FiberCop ritiene si possa escludere già in radice l'idoneità delle originarie previsioni del MSA ad alterare la concorrenza.

Per effetto dell'impegno, questo rimarrà l'unico *cluster* geografico, corrispondente a meno del 23% degli accessi, nel quale l'esclusiva continuerà ad applicarsi nei termini originariamente previsti (15+15).

VERSIONE NON CONFIDENZIALE**B. Cluster 2**

Con riferimento, invece, al **Cluster 2**, pari a circa 1/3 degli accessi totali sul panorama nazionale, sono incluse realtà territoriali ove:

- (i) gli accessi attivi con la tecnologia FTTH superano il 50% di quelli totali;
- (ii) si registra un tasso di crescita rilevante del FTTH negli ultimi 3 anni;
- (iii) la quota complessiva BB+UBB di TIM (escluso il FWA, che rimane estraneo al perimetro dell'esclusiva contrattuale) è inferiore al 30% (risultando pari, nel 2024, al [25-30]%).



Tale *cluster*, in base ai dati al 30 giugno 2024, è composto da 175 comuni, per i quali la transizione verso i servizi FTTH può dirsi in via di completamento.

Come documentato nel Procedimento:

- ai fini del completamento del *roll-out* della fibra in tali aree sarà necessario per FiberCop investire almeno [REDACTED] (di cui [REDACTED] per realizzare ancora [REDACTED] di UI e [REDACTED] per completare la cablatura dei verticali dei civici già raggiunti)³⁵;

³⁵ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

- l'esclusiva con TIM – che, come detto, in tale *cluster* ha una incidenza di circa il [25-30]% sul mercato complessivo BB + UBB³⁶ e di circa il [20-25]% sul mercato FTTH
 - è fondamentale per assicurare la sostenibilità degli investimenti di FiberCop, che può contare su una quota di mercato modesta rispetto al complesso degli altri *retailers*. Infatti, per le UI coperte sia dalla rete Open Fiber che dalla rete FiberCop, gli operatori *retail* diversi da TIM si riforniscono, in media, solo per il 10% da FiberCop, mentre per la maggior parte del proprio fabbisogno FTTH si approvvigionano da Open Fiber³⁷, spesso in esclusiva (cfr. *infra*).

Con specifico riguardo al FTTH, Open Fiber, grazie anche al suo *first mover advantage*, ha consolidato la propria posizione di preminenza, arrivando a detenere il [60-65]% circa della quota di mercato, mentre FiberCop, invece, risulta titolare di una quota di mercato pari a circa il [30-35]%³⁸.

La domanda di FTTH “in esclusiva” originata da TIM è pari a circa il [20-25]%, mentre quella “in esclusiva” di Open Fiber è pari a circa il 39%³⁹.

Ciò posto, la nuova struttura dell'esclusiva tiene conto sia dello stato di avanzamento della rete, per il cui completamento saranno comunque necessari ancora ingenti investimenti, sia delle dinamiche competitive, che vedono Open Fiber *leader* FTTH.

Infatti, il meccanismo previsto dall'impegno:

- da un lato, incentiverà FiberCop ad ultimare il *roll-out* in tali aree in tempi certi e ravvicinati, pena la perdita dell'esclusiva, che decadrà in relazione alle unità immobiliari non coperte;

³⁶ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, Figura 3.

³⁷ Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 4

³⁸ Cfr. Risposta del 15.4.2025 alla Richiesta di Informazioni del 31.3.2025, Tabella A.

³⁹ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla richiesta di informazioni dell'8.5.2025, pp. 10 e ss..

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

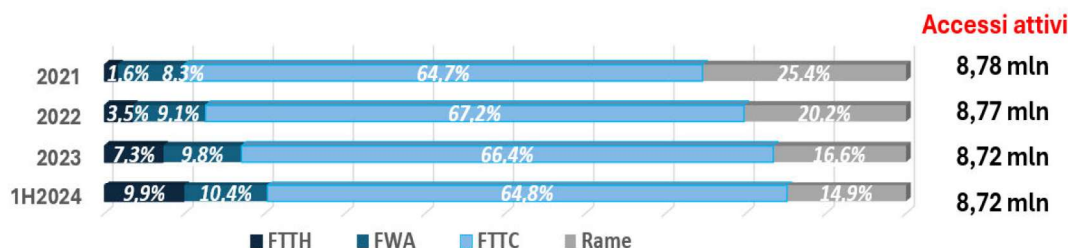
- dall'altro, ridurrà sensibilmente la durata e l'ambito di applicazione dell'esclusiva, in maniera funzionale ad assicurare un "nucleo minimo" di ricavi dall'*anchor tenant* prevedibili con sufficiente certezza. Ciò anche al fine di preservare la possibilità per FiberCop di competere su un *equal level playing field* con Open Fiber, la quale può contare su esclusive con *retailers* diversi da TIM che, come visto, coprono una parte molto rilevante della domanda complessiva in tali aree⁴⁰.

