

I874 - MASTER SERVICE AGREEMENT TIM-FIBERCOP
Allegato 1 al provvedimento n. 31838

NON CONFIDENZIALE**FORMULARIO 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.

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.

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.

4. Mercati interessati

⁶ Cfr. Avvio, § 32.

⁷ Cfr. Avvio, §§ 36 e 37.

⁸ Cfr. Avvio, § 33.

⁹ Cfr. Avvio, § 39.

NON CONFIDENZIALE

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.

Ad avviso dell'Autorità:

¹⁰ Cfr. Avvio, § 18.

¹¹ Cfr. Avvio, § 23.

¹² Cfr. Avvio, § 25.

NON CONFIDENZIALE

- 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, anche al fine di assicurare rapidamente – senza attendere l'esito del Procedimento – la definizione di un quadro giuridico certo ai significativi lavori di infrastrutturazione che FiberCop intende effettuare sul territorio nazionale, FiberCop si impegna ad adottare il seguente set di misure, che si ritiene pienamente idoneo a far venir meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria. Si confida, pertanto, 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 con la celerità consentita dall'istituto degli impegni alla chiusura del Procedimento senza l'accertamento di alcuna infrazione.

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.

a. Impegni strutturali

¹³ Cfr. Avvio, § 17.

¹⁴ Cfr. Avvio, § 24.

NON CONFIDENZIALE

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 FIBERCOPI 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 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*, suddivisi come segue:

NON CONFIDENZIALE

- (i) il **Cluster 1** è costituito dai civici¹⁵ oggetto di finanziamenti pubblici nel contesto dei bandi Aree Bianche 2016, nonché Italia 1 Giga¹⁶;
- (ii) il **Cluster 2** è costituito dai civici situati nei 330 Comuni che compongono i mercati 1A e 1B.1 dell'analisi di mercato AGCOM¹⁷, con l'esclusione dei civici inclusi nel *Cluster 1*¹⁸;
- (iii) il **Cluster 3** è costituito da tutti i civici non inclusi nei *Cluster* precedenti¹⁹.

A. Esclusiva per le aree che ricadono all'interno del Cluster 1

In tali aree la realizzazione della rete è affidata a 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 prevedono un'esclusiva a favore di FiberCop di durata pari a 15 anni, alla quale segue un meccanismo di rinnovo per ulteriori 15 anni.

Pur ritenendo che in tale *Cluster* le condizioni pattuite nel MSA non siano suscettibili di produrre effetti anticompetitivi, FiberCop si impegna a ridurre la durata dell'esclusiva a 10 anni (rispetto ai 15 + 15 anni originari).

¹⁵ A seguito del *market test* e a fronte delle osservazioni dei Terzi circa l'inopportunità di considerare il Comune quale unità di riferimento per la composizione dei *Cluster* (cfr. IMP 79 e 94), FiberCop ha preso come riferimento il civico, che consente di individuare con maggiore precisione quanto forma oggetto dei diversi regimi di esclusiva afferenti a ciascuno dei *Cluster* descritti.

¹⁶ Tale *Cluster* si compone di circa ■ milioni di civici, corrispondenti al ■ dei civici sul territorio nazionale.

¹⁷ Cfr. Delibera AGCOM 205/25/CONS ("Analisi di Mercato AGCom"), Appendici I ("Mercato 1A") e II ("Mercato 1B.1") del Documento III dell'Allegato B – Schema di Provvedimento).

¹⁸ Tale *Cluster* si compone di circa ■ milioni di civici, corrispondenti al ■ dei civici sul territorio nazionale.

¹⁹ Tale *Cluster* si compone di circa ■ milioni di civici, corrispondenti al ■ dei civici sul territorio nazionale.

NON CONFIDENZIALE

Al termine dei 10 anni di cui sopra, l'esclusiva si applicherà per ulteriori 5 anni limitatamente ai soli civici coperti direttamente con investimenti propri, ovvero senza finanziamenti pubblici ("**Investimenti Autonomi**") da FiberCop con la propria rete ("**Rete FiberCop**")²⁰.

A tal proposito, FiberCop si impegna a comunicare tempestivamente a TIM e al mercato, entro 12 mesi dall'approvazione dei presenti impegni e, successivamente, comunque con cadenza annuale, i civici che saranno raggiunti con Investimenti Autonomi dalla Rete FiberCop all'interno del *Cluster 1*.

Laddove FiberCop non raggiunga, entro 18 mesi dalla comunicazione al mercato e a TIM, la copertura FTTH del numero di civici del *Cluster 1* previsti nella suddetta comunicazione, TIM sarà libera di approvvigionarsi, al termine del periodo di 10 anni di esclusiva previsto dal presente impegno, di servizi di accesso FTTH da operatori diversi da FiberCop per un numero di civici contenuti nel *Cluster 1* equivalente alla differenza tra il *target* di ciascun anno ed i civici effettivamente coperti in quell'anno.

Al fine di consentire a TIM di conoscere con congruo anticipo i piani di realizzazione prefigurati da FiberCop, gli stessi dovranno comunque essere comunicati al più tardi entro i 18 mesi antecedenti la scadenza del termine decennale.

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 (incluso IRU a capacità) o altri diritti equivalenti con medesimo profilo di rischio.

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 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.

NON CONFIDENZIALE**B. Esclusiva per le aree che ricadono all'interno del Cluster 2**

Con riferimento ai civici inclusi nel *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 diverso operatore *wholesale* (**"Operatore Terzo"**);
2. **un ulteriore periodo di esclusiva di dieci anni**, limitatamente ai civici dell'intero *Cluster 2* che FiberCop potrà servire direttamente tramite la Rete FiberCop. Per gli altri civici dell'intero *Cluster 2* che, alla data finale del periodo precedente di tre anni, non risultino coperti direttamente tramite la Rete FiberCop, TIM sarà invece libera di rivolgersi per tali accessi ad un Operatore Terzo 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 Operatore Terzo, 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 sarà previsto unicamente **un impegno di TIM** a mantenere sulla Rete FiberCop **per i successivi sei anni** un numero medio di clienti attivi non inferiore a quello raggiunto negli ultimi 2 anni del precedente periodo di 10 anni, ferma la facoltà di TIM di allocare le linee eccedenti presso un altro Operatore Terzo. Qualora il numero medio di clienti attivi di TIM sulla Rete FiberCop in un determinato anno sia inferiore a quello riscontrato negli ultimi 2 anni del periodo di 10 anni, TIM non dovrà corrispondere a FiberCop alcuna compensazione economica (penale), ma, fintantoché non avrà raggiunto una consistenza di clienti attivi sulla Rete FiberCop almeno pari al suddetto numero medio, non potrà attivare linee con un Operatore Terzo.

NON CONFIDENZIALE**C. Esclusiva per le aree che ricadono all'interno del Cluster 3**

Con riferimento ai civici inclusi nel *Cluster 3*, collocati nella parte di territorio nazionale ove il tasso di copertura della rete FTTH risulta ancora limitato, l'esclusiva attualmente prevista dal MSA verrà sostituita da un meccanismo incentivante, funzionale a promuovere un rapido *roll-out* della rete FTTH.

