

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
GIORGIO BORNACIN

La seduta comincia alle 13,50.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione degli impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

**Audizione di rappresentanti
della H3G Spa.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sullo stato della tecnologia digitale in Italia nel settore delle comunicazioni, che la Commissione sta svolgendo dal 12 aprile 2005, l'audizione di rappresentanti della H3G Spa.

Ricordo brevemente che l'indagine è finalizzata, in particolare, a fare luce sul grado di diffusione nel paese delle tecnologie digitali, con particolare riguardo alla banda larga e a Internet, sulla situazione dei mercati della telefonia, della radio e televisione terrestre e satellitare, sulla possibilità di accesso degli operatori alle reti e alle risorse e degli utenti alle nuove tecnologie di comunicazione.

L'analisi dei *trend* evolutivi in atto nel settore consentirà, quindi, di valutare possibili indirizzi normativi in vista della valorizzazione di tali tecnologie, della pro-

mozione e dello sviluppo adeguato, razionale e facilmente accessibile della tecnologia digitale per tutti i settori dell'economia nazionale.

Do il benvenuto, a nome della Commissione, ai rappresentanti della H3G.

Sono presenti, il direttore generale degli affari pubblici e legali, l'avvocato Cesare San Mauro, il direttore degli affari regolamentari e dei rapporti con la clientela, dottor Antongiulio Lombardi, il direttore affari istituzionali, avvocato Annalisa Malfatti, il responsabile affari istituzionali e nazionali, dottor Giuseppe Bonfardeci.

Do la parola al direttore generale degli affari pubblici e legali, avvocato Cesare San Mauro.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G Spa*. Vi ringrazio molto. Sarò breve — come è giusto che sia — nell'illustrarvi il quadro, seppure sommario, della presenza recente ma già ramificata di 3 sul mercato della banda larga in Italia, e di un gruppo molto importante a livello mondiale.

In modo particolare, vorrei parlarvi del gruppo Hutchison Whampoa Limited, che detiene il 95 per cento di 3 Italia. Si tratta di una multinazionale con sede a Hong Kong, con oltre 200 mila dipendenti nel mondo. È presente in 50 paesi ed opera in svariati settori: porti, energia, infrastrutture, immobiliare, alberghiero, grande distribuzione e, naturalmente, telecomunicazioni. Il gruppo Hutchison Whampoa è presente in molti paesi con licenze GSM, ma — ed è questo il motivo per il quale vi ringraziamo per l'attenzione che oggi ci date — è *leader* mondiale nel settore dell'UMTS, vale a dire della banda larga nella telefonia mobile. Vorrei precisare che, dei quattro operatori di telefonia mobile esi-

stenti in Italia, siamo gli unici con il 100 per cento dei clienti che usufruisce della tecnologia UMTS.

La banda larga consente di garantire alla cittadinanza, alla gente e agli utenti i servizi che si richiamano ai principi del Consiglio europeo di Siviglia del giugno 2002. Infatti, il Consiglio europeo di Siviglia fissava l'obiettivo di realizzare un contesto favorevole agli investimenti privati e alla creazione di nuovi posti di lavoro, di accrescere la produttività e, soprattutto, di garantire a tutti i cittadini la possibilità di partecipare alla società dell'informazione globale attraverso la promozione di servizi, applicazioni e contenuti sicuri, basati su un'infrastruttura a banda larga ampiamente disponibile. Penso che questa funzione democratica e partecipativa dei cittadini possa essere assicurata anche attraverso la tecnologia UMTS.

Il gruppo è presente in Europa e nel mondo attraverso 11 licenze UMTS: oltre all'Italia, siamo presenti in Australia, in Austria, in Danimarca, a Hong Kong, in Israele, in Svezia, in Norvegia, in Indonesia, in Irlanda e nel Regno Unito.

Gli altri azionisti di 3 Italia sono San Paolo IMI, RCS, Gemina e il gruppo Franco Bernabè.

3 Italia, dopo aver vinto l'asta per la licenza UMTS nel 2000, è il *leader* dell'UMTS in Italia. Chiedo scusa al presidente e agli illustri deputati, ma sono costretto a citare *ope legis* il dato al 30 settembre dell'anno scorso, in cui avevamo 4,8 milioni di clienti. Non posso citare il dato attuale in quanto, come probabilmente avete letto sui giornali, siamo in fase di valutazione di un nostro eventuale accesso al mercato borsistico. Quindi, il prospetto informativo che vi ho fornito riporta il dato di 4,8 milioni di clienti ma dal 30 settembre ad oggi abbiamo ottenuto qualche cliente in più, soprattutto a seguito della campagna natalizia (lo ha ricordato recentemente il nostro amministratore delegato, Vincenzo Novari, di cui vi porto indegnamente i saluti e che, purtroppo, oggi non è potuto intervenire). Desidero rammentare che, a quella data, i

nostri concorrenti, Vodafone e Tim, erano entrambi al di sotto di un milione di clienti, ovviamente per quanto riguarda la banda larga.

