Provvedimento n. 5489 **(C2833) TELECOM ITALIA/INTESA**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 13 novembre 1997;

SENTITO il Relatore Professor Fabio Gobbo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto della società TELECOM ITALIA Spa, pervenuto in data 17 luglio 1997, con il quale questa società ha comunicato l'intenzione di acquisire il controllo della società INTESA Spa;

VISTA la propria richiesta di informazioni trasmessa in data 7 agosto 1997 e la documentazione inviata dalle parti, a seguito della predetta richiesta, pervenuta integralmente in data 3 settembre 1997;

RITENUTA la propria competenza;

VISTA la propria delibera del 30 settembre 1997, con la quale ha disposto l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società TELECOM ITALIA Spa e INTESA Spa, ritenendo che l'operazione di concentrazione comunicata fosse suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della medesima legge, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

VISTA la propria richiesta di informazioni trasmessa in data 3 ottobre 1997 alle principali imprese concorrenti e la documentazione inviata dalle società ALBACOM Spa, INFOSTRADA Spa, GLOBAL ONE COMMUNICATIONS Spa e GEIS Spa, a seguito della predetta richiesta;

SENTITI in data 6 ottobre 1997 i rappresentanti di GLOBAL ONE COMMUNICATIONS Spa; in data 8 ottobre 1997, i rappresentanti delle società TELECOM ITALIA Spa, IBM ITALIA Spa, INTESA Spa e FIAT Spa, nonché i rappresentanti di ALBACOM Spa; in data 17 ottobre 1997 i rappresentanti di GEIS Spa; infine, in data 20 ottobre 1997, nuovamente i rappresentanti di FIAT Spa;

VISTA la propria richiesta di informazioni trasmessa in data 13 ottobre 1997 ad alcune tra le principali imprese clienti della società acquisita e la documentazione inviata a seguito della predetta richiesta;

VISTA la propria richiesta di informazioni alla società TELECOM ITALIA Spa, trasmessa in data 30 ottobre 1997;

SENTITI, in data 5 novembre 1997, i rappresentanti delle società TELECOM ITALIA Spa, IBM ITALIA Spa, INTESA Spa e FIAT Spa;

VISTA la documentazione trasmessa da TELECOM ITALIA Spa, a seguito della richiesta di informazioni, pervenuta integralmente in data 7 novembre 1997;

VISTA la memoria presentata da IBM ITALIA Spa, pervenuta in data 7 novembre 1997;

VISTI gli impegni assunti da TELECOM ITALIA Spa nel corso del procedimento, da ultimo con lettera pervenuta all'Autorità in data 12 novembre 1997;

VISTA la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. La società TELECOM ITALIA Spa (di seguito TELECOM) ha per oggetto della propria attività l'installazione dei sistemi di telecomunicazione, l'esercizio dei relativi servizi e delle attività ad essi connesse. In virtù della convenzione stipulata tra SIP e il Ministero delle Poste e Telecomunicazioni il 1° agosto 1984, e approvata con D.P.R. 13 agosto 1984, n. 523, svolge, in esclusiva, l'attività di installazione ed esercizio di impianti di telecomunicazione a uso pubblico in ambito nazionale.

TELECOM è attualmente il monopolista legale nella fornitura dei servizi di telefonia vocale su rete pubblica commutata. La società opera anche nel mercato dei servizi di telecomunicazioni liberalizzati e in particolare nel settore dei servizi a valore aggiunto per le imprese. In tale ambito, TELECOM è in primo luogo, in qualità di gestore della rete pubblica, il principale fornitore di capacità trasmissiva (circuiti affittati) per la fornitura di servizi di rete a valore aggiunto (*Value Added Network Services*, c.d. VANS), nonché il solo fornitore dei servizi di trasmissione dati (TD) a commutazione di pacchetto attraverso la rete ITAPAC su standard X.25.

2. TELECOM è inoltre il primo operatore sul mercato della fornitura all'utenza imprese di servizi non riservati a valore aggiunto, che comprendono, fra gli altri, servizi *managed* di trasmissione dati a bassa e alta velocità a commutazione di pacchetto su standard X.25, Frame Relay (FR), ATM (*Asynchrounous Transfer Mode*) e a protocollo Internet (IP), nonché servizi di *outsourcing* di rete. A livello nazionale, il gestore pubblico opera in regime di concorrenza offrendo servizi con i marchi Business Frame (su tecnologia Frame Relay), Atmosfera (ATM), Interbusiness (IP), Arcipelago (IP) e Manager (*Network Outsourcing*). TELECOM offre anche in misura minore servizi applicativi a valore aggiunto (*Value Added Services*, di seguito VAS) di tipo c.d. orizzontale, quali servizi di posta elettronica (E.Mail) e transazione elettronica di dati (*Electronic Data Interchange*, c.d. EDI), in particolare attraverso la propria controllata Saritel Spa (di seguito Saritel).

Nel settore dei servizi non riservati di trasmissione dati a valore aggiunto per l'utenza imprese, TELECOM prevede di divenire in Italia il distributore locale (*Local Service Provider*) dei servizi di Global Network (di seguito IGN) di IBM, in seguito all'accordo stipulato fra STET e la stessa IBM, attualmente al vaglio della Commissione Europea.

Recentemente, sempre in un'ottica di internazionalizzazione della propria attività, la stessa TELECOM ha raggiunto un accordo di massima con AT&T e UNISOURCE, che prevede l'ingresso di TELECOM nella *joint venture* AT&T-UNISOURCE Communication Services, che offre servizi di telecomunicazioni alle imprese in Europa e opera a livello mondiale attraverso la World-Partners Association.

3. Nell'esercizio 1996 TELECOM ha realizzato un fatturato nazionale complessivo pari a circa 36.000 miliardi di lire (valori consolidati). In particolare, TELECOM, nello stesso periodo, secondo le informazioni fornite, ha realizzato un fatturato nazionale pari a circa *[omissis]*[1] miliardi di lire per la fornitura dei servizi di trasmissione dati di base a commutazione di pacchetto attraverso la rete ITAPAC su standard X.25, e un fatturato nazionale pari a circa *[omissis]* miliardi di lire nel mercato della fornitura all'utenza imprese di servizi di rete a valore aggiunto. Infine, attraverso la propria controllata Saritel, TELECOM ha realizzato un fatturato nazionale pari a circa *[omissis]* miliardi di lire nella fornitura di servizi applicativi a valore aggiunto (VAS) di tipo c.d. transazionale.

4. INTESA Spa (di seguito INTESA), è una società controllata congiuntamente dalla FIAT Spa (di seguito FIAT) e dalla IBM Corporation (di seguito IBM), che ne detengono ciascuna il 50% del capitale sociale.

INTESA opera nel settore dei servizi di rete a valore aggiunto anche a livello internazionale per mezzo di una rete propria e grazie al suo collegamento con l'IBM Global Network. Nell'area della

[1] Nella presente versione alcuni dati saranno d'ora in avanti omessi conformemente alle disposizioni dell'art. 8, comma 1, del D.P.R. 10 settembre 1991, n. 461.

trasmissione dati INTESA offre una gamma di servizi completa e articolata, dal servizio con utilizzo di bande dedicate ai collegamenti fra Local Area Network (LAN) su rete geografica, ai servizi Internet in modalità commutata o dedicata, sia per utenti singoli che per le aziende. INTESA offre inoltre servizi di consulenza organizzativa e logistica, sviluppo software, packages e integrazione di sistemi, vendita e distribuzione dei prodotti hardware (PC, server) e servizi di formazione e assistenza relativi all'attività svolta.

Nell'esercizio 1996, INTESA esibisce un fatturato a livello mondiale pari a circa 155,6 miliardi di lire, di cui *[omissis]* realizzati in Italia, ponendosi, dopo TELECOM ITALIA, nella posizione di secondo operatore per fatturato realizzato nella vendita di servizi di trasmissione dati all'utenza imprese.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

A) I contratti di trasferimento azionario

5. L'operazione consiste nell'acquisizione da parte di TELECOM del 90% del capitale sociale di INTESA mediante la stipula di due contratti di trasferimento azionario, uno concernente l'acquisto dell'intera partecipazione al capitale sociale di INTESA detenuta da IBM (50%); l'altro relativo all'acquisto della quasi totalità della quota di partecipazione di FIAT in INTESA, ovverosia del 40% del capitale di quest'ultima. Per ciò che concerne il residuo 10% del capitale azionario di INTESA, FIAT potrà esercitare un'opzione di vendita di tale quota per i primi due mesi successivi al passaggio delle azioni, o riacquistare da TELECOM fino al 40% delle azioni di INTESA. Qualora FIAT non eserciti tale diritto, TELECOM potrà esercitare un'opzione di acquisto del suddetto 10%, per un periodo compreso fra il quinto e il settimo mese successivi al trasferimento del 40% delle azioni. Nel periodo in cui FIAT rimane titolare della quota residua del 10%, i suoi rapporti con TELECOM sono regolati da patti parasociali stipulati fra le parti nel febbraio del 1997, che non conferiscono tuttavia a FIAT il controllo congiunto di INTESA.

L'efficacia di ciascun accordo di trasferimento azionario è condizionato all'approvazione, da parte delle Autorità competenti in materia di concorrenza, dell'altro accordo.

6. L'efficacia dell'Accordo tra TELECOM e IBM è inoltre condizionata al verificarsi di un più ampio accordo concluso tra IBM Semea e STET ("*Umbrella Agreement*"). Infatti, l'operazione di acquisizione di INTESA da parte di TELECOM si iscrive nell'ambito di un accordo, notificato alla Commissione CE nello scorso mese di aprile, intercorso tra IBM e l'allora gruppo STET, riguardante in via principale la nomina di TELECOM da parte di IBM quale *Local Service Provider* (*LSP*) dei propri servizi IGN per l'Italia. Alla stessa TELECOM è attribuito anche il compito di fornire la rete di telecomunicazioni necessaria per la distribuzione di tali servizi, attraverso un accordo principale, di durata biennale, denominato *LSP* (*Local Service Provider*), in forza del quale viene concesso a TELECOM il diritto non esclusivo di fornire e commercializzare i servizi IGN di IBM in un'area di commercializzazione denominata "principale", che comprende l'Italia, San Marino e la Città del Vaticano, e due accordi per la rivendita internazionale di servizi a valore aggiunto, da stipularsi fra IBM e Telemedia International (TMI), società controllata da TELECOM.

B) Le restrizioni accessorie all'operazione di concentrazione

7. L'operazione comprende una serie di impegni, relativi alla fornitura di beni e servizi, intercorrenti tanto fra IBM e TELECOM, quanto fra quest'ultima società e FIAT. Tali impegni, caratterizzati da una durata temporale limitata, sono diretti ad assicurare la continuità dei rapporti già instaurati fra INTESA, IBM e FIAT, e non appaiono assumere rilevanza giuridica autonoma.

L'insieme di queste restrizioni appare pertanto accessorio all'operazione in esame in quanto direttamente legato e necessario alla realizzazione della concentrazione.

1. Gli impegni intercorrenti fra IBM e TELECOM

8. a) TELECOM si impegna, direttamente e/o tramite INTESA e altre controllate, a fornire al gruppo IBM i beni e i servizi previsti nei contratti attualmente vigenti tra INTESA e le società del gruppo IBM (articolo 6.1).

Il gruppo IBM si impegna:

b) ad approvvigionarsi da TELECOM, INTESA o altre società del gruppo, dei prodotti e servizi oggetto dei contratti attualmente vigenti tra INTESA e le società del gruppo IBM[2], fino al 31 dicembre 2000 (articolo 6.1);

c) a utilizzare prodotti e servizi di rete e a valore aggiunto offerti da TELECOM, INTESA o altre società del gruppo, per l'offerta alla propria clientela di soluzioni di *"Information and Communication Technology"*, fino al 31 dicembre 2000, purché a condizioni competitive e salvo che la clientela richieda specificamente e per iscritto l'utilizzo di altro fornitore (articolo 6.1);

d) a garantire a TELECOM, a INTESA e altre società controllate da TELECOM, un fatturato annuale minimo fino al 2000 (articolo 6.2);

e) a continuare a fornire i propri prodotti e servizi a TELECOM, a INTESA e altre società controllate da TELECOM, alle attuali condizioni di fornitura (articolo 6.3).

Le forniture previste alle lettere a), b), c), ed e) dovranno essere effettuate alle migliori condizioni di mercato.

2. Gli impegni intercorrenti tra FIAT e TELECOM

9. f) TELECOM si impegna a fare in modo che INTESA continui a fornire al gruppo FIAT beni e servizi allo stesso livello di competitività al quale li fornisce attualmente, fino al 31 dicembre 2000;

g) FIAT si impegna a fare in modo che le società del suo gruppo mantengano le relazioni commerciali con INTESA fino al 31 dicembre 2000, nei termini che saranno precisati in futuro contratto.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

10. L'operazione, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, in quanto non ricorrono le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CEE n. 4064/89, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 16, comma 1, della legge n. 287/90, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 671 miliardi di lire, e il fatturato dell'impresa acquisita è superiore a 67 miliardi di lire.

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

A) Caratteristiche generali dei servizi di trasmissione dati

11. Tanto la società acquirente quanto l'acquisita operano, con diverse modalità, nel settore dei servizi di trasmissione dati (TD d'ora in poi) per l'utenza imprese.

L'offerta di servizi di TD nasce, alla fine degli anni '60, per rispondere alle esigenze di comunicazione di flussi informativi espressa dall'utenza imprese.

In una primissima fase i servizi di TD sono stati offerti prevalentemente sfruttando la tradizionale struttura di rete telefonica a commutazione di circuito del gestore pubblico, collegando a questa l'elaboratore mediante l'interposizione di un modem nel caso di linee analogiche. Successivamente, a fronte di esigenze maggiori di traffico e per le quali il tempo di collegamento costituisce un fattore critico, si è sviluppata la più conveniente modalità di trasmissione costituita dai circuiti dedicati, i quali connettono due o più punti terminali in modo permanente e vengono realizzati grazie all'impiego di collegamenti diretti analogici (CDA) o numerici (CDN), richiesti in affitto al gestore della rete nazionale.

In Italia, l'affitto di circuiti dedicati ha costituito la base per la nascita di reti dati private, rappresentando, insieme al già citato utilizzo della rete telefonica pubblica tramite modem, la modalità prevalente per lo sviluppo del servizio di trasmissione dati e degli altri servizi applicativi fino alla metà degli anni '70.

12. All'inizio degli anni '80, con l'introduzione della tecnologia a commutazione di pacchetto, innovazione resa possibile dalla natura "immagazzinabile" del segnale trasportato, sono nate le reti specializzate per la trasmissione dati, nelle quali i nodi di commutazione sono elaboratori muniti di

---

[2] Tali contratti sono: il "Contratto per la fornitura del servizio di gestione della rete telefonica IBM" del 1° luglio 1994; la "Convenzione ISSC oggi IBM Italia -INTESA per la fornitura del servizio di rete interna" del 6.12.94; la "Convenzione IBM (ISSC) oggi IBM Italia -INTESA per la fornitura del servizio di rete esterna" del 12 luglio 1988.

software specializzato, in grado di interpretare i protocolli necessari all'instradamento corretto dei pacchetti.

I protocolli di trasmissione, che definiscono il modo in cui comunicano i terminali di rete, possono essere proprietari, cioè definiti dallo stesso produttore dei terminali (come ad esempio nel casi di reti che impiegano terminali IBM, che utilizzano il protocollo c.d. SNA/SDLC), oppure aperti, come ad esempio il protocollo X.25, rispondenti allo standard OSI/ISO[3], e quindi capaci di connettere sistemi e reti che utilizzano regole di trasmissione diverse.

La più importante rete a commutazione di pacchetto su standard X.25 in Italia è la rete pubblica ITAPAC, che, pur essendo divenuta operativa solo nella seconda metà degli anni '80, con un certo ritardo rispetto alle reti dati pubbliche a commutazione di pacchetto di altri paesi europei, costituisce attualmente l'unica piattaforma elementare per garantire una connettività generalizzata e servizi di base di trasmissione dati a tutti gli utenti sul territorio nazionale.

13. Negli anni '90 la diffusione dell'informatica distribuita e gli importanti processi di evoluzione della domanda hanno portato a una espansione delle architetture basate su Local Area Network (LAN) a scapito delle tradizionali strutture di tipo gerarchico e centralizzato, con la conseguente diffusione di nuovi protocolli di trasmissione dati, più adatti, per la flessibilità d'utilizzo e per la velocità di trasmissione che sono in grado di supportare, alle nuove esigenze espresse dalle imprese.

