Tali finalità si riflettono nei rimedi previsti nella Direttiva Accesso e nella Direttiva Servizio Universale che insieme dovrebbero consentire alle NRA di perseguire questi obiettivi in maniera equilibrata.

2. Problemi concorrenziali tipici (Capitolo 2)

Nel campo dello specifico settore della regolamentazione ex ante, le Autorità nazionali di regolamentazione dovranno occuparsi delle imprese che detengono un significativo potere di mercato (SMP) su uno o più mercati delle comunicazioni. In tali situazioni, i seguenti problemi potrebbero sorgere: l'impresa dominante potrebbe tentare di eliminare i concorrenti dal mercato in cui gode di SMP o da qualche mercato ad esso correlato e potrebbe intraprendere pratiche che vadano a scapito degli utenti finali, come ad esempio l'imposizione di prezzi monopolistici, la fornitura di prodotti di scarsa qualità e produzione inefficiente. Le quattro costellazioni di mercato basilari attinenti a tali problemi competitivi sono:

- *Estensione della dominanza da mercati verticalmente collegati* (*Vertical Leveraging*): si verifica quando un'impresa dominante cerca di estendere il suo potere di mercato da un mercato *wholesale* ad un mercato *wholesale* ad esso verticalmente collegato o ad un mercato *retail*.

- *Estensione della dominanza da mercati orizzontalmente collegati* (*Horizontal Leveraging*): si verifica quando un operatore con SMP cerca di estendere il suo potere di mercato ad un altro mercato che però non è ad esso verticalmente collegato.

- *Dominanza su un singolo mercato*: i problemi che possono verificarsi nell'ambito di un singolo mercato sono comportamenti volti a scoraggiare l'entrata, pratiche di sfruttamento del prezzo, e inefficienze produttive.

- *Terminazione* (*accesso two way*): si riferisce al legame tra la fissazione del prezzo nei mercati della terminazione e nei mercati *retail* collegati che potrebbero essere competitivi.

Facendo ricorso a questa tipologia, si descrivono 27 potenziali problemi competitivi. Ognuno di questi problemi potrebbe essere identificato nel corso dell'analisi di mercato come problema che deve essere affrontato dalle NRA. Naturalmente, non tutti i problemi sorgeranno in ogni singolo caso nella pratica. Quest'elenco di problemi competitivi vuole essere solo una guida e non preclude alle NRA la possibilità di identificare altri problemi potenziali.

3. Rimedi tipici (Capitolo 3)

I rimedi tipici previsti dal nuovo quadro regolamentare sono enunciati agli articoli da 9 a 13 della Direttiva Accesso e agli articoli da 17 a 19 della Direttiva Servizio Universale.

I seguenti obblighi *wholesale* sono previsti dalla Direttiva Accesso:

- Trasparenza
- Non-discriminazione
- Separazione contabile
- Accesso
- Controllo del prezzo e contabilità dei costi.

Inoltre, la Direttiva Accesso permette alle NRA di imporre rimedi diversi da quelli elencati nella stessa Direttiva qualora dovessero verificarsi circostanze eccezionali. Questi rimedi di carattere eccezionale non sono trattati dal presente documento.

L'elenco dei possibili obblighi di tipo *retail* menzionati nella Direttiva Servizio Universale non è esaustivo. Ad ogni modo, in esso si fa specifica menzione del divieto di imporre prezzi monopolistici o prezzi predatori, di praticare discriminazioni illecite di prezzo o irragionevoli aggregazioni di servizi, divieti che potrebbero essere attuati inter alia attraverso il meccanismo del price cap o attraverso controlli di prezzo individuali. Controlli regolatori sui servizi *retail* possono essere imposti solo laddove le misure *wholesale* pertinenti o comunque correlate fossero incapaci di raggiungere l'obiettivo di assicurare un'effettiva concorrenza.

4. Principi per l'imposizione di rimedi (Capitolo 4)

L'art. 8 della Direttiva Accesso richiede che i rimedi si basino sui sottostanti problemi (di concorrenza) identificati, siano proporzionati e giustificati alla luce degli obiettivi previsti per le NRA all'art. 8 della Direttiva Quadro[8]. Scopo di tale capitolo è quello di rafforzare tali concetti e di fornire una guida alle NRA che indichi loro come raggiungere gli obiettivi previsti dal quadro, rispettando allo stesso tempo i requisiti menzionati.

Il primo principio è che le NRA emettano sempre decisioni motivate in linea con gli obblighi su di esse gravanti in base alle Direttive. Ciò comporta la necessità che il rimedio prescelto si basi sulla natura del problema identificato. Il problema (i) del mercato sarà già stato identificato nel corso della procedura di analisi del mercato stesso. Nell'ambito delle decisioni deve essere inclusa un'analisi sulla proporzionalità del rimedio adottato. Tali decisioni dovranno comprendere, per ogni problema, riflessioni sui rimedi alternativi, laddove possibile, in maniera tale che possa essere prescelto il rimedio meno gravoso. Le decisioni dovrebbero tenere in debito conto anche l'effetto potenziale dei rimedi proposti sui mercati correlati.

Un secondo principio è quello per cui, laddove la concorrenza sulle infrastrutture sia poco praticabile, a causa della presenza permanente di colli di bottiglia associati a significative economie di scala o di scopo o a causa di altre barriere all'entrata, le NRA dovranno assicurare che ci sia sufficiente accesso agli inputs a livello *wholesale*. In questo caso, le NRA dovrebbero anche far fronte ai potenziali comportamenti abusivi che potrebbero verificarsi.

Un terzo principio è quello per cui, dove, come parte della definizione del mercato e del processo di analisi, la replicabilità della infrastruttura dell'*incumbent* sia considerata praticabile, i rimedi disponibili dovrebbero comunque essere di aiuto nel processo di transizione ad un mercato competitivo sostenibile[9]. Laddove ci sia la certezza che la replicabilità sia possibile, tali mercati dovrebbero essere trattati alla stregua di quei mercati per i quali sia noto che la replicabilità è praticabile. Nei casi di maggiore incertezza, le NRA dovrebbero adottare un atteggiamento flessibile ed impegnarsi in un monitoraggio ed esame costante del settore al fine di rivedere continuamente le proprie posizioni.

