

Situazione sul mercato svizzero delle telecomunicazioni nel confronto internazionale

- Riassunto -

Autori:

Dieter Elixmann

Dott. Astrid Höckels

Wolfgang Kieseewetter

Dott. Karl-Heinz Neumann

Dott. Ulrike Schimmel

Rolf Schwab

Sonia Strube Martins

Dott. Ulrich Stumpf

**Studio realizzato su incarico
dell'Ufficio federale delle comunicazioni (UFCOM),
Bienne, Svizzera**

Bad Honnef, 29 aprile 2002

Versione corretta del 24 febbraio 2003

Indice

I. Mandato e obiettivi	1
II. Il mercato svizzero delle telecomunicazioni	1
1 Considerazioni macroeconomiche	1
2 Analisi di mercato e della concorrenza sul mercato di rete fissa	2
3 Analisi di mercato e della concorrenza sul mercato di telefonia mobile	9
III. Raccomandazioni d'intervento in materia di politica delle telecomunicazioni	12
1 Regolamentazione della rete fissa	12
2 Regolamentazione della telefonia mobile	16
IV Conclusione	18

I. Mandato e obiettivi

1. Nel febbraio del 2002, l'Ufficio federale delle comunicazioni (UFCOM) ha incaricato l'istituto WIK-Consult di realizzare uno studio dal titolo "Situazione sul mercato svizzero delle telecomunicazioni nel confronto internazionale". In primo luogo, lo studio analizza in modo sistematico la struttura attuale della concorrenza e del mercato svizzero nell'ambito della telefonia fissa e di quella mobile. Inoltre, paragona il mercato svizzero delle telecomunicazioni a quello di altri Paesi europei, basandosi su fonti empiriche diversificate. In seguito, esamina e valuta le basi legali della politica svizzera in materia di telecomunicazione e gli importanti sviluppi osservati nella prassi di regolamentazione dopo la liberalizzazione. Infine, su queste basi, formula raccomandazioni per la politica e la regolamentazione delle telecomunicazioni in Svizzera.
2. Le informazioni riportate nello studio si basano in primo luogo sulla valutazione di materiale pubblicamente disponibile quale leggi e ordinanze, rapporti di gestione, studi, articoli di stampa, ecc., in secondo luogo sulle statistiche dell'UFCOM e, infine, su svariati sondaggi condotti in aziende e organizzazioni importanti per il mercato svizzero delle telecomunicazioni.

II. Il mercato svizzero delle telecomunicazioni

1 Considerazioni macroeconomiche

3. In Svizzera, i servizi di rete fissa sono tuttora il segmento dominante nel mercato dei servizi di telecomunicazione, tuttavia la loro quota del volume totale è passata dal 63% nel 1999 al 54% circa nel 2001. Molto probabilmente questa tendenza continuerà anche in futuro. Invece, nell'ambito della telefonia mobile si osservano tassi di crescita importanti. Rispetto all'intero volume di mercato, la quota dei proventi della telefonia mobile supera attualmente il 30%. I servizi di trasmissione dati e di linee affittate nonché i servizi TV via cavo hanno invece un'importanza decisamente minore per l'intero mercato. In totale, il volume di mercato per i servizi di telecomunicazione ammonta per il 2001 a 8,4 miliardi di Euro. Per la sua grandezza, il mercato svizzero delle telecomunicazioni è dunque ad esempio paragonabile a quello belga o svedese.
4. Con 1485 Euro l'anno pro capite, nel 2001 in Svizzera si è speso per le telecomunicazioni più che negli Stati dell'Unione europea, negli Stati Uniti e in Giappone. La Svizzera si situa nettamente sopra la media registrata nell'Europa dell'Est, ossia 820 Euro. Per quanto concerne la penetrazione dei collegamenti telefonici analogici, dei canali ISDN, dei modem via cavo e dell'utilizzo di Internet in

Europa, la Svizzera si posiziona nel terzo superiore della classifica e, in alcuni casi, perfino ai vertici. Per quanto riguarda i collegamenti DSL a banda larga e il numero di host Internet, la Svizzera si situa nella media.

5. Rispetto all'andamento generale dei prezzi a livello nazionale, si constata che in Svizzera, dopo la liberalizzazione, le telecomunicazioni sono diventate nettamente meno care. Nel confronto internazionale, in base ad un'analisi dei poteri d'acquisto, il prezzo del collegamento analogico praticato in Svizzera figura tra i meno cari in Europa. Per le chiamate locali, i prezzi si situano nella media europea, mentre che per i prezzi delle interurbane e delle chiamate internazionali, la Svizzera si situa nettamente al di sotto della media dell'UE.

2 Analisi di mercato e della concorrenza sul mercato di rete fissa

6. Il modello svizzero di liberalizzazione si basa essenzialmente sull'introduzione della portabilità dei numeri e della selezione dell'operatore (carrier selection) per le chiamate locali, interurbane e internazionali nonché per il traffico di telefonia mobile. La selezione chiamata per chiamata (call-by-call) è basata su un sistema di iscrizione senza fatturazione da parte di una terza impresa (third party billing). In Svizzera, il servizio universale in materia di servizi di telecomunicazione è garantito mediante il rilascio di una concessione limitata nel tempo. Non vi è alcuna regolamentazione dei prezzi "ex ante", sono tuttavia stati fissati prezzi massimi per le prestazioni del servizio universale. Sul mercato wholesale solo le tariffe d'interconnessione sottostanno ad una regolamentazione "ex post". In seguito all'introduzione della liberalizzazione, le imprese con una posizione dominante sul mercato sono tenute a garantire l'interconnessione ad altre imprese. Dal gennaio 2000, la tariffa d'interconnessione deve essere calcolata in base a un metodo di calcolo denominato Long Run Incremental Costs (LRIC). Sul mercato svizzero delle telecomunicazioni se un concorrente vuole collegare direttamente un cliente finale deve installare una propria infrastruttura, poiché finora non è previsto un accesso disaggregato alla rete locale. Inoltre, non vi è neppure la possibilità di rivendere i collegamenti.
7. Con la liberalizzazione, sul mercato svizzero delle telecomunicazioni sono apparsi molti nuovi operatori. Secondo la statistica dell'UFCOM, all'inizio di marzo del 2002 vi sono circa 340 imprese attive sul mercato delle telecomunicazioni. Già nel primo anno dopo la liberalizzazione più di 100 fornitori hanno fatto il loro ingresso sul mercato. L'aumento del numero di operatori negli scorsi quattro anni sottolinea a nostro avviso la necessità della liberalizzazione in Svizzera e l'interesse che gli operatori di mercato hanno visto nel mercato svizzero delle telecomunicazioni. Occorre nel contempo osservare che le fusioni, le insolvenze e i ritiri dal mercato cui