Dall'analisi istruttoria è emerso l'uso da parte dei principali operatori dei seguenti protocolli:

- Frame Relay, che gestisce solo i primi due livelli del modello OSI, consentendo una maggiore velocità nell'interscambio di dati e un notevole risparmio di larghezza di banda. Questo protocollo, oltre a permettere di effettuare anche collegamenti tra reti private con struttura e standard differenti, come SNA e TCP/IP (*Trasmission Control Protocol/Internet Protocol*), consente di mettere a disposizione dei clienti una struttura di rete privata virtuale, e di interconnettere LAN distribuite sul territorio massimizzando l'efficienza delle risorse di rete già esistenti. Le velocità compatibili con un protocollo Frame Relay vanno da 64.000 bps a 2 Mbps.

- TCP/IP, considerato uno standard aperto, compatibile con il modello OSI, si è imposto a livello internazionale con lo sviluppo, negli ultimi anni, della rete Internet. Tale protocollo, emerso per la comunicazione fra elaboratori con sistema operativo UNIX, è molto utilizzato anche per il collegamento fra LAN remote e appare quello con maggiori possibilità di sviluppo, in quanto è il più congruo rispetto alle architetture di rete più richieste.

- Infine, bisogna citare il più recente sviluppo della tecnologia ATM per la realizzazione di reti integrate a larga banda per la trasmissione di voce, segnali video e dati ad alta velocità, superiori a 2 Mbps. Tra i vantaggi di questa tecnologia vi è quello di trattare segnali informativi di capacità molto varia (trasmessi a velocità diverse) e di tipo non omogeneo.

14. La domanda di servizi di trasmissione dati si è inizialmente sviluppata come una domanda di servizi intraziendali, ovvero derivante dalla necessità di collegare la sede centrale di un'impresa con le proprie sedi periferiche. Successivamente, al crescere, per ogni impresa, dell'esigenza di gestire telematicamente i rapporti con i fornitori, da un lato, con i clienti, dall'altro, nonché con il mondo bancario, è divenuto indispensabile poter usufruire di connessioni permanenti con tali soggetti, al fine gestire in modo efficiente e rapido i relativi flussi informativi (c.d. *extended enterprise*).

La crescita della necessità di comunicazioni interaziendali ha comportato da un lato lo sviluppo di modalità più efficienti di trasmissione dei dati e di nuove architetture di rete; dall'altro, ha determinato la nascita di servizi applicativi, ovvero di applicazioni sul dato trasportato che aggiungono valore al semplice flusso informativo, con modalità e caratteristiche via via più sofisticate e personalizzate. Come è risultato dalle informazioni assunte nel corso dell'istruttoria, si sono sviluppate delle vere e proprie "comunità" di imprese che condividono uno stesso sistema di transazioni elettroniche.

15. Inoltre, la diffusione sempre maggiore dei servizi di TD anche presso imprese di dimensione medio-piccola, incapaci di sopportare i costi della gestione di propri sistemi informativi, ha contribuito al modificarsi delle modalità di offerta, favorendo la nascita di soggetti *outsourcer*, cioè in grado di garantire una gestione completa delle esigenze informative del cliente.

---

[3] Il modello OSI (Open System Interconnection) elaborato in ambito ISO (International Standard Organization) prevede un'architettura composta da 7 livelli funzionali, definiti come Applicazione, Presentazione, Sessione, Trasporto, Rete, Trama e Connessione. I primi tre livelli (Connessione, Trama e Rete) definiscono il sottosistema trasmissivo e possiedono attualmente protocolli standard. In particolare al terzo livello, relativo all'instradamento, si ha il protocollo definito dalla raccomandazione X.25 del CCITT.

D’altro canto, molte imprese medio-grandi, che in una prima fase utilizzavano reti dati proprietarie, a fronte dello sviluppo del mercato hanno cominciato a privilegiare strategie di esternalizzazione delle relative attività, rivolgendosi a operatori di telecomunicazione in grado di offrire connettività gestita e, su questa, servizi applicativi con un elevato grado di personalizzazione per il cliente.

16. In relazione al suddetto evolversi della domanda**,** l’offerta dei servizi di TD si è quindi andata notevolmente articolando.

In particolare, oltre al servizio di semplice trasporto dati, si individua un’offerta di servizi di rete a valore aggiunto (VANS, Value Added Network Services), caratterizzati da un servizio di gestione del trasporto che può comprendere servizi di controllo della parte di accesso dell’utente alla rete, l’eventuale attivazione di apparecchiature di backup in caso di malfunzionamento dell’accesso dedicato. I servizi VANS vanno, con un grado di complessità crescente, da servizi di *Managed Data Network Services* (MDNS) a servizi di *Network Outsourcing*, in cui la gestione completa della rete di trasmissione è affidata dal cliente all’impresa che offre il servizio. Il livello di valore aggiunto richiesto nella gestione della rete, così come le specifiche tecniche impiegate (ad esempio il protocollo) dipendono dalle esigenze specifiche di connettività del cliente, ovvero dal fatto che egli possieda o meno una rete e dalla sua maggiore o minore capacità di gestire autonomamente il proprio servizio di trasmissione dati.

17. Oltre al servizio di trasporto dati con componenti più o meno rilevanti di gestione di rete, le imprese operanti nel settore considerato possono fornire anche servizi applicativi a valore aggiunto (VAS), ovvero servizi dove i messaggi sono memorizzati e/o elaborati in modo tale che, nel trasferimento dal mittente al destinatario, al messaggio venga aggiunto un certo valore commerciale.

In funzione delle caratteristiche delle diverse applicazioni, della fisionomia dei mercati ai quali l’offerta si rivolge, infine della diversità degli operatori presenti, le analisi di settore usano distinguere fra VAS c.d. orizzontali, fra i quali sono ricompresi servizi di messaggistica strutturata, quali l’*Electronic Data Interchange* (EDI) e di messaggistica non strutturata (E.Mail), offerti in genere da operatori che coprono una vasta gamma di servizi e che tendono a salire la scala del valore e a fornire servizi di comunicazione integrati, e VAS c.d. verticali, destinati a specifici segmenti di mercato, quali quello bancario o turistico, che vengono offerti da operatori specializzati che presentano una forte caratterizzazione rispetto ai singoli servizi.

18. Sulla base delle informazioni raccolte in fase istruttoria, si può quindi affermare che attualmente l’offerta di servizi di trasmissione dati in Italia da parte delle varie imprese fornitrici, seguendo una scala in termini di crescente valore aggiunto, si articola in:

a) servizi di connettività pura offerti da TELECOM sulla rete pubblica dati ITAPAC operante con lo standard X.25.

Tale rete è la più diffusamente estesa sul territorio nazionale (*[omissis]* POP, Point of Presence) ed è interconnessa con tutte le principali reti nazionali a commutazione di pacchetto del mondo (26 reti in Europa, 30 in Nord America, 15 in Centro e Sud America, 27 in Asia, 10 in Africa e 3 in Oceania). L’accesso ai POP di ITAPAC può essere realizzato tramite circuiti dedicati, analogici o numerici, o tramite collegamenti commutati (via rete pubblica telefonica o via rete ISDN). L'interfacciamento dei terminali o di altre reti alla rete ITAPAC può avvenire in modalità sincrona, su protocollo X.25 e SDLC e asincrona, su protocollo X.28 diretto o commutato. Si può tuttavia accedere a ITAPAC anche con protocolli diversi, utilizzando appositi software di conversione.

La rete ITAPAC fornisce servizi di base e servizi opzionali. I primi sono servizi di semplice connessione logica virtuale, temporanea (VC, Virtual Call) tra due punti terminali qualsiasi, o permanente (PVC, Permanent Virtual Call) fra punti terminali predeterminati che devono però essere standardizzati X.25.

I secondi implicano un certo grado di personalizzazione del servizio, come la definizione di presidi tecnici specifici, la definizione di una rete privata virtuale per il cliente, il reporting e la fatturazione personalizzata. L'offerta commerciale di ITAPAC, denominata BusinessPacket, prevede la stipula di un contratto tanto per gli accessi tramite circuito diretto, quanto tramite connessione telefonica tra la sede dell'utente chiamante e il più vicino POP.

Il numero totale dei clienti BusinessPacket a fine '96 era di circa *[omissis]* unità.

Vale sottolineare che l'utilizzo di ITAPAC appare conveniente anche come mezzo di accesso del cliente alle reti dati private, in modo tanto più significativo quanto minore è il numero di nodi, ovvero la capillarità di queste ultime, e quindi maggiore il costo di un accesso tramite collegamento telefonico su rete commutata, che varia in funzione della distanza coperta.

Fra i clienti ITAPAC figurano quindi anche imprese fornitrici di servizi di trasmissione dati, quali GEIS Spa (di seguito GEIS), Infostrada Spa (di seguito Infostrada), la stessa INTESA. Fra i primi trenta clienti di ITAPAC per numero di accessi diretti ai nodi di rete, figurano, oltre a numerosi operatori bancari, la società *[omissis]*, la società *[omissis]*, la *[omissis]*, la *[omissis]*. A queste società vengono applicate le stesse condizioni economiche della clientela finale;

b) servizi di TD avanzati (VANS) offerti, con diverse modalità, sia dal gestore pubblico sempre su rete ITAPAC (servizi opzionali) quanto dallo stesso gestore pubblico e da operatori di telecomunicazione privati mediante reti dati, pubbliche o private, operanti sui diversi protocolli disponibili (X.25, SNA, Frame Relay, ATM). Le infrastrutture private sono realizzate utilizzando circuiti diretti affittati dal gestore pubblico tanto per il *backbone* di rete quanto per la rete di accesso alla clientela. A tal proposito, si deve rilevare che l'offerta dei circuiti diretti, pur essendo stata liberalizzata dalla Direttiva 96/19/CE, relativa alla completa apertura alla concorrenza dei mercati delle telecomunicazioni, risulta ancora di fatto limitata a TELECOM[4];

c) servizi applicativi a valore aggiunto (VAS, Value Added Services), tanto di carattere orizzontale che verticale, offerti da operatori di telecomunicazione e da operatori specializzati settorialmente. Come si è già detto, molte delle più importanti società che offrono questi servizi, quali ad esempio GEIS o *[omissis]*, si avvalgono, come infrastruttura di accesso alla propria clientela, oltre che della rete telefonica pubblica commutata, anche della rete dati ITAPAC, a causa della grande capillarità sul territorio di questa rete e soprattutto a causa del fatto che il suo utilizzo viene fatturato a consumo ed è indipendente dalla distanza che l'informazione deve percorrere.

B) I mercati rilevanti

1. Individuazione dei mercati rilevanti del prodotto

19. L'operazione di concentrazione comunicata presenta aspetti rilevanti sia orizzontali sia verticali. La società acquirente, con l'operazione in oggetto, infatti, oltre a incrementare la propria presenza in mercati in cui è già ampiamente presente, acquisisce un operatore specializzato nell'offerta di servizi applicativi per le imprese, offerta in cui TELECOM è presente in misura minore, e si integra quindi verticalmente rispetto alle proprie attività prevalenti di gestore di rete e di fornitore di servizi di connettività pura e gestita.

Ne consegue che i mercati rilevanti sui quali valutare gli effetti dell'operazione non si possono esaurire, come ritengono le parti, solo nei mercati sui quali si verifica la massima sovrapposizione fra le attività dell'acquirente e quelle dell'acquisita, ma devono estendersi anche ai mercati a monte o a valle rispetto a tali attività.

In tal senso, considerando le attività svolte nel settore dalla società acquirente e da quella acquisenda, si individuano i seguenti mercati rilevanti per la valutazione della presente operazione:

- il mercato della fornitura dei circuiti diretti;
- i mercati dei servizi di trasmissione dati, di base e personalizzati;
- il mercato dei servizi applicativi a valore aggiunto.

Il mercato della fornitura dei circuiti diretti

20. I circuiti diretti costituiscono un elemento essenziale per l'installazione delle reti dati private, e quindi rappresentano un fattore produttivo essenziale per poter offrire servizi di trasmissione dati alle imprese. I circuiti diretti (detti anche circuiti dedicati o linee affittate) sono linee della rete pubblica di telecomunicazioni che permettono il collegamento diretto e dedicato (evitando le procedure di commutazione) tra punti terminali della rete.

I circuiti diretti costituiscono la modalità prevalente di definizione del *backbone* di rete, nonché, per i clienti con un traffico di una certa entità, della parte distributiva della rete stessa**,** mediante collegamenti diretti fra la sede dell'utente e il più vicino nodo della rete. I circuiti diretti numerici vengono utilizzati soprattutto per collegare postazioni tra le quali esistono esigenze di comunicazione tali da rendere necessario l'uso di un collegamento dedicato: può trattarsi di collegamenti tra elaboratori localizzati in

[4] La Direttiva 96/19/CE è stata recepita nell'ordinamento italiano con D.P.R. 19 settembre 1997, n. 318. e con la legge 31 luglio 1997, n. 249. Allo stato attuale, tuttavia, non sono ancora stati emanati i provvedimenti attuativi del D.P.R. n. 318/97 sopra citato, in merito alle disposizioni per il rilascio delle autorizzazioni generali e licenze individuali nel settore delle telecomunicazioni, che costituiscono il presupposto per l'installazione e la fornitura delle reti di telecomunicazioni, ovvero per la installazione e la messa a disposizione di terzi delle infrastrutture (circuiti) indispensabili per la realizzazione anche di reti dati.

postazioni distanti tra loro, come i calcolatori situati nelle diverse sedi di un'azienda, i terminali che si collegano a un elaboratore centrale, i nodi della rete di un fornitore di servizi di telecomunicazioni.

21. L'offerta dei circuiti diretti, fino a ora assicurata dal solo gestore pubblico in quanto concessionario esclusivo per l'installazione e la gestione della rete pubblica di telecomunicazioni, è regolata da tariffe ministeriali che variano progressivamente a seconda della velocità trasmissiva e della distanza tra le centrali urbane a cui sono attestate le sedi dell'utente. Le tariffe prevedono un canone di allacciamento (da corrispondere al momento della attivazione del circuito) e un canone fisso mensile che prescinde dall'entità del traffico trasmesso attraverso il circuito.

I mercati dei servizi di trasmissione dati

22. In merito alla corretta definizione dei mercati rilevanti della TD con riferimento al caso di specie, e sulla base delle caratteristiche dei mercati così come emerse dall'analisi istruttoria, appare sostanzialmente accettabile la distinzione operata dalle parti fra offerta di connettività pura e offerta di servizi di trasporto gestito, quando questa si riferisca, indipendentemente dal tipo di protocollo di trasmissione utilizzato, alla effettiva assenza o presenza di un servizio aggiuntivo personalizzato di gestione o di controllo della trasmissione dati fornito al cliente dall'operatore di rete.

23. Si osserva inoltre che la tesi delle parti, relativa all'esistenza di un mercato distinto dei servizi di TD personalizzati per le imprese, appare sostanzialmente coerente con l'impostazione seguita dalla Commissione Europea in alcune importanti decisioni (caso n. IV/35.337, Atlas e caso n. IV/35.617, Phoenix/Global One[5]) concernenti il settore in oggetto. In tali decisioni infatti la Commissione ha individuato, in relazione alle caratteristiche della domanda, due mercati del prodotto distinti: il primo, consistente nei servizi di TD forniti su rete a commutazione di pacchetto, tipicamente su standard X.25, ma anche su protocolli più avanzati, offerti a piccole e medie imprese con fatturazione a consumo e a grandi imprese in base a tariffe negoziate; il secondo, definibile come il mercato dei servizi di comunicazione su misura per l'utenza imprese, comprendente in particolare combinazioni "a pacchetto" personalizzate di una serie di servizi di telecomunicazioni esistenti e offerti su linee dedicate con fatturazione personalizzata, fra cui servizi di rete privata virtuale, servizi di trasmissione dati ad alta velocità e soluzioni per le telecomunicazioni gestite in regime di *outsourcing*, servizi Frame Relay e a protocollo Internet e funzioni a valore aggiunto, fra i quali servizi di scambio elettronico di dati (EDI). Si deve segnalare a tale proposito che la Commissione, nell'ambito delle decisioni citate, ha lasciato impregiudicata la questione relativa all'esistenza di mercati distinti del prodotto per ciascuno dei servizi sopra elencati, in quanto l'eventuale distinzione non era idonea a modificare la valutazione concorrenziale delle operazioni esaminate.

24. Nell'ambito dei più generali servizi di trasmissione dati, si ritiene quindi nel caso di specie di poter individuare, concordemente con la valutazione offerta dalle parti, due distinti mercati del prodotto: il mercato dei servizi di TD di base offerti su rete a commutazione di pacchetto e il mercato dei servizi di TD personalizzati per le imprese (VANS).

Entrambi i mercati costituiscono mercati rilevanti del prodotto per la valutazione della presente operazione di concentrazione.