L'UMTS è un modulo partecipativo che, tuttavia, non ho tempo di illustrare. Presidente non si allarmi, concluderò brevemente il mio intervento. È interessante sapere che l'accesso ai contenuti dell'UMTS comprende un portale, che abbiamo chiamato « Pianeta 3 », all'interno del quale il link « dove » offre diversi servizi all'utenza, dalle notizie meteorologiche a quelle sul traffico stradale e autostradale, alla possibilità di prenotare biglietti per i concerti (musica rock o classica) e, soprattutto, di interagire. Quindi, stiamo ampliando la quantità di servizi all'utenza e alla cittadinanza, anche di tipo socialmente utile. Tramite questa tecnologia forniamo servizi, non direi pubblici, ma di interesse pubblico. Ad esempio, siamo *leader* nel settore della musica digitale, legalmente scaricata. Conoscete molto meglio di me il grave problema della pirateria: noi siamo *leader* nella fornitura ai giovani di un prodotto commerciale che non spetta a me definire, ma che molti autorevoli *magazine* hanno definito competitivo rispetto al celeberrimo iPod.

Oggi, la copertura del nostro servizio UMTS riguarda il 78 per cento della popolazione italiana. Non abbiamo ancora completato la nostra rete UMTS, (che, comunque ha già superato le 6.500 antenne sul territorio). In ogni caso (forse, ne sarete a conoscenza), abbiamo un accordo di *roaming* nazionale con Tim (Telecom Italia Mobile).

Desidero anche rammentare il numero dei giovani e giovanissimi imprenditori commerciali che hanno creduto in questa scommessa, aprendo negozi di distribuzione del nostro prodotto: oggi, i nostri punti vendita superano le 4.900 unità.

Quanto ai posti di lavoro, in Italia abbiamo oltre 2.700 dipendenti diretti. Tuttavia desidero rammentare che dai conti che abbiamo effettuato, e che sono cautelativi, è emerso un indotto di 20 mila nostri collaboratori nel settore commerciale e tecnico.

Mi piace ricordare, per vanto nazionale, che il nostro è il primo operatore mondiale sull'UMTS: l'Italia ha questo *record*, che forse non è sempre noto. È il più grande operatore mondiale che utilizza questa tecnologia, sia per numero di clienti sia per sviluppi ed innovazione tecnologica.

Ci troviamo di fronte a un tema che abbiamo apprezzato molto come studiosi. Naturalmente, più studiosi di me sono il dottor Lombardi, l'avvocato Malfatti e il dottor Bonfardeci, che sono a disposizione per eventuali vostre richieste di chiarimento

Presidente, abbiamo studiato i risultati della vostra attività e le varie dichiarazioni: esponiamo un giudizio largamente positivo sull'attività regolamentare e normativa di primo e secondo grado effettuata dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni. L'Autorità (e debbo dire con grande chiarezza che facciamo riferimento non all'Autorità intesa come collegio, ma sia alla presidenza Cheli sia all'attuale presidenza Calabrò) nel corso della sua attività ha dimostrato grande equilibrio nel rispettare le esigenze di un nuovo operatore — siamo presenti sul mercato italiano da cinque anni — e nel garantire il riequilibrio del quadro competitivo, non limitando l'innovazione. Quindi, il nostro giudizio generale sul digitale è positivo.

Mi sembra importante fare un piccolo accenno ad alcune questioni che sono state oggetto di attenzione anche da parte dell'opinione pubblica. Mi riferisco, in modo particolare, alla questione della terminazione. *Incidenter tantum*, desidero ricordare l'importo che una rete di comunicazione paga ad un'altra per consentire ai suoi clienti di parlare con quelli dell'altra. L'origine di tale questione è dovuta ai costi sopportati per la realizzazione degli impianti. Gli interventi che l'Autorità ha effettuato, anche recentemente, fino alla delibera d'urgenza del 19 luglio 2005 (nella quale veniva imposto un prezzo di terminazione, orientato al costo, pari a 12,10 centesimi di euro al minuto per Tim e Vodafone, mentre, per riequilibrare que-

sti elementi competitivi, imponeva a Wind un prezzo pari a 14,35 euro e lasciava a H3G la libertà di fissare il proprio livello di terminazione), hanno consentito di effettuare le determinazioni nell'ambito del negozio fra le parti. Tra l'altro, è in corso un'analisi più complessiva, sulla quale avremo occasione di ritornare in seguito alle decisioni che l'Autorità intenderà prendere in materia.

L'*Authority* volendo alimentare la competizione (deve farlo non tanto per un dogma del mercato competitivo, quanto per una tutela dei consumatori) sostiene che, oggi, vi è una possibilità di scelta. A nostro avviso, il primato è del cittadino-utente, del cliente, del consumatore. Bisogna consentire all'operatore entrante di raggiungere un livello di mercato, per cui, quando saranno nelle stesse condizioni, potranno avere tutti lo stesso trattamento.