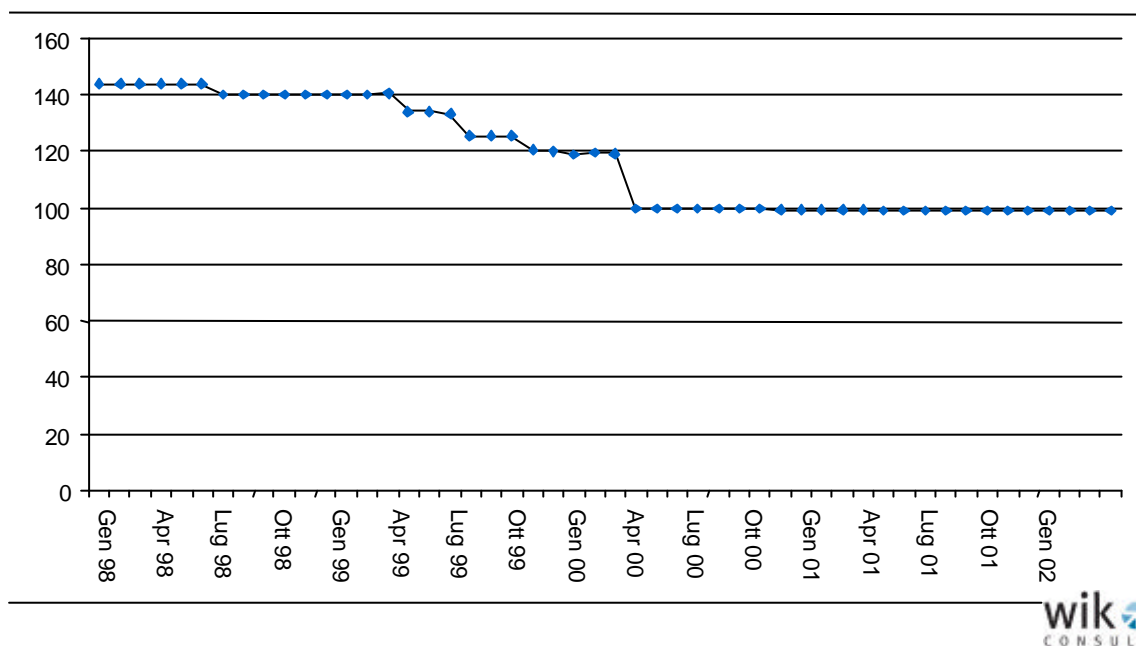
si è assistito negli ultimi anni rispecchiano il fatto che per gli operatori di mercato le sfide sono cambiate.

8. Il presente studio non si concentra sulle questioni di delimitazione del mercato motivate dalla politica sulla concorrenza e neppure sulla valutazione dell'esigenza di un operatore dominante sul mercato. La delimitazione del mercato fatta qui di seguito parte innanzitutto da considerazioni pragmatiche.
9. Dal 1996 in Svizzera è leggermente diminuito il numero di utenti del servizio telefonico, rispetto al numero di collegamenti PSTN e ISDN (linee principali). È in calo il numero dei collegamenti analogici, mentre cresce quello dei collegamenti ISDN. La flessione registrata in materia di linee di collegamento analogico non si traduce tuttavia matematicamente in un aumento corrispondente del numero di canali ISDN. Oltre ai cambiamenti socio-demografici, questa situazione dimostra che in Svizzera è già in corso una sostituzione dei collegamenti di rete fissa con quelli di telefonia mobile. Sul mercato dei collegamenti a banda stretta, Swisscom occupa una posizione di monopolio. I proventi di Swisscom in materia di collegamenti sono considerevolmente aumentati dopo la liberalizzazione e attualmente costituiscono circa il 50% dei proventi totali ricavati con i servizi di telefonia vocale. Si constata dunque che in un segmento la cui importanza economica è in continua crescita per l'ex detentrici del monopolio, i suoi concorrenti non hanno alcuna possibilità di accedere al mercato.
10. Tenendo conto del numero di clienti, a fine 2001 i principali concorrenti di Swisscom nell'ambito dei servizi telefonici sono la società TDC con quasi 800 000 clienti e Tele 2 con circa 420 000 utenti. La maggior parte dei loro clienti utilizza la preselezione.
11. In seguito alla liberalizzazione, Swisscom ha perso quote di mercato molto varie nei singoli segmenti. Tenuto conto della cifra d'affari, a fine 2001 la concorrenza detiene una quota di mercato del 20 % circa nelle comunicazioni locali, del 35% circa nelle comunicazioni interurbane e del 50% circa nelle comunicazioni internazionali. Ora che, con il recente cambiamento del piano di numerazione, il prefisso è parte integrante del numero di telefono, si prospetta per Swisscom un'ulteriore perdita di quote di mercato per quanto riguarda le comunicazioni locali e, di conseguenza, in questo settore nonché in quello delle comunicazioni interurbane, le quote di mercato dei concorrenti tenderanno ad avvicinarsi alle sue.
12. Il paragone internazionale delle quote di mercato in base alle cifre d'affari mostra che in Svizzera i concorrenti hanno potuto guadagnare una quota relativamente importante nel settore delle chiamate locali. Permettendo la selezione dell'operatore per le chiamate locali, il modello normativo svizzero presenta un chiaro vantaggio dal punto di vista della concorrenza a livello di chiamate locali rispetto a Paesi che non conoscono questo strumento. Inoltre, in Svizzera i concorrenti hanno

guadagnato quote di mercato eccezionali nell'ambito delle chiamate interurbane e internazionali.

13. In Svizzera, la diminuzione dei prezzi registrata nel corso dei primi due anni dopo la liberalizzazione è stata piuttosto modesta, se paragonata a quella cui si è ad esempio assistito in Germania. Dalla liberalizzazione ad oggi, l'indice dei prezzi totale ha subito un calo superiore a 40 punti percentuale. Tuttavia, la concorrenza in materia di tariffe è di fatto bloccata dal marzo 2000, ossia da quanto Swisscom ha ridotto per la prima volta i suoi prezzi in modo massiccio.

Grafico 1: UFS Indice dei prezzi per i servizi telefonici 1998-2002



Fonte: UFS; in questo grafico il livello del maggio 2000 = 100.

14. Dopo una fase relativamente lunga di calma in materia di concorrenza sui prezzi, ora che Swisscom ha annunciato una riforma tariffaria sembra che la situazione sul mercato si muova nuovamente. Dal 1° maggio 2002, infatti, Swisscom applica le stesse tariffe per le chiamate locali e interurbane. Molto probabilmente anche la concorrenza adotterà questa politica tariffaria. Tuttavia, nei nostri sondaggi, abbiamo avuto l'impressione che i concorrenti sul mercato svizzero (di grande utenza) per i servizi di telefonia ritengono che i clienti siano poco sensibili in materia di prezzi. In tutti i segmenti (chiamate locali, interurbane e internazionali) sembra che la maggior parte dei clienti abbia già scelto il suo operatore. In futuro, non sono dunque attesi grandi cambiamenti per quanto riguarda le quote di mercato dei concorrenti.