Un quarto principio è quello per cui i rimedi dovrebbero essere designati, dove possibile, in modo tale da essere compatibilmente incentivanti. Pertanto, le NRA dovrebbero, ogni volta che sia possibile, formulare rimedi in modo tale che per il soggetto regolato i vantaggi derivanti dall'ottemperanza siano maggiori dei benefici derivanti dall'inottemperanza. Rimedi compatibilmente incentivanti hanno grandi probabilità di essere allo stesso tempo efficaci e di richiedere solo un minimo di

(8) Direttiva 2002/19/CE. L'articolo 8 della Direttiva 2002/21/CE (Direttiva Quadro) evidenzia gli obiettivi della NRA, che sono di promuovere la concorrenza, contribuire allo sviluppo del mercato interno e promuovere gli interessi dei cittadini dell'Unione europea.

(9) Quando in tale documento si parla di replicabiltà, ci si riferisce alla capacità di altre infrastrutture di fornire gli stessi servizi. Quindi, la replicabilità non necessita delle stesse infrastrutture e, seppure così fosse, non si può presumere che sarà configurata allo stesso modo.

intervento regolamentare in corso. Ciò potrebbe essere difficile da raggiungere in pratica, specialmente se si considera che il potere giuridico di sviluppare incentivi che inducano all'ottemperanza varia in larga misura nei vari Stati Membri.

5. Corrispondenza tra rimedi disponibili e problemi di concorrenza emersi (Capitolo 5)

Questo capitolo conclusivo tenta di abbinare i rimedi a disposizione delle NRA, illustrati nel Capitolo 3, ai problemi competitivi identificati nel Capitolo 2. I principi generali discussi nel capitolo 4 soggiacciono a tale corrispondenza. L'analisi del capitolo è fatta a livello generale, sottraendo diverse condizioni a cui le NRA devono far fronte e che le stesse dovranno tener in debito conto nel momento in cui si apprestano a decidere in merito ai rimedi. Per cui, le conclusioni tratte, non dovrebbero essere viste in difesa di un'approccio meccanicistico o come una preclusione per le NRA dal giungere a conclusioni diverse basate sull'analisi di mercato. Questo resoconto non intende fornire una panoramica di questo tipo di esercizio per tutti e 27 i problemi che sono stati identificati, ma solo evidenziare i problemi più importanti.

Nell'imporre rimedi ex ante, le NRA spesso non possono osservare in realtà un certo tipo di comportamento anti-concorrenziale ma dovranno prevedere che un particolare problema competitivo possa manifestarsi, basandosi sugli incentivi che un'impresa con SMP possa avere ad intraprendere tali comportamenti che a loro volta saranno esaminati nell'analisi di mercato. Ad ogni modo, visto che l'imposizione dei rimedi segue la fase di definizione ed analisi di mercato, i regolatori avranno una conoscenza dettagliata del mercato, e, laddove un mercato non sia effettivamente concorrenziale, avranno determinato l'operatore con SMP ed identificato l'origine del potere di mercato come pure i problemi competitivi attuali e potenziali.

Se i mercati hanno le caratteristiche di monopoli naturali (significative economie di scala/o scopo ad un livello rilevante di produzione) ed esistono significative barriere all'entrata (ad esempio a causa di elevati costi *sunk*), è piuttosto improbabile che si manifesti da sé una certa concorrenza effettiva e a quel punto i regolatori dovranno occuparsi direttamente degli effetti distorsivi del potere di mercato, quali prezzi monopolistici, discriminazione di prezzo, mancanza di investimenti, inefficienze e scarsa qualità. In altri mercati, dove non sono presenti significative economie di scala o scopo, ed esistono solo limitate barriere strutturali (quindi esogene), le preoccupazioni relative al potere di mercato sono ridotte; comunque, posizioni di SMP possono derivare da barriere all'entrata endogene che conseguono al comportamento dell'impresa dominante (foreclosure). In tali casi, l'NRA è chiamata a prevenire tali comportamenti al fine di promuovere l'entrata sul mercato e permettere alla concorrenza di svilupparsi.

Al fine di promuovere una concorrenza sostenibile, basata sulle infrastrutture, le NRA devono assicurare incentivi agli investimenti tali per cui l'infrastruttura dell'impresa dominante sia replicabile, laddove ciò è tecnicamente praticabile ed economicamente efficiente, nell'arco di un periodo di tempo ragionevole. Incentivi ad investire sono particolarmente pertinenti nel caso della regolamentazione dell'accesso. Con la decisione relativa a se e a quale livello dell'infrastruttura, l'accesso deve essere fornito dall'impresa con SMP e stabilendo il prezzo d'accesso, l'NRA influenzerà gli incentivi ad investire sia dell'impresa dotata di SMP che degli operatori alternativi.

Dato che la struttura dei costi e gli incentivi ad investire degli operatori alternativi sono destinati a cambiare nel tempo dal momento che essi svilupperanno il loro marchio ed una base clienti, le NRA potrebbero considerare di dare loro la possibilità di effettuare investimenti in maniera graduale. Tale approccio, per cui due o più prodotti di accesso a diversi livelli della gerarchia della rete sono contemporaneamente disponibili, è stato chiamato 'scala d'investimento'.

Se c'è sufficiente certezza della possibilità di un'efficiente replicabilità, le NRA potrebbero segnalare nelle loro reviews di reputare certi rimedi in grado di superare lo squilibrio esistente e/o considerare di adottare regole dinamiche per i prezzi d'accesso al fine di promuovere gli investimenti. Cambiando le proprietà degli incentivi della regolamentazione nel tempo, le NRA possono indurre gli operatori a 'salire la scala ', cosa che le porterà nel lungo periodo ad eliminare la regolamentazione in quei mercati in cui la replicabilità si è verificata.

Dove invece c'è incertezza sulla replicabilità, le NRA dovranno ponderare i benefici della concorrenza sulle infrastrutture rispetto al rischio di una duplicazione inefficiente e a quello di non avere alla fine né concorrenza sulle infrastrutture né sui servizi, se la replicabilità non si verifica. Ogni volta che la seconda ipotesi abbia probabilità di prevalere, le NRA dovrebbero adottare un approccio 'neutrale', fissare i prezzi dei prodotti rilevanti per l'accesso in corrispondenza dei costi, monitorare la performance del mercato e proseguire il dialogo con il settore. Gli incentivi ad investire potrebbero anche cambiare nel tempo a causa delle dinamiche di mercato, portando così alla replicabilità senza incentivi regolatori aggiuntivi. In quei segmenti in cui è improbabile che si sviluppi concorrenza sulle infrastrutture, le NRA dovrebbero stabilire prezzi d'accesso tali per cui l'*incumbent* abbia incentivi alla manutenzione e all'aggiornamento della propria rete e allo stesso tempo sia assicurata l'entrata efficiente a livello *retail*.