25. Per ciò che concerne l'eventuale definizione di distinti mercati rilevanti del prodotto all'interno del mercato dei servizi di TD personalizzati per le imprese, vale a dire l'esistenza di mercati separati per i servizi di MDN, Frame Relay, ATM, *Network Outsourcing*, le risultanze istruttorie consentono di affermare che non appaiono univocamente determinabili, per i suindicati servizi, specifici mercati del prodotto, in ragione da un lato, del grado di complementarità/sostituibilità dei diversi servizi in relazione a esigenze della clientela caratterizzate da un elevato grado di specificità, e, dall'altro, del fatto che la maggioranza delle imprese fornitrici appaiono in grado di coprire la maggior parte della gamma dei servizi indicati; inoltre, tale individuazione non appare necessaria ai fini della presente valutazione. Pertanto, pur lasciando impregiudicata per il futuro la possibilità della definizione di specifici e distinti mercati del prodotto, la presente valutazione è basata sull'ipotesi dell'esistenza di un unico mercato dei VANS, pur articolato nell'offerta di servizi con diverse caratteristiche.

Il mercato dei servizi applicativi a valore aggiunto transazionali

[5] Entrambe le decisioni della Commissione sono state adottate in data 17 luglio 1996.

26. Per ciò che concerne l'individuazione di un mercato dei servizi VAS di tipo transazionale operata dalle parti, si osserva quanto segue.

Molti studi di settore non operano una distinzione tra servizi di TD e VAS, distinguendo al più fra un mercato dei TD e VAS orizzontali e un mercato dei TD e VAS verticali[6]. Inoltre, la presenza di un servizio di connettività, più o meno gestita, appare prerequisito essenziale per la fornitura dei servizi applicativi a valore aggiunto che, oltre ad avere un'importante componente di elaborazione del dato, comprendono in sé anche una funzione di trasporto di quest'ultimo.

Tuttavia, dall'analisi delle risultanze istruttorie appare come, pur a fronte di un sempre più accentuato fenomeno di convergenza fra informatica e telecomunicazioni, l'offerta di servizi applicativi proviene in gran parte anche da operatori informatici, diversi dai gestori di rete. Nell'offerta dei servizi VAS risultano attualmente presenti sul mercato anche molti operatori diversi da quelli concorrenti sul mercato dei servizi di trasmissione dei dati.

27. Inoltre, la domanda per i servizi aggiuntivi proviene spesso anche da soggetti che già possiedono un proprio sistema telematico e non è quindi necessariamente connessa alla contestuale offerta di un servizio di TD. Peraltro, molti operatori la cui attività prevalente consiste nell'offerta di servizi VAS, si appoggiano, in misura maggiore o minore, per la distribuzione all'utenza del loro prodotto, alla connettività di base fornita dalla rete pubblica a commutazione di pacchetto ITAPAC.

Infine, va sottolineato come, sempre con riferimento alla già ricordata impostazione comunitaria per la definizione dei mercati rilevanti, la distinzione operata dalle parti, fra i servizi di trasmissione dati personalizzati per le imprese (VANS) e i servizi c.d. transazionali (VAS), pur operando una modifica rispetto alla definizione della Commissione, che considerava servizi come l'EDI ricompresi nel mercato più generale dei VANS, non appaia in contrasto con essa.

In conclusione, si ritiene corretto, sulla base delle informazioni disponibili, individuare un quarto mercato rilevante per l'operazione in oggetto nell'offerta di servizi a valore aggiunto c.d. transazionali.

28. Ciò premesso, sulla base delle risultanze istruttorie, si ritiene tuttavia di poter affermare che siano definibili distinti mercati del prodotto per almeno due dei quattro servizi che le parti hanno indicato come facenti parte dell'unico mercato dei servizi transazionali, vale a dire EDI, E.Mail, OCCA (*On Line Credit Card Autorization*) e CRS (*Computerized Reservation System*). In particolare, si ritiene che i due servizi OCCA e CRS, attualmente non forniti né da TELECOM né da INTESA secondo le informazioni delle parti, individuino mercati del prodotto distinti, in quanto servizi a elevato carattere di specificità non percepiti dall'utenza come sostituibili con altri servizi transazionali, in particolare con servizi di messaggistica quali EDI o E.mail.

29. Per la corretta definizione del mercato rilevante del prodotto il criterio utilizzato costantemente dall'Autorità, anche sulla base delle linee interpretative e della prassi della Commissione Europea, è quello della sostituibilità dal lato della domanda. Si tratta cioè di individuare il più piccolo insieme di prodotti considerati sostituibili dal consumatore, in relazione all'uso, alle caratteristiche dei beni, al loro prezzo.

Inoltre, va altresì considerata l'offerta di imprese operanti in mercati diversi che potrebbero rapidamente e senza costi aggiuntivi rilevanti esercitare una pressione concorrenziale nel mercato di cui trattasi. Tuttavia, perché questa circostanza ricorra, bisogna che tale pressione concorrenziale sia per immediatezza ed efficacia paragonabile a quella esercitata dalla sostituibilità dal lato della domanda.

30. Nel caso di specie, secondo quanto rilevato nel corso dell'attività istruttoria, tanto il servizio di *On-line Credit Card Authorization*, definibile come un servizio per l'autorizzazione on-line all'uso di carte di credito e di debito nei punti di vendita al pubblico, quanto i servizi di *Computerized Reservation System*, costituiti dai servizi computerizzati per la gestione di prenotazioni on-line, definiscono servizi specifici non sostituibili dal punto di vista della domanda con altri servizi di transazioni elettroniche.

Essi sono inoltre erogati in Italia, così come in molti altri paesi europei, da società a forte specializzazione verticale, che in prevalenza possiedono forti legami societari con i clienti serviti, in quanto da questi create allo scopo di fornire i servizi di cui trattasi (fra le principali società operanti in Italia si ricordano la Società per i Servizi Bancari-SSB per OCCA; e le società Sigma e SITA per CRS).

---

6 Ad esempio, lo studio DATABANK del settembre 1996 individua, pur senza distinguere né fra servizi di trasmissione di TD offerti sulla rete pubblica ITAPAC e servizi offerti attraverso linee dedicate gestite, né fra il complesso di questi ultimi e i servizi applicativi, due principali aree competitive, vale a dire il mercato dei TD e VAS orizzontali da un lato, e il mercato dei TD e VAS verticali, dall'altro. Su quest'ultimo mercato operano le società che offrono servizi specializzati a valore aggiunto per domanda prevalentemente *captive*, quali la società Rita, che fa capo a circa 100 fra le principali compagnie assicurative, la SIA che serve il mercato bancario, la Sigma per la gestione prenotazioni e biglietteria aerea, marittima e ferroviaria, la SSB per il mondo bancario.

31. Ciò premesso, e senza negare che dal punto di vista delle possibilità tecnologiche un soggetto che offre servizi di EDI o E.mail sia astrattamente in grado di riconfigurare la sua offerta per operare su questi segmenti, si sottolinea come nel caso di specie la effettiva possibilità di sostituzione dal lato dell'offerta non presenti le richieste caratteristiche di immediatezza ed efficacia anche a causa della natura particolarmente protetta di questi mercati, che appaiono di difficile accesso a causa del fatto che spesso esistono legami societari fra la clientela e il fornitore di servizi e che quest'ultimo opera anche per questo motivo in regime di esclusiva. Le stesse parti hanno affermato che vi sono accordi fra i fornitori di servizi che "rendono impossibile l'ingresso di nuovi concorrenti" (verbale dell'audizione *[omissis]*, memoria delle parti del 7 novembre 1997).

Si osservi, a tale riguardo, che la natura delle circostanze di fatto che rendono difficoltoso l'ingresso in tali mercati non modifica la conclusione che per essi la sostituibilità dal lato dell'offerta non può essere considerata nella valutazione del mercato rilevante, per i motivi suesposti.

Quindi, in considerazione della configurazione di mercati del prodotto distinti per i servizi OCCA e CRS, e dell'assenza di una offerta di tali servizi tanto da parte della società acquirente quanto da parte della società acquisita, i due mercati OCCA e CRS non sono considerati mercati rilevanti per l'operazione di concentrazione in esame.

32. Per ciò che concerne invece gli altri due servizi indicati dalle parti come facenti parte del medesimo mercato dei servizi transazionali, vale a dire i servizi EDI e E.mail, si osserva quanto segue.

Il servizio EDI (*Electronic Data Interchange*) consiste nella gestione elettronica dei flussi di transazioni commerciali tra aziende diverse (segmento *business-to-business*), e si definisce come un servizio di messaggistica strutturata, poiché utilizza un formato standardizzato per l'interscambio che rende indipendente il tracciato applicativo del sistema informativo del mittente e del destinatario. I flussi informativi aziendali vengono formattati con diversi standard, fra i quali ad esempio lo standard internazionale pubblico denominato EDIFACT, grazie al quale tali flussi vengono inviati su un sistema di mail-box centralizzato, evitando così la necessità di connessioni dirette tra gli utilizzatori.

Il servizio E.mail definisce viceversa un servizio di messaggistica non strutturata; esso consiste sempre nella trasmissione di flussi informativi ma in formato libero e nei confronti della generalità degli utenti. Malgrado questa differenza, la sostituibilità del servizio per gli utenti sembra poter essere parzialmente assicurata grazie alla funzione *attach* di E.Mail, che consente di inviare *file* che contengono informazioni formattate. Tale modalità di funzionalità EDI su Internet, soprattutto in funzione del previsto sviluppo dell'utilizzo di questa rete e del protocollo EDINT, porta a ritenere che esista una sostituibilità, almeno parziale, fra i due servizi considerati.

33. Sulla base di questi elementi, malgrado alcuni concorrenti intervenuti nel procedimento abbiano dimostrato di ritenere che i due servizi costituiscano mercati separati, nella presente valutazione si accetta l'ipotesi delle parti che i servizi di EDI e di E.Mail appartengano a un unico mercato rilevante.

2. I mercati geografici rilevanti

34. In relazione alla dimensione geografica del mercato, considerato che le parti hanno sollevato nel corso del procedimento una serie di osservazioni miranti a rappresentare come sovranazionale l'ambito della competizione, si osserva quanto segue.

In linea generale, per ciò che concerne la dimensione geografica dei mercati individuati nell'ambito del settore della trasmissione dati, la Commissione UE, pur tenendo conto di possibilità future di convergenza dei diversi mercati nazionali, riconosce l'esistenza di separati mercati geografici nazionali, proprio nelle già citate decisioni comunitarie (caso n. IV/35.337, Atlas e caso n. IV/35.617, Phoenix/Global One) sulle quali, per altro verso, le parti affermano di appoggiarsi in relazione alla definizione del mercato del prodotto.

Infatti, per quanto riguarda tanto i servizi di TD a commutazione di pacchetto, quanto i servizi su misura di telecomunicazioni per l'utenza imprese, i quali comprendono i servizi di TD personalizzati rilevanti per la presente operazione, la Commissione afferma esistere una domanda dell'utenza su tre diversi mercati geografici, uno mondiale, uno transfrontaliero regionale e uno nazionale; domanda differenziata, cui corrisponde una offerta diversificata di servizi in ambito nazionale e transfrontaliero. Inoltre, per quanto riguarda la trasmissione dati a commutazione di pacchetto, in termini di volumi di traffico, la domanda e l'offerta dei predetti servizi appaiono essere essenzialmente nazionali.

Vale osservare, in risposta all'osservazione delle parti secondo la quale le citate decisioni comunitarie non terrebbero in conto la più recente dinamica dei mercati, che per il mercato dei servizi di

telecomunicazione non riservati per l'utenza imprese, cui appartengono i mercati di cui trattasi, la Commissione ha confermato di recente la propria valutazione del perdurare di mercati nazionali nelle recentissime decisioni n. IV/53.830, UNISOURCE e n. IV/35738, UNIWORLD, ambedue assunte in data 29 ottobre 1997.

35. Nel caso di specie, la valutazione delle informazioni raccolte in fase istruttoria e delle considerazioni sviluppate dalle parti consente di osservare quanto segue.

Per ciò che concerne il mercato della fornitura dei circuiti diretti, si deve ritenere che questo abbia una dimensione geografica nazionale.

Infatti, il mercato in questione appare caratterizzato da una domanda di connessione fra nodi di reti sviluppate a livello nazionale e da un'offerta costituita, a sua volta, da circuiti offerti sulla base di reti nazionali.

Inoltre, in virtù dei precedenti vincoli normativi, finora tale offerta in Italia è stata totalmente soddisfatta dal gestore pubblico nazionale; in seguito alla liberalizzazione delle infrastrutture alternative, essa potrà in futuro estendersi all'offerta dei relativi gestori di rete.

36. Per ciò che concerne gli altri mercati rilevanti per l'operazione, vale a dire quello dei servizi di TD di base a commutazione di pacchetto, quello dei servizi di TD personalizzati e quello dei servizi VAS transazionali, si può affermare, osservando che i relativi servizi vengono offerti anche per soddisfare esigenze di connessione sovranazionale, e in coerenza con le valutazioni espresse dalla Commissione Europea nelle decisioni citate, che questi hanno tre distinte dimensioni geografiche rilevanti, vale a dire nazionale, transfrontaliera regionale ovvero europea, e mondiale.

A fronte di servizi che forniscono una copertura anche internazionale, si osserva infatti che in termini di volumi di traffico, la domanda e l'offerta dei servizi di TD di base a commutazione di pacchetto è prevalentemente nazionale; per ciò che concerne i servizi di TD personalizzati e VAS transazionali, l'esistenza di mercati di dimensione nazionale appare confermata, oltre che dalla circostanza dell'esistenza di una domanda specifica per servizi di connettività solo nazionale, dal fatto che anche nel caso di contratti che offrono una connettività sovranazionale alle imprese clienti, in media la parte più rilevante del fatturato sviluppato si riferisce effettivamente a traffico su base nazionale.

In effetti proprio per INTESA, che pure è collegata alla rete internazionale IBM Global Network e che serve importanti clienti come FIAT e IBM a forte vocazione internazionale, la componente di fatturato relativi a servizi internazionali appare configurarsi come addirittura trascurabile: INTESA ha realizzato nel 1996 per servizi su base internazionale un fatturato pari a circa *[omissis]* miliardi di lire, che nello stesso anno costituiscono solo il *[omissis]* % del fatturato totale della società per la fornitura dei servizi esaminati, pari a circa *[omissis]* miliardi di lire.

Con attenzione all'indicatore del volume di fatturato per servizi forniti su base nazionale, concordemente all'impostazione seguita dalla Commissione europea nelle già citate decisioni, si riscontra quindi l'esistenza di mercati geografici rilevanti di dimensione nazionale.

37. Al fine di sottolineare la dimensione internazionale dell'attività di INTESA, e quindi degli effetti sovranazionali dell'operazione, le parti riportano il dato secondo il quale i contratti stipulati da INTESA per la fornitura di servizi solo su base nazionale contribuirebbero a formare solo il *[omissis]* % del fatturato di questa società, mentre il rimanente *[omissis]* % di fatturato sarebbe riferibile a contratti che prevedono la fornitura di servizi sia nazionale che internazionali.

A tale proposito si deve tuttavia osservare che, essendo comunque il fatturato effettivamente realizzato da INTESA per servizi internazionali pari complessivamente ai suddetti *[omissis]* miliardi di lire, anche il citato valore del *[omissis]* % di fatturato di tale società, pur riferito a contratti che comprendono anche servizi su base internazionale, è per la sua quasi totalità maturato dalla fornitura di servizi su base nazionale.

L'ulteriore osservazione formulata dalle parti, in base alla quale il dato di *[omissis]* miliardi di lire non esprimerebbe la reale portata del grado di internazionalizzazione di INTESA, in quanto tale società non contabilizzerebbe nel proprio bilancio i ricavi derivanti dai servizi internazionali forniti all'estero dagli altri operatori della rete IGN ai propri clienti, non appare in grado di modificare la sostanza dell'argomentazione sostenuta. Non si può infatti ritenere in nessun caso corretta l'imputazione nel bilancio di INTESA di ammontari di fatturato sviluppati da società estere, ancorché queste operino offrendo servizi a soggetti che hanno stipulato contratti con INTESA, in qualità di *Local Service Provider* di IGN. Il meccanismo di ripartizione delle attività nei rispettivi territori nazionali da parte dei vari Local Service Provider e quello di contabilizzazione prescelto appaiono infatti dipendere esclusivamente dalle modalità di funzionamento della stessa rete IGN, e non possono inficiare il fatto che il peso economico dell'autonoma attività di

impresa di INTESA non può che essere misurato sul fatturato per le attività effettivamente svolte e i servizi effettivamente forniti.