Alla scadenza dei 10 anni previsti dall'impegno, l'esclusiva sarà sostituita da un meccanismo di *preferred provider* limitato a 6 anni, in cui TIM si impegnerà soltanto a mantenere sulla Rete FiberCop un numero di linee pari a quello raggiunto al termine del periodo di 10 anni (ove disponibili, non essendo previsti minimi garantiti), con la possibilità di allocare le restanti linee anche presso altri operatori *wholesale*.

L'obiettivo della clausola è unicamente quello di evitare, negli anni immediatamente successivi al termine dell'esclusiva, uno svuotamento repentino della Rete FiberCop.

C. Cluster 3

Nel **Cluster 3** - costituito dalle aree nelle quali il *roll-out* della fibra è decisamente inferiore - il tasso di penetrazione della tecnologia FTTH rimane arretrato a circa il 10% del totale degli accessi al 2024 H1.



Con riferimento al Cluster 3, l'impegno *de quo* è strutturato in maniera speculare a quanto previsto per il Cluster 2, con la differenza di un periodo iniziale pari a 4 anziché

⁴⁰ Pertanto, non si registra alcuna alterazione degli incentivi all'infrastrutturazione di Open Fiber, la quale peraltro non ha mai fatto affidamento a tal fine sulla domanda di TIM.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

a 3 anni in ragione del diverso stato di sviluppo della rete, che comporta tempi di realizzazione inevitabilmente più lunghi ed investimenti molto maggiori, indicativamente pari a [REDACTED]. In tali aree, peraltro, a differenza di quanto avviene per il Cluster 1, non è prevista l'erogazione di sussidi pubblici.

In tale contesto, l'esclusiva prevista con TIM è ancor più essenziale per preservare gli incentivi al *roll-out* da parte di FiberCop ed aumentare il livello di capillarità delle aree coperte almeno da una rete in FTTH.

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

II. **ULTERIORI MODIFICHE ALLA FORNITURA DI SERVIZI DI ACCESSO NELLE AREE
ATTUALMENTE NON ANCORA COPERTE DAL FOOTPRINT DI FIBERCOPI**

➤ **Contenuto dell'Impegno**

Nelle aree non ancora coperte dal *footprint* di FiberCop e nelle quali è presente l'infrastruttura FTTH di un operatore terzo, in aggiunta a quanto già previsto nell'Impegno 1⁴¹, FiberCop si impegna, laddove fornisca a TIM il servizio di accesso VULA - H mediante la rete di un operatore terzo, a contenere la *fee* per la gestione del servizio a favore di TIM nei limiti della copertura dei costi amministrativi, e, in ogni caso, a non eccedere la misura del [0-5]% sul prezzo *wholesale* praticato a FiberCop dall'operatore terzo.

➤ **Considerazioni in ordine all'idoneità dell'impegno a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria.**

L'Impegno 2 completa quanto previsto all'interno dell'Impegno 1 in merito alla limitazione del periodo in cui è prevista la fornitura indiretta dei servizi a TIM da parte di FiberCop

⁴¹ Come visto sopra, FiberCop si impegna a prevedere la possibilità di ricorrere alla fornitura di servizi di accesso a TIM attraverso un terzo operatore limitatamente al periodo necessario al completamento della rete (3 anni nel Cluster 2 e 4 anni nel Cluster 3).

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

(pari a 3 e 4 anni, rispettivamente per i Cluster 2 e 3), neutralizzando, sotto il profilo dell'impegno economico a carico di TIM, il rischio derivante dalla potenziale applicazione di una doppia marginalizzazione.

Infatti, l'ammontare della *fee* richiesta a TIM per tali servizi sarebbe minima, a mera copertura dei costi amministrativi per la gestione del servizio, senza realizzare ulteriori margini rispetto ad un servizio il cui costo continuerà a remunerare l'operatore *wholesale* che ha posato la rete.