Per quanto riguarda i mercati emergenti, che come tali non saranno di solito soggetti a regolamentazione ex ante, potrebbe essere necessaria l'azione regolatoria nel caso di mancato funzionamento che porterà alla chiusura completa del mercato emergente. Ciò si può verificare laddove il mercato emergente dipenda da inputs che non possono essere replicati o sostituiti in un arco di tempo ragionevole. In queste circostanze, ci potrebbe essere la necessità per un tempestivo intervento regolamentare nel mercato dal quale la dominanza può essere estesa al mercato emergente per garantire un adeguato accesso a quest'input, così da consentire che la concorrenza si sviluppi in quest'ultimo mercato. In questo modo, la natura distinta del mercato emergente è mantenuta e allo stesso tempo, attraverso l'applicazione della regolamentazione ai soli input necessari del mercato, se ne impedisce la chiusura.

Altro problema importante trattato è la questione relativa all'approccio regolamentare alle tariffe di terminazione. Dove ci sia pericolo che un operatore con SMP sul mercato della terminazione sfrutti il suo potere di mercato per innalzare le tariffe di costo della terminazione provocando così strutture di prezzo distorte, le NRA potrebbero considerare gli obblighi di trasparenza, non discriminazione o controllo del prezzo per risolvere il problema. Sebbene la trasparenza possa in certi casi portare ad una maggiore consapevolezza dei clienti e la non discriminazione potrebbe rendere più visibili i costi di terminazione delle chiamate *on net*, entrambi i rimedi non risolvono il problema direttamente, e quindi in molti casi sono destinati ad essere inadeguati.

Un obbligo che riguarda direttamente il prezzo di terminazione è la fissazione del prezzo orientato al costo sulla base del controllo del prezzo e dell'obbligo di contabilità dei costi. Ciò potrebbe dover essere sostenuto da un obbligo di separazione contabile. Un prezzo d'accesso orientato al costo rende impossibile i prezzi monopolistici e riduce le possibilità di distorsione. Nei casi in cui un'immediata attuazione del controllo sui prezzi che fissi i prezzi ad un livello competitivo possa causare problemi sproporzionati agli operatori mobili, le NRA potrebbero ricorrere al sistema del *price cap* oppure alla riduzione graduale programmata (*glide path*) per raggiungere un livello di concorrenza in un numero di anni ragionevole.

Un approccio diverso potrebbe anche essere adeguato per i nuovi entranti (sia nel fisso che nel mobile), dal momento che, a causa della loro modesta scala di produzione, i prezzi orientati al costo sono probabilmente irragionevoli o rappresentano solo un tetto ai prezzi di terminazione. Ad ogni

modo, visto che il nuovo entrante potrebbe anche avere incentivi a fissare tariffe di terminazione ad un livello superiore a ciò che è considerato socialmente ottimale, le NRA potrebbero considerare di regolare le tariffe di terminazione ad un livello paragonabile a ciò che i primi entranti hanno richiesto nel mercato nazionale (reciprocità ritardata) o secondo il benchmarking internazionale.

Tuttavia, le NRA potrebbero considerare lecito apportare modifiche temporanee o aggiustamenti al rimedio generale del controllo del prezzo per i nuovi operatori, al fine di promuovere la concorrenza. Questi aggiustamenti potrebbero implicare l'obbligo di offrire prezzi 'equi/ragionevoli' come metodo per assicurare che gli incentivi all'investimento dei nuovi entranti siano mantenuti.

Il problema di entrambi gli approcci è quando il 'periodo di grazia ' debba finire, dal momento che le NRA non dovranno soltanto tenere in considerazione i costi correnti dell'entrante ma anche la sua capacità di competere effettivamente in quel mercato, per guadagnare quote di mercato ed abbassare i costi medi per minuto. Le NRA dovranno quindi formulare delle previsioni su un periodo di tempo ragionevole entro il quale il prezzo dell'entrante possa essere regolato secondo l'approccio regolamentare generale del settore, considerando la situazione competitiva del mercato, al fine di assicurare una produzione efficiente.

6. Conclusione

Se le NRA da un lato devono proteggere i consumatori dalle pratiche di sfruttamento e dalle inefficienze laddove vi sia potere di mercato, il fine ultimo è quello di promuovere una concorrenza in grado di autoalimentarsi e di concentrare la regolamentazione su quelle parti di mercato dove la replicabilità degli assets dell'incumbent è impraticabile o economicamente indesiderabile. Le NRA possono perseguire tale scopo impedendo all'impresa con SMP di estendere il suo potere di mercato a mercati potenzialmente competitivi e designando prodotti d'accesso e prezzi d'accesso tali per cui l'*incumbent* e gli operatori alternativi si trovino, nel tempo, di fronte ai giusti incentivi per investire.

(CAPITOLO 1)

1. Finalità e contesto

Questo documento illustra la posizione comune, preparata in stretta collaborazione con i Servizi della Commissione Europea Direzione Generale Società dell'Informazione e Direzione Generale Concorrenza, del Gruppo dei Regolatori Europei (ERG) sui rimedi da imporre alle imprese designate come aventi un significativo potere di mercato (SMP) in specifici mercati nell'ambito del nuovo quadro regolamentare. Il documento si occupa soltanto degli obblighi per i quali la designazione di organismo con SMP è un prerequisito essenziale e delle situazioni in cui la regolamentazione ex ante è necessaria, dato che l'adeguatezza dell'intervento ex post è già stata presa in esame.

Scopo di questo documento è illustrare le posizioni delle Autorità Nazionali di Regolamentazione sui rimedi da imporre in modo tale da contribuire allo sviluppo del mercato interno ed assicurare un'applicazione coerente del nuovo quadro regolamentare. Nell'ambito di quest'ultimo, le NRA hanno stabilito come obiettivo quello di contribuire allo sviluppo del mercato interno. Il presente documento rappresenta un passo concreto verso l'adempimento di tale obbligo.

Questo documento fa parte di un processo volto a ricercare un accordo sugli strumenti e sui rimedi più adeguati a risolvere particolari tipi di situazioni che si verificano sul mercato. Al riguardo,

alle NRA si richiede di cooperare tra loro e con la Commissione in maniera trasparente in modo da assicurare una coerente applicazione in tutti gli Stati Membri del nuovo quadro regolamentare[10].