In particolare, il meccanismo sarà articolato come segue:

1. **un iniziale periodo di esclusiva di 4 anni**, funzionale a consentire a FiberCop il completamento del *roll-out* della rete²¹. Durante tale periodo, FiberCop potrà fornire a TIM i servizi di accesso FTTH direttamente oppure tramite la rete di un Operatore Terzo.

Durante tale periodo, FiberCop prevede, di completare la copertura FTTH, in aggiunta all'attuale di circa [4.500.000 - 5.000.000] civici, di un numero di [8.000.000 - 8.500.000] civici all'interno del *Cluster 3* ("**Totale Pianificato Cluster 3**"), per una consistenza complessiva al termine del periodo pari a [13.000.000 - 13.500.000]²².

Il *roll-out* verrà effettuato con le scadenze che seguono:

- almeno ulteriori [1.500.000 - 2.000.000] civici (per un totale di [6.000.000-6.500.000]) entro i 12 mesi successivi all'approvazione dei presenti Impegni ("**Target Y1**");
- almeno ulteriori [2.000.000 - 2.500.000] civici (per un totale di [8.000.000 - 8.500.000]) entro i 24 mesi successivi all'approvazione dei presenti Impegni ("**Target Y2**");
- almeno ulteriori [2.000.000 - 2.500.000] civici (per un totale di [10.000.000-10.500.000]) entro i 36 mesi successivi all'approvazione dei presenti Impegni ("**Target Y3**");

²¹ Per "*civico coperto*" si intende quanto definito dalla Commissione europea ed utilizzato da Infratel in sede di mappatura e consultazione 2025 delle reti fisse a banda ultralarga sui Civici di prossimità.

²² Cfr. Infratel Italia, "*Mappatura 2025 delle reti fisse a banda ultralarga*", Relazione Finale, per la parte di civici contenuti all'interno del presente *Cluster*.

NON CONFIDENZIALE

- almeno ulteriori [2.500.000- 3.000.000] civici (per un totale di [13.000.000 - 13.500.000]) entro i 48 mesi successivi all'approvazione dei presenti Impegni ("Target Y4")(congiuntamente, i "Target")²³.

Laddove FiberCop non raggiunga la copertura FTTH del numero di civici entro i 6 mesi successivi a ciascun Target annuale (la "**Construction Deadline**"), TIM sarà libera di approvvigionarsi, a ciascuna Construction Deadline, di servizi di accesso FTTH da operatori diversi da FiberCop per un numero di civici contenuti nel *Cluster 3* equivalente alla differenza tra il *target* dell'anno in questione e i civici effettivamente coperti nel rispetto delle scadenze previste sopra.

A tal fine, FiberCop darà comunicazione a TIM, entro e non oltre 30 giorni decorrenti da ciascuna Construction Deadline (*i.e.* Target + 6 mesi), del numero di civici contenuti nel *Cluster 3* per i quali sarà libera di approvvigionarsi di servizi di accesso FTTH da operatori diversi da FiberCop (il "**Totale Annuo Svincolato**").

A tal riguardo, si precisa altresì che, come dettagliato nell'Impegno II, TIM avrà piena visibilità della disponibilità dei civici aperti alla commercializzazione da parte di FiberCop e degli altri operatori *wholesale*.

2. **un ulteriore periodo di esclusiva di dieci anni**, limitatamente ai civici dell'intero *Cluster 3* che FiberCop potrà servire direttamente tramite la Rete FiberCop. Per gli altri civici dell'intero *Cluster 3*, che, fermo restando quanto stabilito al punto precedente per il Totale Annuo Svincolato, alla data finale del periodo precedente di quattro anni non risultino coperti direttamente tramite la Rete FiberCop, TIM sarà invece libera di rivolgersi per tali accessi ad un Operatore Terzo 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)

²³ Si precisa che nel caso di superamento di ciascun *target* annuale di copertura, l'eccedenza contribuirà al raggiungimento del successivo *target*.

NON CONFIDENZIALE

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 i soli civici in cui è stato effettuato il *roll-out* della rete – sarà previsto unicamente un impegno di TIM a mantenere sulla Rete FiberCop per i successivi sei anni un numero medio di clienti attivi non inferiore a quello raggiunto negli ultimi 2 anni del precedente periodo di 10 anni, ferma la facoltà di TIM di allocare le linee eccedenti presso un altro Operatore Terzo. Qualora il numero medio di clienti attivi di TIM sulla Rete FiberCop in un determinato anno sia inferiore a quello riscontrato negli ultimi 2 anni del periodo di 10 anni, TIM non dovrà corrispondere a FiberCop alcuna compensazione economica (penale), ma, fintantoché non avrà raggiunto una consistenza di clienti attivi sulla Rete FiberCop almeno pari al suddetto numero medio, non potrà attivare linee con un altro Operatore Terzo.

➤ **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"*²⁴ nel lungo periodo;
- sollevato nondimeno preoccupazioni di carattere concorrenziale connesse alla durata trentennale di un'esclusiva atta a coprire il 40% della domanda nazionale²⁵;
- rilevato altresì la differenziazione delle dinamiche competitive del mercato *wholesale* in diverse aree del Paese²⁶;

²⁴ Cfr. Avvio, § 29.

²⁵ Cfr. Avvio, § 32.

²⁶ Cfr. Avvio, §§ 36 e 37.

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 FTTH²⁷.

Tali aspetti sono stati successivamente approfonditi a livello istruttorio ed ampiamente discussi nel processo di esame del *set* di impegni presentati da FiberCop.

In particolare, nel corso dell'istruttoria 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 fibra²⁸.

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 mobile²⁹.

²⁷ Cfr. Avvio, § 32.

²⁸ 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.

²⁹ 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.

NON CONFIDENZIALE

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 digitali³⁰.

Da questo punto di vista, l'impostazione del MSA si pone in linea con la prassi nel settore delle telecomunicazioni, nonché con il panorama concorrenziale attuale.

Infatti, analizzando i dati più aggiornati e granulari disponibili in merito all'incidenza della domanda espressa da TIM si apprezza che la quota "vincolata" dal MSA sia già ad oggi presumibilmente inferiore al 30% a livello nazionale³¹:

- la diffusa presenza di vincoli di esclusiva tra Open Fiber S.p.A. ("**Open Fiber**") e operatori *retail* di rilievo (quali ad es. Vodafone, Wind Tre e Sky) che complessivamente rappresentano ██████ del mercato *retail broadband* ("**BB**") + *ultrabroadband* ("**UBB**") nazionale;
- un mercato *trend* di riduzione già in atto della quota di mercato di TIM, che è passata dal 38% del totale accessi BB+UBB (a livello nazionale) del dicembre 2023 al 33,3% del giugno 2025 (considerando anche gli accessi FWA), e corrispondente crescita degli altri operatori;
- la recente creazione, ad esito della concentrazione tra Vodafone e Fastweb³², 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.

³⁰ Cfr. ad es. provvedimento AGCM n. 27102 del 28.3.2018, caso 1799 - *TIM-Fastweb-Realizzazione Rete in fibra*. 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* (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.).

³¹ Quota calcolata sugli accessi BB + UBB (esclusi gli accessi FWA che TIM realizza in autoproduzione e che dunque sono estranei dal perimetro del MSA).