*

III. IMPEGNO A FORNIRE UN SERVIZIO ABILITANTE PER LA COMMERCIALIZZAZIONE DI SERVIZI DI ACCESSO RETAIL.

➤ Contenuto dell'impegno

Fermo quanto dimostrato nel corso del procedimento in ordine all'infondatezza delle possibili criticità anticoncorrenziali del sistema di sconti del MSA evidenziate nell'Avvio⁴², FiberCop si impegna a rendere disponibile al mercato – inclusa TIM – un'offerta parallela a quella già indicata nel MSA per servizi di accesso, costruita come segue:

- una componente passiva (Full-GPON), al prezzo indicato dalla delibera AGCom vigente o da un listino FiberCop applicato in modo non discriminatorio a tutti gli operatori, che rappresenta oltre l'80% del prezzo finale del servizio attivo;
- una componente attiva, consistente nella fornitura di apparati ONT certificati e all'utilizzo di una porzione dei propri apparati OLT nelle centrali in cui l'operatore è collocato.

A tal proposito, la componente attiva sarà oggetto degli sconti indicati nelle tabelle seguenti.

Numero medio clienti attivi/Totale UI vendibili	Civici Neri	Civici Grigi
Da 0% a 4%	2,68€	1,93€
Da 4% a 8%	2,43€	1,93€
Da 8% a 12%	2,18€	1,93€

⁴² Cfr. Memoria FiberCop del 17.1.2025, §§ 96 e ss.

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

>12%	1,93€	1,93€
Ulteriore sconto in caso adesione ai Civici Neri*	0,30 €	

** Lo sconto di 0,30€/m si applica qualora l'operatore intenda estendere l'ambito geografico affidato a FiberCop per le nuove attivazioni anche nei civici neri nei quali è presente un altro operatore wholesale. Tale sconto verrà applicato esclusivamente a tutte le nuove attivazioni successive alla suddetta estensione, non verrà dunque applicato alle linee ricomprese nell'ambito geografico originario.*

Ulteriore sconto in caso di esclusiva**	0,34 €
---	--------

*** Lo sconto di 0,34€/m, addizionale al precedente di 0,30€/m, si applica qualora l'operatore, per l'intero territorio nazionale, decida di attivare i nuovi clienti esclusivamente su rete FiberCop, e di migrare su tale rete la customer base attiva. Tale sconto aggiuntivo si applicherà alle nuove linee attivate su rete FiberCop successivamente all'assunzione dell'impegno di esclusiva da parte dell'operatore.*

La nuova offerta di sconti a oggetto dell'impegno non andrà a sostituire quella prevista per il servizio attivo dal MSA – alla quale potranno aderire tutti gli operatori, a parità di condizioni – ma andrà ad affiancarsi ad essa. Le due offerte, quindi, saranno separate e alternative fra loro.

- *Considerazioni in ordine all'idoneità dell'impegno a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria.*

Ad esito dell'offerta aggiuntiva al mercato qui proposta, ciascun operatore avrà la possibilità di scegliere, in base ai propri piani di infrastrutturazione e alle proprie strategie commerciali, se aderire all'offerta prevista nel MSA oppure quella oggetto del presente impegno, con la possibilità di variare nel tempo la propria scelta in base alle decisioni e tempistiche degli investimenti programmati.

In particolare, il sistema di sconti oggetto del presente Impegno:

- (i) da un lato, riconosce la "replicabilità" del servizio di accesso passivo, in quanto fonda il suo prezzo di partenza a quello già approvato dall'AGCom, che ne ha

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

già deliberato la conformità a criteri FRAND. Tale prezzo sarà, quindi, uguale per tutti gli operatori, e replicabile dai *competitor* di FiberCop sul piano *wholesale*;

(ii) dall'altro, non disincentiva il ricorso al servizio di accesso passivo, salvaguardando in tal senso anche la remunerazione degli investimenti degli operatori che hanno già modellizzato la rete su tali servizi, in quanto ciascun operatore *retail* avrà la possibilità di scegliere liberamente se acquistare:

- (a) unicamente il servizio di accesso passivo, al prezzo approvato dal Regolatore, approvvigionandosi autonomamente delle componenti attive necessarie a completare il servizio di accesso;
- (b) ovvero solo quello attivo, al quale si applicherà una scontistica a volume non regressiva (giustificata dalle efficienze ricavabili dalle economie di scala derivanti dal riempimento delle linee sull'impianto) analoga a quella prevista nel MSA per il servizio VULA-H, rispetto a cui non sussiste alcuna forma di vincolo all'approvvigionamento per gli operatori retail;
- (c) o entrambi.

Dunque, l'offerta consente agli operatori di "modulare" i propri investimenti relativi alle apparecchiature da collocare in centrale (OLT) e all'acquisto di apparati ONT per la fornitura del servizio al cliente finale, aderendo o meno all'offerta di tali componenti di accesso attivo. La circostanza che la nuova offerta si fondi su un servizio Full-GPON offerto ad un prezzo FRAND contribuisce ad incrementare gli incentivi ad investire in infrastruttura passiva, atteso che lo sviluppo autonomo di rete primaria risulta più agevole nella misura in cui può fare affidamento su un prezzo regolato relativo all'intera infrastruttura secondaria.