Desidero accennare brevemente anche al DVB-H (questa indagine nasce proprio sui temi del digitale). Ricordo che il DVB-H è uno *standard* tecnico, come il sistema digitale terrestre, però, a differenza di quest'ultimo, consente di fruire dell'offerta televisiva in movimento e mediante un terminale portatile. Mi domando se il sistema DVB-H, di cui si è parlato sui giornali, forse anche in modo non del tutto corretto, non avrà, invece, una grande diffusione presso gli italiani in occasione dei prossimi mondiali di calcio, laddove sarà possibile vedere le partite con questo sistema tecnologico. Probabilmente, tale tecnologia cambierà le abitudini della gente, in quanto consentirà di fruire del mezzo televisivo in sistema mobile. Ebbene, rispetto a questo tema, su cui esiste già una normativa di riferimento, l'esigenza prioritaria degli operatori è di consentire che questi servizi vengano sviluppati senza introdurre lacci e laccioli.

Per non cadere in un peccato omissivo, vorrei concludere rapidamente con il tema della portabilità del numero, che ha consentito lo sviluppo di un operatore come il nostro. Se non fosse stata introdotta la portabilità, (lo stesso discorso vale per la scheda ricaricabile), probabilmente, la competizione nella telefonia mobile non

avrebbe raggiunto questo grado importante e, quindi, non avrebbe avuto la possibilità di abbattere le tariffe e favorire l'utenza e i cittadini. Al riguardo vorrei citare solo un dato: ad oggi, il numero di clienti in attesa della procedura di *Mobile number portability*, che consente a un cittadino di cambiare operatore mantenendo il proprio numero di telefono, raggiunge circa le 350 mila unità. Mi riferisco agli italiani che hanno chiesto di utilizzare questo servizio per passare ad H3G. I tempi effettivi di passaggio, attualmente, sono di circa sei mesi, durante i quali il cittadino non è in grado di sapere (non tutti conoscono queste procedure e queste novità, perciò lo dico ai membri del Parlamento) per quale motivo ciò non avvenga nei tempi fissati all'articolo 4, comma 2, della delibera n. 19/01/CIR dell'Autorità, in base al quale tale periodo non supera i cinque giorni lavorativi. Allora, il cittadino, che, attualmente, è cliente dell'operatore A e intende passare ad H3G, deve aspettare sei mesi, durante i quali protesterà, come è normale, nei confronti di H3G, dandole la colpa di non essersi impegnata. Quindi, presidente Bornacin, in qualche modo, subiamo un danno ingiusto, ma non per colpa nostra: le 350 mila persone pendenti che oggi chiedono di passare ad H3G non riescono a trovare una logica in tutto questo.

PRESIDENTE. Avviene anche nella telefonia fissa. In genere, si attendono quattro mesi per passare da Wind a Telecom.

CESARE SAN MAURO, Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA. Avviene anche nella telefonia fissa, però noi non siamo nel fisso, presidente Bornacin.

La situazione attuale è determinata da un accordo del 1° agosto 2005 che fissa, a livello negoziale — d'altra parte, il negozio dipende dalla forza contrattuale delle parti —, 7.500 passaggi di *Mobile number portability* quotidiani: riteniamo che sia estremamente urgente un aumento ad almeno 12.515 *number portability* quotidiani.

Onorevoli, posso riportare la risposta che hanno fornito gli altri operatori nel corso dei tanti convegni su questo tema: si tratta di motivi tecnici, le richieste sono tante, i dipendenti pochi e le procedure complesse; quindi, non ce la fanno. Forse, sono le stesse risposte che hanno dato al presidente, quando voleva passare da un operatore all'altro nella telefonia fissa. In genere, le risposte sono sempre tecniche, ma spesso sono un pochino causidiche.

Infine, riteniamo — e questo è un problema di civiltà giuridica e di tutela dei consumatori — che debba essere assicurato il trasferimento del credito residuo: qualora un cittadino, che intenda passare da un operatore all'altro, abbia ancora una quantità di telefonate già acquistate e pagate, deve poter utilizzare questo credito attraverso uno scambio intra-operatori.

Nel confermare la disponibilità dei collaboratori e dei dirigenti di H3G per le eventuali domande, la ringrazio, presidente Bornacin, per il tempo che *in limine legislaturae* avete voluto dedicare all'azienda nella quale presto indegnamente la mia attività lavorativa.

ANTONGIULIO LOMBARDI, Direttore degli affari regolamentari e dei rapporti con la clientela della H3G SpA. Vorrei fare solo una precisazione: il numero di 350 mila clienti riportato dal direttore generale si riferisce alla lista di attesa. Oggi, 350 mila clienti stanno attendendo di portare il loro numero da un'altra rete alla nostra. Evidentemente, questi clienti hanno un dis-servizio; dispongono di due telefonini: quello vecchio, su cui è ancora attivo il vecchio numero, e il nuovo telefonino H3G con il nuovo numero H3G da cui chiamano, ma su cui non ricevono telefonate.