³² Cfr. C-12659 – *Swisscom Italia / Vodafone Italia*, provv. 19.12.2024, n. 31416.

NON CONFIDENZIALE

L'Impegno 1, significativamente rafforzato ad esito del *market test*, esclude in radice che l'esclusiva riconosciuta a TIM possa generare effetti restrittivi della concorrenza, tanto più in un contesto in cui:

- (i) l'esclusiva non incide sul grado di contendibilità dei clienti TIM a valle, i quali restano liberi di modificare le proprie scelte di fornitore *retail*, in un panorama di mercato caratterizzato da costi di *switching* tendenzialmente pari a zero per il consumatore;
- (ii) già prima dell'acquisizione da parte di FiberCop del ramo d'azienda *NetCo*, la domanda di servizi di accesso espressa dalla divisione *retail* (oggi, rimasta in TIM) è sempre stata soddisfatta internamente, il che non ha impedito l'esteso sviluppo della rete FTTH di Open Fiber, ad oggi utilizzata, nelle aree con maggiore competizione infrastrutturale (*Cluster 2*) da oltre il doppio degli utenti finali (ca. il ■■■ di FiberCop vs. ca. il ■■■ di Open Fiber). Rispetto allo *status quo ante*, il contesto concorrenziale risulta significativamente migliorato a valle della disintegrazione verticale del Gruppo TIM e dell'assunzione dei presenti impegni.

In particolare, l'Impegno I neutralizza le preoccupazioni concorrenziali dell'Autorità:

- (a) riducendo sensibilmente la durata e la portata dell'esclusiva, calibrandole in funzione della circostanza rilevata nell'Avvio – e confermata nel corso del Procedimento – che gli effetti concorrenziali dell'accordo non risultano omogenei sul territorio nazionale³³, stante la differenziazione geografica delle dinamiche competitive *wholesale*, nonché il diverso stato degli investimenti realizzati e da realizzare nelle diverse aree. Attraverso l'impegno:

- verrà meno la preoccupazione connessa alla complessiva quota vincolata della domanda, già oggi – come detto – ampiamente inferiore al 40%;

³³ Cfr. in tal senso, il Doc. III dell'Allegato B alla Delibera AGCOM 205/25/CONS, secondo cui "Già nelle precedenti analisi di mercato si è riscontrato che le condizioni concorrenziali dei mercati oggetto della presente analisi non sono omogenee su tutto il territorio nazionale".

NON CONFIDENZIALE

- la durata dell'esclusiva si attesterà su un periodo al massimo di dieci anni al termine del *roll-out* della rete;
 - la durata e la portata dell'esclusiva saranno parametrize sulla base di quanto necessario a preservare l'incentivo al *roll-out* di reti FTTH;
 - il periodo transitorio in cui è prevista la fornitura di servizi FTTH da FiberCop a TIM tramite rete di terzi operatori verrà circoscritta drasticamente, parametrandola in funzione di quanto strettamente necessario alla realizzazione della fase di *roll-out*;
- (b) inoltre, utilizzando un criterio di "clusterizzazione" in linea con le diverse dinamiche concorrenziali e diversi stati di sviluppo della rete nelle varie aree del Paese, che tiene in considerazione anche le più recenti analisi di mercato dell'autorità di settore, nonché i contributi pervenuti nel corso del *market test*³⁴, modificando i perimetri dei *Cluster* e utilizzando come parametro di riferimento i civici.

A. Cluster 1

I civici inclusi nel **Cluster 1** sono quelli per i quali sono previsti sussidi governativi tesi alla realizzazione dell'infrastruttura a banda ultra-larga, derivanti da:

- (i) il Piano Banda Ultra Larga (BUL) del 2015³⁵;

³⁴ Cfr. IMP 79, 94 e 96.

Tuttavia, è evidente che ciascun criterio (AGCM, AGCom o Infratel) risponde a esigenze di analisi differenti: se, infatti, FiberCop si fosse attenuta alla definizione di mercato (geografico) di AGCM – di estensione nazionale – non avrebbe dovuto differenziare gli impegni.

³⁵ Cfr. Doc. I dell'Allegato B alla Delibera AGCOM 205/25/CONS, secondo cui:

- l'insieme delle UI a bando era di oltre 9,6 milioni (precisamente: 8,2 milioni obbligatorie e 1,4 milioni facoltative), alle quali si aggiungevano le sedi della Pubblica Amministrazione;
- tutti i lotti dei tre bandi sono stati aggiudicati a Open Fiber, la cui offerta prevedeva la copertura della quasi totalità delle UI complessive messe a bando, con una prevalenza di UI coperte in architettura FTTH (7,9 milioni UI, pari all'83% circa del totale) contro 1,6 milioni UI con soluzioni FWA (pari al 17% circa). A queste si aggiungono oltre 50.000 sedi della PA;

NON CONFIDENZIALE

- (ii) il Piano “Italia a 1 Giga” del 2021, rientrante tra i più recenti piani previsti dal PNRR, nel contesto della “*Strategia italiana per la Banda Ultra Larga - Verso la Gigabit Society*”³⁶.

Si tratta, in particolare, di civici collocati in aree a cd. fallimento di mercato, le cui caratteristiche non sorreggono interamente l’incentivo degli operatori ad effettuare gli investimenti necessari per la costruzione dell’infrastruttura in fibra.

Rispetto a tali civici – i quali, almeno nel breve periodo, saranno verosimilmente coperti da un solo operatore *wholesale* – FiberCop ritiene si possa escludere già in radice l’idoneità delle originarie previsioni del MSA ad alterare la concorrenza.

Infatti, l’esclusiva e le connesse previsioni di cd. intermediazione:

- non alterano verosimilmente gli incentivi degli operatori *wholesale* al roll-out della propria rete in fibra. Ciò in quanto l’attività di realizzazione dell’infrastruttura rappresenta un preciso obbligo conseguente all’aggiudicazione dei finanziamenti in sede di gara e le ipotesi di investimenti privati in tali aree saranno marginali (laddove non adeguatamente incentivati);
- non producono alcun effetto di “sottrazione” della domanda *retail* di TIM nei confronti del titolare dell’infrastruttura. L’operatore che si è aggiudicato i finanziamenti e ha provveduto alla stesura della rete continuerà a beneficiare dei proventi derivanti

³⁶ Cfr. il Doc. I dell’Allegato B alla Delibera AGCOM 205/25/CONS, secondo cui:

- attualmente, sul totale di quasi 6,3 milioni di UI pianificate per l’FTTH nell’ambito dei progetti dichiarati al 31 maggio 2025, circa 1,3 milioni di UI sono in fase di lavorazione, mentre circa 26.000 ancora restanti sono in progettazione esecutiva;
- rispetto a tali UI, Open Fiber ha dichiarato a Infratel la disponibilità in commercializzazione per un totale di 5.503.807 UI con FTTH e per un totale di 2.244.453 UI con FWA.