38. Le parti, pur avendo ripetutamente sostenuto che andasse considerato, come indicatore del grado di internazionalizzazione di INTESA, il complesso della spesa dei diversi clienti per tutti i servizi internazionali ricevuti nell'ambito di un contratto stipulato con INTESA, anche indipendentemente dalla società che aveva effettivamente erogato il servizio e quindi fatturato i relativi ricavi, non hanno tuttavia fornito, nel corso del procedimento istruttorio, nessuna indicazione specifica sull'effettivo ammontare di tale spesa.

Ne consegue che, in mancanza di una esplicita precisazione quantitativa, l'ampiezza del fenomeno in questione può essere solo stimata applicando un principio di proporzionalità. In tale senso, si osserva che non sembra ragionevolmente ipotizzabile che la componente di ricavi per servizi internazionali c.d. "*B-End*", che sono forniti all'estero dal relativo Local Service Provider di IGN per contratti di cui INTESA rappresenta il Lead Local Service Provider, possa rappresentare complessivamente un ammontare di fatturato significativamente superiore a quello del totale dei ricavi dei servizi internazionali c.d. *A-End*, vale a dire di quelli che vengono contabilizzati direttamente da INTESA, e che, come si è detto, ammontano a soli *[omissis]* miliardi di lire nel 1996. In conclusione, la componente internazionale complessiva del fatturato di INTESA conserverebbe la sua caratteristica di marginalità rispetto al fatturato totale di questa società per i servizi esaminati, non inficiando quindi la tesi dell'esistenza di un distinto mercato nazionale e della prevalenza dell'operatività di INTESA in quest'ambito rispetto a quello internazionale.

39. In base alle suesposte considerazioni si deve quindi concludere che per il mercato della fornitura di circuiti diretti l'ambito geografico rilevante è costituito dal territorio nazionale; per i servizi di TD di base, personalizzati e VAS transazionali si identificano tre mercati geografici, uno nazionale, con attenzione alle caratteristiche nazionali dei prevalenti volumi di traffico sviluppato, uno europeo e uno mondiale, in virtù della offerta di copertura internazionale nella loro fornitura.

C) Struttura concorrenziale e posizionamento delle parti nei mercati rilevanti

1. Il mercato nazionale della fornitura dei circuiti diretti

40. L'offerta dei circuiti diretti, pur essendo stata liberalizzata dalla Direttiva 96/19/CE, risulta ancora, di fatto, limitata a TELECOM ITALIA. Infatti, ad oggi, non si è sviluppata in Italia un'offerta di collegamenti su reti alternative, né appare prevedibile, nel medio periodo, uno sviluppo delle stesse reti paragonabile, per efficienza ed estensione geografica, a quelle del gestore pubblico.

TELECOM, in qualità di gestore in esclusiva della rete pubblica di telecomunicazioni, è quindi attualmente l'unico fornitore dei circuiti diretti analogici o numerici necessari per installare reti di trasmissione dati. Il monopolio di TELECOM nella fornitura delle linee affittate derivava dalla riserva legale contenuta nella convenzione stipulata tra SIP e il Ministero delle Poste e Telecomunicazioni, approvata con D.P.R. 13 agosto 1984, n. 523, per l'attività di installazione ed esercizio di impianti di telecomunicazione a uso pubblico in ambito nazionale. Tale riserva è venuta meno a seguito della liberalizzazione delle infrastrutture alternative disposta dalla Direttiva 96/19/CE, recepita nell'ordinamento italiano con D.P.R. 19 settembre 1997, n. 318 (Regolamento per l'attuazione di direttive comunitarie nel settore delle telecomunicazioni), nonché con legge 31 luglio 1997, n. 249.

41. Pur a fronte dell'eliminazione del suddetto vincolo normativo, TELECOM conserva una posizione di monopolio di fatto sul mercato, che appare essere connotata da durevolezza, in considerazione del fatto che tutte le reti dati private attualmente esistenti sono costruite sul territorio nazionale sulla base di circuiti dedicati affittati dal gestore pubblico. A tal proposito, si rammenta infatti che, come già accennato, alla data di adozione della presente delibera, non sono ancora stati emanati i provvedimenti contenenti le disposizioni per il rilascio delle autorizzazioni generali e delle licenze individuali nel settore delle telecomunicazioni, come previsto dallo stesso D.P.R. 318/97 sopra citato. Tali "autorizzazioni" costituiscono il presupposto per l'installazione e la fornitura delle reti di telecomunicazioni, e quindi per una concreta ed effettiva liberalizzazione delle infrastrutture alternative, ai fini della installazione e messa a disposizione di terzi dei circuiti indispensabili per la realizzazione, nel caso di specie, anche di reti dati.

Complessivamente i ricavi di TELECOM derivanti dalla fornitura dei circuiti diretti, nel 1996, sono stati pari a *[omissis]* miliardi di lire, di cui circa *[omissis]* relativi alla fornitura di circuiti interurbani. Nessun altro operatore ha realizzato nello stesso anno alcun fatturato per la fornitura di circuiti diretti.

2. Il mercato dei servizi di base di trasmissione dati a commutazione di pacchetto

L'offerta di TD di base a commutazione di pacchetto

42. TELECOM è il fornitore monopolista di fatto della connettività ITAPAC su standard X.25 sul mercato nazionale. Le caratteristiche di questa rete e i servizi su di essa offerti sono stati esaminati in precedenza. Con il solo riferimento alla sua rilevanza come connettività di base e al parco clienti serviti, basterà ricordare come l'offerta commerciale *BusinessPacket* abbia annoverato circa *[omissis]* clienti sul territorio nazionale, nei quali sono ricompresi numerose società che offrono servizi di TD e VAS per le imprese.

Come già sottolineato, se pure ITAPAC non può, per motivi tecnici, essere pienamente utilizzata per veicolare servizi di TD personalizzati quali quelli offerti da INTESA, ciò appare possibile per reti dati private che utilizzino protocolli di trasmissione diversi da quello proprietario di IBM, e in ogni caso ITAPAC rappresenta l'infrastruttura più diffusa utilizzabile per la fornitura di VAS ai clienti finali.

Vale ricordare infatti che l'utilizzo di ITAPAC appare conveniente anche come mezzo di accesso del cliente alle reti dati private, in modo tanto più significativo quanto minore è il numero di nodi, ovvero la capillarità di queste ultime, e quindi maggiore il costo di un accesso tramite collegamento telefonico su rete commutata, che varia in funzione della distanza coperta. Alcune società che forniscono servizi a valore aggiunto utilizzano anzi esclusivamente ITAPAC quale rete di accesso per la propria clientela (Cfr. verbale dell'audizione GEIS del 17 ottobre 1997).

La struttura concorrenziale dell'offerta nei diversi mercati geografici

43. La rete ITAPAC offre anche connettività internazionale, grazie alla sua interconnessione con tutte le principali reti dati a commutazione di pacchetto a livello europeo e mondiale (cfr. par. 18).

Sui mercati internazionali per i servizi di TD a commutazione di pacchetto, come riconosciuto dalla Commissione Europea, operano numerosi operatori, fra i quali, oltre i diversi gestori pubblici che controllano le altre reti nazionali a commutazione di pacchetto, anche soggetti privati che offrono servizi a livello europeo o mondiale avvalendosi di proprie reti internazionali.

Fra questi basti ricordare EDS, FNA, SITA o SWIFT, nonché le controllate operative di grandi società globali quali AT&T o Cable & Wireless Business Network. Per ciò che riguarda la componente europea e mondiale del traffico dati a commutazione di pacchetto, quindi, il gestore pubblico italiano opera in concorrenza con numerosi e qualificati operatori.

A livello nazionale invece TELECOM, in quanto monopolista di fatto nella fornitura di servizi di base di trasmissione dati su rete ITAPAC, è in posizione dominante sul mercato dei servizi di trasmissione dati di base a commutazione di pacchetto.

In base alle informazioni fornite dalle parti, nel 1996 il valore complessivo del fatturato TELECOM per la fornitura dei servizi di TD su ITAPAC, inclusa la componente internazionale, è stato complessivamente pari a *[omissis]* miliardi di lire.

3. Il mercato dei servizi di trasmissione dati personalizzati e il mercato dei servizi transazionali

L'offerta del gestore pubblico

44. In primo luogo, il gestore pubblico fornisce servizi di TD personalizzati su rete ITAPAC X.25. Infatti, l'offerta ITAPAC comprende servizi opzionali, fra cui ad esempio servizi di Rete Privata Virtuale (RPV) ovvero la possibilità di interconnettere in gruppo chiuso di utenti (CUG) soltanto le sedi e i terminali definiti da una singola azienda per i propri collegamenti interni.

Secondo i dati forniti dalle parti, TELECOM ha realizzato sui servizi personalizzati ITAPAC (c.d. MDNS) un fatturato pari a *[omissis]* miliardi di lire nel 1996.

45. Inoltre, il gestore pubblico opera da alcuni anni nei mercati dei servizi VANS per le imprese, offrendo connettività gestita su reti dedicate, utilizzando tutta la gamma di protocolli diversi e più avanzati rispetto a X.25.

In particolare, con servizi *BusinessFrame*, TELECOM fornisce servizi di trasmissione dati basati sull'utilizzo dello standard internazionale Frame Relay, rivolgendosi ad aziende che hanno un sistema informativo basato su LAN, che lavorano spesso su applicazioni che fanno uso intensivo della rete oppure hanno più corrispondenti dislocati sul territorio nazionale.

Con il servizio *ATMosfera*, il gestore consente l'accesso ai servizi a larga banda, soddisfacendo le necessità di comunicare e interagire a velocità e livelli di qualità elevatissimi. ATMosfera permette di trasferire informazioni digitalizzate (voce, dati e video) con requisiti di trasporto diversi ad alta velocità, da 2 Mbit/s fino a 34 Mbit/s, con evoluzioni previste fino a 155 Mbit/s al secondo. Fra i servizi offerti rientrano la rete privata virtuale a Larga Banda, l'accesso a Business Frame, l'accesso a Interbusiness/Internet che offre un servizio ad alta velocità fino a 4 Mbit/s con la possibilità di accedere a Internet con una velocità fino a 1,6 Mbit/s.

Secondo quanto affermato dalle parti, l'offerta TELECOM copre circa il *[omissis]*% della domanda sul mercato italiano per servizi Frame Relay e ATM. Si sottolinea a questo proposito che il gestore pubblico è l'unico soggetto a offrire servizi di tipo ATM; su tale ulteriore segmento, quindi, egli serve il 100% del mercato.

Con *Interbusiness* e *Arcipelago*, TELECOM offre un insieme di servizi a valore aggiunto quali l'accesso a banche dati e la posta elettronica, nonché servizi di Internetworking IP nazionale orientati alla clientela business, oltre che l'interconnessione IP a livello nazionale rendendo possibile la comunicazione tra singoli calcolatori e reti complesse, indipendentemente dall'hardware e dal software usati localmente. Il servizio InterBusiness è capillarmente disponibile sul territorio nazionale. *Arcipelago*, in particolare, si rivolge a imprese che abbiano la necessità di stabilire, in modalità estemporanea, comunicazioni on-line con il proprio personale viaggiante e/o distribuito su molte sedi, nonché a fornitori di servizi ai quali consente la predisposizione di una rete di accesso per la propria clientela, privata o professionale. ArcIPelago è basato sulla tecnologia tipica di Internet e utilizza infatti una rete IP (Internet Protocol) i cui punti di presenza (POP) sono inizialmente in 150 località.

Sui servizi Internet, sempre secondo quanto affermato dalle parti, TELECOM è di gran lunga il primo operatore, coprendo il 36% della domanda nel 1996.

Infine, il gestore pubblico offre un servizio di *outsourcing* di rete per la gestione globale delle reti aziendali, attraverso il servizio *Manager*. Nel Network Outsourcing, le parti affermano che TELECOM copre attualmente il 33% della domanda, e che dopo l'acquisizione di INTESA, servirebbe il 62% della domanda nazionale.

Per il complesso dei servizi sopra descritti, la società TELECOM ha fatturato, nel 1996, circa *[omissis]* miliardi di lire.

46. Infine, il gestore pubblico offre anche servizi di posta elettronica (E.mail), di interscambio elettronico di dati (EDI) e sistemi di ordinazione e di fatturazione on-line attraverso la controllata Saritel, la quale secondo le informazioni fornite dalle parti ha fatturato nel settore dei servizi transazionali nel 1996 circa *[omissis]* miliardi di lire.

TELECOM possiede inoltre una partecipazione del 40% nel capitale sociale di GEIS, società che fornisce VAS.

L'offerta di INTESA

47. La società INTESA dispone di una rete diffusa su tutto il territorio nazionale, con trentaquattro nodi di accesso e/o commutazione dislocati nelle principali città italiane e un centro di controllo e di gestione della rete che si trova a Torino. Per ciò che concerne la capacità trasmissiva, questa è costituita da circuiti affittati da TELECOM, con contratti di durata annuale rinnovabile. Nel 1996, INTESA ha speso circa *[omissis]* miliardi di lire per l'affitto di linee dedicate, connotandosi come il principale acquirente di circuiti sul mercato.

La società fornisce i seguenti servizi:

- servizi di fornitura di "connettività dati". In tale categoria è ricompresa un'ampia serie di servizi che consistono nel trasporto di dati con modalità che si adattano alle diverse esigenze del cliente (ad es. protocolli TCP/IP, SNA, ecc.);

- servizi di messaggistica quali servizi E.Mail, EDI, servizi per il commercio elettronico;

- servizi di interconnessione ad alto valore aggiunto quali il "private workgroup" (possibilità per più utenti di operare contemporaneamente sullo stesso file);

- servizi Internet e Intranet quali il *web hosting* (fornitura di capacità per creazione di pagine web), servizi di sicurezza per la rete "fire wall";

- servizi di *Network Outsourcing*, categoria generale che ricomprende la fornitura di tutti quei servizi e/o strutture di telecomunicazione che i diversi utenti vogliono utilizzare senza accollarsi la proprietà di reti o beni, o responsabilità operative.

48. La rete di INTESA è interconnessa, a livello internazionale, alla rete IBM Global Services Network Services, che copre circa 100 paesi con 850 nodi d'accesso, da cui si può accedere a Internet ad alta velocità e con modalità uniformi in tutto il mondo. A livello nazionale la rete INTESA è interconnessa inoltre con le reti ITAPAC, Videotel e Postel. La parte distributiva della rete di INTESA, ovvero l'accesso da parte degli utenti finali, è costituita tanto da collegamenti dedicati quanto da connessioni ottenute attraverso l'utilizzo, tramite modem, della rete pubblica commutata. Per accessi da zone con una ridotta capillarità dei nodi, il cliente di INTESA può ricorrere a collegamenti ITAPAC, sfruttando la grande capillarità sul territorio di questa rete. Nell'ambito dei servizi di TD personalizzati, in cui è presente nei segmenti MNDS, Internet e Network Outsourcing, INTESA ha realizzato nel 1996 un fatturato globale di circa *[omissis]* miliardi di lire.

49. INTESA offre inoltre in particolare servizi applicativi, fra i quali il trasferimento di *files* con qualsiasi protocollo, l'uscita verso il fax, l'interconnessione con le reti Internet, Postel e con la IBM Global Network Services, e l'accesso a Banche Dati nazionali e internazionali, nonché servizi di posta elettronica mondiale.

In campo finanziario INTESA offre servizi applicativi come *Corporate Banking* per realizzare sistemi integrati di pagamento, incasso e informativi fra Aziende e Banche, su basi multilaterali, corredati di pacchetti di tesoreria aziendale e facilmente integrabili nei sistemi aziendali esistenti, con l'accesso via rete alle più accreditate Banche Dati di tipo economico/finanziario o editoriali. Nell'ambito dell'*Electronic Commerce*, servizi e prodotti EDI di INTESA comprendono soluzioni "in-house" di tipo workstation e per l'archiviazione ottica dei documenti (GED) che consentono di integrare in un unico database tutti i documenti aziendali, sia elettronici che cartacei. INTESA offre servizi di consulenza, analisi e sviluppo di soluzioni applicative, integrazione applicativa dei messaggi EDI, project management, attivazione e gestione dei collegamenti, *back-up*, distribuzione in rete telematica ai Clienti delle nuove *release* di messaggi EDI prodotte dall'evoluzione degli standard, realizzazione del data base aziendale integrato. Sul mercato dei servizi transazionali INTESA ha realizzato nel 1996 un fatturato pari a *[omissis]* miliardi di lire.

Per ciò che riguarda i prezzi praticati da INTESA per i propri servizi, il loro livello sul territorio nazionale incontra un limite superiore nel listino elettronico internazionale della IBM Global Network.