PRESIDENTE. Do ora la parola ai commissari che intendono porre quesiti o formulare osservazioni.

GIORGIO PANATTONI. Ringrazio i rappresentanti di H3G per questa illustrazione.

Chiedo scusa, ma, purtroppo, un impegno non previsto mi obbliga ad andare

via. Porrò ora le domande e, successivamente, ma non per scortesia, leggerò le risposte che saranno pubblicate sul resoconto della seduta.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Onorevole, se è d'accordo, all'inizio della settimana prossima le consegneremo un testo comprendente le risposte alle sue domande.

GIORGIO PANATTONI. Grazie.

Lei ha affermato che è stato stabilito un accordo di *roaming* nazionale con Tim. Mi domando che copertura abbia Tim rispetto all'UMTS e se per voi sia un accordo vantaggioso.

Vorrei chiedervi se anche voi abbiate un accordo con gli editori televisivi, e quale sia la vostra valutazione sull'accordo Mediaset-Telecom, che sembra aver monopolizzato i contenuti di Mediaset da veicolare solo su canali Telecom, limitando molto quello che lei ha individuato come uno dei fattori importanti per la concorrenza nel mercato, ossia la possibilità di canalizzare gli stessi programmi su tutti gli operatori, senza alcuna preferenza o vincolo su un operatore solo. Non voglio entrare nel merito del calcio e degli altri problemi che conosciamo bene: rappresentano una fortissima limitazione alla concorrenza e non possono che incidere negativamente, in particolare sugli operatori giovani che devono crescere e per i quali il calcio è uno dei canali di massimo *appeal* per la crescita commerciale del prodotto.

Lei ha accennato alla quotazione in borsa di H3G. Pur prendendo atto della riservatezza della questione, vorrei chiederle se abbiate dei piani di espansione particolari e se gli stessi riguardino anche le attività al di fuori del segmento UMTS.

Lei ha detto che, al 30 settembre 2005, avete calcolato 4,8 milioni di clienti: si tratta di un numero molto consistente, rilevante e soddisfacente. Naturalmente, questo dato va rapportato ai 62 milioni di utenti convenzionali — chiamiamoli tali — che vi sono in Italia. I vostri programmi,

con il passaggio progressivo all'UMTS, che avverrà gradualmente per tutti gli operatori, prevedono un forte miglioramento di questa quota di mercato? Se sì, in quale direzione e con quali progetti (sempre con la cautela di un'imminente quotazione in borsa, che credo costituisca per voi un elemento di ulteriore cautela)?

Per quanto riguarda il problema della *number portability*, siamo tutti d'accordo, ma sono un po' sorpreso che lei si sia dichiarato entusiasta dell'attività dell'Autorità, in particolare di quella della precedente presidenza, che mi è sembrata lentissima e scarsamente incisiva dal punto di vista delle decisioni. Non vorrei neppure parlare delle sanzioni, sulle quali, fra l'altro, abbiamo aperto un contenzioso notevole, poiché un'autorità che non sanziona è poco efficiente. Non vorrei che lei fosse stato troppo gentile per motivi interni. Mi piacerebbe che fosse un po' più franco e che rispondesse anche alla luce dei problemi che incontrate sulla *number portability*, che, evidentemente, non sono solo di natura tecnica. Se lo fossero, visto che il sistema non è nato l'altro giorno, forse non sarebbero del tutto risolti, ma almeno si sarebbero individuati i canali per farlo. Presumibilmente, a monte di tale questione, vi è anche una decisione di altra natura. Del resto è difficile che utenti di H3G chiedano di portare il loro numero su altri operatori; guarda caso quasi sempre sono quelli di altri operatori che vorrebbero passare ad H3G. E poiché gli altri operatori sono più grandi — a pensar male, in questa sede dicono tutti che non sia una cosa buona, ma sovente si individua almeno una parte del problema — ci piacerebbe conoscere la vostra impressione in merito.

Vorrei fare un'osservazione. Prendo atto con soddisfazione che qualcuno, avendo cavalcato la parte più avanzata della tecnologia, ottiene successo. Credo che questo sia un modello da proporre. In Italia, siamo troppo abituati a vedere utilizzare posizioni che provengono dal monopolio della vecchia tecnologia per blindare quella nuova. Voi siete entrati direttamente in quella nuova e avete avuto

successo: credo sia un esempio importante ed interessante sull'uso dell'innovazione tecnologica nel paese.