15. In Svizzera, i collegamenti a banda larga vengono essenzialmente offerti mediante la tecnica ADSL oppure mediante modem via cavo. Dal 2000, Swisscom offre collegamenti ADSL in diverse larghezze di banda. Anche altre imprese offrono collegamenti ADSL, tuttavia per quest'offerta di servizi dipendono da prodotti wholesale di Swisscom. Alla fine del 2001, l'85% dei collegamenti veniva già offerto grazie ad essi. In totale in Svizzera vi sono attualmente (stato marzo 2002) circa 70 000 clienti ADSL. Inoltre, si contano più di 400 esercenti di reti via cavo, tra i quali Cablecom è di gran lunga il più importante. Alla fine del 2000, il numero di economie domestiche che potevano essere collegate alla rete via cavo si situava attorno ai 3 milioni. Questo dato corrisponde ad un tasso di penetrazione del 94%, il che posiziona la Svizzera al terzo posto in Europa. Infatti, all'epoca, circa l'85% delle economie domestiche in Svizzera era allacciato alla rete via cavo. Attualmente, il numero dei collegamenti modem via cavo si aggira attorno a 85.000. La rete di Cablecom permette ora solo in parte di aver un canale di ritorno. La telefonia via cavo non è stata finora offerta. Tuttavia, è previsto che nel corso del terzo trimestre del 2002 venga apportato un ulteriore adattamento di alcune parti della rete e che venga offerta la telefonia via cavo.
16. Dal marzo 2002, sul mercato dei collegamenti a banda larga si è assistito ad una dura battaglia sui prezzi, provocata dal duopolio di Swisscom e Cablecom. Le reazioni in materia di prezzi da parte di queste due imprese, ma anche da parte di altri fornitori, mostrano che attualmente su questo mercato si è instaurata un'intensa concorrenza, per lo meno a livello regionale. Anche se questo mercato cresce in modo molto dinamico, crediamo che la concorrenza non sia garantita a lungo termine. I progetti d'ampliamento di Swisscom lasciano infatti prevedere che in futuro supererà Cablecom per quanto concerne il numero di collegamenti, data l'incerta situazione finanziaria di quest'ultima.
17. In particolare nel segmento della clientela commerciale, fornitori paneuropei d'infrastrutture collegano le imprese situate in prossimità della loro rete urbana direttamente mediante la fibra ottica (in genere FTTB). Tuttavia, questa offerta non è generalizzata neppure all'interno degli agglomerati urbani. Ai clienti commerciali, che non possono essere collegati mediante fibra ottica, i concorrenti offrono in alternativa collegamenti SDSL, tuttavia in modo limitato. In alcune regioni, questi ultimi possono notoriamente ricorrere al rame nero ("dark copper") di Swisscom. In Svizzera l'offerta di rame nero non si basa su alcun obbligo regolamentare. Inoltre, rispetto all'affitto di reti locali disaggregate in altri Paesi europei, l'offerta di servizi wholesale è molto cara e sottosta ad alcune restrizioni. Infine, le altre possibilità di collegamento mediante WLL oppure Powerline non hanno (più) un ruolo fondamentale in Svizzera.
18. Nell'ambito delle linee affittate occorre constatare che in Svizzera Swisscom è tuttora la sola ad offrire una copertura nazionale. Si può partire dall'idea che nei grandi centri svizzeri come Zurigo, Basilea e Ginevra nonché tra questi centri o tra

altre grandi città vi sia un'offerta concorrenziale di linee affittate. Tuttavia, per molte regioni rurali questo non avviene oppure solo in modo molto limitato. Appare pertanto sempre più chiaro che l'ex detentrica del monopolio occupa una posizione dominante sul mercato delle linee affittate. Al riguardo, nulla è cambiato dal punto di vista qualitativo rispetto alla valutazione riportata nella perizia della Comco del febbraio 2000 – Swisscom non occupa una posizione dominante sul mercato delle linee affittate di rete interurbana, ma occupa una posizione dominante nella rete di collegamenti.

19. Swisscom offre linee affittate a prezzi diversi in base al luogo. In materia di concorrenza Swisscom mostra spesso una grande flessibilità a livello di prezzi fatturati ai clienti finali, ossia se un concorrente propone le stesse offerte di Swisscom ma a prezzi più vantaggiosi, l'ex detentrica del monopolio riduce anche i suoi. Alcuni concorrenti ritengono che si tratti di una forma di "compressione dei prezzi": per loro i costi di produzione di Swisscom sono più elevati dei prezzi che Swisscom fattura ai clienti finali. Vi è una grande varietà di prezzi in materia di linee affittate: se da un lato si considerano le tariffe praticate da Swisscom per le linee affittate nelle o tra le grandi città (cifre fornite per il paragone internazionale), si constata che nella maggior parte dei casi le tariffe sono (leggermente) al di sotto della media dell'Ue. Dall'altro, i concorrenti dipingono un quadro in parte diverso per quanto riguarda i costi di produzione nazionali medi fatturati da Swisscom rispetto ai costi di produzione di altri Paesi. I dati divergono con un rapporto di 1 a 4 e di 1 a 1,25, ma non sono necessariamente contraddittori. Essi non sono legati ai costi, ma riflettono l'atteggiamento strategico e il potere di negoziazione di cui dispone Swisscom nei negoziati bilaterali sull'ammontare e la differenziazione regionale delle tariffe delle linee affittate.
20. Quattro anni dopo la liberalizzazione, Swisscom rimane il principale operatore di mercato in materia di servizi d'interconnessione. Inoltre, è Swisscom ad aver concluso di gran lunga il maggior numero di accordi d'interconnessione con altri fornitori. Occorre notare che pochi concorrenti dispongono di una vera e propria copertura nazionale nella rete interurbana che possa essere utilizzata per gli accordi d'interconnessione. Non esiste dunque un'offerta concorrenziale per l'interconnessione *nazionale*.
21. Riguardo all'importanza per la concorrenza dei servizi wholesale di Swisscom, occorre constatare quanto segue: la creazione d'infrastrutture alternative da parte dei concorrenti ha contribuito a permettere ad alcuni operatori di non dipendere più dalle prestazioni nazionali di trasferimento e di terminazione di Swisscom. Invece, a livello regionale rimane forte la dipendenza dalle prestazioni d'interconnessione dell'ex monopolista. Oltre a Swisscom, vari concorrenti sono in grado, grazie alle reti di collegamenti istituite, di offrire le proprie linee affittate tra i grandi agglomerati urbani. Vari operatori di mercato affermano che per la rete di collegamenti interurbani non ricorrono solo alle linee affittate di Swisscom, ma anche a quelle di

altri operatori. La situazione è del tutto diversa nell'ambito dei collegamenti. È vero che diversi operatori hanno posato reti in fibra ottica nelle grandi città, ma poiché le reti costruite dai concorrenti non sono numerose a livello locale, l'offerta di linee affittate locali è anch'essa ridotta. Non resta che constatare che nei vari settori del mercato delle linee affittate vi sono condizioni di concorrenza diverse. Le reti di collegamento costruite offrono possibilità alternative sui principali assi stradali, ossia tra e all'interno delle grandi città e gli agglomerati urbani. Swisscom continua invece ad occupare una posizione dominante in materia di linee affittate locali e rimane forte la dipendenza dei concorrenti in questo segmento di mercato.