- dei 15 lotti, 6 sono stati aggiudicati a Open Fiber e i restanti dal FTI costituito da TIM e FiberCop (interamente confluiti a FiberCop, a seguito dell’Operazione);

- degli oltre 3 milioni di civici oggetto di intervento, circa il 94% sarà coperto con soluzioni *wired* e il restante 6% circa con soluzioni *wireless*,

- i dati aggiornati da Infratel a maggio 2025 riportano un totale di 1.922.056 civici già connessi e di 1.157.207 civici in lavorazione, su un totale di 5.356 comuni.

NON CONFIDENZIALE

dalle linee che vi verranno connesse (incluse quelle di TIM), senza alcun pregiudizio alla remunerazione del rischio imprenditoriale;

- non mutano le condizioni economiche per l'approvvigionamento dei servizi di accesso. Rinviano a quanto si dirà nell'Impegno II con specifico riferimento all'impatto economico della *fee* di intermediazione, si evidenzia che, in ragione dei sussidi pubblici ricevuti, le condizioni economiche relative ai servizi di accesso sono già definite in sede di gara;
- non ostacolano il passaggio alla tecnologia FTTH. Infatti, a differenza di quanto osservato nel *market test* (ove è stato sostenuto che FiberCop avrebbe un incentivo a favorire la permanenza sulla propria rete *legacy*) e rinviando – anche qui – a quanto si dirà nell'Impegno II, occorre precisare che FiberCop ha un preciso obbligo contrattuale ad effettuare l'attivazione delle linee TIM sulla rete FTTH di un Terzo Operatore nei tempi previsti, a pena di decadere dall'esclusiva riconosciutale dal MSA.

Pertanto, da una parte, dette previsioni non sono suscettibili di produrre effetti anticoncorrenziali. D'altra parte, le stesse risultano al contempo funzionali a preservare la possibilità di incrementi prospettici del livello di infrastrutturazione in tali aree, nonché il mantenimento di una più effettiva concorrenza nella fornitura di servizi di accesso all'ingrosso.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

NON CONFIDENZIALE

[REDACTED]

Ciò premesso, al fine di addivenire ad una conclusione del Procedimento senza infrazione, si è provveduto a modificare il regime dell'esclusiva anche rispetto ai civici del *Cluster 1*. In particolare:

- la riduzione del periodo iniziale a 10 anni (rispetto ai 15 anni originari) e la contestuale eliminazione di un rinnovo contrattuale (di ulteriori 15 anni) risolve le criticità concorrenziali derivanti dal rischio di *foreclosure* della domanda espressa da TIM per un lasso di tempo eccessivamente ampio e, contestualmente, riconoscere a FiberCop un periodo di tempo entro cui potrà valutare di effettuare investimenti tesi a coprire tali civici mediante la propria infrastruttura. Tale durata è superiore rispetto al periodo di costruzione previsto per i *Cluster 2* e *3* (rispettivamente, di 3 e 4 anni), dal momento che nei civici inclusi nel *Cluster 1*, per le loro caratteristiche, si prevede che la domanda possa impiegare più tempo per crescere, fino al punto di rendere ipotizzabile la realizzazione di una infrastruttura FTTH aggiuntiva;
- l'introduzione di un meccanismo di informazione annuale, per l'intera durata dei 10 anni, con riferimento ai civici che FiberCop andrà a coprire all'interno del *Cluster 1* consentirà, da un lato, agli operatori *retail* di conoscere con certezza i piani di espansione della Rete FiberCop (in modo tale da – come era stato richiesto nel corso del Procedimento – consentire di programmare con anticipo le proprie campagne commerciali) e, dall'altro, di incentivare FiberCop alla copertura di nuovi civici sulla propria rete, dal momento che a tale comunicazione accede un meccanismo "penalizzante" automatico, in funzione del quale FiberCop, al termine dei 10 anni in cui potrà offrire i servizi direttamente o tramite un Operatore Terzo,

NON CONFIDENZIALE

decade dall'esclusiva riconosciutale per ulteriori 5 anni, per un numero di civici pari a quanti non sono stati oggetto di copertura attraverso piano autonomo³⁷. Per effetto dell'impegno, l'esclusiva del *Cluster 1* scende dai 30 anni oggetto di preoccupazioni concorrenziali nel Provvedimento di Avvio a soli 10 anni, con estensione per ulteriori 5 anni limitatamente ai soli civici coperti da FiberCop con investimenti propri.

B. Cluster 2

All'interno, invece, del **Cluster 2**, pari a circa il 10% dei civici sul territorio, sono stati inclusi i civici presenti nelle aree caratterizzate da una maggior grado di concorrenzialità infrastrutturale.

Recependo le osservazioni pervenute anche nel corso del *market test*, si è provveduto ad allineare la composizione del *Cluster* con le valutazioni emerse nell'Analisi di Mercato AGCom. In particolare, tale *Cluster* include i civici presenti:

- nel mercato 1A identificato dall'Analisi di Mercato AGCom, che comprende 247 Comuni, i quali soddisfano le soglie degli indicatori di concorrenzialità prescelti da AGCom e confermano la presenza di una *"elevata concorrenza infrastrutturale"*³⁸;
- nel mercato 1B.1 identificato dall'Analisi di Mercato AGCom, che comprende 83 Comuni, con una *"significativa concorrenza infrastrutturale [...] che tuttavia non presentano condizioni di concorrenza ancora assimilabili a quelle riscontrate nel mercato 1A"*³⁹.

Come documentato nel Procedimento:

³⁷ Come osservato da SKY all'interno del *market test*, *"in queste aree non esiste un divieto per altri operatori di costruire nuove reti: nulla esclude che, nel tempo, possano svilupparsi infrastrutture alternative in grado di offrire servizi sostitutivi alla rete FTTH già presente"* (cfr. IMP 79, p. 7).

³⁸ Cfr. Analisi di Mercato AGCom, Documento III dell'Allegato B – Schema di Provvedimento, § 91.

³⁹ Cfr. Analisi di Mercato AGCom, Documento III dell'Allegato B – Schema di Provvedimento, § 110.

NON CONFIDENZIALE

- ai fini del completamento del *roll-out* della fibra in tali aree sarà necessario per FiberCop effettuare ulteriori ingenti investimenti⁴⁰;
- l'esclusiva con TIM – che, come detto, in tale *cluster* – a giugno 25, si stima abbia una incidenza di circa il [REDACTED] sul mercato complessivo BB + UBB⁴¹ e di circa il [REDACTED] 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 i civici coperte sia dalla rete Open Fiber che dalla rete FiberCop, gli operatori *retail* diversi da TIM si riforniscono, in media, solo per ca. l' [REDACTED] da FiberCop, mentre per la maggior parte del proprio fabbisogno FTTH si approvvigionano da Open Fiber⁴², 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 in questo specifico cluster, arrivando a giugno 2025 a detenere ca. il [REDACTED] circa della quota di mercato, mentre FiberCop, invece, risulta titolare di una quota di mercato pari a circa il [REDACTED]⁴³.

La domanda di FTTH “in esclusiva” originata da TIM nel *Cluster* 2, a giugno 2025, è pari a circa [REDACTED] mentre quella “in esclusiva” di Open Fiber è pari a circa il [REDACTED]⁴⁴.

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.