In ultima istanza, vorrei capire perché non abbiate insistito nell'acquisizione delle licenze della IPSE. C'è qualche motivo particolare? Come mai è fallita questa trattativa? Vi è stata una « litigata » fra i diversi soggetti? Non avete trovato un accordo economico o ritenete sbagliata la cosa? Il problema del *trading* delle frequenze, secondo voi, è una cosa intelligente o sbagliata? Come mai, a fronte della loro scarsità, le frequenze appaiono improvvisamente sul mercato e non le vuole più nessuno? A me sembra una cosa un po' fuori del mondo: vi è una fame di frequenze notevole. Mi piacerebbe capire quale sia stato il motivo per cui questa partita si è chiusa con il ritiro. Vedremo cosa succederà, ma, in realtà, una volta tanto, la capacità del mercato di mettersi d'accordo su uno dei fattori che contraddistinguono la competitività dei diversi operatori ha dichiarato fallimento. Voi siete antesignani del mercato e ritenete che esso sia la molla del successo. Ma, di fronte a questo semi fallimento, ci piacerebbe capire se ci siano motivazioni particolari o cause, anche strutturali. Naturalmente lo chiedo senza pregiudizi o schieramenti, ma per capire quali siano stati, e se ci siano stati, motivi veri di questa impossibilità di trovare un accordo.

PRESIDENTE. Do ora la parola all'avvocato San Mauro per la replica.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Rispondo per titoli: l'onorevole Panattoni deve andare via, quindi, risponderemo compiutamente per iscritto.

In breve, vorrei precisare che il *roaming* lo abbiamo sul GSM: non c'è un *roaming* sull'UMTS. Dove non copriamo entra in funzione non l'UMTS di Tim, ma il GSM di Tim. Quindi, la videochiamata, che necessita di una modalità UMTS, si fa nell'ambito della copertura UMTS: dove siamo in *roaming* su Tim non c'è videochiamata.

GIORGIO PANATTONI. Ne approfitto per un'ulteriore domanda. Questo è vero, è ovvio: non si può fare. Ma prevedete un *roaming* su UMTS quando la copertura UMTS degli altri operatori sarà attiva?

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Prevediamo di coprire con una nostra rete UMTS: lo abbiamo definito, più volte, con chiarezza.

GIORGIO PANATTONI. Non credo...

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Certo, non per le ultime zone rurali, come parte del Gran Sasso o del Parco nazionale dell'Abruzzo. Tuttavia, laddove esiste l'antropizzazione, è prevista la copertura.

GIORGIO PANATTONI. Mi permetto di dissentire da questo approccio: con questo ragionamento, più del 50 per cento del territorio nazionale viene tagliato fuori...

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. No, no...

GIORGIO PANATTONI. Io sto parlando di territori, una cosa molto diversa. In questo modo c'è un *digital divide* violentissimo: lei mi sta dicendo che anche voi siete d'accordo a sostenerlo.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Assolutamente no. Alludevo alle zone del paese non praticabili, non accessibili, in cui probabilmente l'UMTS non è così necessario. Su questo argomento le forniremo ulteriori elementi nel testo che consegneremo.

GIORGIO PANATTONI. Ma scusi, io parlo di UMTS come banda larga mobile.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Certo.

GIORGIO PANATTONI. Non sto facendo riferimento specificatamente alla telefonia. Poiché il problema del *digital divide* riguarda sostanzialmente la banda larga...

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Pensi alla *data card* sui computer.

GIORGIO PANATTONI. Questa è una curiosità, nulla di particolare.

CESARE SAN MAURO, *Direttore generale degli affari pubblici e legali della H3G SpA*. Non c'è dubbio.

Vorrei aggiungere due cose importanti sul tema della *number portability*. Per noi, lo ripeto, questo è un tema centrale su cui stiamo insistendo; l'abbiamo detto e scritto con determinazione alle autorità di controllo.

Per quanto riguarda i contenuti, temiamo condizioni o accordi di tipo oligopolistico o di cartello. Questo l'abbiamo scritto anche alle autorità competenti, in modo particolare all'*Antitrust*: potrebbe essere un tema estremamente delicato.

Lei ha fatto riferimento ai due operatori dominanti in Italia, il settore della telefonia e quello delle televisioni; non crediamo ai passaggi stretti, ma, essendo il primato fondamentale quello del cittadino-cliente, del consumatore, crediamo che i contenuti debbano essere accessibili in un regime di competizione. Questo mi sembra un aspetto importante.

Per quanto concerne gli investimenti in altri settori, si tratta di un discorso di piani industriali, che sarà opportuno verificare dopo la quotazione in borsa.

Con riguardo al ruolo dell'Autorità, onorevole Panettoni, mi sono limitato — e lo confermo — a esprimere una valutazione positiva su ciò che è stato effettuato per consentirci di crescere, di passare in questo mercato dalla condizione di *baby* a quella di adolescente. Non spettava a me, e forse non avrei avuto alcuna titolarità per farlo, esprimere un giudizio complessivo sugli strumenti utilizzabili dall'Autorità; ciò spetta alla funzione politica.