22. L'analisi delle tecnologie di collegamento alternative ha mostrato che, l'attuale mancanza di concorrenza nel settore dei collegamenti continua a non essere sufficientemente compensata dalla potenziale concorrenza. La concorrenza è oggi presente sul mercato dei collegamenti a banda larga grazie agli esercenti di reti via cavo, ma a livello regionale rimane limitata. Occorre tenere conto che attualmente questi ultimi non offrono servizi di telefonia vocale. Pertanto, oltre alla rete locale di Swisscom, in Svizzera oggi non esiste alcuna tecnologia alternativa che permetta di offrire collegamenti a banda stretta o servizi di telefonia vocale. Oltre alle reti via cavo, non sembra che in un prossimo futuro s'instaurino in Svizzera altre possibilità d'accesso. Né WLL né Powerline sono finora state concorrenziali né lo saranno in un prossimo futuro. Pertanto, in Svizzera nessun concorrente è attualmente in grado di offrire una gamma di prestazioni in modo indipendente da Swisscom e dunque di fare concorrenza a quest'ultima.
23. Nei primi due anni dopo la liberalizzazione, in Svizzera si è potuto osservare che i clienti erano del tutto disposti a cambiare operatore per le loro comunicazioni. Fino al 2000, la differenza di prezzo tra Swisscom e i suoi concorrenti era infatti relativamente elevata. Solo dopo che Swisscom ha reagito alla crescente concorrenza abbassando le sue tariffe e riducendo così la differenza tra i prezzi, è calata considerevolmente anche la disponibilità della clientela al cambiamento. I clienti svizzeri preferiscono instaurare una solida relazione con il loro operatore optando per la preselezione del numero (preselection), piuttosto che scegliere l'operatore ad ogni chiamata (call by call). La maggior parte dei clienti svizzeri ha cambiato operatore solo una volta. I clienti hanno l'impressione che non esista più una concorrenza significativa a livello di prezzi. Inoltre, sia l'ex detentrica del monopolio sia i concorrenti si sono sforzati di creare legami più solidi con la propria clientela. In Svizzera, un altro criterio che potrebbe incitare a cambiare operatore è la qualità (servizio guasti, servizio clienti e informazioni, gestione dei ricorsi). Quest'elemento scaturisce in particolare dai risultati di studi eseguiti sulla clientela commerciale svizzera. Infine, i movimenti dei clienti osservati sul mercato dei collegamenti a banda larga denotano, contrariamente a quelli nel settore della telefonia, una grande sensibilità ai prezzi e una disponibilità al cambiamento.

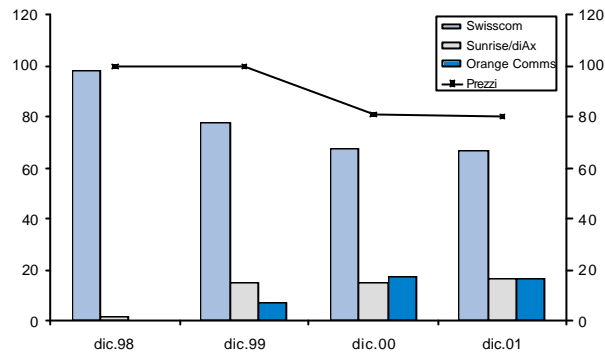
24. La politica dei prezzi praticata da Swisscom è estremamente importante per la concorrenza. Per il servizio telefonico Swisscom offre dal mese di maggio di quest'anno una tariffa unica, ossia viene soppressa la differenziazione tra le tariffe per le chiamate locali e interurbane. Mentre aumenteranno i prezzi per le chiamate locali, diminuiranno invece quelli per le chiamate interurbane. Alcuni concorrenti hanno già seguito le sue orme. Le ripercussioni di questa soluzione sui budget dei clienti sono diverse da persona a persona e dipendono dal comportamento degli utenti in materia di telefonia. Il livello dei prezzi che Swisscom fattura ai clienti finali per i collegamenti a banda larga è di capitale importanza per i concorrenti che dipendono nel contempo da un prodotto wholesale di Swisscom. Il raggruppamento di prodotti praticato da Swisscom può essere pericoloso per la politica di concorrenza, se il potere di mercato viene trasferito su segmenti di mercato concorrenziali. Anche l'offerta di riduzioni in base al volume fatta ai clienti finali in funzione delle loro spese di telecomunicazione, che serve a consolidare il rapporto con i clienti, potrebbe rivelarsi problematica dal punto di vista della politica di concorrenza se viene finanziata attraverso sovvenzioni incrociate.
25. L'evoluzione del mercato svizzero delle telecomunicazioni nel settore di rete fissa è stato paragonato a quello di altri Paesi (Danimarca, Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia, Austria, Svizzera, Svezia e Ungheria) in base all'indice WIK in materia di liberalizzazione, di concorrenza e di crescita. Rispetto all'Europa, il grado di liberalizzazione in Svizzera è relativamente debole e la Svizzera occupa il penultimo posto. Questa valutazione relativamente negativa è in particolare dovuta agli elevati prezzi d'interconnessione e alla mancanza di accesso disaggregato alla rete locale. Invece, in base all'indice di concorrenza WIK, la Svizzera denota un'intensità di concorrenza relativamente elevata e si situa nella metà superiore della classifica dei Paesi europei. La Svizzera ottiene una valutazione relativamente positiva in materia di prezzi, in particolare per le chiamate internazionali, una concentrazione di mercato comparativamente moderata, soprattutto a livello locale, nonché una diffusione relativamente ampia dei collegamenti a banda larga. Per quanto riguarda la dinamicità della crescita, la Svizzera si piazza nell'ultimo terzo della classifica europea. Anche se tutti i Paesi presi in considerazione non denotano un crescita significativa, in Svizzera la dinamicità della crescita è nettamente meno marcata.
26. Questi risultati indicano che in Svizzera il grado di liberalizzazione è abbastanza debole e che l'intensità di concorrenza è relativamente elevata. Questa situazione rafforza la tesi secondo cui non è necessaria una maggiore liberalizzazione affinché s'instauri una situazione di concorrenza. Tuttavia, per svariati motivi questa tesi non può essere convalidata con i risultati ottenuti in base all'indice WIK. Al riguardo occorre in particolare notare che è del tutto restrittivo stabilire un rapporto di causa a effetto tra il grado attuale di liberalizzazione e lo stato attuale della concorrenza, e non vengono presi in considerazione gli effetti ritardati delle misure di

regolamentazione. I rapporti di causa a effetto tra i progressi della liberalizzazione e gli effetti della concorrenza in base al nostro indice possono essere determinati solo mediante un paragone intertemporale a lungo termine. Inoltre, non tutte le valutazioni positive nell'indice di concorrenza sono una conseguenza delle misure di liberalizzazione (valutate nell'indice di liberalizzazione). Infine, un valore più elevato dell'indice di concorrenza implica certamente una maggiore intensità di concorrenza, tuttavia non dice nulla sulla durata o efficienza della stessa.