Per assicurare che l'esclusiva sia sorretta da un effettivo impegno alla realizzazione della rete, è stato previsto un meccanismo incentivante, ai sensi del quale FiberCop manterrà l'esclusiva per tutti i civici che – al termine del periodo di 3 anni – riuscirà a coprire direttamente con la propria rete (*i.e.* senza intermediazione).

⁴⁰ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025.

⁴¹ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, Figura 3.

⁴² Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 4.

⁴³ Cfr. Risposta del 15.4.2025 alla Richiesta di Informazioni del 31.3.2025, Tabella A.

⁴⁴ Cfr. Risposta del 23.5.2025 alla richiesta di informazioni dell'8.5.2025, pp. 10 e ss..

NON CONFIDENZIALE

In tal modo, 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;
- 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 aree⁴⁵.

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 negli ultimi due anni al termine del periodo di 10 anni (ove esistenti, non essendo previsti minimi garantiti), con la facoltà di allocare le linee eccedenti 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

Il **Cluster 3** comprende tutti i civici non inclusi nei *Cluster 1* e *2*, tipicamente riferiti ad aree del Paese nelle quali lo sviluppo della rete in fibra è ancora *in itinere* e, se raffrontato per differenza con gli altri *Cluster*, per i quali sono ancora necessari numerosi investimenti per la sua realizzazione.

⁴⁵ 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.

NON CONFIDENZIALE

In tale contesto, la struttura dell'impegno risulta altamente efficace, in quanto tesa a massimizzare l'incentivo costruzione dell'infrastruttura, atteso che la mancata tempestiva realizzazione è assistita da penalità automatiche.

In particolare, nel periodo dedicato al *roll – out* (ossia, i primi 4 anni dell'esclusiva) FiberCop prevede di coprire tali civici con una cadenza realizzativa sensibilmente superiore a quanto effettuato fino ad ora.

[REDACTED]

[REDACTED]

L'incentivo ad un veloce ed effettivo *roll out* della fibra è stato presidiato da due distinti meccanismi, entrambi operanti in senso restrittivo sul perimetro dell'esclusiva:

- il primo, operante nei primi 4 anni, garantirà una "liberazione" dall'esclusiva – anno per anno – di un numero di linee TIM, pari alla differenza tra quanto oggetto di pianificazione in ciascun Target e il numero di civici coperto da FiberCop. Attraverso tale meccanismo sarà previsto – anche in considerazione delle osservazioni pervenute nel corso del *market test* – che il mantenimento dell'esclusiva sia legato all'effettiva realizzazione degli obiettivi di *roll out* previsti dai singoli Target;
- il secondo, operante nei successivi 10 anni, perimetrerà l'esclusiva con TIM ai soli civici che FiberCop sarà in grado di raggiungere direttamente mediante la Rete FiberCop.

NON CONFIDENZIALE

Alla scadenza del periodo di 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 alla media degli ultimi 2 anni del periodo di 10 anni, con la possibilità di allocare le restanti linee anche presso altri operatori *wholesale*.

*

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 diverso operatore *wholesale*, FiberCop si impegna, nei casi in cui fornisca a TIM servizi di accesso FTTH mediante la rete di un Operatore Terzo, a non praticare a TIM condizioni tecniche e/o economiche che possano, in alcun modo, ostacolare la migrazione della clientela TIM alla rete dell'Operatore Terzo.

A tal proposito, FiberCop provvederà a:

1. 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 *wholesale*;
2. reformulare le disposizioni rilevanti del MSA concernenti l'intermediazione⁴⁶, prevedendo, al netto della sua cessazione secondo quanto previsto nei presenti impegni, una riduzione dei termini entro cui FiberCop, per quanto di competenza e fatte salve condizioni ostative non imputabili a FiberCop, è tenuta a garantire l'approvvigionamento dei servizi di accesso FTTH nei confronti di TIM. In particolare:

⁴⁶ Cfr. artt. 3.1.4 e ss. dell'*Annex* 4.1.1.(a) del MSA.

NON CONFIDENZIALE

- in tutti i civici attualmente aperti alla vendibilità da parte di Open Fiber⁴⁷ non saranno necessari i tempi di definizione delle modalità d'intermediazione attualmente previsti da MSA⁴⁸. L'attivazione dei servizi richiesti da TIM avverrà secondo i migliori SLA di servizio – ossia, (i) SLA di FiberCop limitatamente alle sole attività tecniche eventualmente realizzate in proprio, e (ii) SLA di Open Fiber praticati a FiberCop nell'ambito dei relativi contratti proposti da Open Fiber e sottoscritti da FiberCop e/o altro operatore *wholesale*, per quanto concerne l'attivazione del servizio e la risoluzione di eventuali disservizi;
- nel caso in cui (i) FiberCop debba contrattualizzare l'approvvigionamento di servizi di accesso con un nuovo operatore *wholesale*, (ii) sopravvengano cambiamenti tecnologici che alterino in maniera sostanziale le condizioni di disponibilità e fornitura dei servizi di accesso sulla rete FTTH dell'Operatore Terzo, ovvero (iii) intervengano altre modifiche indipendenti dalla volontà di FiberCop, sarà previsto:
 - (a) un termine massimo di 3 mesi, entro cui FiberCop è tenuta a contrattualizzare l'approvvigionamento dei servizi di accesso per conto di TIM con l'Operatore Terzo o altro operatore *wholesale*, salvo eventuali responsabilità e/o condotte dilatorie non imputabili a FiberCop;
 - (b) un tempo tecnico, pari a non più di 6 mesi (rispetto ai 9 mesi attuali), entro cui FiberCop è tenuta ad effettuare tutte le attività esecutive necessarie per implementare l'approvvigionamento del servizio di accesso nei confronti di TIM, salvo eventuali responsabilità e/o condotte dilatorie non imputabili a FiberCop;

⁴⁷ FiberCop sta attualmente fornendo servizi di accesso FTTH su rete terza:

- nelle aree sussidiate, acquistando direttamente da Open Fiber attraverso contratti di fornitura in essere con quest'ultima società;
- nel resto del territorio, tramite l'intermediazione di un operatore *wholesale* (attualmente, la società del Gruppo Optics, Connecting Project).

⁴⁸ Cfr. artt. 3.1.4 e ss. dell'*Annex 4.1.1.(a)* del MSA.

NON CONFIDENZIALE

3. adottare ogni azione necessaria affinché l'intermediazione posta in essere da FiberCop, per quanto le compete, non abbia effetti sulla qualità del servizio, intendendo per tale l'efficienza e l'efficacia dei processi di *provisioning* e *assurance* dei servizi di accesso *wholesale* secondo i migliori standard presenti sul mercato;
4. riformulare le disposizioni in materia di migrazione delle linee di TIM sulla Rete FiberCop⁴⁹, prevedendo che, nel caso in cui il *footprint* di FiberCop raggiunga civici *medio tempore* attivati da TIM sulla rete di un Operatore Terzo, la migrazione sulla Rete FiberCop delle linee afferenti a tali civici possa avvenire, unicamente:
 - (a) nel rispetto della regolamentazione di volta in volta vigente;
 - (b) senza impatti rilevanti sull'utente finale.
5. garantire l'aggiornamento del proprio *database* di vendibilità con le informazioni sui civici aperti alla commercializzazione da parte di Operatori Terzi entro 30 giorni dal ricevimento dell'aggiornamento da parte degli Operatori Terzi.