Sulla licenza IPSE, risponderà telegraficamente il dottor Lombardi.

PRESIDENTE. Prego, dottor Lombardi.

ANTONGIULIO LOMBARDI, *Direttore degli affari regolamentari e dei rapporti con la clientela della H3G SpA*. Molto brevemente, la situazione, per quanto riguarda IPSE, è la seguente. Onorevole Panattoni, più volte, abbiamo tentato una mediazione, con la partecipazione di tutti gli operatori di IPSE e, a fasi alterne, anche con la partecipazione del Ministero delle comunicazioni.

Come sanno tutti (all'epoca, fu anche pubblicato sui giornali), a dicembre dell'anno scorso, si fu molto vicini ad una chiusura, che poi non andò a buon fine. Fino ai giorni immediatamente antecedenti all'atto di ritiro della licenza ad IPSE da parte del Ministero, per ora solo dichiarato in quanto non abbiamo una notizia puntuale al riguardo...

GIORGIO PANATTONI. Posso aiutarla io: il ministro Landolfi ha dichiarato, in questa sede (mi pare ieri) che la revoca è stata decisa.

ANTONGIULIO LOMBARDI, *Direttore degli affari regolamentari e dei rapporti con la clientela della H3G SpA*. Fino a pochi giorni fa, ci siamo incontrati con gli operatori per trovare una mediazione.

Passiamo alle ragioni del fallimento. IPSE ha tre blocchi di frequenza pregiati da 5 megahertz, ed i possibili contendenti erano quattro. Secondo la disciplina del *frequency trading*, correttamente richiamata dall'onorevole Panattoni e dettata dall'articolo 14 del codice delle comunicazioni, i trasferimenti delle frequenze devono avvenire senza alterare il quadro competitivo. Le parole usate sono leggermente diverse, ma questa è la sostanza: il quadro competitivo, per non essere alterato, deve essere riequilibrato, se uno dei quattro soggetti non ha delle frequenze, con altro. Questo « altro », che potevano essere prestazioni, altri beni o altro ancora, non è stato definito concordemente.

Probabilmente, questo è stato il punto di rottura tra gli operatori, purtroppo per tutti, perché era stato compiuto un notevole sforzo da parte di tutti gli operatori nel giungere ad una conclusione.

Se posso, onorevole, vi sarebbe un ultimo punto collegato a IPSE e al problema molto importante sulla copertura, da lei sollevato. La copertura verrà realizzata da H3G in tutte le zone in cui è prevista obbligatoriamente, cioè i capoluoghi di regione e di provincia. Ad oggi, H3G copre ben al di là dell'obbligo di copertura che dovrebbe assolvere alla fine dell'anno prossimo: quindi, non ci sono problemi di conformità al limite regolamentare. È evidente che, per assicurare una copertura in aree rurali, ci scontreremo con un problema tecnico-economico. Abbiamo del materiale — che allegheremo alla relazione che verrà inviata — con cui è possibile dimostrare che, per coprire un'area con frequenze a 900 megahertz, sono sufficienti nove antenne. Per coprire la stessa area con frequenze a 1.900 megahertz ne servono ventisette. Capisce bene che vi è un 66 per cento in più di costi che non è giustificato. Probabilmente, sia il Ministero sia l'Autorità dovranno tenerne conto...

GIORGIO PANATTONI. Mi scusi, ma la tecnologia Wi-Fi può essere utilizzata in ambito UMTS? A che punto è il suo livello di utilizzabilità e di sperimentazione?

ANTONGIULIO LOMBARDI, *Direttore degli affari regolamentari e dei rapporti con la clientela della H3G SpA*. La tecnologia Wi-Fi è ottima perché consente una banda di trasmissione molto ampia. Ha ancora

un problema molto serio che è dato dalla necessità di contemperare due esigenze in contrasto: da una parte, la disponibilità di banda, dall'altra, la sicurezza. Tanto più il segnale è sicuro, tanto meno c'è banda. Quindi, a fronte di una sicurezza analoga a quella di UMTS, la capacità reale è bassa. Con un basso livello di sicurezza, la capacità è altissima, ma è altrettanto evidente, onorevole, che il Wi-Fi, come il Wi-Max, è una tecnologia che consente una mobilità definita tecnicamente « nomadica »: una mobilità limitata, entro un raggio molto limitato. Quindi, non sono mai tecnologie veramente mobili, come l'UMTS.

Invece, una tecnologia come la HSDPA, che è l'evoluzione dell'UMTS e che abbiamo già pubblicamente testato lo scorso anno — come risulta dai verbali del Ministero, siamo stati i primi a chiedere il codice *ad hoc* per gestirlo —, probabilmente, sarà la chiave della mobilità e della banda larga in mobilità.

PRESIDENTE. Autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della documentazione trasmessa alla Commissione (*vedi allegato*).

