II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

dell'8 luglio 1998

che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso IV/M.1069 — WorldCom/MCI)

[notificata con il numero C(1998) 1887]

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(1999/287/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese [1], modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 [2], in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 3 marzo 1998 di avviare un procedimento nel presente caso,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni [3],

Considerando quanto segue:

(1) Il 20 novembre 1997, WorldCom, Inc. (in prosieguo «WorldCom») e MCI Communications Corporation (in prosieguo «MCI») hanno presentato una notifica congiunta relativa ad un'operazione di concentrazione tra le due imprese ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in prosieguo «regolamento sulle concentrazioni»). Poiché l'accordo in questione è stato concluso prima del 1º marzo 1998, il regolamento sulle concentrazioni è stato applicato nella sua versione precedente alla modifica apportata dal regolamento (CE) n. 1310/97.

(2) Il 18 dicembre 1997, la Commissione ha comunicato alle parti che occorrevano informazioni supplementari a completamento della notifica e che i limiti di tempo previsti sarebbero stati prorogati in attesa del ricevimento di tali informazioni. Il 3 febbraio 1998 le parti hanno risposto e la notifica è stata pertanto dichiarata completa.

(3) Con le decisioni dell'11 dicembre 1997 e del 24 febbraio 1998, la Commissione ha prorogato la sospensione dell'operazione notificata, a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, in combinato disposto con l'articolo 18, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni, fino all'adozione di una decisione definitiva nel caso in oggetto.

---

[1] GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.
[2] GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.
[3] GU C 122 del 4.5.1999.

(4) Il 3 marzo 1998, dopo aver esaminato la notifica, la Commissione ha deciso di avviare la procedura di cui all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni, essendo giunta alla conclusione che l'operazione rientrava nel campo d'applicazione del medesimo regolamento e suscitava seri dubbi in termini di compatibilità con il mercato comune.

I. LE PARTI

(5) WorldCom e MCI sono entrambe imprese di telecomunicazioni quotate in Borsa con sede negli USA. WorldCom fornisce servizi alle imprese e ai consumatori privati nel campo delle comunicazioni voce-dati, commutate o dedicate, locali, a lunga distanza o internazionali (fra cui i servizi Internet, offerti principalmente attraverso sue controllate quali UUNet, ANS, CNS e GridNet), servizi di «numero verde», carte telefoniche di chiamata e carte di addebito. WorldCom possiede una serie di controllate in vari paesi europei e sta costruendo collegamenti in fibra ottica in varie capitali europee. MCI offre alle imprese e ai consumatori privati una gamma di servizi integrati, quali comunicazioni a lunga distanza e senza filo, radioavviso locale, messaggistica, servizi informatici, outsourcing e comunicazioni globali avanzate, compresa Internet.

II. L'OPERAZIONE

(6) L'operazione prevede, sulla base di un accordo firmato il 9 novembre 1997 tra WorldCom e MCI (in prosieguo «accordo di concentrazione»), la fusione fra MCI e TC Investments Corp, un'impresa avente sede nello Stato americano del Delaware, direttamente e interamente controllata da WorldCom. Ciascuna delle azioni Ordinary Common Stock di MCI sarà convertita nel diritto di ricevere un determinato numero di azioni Common Stock di WorldCom, mentre ciascuna delle azioni Class A Common Stock di MCI detenute da British Telecommunications plc (in prosieguo «BT») sarà convertita nel diritto di ricevere un importo liquido convenuto in dollari USA. TC Investments Corp resterà l'impresa incorporante con la ragione sociale «MCI Communications Corporation», mentre quella di WorldCom sarà cambiata in «MCI WorldCom».

(7) MCI perderà inoltre il suo diritto di voto (compreso il diritto di voto di azionista) in Concert, l'impresa comune con BT, con decorrenza dal momento in cui entrerà in vigore la concentrazione WorldCom/MCI, e cederà tutti i suoi interessi in Concert entro un periodo successivo non superiore a 127 giorni. A partire da allora, la relazione di MCI con Concert si limiterà ad un accordo di distribuzione non esclusiva.

III. LA CONCENTRAZIONE

(8) L'operazione descritta al paragrafo 6 costituisce una fusione, e quindi una concentrazione, a norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

(9) Una volta effettuate le rettifiche necessarie per tener conto del fatturato imputabile ad imprese acquisite o cedute dopo la data degli ultimi rispettivi bilanci certificati, il fatturato mondiale di WorldCom nel 1996 risulta superiore a 4 000 millioni di ECU, mentre quello di MCI per lo stesso periodo è superiore a 14 000 milioni di ECU.

(10) Per stabilire il fatturato a livello comunitario ai sensi del regolamento sulle concentrazioni, è necessario procedere ad una sua ripartizione geografica. Sono vari i possibili metodi di ripartizione del fatturato di un'impresa telefonica fornitrice di servizi che producono reddito al di fuori del paese in cui essa ha sede. A prescindere dal metodo impiegato, sia WorldCom che MCI presentano ciascuna un fatturato comunitario superiore a 250 milioni di ECU. Né WorldCom né MCI realizzano oltre i due terzi del proprio fatturato comunitario all'interno di un solo e medesimo Stato membro. L'operazione in oggetto possiede pertanto una dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1 del regolamento sulle concentrazioni.