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

L'Impegno II contiene una serie di presidi tesi a neutralizzare le criticità concorrenziali paventate nell'Avvio e emerse nel corso del *market test*, secondo cui FiberCop, per il tramite del meccanismo di intermediazione ai servizi di accesso richiesti da TIM, potrebbe rallentare la migrazione alla tecnologia FTTH e altererebbe gli incentivi degli operatori *wholesale* nell'assunzione delle proprie decisioni di investimento⁵⁰.

In via preliminare, occorre osservare come il rischio di un possibile "trattenimento" di TIM sulla rete *legacy* di FiberCop appare già di per sé neutralizzato dalle previsioni contrattuali del MSA.

⁴⁹ Cfr. § 13, Avvio e IMP 96. Gli artt. 6.1.6(b) e 3.1.4(f) dell'Annex 4.1.1(a) del MSA prevedono che laddove FiberCop diventi in grado di approvvigionare TIM con un servizio di accesso VULA H, (i) TIM diverrà soggetta all'esclusiva di cui all'art. 6.1.1. rispetto alle nuove UI coperte dal *footprint* di FiberCop e (ii) le Parti porranno in essere i loro migliori sforzi per migrare le linee *medio tempore* connesse con un diverso operatore sulla rete di FiberCop.

⁵⁰ Cfr. IMP 94.

NON CONFIDENZIALE

In particolare, il MSA già contiene un preciso obbligo giuridico, in capo a FiberCop, di dare seguito alle richieste di attivazione alla rete in fibra ottica provenienti da TIM (anche rispetto a civici non ricompresi all'interno del *footprint* di FiberCop), a pena di decadere dall'esclusiva riconosciutale da TIM⁵¹.

Di conseguenza, FiberCop, al fine di non perdere l'esclusiva della quale beneficia, ha un incentivo diametralmente opposto a quello di "trattenere" la clientela TIM all'interno della propria rete *legacy*, ambendo – piuttosto – a riscontrare le richieste di attivazione di TIM nei termini e nei modi previsti dal MSA⁵².

E infatti le dinamiche di mercato non stanno dando conto di condotte tese al "trattenimento" delle linee TIM sulla rete *legacy* della Società.

[REDACTED]

[REDACTED]

⁵¹ Cfr. Art. 6.1.4(iii) del MSA, secondo cui FiberCop decade dall'esclusiva riconosciutale da TIM nel caso in cui non approvvigioni il servizio di accesso FTTH ai sensi e nei termini previsti dall'art. 3.1.4(c) dell'Annex 4.1.1(a) del MSA.

⁵² In ogni caso, occorre segnalare che il meccanismo di intermediazione risponde anche ad un interesse di *one-stop-shop* per TIM. Quest'ultima, infatti, allo stato utilizza la propria catena di *delivery* avvalendosi delle funzioni di FiberCop, la quale si occupa del *procurement* degli accessi *wholesale* di TIM.

L'intermediazione consente pertanto a TIM di procurarsi gli accessi su reti diverse da quella di FiberCop utilizzando gli stessi processi e sistemi della catena di *delivery* di FiberCop. In assenza di tale previsione, TIM sarebbe obbligata a realizzare *ex novo* e nel breve periodo una seconda catena di *delivery*, affrontando costi ulteriori e incertezze operative nel periodo di messa in opera, collaudo e definitiva adozione.

NON CONFIDENZIALE

██
██████████ ██████████

FiberCop – in un’ottica di fattiva collaborazione con l’Autorità – ha comunque proposto di introdurre una serie di presidi funzionali ad eliminare le criticità concorrenziali, tesi concretizzare l’impegno (già di per sé sufficiente) a non praticare a TIM condizioni tecniche e/o economiche che possano ostacolare la migrazione della sua clientela alla rete di un diverso operatore *wholesale*.

In particolare:

- attraverso il contenimento della *fee* di intermediazione al █████ del costo del servizio viene neutralizzato il rischio derivante dalla potenziale applicazione di una “*doppia marginalizzazione*”⁵⁴ a carico di TIM. Infatti, l’ammontare della *fee* richiesta a TIM non apporterà alcun utile nei confronti di FiberCop, ponendosi a mera “copertura” dei costi amministrativi per la gestione del servizio. In tal modo, non vi sarà un’effettiva “*remunerazione*” di un servizio, ma solo un rimborso (senza alcuna realizzazione di utile) per le attività prestate;
- con la revisione dell’art. artt. 3.1.4 ss. dell’*Annex* 4.1.1.(a) nei termini descritti *supra* vengono ridotti al minimo i tempi previsti per l’attivazione della clientela di TIM sulla rete dell’operatore *wholesale*. In tal modo, oltre ad escludersi possibili ritardi e/o condotte dilatorie (ad asserito vantaggio di FiberCop e a danno della clientela TIM nell’accesso alla tecnologia FTTH), verrà ulteriormente rafforzato l’incentivo di FiberCop a garantire la migrazione della clientela TIM alla tecnologia FTTH (dal momento che – come detto – decorso inutilmente tale termine, FiberCop decadrà dell’esclusiva riconosciutale da TIM);
- la garanzia che l’intermediazione non spieghi alcun effetto nella fase di *provisioning* e *assurance* neutralizza il rischio di un disincentivo di TIM alla migrazione della

⁵³ Cfr. Memoria FiberCop del 20.10.2025.

⁵⁴ Cfr. IMP 94.

NON CONFIDENZIALE

propria clientela alla tecnologia FTTH, dal momento che - sul fronte tecnico, potrà beneficiare dei migliori standard presenti sul mercato;

- la revisione degli artt. 6.1.6. del MSA e 3.1.4(f) dell'Annex 4.1.1.(a) risolve le preoccupazioni sollevate dall'Autorità, anche ad esito del *market test*, subordinando la migrazione al rispetto della regolamentazione di volta in volta vigente e all'assenza di impatti rilevanti sull'utente finale, assicurando che TIM non rallenti il passaggio di clientela su reti FTTH di Operatori Terzi nel timore di perderla successivamente per effetto della migrazione;
- infine, l'impegno a garantire un aggiornamento periodico del *database* di vendibilità sulla base delle comunicazioni pervenute dagli Operatori Terzi (in ogni caso, con tempi non superiori a 30 giorni dalle comunicazioni) assicura una migliore e più rapida conoscibilità per TIM dei civici aperti alla commercializzazione da parte degli Operatori Terzi. Sul punto, rinviando a quanto osservato da FiberCop a seguito del *market test*, verrà comunque scongiurato il rischio, *pro futuro*, di una perdita di offerta di servizi FTTH attualmente esistente e, per tale via, rafforzata la possibilità per TIM di scegliere, laddove sia già presente la rete di un Operatore Terzo, di richiedere a FiberCop che l'attivazione delle proprie linee avvenga su tale 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'Avvio⁵⁵, 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:

⁵⁵ Cfr. Memoria FiberCop del 17.1.2025, §§ 96 e ss.

NON CONFIDENZIALE

- 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, il prezzo della componente attiva sarà quello indicato nelle tabelle seguenti.