Trattasi di un documento in evoluzione che sarà regolarmente aggiornato alla luce degli sviluppi del mercato e dell'esperienza accumulata dalle NRA nell'applicazione dei rimedi.

1.1. Background

Prima di procedere ad un approfondimento del nuovo quadro regolamentare e del modo in cui vengono applicati i rimedi alle imprese dotate di SMP in specifici mercati, vale la pena riaffermare le ragioni per cui (e come) i *policy-makers* intervengono nei mercati.

Coerentemente con l'analisi economica corrente, la politica interviene sempre più nei mercati solo per occuparsi dei fallimenti di mercato chiaramente identificati o alla luce di qualche prioritario interesse pubblico. Nel contesto del nuovo quadro regolamentare, il fallimento di mercato più importante è associato al potere di mercato. I *policy-makers* si occupano di potere di mercato in quanto esso consente alle imprese di agire in maniera indipendente dagli altri attori del mercato, dai fornitori e dai clienti. Più precisamente definito, il potere di mercato è la capacità di un'impresa di aumentare i prezzi al di sopra del livello competitivo.

Nel diritto comunitario della concorrenza il potere di mercato è trattato in diversi modi. In primo luogo, c'è il controllo ex post per abuso di posizione dominante secondo le disposizioni contenute nell'articolo 82 del Trattato. Esso implica un processo articolato in tre fasi, in cui si deve definire il mercato rilevante, stabilire se una posizione di dominanza è detenuta su quel mercato ed infine accertare che un abuso effettivo si sia verificato. Quindi, l'articolo 82 dispone controlli sul potere di mercato al momento esistente[11].

I casi di concorrenza, compresi quelli relativi alla dominanza, devono essere sempre visti come casi specifici. La politica di concorrenza serve anche ad agire in prospettiva attraverso la regolamentazione delle concentrazioni per impedire una posizione dominante su un mercato emergente (o una posizione dominante che si possa estendere) che probabilmente causerebbe un serio pregiudizio ai consumatori[12]. Tale intervento, che rappresenta un intervento di tipo una tantum, può assumere la forma dell'ammissione dell'operazione di concentrazione ma in maniera condizionata oppure, in casi eccezionali, del suo totale divieto. In generale le disposizioni del diritto comunitario della concorrenza si applicano a tutti i settori dell'economia.

In settori cruciali dell'economia, quali telecomunicazioni ed energia, la radicata posizione di privilegio dei monopoli di stato verticalmente integrati presenta una sfida particolare. Queste società hanno iniziato la loro attività con un monopolio su infrastrutture chiave che sono necessarie per fornire i servizi ai consumatori. Data la complessità di queste reti, e dato che nell'ambito della politica di liberalizzazione c'è bisogno di rendere obbligatorio l'accesso, di stabilire e regolare le tariffe, i *policy makers* hanno deciso, sin dall'inizio del processo di liberalizzazione delle reti e dei servizi di comunicazione elettronica, che fino a quando non emerga una concorrenza effettiva, i problemi concorrenziali in questi mercati sono meglio affrontati attraverso una combinazione di regolamentazione ex ante nel settore specifico e di applicazione ex post delle norme sulla concorrenza.

La teoria economica e lo sviluppo tecnologico hanno messo in discussione quell'assunto per cui tali servizi potrebbero essere forniti solo da un monopolio verticalmente integrato. È ora ricono-

---

(10) Direttiva 2002/21/CE, articoli 7.2 e 8.3 (d).

(11) L'articolo 81 del Trattato controlla gli accordi o altre pratiche (ad esempio i cartelli), che hanno per oggetto o per effetto quello di impedire, restringere o falsare la concorrenza.

(12) Lo standard proposto che sarà applicato a partire dal 1 maggio 2004 è che una concentrazione non deve significativamente impedire un'effettiva concorrenza sul mercato.

sciuto che la concorrenza non solo sia praticabile in molti stadi della catena del valore ma che essa genera benefici statici e dinamici per i consumatori.

Nel precedente quadro regolamentare, era la stessa legislazione a definire direttamente i mercati, a stabilire regole rigorose e meccaniche per la definizione di operatori con potere di mercato (ad esempio la quota di mercato del 25%), e ad identificare i rimedi che dovevano essere imposti.

La principale innovazione del nuovo quadro è quella di legare intrinsecamente la regolamentazione ai concetti ed ai principi del diritto della concorrenza nell'UE. Ciò significa che i rimedi devono essere stabiliti dalle NRA, tenendo conto del principio di proporzionalità, sulla base delle specifiche circostanze del caso. Ciò riflette l'importanza del ruolo dell'analisi economica nella sua capacità di identificare i tipi di problemi concorrenziali ed i rimedi a tali problemi in maniera effettiva ed autosufficiente. Quindi, nel nuovo quadro regolamentare, la regolamentazione si impone sui mercati rilevanti che sono definiti coerentemente con l'analisi economica e la prassi del diritto della concorrenza quando un'impresa (o un insieme di imprese) detenga una posizione equivalente a quella dominante su tale mercato (SMP). Per cui, l'assenza di dominanza è ciò che comporta la revoca degli obblighi. Il meccanismo è lo stesso usato per l'accertamento di una posizione dominante ai sensi dell'Articolo 82 del Trattato ma l'analisi è di prospettiva. A differenza della regolamentazione delle concentrazioni, la regolamentazione ex ante comporta crescenti revisioni in modo tale che i rimedi possano essere fatti su misura alla luce dell'esperienza.

La causa sottostante alla maggior parte dei problemi di concorrenza relativi al potere di mercato nei mercati delle comunicazioni sono le barriere all'entrata. Dove barriere all'ingresso non esistono o sono di lieve portata, l'ingresso sul mercato attuale o potenziale porterà ad una situazione di piena efficienza allocativa e produttiva con prezzi che si conformano ai costi ad un livello di produzione socialmente desiderabile. Ad ogni modo, tali circostanze raramente si verificano nel mercato delle comunicazioni, dal momento che barriere all'ingresso sia strutturali che legali/regolatorie esistono in molte aree. Tali barriere sono state identificate nella Raccomandazione della Commissione[13] come il primo (dei tre cumulativamente applicati) criterio da applicare nel momento in cui si deve decidere se un mercato possa essere considerato rilevante per la regolamentazione ex ante.