3 Analisi di mercato e della concorrenza sul mercato di telefonia mobile

27. Nel 1999 e nel 2000, il mercato svizzero di telefonia mobile è stato caratterizzato da una forte crescita. Il tasso di penetrazione è più che raddoppiato tra il 1999 e il 2001 raggiungendo il 74,8% nel dicembre 2001. La Svizzera si piazza così a metà della classifica internazionale. La quota di clienti "prepaid" era relativamente bassa (36,6%, stato 3° trimestre 2001). La crescita del mercato si riflette anche nell'aumento della cifra d'affari (+21% nel 2000) anche se non in uguale misura date le riduzioni dei prezzi applicate contemporaneamente. Sul mercato svizzero di telefonia mobile vi sono tre operatori. Swisscom Mobile offre dal 1993 servizi di telefonia mobile GSM. Nell'aprile del 1998 sono state attribuite due altre concessioni GSM a diAx e Orange. diAx offre servizi di telefonia mobile dalla fine del 1998 mentre Orange dal luglio del 1999. Nel dicembre 2000 la Commissione della concorrenza ha autorizzato la fusione tra diAx e Sunrise sotto l'egida di Tele Danmark. L'offerta di Tele Danmark Switzerland viene commercializzata con la marca Sunrise.
28. Poco tempo dopo la sua entrata sul mercato nel 1999, ciascun concorrente di Swisscom è riuscito a conquistare una quota di mercato superiore al 15%, contribuendo così alla crescita del mercato della telefonia mobile. Dalla metà del 2000, tuttavia, le quote di mercato degli operatori sono rimaste pressoché invariate e, a fine 2001, Swisscom deteneva ancora una quota di mercato molto elevata (66,7%).
29. La liberalizzazione del mercato di telefonia mobile ha portato innanzitutto ad una riduzione dei prezzi di Swisscom. Tuttavia, dopo il 2000, i prezzi sono rimasti stabili e il loro livello è relativamente elevato rispetto ad altri Paesi. Il paragone dei prezzi effettuato a livello internazionale non ha tuttavia permesso di avere un quadro definitivo, poiché non si è tenuto conto delle sovvenzioni per le apparecchiature terminali.

Figura 1: Evoluzione delle quote di mercato (operatori) e dei prezzi sul mercato svizzero di telefonia mobile



Fonte: Mobile Communications e UFCOM.

30. La debole copertura di rete dei concorrenti di Swisscom, dovuta al ritardo con cui sono state rilasciate le concessioni, costituisce un pregiudizio per la concorrenza, rafforzato dal fatto che al momento dell'entrata sul mercato di questi operatori, è stato lanciato il dibattito sugli eventuali effetti nocivi per la salute causati dalle radiazioni emesse dalle antenne di telefonia mobile. Orange ha concluso con Swisscom un accordo commerciale di roaming nazionale, per offrire un'elevata copertura di rete fin dall'inizio. Nel frattempo, sia Sunrise che Orange hanno compensato il ritardo soprattutto per quanto riguarda la copertura della popolazione. Swisscom continua ad avere una migliore copertura, ma i concorrenti hanno anche qui recuperato il loro ritardo soddisfacendo gli obblighi di copertura previsti, ossia il 55% del territorio per Sunrise e il 53% per Orange.
31. La disponibilità dei clienti svizzeri di telefonia mobile a cambiare operatore dipende soprattutto da criteri quali la qualità e il servizio clienti. La sensibilità ai prezzi è, invece, relativamente debole. In questo contesto hanno un ruolo anche alcuni fattori culturali e la poca trasparenza tariffaria, anche se sono difficilmente quantificabili. Con l'introduzione della portabilità dei numeri nel marzo del 2000 è stato possibile ridurre i costi di cambiamento sostenuti dagli utenti di telefonia mobile e, dunque, aumentare la disponibilità a tale cambiamento. In passato, la copertura di rete era un criterio fondamentale per la scelta dell'operatore. Dato che nel frattempo i tre operatori possono tutti offrire una copertura pressoché completa, questo aspetto è diventato meno determinante.
32. Nella ricerca dei siti in cui installare le proprie antenne ricetrasmittenti, Swisscom ha avuto un vantaggio concorrenziale, in quanto ha potuto costruire la sua rete di telefonia mobile prima che il dibattito sui possibili effetti nocivi provocati dalle

antenne venisse a complicare la ricerca dei siti. Le possibilità di condivisione dei siti sono considerevolmente limitate dai valori limite per gli impianti contenuti nell'ORNI, cosicché i siti sono diventati un bene raro.

33. I fornitori di servizi di telecomunicazione non hanno alcuna possibilità di sostituire la terminazione di un operatore con la terminazione di un'altra rete. Si tratta dunque di capire se, in questo settore, gli operatori di reti di telefonia mobile sono sottoposti per altri motivi a una pressione concorrenziale e se vanno imposte loro regole nella fissazione dei prezzi.
34. Occorre partire dal principio che con il loro comportamento i clienti finali di telefonia mobile esercitano un certo controllo sul margine di manovra degli operatori di telefonia mobile. È ad esempio immaginabile che al momento di scegliere il loro operatore i clienti di telefonia mobile tengano conto delle tariffe per le comunicazioni in entrata, il che li porterebbe a cambiare operatore. Questo vale soprattutto per le aziende o per le famiglie che prendono una decisione in base al livello dei prezzi per le chiamate verso la rete di telefonia mobile. Inoltre, i prezzi delle terminazioni diminuiscono quando gli operatori di telefonia mobile, che offrono contemporaneamente servizi di rete fissa, cercano di attirare i grossi clienti con offerte vantaggiose per le chiamate dalla rete fissa nella propria rete mobile. Partendo dal principio che le riduzioni dei prezzi delle terminazioni si ripercuotono sugli utenti finali, anche gli altri operatori tenteranno di rimanere concorrenziali proponendo ai grossi clienti tariffe di terminazione più basse per le chiamate nelle loro reti di telefonia mobile.
35. Dal 2000, si osserva che i prezzi di terminazione di Swisscom tendono a scendere. Per quanto riguarda l'evoluzione dei prezzi praticati dai concorrenti non si delinea una chiara tendenza, il che è forse spiegabile con il fatto che gli operatori che detengono un'importante quota di mercato sono in genere più incitati a diminuire i prezzi di terminazione di quanto non lo siano gli operatori più piccoli. Infatti, nel caso dei grossi operatori, la riduzione dei prezzi di terminazione provoca un aumento della domanda che si ripercuote più fortemente sul mercato dei clienti finali. È inoltre possibile che le diminuzioni di prezzi decise dagli operatori di telefonia mobile per la terminazione nella rete mobile facciano parte di una strategia per mitigare la discussione relativa alla posizione dominante sul mercato in questo settore (nata tra l'altro a causa delle elevate tariffe di terminazione). Gli elevati prezzi praticati da Sunrise e Orange (rispetto a Swisscom) in questo settore indicano che i piccoli operatori sono meno stimolati a diminuire i propri prezzi. Solo recentemente si è rafforzata la tendenza a controllare dal punto di vista della concorrenza i prezzi di terminazione e, visto l'elevato livello di questi prezzi rispetto ad altri Paesi, sembra che in Svizzera gli effetti della regolamentazione dei prezzi siano ancora troppo deboli. Pertanto è necessario osservare se la tendenza al controllo concorrenziale dei prezzi di terminazione si conferma oppure se sarà necessario intervenire a livello di regolamentazione.