Numero medio clienti attivi/Totale UI vendibili	Prezzo Civici Neri	Prezzo 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€
>12%	1,93€	1,93€

Sconto in caso adesione ai Civici Neri* (" Sconto Civici Neri ")	0,30 €
---	--------

** Lo sconto di 0,30€/m si applica qualora l'OAO intenda attivare 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.*

Sconto in caso di esclusiva** (" Sconto Esclusiva ")	0,34 €
---	--------

*** Lo sconto di 0,34€/m, addizionale al precedente di 0,30€/m, si applica qualora l'OAO, 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'OAO. Laddove l'operatore abbia tenuto ferma l'esclusiva riconosciuta a favore di FiberCop per un periodo pari ad almeno 3 anni, FiberCop si impegna a continuare ad applicare lo sconto sulla customer base attiva dell'OAO per ulteriori 18 mesi, decorrenti dalla perdita dei requisiti per l'applicazione dello sconto.*

NON CONFIDENZIALE

La nuova offerta di sconti 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.

Pertanto, in alternativa alla scala sconti prevista sopra, gli OAO potranno aderire alla scala sconti prevista all'interno del MSA.

Sul punto, con riferimento al “*New Customer Discount*”⁵⁶ (lo “**Sconto New Customer**”) – subordinato al raggiungimento, per ciascun semestre, di una soglia del 95% delle nuove attivazioni di un OAO sulla rete di FiberCop – quest'ultima si impegna, nel caso in cui l'OAO abbia tenuto ferma l'esclusiva riconosciuta a favore di FiberCop per un periodo pari ad almeno 3 anni, a continuare ad applicare le condizioni dello stesso per ulteriori 18 mesi, decorrenti dalla data della perdita dei suddetti requisiti.

➤ **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 a 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 via preliminare, prima di affrontare gli specifici aspetti che interessano la scala sconti del presente impegno e rinviando a quanto osservato più diffusamente da FiberCop a seguito del *market test*, occorre precisare che entrambi i meccanismi di sconto (di cui al MSA e al presente Impegno) si ispirano a una logica di progressività a scaglioni (simile all'IRPEF), tesa a garantire una migliore equità nel riconoscimento degli sconti ai soggetti che vi accedono.

Ciò posto il sistema di sconti oggetto del presente Impegno:

⁵⁶ Cfr. artt. 2.2. e ss. dell'Annex 4.1.1.(a) del MSA.

NON CONFIDENZIALE

- (i) 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 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) 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 anche la componente attiva, alla 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 il servizio previsto nel MSA.

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.

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.

NON CONFIDENZIALE

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 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.

Inoltre, al fine di riscontrare le asserite criticità concorrenziali sostenute nel corso del *market test*, secondo cui lo Sconto Esclusiva e lo Sconto New Customer rischierebbero di produrre effetti “leganti”, in quanto verrebbe rimosso, in caso di perdita dei requisiti per accedervi, con valore retroattivo sulla *customer base* che ne beneficia, occorre osservare quanto segue:

- in primo luogo, l'ammontare degli sconti de quo ha un peso molto ridotto, specie se confrontati con le offerte al dettaglio dei principali operatori italiani. In particolare, sia nello schema di sconti derivante dal presente Impegno (ossia, la somma tra lo Sconto Civici Neri e lo Sconto Esclusiva, ossia 0,64 €/mese/accesso), sia in quello di cui al MSA (Sconto New Customer, ossia 0,75 €/mese/accesso), l'ammontare dello sconto rappresenta meno del ■■■ della tariffa complessiva per il servizio di accesso (considerando sia la componente attiva che passiva);
- in secondo luogo, la presenza di clausole di esclusiva nei contratti stipulati tra il principale operatore *wholesale* FTTH (*i.e.* Open Fiber) e gli altri *retailer* – e i prezzi che vi derivano – precludono verosimilmente a FiberCop la possibilità di attrarre in modo significativo la domanda di tali operatori sulla propria rete.

In ogni caso, fermo quanto sopra, l'introduzione di un meccanismo di “scivolo” – in base al quale un OLO che abbia conservato – alternativamente – lo Sconto Esclusiva o lo Sconto New Customer a favore di FiberCop per almeno tre anni continuerebbe a beneficiarvi sugli accessi non migrati alla rete di Open Fiber per ulteriori 18 mesi decorrenti dalla perdita dei requisiti per accedervi – attenua ulteriormente il rischio di qualsivoglia meccanismo legante.

NON CONFIDENZIALE

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]

[REDACTED].

La piena replicabilità da parte degli OAO 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 Procedimento⁵⁷.

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.

⁵⁷ Cfr. Integrazione della Risposta alla Richiesta di Informazioni dell'8.5.2025, depositata in data 13.6.2025, All. 6.

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, 24 novembre 2025

Avv. Piero Fattori



Avv. Salvatore Spagnuolo

Avv. Antonio Bavasso

Avv. Matteo Padellaro

I874 - MASTER SERVICE AGREEMENT TIM-FIBERCOP
Allegato 2 al provvedimento n. 31838

PROCEDIMENTO I874

MASTER SERVICE AGREEMENT TIM – FIBERCOP

**** ** ***

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DI IMPEGNI DA PARTE DI

TIM SPA

AI SENSI DELL'ART. 14 TER DELLA L. 287/90

(18.06.2025)

(1) NUMERO DEL PROCEDIMENTO

Procedimento I874 - MSA TIM FIBERCOP

(2) PARTI DEL PROCEDIMENTO

TIM S.p.A., con sede legale in via Gaetano Negri 1, 00123 Milano.

FiberCop S.p.A., con sede Via Marco Aurelio, 24 20127 Milano.

(3) FATTISPECIE CONTESTATA

Il presente Formulario ha ad oggetto la presentazione di impegni da parte di TIM S.p.A. ("**TIM**"), idonei a superare le preoccupazioni concorrenziali mosse dall'Autorità in materia di acquisizione ed utilizzo dei diritti IRU.

Sul punto, le perplessità manifestate dall'atto di avvio riguardano la possibilità che, in forza delle correnti previsioni del Master Service Agreement ("**MSA**"), TIM utilizzi i diritti IRU sui rilegamenti in fibra ottica dedicati ai clienti aziendali, per trattenere indebitamente capacità produttiva e precludere l'accesso a tali infrastrutture da parte di altri operatori concorrenti, che intendano servire la clientela business potenzialmente interessata.

(4) MERCATI INTERESSATI

I mercati interessati dall'istruttoria sono il mercato dei servizi di accesso all'ingrosso alla rete fissa ed i mercati dei servizi di telecomunicazioni al dettaglio di rete fissa.

(5) DESCRIZIONE DEGLI IMPEGNI

- premesse

Nel quadro del procedimento I874, le parti (FiberCop e TIM) si sono determinate a presentare una serie di impegni atti a risolvere alla radice tutte le perplessità declinate dall'Autorità nell'atto di avvio. Alcuni impegni riguardano profili dell'MSA che coinvolgono con maggior immediatezza o operatività FiberCop, altri riguardano più direttamente TIM.