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14,30.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. FABRIZIO FABRIZI

Licenziato per la stampa
il 17 febbraio 2006.

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

Audizione della società H3G S.p.A. presso la Commissione IX Trasporti, Poste e Telecomunicazioni della Camera dei Deputati.**Roma 26 gennaio 2006***La Società.*

« 3 » è il marchio commerciale del Gruppo H3G Italia, la « mobile media company » di cui è azionista di maggioranza, col 95,4 per cento, il gruppo Hutchison Whampoa Limited.

Hutchison Whampoa Limited è una multinazionale con sede a Hong Kong, ha più di 203.000 dipendenti in oltre 50 paesi ed opera in 5 settori (porti, energia e infrastrutture, immobiliare e alberghi, grande distribuzione e, naturalmente, telecomunicazioni).

Il gruppo Hutchison Whampoa Limited detiene in particolare 11 licenze UMTS nel mondo: oltre all'Italia, anche Australia, Austria, Danimarca, Hong Kong, Israele, Svezia, Norvegia, Indonesia, Irlanda e Regno Unito.

Gli altri azionisti di 3 Italia sono: NHS Investments S.A. (San Paolo IMI), RCS Media Group, Gemina e 3G Mobile Investments (Franco Bernabé Group).

3 Italia, dopo aver vinto l'asta per la licenza UMTS in Italia nel 2000, ha lanciato i propri servizi, per prima in Europa, nel 2003 ed è oggi leader dell'UMTS in Italia con oltre 4,8 milioni di clienti al 30 settembre 2005, soprattutto grazie ad un'ampia offerta di servizi multimediali di videocomunicazione e internet (oltre a intrattenimento, musica, informazione, cinema, sport e TV in mobilità).

Il quadro regolamentare del settore.

L'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ricopre ancora un ruolo centrale

nel mercato della telefonia mobile. Un mercato che richiede ancora interventi regolamentari in quanto non ha raggiunto un grado di maturità tale da essere sottoposto unicamente alla normativa anti-trust. È indispensabile, tuttavia, che le regole non ostacolino i nuovi entranti nel mercato: il percorso che si sta seguendo è in linea con la posizione di H3G (i.e. Delibera 286/05/CIR).

*Alcune questioni rilevanti.**1) Terminazione.*

La terminazione è l'importo che una rete di comunicazioni paga ad un'altra rete per consentire ai suoi clienti di parlare con i clienti dell'altra.

La terminazione non dipende dalla rete da cui la chiamata è effettuata (fissa o mobile), ma dalla rete su cui è terminata (rete del chiamato). Pertanto il livello della terminazione mobile si applica a tutte le chiamate terminate sulle reti mobili indipendentemente dall'origine.

L'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, in data 22 giugno 2005, ha deliberato di dare corso ad una procedura d'urgenza che prevedeva l'approvazione di una delibera cautelare.

In data 19 luglio 2005 l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha emanato la Delibera n. 286/05/CONS che prevede:

l'imposizione a TIM e Vodafone di un prezzo di terminazione paria 12,10 euro cent. al minuto;

l'imposizione a Wind di un prezzo di terminazione pari a 14,35 euro cent. al minuto;

la conferma per H3G di fissare liberamente il proprio livello di terminazione.

Al fine di evitare un ritardo nell'applicazione delle decisioni dell'autorità, nonché un grave danno per il mercato in quanto il livello di competizione sarebbe diminuito e non essendo applicate nei fatti le misure volte proprio alla correzione dell'attuale situazione di squilibrio concorrenziale, sarà necessario chiarire l'applicazione dell'articolo 1339 c.c. In caso contrario, i consumatori ne avrebbero un detrimento costituito dal pagamento di un prezzo di terminazione più alto di quella dovuto.

Recentemente, con provvedimento non ancora pubblicato, l'Autorità ha confermando il testo sottoposto a consultazione:

TIM, Vodafone e Wind devono programmare una riduzione delle tariffe per il periodo 2006-2008 nella misura del 13 per cento per TIM e Vodafone e del 16 per cento per Wind, percentuali alle quali si deve sottrarre il tasso d'inflazione. Dal 1° luglio 2006 la tariffa per Vodafone e TIM sarà di 11,2 cent./min. mentre per Wind di 12,90 cent./min.

L'Autorità ha inoltre deciso di valutare l'applicazione del controllo di prezzo anche ad H3G entro il 31 luglio 2006. Le riduzioni successive avverranno al 1° luglio 2007 ed al 1° luglio 2008.

Gli obblighi regolamentari di trasparenza, di non discriminazione e di pubblicazione di un'Offerta di Riferimento che includa, oltre al prezzo del servizio di terminazione, anche le condizioni di interconnessione alla rete di ciascun operatore, sono stati invece imposti a tutti e quattro gli operatori.

2) DVB-H.