Barriere strutturali – secondo la Raccomandazione – "...esistono quando lo stato della tecnologia e la struttura dei costi associata, come pure il livello della domanda, sono tali da creare condizioni asimmetriche tra *incumbents* e nuovi entranti impedendo o prevenendo l'ingresso sul mercato dei secondi. Ad esempio, si possono riscontrare elevate barriere all'ingresso quando il mercato è caratterizzato da sostanziali economie di scala, di scopo e da densità ed elevati costi *sunk*"[14].

Le barriere all'ingresso legali o regolatorie, dall'altro lato, "...non si basano su condizioni economiche, ma possono derivare da misure legislative, amministrative o altre misure statali che hanno un effetto diretto sulle condizioni di ingresso e/o sulla collocazione degli operatori nel mercato rilevante. Un esempio è il caso del limite legale al numero di imprese aventi accesso allo spettro. Tale limite è tipicamente collegato alla barriera tecnica o tecnologica relativa, ad esempio, una restrizione alla quantità di spettro che può essere assegnata, e di conseguenza genera un limite al numero di licenze date alle imprese che cercano di entrare su un mercato. Una significativa barriera all'ingresso di tipo legale o regolamentare potrebbe esistere quando l'ingresso su un particolare mercato è reso

(13) Raccomandazione della Commissione dell'11 febbraio 2003 sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del settore delle comunicazioni elettroniche suscettibili di regolamentazione ex ante secondo la Direttiva 2002/21/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio su un quadro regolamentare comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica, OJ 8.5.2003 L 114/45. D'ora in avanti ci si riferirà ad essa come Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti.

(14) Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti, p. 10.

non fattibile in conseguenza di determinate esigenze regolatorie ed inoltre quando tale situazione è destinata a prolungarsi per un periodo di tempo prevedibile[15] ".

Le NRA possono, attraverso i rimedi del nuovo quadro regolamentare, occuparsi di certi aspetti della struttura di mercato, come ad esempio le barriere all'ingresso. Le barriere all'ingresso menzionate nella Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti (economie di scala, di scopo e densità; costi *sunk*) sono fattori che comunque non possono essere influenzati dall'intervento della regolamentazione ed in ogni caso necessitano di lunghi periodi di tempo per poter essere influenzati. Il nuovo quadro regolamentare e gli altri obblighi gravanti sugli Stati Membri (che erano già parte del precedente quadro ONP) hanno anche come obiettivo quello di limitare le barriere legali e/o regolatorie (ad esempio autorizzazione generale, commercio delle frequenze oppure requisiti più stringenti per favorire l'armonizzazione).

Ogniqualvolta esistono barriere all'ingresso e dove la struttura dei costi e della domanda sia tale da reggere solo un numero limitato di imprese[16], l'impresa *incumbent* potrebbe detenere un significativo potere di mercato. In tali circostanze sorgono tre tipi di problemi per il regolatore: primo, l'impresa dominante può tentare di trasferire il suo potere di mercato ad un mercato adiacente verticalmente o orizzontalmente collegato; secondo, l'impresa potrebbe intraprendere pratiche a tutela del mercato in cui gode di SMP; ed infine, potrebbe intraprendere pratiche note come "comportamenti da manuale del monopolista", quali sovrapprezzo, fornitura di scarsa qualità e produzione inefficiente.

1.2. Il nuovo quadro regolamentare

Scopo delle Direttive è di ottenere un quadro armonico per la regolamentazione delle comunicazioni elettroniche che porti ad una concorrenza sostenibile, all'interoperabilità dei servizi e che dia benefici ai consumatori.

Il nuovo quadro opera secondo il principio della neutralità tecnologica e ricorre ai principi del diritto della concorrenza. Si tratta del passaggio più importante nella transizione dai monopoli verticalmente integrati del passato al normale processo competitivo (governato esclusivamente dal diritto della concorrenza, laddove sia adeguato). Gli Stati Membri possono procedere al ritmo determinato dalle condizioni dei propri mercati, mentre allo stesso tempo applicano il quadro uniforme necessario per il funzionamento del mercato interno.

L'ambito del nuovo quadro è rappresentato da tutti i prodotti ed i servizi di comunicazione elettronica.

1.2.1. Rimedi nel contesto del nuovo quadro regolamentare

L'imposizione di rimedi rappresenta il terzo stadio del processo previsto dal nuovo quadro regolamentare (facendo riferimento agli obblighi regolamentari relativi al significativo potere di mercato – SMP)[17]. I tre stadi sono di seguito riassunti. I rimedi possono essere imposti nei confronti di imprese con SMP in specifici mercati sia nell'ambito della Direttiva Accesso (in specifiche circostanze) che della Direttiva Servizio Universale.

1. Definizione del mercato: le NRA definiscono i mercati suscettibili di regolamentazione ex ante, in modo adeguato alle circostanze nazionali. Nel fare ciò, devono tenere in massima considerazione i mercati identificati nella Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti[18].

(15) Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti, p. 11.

(16) Nel caso limite in cui la struttura dei costi e della domanda regge una sola impresa, si parla di monopolio naturale (o struttura di costo subadditiva).

(17) Direttiva 2002/21/CE, articoli 15 e 16.

(18) Raccomandazione della Commissione dell'11 febbraio 2003.

La Commissione, al fine di filtrare o selezionare dall'ampio numero di mercati, quelli che potrebbero essere definiti al primo stadio, ha identificato tre criteri. I tre criteri descritti nella Raccomandazione per identificare i mercati le cui caratteristiche siano tali da giustificare l'imposizione degli obblighi regolatori previsti nelle specifiche Direttive[19] sono:

- Elevate barriere all'ingresso e di carattere non transitorio;
- La dinamica della concorrenza in un mercato con barriere all'ingresso;
- L'adeguatezza del diritto della concorrenza (in assenza della regolamentazione ex ante).

I tre criteri sono stati utilizzati dalla Commissione per l'identificazione dei mercati nella presente Raccomandazione e saranno utilizzati nelle future versioni della Raccomandazione. Per cui si presume che la regolamentazione ex ante sia adeguata per i 18 mercati della Raccomandazione se in essi si riscontri una posizione di SMP. Quindi non è necessario per le stesse Autorità Nazionali stabilire se il diritto della concorrenza basti di per sé ad affrontare i problemi competitivi nei mercati inclusi nella Raccomandazione. Le NRA devono comunque applicare i tre criteri nel decidere se un mercato non incluso nella Raccomandazione, o altrimenti definito rispetto a quelli compresi nella Raccomandazione stessa, abbia le caratteristiche per essere sottoposto a regolamentazione ex ante. Di conseguenza, la Commissione utilizzerà i tre criteri anche quando le NRA dovessero comunicare mercati diversi da quelli previsti dalla Raccomandazione.