36. Per l'introduzione dell'UMTS è importante la ricerca dei siti per le antenne di telefonia mobile di cui si è parlato nell'ambito della dipendenza dai servizi wholesale. Anche in questo caso vi è il pericolo che la concorrenza venga indebolita dai vantaggi di cui Swisscom beneficia nella ricerca dei siti per l'installazione delle antenne ricetrasmittenti.
37. Paragonato a livello internazionale, l'indice di concorrenza WIK della Svizzera è uno dei più bassi registrati, assieme a quelli di un altro gruppo di Paesi. Questa situazione deriva dal fatto che il livello dei prezzi è relativamente elevato, che la concentrazione del mercato è molto alta e che il tasso di penetrazione si situa nella media. Visto il numero limitato di parametri di concorrenza considerati e che i costi delle apparecchiature terminali non sono stati presi in considerazione nell'indice dei prezzi, il paragone a livello internazionale può tuttavia fornire solo indicazioni complementari.
38. La situazione generale sul mercato svizzero di telefonia mobile indica che in questo settore la concorrenza potrebbe essere minacciata. Nei primi anni dopo la liberalizzazione la concorrenza è stata stimolata dal fatto che il mercato ha subito una forte crescita e che si è instaurata una situazione di concorrenza per accaparrarsi nuovi clienti. Con i crescenti tassi di penetrazione, il mercato si avvicina al punto di saturazione, cosicché per aumentare le loro quote di mercato, gli operatori di telefonia mobile devono acquisire clienti di altri operatori. Dato che Swisscom detiene una quota di mercato molto alta, rimasta pressoché invariata dal 2000, e che i prezzi non sono più stati abbassati dalla metà di quello stesso anno, esiste ora la possibilità che la concorrenza s'intensifichi e potrebbe essere stimolata maggiormente con misure di regolamentazione adeguate. In particolare, è problematica la penuria di siti per le antenne di telefonia mobile che può limitare l'intensificarsi della concorrenza attesa con la prevista introduzione delle reti UMTS.

III. Raccomandazioni d'intervento in materia di politica delle telecomunicazioni

1 Regolamentazione della rete fissa

39. Le condizioni normative quadro sono state definite nel 1998 con la liberalizzazione del mercato svizzero delle telecomunicazioni. Si tratta in particolare del rilascio di concessioni, del servizio universale, della portabilità dei numeri, dei limiti superiori dei prezzi per le prestazioni del servizio universale, la preselezione dell'operatore e il regime d'interconnessione. Nei primi due anni successivi alla liberalizzazione, le

condizioni normative quadro hanno stimolato la concorrenza sul mercato dei servizi di telefonia vocale, in particolare grazie alla libera scelta dell'operatore (chiamate locali, nazionali, internazionali e nelle reti di telefonia mobile) con la preselezione e il sistema chiamata per chiamata "call-by-call" con contratto. La mancata introduzione dell'opzione senza contratto, ossia chiamata per chiamata senza iscrizione preliminare presso l'operatore e della fatturazione delle chiamate da parte di terzi, hanno portato ad avere un legame molto forte con i clienti nel corso degli anni successivi, senza tuttavia ripercuotersi negativamente sullo sviluppo della concorrenza.

40. Dalla liberalizzazione, i mercati nel settore delle telecomunicazioni evolvono in modo dinamico. Quest'evoluzione è caratterizzata dal fatto che negli ultimi anni hanno acquisito importanza nuovi servizi oltre a quelli di telefonia vocale, ad esempio servizi Internet o servizi di trasmissione dati a banda larga. Mentre sul mercato dei servizi di telefonia vocale da qualche mese la concorrenza è in situazione di stallo, gli operatori di mercato cercano di ottenere quote di mercato nel settore dei servizi a banda larga. Swisscom gode di un vantaggio concorrenziale decisivo sul mercato delle grandi utenze, e la situazione non cambierà fintantoché i concorrenti non saranno in grado di offrire ai clienti finali una gamma completa di prestazioni a causa della mancanza di accesso disaggregato e di regolamentazione sui mercati delle linee affittate. Nonostante i sensibili cambiamenti avvenuti sul mercato delle telecomunicazioni, non sono state adattate le condizioni normative quadro. Senza una regolamentazione che va oltre quella attuale, Swisscom potrebbe rafforzare considerevolmente la sua posizione. Gli effetti positivi della concorrenza sul mercato di telefonia mobile osservati nei primi anni dopo la liberalizzazione potrebbero ridursi e potrebbe essere ostacolato lo sviluppo della concorrenza sui mercati dei servizi a banda larga. Le autorità di regolamentazione avevano effettivamente previsto misure normative più precise, ma non hanno potuto attuarle a causa dell'indefinita legislazione.
41. Il quadro normativo relativo alla rete fissa svizzera deve molto spesso essere interpretato ed è meno preciso rispetto a quello di altri Paesi europei; ne deriva pertanto una legislazione indefinita. Il legislatore ha volutamente rinunciato a disciplinare tutti i dettagli nella legge. Questa decisione ha recentemente portato a un rigetto da parte del Tribunale federale delle misure di regolamentazione, ad esempio nel settore delle linee affittate e dell'accesso disaggregato. Questo ha anche dimostrato che l'autorità di regolamentazione può intervenire solo in modo limitato. Pertanto occorre conferire all'autorità di regolamentazione maggiori competenze quando la formulazione delle legge necessita di un'interpretazione, affinché possa prendere decisioni vincolanti, oppure, se tali competenze non le vengono accordate, occorre precisare la legge o l'ordinanza.
42. Con un quadro giuridico relativamente indefinito le procedure diventano molto lunghe. In numerosi casi, l'esperienza ha dimostrato che dal momento dell'inoltro

della domanda a quello della decisione possono passare diversi anni, il che ostacola il processo di concorrenza. Per questo motivo, la durata delle procedure dovrebbe essere limitata e fissata nelle legge.

43. Per promuovere la concorrenza è necessario, vista la citata evoluzione del mercato delle telecomunicazioni, che l'autorità di regolamentazione intervenga più sovente. L'istituto WIK raccomanda l'introduzione di una regolamentazione "ex ante" dei prezzi dei servizi wholesale (linee affittate, accesso disaggregato alla rete locale, interconnessione) quando un operatore occupa una posizione dominante sul mercato. Le esperienze fatte in questo senso in altri Paesi hanno mostrato fino a che punto la concorrenza nei mercati dei clienti finali dipende da una simile regolamentazione. In Svizzera, il principio della regolamentazione "ex ante" non ha finora attecchito e anche la regolamentazione "ex-post" è poco sviluppata. Quest'ultima non è uno strumento che ha effetti così immediati come la regolamentazione "ex ante", lo dimostra in particolare quanto accaduto nel settore dell'interconnessione, infatti, dopo più di due anni di procedura, non si è ancora riusciti a verificare se i prezzi fissati da Swisscom rispettano le norme in materia di costi. L'esempio del mercato delle linee affittate mostra chiaramente che la mancanza totale di regolamentazione dei prezzi può portare a comportamenti che limitano la concorrenza sotto forma di compressione dei prezzi. Vista la problematica prezzo – costi, anche in Svizzera i prezzi dei servizi wholesale sui mercati in cui Swisscom ha una posizione dominante dovrebbero corrispondere meglio ai costi, affinché gli altri operatori possano fare concorrenza ai prezzi che Swisscom fattura ai clienti finali. La regolamentazione dei prezzi fatturati ai clienti finali è infatti poco sviluppata. Per le prestazioni del servizio universale i limiti superiori dei prezzi sono invece fissati a livello politico. Tali prezzi non sottostanno dunque ad un regime di regolamentazione, poiché non esiste ancora una scala dei costi e questi ultimi non sono ancora stati valutati correttamente.
44. In Svizzera l'accesso disaggregato alla rete locale non è fissato nella legge ed è stato rifiutato alla fine di una lunga procedura di regolamentazione. Le ripercussioni negative della mancanza di un obbligo in materia di disaggregazione consistono in primo luogo nel fatto che i concorrenti non sono in grado di offrire ai clienti finali i propri prodotti o una gamma completa di prestazioni. Attualmente, per offrire un pacchetto di prodotti ai clienti finali, i concorrenti devono ricorrere a servizi wholesale di Swisscom come ad esempio l'ADSL (Broadband Connectivity Service) e le linee affittate. In secondo luogo, l'infrastruttura dell'ultimo chilometro è un anello essenziale dell'intera catena di creazione di valore nel settore delle telecomunicazioni. Senza quest'anello, la possibilità di ottenere una creazione di valore supplementare in altri segmenti di mercato è dunque limitata. Inoltre, per la mancanza di relazioni con la clientela, i concorrenti non dispongono, contrariamente a Swisscom, di informazioni sul comportamento dei clienti e non sono dunque in grado di reagire altrettanto rapidamente ai bisogni specifici di questi ultimi. Infine, la