La struttura competitiva dei mercati geografici internazionali

50. A livello internazionale, tanto europeo che mondiale, operano sui mercati dei servizi di TD personalizzati e dei servizi VAS transazionali numerosi e qualificati concorrenti delle parti.

Nel settore della trasmissione dati TELECOM e Intesa, in quanto *Local Service Provider* di IGN, si confrontano infatti a livello globale con grandi operatori che hanno già una forte presenza internazionale attraverso le alleanze esaminate di recente dalla Commissione europea, quali Concert, Atlas, Global One, Unisource/Uniworld.

51. Sul mercato europeo in particolare, nel quale le parti stimano che la dimensione del settore dei servizi di trasmissione dati personalizzati e dei servizi transazionali fosse nel 1996 pari a circa 16.400 miliardi di lire, l'offerta di servizi di Telecom Italia e di Intesa è concorrente con quella dei grandi gestori nazionali, così come di società di TD di dimensione internazionale, quali SITA/Scitor, Atlas, Global One, Concert, Unisource.

Sempre secondo i dati forniti dalle parti, la società acquisita, Intesa, in quanto *Local Service Provider* di IGN, avrebbe a livello europeo una quota inferiore all'1% del mercato.

In relazione alla sola offerta europea di servizi MDNS, secondo dati di fonte OVUM riportati dalle parti, l'offerta IBM coprirebbe il 5,5% del mercato, a fronte di una presenza di France Telecom del 23,9%, di Deutsche Telekom del 12,2%, di Telefonica dell'11%, di BT del 6%.

Complessivamente, si può ritenere che la struttura del mercato europeo e di quello globale sia altamente competitiva, e che le parti non possiedano una presenza significativa su tali mercati, né separatamente considerate né in seguito all'operazione di concentrazione.

La struttura competitiva sui mercati geografici nazionali

52. Sui mercati liberalizzati di TD personalizzati e dei servizi transazionali, i cui fatturati complessivi nazionali, secondo le informazioni fornite dalle parti, nel 1996 ammontavano rispettivamente a 482 e 489 miliardi di lire, operano attualmente in Italia, oltre alle parti, diverse imprese entrate sul mercato alla metà degli anni '90, fra le quali Albacom Spa (di seguito Albacom), Infostrada, Global One. Accanto a

queste bisogna ricordare GEIS, operante sul mercato italiano da lungo tempo, ma orientato soprattutto ai servizi transazionali.

Il gestore pubblico, nel complesso dei servizi considerati, si colloca con un fatturato complessivo di 170 miliardi di lire nel 1996 nella posizione di primo operatore nel settore. Al secondo posto, sempre in termini di fatturato globale, si colloca la società INTESA (110 miliardi di fatturato).

53. Sulla base delle informazioni raccolte in fase istruttoria, i principali concorrenti di TELECOM e INTESA nei diversi mercati interessati risultano essere:

- Albacom, il cui capitale è detenuto per il 70% dalla ALBACOM HOLDING e per il restante 30% da MEDIASET (Il capitale sociale di ALBACOM HOLDING è detenuto per il 50,5% da BT e per il 49,5% da BNL).

Albacom dispone di una propria rete di telecomunicazioni basata su nodi proprietari multiservizi collegata internazionalmente con il network di Concert (BT e MCI) e fornisce servizi di TD personalizzati nazionali e internazionali con protocolli X.25 e Frame Relay, servizi Internet e servizi di messaggistica. La società utilizza *[omissis]* per le connessioni internazionali. Nell'ultimo esercizio, conclusosi il 31 marzo 1997, ALBACOM ha realizzato un fatturato complessivo in tutti i mercati dei servizi di telecomunicazioni liberalizzati pari a *[omissis]* miliardi di lire.

- Infostrada, il cui capitale è detenuto dalle società Olivetti, Bell Atlantic e Mannesman, che opera nel mercato italiano dei servizi di telecomunicazioni liberalizzati dal 1995. Infostrada dispone sia di una infrastruttura di rete terrestre realizzata con tecnologia digitale (ATM/FR), sia di una rete di accesso satellitare. Attualmente Infostrada, nell'ambito dei servizi di TD, offre servizi di TD nazionali e internazionali con protocolli X.25 e FR; servizi di trasporto integrato voce/dati; servizi di *Network Outsourcing*; servizi Internet-Intranet e servizi di messaggistica; servizi EDI, servizi OCCA, ecc.. Nell'esercizio 1996, Infostrada ha realizzato un fatturato complessivo nei mercati dei servizi di telecomunicazioni liberalizzati pari a circa *[omissis]* miliardi di lire.

- Global One Spa, controllata dai gruppi Deutsche Telekom, France Telecom e Sprint International. Dispone di una rete costituita dalle due piattaforme di rete France Telecom e Sprint International che sono in corso di integrazione per costituire un unico *backbone* sul territorio nazionale. I principali servizi offerti da Global One nel settore della TD sono: servizi TD con protocolli X 25 e FR; servizi di *management bandwith*; servizi di interconnessione di LAN. Nell'esercizio 1996, Global One ha realizzato un fatturato complessivo nel mercato dei servizi di telecomunicazioni liberalizzati pari a circa *[omissis]* miliardi di lire.

- General Electric Information Services (GEIS), società partecipata per il 60% dalla General Electric e per il restante 40% da TELECOM. La società dispone di una rete su tecnologia FR con pochi nodi e pertanto utilizza sia le connessioni dirette fornite da TELECOM, sia le linee con protocollo X.25. L'estensione della rete GEIS fino ai clienti viene raggiunta con un collegamento commutato con ITAPAC. GEIS opera prevalentemente nel mercato dei servizi applicativi a valore aggiunto. Tra i servizi offerti si elencano: servizi EDI, servizi di messaggistica, servizi di *Corporate Banking*, servizi MDN, *File Transfer* e servizi *Custom Application.*

Nell'esercizio 1996 la società ha realizzato un fatturato complessivo nei mercati rilevanti di circa *[omissis]* miliardi di lire.

54. In conclusione, sui mercati rilevanti per la valutazione della concentrazione, si evidenziano le seguenti posizioni delle parti:

a) sul mercato della fornitura di circuiti affittati, mercato di dimensione nazionale, il gestore pubblico TELECOM risulta detenere attualmente un posizione di monopolio di fatto;

b) sul mercato della fornitura di servizi di base di trasmissione dati a commutazione di pacchetto, il gestore pubblico risulta essere sui mercati internazionali un competitore con una posizione comparabile a quella degli altri gestori di reti dati a pacchetto nazionali, mentre detiene una posizione di monopolio di fatto sul mercato nazionale;

c) sui mercati liberalizzati dei servizi di trasmissione dati personalizzati e transazionali comprendenti i servizi di EDI e E.mail, le parti non hanno una posizione di rilievo sui mercati europeo e mondiale, in virtù di una loro ridotta presenza e delle rilevanti posizioni dei numerosi e qualificati concorrenti; sul mercato nazionale, si individuano invece, sulla base dei dati forniti dalle imprese che partecipano alla concentrazione, le seguenti quote:

Tab. A - Servizi di trasmissione dati personalizzati. Dati in valore delle vendite. Anno 1996

TELECOM	32%
INTESA	15%

TELECOM + INTESA	47%
Albacom	18%
Infostrada	11%
Sita/Scitor	4%
Glob. One	2%
Cable&W	1%
GEIS	1%
Altri (quote < 1%)	16%
Totale	100%

Fonte: dati forniti delle parti.

Tab. B - Servizi transazionali (EDI + E.Mail) Dati in valore delle vendite. Anno 1996

TELECOM	7%
INTESA	16%
TELECOM + INTESA	23%
GEIS	15%
Cable&W	6%
Glob. One	<1%
Sita/Scitor	<1%
Altri (quote <1%)	54%
Totale	100%

Fonte: ns. rielaborazione su dati forniti delle parti.

55. Vale sottolineare come, laddove si considerassero le valutazioni espresse dai concorrenti interpellati nel corso dell'attività istruttoria, in relazione tanto alla definizione dei mercati rilevanti, quanto alle quote detenute su tali mercati dalle imprese acquirente e acquisita sui mercati nazionali, nonché qualora si facesse riferimento ad alcuni importanti studi di mercato sul settore dei servizi di trasmissione dati, le posizioni di mercato delle parti risulterebbero notevolmente più consistenti rispetto a quelle, già elevate, rese disponibili dalle stesse imprese interessate.

D) L'acquisizione di informazioni da soggetti terzi sulle caratteristiche della domanda e dell'offerta dei mercati dei servizi di TD per le imprese

1. Le informazioni fornite da alcuni dei principali clienti di INTESA

56. Nel corso dell'attività istruttoria sono stati interpellati alcuni fra i principali clienti della società acquisita, tra i quali operatori del mondo bancario e imprese di dimensione anche internazionale, al fine di acquisire informazioni in ordine alle caratteristiche della domanda per i servizi in questione, in relazione alla definizione dei mercati rilevanti su cui l'operazione di concentrazione è atta a produrre i suoi effetti.

In particolare, sono state richieste informazioni relativamente alla tipologia e al grado di sostituibilità/complementarità dei diversi servizi; alla struttura della domanda, in particolare se fosse integrata o meno; alla sostituibilità tra il protocollo X.25 e altri protocolli; all'esistenza di eventuali connessioni ITAPAC, e sui servizi forniti attraverso tale rete; alla ripartizione della spesa fra traffico per comunicazioni su base esclusivamente nazionale e traffico internazionale. Di seguito saranno analizzate le risposte delle imprese clienti.

57. Sulla base delle informazioni fornite dalle società interpellate che, oltre ad avvalersi dei servizi erogati da INTESA, si riforniscono anche attraverso altri operatori, è emersa sostanzialmente una almeno potenziale sostituibilità dei diversi servizi di TD personalizzati, nonché un certo grado di integrazione nell'offerta dei medesimi, derivante dal fatto che la maggior parte dei fornitori appaiono in grado di erogare una gamma variegata dei servizi suindicati. Per alcuni clienti si configura una tendenza all'acquisto one-stop-shopping dei diversi servizi, corrispondente a una strategia mirata a evitare la creazione di specifici *skills* all'interno delle varie imprese in grado di armonizzare i servizi. Ciò conferma che non è possibile, o comunque non è necessario, definire specifici mercati del prodotto con riferimento ai diversi servizi che rientrano nella TD personalizzata.

Per ciò che concerne i servizi EDI e E.Mail, essi sono stati considerati sostituibili da alcuni clienti, anche se si è affermato che ciò comporterebbe la necessità di integrazione con il sistema informativo aziendale, nonché problemi di sicurezza.

58. Con riferimento alla sostituibilità del protocollo X.25 con altri protocolli, la maggior parte delle imprese interpellate non l'hanno esclusa.

Secondo un istituto bancario, che ribadisce l'assenza di particolari vincoli da un punto di vista tecnico, ciò comporterebbe la necessità di opportuni investimenti tecnologici nell'Hardware e Software.

59. Con riguardo all'utilizzo di connessioni ITAPAC, emerge che la quasi totalità dei clienti di INTESA interpellati dispone di una o più connessioni ITAPAC, utilizzate per il collegamento della sede centrale dell'impresa con centri servizi e per il collegamento con alcuni fornitori (tra i quali: fornitori di TD, di servizi applicativi a valore aggiunto, il Ministero PPTT, il Ministero dei trasporti Civili e Motorizzazione). Inoltre, ITAPAC è anche utilizzata con funzioni di *backup*, in quanto ritenuta sostituibile e complementare alla rete di CDN affittati, utilizzata per soddisfare esigenze di TD. Un cliente, a proposito di ITAPAC, dichiara di utilizzare il servizio Interbusiness per connessioni a più alta velocità tra sedi remote e la sede centrale tramite Internet.

Secondo le informazioni fornite da alcune imprese, la stessa INTESA utilizza la rete ITAPAC per il collegamento delle società clienti con tutta la rete dei loro concessionari, il collegamento a *Information Providers* e alla Rete Nazionale Interbancaria o, infine, per il collegamento delle medesime società ai nodi della propria rete.

60. Infine, per ciò che riguarda la spesa attribuibile a traffico per comunicazioni su base esclusivamente nazionale e quella per il traffico internazionale per i diversi servizi, è emerso che per la maggior parte delle imprese interpellate la spesa di gran lunga più rilevante è da imputarsi al traffico nazionale.

2. Le considerazioni dei principali concorrenti in merito ai possibili effetti concorrenziali dell'operazione di concentrazione in oggetto

61. Nel corso dell'attività istruttoria sono stati interpellati i principali concorrenti delle parti nel settore dei servizi di trasmissione dati al fine di ottenere informazioni sulle caratteristiche generali dell'offerta, dal punto di vista tecnico e di mercato, sulle infrastrutture da questi utilizzate e sui servizi forniti, nonché per ottenere una loro valutazione in ordine ai possibili effetti di mercato derivanti dalla prospettata operazione di concentrazione.

62. In relazione ai mercati individuati dalle parti, sono stati selezionati i più importanti *competitors* nazionali di TELECOM e INTESA, vale a dire Albacom, Infostrada e Global One per i servizi di TD personalizzati e GEIS per i servizi VAS transazionali.

63. Tutte le società interpellate operano sia a livello internazionale che a livello nazionale; sul territorio italiano operano, come già detto, attraverso reti dati costruite collegando i propri nodi con circuiti diretti affittati dal gestore pubblico, offrendo, sia pure in misura differenziata in funzione delle loro caratteristiche di rete, servizi di MNDS, Frame Relay, Internet e Network Outsourcing. GEIS opera in misura marginale nel segmento MNDS, svolgendo la propria attività primaria nel campo dei servizi transazionali di tipo EDI. Tutte le società dispongono di collegamenti con reti internazionali; alcune di queste derivano una quota consistente del loro fatturato da traffico internazionale, ma tutte qualificano il mercato italiano come un mercato a se stante.

Riguardo all'evoluzione dei loro servizi, tutte le imprese specificano che, malgrado la parte preponderante dei servizi offerti sia del tipo MNDS su standard X.25, la tendenza del mercato, così come la propria, è verso l'utilizzo sempre più ampio di protocolli del tipo Frame Relay e IP.

64. Con riferimento alla definizione dei mercati rilevanti del prodotto, le imprese interpellate hanno in linea di massima confermato l'esistenza di una distinzione tra servizi di TD di base e di TD personalizzati.

Tuttavia, dalle risposte alle richieste di informazioni inviate ai principali operatori emerge una divergenza di opinioni in ordine alla definizione dei mercati. In particolare la società Infostrada ha ravvisato l'esistenza in materia di servizi TD per le imprese di un unico mercato nel quale TELECOM deterrebbe (in base a uno studio Nomos Ricerca relativo al 1996) una quota dell'83,5%; la società GEIS,

sulla base di proprie stime sulla base di dati DATABANK 1995 ha attribuito a TELECOM nel 1996, a seguito dell'operazione di concentrazione, una quota sul mercato globale TD e VAS del 71% a fronte della quota del 9% detenuta dal secondo operatore GEIS; nel segmento EDI, considerato come mercato a sé stante, ha affermato che TELECOM attraverso INTESA e Saritel deterrà che una quota del 75%.

65. Tutte le imprese hanno mostrato preoccupazione in relazione agli effetti della concentrazione in esame sui mercati nazionali, sulla base di diverse considerazioni.

In particolare la società GEIS ha precisato che:

- in seguito all'operazione, TELECOM acquisirebbe il doppio ruolo da un lato di fornitore dell'infrastruttura e delle connessioni essenziali per l'attività degli operatori, dall'altro di loro concorrente;

- sotto il profilo degli effetti di mercato, desterebbe una forte preoccupazione per il rafforzamento di TELECOM sui servizi di messaggistica, *Network Outsourcing* e commercio elettronico. Infatti, TELECOM, dopo l'acquisizione di Video on Line è già ora uno dei maggiori operatori nel mercato di Internet e detiene una posizione molto rilevante nel mercato del *Network Outsourcing*;

- insieme con l'acquisizione di INTESA, TELECOM conquisterà posizioni di mercato importanti in tutti i segmenti di mercato del settore TD e VAS, presentando sul mercato un'offerta completa certamente più vantaggiosa per i clienti finali. Questo effetto di gamma potrebbe rappresentare una barriera insormontabile per gli altri operatori, che non potrebbero entrare su tutti i segmenti contemporaneamente.