Testbox 1: Mercati emergenti

Il concetto di mercato emergente è introdotto dalla Direttiva Quadro, laddove in essa si afferma che sebbene " de facto, l'impresa leader del mercato detenga con ogni probabilità una considerevole quota di mercato, la stessa non deve essere soggetta ad obblighi inadeguati"[20]. Dalle Linee Guida sull'SMP emerge chiaramente che nel caso dei mercati emergenti un approccio più flessibile è giustificato dal momento che l'imposizione di una regolamentazione ex ante potrebbe indebitamente influenzare le condizioni di competitività che vanno a delinearsi nell'ambito di un nuovo mercato emergente[21]. Inoltre, le Linee Guida rilevano che l'articolo 14 (3) della Direttiva Quadro (trasferimento di un'impresa con significativo potere di mercato) non è destinato ad essere applicato in relazione al potere di mercato trasferito da un mercato "regolato" ad uno emergente, "non regolato". Ogni condotta abusiva in un mercato emergente sarà trattata nell'ambito delle disposizioni sulla dominanza ai sensi dell'articolo 82 del Trattato[22]. Allo stesso tempo, fintantoché ci sia una minaccia reale che il potere di mercato venga trasferito, la chiusura di tali mercati emergenti da parte dell'impresa leader dovrebbe essere impedita attraverso un'efficace regolamentazione del mercato (i) da cui il potere di mercato potrebbe essere trasferito.

Nella Raccomandazione sui mercati rilevanti la Commissione delinea i mercati che sono suscettibili di essere sottoposti a regolamentazione ex ante[23]. Se un certo mercato deve essere sottoposto a regolamentazione, deve trattarsi di un mercato propriamente definito secondo i principi del diritto della concorrenza, come illustrato nella Comuni-

(19) Direttiva 2002/21/CE, articolo 15.

(20) Direttiva 2002/21/CE, Recital 27.

(21) Questo paragrafo attinge molto dalle Linee Guida della Commissione sull'analisi di mercato e sull'accertamento del significativo potere di mercato, 2002/C 165/03, paragrafi 83-85.

(22) Linee Guida della Commissione sull'analisi di mercato e sull'accertamento dell'SMP, nota 92.

(23) 2003/311/CE.

cazione della Commissione sulla Definizione del Mercato[24]. La stessa cosa si applica ad un mercato emergente. Quest'ultimo deve essere distinto da un mercato che sia già suscettibile di regolamentazione ex ante sia dal punto di vista della domanda che da quello dell'offerta. Ciò significa che i consumatori del nuovo servizio non dovrebbero modificare le loro abitudini verso i servizi al momento disponibili, in risposta ad un piccolo ma significativo e non transitorio aumento del prezzo del nuovo servizio. Allo stesso modo, le imprese che forniscono i servizi esistenti non dovrebbero trovarsi in una posizione che consenta loro di entrare rapidamente nel mercato del nuovo servizio in risposta all'aumento di prezzo[25].

La caratteristica che contraddistingue un mercato emergente è rappresentata dal fatto che il mercato non è maturo. Ciò implica il fatto che in un mercato emergente non è possibile stabilire in modo definitivo se i tre criteri siano rispettati o meno. I tre criteri, che devono essere cumulativamente soddisfatti, sono dati dall'esistenza di barriere all'ingresso elevate e di carattere non transitorio, dalla mancanza di dinamicità della concorrenza in un mercato con barriere all'ingresso per un'effettiva concorrenza e dall'inadeguatezza del diritto della concorrenza a risolvere il problema. Anche se un'impresa effettua un investimento non irrilevante al fine di fornire un nuovo servizio non c'è alcuna garanzia del fatto che, in un settore innovativo ed in rapida evoluzione, si trovi un meccanismo alternativo più economico per la fornitura del servizio stesso. È anche difficile accertare la dinamicità della concorrenza in un mercato con barriere all'ingresso, dal momento che molti potenziali entranti non elaboreranno piani industriali per entrare nell'area di un nuovo servizio almeno fino a quando il mercato non sarà visto come proposta commerciale. Molte nuove iniziative sul mercato non hanno successo ma quelle fortunate creano incentivi per altre imprese ad entrare sul mercato. Nel discutere il secondo criterio, nel Memorandum Esplicativo della Raccomandazione, si afferma che "le barriere all'entrata potrebbero diventare anche meno rilevanti relativamente ai mercati trainati dall'innovazione e caratterizzati da un crescente progresso tecnologico. In tali mercati, vincoli competitivi derivano spesso dalle minacce di innovazione dei concorrenti potenziali che al momento non fanno parte del mercato. In tali mercati trainati dall'innovazione, una concorrenza dinamica o più a lungo termine può avere luogo tra imprese che non necessariamente sono in competizione in un mercato esistente piuttosto "statico". Solo col passare di un certo periodo di tempo è possibile rispondere a tali interrogativi.

Un esempio di mercato emergente potrebbe essere dato dalla futura fornitura dei telefoni di nuova generazione di servizi dati a larga banda. In tali mercati gli operatori fornirebbero agli utenti finali l'accesso ad Internet attraverso connessioni veloci ed in più la mobilità. Come affermato nel Memorandum Esplicativo della Raccomandazione della Commissione sui Mercati Rilevanti, molti problemi importanti di questi mercati "possono al momento essere trattati solo con un elevato grado di incertezza". Su questa base nessun mercato di tipo *retail* o *wholesale* appartenente a quest'area è stato identificato nella Raccomandazione.

2. L'analisi di mercato rappresenta il secondo stadio. Una volta definito il mercato (il che implica una specifica azione da parte delle NRA), questo dovrà essere analizzato al fine di verificare il grado di concorrenza in esso presente, coerentemente con le Linee Guida sul-

(24) OJ C 372, 9.12.1997.

(25) In un caso del genere non sarebbe possibile acogliere una diversa definizione del mercato al momento regolato.

l'SMP[26] Le NRA interverranno per imporre obblighi alle imprese solo laddove i mercati non siano effettivamente competitivi in virtù del fatto che tali imprese si trovino in una posizione equivalente a quella dominante secondo il significato attribuito a tale concetto dall'art. 82 del Trattato CE[27]. La nozione di dominanza è stata definita nella giurisprudenza della Corte di Giustizia come la posizione di forza economica che consente ad un'impresa di comportarsi, in misura considerevole, in maniera indipendente dai concorrenti, dai fornitori ed infine dai consumatori.