manca di un accesso alla rete locale impedisce sia a Swisscom sia ai concorrenti di innovare e investire. L'esempio della Germania dimostra che la pressione esercitata dalla concorrenza attuale e futura risultante dall'obbligo di disaggregazione introdotto nel 1998 ha incitato l'ex monopolista ad investire sia nelle sue reti e tecnologie sia in servizi innovativi. Nel 2001, DT AG ha dunque investito quasi un miliardo di Euro nel solo sviluppo del DSL a banda larga. In materia di collegamenti, i concorrenti dipendono in generale fortemente dai servizi wholesale di Swisscom. Le ripercussioni negative della mancanza di disaggregazione rendono necessaria una regolamentazione più precisa di quella attuale. Per quanto concerne le forme di disaggregazione, va constatato che solo un accesso completamente disaggregato alla rete locale permette ai concorrenti di offrire una gamma completa di prodotti, comprendente servizi di telefonia vocale e di trasmissione dati. L'accesso al flusso di bit (bitstream access) permette di accedere in modo relativamente veloce al mercato dei servizi di trasmissione dati. Per quanto riguarda l'accesso condiviso alla rete locale (line sharing), le esperienze fatte negli Stati Uniti e in Germania mostrano che è estremamente difficile instaurare un modello commerciale basato su questa forma di disaggregazione. In generale, le esperienze pratiche nell'ambito dell'accesso disaggregato in Germania rivelano che la determinazione di scadenze, di un prezzo unico o mensile per i fattori produttivi e la conclusione di accordi contrattuali tra l'operatore in posizione dominante e i concorrenti, costituiscono condizioni sine qua non per lo sviluppo della concorrenza nel settore dei collegamenti.

45. In Svizzera, è stata finora poco sfruttata la possibilità di rivendere (resale) i servizi di telecomunicazione quale soluzione per accedere al mercato. Si tratta di uno strumento di regolazione autonomo. I rivenditori vanno in genere considerati un elemento positivo per la concorrenza poiché possono offrire vantaggi ai consumatori grazie a nuove strategie di commercializzazione, a combinazioni di prodotti adattate ai clienti e una determinazione dei prezzi innovativa. Rispetto all'accesso disaggregato, la rivendita di servizi di telecomunicazione, in particolare del collegamento telefonico, permette di accedere al mercato altrettanto rapidamente e di offrire una copertura altrettanto vasta. La rivendita quale soluzione per accedere al mercato è interessante soprattutto per la Svizzera, poiché potrebbe passare ancora del tempo prima che l'accesso disaggregato sia introdotto, se ciò avverrà attraverso la legislazione. La dicotomia spesso menzionata tra concorrenza in materia di servizi e di infrastrutture non esiste. La concorrenza basata sulla rivendita non ostacola né gli investimenti nelle reti né la concorrenza in materia d'infrastruttura. Piuttosto, le due forme di concorrenza si completano a vicenda.
46. In Svizzera la concessione per il servizio universale sta per essere riassegnata. L'unica candidata è Swisscom. La fornitura di prestazioni del servizio universale provoca costi non coperti, che risultano da un deficit nei collegamenti telefonici analogici. Al riguardo occorre innanzitutto tenere conto che un deficit in uno o più

settori di servizi può essere compensato con gli utili realizzati con altri servizi e, dunque, non risulta obbligatoriamente un costo totale netto non coperto. In secondo luogo, va osservato che indipendentemente dal fatto che per il concessionario risultano o no costi non coperti, il servizio universale non è un motivo per rinunciare ad adottare altre misure di regolamentazione, poiché il suo meccanismo di finanziamento non incide sulla concorrenza.

2 Regolamentazione della telefonia mobile

47. In relazione all'assegnazione di concessioni GSM, in Svizzera si è rivelato problematico dal punto di vista della politica sulla concorrenza il fatto che il mercato della telefonia mobile è stato liberalizzato più tardi rispetto ad altri Paesi e che i concorrenti di Swisscom hanno fatto la loro apparizione sul mercato con un enorme ritardo. Gli svantaggi di questa situazione sono stati peggiorati dal fatto che la copertura della rete è un fattore di concorrenza molto importante e che, al momento del rilascio delle concessioni ai concorrenti, la costruzione delle reti è stata resa difficile dalla discussione sui possibili effetti delle radiazioni emesse dalle antenne di telefonia mobile. In questo caso sarebbe stato opportuno obbligare il primo operatore titolare di una concessione a garantire il roaming nazionale ad altri operatori, così da compensare parzialmente questo svantaggio a livello di concorrenza. Anche se Orange ha potuto concludere con Swisscom un accordo commerciale di roaming, il fatto che quest'ultima non è tenuta a garantire il roaming nazionale costituisce uno svantaggio per i concorrenti. Effettivamente l'accordo commerciale significava per Orange la possibilità di offrire, fin da principio, la stessa copertura di rete di Swisscom, ma ad un prezzo molto elevato. Inoltre, gli operatori di telefonia mobile che solo di recente hanno ricevuto una concessione risultano penalizzati per il fatto che gli operatori arrivati prima di loro possiedono la maggior parte della clientela commerciale. Inoltre, da analisi di mercato e della concorrenza risulta che la disponibilità di questi "vecchi" clienti a cambiare operatore è limitata a causa dei costi che dovrebbero sostenere.
48. Il valore dell'indice di regolamentazione per la Svizzera si situa nella parte inferiore della classifica internazionale, pressappoco allo stesso livello di Grecia e Portogallo e davanti a Spagna, Francia, Finlandia, Irlanda e Belgio. Hanno influito positivamente sull'indice di regolamentazione l'obbligo di garantire la scelta dell'operatore per le comunicazioni di telefonia mobile verso l'estero, la precoce introduzione della portabilità dei numeri nel marzo 2000, nonché il rilascio di una concessione UMTS ad un altro operatore e il diritto di quest'ultimo di beneficiare di un roaming nazionale di un operatore GSM. Negativo, invece, il fatto che nel confronto internazionale in Svizzera i prezzi delle terminazioni sono rimasti elevati e che, visto il netto vantaggio di Swisscom quanto alle sue quote di mercato rispetto agli operatori che hanno ricevuto una concessione più tardi e la forte

concentrazione di mercato, i fornitori di servizi e i MVNO (Mobile Virtual Network Operator) non hanno alcun diritto di accedere alla rete presso Swisscom Mobile.