66. In linea generale, per ciò che riguarda la valutazione degli effetti della concentrazione, i principali *competitors* sul mercato dei servizi di trasmissione dati personalizzati hanno evidenziato che:

- esiste già un rilevante vantaggio competitivo in capo a TELECOM, consistente nel fatto che i suoi costi di accesso alla rete sono minori di quelli dei concorrenti, e che tale vantaggio le consentirà di offrire servizi a valore aggiunto a condizioni molto competitive;

- sotto il profilo tecnologico, mentre per TELECOM l'acquisizione della rete di INTESA non aggiunge un vantaggio rilevante in termini di capillarità sul territorio, caratteristica già posseduta dal gestore pubblico, per un operatore nuovo entrante il poter operare su questa rete avrebbe certamente un impatto estremamente positivo sulle possibilità di penetrazione sul mercato;

- l'operazione in questione determinerà ulteriori vantaggi per TELECOM, che potrebbe sfruttare l'effetto trainante rappresentato dall'ampia e qualificata gamma di servizi applicativi offerti da INTESA;

- in linea generale, si registrerà un rilevante impatto sul mercato, già molto concentrato, dell'operatore TELECOM/INTESA, che potrà offrire soluzioni integrate informatica/telecomunicazioni su larga scala per la presenza capillare unica di TELECOM sul territorio.

V. LE ARGOMENTAZIONI DELLE PARTI

67. Tanto nel corso del procedimento, quanto in audizione finale dopo la comunicazione delle prime risultanze istruttorie, le parti hanno svolto una serie di considerazioni relative alla natura e all'impatto concorrenziale dell'operazione.

In primo luogo, le parti hanno richiamato la circostanza secondo la quale l'operazione in esame andrebbe inquadrata nel contesto degli accordi stipulati fra il gruppo TELECOM e il gruppo IBM, che consentirà a TELECOM, in quanto *Local Service Provider* di IGN, di rafforzare la propria presenza internazionale.

L'acquisizione di INTESA viene in tal senso considerata indispensabile per beneficiare dell'esperienza acquisita da INTESA nella gestione decennale dei servizi IGN, e per garantire la continuità della fornitura dei servizi in questione ai clienti di INTESA.

68. In secondo luogo, le parti hanno sottolineato la natura internazionale del contesto nel quale andrebbe valutata l'operazione, evidenziando come la progressiva liberalizzazione dei mercati di telecomunicazioni, che troverà piena attuazione alla fine dell'anno in corso, si è tradotta nella possibilità per gli operatori di fornire i servizi in concorrenza con i gestori pubblici e nella possibilità di ottenere l'accesso alla infrastruttura per il loro trasporto. In tal senso, le parti ricordano come esistano importanti concorrenti di TELECOM e INTESA, già posizionati a livello internazionale, che possiedono reti internazionali estremamente diffuse e capillari, quali ad esempio quelle di Global One, di Sita/Equant e di Concert. Alcuni di tali concorrenti, secondo le parti, disporrebbero anche delle infrastrutture alternative sul territorio italiano, come ad esempio quelle di ENI e delle Ferrovie dello Stato.

Inoltre, recentemente sarebbero entrati nel mercato italiano altri operatori indipendenti, quale ad esempio EDS.

Le parti ne deducono che la posizione attuale di TELECOM, in termini di quote sui mercati interessati, non è indicativa di una sua posizione dominante.

69. Per ciò che riguarda la dimensione geografica del mercato, le parti, ribadendo la rilevanza sovranazionale del settore in esame, ritengono scorretto il riferimento fatto dall'Autorità alla individuazione di un mercato geografico nazionale presente nella decisione comunitaria Atlas, a causa del continuo mutamento delle circostanze di mercato.

Con riferimento al caso di specie, le parti hanno ricordato il sistema di determinazione del prezzo dei servizi IGN, in base al quale, anche se i prezzi vengono fissati liberamente da ciascun fornitore locale di servizi, IGN è nella posizione di esercitare un controllo affinché i suddetti prezzi siano competitivi rispetto a quelli degli altri concorrenti internazionali.

Un ulteriore elemento a favore di una definizione sovranazionale della dimensione dell'operazione andrebbe infine ritrovata nel fatto che i contratti stipulati esclusivamente per la fornitura di servizi nazionali da INTESA equivalgono a solo il *[omissis]*% del fatturato di questa società. Le parti osservano infine che la circostanza secondo la quale la percentuale di fatturato effettivamente rispondente a servizi resi su base internazionale è pari solo al *[omissis]*% del fatturato totale di INTESA è frutto solo di un metodo di contabilizzazione che non rifletterebbe realmente la dimensione internazionale dei servizi forniti da questa società: infatti essa non contabilizza nel proprio bilancio i servizi erogati all'estero da altri *Local Service Provider* di IGN (servizi c.d. *B-End*), forniti a clienti che hanno tuttavia stipulato un contratto con INTESA in qualità di *Lead Service Provider*, la quale fornisce loro, e contabilizza, solo i servizi sul territorio nazionale (servizi c.d. *A-End*).

Con riferimento infine a una distinzione fra clienti a vocazione internazionale e nazionale, le parti sostengono che l'operazione avrà comunque un effetto limitato a livello nazionale, dovendo considerarsi come base clienti acquisita da TELECOM solo quella parte che richiede unicamente servizi su base nazionale, corrispondente a un fatturato di soli *[omissis]* miliardi.

70. Per ciò che concerne la valutazione degli effetti della concentrazione, le parti hanno sostenuto che la concentrazione avrà un impatto poco significativo sul mercato dei circuiti dedicati, in quanto il costo sostenuto da INTESA per l'affitto di linee dedicate interurbane per la costruzione del *backbone* di rete, che sarà verosimilmente quella parte sostituibile da reti alternative, è stato pari a solo *[omissis]* miliardi, su un totale dei relativi ricavi di TELECOM pari a circa *[omissis]* Miliardi di lire nello stesso periodo. Inoltre ribadiscono che la posizione di TELECOM nel mercato dei circuiti è destinata a venire meno in seguito alla liberalizzazione delle infrastrutture alternative.

71. In relazione al mercato dei servizi di TD di base, e a un ipotizzato rafforzamento della posizione dominante di TELECOM su questo mercato, le parti affermano che la rete ITAPAC è disponibile a terzi a condizioni non discriminatorie; che ITAPAC non è generalmente usata per garantire la connessione alle reti private, e che l'offerta di servizi a valore aggiunto su ITAPAC non è nelle strategie primarie di TELECOM, che prevede viceversa il passaggio all'uso di tecnologie trasmissive che consentono la fornitura di servizi di più elevata qualità.

Le parti, pur riconoscendo la possibilità di sinergie con ITAPAC nella fornitura di servizi transazionali, ribadiscono che non vi è alcuna possibilità di sinergie nell'utilizzo della rete ITAPAC per la fornitura di servizi di TD personalizzati di INTESA, in quanto la rete suddetta non può veicolare tali servizi. Le parti ritengono infine che il possesso della rete ITAPAC e il contemporaneo ampliamento della gamma dei servizi offerti non abbiano per effetto la creazione di barriere all'entrata sul mercato, perché esistono qualificati concorrenti di TELECOM, legati ad alleanze internazionali.

72. Anche con riferimento agli effetti sul mercato dei TD personalizzati, le parti ritengono che l'assenza di effetti restrittivi deriverà dalla concorrenzialità del settore; ritengono inoltre che la sovrapposizione delle quote non sia rilevante, e che l'operazione avrà per effetto il passaggio a TELECOM di una base clienti di numerose imprese, il cui fatturato medio è solo di 29,5 milioni di lire, che corrispondono a una quota molto ridotta del mercato se si considera solo la parte di clienti che richiedono servizi su base nazionale.

73. Per ciò che concerne infine il mercato dei servizi transazionali, le parti ribadiscono la correttezza della definizione da loro offerta di tale mercato, che comprenderebbe anche i servizi OCCA e CRS. L'esclusione compiuta dall'Autorità, che non ha ritenuto sussistere, a fronte di questi servizi che non sono sostituibili dal punto di vista della domanda con altri servizi transazionali, le necessarie condizioni di efficacia e immediatezza di sostituibilità dal lato dell'offerta, non viene ritenuta corretta dalle parti, che

osservano che tale assenza di immediatezza nella sostituibilità d'offerta deriverebbe dal fatto che esistono nel settore accordi tra fornitori di servizi che rendono impossibile l'ingresso di nuovi concorrenti. Il possibile decadere di tali accordi potrebbe tuttavia modificare la situazione. In ogni caso, le parti non ritengono rilevante la quota del 23% che si costituirebbe in capo a TELECOM.

VI. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE

Effetti concorrenziali dell'operazione di concentrazione

74. L'operazione di concentrazione in oggetto va considerata, con riguardo tanto alla sua dimensione nazionale che a quella internazionale, nell'ambito del più ampio accordo intercorrente fra la società acquirente e l'IBM Corporation, secondo il quale TELECOM, dopo l'acquisizione di INTESA, subentrerà a tale ultima società nel ruolo di *Local Service Provider* per i servizi della rete IGN in Italia.

La IBM Corporation offre servizi di rete a valore aggiunto (VANS) in più di 65 paesi attraverso la sua divisione IBM Global Network (IGN), che gestisce una rete di telecomunicazione globale costituita dalla rete internazionale, con connessioni in tutti i paesi dove opera IGN, dalle reti locali dei distributori/fornitori, attraverso i quali viene fornito l'accesso ai servizi a livello locale, e dagli apparati necessari per assicurare agli utenti la connessione con i servizi IGN. Non essendo un gestore di rete, IGN affitta nella maggior parte dei casi le linee dagli operatori locali. Per l'attività di distribuzione dei servizi IGN, IBM si serve di fornitori/distributori locali (*Local Service Providers, LSPs*), che in genere sono società del gruppo. In Italia, l'attuale *LSP* di IGN è INTESA.

75. L'accordo generale nel cui ambito è prevista l'acquisizione della società INTESA riguarda la nomina da parte di IBM di TELECOM ITALIA quale fornitore/distributore locale dei servizi IGN *LSP* per l'Italia, e il conferimento alla stessa TELECOM dell'autorizzazione su base non esclusiva a fornire e vendere i VANS di IGN in Italia. Inoltre, TELECOM diverrà, attraverso la propria controllata TMI Telemedia International Ltd., rivenditore internazionale dei servizi in esame.

L'acquisizione di INTESA consentirà quindi a TELECOM di operare quale fornitore locale di IGN e di beneficiare dell'esperienza gestionale della società acquisita nella fornitura dei servizi in questione.

76. L'operazione in esame, che modifica il posizionamento di TELECOM nei mercati dei servizi di TD non riservati per l'utenza imprese sia a livello internazionale che a livello nazionale, è stata valutata dal punto di vista concorrenziale in relazione ai possibili effetti di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante in capo alla società acquirente tali da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza nei diversi mercati rilevanti individuati.

La valutazione compiuta consente di affermare che l'operazione in esame, pur non essendo suscettibile di produrre effetti restrittivi della concorrenza sui mercati internazionali in virtù della struttura competitiva di questi, porta tuttavia, nei mercati geografici nazionali nell'ambito dei quali va valutata la compatibilità della concentrazione in oggetto con la normativa nazionale a tutela della concorrenza, sia a un rafforzamento della posizione dominante già detenuta dal gestore pubblico che alla costituzione di una ulteriore posizione dominante in capo allo stesso soggetto idonee a ridurre la concorrenza in maniera sostanziale e durevole sui relativi mercati interessati.

Tali conclusioni sono sostenute dalle argomentazioni di seguito esposte.

1. Gli effetti dell'operazione sui mercati internazionali dei servizi di TD, di base e personalizzati, e dei servizi VAS transazionali

77. L'operazione in esame non appare in grado di determinare effetti concorrenziali di rilievo sui mercati europeo e mondiale della fornitura dei servizi considerati.

In linea generale, la posizione che TELECOM acquisirà nei diversi mercati rilevanti in quanto distributore, attraverso INTESA, dei servizi IGN a livello internazionale non costituisce né tantomeno rafforza alcuna posizione dominante del gestore pubblico italiano.

Infatti, la già asserita marginalità della componente internazionale dell'attività di INTESA non consente di ritenere che il gestore pubblico italiano possa incrementare sostanzialmente la propria presenza sui mercati internazionali a seguito dell'acquisizione in oggetto.

78. Per ciò che concerne in particolare i servizi di TD di base, si ricorda che TELECOM non è che uno dei tanti offerenti di connettività internazionale su rete a commutazione di pacchetto, accanto ai diversi

gestori delle altre reti dati nazionali e degli altri soggetti privati che offrono questo servizio utilizzando la stessa tecnologia. Il servizio in questione è peraltro prevalentemente diretto a soddisfare esigenze di connettività su base nazionale; per la parte trascurabile offerta in ambito internazionale, TELECOM fronteggia una numerosa e qualificata concorrenza. La società acquisita non opera su tale mercato, e l'effetto di ampliamento della gamma dei prodotti che TELECOM potrà offrire in seguito all'acquisizione, ovvero la possibilità di presentare un'offerta di connettività pura connessa alla capacità di sviluppare servizi applicativi, in particolare di tipo transazionale, non sembra di entità tale da poter modificare sostanzialmente le attuali dinamiche concorrenziali dei mercati internazionali per questi servizi.

79. Analogamente, per ciò che concerne i mercati internazionali dei servizi di TD personalizzati e dei VAS transazionali, si osserva che il quadro competitivo tanto a livello europeo che mondiale appare caratterizzato dalla presenza di importanti operatori, che possiedono, anche in virtù di alleanze strategiche fra imprese europee e statunitensi, reti internazionali ben distribuite sul territorio dei diversi paesi membri che sono competitive con la rete IGN di IBM. Fra i principali operatori in questi mercati si ricordano infatti Concert (impresa comune fra British Telecommunications e MCI), Atlas (impresa comune fra France Telecom e Deutsche Telekom), Global One (partnership fra Atlas e Sprint), Unisource (impresa comune fra PTT Telecom BV, Swiss PTT e Telia AB), Uniworld (impresa comune fra Unisource e AT&T), e infine la società Sita/Equant, che dispone di una rete internazionale molto capillare.

80. In considerazione della attuale limitata presenza di TELECOM su questi mercati internazionali, e del fatto che l'acquisizione di INTESA, pur consentendo a TELECOM di servirsi, in quanto distributore di IBM, della rete di IGN per offrire servizi a livello internazionale, non sembra modificare sostanzialmente la posizione di questa impresa, anche a fronte della presenza di una efficace pressione concorrenziale di numerosi e qualificati concorrenti sui mercati di cui trattasi, l'operazione non appare sollevare alcuna perplessità concorrenziale in relazione ai suoi effetti sui mercati internazionali.

2. Gli effetti dell'operazione sui mercati geografici nazionali

81. Diverse appaiono le valutazioni degli effetti che l'acquisizione di INTESA da parte di TELECOM, soggetto titolare di diritti speciali ed esclusivi in virtù di norme di legge, e monopolista di fatto nell'offerta di circuiti diretti e in quella dei servizi di TD di base, produce in ambito nazionale, dove alcuni dei mercati del prodotto sono ancora in via di liberalizzazione.

La diversificazione degli effetti di una stessa operazione in relazione a diversi mercati geografici, generata dall'esistenza di diversi stadi di sviluppo di questi, e in particolare dal fatto che i mercati nazionali per questi servizi appaiono ancora caratterizzati dalla presenza predominante dei soggetti gestori ex monopolisti, è ampiamente riconosciuta dalla giurisprudenza comunitaria in materia.

Vale ricordare a tale proposito come in molte decisioni riguardanti la costituzione di imprese comuni per l'offerta di servizi di telecomunicazione non riservati per l'utenza imprese, la Commissione, pur riconoscendo in genere la non restrittività delle alleanze a livello internazionale, ha voluto evitare il determinarsi di effetti restrittivi sui mercati nazionali delle società madri, imponendo a queste ultime una serie di condizioni miranti a evitare il rafforzamento della loro posizione dominante sui mercati di origine. Ad esempio, nel già citato caso Atlas, impresa comune fra France Telecom e Deutsche Telekom, la Commissione ha imposto a France Telecom la cessione della controllata Info AG, operante sul mercato tedesco, la cui acquisizione all'alleanza avrebbe rafforzato la posizione di Deutsche Telekom in tale mercato nazionale.

Con riferimento al caso di specie, l'acquisizione di INTESA da parte di TELECOM determina i seguenti effetti in relazione alla posizione del gestore pubblico sui diversi mercati nazionali del prodotto:

Il rafforzamento della posizione dominante di TELECOM sul mercato nazionale della fornitura dei circuiti diretti

82. Sul mercato in via di liberalizzazione della fornitura di circuiti diretti, l'acquisizione della società INTESA determina un rafforzamento della posizione dominante di TELECOM.

Su tale mercato TELECOM, in virtù dei diritti speciali ed esclusivi di cui ha finora goduto, possiede una posizione di monopolio di fatto, essendo l'unico soggetto fornitore di questo fattore produttivo essenziale per l'installazione e l'esercizio di reti dati private.