3. Rimedi: Laddove l'analisi di mercato riveli che la concorrenza su un determinato mercato non sia effettiva, e l'NRA designi uno o più operatori come aventi SMP su quel mercato, allora almeno un rimedio adeguato dovrà essere applicato[28]; questo è il terzo ed ultimo stadio.

Lungo tutto il resto di questo documento si presume che i mercati presi in considerazione abbiano soddisfatto i primi due stadi del processo. Ciò senza alcun pregiudizio dell'analisi che individualmente le NRA dovranno intraprendere. Né d'altra parte ciò significa che un mercato identificato nella Raccomandazione sia necessariamente caratterizzato dall'esistenza di SMP. Ad ogni modo, soddisfare i test previsti agli *step* 1 e 2 genera la presunzione che qualche forma di regolamentazione ex ante sia giustificata e che quindi almeno un rimedio dovrà essere applicato nei confronti dell'impresa (e) identificata con SMP.

La definizione di mercati suscettibili di essere sottoposti a regolamentazione ex ante (fase 1) è cosa diversa dall'accertamento di un'effettiva concorrenza nei mercati individuali (fase 2). Questo documento è designato per assistere le NRA nella fase 3 ed integra la guida già fornita dalla Commissione nelle fasi 1 e 2[29]. Ciononostante c'è una forte relazione tra ognuna delle tre fasi. Ad esempio, gli effetti dei rimedi saranno monitorati e valutati nelle future revisioni dei mercati e nell'accertare se un mercato è effettivamente competitivo, gli effetti dei rimedi esistenti dovrebbero essere presi in considerazione.

Questo documento analizza i problemi relativi ai rimedi a livello generale, sottraendo diverse condizioni a cui le NRA devono far fronte e che le stesse dovranno tener in debito conto nel momento in cui si apprestano a decidere. Per cui, le conclusioni tratte, dovrebbero essere considerate come linee guida e in nessun modo come in difesa di una approccio meccanicistico o come una preclusione per le NRA dal giungere a conclusioni diverse basate sull'analisi di mercato e sulle particolari circostanze del caso.

Il processo in tre stadi ora descritto consente di concentrare la regolamentazione in aree dove essa è effettivamente richiesta. Tale processo segue anche la logica del processo decisionale delle NRA nel momento in cui queste selezionano un rimedio per risolvere un problema di concorrenza identificato. Ciò presenta numerosi benefici rispetto al precedente quadro nell'ambito del quale i mercati erano definiti, l'operatore con SMP identificato e i rimedi imposti piuttosto meccanicamente. Il precedente quadro regolamentare era stato designato per aprire alla concorrenza i mercati, ma visto lo sviluppo della concorrenza in molte aree, si è corso il rischio di regolare laddove non era necessario e viceversa. Entrambi i tipi di errore nuocciono al benessere sociale, sia dal punto di vista dei produttori che dei consumatori. Nel nuovo quadro l'obiettivo è prima concentrare la regolamen-

---

(26) Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti, OJ 8.5.2003 L 114/45.

(27) Direttiva 2002/21/CE, articolo 14.

(28) Articolo 16 della Direttiva Quadro (Direttiva 2002/21/CE).

(29) Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti, OJ 8.5.2003 L 114/45 e Memorandum Esplicativo; Linee Guida della Commissione. Linee Guida della Commissione sull'analisi di mercato e sull'accertamento del significativo potere di mercato nell'ambito del Nuovo Quadro Comunitario per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica, OJ 11.7.2002 C 165/6.

tazione ove essa sia veramente richiesta e poi regolare in modo da generare un'effettiva e sostenibile concorrenza nel medio periodo, ove ciò sia possibile.

Conseguenza di tale approccio adottato dal nuovo quadro è la sua coerenza con il diritto della concorrenza, i cui principi economici sono di validità universale. Quindi, il nuovo quadro, quando correttamente applicato, assicura che la regolamentazione sia designata solo per quei mercati e per quelle situazioni in cui è strettamente necessaria. In particolare, il proliferare di mercati da sottoporre a regolamentazione, si manifesta immediatamente. Mentre nel precedente quadro regolamentare intere aree dell'economia erano sottoposte allo stesso livello di regolamentazione, nel nuovo quadro ogni mercato sarà sottoposto ad un'adeguata risposta regolatoria in relazione a specifici problemi chiaramente identificati. Il risultato è che il livello generale di regolamentazione sarà col tempo minore, più mirato ai problemi competitivi e genererà una situazione in cui ci sarà sempre meno bisogno di essa.

Il nuovo quadro si presenta con dei costi d'avvio tutt'altro che insignificanti, ma tali costi alla fine porteranno a maggiori benefici a partire dalla concentrazione della regolamentazione ad un livello più specifico. Il nuovo quadro continuerà a dare buoni risultati in futuro non appena una certa concorrenza effettiva si sarà stabilita ed un numero crescente di mercati si sarà affrancato dalla regolamentazione ex ante. Come tale, facilita il passaggio ai controlli ex post basati sul diritto della concorrenza, non appena i mercati in cui si sia affermata una certa concorrenza sostenibile siano stati identificati nelle periodiche *reviews* e pertanto rimossi dall'ambito della regolamentazione ex ante.

1.2.2. Gli obiettivi delle NRA

Come stabilito all'art. 8 della Direttiva Accesso, gli obblighi devono basarsi sulla natura dei problemi identificati, devono essere proporzionati e giustificati alla luce degli obiettivi previsti per le NRA dalla Direttiva Quadro. Lo stesso vale per quelle particolari circostanze previste all'articolo 17 (2) della Direttiva Servizio Universale in cui obblighi possono essere predisposti ad un mercato *retail*. Questi obiettivi sono:

- *Promuovere la concorrenza* nella fornitura di reti di comunicazione elettronica, di servizi di comunicazione elettronica e delle infrastrutture associate e delle infrastrutture di servizi. Ciò può essere raggiunto *inter alia* assicurando ai consumatori prezzo, scelta e qualità migliori attraverso una concorrenza effettiva, investimenti efficienti nelle infrastrutture e gestione delle risorse;

- *Contribuire allo sviluppo del mercato interno*. Ciò può essere raggiunto *inter alia* attraverso la rimozione degli ostacoli alle reti ed i servizi pan europei e assicurando una pratica regolatoria coerente in tutta la comunità

- *Promuovere gli interessi dei cittadini dell'Unione europea*. Ciò può essere raggiunto *inter alia* assicurando l'accesso universale e proteggendo i diritti dei consumatori ed in particolari di quelli più bisognosi. La Direttiva Servizio Universale stabilisce i poteri a disposizione delle NRA per far si che questi obiettivi siano soddisfatti.