49. Nel dicembre del 2000, in Svizzera sono state messe all'asta quattro concessioni UMTS. Tutti gli operatori di rete già esistenti si sono aggiudicati una concessione. La quarta concessione UMTS è stata attribuita a 3G Mobile. I concessionari UMTS sono stati inoltre obbligati a garantire entro la fine del 2002 la copertura del 20% della popolazione. Entro la fine del 2004, le reti UMTS devono raggiungere un grado di copertura pari al 50% della popolazione. In relazione alla costruzione delle reti UMTS i problemi sono soprattutto causati dalla scarsità dei siti in cui installare le antenne ricetrasmittenti. Per gli operatori di telefonia mobile, in particolare per il nuovo arrivato 3G Mobile, la mancanza di siti costituisce un problema. A causa dei rigidi valori massimi previsti nell'ORNI per le radiazioni delle stazioni di base (che nel confronto internazionale sono dieci volte più rigidi di quelli raccomandati dall'Organizzazione mondiale della sanità e di quelli applicati nella maggior parte dei Paesi europei), la coutilizzazione dei siti è spesso impossibile, benché gli operatori di rete vi siano tenuti se non vi si oppongono motivi tecnici, economici o giuridici.
50. Dinanzi alla scarsità di siti per l'installazione delle antenne di telefonia mobile e all'importanza della copertura di rete per la concorrenza sul mercato della telefonia mobile, i siti per le antenne ricetrasmittenti possono essere considerati una risorsa rara. Poiché questa scarsità deriva soprattutto dalla regolamentazione contenuta nell'ORNI, occorrerebbe adottare, a livello di regolamentazione dei valori massimi delle radiazioni, misure che compensino gli svantaggi dei concorrenti (inconvenienti derivanti dal fatto che i valori massimi permessi dall'ORNI vengono raggiunti dagli operatori che hanno ricevuto una concessione già prima, mentre gli operatori arrivati più tardi dispongono di un margine di manovra ridotto per pianificare la loro rete). Una soluzione sarebbe di attribuire agli operatori di telefonia mobile un "budget di radiazioni", cosicché perlomeno per quanto riguarda i valori massimi delle radiazioni, gli operatori siano sottoposti alle stesse condizioni iniziali per costruire ed esercitare la loro rete.
51. In Svizzera, la portabilità dei numeri telefonici di telefonia mobile è stata introdotta nel marzo del 2000 assieme a quella per i numeri di rete fissa. Il tasso cumulato dei trasferimenti è finora rimasto basso: nel dicembre del 2000 era dell'1,5% e ha raggiunto il 2% nell'agosto del 2001. Tuttavia, occorre partire dall'idea che con un tasso di penetrazione in aumento, cresce sicuramente anche l'importanza della portabilità dei numeri e, dunque, aumenterà anche il tasso di trasferimenti. La soluzione adottata in Svizzera per la portabilità dei numeri di telefonia mobile ha sollevato un problema, ossia il fatto che l'operatore di telefonia mobile che il cliente vuole lasciare ha più di una settimana per dissuadere il cliente a cambiare operatore (ad esempio facendogli un'offerta altrettanto buona oppure migliore di quella del concorrente). Per evitare una simile strategia, converrebbe ridurre questo lasso di

tempo concesso all'operatore di telefonia mobile presso il quale il cliente vuole ora abbonarsi, per confermare la domanda di trasferimento del numero.

52. Per quanto concerne la terminazione delle chiamate nelle reti di telefonia mobile, l'analisi di mercato e della concorrenza ha mostrato che in una certa misura, il mercato dei clienti finali esercita un controllo sui prezzi delle terminazioni, il che può compensare in parte la limitazione della concorrenza, dovuta al fatto che i richiedenti di terminazioni non hanno a breve termine la possibilità di sostituire la terminazione di un operatore di telefonia mobile con quella di un altro. In Svizzera, sembra tuttavia che il controllo sui prezzi abbia pochi effetti. Fintantoché un operatore di telefonia mobile non occuperà una posizione dominante in materia di terminazione delle chiamate nella sua rete di telefonia mobile, i prezzi di terminazione rimarranno sottoposti alla regolamentazione ex-post, che tuttavia si applica solo se le trattative d'interconnessione falliscono e viene intentata una causa. I prezzi di terminazione fissati nell'ambito della regolamentazione ex-post devono basarsi sui prezzi di mercato usuali del settore. Se ci fosse una posizione dominante in materia di terminazioni nelle reti di telefonia mobile, occorrerebbe garantire, come per la regolamentazione della rete fissa, che nell'ambito della regolamentazione ex-ante i prezzi di terminazione siano basati sui costi di un operatore che lavora in modo efficiente.

IV Conclusione

53. La liberalizzazione del mercato di rete fissa in Svizzera può essere considerata un successo se si considera l'evoluzione del mercato in questi ultimi anni. L'iniziale diminuzione dei prezzi e le innovazioni fatte in campo tecnico e per l'offerta di prestazioni sono state proficue per i clienti privati e commerciali e, di conseguenza, anche per la piazza economica svizzera. Tuttavia, lo sviluppo registrato negli ultimi mesi mostra che senza ulteriori misure di regolamentazione la concorrenza potrebbe essere in pericolo.
54. Nei primi due anni dopo la liberalizzazione del mercato svizzero delle telecomunicazioni è apparso chiaro che le condizioni quadro definite nel 1998 hanno permesso l'instaurarsi di una concorrenza accanita sul mercato delle comunicazioni telefoniche fisse. Tuttavia, da un po' di tempo si osserva una tendenza ad abbandonare i servizi di telefonia vocale classici a favore dei servizi a banda larga. Questo cambiamento avviene senza un parallelo adattamento del quadro normativo. Senza un intervento a questo livello, gli effetti positivi che la concorrenza ha avuto sul mercato della telefonia vocale si indebolirebbero e verrebbe ostacolato il sorgere della concorrenza sui mercati dei servizi a banda

larga. Pertanto, è necessario che l'autorità di regolamentazione intervenga maggiormente. Concretamente, l'istituto WIK raccomanda una regolamentazione dei servizi wholesale degli operatori dominanti, ossia l'introduzione di una regolamentazione sull'accesso disaggregato alla rete locale e la regolamentazione delle linee affittate e dell'interconnessione. In ogni caso, si dovrebbe applicare il principio della regolamentazione ex-ante.

55. Sul mercato svizzero di telefonia mobile la concorrenza è stata favorita nei primi due anni dopo la liberalizzazione da una forte crescita del mercato. Tuttavia, dalla metà del 2000, la dinamicità della concorrenza si è ridotta. Nuovi impulsi possono però sorgere mediante l'entrata sul mercato di nuovi operatori UMTS. Affinché ciò sia possibile, occorre tuttavia risolvere il problema della penuria di siti in cui installare le antenne ricetrasmittenti, il che ostacola la costruzione delle reti UMTS. Dal punto di vista normativo, è forse necessario intervenire a livello dei prezzi di terminazione, sui quali la pressione esercitata dalla concorrenza è decisamente debole.