Per questo motivo, nel mentre le parti sottopongono all'Autorità due distinti Formolari, uno per conto di TIM, l'altro di FiberCop, resta inteso che gli impegni colà contenuti vanno valutati nel loro complesso, come insieme di *commitments* mitiganti ogni criticità esposta nell'atto di avvio, in un rapporto di evidente reciproca complementarietà e pari collegamento negoziale ed ai fini di legge.

Tale caratteristica rende ragione del perché ciascuna delle parti, nel presentare il 'proprio' Formulario, per quanto occorrer possa, aderisce agli impegni dell'altra parte, impegnandosi, quindi, a modificare l'MSA, in relazione all'insieme degli impegni contemplati nel Formulario depositato da TIM ed in quello depositato da FiberCop; e del perché, a tal proposito, una specifica dichiarazione congiunta viene in proposito ad essere contestualmente resa all'Autorità.

- descrizione degli impegni

Al fine di garantire la piena contendibilità dei clienti finali aziendali, serviti tramite i rilegamenti in fibra ottica oggetto di IRU, si prevede che, con riferimento ai collegamenti in IRU che TIM si è riservata all'atto del conferimento della rete a FiberCop (con l'atto del 1° luglio 2024) e che sono utilizzati da TIM per la fornitura di servizi a clienti business (cd. *Selected Business Connections*, "SBC"):

a) allo spirare o, comunque, al venir meno del rapporto contrattuale con il cliente business servito da TIM grazie all'utilizzo dell'IRU in questione, e qualora si verifichi che:

(1) un operatore terzo richieda a FiberCop in IRU una o più fibre per un cliente business, precedentemente contrattualizzato da TIM, ai fini della fornitura di propri servizi, e

(2) FiberCop non disponga di altra capacità di rete per soddisfare tale richiesta,

FiberCop ne faccia richiesta a TIM e TIM rimetta FiberCop nella piena titolarità e disponibilità dell'IRU non più utilizzato; fermo restando che, una volta ottenuta la restituzione, FiberCop si impegna a concedere in IRU al terzo richiedente le fibre rese nuovamente disponibili da TIM;

b) l'impegno è proposto senza pregiudizio delle circostanze di seguito descritte:

b1) dal momento della precitata retrocessione del diritto a FiberCop, TIM cesserà di avere qualsivoglia obbligo nei confronti di FiberCop, con riferimento allo specifico collegamento in IRU (ad esempio, a titolo di pagamento per la manutenzione);

b2) TIM non sarà messa a conoscenza dell'identità del terzo acquirente dell'IRU e non avrà alcun rapporto con lo stesso, sì che ogni relazione contrattuale sarà solo tra FiberCop ed il terzo. Nel caso in cui si interrompa il rapporto contrattuale tra il terzo ed

il cliente business, ed il terzo rimetta a disposizione di FiberCop la risorsa precedentemente acquisita in IRU, FiberCop potrà attribuirla ad altri soggetti a quel momento interessati (eventualmente anche a TIM), fermo restando quanto precisato al punto b4) che segue;

b3) con riferimento alla retrocessione del diritto da TIM a FiberCop, FiberCop riconoscerà a TIM un corrispettivo correlato al valore di mercato degli anni di durata residua dell'IRU; la natura del compenso (monetaria o altro) sarà autonomamente definita tra le Parti;

b4) nel caso di eventuale riassegnazione a TIM del medesimo IRU, ai sensi del punto b2), i termini economici della riassegnazione saranno concordati in buona fede tra le parti, ma non potranno in ogni caso essere peggiorativi per TIM rispetto a quelli indicati al punto b3) che precede, non essendo in alcun modo vincolata TIM a corrispondere a FiberCop quanto, se del caso, corrisposto dal terzo, che si fosse precedentemente reso cessionario del medesimo IRU.

- modifiche dell'MSA

TIM ribadisce, per quanto occorrer possa in questa sede, quale vincolo che forma parte integrante del presente Formulario, l'impegno a modificare l'MSA, entro al massimo 90 giorni dalla comunicazione del provvedimento di chiusura del procedimento 1874 ai sensi dell'art. 14-ter L. 287/1990, al fine di dare applicazione agli impegni assunti da entrambe le parti (nei rispettivi Formulari), prontamente informando l'Autorità dell'intervenuta modifica dell'accordo in questione.

(6) EVENTUALE PERIODO DI VALIDITÀ

Il presente impegno avrà efficacia sino alla scadenza originaria degli IRU utilizzati da TIM per la fornitura di servizi ai clienti SBC.

(7) CONSIDERAZIONI CIRCA L'IDONEITÀ DEGLI IMPEGNI A FAR VENIRE MENO I PROFILI ANTICONCORRENZIALI RILEVATI NELL'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA

Gli impegni proposti sono in grado di risolvere ogni prospettata criticità (per quanto, rispettosamente, non condivisa) come declinata nell'atto di avvio dell'istruttoria, introducendo un meccanismo atto a far sì che, su richiesta di FiberCop – e nel caso in cui il rapporto contrattuale tra TIM ed un determinato cliente business si sia interrotto e l'IRU conferito a TIM risulti indispensabile per servire il cliente business in parola – un

terzo concorrente possa acquisire quello stesso IRU da FiberCop (previa retrocessione dello stesso da parte di TIM).

Gli impegni presentati sgombrano il campo da ogni dubbio circa il fatto che TIM possa adottare un comportamento escludente in relazione ad una risorsa scarsa, che sia indispensabile per la concorrenza; e, più precisamente, rimuove ogni preoccupazione relativa all'ipotesi che TIM faccia un utilizzo dei diritti IRU tale da trattenere indebitamente capacità produttiva e precludere l'accesso a tali infrastrutture da parte di altri operatori concorrenti, che intendano servire i medesimi clienti business.

A prescindere dal diverso convincimento di TIM in merito alla insussistenza di qualsivoglia criticità concorrenziale, si ritiene in ogni caso che questi impegni, se letti in controluce rispetto alle potenziali criticità ravvisate dall'atto di avvio dell'istruttoria, quanto all'utilizzo degli IRU da parte di TIM:

- i. determinerebbero un più ampio accesso al mercato per i concorrenti, a tutto voler concedere rendendo pienamente contendibile il cliente che, sino a quel momento, fruiva di servizi erogati da TIM utilizzando l'IRU in parola e ristabilendo la piena parità di condizioni tra gli operatori;
- ii. preverrebbero potenziali comportamenti di *preemption* di risorse scarse, evitando che TIM possa accumulare capacità in eccesso senza utilizzarla realmente;
- iii. incentiverebbero tutti a competere sul merito: TIM, al pari degli altri operatori, sarà incentivato a fornire un servizio efficiente e di qualità al fine di conservare la clientela, anziché contare su potenziali barriere all'ingresso per proteggere la propria posizione;
- iv. garantirebbero che le risorse scarse siano assegnate dove c'è domanda reale, aumentando quindi l'efficienza complessiva del mercato e promuovendo dinamiche competitive sane.

TIM confida che le osservazioni di cui sopra siano sufficienti a dimostrare a codesta Autorità che gli Impegni non sono “*manifestamente inidonei a far venir meno i profili anticoncorrenziali dell'istruttoria*” e che, di conseguenza, l'Autorità possa procedere alla loro accettazione, dopo il market test ai sensi del paragrafo 10 della Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287.