Tali finalità si riflettono nei rimedi previsti dalla Direttiva Accesso e dalla Direttiva Servizio Universale in diversa misura. Laddove la Direttiva Accesso si concentri principalmente sulla promozione della concorrenza (sia da un punto di vista statico che dinamico incoraggiando investimenti efficienti e l'innovazione), al centro della Direttiva Servizio Universale si troveranno l'interesse dei consumatori ed il mercato interno. Ad ogni modo, i confini tra i due obiettivi sono così sfumati che la promozione della concorrenza porterà, in generale, a prezzi più bassi, ad una migliore qualità, ad una maggiore innovazione e a più varietà, il che è nell'interesse dei consumatori, mentre gli strumenti della Direttiva servizio Universale avranno l'effetto di promuovere la concorrenza.

L'intero processo di applicazione coerente del quadro regolamentare e l'armonizzazione ruotano intorno a come le NRA assicureranno il soddisfacimento dell'obiettivo di contribuire allo sviluppo del mercato interno. Assicurare la coerenza della pratica regolatoria in tutto il territorio UE è responsabilità di ogni NRA, tenuto conto delle particolari condizioni nei mercati nazionali. Le NRA dovrebbero cooperare tra loro e con la Commissione in maniera trasparente al fine di assicurare la coerente applicazione del quadro in tutti gli Stati Membri[30].

In particolare, come descritto agli articoli 7 (2) ed 8 (3) della Direttiva Quadro, le NRA dovranno cercare di convenire sui tipi di mezzi e rimedi considerati più adeguati per affrontare particolari situazioni di mercato e cooperare in maniera trasparente tale da assicurare lo sviluppo di una pratica regolatoria coerente e l'applicazione delle Direttive. La presente Posizione Comune rappresenta uno sforzo per assicurare tale approccio coerente in relazione ai rimedi. Pertanto, l'elaborazione di una Posizione Comune è parte del processo di contribuzione delle NRA allo sviluppo del mercato interno. Ad ogni modo, il sorgere di specifiche circostanze nazionali potrebbe giustificare un diverso approccio nell'applicazione dei rimedi in singoli casi. Come per tutti i rimedi proposti, ogni approccio di questo tipo sarà soggetto alle procedure di notifica e consultazione ai sensi dell'articolo 7[31].

Le prime fasi della definizione del mercato e dell'analisi di mercato sono già armonizzate. Quest'obiettivo è stato raggiunto attraverso le Linee Guida della Commissione sull'analisi di mercato e sull'SMP e la Raccomandazione della Commissione sui mercati rilevanti. Scostamenti dalla Raccomandazione sono soggetti ad ulteriori controlli sul singolo mercato attraverso il ricorso alla procedura dell'articolo 7[32].

In alcuni casi l'impatto di una particolare misura potrebbe esser avvertito in altri Stati Membri. In tali casi, le NRA dovrebbero prestare attenzione alla potenziale distorsione degli scambi, dato il loro dovere di contribuire allo sviluppo del mercato interno[33]. Il Gruppo dei Regolatori Europei (ERG) è stato fondato proprio per far fronte a questo così come ad altri problemi[34]. Quindi, oltre ai procedimenti delineati all'art. 7 della Direttiva Quadro, le NRA (attraverso l'ERG) dovrebbero restare a stretto contatto tra loro (e con la Commissione) nel momento in cui prendono in considerazione misure che potenzialmente possono influenzare lo schema di riferimento degli scambi tra Stati Membri creando così barriere ad un singolo mercato.

1.3. La struttura del documento

Tale documento non si basa solo sull'astratta analisi economica, ma anche su relazioni e studi rapportati ai dati di mercato e all'esperienza pratica delle NRA associata ai problemi concorrenziali nei rispettivi mercati e ai i mezzi più adeguati alla risoluzione di questi problemi.

Questa è solo la prima versione di quello che deve essere considerato come un documento in evoluzione.

Tale documento sarà continuamente soggetto a revisione alla luce dell'esperienza guadagnata dalle NRA nell'applicazione dei rimedi e sulla base degli sviluppi del mercato. Il programma di lavoro dell'ERG per il 2004 prevede che questo processo di revisione abbia inizio fin dall'ultimo trimestre del 2004.

---

(30) Direttiva 2002/21/CE, articolo 7.

(31) Sebbene i rimedi non siano soggetti al potere di veto della Commissione europea.

(32) Ai sensi dell'articolo 7, le Autorità Nazionali di Regolamentazione devono notificare alla Commissione qualora cerchino di definire un nuovo mercato e per ogni designazione di un operatore che si trovi in una posizione dominante quando ciò potrebbe influenzare gli scambi tra Stati Membri. Tutte le altre NRA sono pure consultate.

(33) Articolo 8(3) della Direttivs quadro [Direttiva 2002/21/CE].

(34) Articolo 3, Decisione della Commissione 2002/627/CE.

Il resto del documento è strutturato in quattro capitoli seguendo la logica tipica dell'approccio di un'NRA in relazione ai rimedi: il Capitolo 2 riesamina quelle aree in cui, per esperienza pratica e dall'analisi della letteratura economica, sorgono problemi di potere di mercato in relazione ai mercati delle reti e dei servizi di comunicazione. Tale capitolo prescinde dalla Raccomandazione sui mercati rilevanti e mette in luce i problemi che probabilmente si manifesteranno su questi mercati.

Il Capitolo 3 riassume brevemente a fini consultativi i rimedi disponibili.

Il Capitolo 4 illustra una serie di principi guida che le NRA utilizzeranno nell'applicazione dei rimedi. Tale capitolo mostra come le NRA possono meglio raggiungere gli obiettivi del nuovo quadro nella scelta dei rimedi per far fronte ad una posizione di SMP.

Il capitolo conclusivo integra il lavoro dei precedenti capitoli del documento e fornisce una panoramica dettagliata delle probabili valutazioni che un'NRA può fare in una particolare circostanza. Tale guida è fornita ad un livello molto elevato dal momento che gli esempi considerati difettano del ricco contesto che le normali analisi di mercato negli Stati Membri sono in grado di produrre.

Per cui, il capitolo conclusivo andrebbe usato come guida per l'analisi più che come asserzione definitiva.