Quanto agli sconti aggiuntivi, lo sconto ulteriore di 0,30€/m rispetto a quelli a volume per l'allargamento del *footprint* ai civici neri è motivato dalla valorizzazione del maggiore impegno dell'operatore retail nei confronti di FiberCop.

Lo sconto ulteriore di 0,34€/m per "esclusiva" (addizionale al precedente sconto) esprime nei fatti il valore direttamente riferibile alla riduzione del rischio afferente

VERSIONE NON CONFIDENZIALE

soprattutto agli investimenti in rete (per ammontare e copertura) ed alla correlata domanda di servizi (per volume). Tale minore rischiosità (su investimenti e domanda) si traduce in un minore costo di produzione/offerta dei servizi (che nel nostro caso abbiamo stimato pari a 0,34 €/mese/accesso) su cui insiste la suddetta esclusiva.

Sotto altro profilo, rileva osservare che la nuova offerta – oltre ad assicurare un’assoluta parità di trattamento per quanto riguarda il servizio passivo (Full-GPON), che costituisce oltre l’80% del prezzo totale per i civici neri ed oltre l’85% per i civici grigi - introduce un meccanismo di sconto che è limitato esclusivamente alle componenti attive dell’offerta stessa. Gli sconti vengono pertanto circoscritti a componenti di servizio che, oltre ad essere liberamente reperibili sul mercato, costituiscono una parte residuale del prezzo complessivo. Ne consegue che il massimo differenziale teorico tra operatori di grandi dimensioni, che possono accedere agli scaglioni più elevati degli sconti a volume, e operatori di piccole dimensioni che accedono ai primi scaglioni si riduce significativamente, [REDACTED]

La piena replicabilità da parte di operatori concorrenti di TIM (“OLO”) sia dell’offerta VULA-H prevista dal MSA sia di quella oggetto del presente impegno è stata peraltro confermata da una approfondita analisi terza prodotta nel Procedimento⁴³. In sintesi, le condizioni di offerta, da un lato, garantiscono un naturale sviluppo dell’adozione dei servizi di accesso passivi, dall’altro hanno carattere pro-competitivo, concentrando gli sconti sulla sola parte delle componenti attive di accesso (non regolamentate) liberamente disponibili sul mercato.

*

6. Eventuale periodo di validità

FiberCop si impegna a dare esecuzione agli impegni sopra indicati entro 90 giorni dalla data di notifica del provvedimento di accoglimento degli impegni.

Resta fermo il diritto di FiberCop di richiedere la revisione degli Impegni in caso di mutamento della situazione di fatto o di diritto sottostante alla loro assunzione.

⁴³ Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell’8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 6.

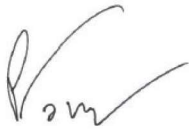
VERSIONE NON CONFIDENZIALE

ISTANZA DI RISERVATEZZA

Il presente Formulário Impegni contiene alcune informazioni di carattere sensibile, relative a possibili futuri sviluppi dei processi interni della Società e dei propri piani di investimento. Tali dati costituiscono, allo stato, segreto aziendale e meritano pertanto di essere considerati riservati e sottratti all'accesso agli atti da parte di terzi e delle altre parti del Procedimento ai sensi dell'art. 13, comma 7 del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217. Si richiede pertanto di mantenere riservato il presente formulario; sarà cura della Società predisporre una versione "*non confidenziale*" del Formulário.

Roma, 18 giugno 2025

Avv. Piero Fattori



Avv. Antonio Bavasso

Avv. Salvatore Spagnuolo

Avv. Matteo Padellaro

Allegato 1: Elenco dei 175 comuni con copertura FTTH > 50%

COMUNE	# UI
ROMA	1.606.048
MILANO	775.761
TORINO	518.184
NAPOLI	444.485
GENOVA	364.967
PALERMO	319.128
BOLOGNA	243.484
FIRENZE	236.407
CATANIA	163.900
VENEZIA	153.991
VERONA	149.850
BARI	148.370
PADOVA	128.643
BRESCIA	115.505
PARMA	112.168
REGGIO NELL'EMILIA	101.270
PRATO	101.024
RAVENNA	93.651
CAGLIARI	92.339
TARANTO	91.263
PERUGIA	90.556
MESSINA	89.710
FERRARA	82.495
BERGAMO	70.705
FOGGIA	70.643
PESCARA	69.547
SALERNO	68.268
FORLI'	66.133
REGGIO CALABRIA	66.074
SASSARI	64.942
MONZA	62.400
TERNI	61.628
SIRACUSA	60.378
PIACENZA	59.848
ANCONA	57.658
PISA	56.985
NOVARA	56.903
LECCE	54.888
LA SPEZIA	54.581
ALESSANDRIA	54.568
UDINE	53.895
COMO	47.321
TREVISO	46.064