Tutte le società che, sul territorio nazionale, offrono servizi di TD per l'utenza business in concorrenza con TELECOM si avvalgono infatti, per l'installazione delle loro infrastrutture, tanto per la

parte di *backbone* (circuiti interurbani), quanto per l'accesso diretto ai propri clienti (circuiti urbani), di circuiti affittati da TELECOM stessa.

83. A seguito della liberalizzazione delle infrastrutture alternative disposta dalla Direttiva 96/19, recepita nell'ordinamento italiano con il D.P.R. 19 settembre 1997, n. 318 (Regolamento per l'attuazione di direttive comunitarie nel settore delle telecomunicazioni), la domanda di queste imprese potrà in futuro essere soddisfatta anche da altri soggetti. Pur a fronte dell'eliminazione dei vincoli normativi finora esistenti, si rammenta tuttavia che, come già accennato in precedenza, non risultano ancora emanati i provvedimenti contenenti le disposizioni per il rilascio delle autorizzazioni generali e delle licenze individuali nel settore delle telecomunicazioni, come previsto dallo stesso D.P.R. 318/97 sopra citato. Tali "autorizzazioni" costituiscono il presupposto per l'installazione e la fornitura delle reti di telecomunicazioni, e quindi per una concreta ed effettiva liberalizzazione delle infrastrutture alternative, ai fini della installazione e messa a disposizione di terzi dei circuiti indispensabili per la realizzazione, nel caso di specie, anche di reti dati.

La velocità di sviluppo di questo mercato dipenderà da una serie di fattori, che comprendono, oltre all'effettiva disponibilità di infrastrutture alternative che presentino caratteristiche di reale fungibilità rispetto all'offerta del gestore pubblico, anche l'esistenza sul mercato di una domanda non vincolata al gestore pubblico.

84. A tale proposito si osserva che la società INTESA risulta essere uno dei principali acquirenti di capacità trasmissiva su circuiti affittati.

L'acquisizione di INTESA da parte di TELECOM avrà quindi come effetto certo, su di un mercato in via di liberalizzazione, di escludere la potenziale fornitura a INTESA di circuiti diretti da parte di operatori concorrenti di TELECOM, futuri nuovi entranti su tale mercato. Inoltre, sulla spesa globale di INTESA per capacità trasmissiva, pari a *[omissis]* miliardi, una parte maggioritaria, *[omissis]* miliardi, si riferisce alla spesa per l'affitto di circuiti diretti sulla lunga distanza, vale a dire alla parte di infrastruttura su cui maggiore appare la possibilità di futura concorrenza nell'offerta.

85. La circostanza richiamata dalle parti che la domanda di circuiti affittati espressa dalla società acquisenda, se rapportata ai proventi totali di TELECOM derivanti dall'affitto di circuiti dedicati, rappresenta una parte ridotta della complessiva domanda di circuiti diretti, non vale a ridurre la portata dell'effetto escludente di cui sopra.

In un mercato in via di liberalizzazione quale quello di cui trattasi, l'importanza della domanda esprimibile da INTESA come incentivo all'ingresso di nuovi operatori non è valutabile infatti in rapporto alla posizione del gestore pubblico, che ha operato finora in monopolio, assorbendo quindi la totalità della domanda sul mercato; essa va quantificata viceversa con riferimento alla posizione di mercato e ai proventi dai nuovi potenziali operatori, vale a dire con quelli degli altri soggetti, gestori di rete, che sono in grado di offrire infrastrutture alternative a quelle del gestore pubblico.

86. Adottando questo più corretto parametro di valutazione della rilevanza della domanda espressa da INTESA, si osserva allora che, sia pure rappresentando la posizione dei nuovi entranti con un indicatore approssimato per eccesso quale il fatturato totale di questi nell'offerta di servizi non riservati per l'utenza imprese nel 1996, si osserva che il valore di *[omissis]* miliardi della domanda di circuiti affittati espressa da INTESA equivale, ad esempio, al fatturato totale di *[omissis]*, e a circa la metà del fatturato totale di imprese come *[omissis]*.

87. In conclusione, sul mercato della fornitura dei circuiti diretti, l'acquisizione da parte di TELECOM della società INTESA, primo acquirente di tale capacità trasmissiva sul mercato, appare idonea a rafforzare la posizione dominante del gestore pubblico.

L'operazione in oggetto infatti appare idonea a rendere duratura la posizione di monopolio di questo soggetto, riducendo le possibilità di sbocco sul mercato per nuovi operatori e contribuendo per questa via all'innalzamento di barriere all'entrata su un mercato in via di liberalizzazione.

Gli effetti sul mercato dei servizi di TD di base: il rafforzamento della posizione dominante di TELECOM

88. Sul mercato dei servizi di trasmissione dati di base, dove TELECOM opera in posizione di monopolio di fatto attraverso la rete ITAPAC a commutazione di pacchetto, l'operazione appare idonea a rafforzare la sua posizione dominante.

Infatti, l'acquisizione di INTESA consentirà a TELECOM di integrare la propria offerta tanto nei confronti di soggetti già serviti da ITAPAC, quanto nei confronti di nuovi potenziali clienti, con i nuovi servizi di rete e applicativi offerti dall'impresa acquisita. La caratteristica di completezza della gamma dei servizi forniti potrebbe avere quindi un effetto di barriera economica all'accesso al mercato da parte di operatori nuovi entranti che volessero offrire connettività di base.

89. La posizione di monopolio di fatto nell'offerta di servizi di TD di base deriva a TELECOM dalla riserva di legge sulla fornitura di servizi di trasmissione dati, venuta meno con la liberalizzazione della fornitura dei servizi diversi dalla telefonia vocale prevista dalla direttiva comunitaria n. 388/90, recepita in Italia con Decreto Legislativo 103 del 17 marzo 1995 e D.P.R. n. 420 del 4 settembre 1995.

Si osserva tuttavia che tale posizione di monopolio, ormai solo di fatto, continuerà presumibilmente a permanere nel tempo in ragione della unicità delle caratteristiche di capillarità della rete pubblica a commutazione di pacchetto.

90. La rete ITAPAC, come emerge dalle risultanze istruttorie, costituisce l'unica offerta di connettività di base accessibile a tutti; è inoltre la rete più capillarmente diffusa sul territorio nazionale, con *[omissis]* nodi, e viene utilizzata in modo ampio come infrastruttura di accesso ai propri clienti da parte di numerose e primarie società che offrono servizi VAS per le imprese.

Nel solo ambito dei servizi di base, il fatturato ITAPAC, pari nel 1996 a 253 miliardi di lire, ha mostrato un tasso di crescita medio annuo negli ultimi tre anni pari al *[omissis]*.

Come è emerso nel corso del procedimento, la rete ITAPAC, mentre non costituisce una infrastruttura utilizzabile per l'offerta di alcuni servizi di TD personalizzati sviluppati sulla base di protocolli diversi dall'X.25, come ad esempio per alcuni servizi di INTESA, è utilizzabile da reti con protocolli compatibili, e costituisce inoltre l'infrastruttura di base per la fornitura di servizi applicativi VAS.

La rete ITAPAC quindi costituisce un *asset* fondamentale per TELECOM nel settore della trasmissione dati, attraverso la quale questa società offre servizi di connettività tanto ai suoi clienti finali quanto ai suoi concorrenti sui mercati dei servizi di TD personalizzati e VAS per le imprese.

91. In seguito all'acquisizione di INTESA, TELECOM sarà in grado di offrire ai propri clienti una gamma completa di servizi, che vanno dalla connettività pura alla fornitura di servizi applicativi. Ciò le consentirà di rafforzare la propria posizione rispetto ai clienti di INTESA che già usufruiscono di connessioni ITAPAC, e di rivolgere la propria offerta di connettività di base anche ai clienti di INTESA che non siano già clienti ITAPAC. L'effetto più importante in termini di rafforzamento della propria posizione sul mercato della connettività di base derivante dall'acquisizione di INTESA verrà tuttavia ottenuto con riferimento agli attuali e futuri clienti di ITAPAC, ai quali TELECOM potrà fornire, congiuntamente alla connettività di base, anche i servizi applicativi sviluppati da INTESA.

92. L'effetto sinergico di cui si tratta, che assume valore anticoncorrenziale nel caso di specie perché viene sviluppato dal soggetto che in virtù di precedenti diritti speciali ed esclusivi si trova in monopolio di fatto sul mercato della connettività di base, trova fondamento in due diverse motivazioni.

Sotto il profilo tecnico, non vi è dubbio che la capacità di sviluppare servizi applicativi, quale quella che TELECOM acquisirebbe con il controllo di INTESA, rafforza la posizione dominante del gestore pubblico nell'offerta di connettività di base, che, come confermato dalle parti, rappresenta un fattore produttivo essenziale e necessario per la fornitura dei suddetti servizi.

Tale vantaggio competitivo si aggiunge agli effetti derivanti dal possesso da parte del gestore pubblico di numerose altre reti, sviluppate con protocolli più avanzati, e che potranno effettivamente essere utilizzate più efficacemente per la fornitura dei servizi di TD personalizzati e VAS di INTESA agli attuali e ai nuovi clienti.

Un ulteriore e rilevante effetto sinergico si costituisce tuttavia sotto il profilo strettamente commerciale, derivante dalle nuove possibilità di articolazione dell'offerta di TELECOM. Come è emerso dalle analisi istruttorie, e come confermato dalle parti, la domanda tende a privilegiare la stipula di contratti che coprano tutte le loro esigenze di connettività e di elaborazione dell'informazione; tale tendenza appare finora aver incontrato un ostacolo proprio nella mancanza di capacità di integrazione dei servizi da parte dell'offerta.

Ciò considerato, anche laddove tecnicamente l'offerta ITAPAC non costituisse un fattore utile alla fornitura, ad esempio, di servizi VANS, il cliente con esigenze diversificate troverebbe comunque più vantaggiosa l'offerta integrata di TELECOM rispetto a soluzioni in cui sarebbe costretto a sviluppare più contratti con operatori diversi, i quali comunque non sarebbero in grado di offrire, insieme ai loro servizi

VANS e/o VAS, anche una connettività di base con caratteristiche di diffusione e capillarità analoghe a quella ottenibile tramite ITAPAC.

In queste condizioni, l'acquisizione potrebbe anzi avere come conseguenza proprio quella di scoraggiare l'ingresso sul mercato dei servizi di TD di base da parte di operatori terzi.

93. In conclusione, l'acquisizione di INTESA da parte di TELECOM appare in grado di rafforzare la posizione dominante di questo soggetto sul mercato nazionale della fornitura dei servizi di TD di base, precostituendo in capo al gestore pubblico un ulteriore vantaggio competitivo, oltre a quelli già posseduti in virtù dei precedenti diritti speciali ed esclusivi, atto a ostacolare l'ingresso di nuovi concorrenti nel suddetto mercato.

La costituzione di posizione dominante nel mercato nazionale dei servizi di trasmissione dati personalizzati

94. In questo mercato, l'operazione di concentrazione produce un evidente effetto di sovrapposizione delle già importanti posizioni detenute dalla società acquirente e dalla società acquisenda.

TELECOM, attualmente primo operatore sul mercato, con una quota del 32%, acquisisce la società INTESA, che possiede attualmente una quota pari al 15% del mercato.

Da un punto di vista strutturale, la nuova entità arriverà così a detenere circa il 47% delle quote di mercato, a fronte di una quota del 18% del suo attuale più importante concorrente, Albacom.

Vale sottolineare che le quote considerate coincidono con le stime fornite dalle parti sulla base di una loro precisa identificazione dei mercati rilevanti per l'operazione di concentrazione. Esse appaiono notevolmente più ridotte rispetto a quelle indicate da alcuni studi di settore e dai principali concorrenti.

95. In relazione alle osservazioni formulate dalle parti sul peso della clientela effettivamente acquisita da TELECOM dopo la concentrazione con INTESA, si precisa quanto segue.

In primo luogo, il fatto che IBM e FIAT siano clienti *captive* di INTESA, in quanto questa società è attualmente da loro controllata congiuntamente, non esclude che essi costituiranno clienti *tout court* per TELECOM dopo l'acquisizione di INTESA. Non appare quindi corretto sminuire la percentuale del fatturato di INTESA a loro riferita dal calcolo del peso della clientela di INTESA sul totale del mercato.

La clientela acquisita da TELECOM direttamente con l'operazione di concentrazione consiste, oltre che nella FIAT, nell'IBM e nel loro indotto, anche in 3000 diverse imprese clienti; il peso di tale clientela va valutato con riferimento al fatturato di tutti i servizi a loro effettivamente forniti, e rapportato al fatturato del mercato di cui trattasi, vale a dire quello del mercato italiano dei servizi di trasmissione dati personalizzati, che le parti hanno indicato valere 482 miliardi di lire.

96. Ciò premesso, la quota del 47% di mercato che il gestore pubblico arriverebbe a detenere, considerata in congiunzione con la posizione dominante già detenuta dallo stesso sul mercato dei servizi dati a commutazione di pacchetto su standard X.25 attraverso la rete ITAPAC, e con la posizione di monopolio di fatto detenuta sul mercato a monte della fornitura di circuiti diretti, appare idonea a costituire una posizione dominante in capo a TELECOM anche sul mercato dei servizi di TD personalizzati.

97. In relazione alla significatività di tale indicatore strutturale, vale osservare che pur nell'ambito di un unico mercato, la posizione del gestore pubblico e dell'impresa acquisita nei diversi servizi che lo compongono, così come sono state indicate dalle parti, denunciano in primo luogo una rilevante sovrapposizione nei servizi MNDS, meno avanzati ma attualmente maggiormente diffusi e sui quali si sviluppa la domanda degli attuali *competitors.* A tale proposito si osserva che sulla base dei dati forniti dalla TELECOM, il fatturato per servizi personalizzati di tipo MNDS forniti su ITAPAC è cresciuto dal 1994 al 1996 a un tasso medio annuo del *[omissis]*.

In secondo luogo, si registra una presenza particolarmente importante delle parti proprio nei segmenti che si ritengono di maggiore crescita per il futuro, vale a dire Internet, ATM-FR (50%), e Network Outsourcing (62%). In quest'ultimo servizio, in particolare, l'acquisizione di INTESA rafforza notevolmente la posizione del gestore pubblico.

La quota di mercato delle parti dopo la concentrazione non ha quindi solo un valore quantitativo, ma è una quota qualitativamente significativa in termini di posizionamento nell'ambito dell'offerta di servizi di maggiore previsto sviluppo, e quindi appare connotata da durevolezza.

98. TELECOM, oltre a detenere una posizione di mercato pari quasi a tre volte quella del più importante dei suoi attuali concorrenti, è l'operatore monopolista di fatto nel mercato dell'offerta dei

circuiti affittati, ovvero del fattore produttivo essenziale per la fornitura dei servizi di TD personalizzati, oltre che operatore in monopolio nell'offerta di connettività di base.

Tale soggetto possiede quindi rispetto ai concorrenti vantaggi competitivi che in virtù delle loro intrinseche caratteristiche, si configurano come barriere all'accesso per questi ultimi.

99. Infatti, in virtù della sua posizione di monopolio nella fornitura di circuiti diretti, il gestore pubblico possiede rispetto ai suoi concorrenti un evidente vantaggio competitivo, di natura strutturale, nei costi di accesso alla clientela. I concorrenti sono infatti costretti a sopportare dei costi di affitto dei circuiti che sono per definizione superiori ai costi interni sopportati da TELECOM. Questo vantaggio competitivo appare anch'esso connotato da durevolezza.

Infatti, la disponibilità di infrastrutture alternative, che è possibile attualmente in via normativa, ma che richiederà tempi ragionevolmente lunghi per una sua effettiva attuazione, è destinata, come peraltro affermato anche dalle parti, a produrre effetti concorrenziali in una prima fase solo con riferimento alla fornitura di circuiti diretti sulla lunga distanza; essa non crea quindi una possibilità per le imprese concorrenti di TELECOM di utilizzare circuiti diretti urbani per l'accesso ai loro clienti a livello locale alternativi a quelli offerti da TELECOM stessa.

100. Per ciò che concerne inoltre la possibilità di accedere ai clienti attraverso collegamenti ITAPAC, le parti sostengono l'impossibilità di utilizzare questa rete per i servizi di trasmissione dati personalizzati di INTESA. Ciononostante, per determinati servizi di TD personalizzati che utilizzano protocolli compatibili con l'X.25, questa possibilità appare esistere, come è dimostrato dalla stessa offerta di servizi MDNS offerti da TELECOM su rete ITAPAC.