Il DVB-H (Digital Video Broadcasting Handheld) è uno standard tecnico, pari-

menti al DVB-T, dal quale però si differenzia poiché consente di fruire dell'offerta televisiva in movimento e mediante un terminale portatile (minor consumo di elettricità e funzionamento in movimento).

Il quadro normativo e regolamentare di riferimento è quello tracciato dal combinato disposto di:

T.U. della radiotelevisione;

Codice delle Comunicazioni elettroniche;

Delibere AGCom, quali:

435/01 CONS Regolamento in materia di radiodiffusione terrestre in tecnica digitale;

Piano Nazionale Assegnazione Frequenze - DVB, approvato con Delibera 15/03/CONS.

Stante la suindicata disciplina, è auspicabile che si evitino sovrapposizioni ed appesantimenti normativi in capo agli operatori TLC e che si espliciti la disciplina di aspetti quali: trattamento fiscale e normativa applicabile (tic o tv).

L'esigenza del mercato e degli operatori è il lancio immediato dei nuovi servizi. H3G riconosce la necessità di tutelare realtà editoriali di particolare valore a livello locale, alle quali, ove necessario, destinare nell'ambito di limiti prestabiliti parte della propria capacità trasmissiva.

3) Portabilità del numero.

La portabilità del numero è stata sicuramente un successo in Italia, grazie alle delibere dell'AGCOM in materia, sebbene siano ancora presenti alcuni nodi da sciogliere, quali:

le quantità giornaliere:

fissate per accordo a 7.500 in data 1° agosto 2005, il valore non è ritenuto sufficiente da H3G che propone un incremento almeno fino a 12.000-15.000.

H3G ha sempre manifestato il proprio convincimento che la soluzione indivi-

duata con l'accordo del 1° agosto 2005 non avrebbe rappresentato un rimedio efficace e definitivo al problema della capacità giornaliera di evasione.

Ad oggi il numero di clienti in attesa di MNP verso H3G è di circa 350.000, con tempi effettivi di passaggio che arrivano anche a 6 mesi. Sono quindi necessarie misure immediate per riportare i tempi di passaggio a quelli previsti dalla delibera 19/01/CIR (articolo 4.2: cinque giorni lavorativi).

Elevato è il numero di reclami dei clienti che lamentano tempi di passaggio estremamente lunghi da TIM e da Vodafone.

Per H3G le quantità devono adattarsi alle esigenze del mercato (delibera 19/01/CIR articolo 3.4: « L'Autorità si riserva di riconsiderare la congruità della capacità di evasione alla luce dell'evoluzione della domanda e delle condizioni di mercato » e articolo 3.3: « Gli operatori mobili, in quanto Donating, adeguano la capacità di evasione degli ordinativi della prestazione di ANPI anche sulla base delle richieste di mercato... »).

l'applicazione del divieto di procedure di retention:

previsto dall'articolo 4.9 della delibera 19/01/CIR: « I dati relativi ai clienti che richiedono l'attivazione della prestazione di MNP sono trattati dall'operatore Donating con la massima riservatezza ed utilizzati esclusivamente ai fini dell'attivazione della prestazione ».

Viene quindi violato il divieto di comunicazioni tra divisioni tecniche e commerciali previsto dalla delibera.

la riduzione dei tempi di realizzazione:

H3G ritiene che vi siano i presupposti tecnico-gestionali per ridurre di due giorni i tempi di passaggio (6 giorni lavorativi) previsti dall'AGCOM nel 2001;

il prezzo della prestazione:

oggi fissato a 10,02 euro per singolo passaggio, dovrebbe essere compensato tra gli operatori a seguito di una progressiva riduzione: dal gennaio 2003 ciò non sta avvenendo (cfr. D. 13/02/CIR);

il trasferimento del credito residuo:

H3G è l'unico operatore ad avere contrattualmente previsto il trasferimento del credito residuo, mentre gli altri operatori non ritengono possibile tale attività nonostante le previsioni del codice civile e dell'AGCOM (cfr. D. 7/02/CIR).

Gli approfondimenti richiesti dalla Commissione.

TIM fornisce ad H3G solo roaming GSM. Secondo H3G il WIFI non può integrare la copertura UMTS in quanto si tratta di una copertura locale e per nulla associabile alle caratteristiche della mobilità.

Non abbiamo accordi con operatori televisivi. H3G ha costruito la propria rete per offrire contenuti televisivi. H3G è favorevole alla distribuzione a tutti i player dei contenuti, senza diritti di esclusiva. Secondo H3G la distribuzione di contenuti deve inoltre essere regolata dalla normativa antitrust.

Fermo restando che non esiste un mercato UMTS separato rispetto al mercato della telefonia mobile, H3G ha in previsione di mantenere la propria quota di mercato.

Il nuovo Consiglio dell'AGCOM si sta impegnando nel risolvere le problematiche dell'MNP. H3G si auspica che le decisioni siano incisive al fine di risolvere le numerose problematiche ancora aperte.