GROSSETO	45.721
CATANZARO	45.629
SESTO SAN GIOVANNI	43.395
PAVIA	42.793
ASTI	42.327
BARLETTA	42.227
VARESE	41.967
BRINDISI	41.704
CREMONA	41.257
BUSTO ARSIZIO	40.466
IMOLA	38.585
CARPI	38.491
SAVONA	38.267
CASERTA	38.201
RAGUSA	37.227
VITERBO	36.649
CINISELLO BALSAMO	36.436
QUARTU SANT'ELENA	35.720
COSENZA	34.792
APRILIA	34.321
VIAREGGIO	33.272
POMEZIA	32.965
CALTANISSETTA	32.374
POTENZA	31.832
OLBIA	30.950
MONCALIERI	30.472
CASORIA	30.213
CUNEO	30.123
VITTORIA	30.075
ALTAMURA	29.362
PORDENONE	29.175
BENEVENTO	29.143
TRAPANI	28.940
MATERA	28.468
AGRIGENTO	28.327
CHIETI	28.318
CASTELLAMMARE DI STABIA	27.717
MOLFETTA	27.440
EMPOLI	26.589
SCANDICCI	26.414
VERCELLI	25.963
RHO	25.952
CAMPOBASSO	25.841
COLLEGNO	25.780
SESTO FIORENTINO	25.660
MONTESILVANO	25.476

CIVITAVECCHIA	25.335
ASCOLI PICENO	25.272
RIETI	24.991
CHIOGGIA	24.932
BISCEGLIE	24.850
TRANI	24.807
MONOPOLI	24.671
MANFREDONIA	24.037
MACERATA	23.936
TERAMO	23.820
SETTIMO TORINESE	23.761
NICHELINO	23.684
BATTIPAGLIA	23.510
PORTICI	23.163
CAVA DE' TIRRENI	22.876
PADERNO DUGNANO	22.513
CIVITANOVA MARCHE	22.365
BITONTO	22.349
CORATO	22.257
MAZARA DEL VALLO	22.030
MODICA	21.237
MARTINA FRANCA	21.066
VASTO	21.046
PINEROLO	20.917
SAN DONA' DI PIAVE	20.888
AOSTA	20.545
CASALECCHIO DI RENO	20.421
ROZZANO	20.359
GELA	20.221
SCHIO	20.169
NUORO	19.907
SAN GIORGIO A CREMANO	19.706
CESANO MADERNO	19.369
MARANO DI NAPOLI	19.272
GRUGLIASCO	19.219
CHIERI	19.109
CASSINO	19.080
BAGHERIA	19.041
CIAMPINO	18.710
SAN GIULIANO MILANESE	18.114
CORSICO	18.047
BOLLATE	17.921
FABRIANO	17.883
LANCIANO	17.829
SAN LAZZARO DI SAVENA	17.766
CASALNUOVO DI NAPOLI	17.598
FORMIGINE	17.549

CAMPI BISENZIO	17.325
NOLA	17.185
TERMOLI	17.121
SEGRATE	16.850
ORISTANO	16.615
VENARIA REALE	16.536
PIOLTELLO	16.362
LIMBIATE	16.334
POGGIBONSI	16.219
NOVI LIGURE	16.101
PONTEDERA	15.599
SAN DONATO MILANESE	15.454
FRANCAVILLA AL MARE	13.455
MELITO DI NAPOLI	13.391
MUGNANO DI NAPOLI	13.256
FOLLONICA	13.188
BRESSO	13.154
BUCCINASCO	12.230
THIENE	12.153
SONDRIO	11.531
CESANO BOSCONI	11.362
PESCHIERA BORROMEO	11.317
TREZZANO SUL NAVIGLIO	10.603
LA STRA A SIGNA	10.359
CORMANO	10.158
ISERNIA	10.128
SETTIMO MILANESE	10.101
CORNAREDO	10.063
CUSANO MILANINO	10.000
CASTEL MAGGIORE	9.786
ARESE	9.427
CALENZANO	9.370
BEINASCO	9.325
SIGNA	9.292
VIMODRONE	8.607
CASTENASO	8.446
OPERA	7.315
GEMONA DEL FRIULI	5.853
ASSAGO	4.919