Anche sotto questo profilo, dunque, si registra un ulteriore vantaggio competitivo in capo a TELECOM, consistente nel fatto che l'utilizzo di ITAPAC come veicolo per la fornitura dei servizi da parte dei propri concorrenti può rendere disponibili al gestore pubblico rilevanti informazioni relative alle politiche commerciali e alla clientela di questi ultimi.

101. Infine, l'effetto di integrazione dell'offerta del gestore pubblico dopo l'acquisizione di INTESA, società *leader* nazionale nello sviluppo di soluzioni applicative, costituisce un ulteriore elemento che tende a connotare come durevole e ulteriormente espandibile la posizione di mercato acquisita da TELECOM dopo l'operazione.

Con l'operazione in oggetto infatti TELECOM acquisisce un'importante posizione nell'offerta di servizi applicativi per le imprese, vale a dire nell'ultimo mercato della catena del valore nel settore dei servizi di trasmissione dati. In seguito all'operazione, infatti, TELECOM, oltre a poter disporre di un importante mercato, garantito per la durata dell'accordo con IBM, rappresentato dalla clientela FIAT e IBM e dal loro indotto, e della ulteriore base di clientela costituita da tutte le altre imprese attualmente servite da INTESA, sarà l'unico operatore che potrà disporre del know-how di INTESA nello sviluppo di soluzioni applicative, ponendosi, rispetto ai propri concorrenti come l'unico concorrente integrato nell'offerta della gamma completa di servizi, che vanno dalla connettività pura, alla offerta di servizi di rete a valore aggiunto, alla fornitura di servizi applicativi transazionali. La competitività di mercato così acquisita appare difficilmente contendibile da altri operatori.

102. Per ciò che concerne la presunta permeabilità del mercato, e l'esistenza di qualificati concorrenti esteri richiamata dalle parti, si osserva che la presenza di operatori internazionali è una costante dei mercati di cui trattasi, in quanto le principali imprese operanti sui diversi mercati nazionali sono soggetti gestori di rete nei paesi di origine. Anche nei mercati di TD e VANS degli altri paesi europei, nei quali peraltro la liberalizzazione è avvenuta molto prima che in Italia, sono presenti qualificati operatori esteri, e ciononostante il gestore di rete nazionale conserva in genere una posizione di preminenza assoluta. Ciò è vero per France Telecom in Francia, per Telefonica in Spagna, per Deutsche Telekom in Germania.

In Italia così come negli altri paesi europei, le possibilità di sviluppo dei nuovi entranti appaiono infatti strutturalmente condizionate in primo luogo dalla necessità attuale di servirsi delle infrastrutture del gestore pubblico per il proprio *backbone* di rete, e in secondo luogo dal perdurare della necessità, anche in futuro, di servirsi delle connessioni fornite dal gestore nazionale per l'accesso alla clientela. Questa situazione è anche conseguenza del ritardo normativo e regolamentare che ha rallentato gli investimenti creando incertezza nei futuri operatori del settore.

In tal senso, non si ritiene quindi valutabile come effettiva, nel breve-medio periodo, la possibilità che la concorrenza dei nuovi entranti possa mettere in discussione la posizione dominante acquisita sul mercato nazionale dal gestore pubblico con la concentrazione.

103. Con riferimento infine all'argomentazione delle parti relativa al fatto che l'elevata quota raggiunta dalle parti nel mercato di cui trattasi non comporterebbe effetti anticoncorrenziali, in quanto il livello dei prezzi nazionali per i servizi in questione incontrerebbe un tetto nel listino prezzi internazionali cui INTESA, e quindi TELECOM, si dovrebbero adeguare, si osserva che tale circostanza, pur effettivamente definendo un riferimento per i prezzi nazionali di quei servizi che trovano un corrispondente a livello internazionale, non implica necessariamente che i prezzi nazionali dei servizi offerti debbano per ciò tendere al livello di efficienza cui si adeguerebbero in un regime concorrenziale.

Al contrario, si potrebbe pensare che indipendentemente dalle effettive condizioni di costo sopportate per l'erogazione dei servizi a livello nazionale, i relativi prezzi praticati, laddove il prezzo internazionale sia più alto ad esempio in virtù della presenza di maggiori costi di transazione, possano adeguarsi verso questo prezzo più elevato. Peraltro, proprio l'assenza di un'efficace pressione concorrenziale e di effettive alternative all'offerta di TELECOM tenderà a mantenere alto non solo il prezzo nazionale, ma anche il prezzo della componente italiana dell'offerta internazionale sia di TELECOM/INTESA sia dei suoi concorrenti.

104. In considerazione delle motivazioni suesposte si ritiene quindi che l'operazione di concentrazione in oggetto costituisca in capo a TELECOM una posizione dominante che, in considerazione della posizione di mercato delle imprese interessate, della struttura dei mercati, e delle barriere all'entrata sul mercato di imprese concorrenti, è in grado di ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza sul mercato dei servizi di TD personalizzati.

Gli effetti dell'operazione sul mercato dei servizi transazionali

105. Con l'acquisizione di INTESA, TELECOM, attualmente presente in misura marginale, acquisisce il primario operatore nel mercato dei servizi transazionali comprendenti l'EDI e l'E.mail, integrandosi verticalmente nei servizi a più alto valore aggiunto nell'ambito del settore della trasmissione dati.

A seguito dell'operazione, il gestore pubblico deterrà la posizione di primo operatore del mercato, con una quota del 23%, di molto più elevata di quella del suo primo concorrente GEIS, del quale peraltro partecipa il capitale con una quota azionaria del 40%. A parte la posizione delle due società citate, la struttura di questo mercato appare caratterizzata da particolare dispersione dell'offerta.

106. La società TELECOM detiene inoltre il controllo della rete ITAPAC, che come hanno anche sottolineato le parti, è utilizzabile e utilizzata per la fornitura di servizi VAS.

Come risulta dalle informazioni fornite in fase istruttoria, la clientela ITAPAC comprende importanti e qualificate imprese che offrono servizi di questi tipo. In particolare, fra i più importanti clienti di ITAPAC risultano la società *[omissis]*, che possiede 820 accessi diretti ai nodi ITAPAC, la società *[omissis]*, con 797 accessi diretti, la società *[omissis]*, con 232 accessi, e infine la società EDS, che è stata indicata dalle parti come un competitore nuovo entrante sul mercato, che possiede *[omissis]* accessi diretti. A queste imprese vanno aggiunte le società fornitrici di VAS come GEIS, che non si avvalgono di accessi diretti ma utilizzano modalità di accesso commutato.

107. Oltre ai vantaggi strutturali derivanti dal poter utilizzare a costi minori dei propri concorrenti la suddetta rete ITAPAC, si registra quindi un ulteriore vantaggio competitivo di TELECOM sul mercato in questione, derivante dal fatto che essa agisce nel doppio ruolo di concorrente e di fornitore della capacità trasmissiva di base per i suoi concorrenti.

Inoltre, TELECOM diventerà dopo l'operazione l'unico operatore completamente integrato nel settore, e ciò potrebbe portare a un effetto escludente nei confronti degli altri potenziali operatori sul mercato dei servizi transazionali.

108. Malgrado le circostanze sopra elencate, non si ritiene tuttavia che, nel caso di specie, e date le condizioni di sviluppo del settore in Italia, la quota di mercato del 23% attribuibile a TELECOM in seguito alla concentrazione sia tale da costituire in capo a questo soggetto una posizione dominante, tale da ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza sul mercato dei servizi VAS di tipo transazionale.

VII. GLI IMPEGNI ASSUNTI DA TELECOM

109. In considerazione delle perplessità sollevate dalla concentrazione ed espresse alle parti nella comunicazione delle prime risultanze istruttorie, TELECOM ha manifestato il proposito di assumere i seguenti impegni, in caso di acquisizione di INTESA:

i) escludere, fatto salvo quanto già oggi praticato per gli attuali clienti di INTESA, l'utilizzo della rete a protocollo X.25 di base (ITAPAC), quale rete di accesso o complementare, comunque collegata o ai servizi stessi o all'attuale rete di INTESA e alla sua evoluzione, per tutti i servizi di trasmissione dati personalizzati e per quelli transazionali di INTESA, evitando in tal modo ogni possibile sinergia tra la capillarità ed economicità della rete ITAPAC e i servizi a valore aggiunto di INTESA;

ii) disponibilità a dismettere la propria partecipazione al capitale sociale di GEIS, secondo procedure concordate con l'Autorità Garante e attraverso l'utilizzo di una primaria società di intermediazione mobiliare.

La società TELECOM ITALIA si impegna inoltre ad astenersi da ogni atto di gestione della General Electric Information Services Spa sino al momento della dismissione della partecipazione.

110. A tale proposito vale osservare che gli impegni assunti non appaiono incidere in misura significativa sugli effetti restrittivi della concorrenza che la concentrazione è idonea a produrre.

In particolare, per ciò che concerne il primo impegno, le parti hanno affermato che la rete ITAPAC non è utilizzabile per veicolare servizi di TD personalizzati offerti da INTESA. Quindi la prospettata eliminazione della possibilità di accesso via ITAPAC dei clienti per la fornitura dei servizi di TD personalizzati di INTESA non sembra assumere alcun rilievo effettivo.

111. Inoltre, è emerso dalle risultanze istruttorie come la rete di INTESA sia, nell'ambito delle infrastrutture che offrono servizi VAS per le imprese, una di quelle che meno utilizza la rete ITAPAC quale rete di accesso. Le stesse parti hanno peraltro in precedenza ripetutamente affermato che i piani di sviluppo di INTESA non comprendono un incremento degli accessi ITAPAC; risulta anzi che i clienti di INTESA che ancora usufruiscono di collegamenti ITAPAC, come ad esempio i concessionari FIAT, siano oggetto di un progressivo piano di riqualificazione degli accessi che prevede il passaggio a connessioni di tipo ISDN. Inoltre, le parti hanno sostenuto non rientrare nelle strategie di TELECOM l'utilizzo di ITAPAC per fornire i servizi transazionali di INTESA.

Si deve quindi innanzitutto sottolineare che la proposta eliminazione degli accessi ITAPAC per fornire servizi transazionali di INTESA con esclusione dei clienti di questa società attualmente connessi con ITAPAC non appare dal punto di vista formale un impegno in senso proprio, vale a dire che modifichi la già prospettata strategia dell'acquirente.

112. Secondariamente, con attenzione agli aspetti sostanziali dell'impegno e quindi ai loro effetti ai fini di una modificazione della valutazione di restrittività dell'operazione in oggetto, si osserva quanto segue.

Il fatto che il gestore pubblico possieda la rete pubblica a commutazione di pacchetto ITAPAC costituisce uno dei fattori che, fra gli altri, influiscono sugli effetti della concentrazione sui mercati rilevanti.

Tale influenza si esplica, come si è già illustrato, sotto due differenti profili.

Il primo profilo inerisce al vantaggio che si stabilisce in capo a TELECOM derivante dal fatto che la suddetta rete può costituire una infrastruttura per l'accesso ai clienti e per la distribuzione dei prodotti dei propri concorrenti, e ciò in misura minore per i servizi di TD personalizzati, e in particolar modo per i servizi di tipo VAS.

Il secondo profilo inerisce agli aspetti commerciali, ovvero al fatto che TELECOM, che con l'operazione in questione acquisisce le capacità e il *know-how* rilevanti posseduti da INTESA nello sviluppo dei servizi di TD personalizzati e applicativi per le imprese, essendo anche il principale fornitore di connettività pura, potrà presentare la propria offerta commerciale agli attuali e futuri clienti in una forma completamente integrata che va dalla connettività di base ITAPAC ai servizi transazionali, con modalità non contendibili da altri operatori suoi concorrenti.

113. L'impegno previsto non appare in tal senso congruo a eliminare gli effetti restrittivi evidenziati sui diversi mercati rilevanti. Esso infatti rimuove parzialmente solo il primo profilo esaminato, in quanto riferendosi unicamente alla distribuzione attraverso ITAPAC dei servizi VAS di INTESA, non può comunque cancellare l'effetto di dipendenza degli altri fornitori di servizi di TD personalizzati e VAS dall'infrastruttura ITAPAC di TELECOM; inoltre, non appare comunque efficace a rimuovere il vantaggio competitivo derivante a TELECOM dal fatto di essere l'unico fornitore completamente integrato, e cioè in grado di offrire la gamma completa di servizi nel settore della trasmissione dati.

114. Per ciò che concerne la prospettata cessione della partecipazione azionaria nel concorrente GEIS, si osserva che anche questo impegno non appare condizionare le valutazioni già compiute in merito alla restrittività della concentrazione.

Infatti, come risulta ampiamente dagli atti del procedimento, GEIS appare già un concorrente effettivo di TELECOM, la cui dipendenza economica da questa società appare strutturalmente legata all'utilizzo della rete ITAPAC per la fornitura dei propri servizi VAS, più che dalla circostanza, pure non irrilevante, della presenza di una importante partecipazione azionaria di TELECOM nel proprio capitale sociale.

In secondo luogo, l'effetto della cessione azionaria andrebbe a verificarsi principalmente nel mercato in cui GEIS e TELECOM sono direttamente concorrenti, vale a dire nel mercato dei servizi VAS di tipo transazionale, nel quale tuttavia la prospettata operazione non sembra portare né alla costituzione, né tantomeno al rafforzamento di una posizione dominante in capo a TELECOM tale da eliminare o ridurre la concorrenza in maniera sostanziale e durevole.

In conclusione, l'impegno non può produrre effetti di rilievo né nel mercato della fornitura di circuiti diretti, che GEIS a differenza di INTESA utilizza in maniera molto limitata, né in quello dei servizi di TD di base, e neppure in quello dei TD personalizzati; esso non può quindi essere valutato congruo a eliminare la restrizione concorrenziale che su di essi produce l'operazione di concentrazione in oggetto.

VIII. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

115. In conclusione, in relazione alla valutazione degli effetti dell'operazione di concentrazione in oggetto, si osserva che questa, pur non essendo suscettibile di determinare effetti concorrenziali di rilievo sui mercati internazionali, produce un generale effetto di rafforzamento della posizione dominante del gestore pubblico in ambito nazionale.

Con attenzione alle caratteristiche specifiche del contesto nazionale e coerentemente con i principi desumibili dalla giurisprudenza comunitaria in materia, l'operazione non appare compatibile con il mantenimento e il futuro sviluppo della concorrenza nei mercati nazionali interessati, e non può quindi essere autorizzata, in quanto in contrasto con la normativa nazionale a tutela della concorrenza.

116. Infatti TELECOM, impresa che in ambito nazionale ha finora goduto di diritti speciali ed esclusivi nell'offerta di capacità trasmissiva, che è monopolista della trasmissione dati standardizzata su protocollo X.25, che offre su base nazionale una importante modalità di accesso alla clientela per le società sue concorrenti nei mercati dei servizi di trasmissione dati e dei servizi transazionali, e che costituisce il primo operatore di mercato nell'offerta dei servizi di trasmissione dati personalizzati, con l'operazione in esame acquisisce il suo primo concorrente nel settore dei servizi di trasmissione dati per l'utenza imprese.

Con tale operazione inoltre il gestore pubblico si integra verticalmente nell'offerta di servizi applicativi per le imprese, vale a dire nell'ultimo mercato della catena del valore nel settore dei servizi di trasmissione dati, andando così a rappresentare l'unico operatore in grado di offrire la gamma completa di servizi, acquisendo anche per questa via una competitività di mercato difficilmente contendibile da altri operatori.

In considerazione della posizione sui mercati delle imprese interessate, del loro accesso alle fonti di approvvigionamento o agli sbocchi di mercato, del permanere di barriere all'entrata sui mercati in via di liberalizzazione per le imprese concorrenti, l'operazione è idonea quindi a produrre durevoli e consistenti ostacoli alla concorrenza sui mercati nazionali in cui la società acquirente è già attualmente presente in una posizione o di monopolio di fatto o di primario operatore di mercato.

RITENUTO, pertanto, che sulla base degli elementi suesposti l'operazione di acquisizione della società INTESA da parte della società TELECOM, società titolare di diritti speciali ed esclusivi in virtù di norme di legge, porta a un rafforzamento della posizione dominante già detenuta da TELECOM nel mercato della fornitura dei circuiti diretti e nel mercato dei servizi di base di trasmissione dati, nonché alla costituzione di una posizione dominante in capo allo stesso soggetto nel mercato dei servizi di trasmissione dati personalizzati, tali da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90;

DELIBERA

di vietare, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, della legge n. 287/90, l'esecuzione dell'operazione di concentrazione tra TELECOM ITALIA Spa e INTESA Spa

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 8, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, può essere proposto ricorso al Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio, entro 60 giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuliano Amato

* * *