V. COOPERAZIONE CON ALTRE AUTORITÀ DI VIGILANZA DELLA CONCORRENZA

(11) La proposta di concentrazione WorldCom/MCI è stata notificata, tra gli altri, anche alla sezione antitrust del Dipartimento della giustizia americano (in prosieguo «USDOJ»). Le parti hanno concesso deroghe specifiche per consentire all'USDOJ e alla Commissione di scambiarsi le informazioni fornite dalle parti alle due autorità di vigilanza. Molte imprese che hanno risposto alle indagini parallele condotte da entrambe le

autorità hanno autorizzato queste ultime a scambiarsi le informazioni ovvero hanno fornito ad ambedue le medesime dichiarazioni.

(12) Nel corso delle indagini e delle analisi relative alla proposta di concentrazione, si è instaurata una cooperazione significativa tra le due autorità di vigilanza, con scambi d'opinione preliminari sul quadro di riferimento analitico, richieste d'informazione coordinate, presenza di osservatori dell'USDOJ all'audizione, nonché riunioni e negoziati congiunti fra le parti e le due autorità.

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

A. SERVIZI DI CARRIER E SERVIZI INTERNET

(13) Le parti sostengono che i mercati del prodotto rilevanti per la valutazione del caso in questione dovrebbero seguire la definizione utilizzata in precedenti notifiche nel campo delle telecomunicazioni prese in esame dalla Commissione, quali BT/MCI (I) ([4]), Atlas ([5]), Phoenix/Global One ([6]), Uniworld ([7]) e Unisource ([8]). Secondo le parti, esistono sovrapposizioni, sulla base di tali definizioni, solo in tre mercati rilevanti: 1) servizi di telecomunicazioni per l'utenza imprese, quali i pacchetti di servizi vocali e di comunicazione dati (che utilizzano, ad esempio, i protocolli X25, Frame Relay e Internet Protocol), i VPN (virtual private networks — reti virtuali private) globali, i servizi di numero verde, di carte selezionate e di semplice rivendita, nonché le trasmissioni dedicate; 2) servizi per i «viaggiatori» (che comprendono le carte telefoniche di chiamata, i servizi prepagati e i servizi a valore aggiunto); e 3) servizi di carrier (vettori).

(14) I dati forniti dalle parti sembrano indicare che, per quanto riguarda i servizi per viaggiatori e quelli per l'utenza imprese, le quote di mercato combinate delle parti avrebbero raggiunto pochi punti percentuali, a prescindere dalle modalità di definizione dei mercati geografici. Le informazioni ottenute presso terzi sembravano confermare questo quadro, cioè che le eventuali sovrapposizioni su tali due mercati non suscitavano preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

([4]) Caso IV/34.857, GU L 223 del 27.8.1994, pag. 36.
([5]) Caso IV/35.337, GU L 239 del 19.9.1996, pag. 23.
([6]) Caso IV/35.617, GU L 239 del 19.9.1996, pag. 57.
([7]) Caso IV/35.738, GU L 318 del 20.11.1997, pag. 24.
([8]) Caso IV/35.830, GU L 318 del 20.11.1997, pag. 1.

1. *Servizi di carrier*

(15) Nella decisione Unisource si rileva che il mercato dei servizi di carrier comprende l'affitto di capacità di trasmissione e la fornitura dei relativi servizi a vettori (carrier) di telecomunicazione terzi e a prestatori di servizi. I servizi principali sono: quelli di transito commutato, quelli di transito dedicato, l'offerta di punti di smistamento del traffico e il servizio di rivendita per i fornitori di servizi che non possiedono strutture di telecomunicazione internazionali proprie. Tuttavia, poiché la quota combinata delle parti non sarebbe stata elevata a sufficienza per suscitare preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza (secondo quanto discusso nei paragrafi seguenti), la questione dell'esatta definizione del mercato può essere lasciata in sospeso.

2. *Servizi Internet*

(16) Fra i terzi che hanno risposto alle consultazioni inizialmente avviate dalla Commissione, un numero significativo si è dichiarato a favore di una definizione distinta per un mercato (ovvero di una serie di mercati) dei servizi Internet rispetto ai mercati dei servizi di comunicazione dati di carattere più generale. Gli elementi di prova raccolti tendono ad avvalorare l'ipotesi che vede in Internet nel suo complesso una serie di mercati più che un unico mercato. Prima di trattare le questioni relative alla definizione del mercato, occorre chiarire in che modo funziona Internet.

i) **Internet**

(17) «Internet» si è sviluppata inizialmente negli Stati Uniti come una modalità di collegamento fra singole reti locali di computer, come ad esempio quelle appartenenti ad una struttura di ricerca di ambito governativo o accademico. La struttura di interconnessione, basata su reti di cavi telefonici, è stata messa a punto con l'aiuto del governo statunitense, nella fattispecie la National Science Foundation (in prosieguo «NSF»). Lo scopo dell'interconnessione era quello di consentire la comunicazione fra le varie reti, o forse più precisamente fra i singoli terminali di computer (host) di ciascuna rete. (Il termine «rete» non implica l'indicazione di particolari dimensioni del sistema; può essere applicato, infatti, a piccole reti locali facenti capo, per esempio, ad un unico edificio commerciale con poche decine di terminali per gli utilizzatori finali, così come a un sistema complesso di collegamenti internazionali o mondiali con migliaia di abbonati).

(18) Vari sono gli standard che regolano il funzionamento delle reti. La possibilità di inviare e ricevere dati in un formato intelligibile da una rete all'altra (compresa Internet) dipende dal fatto che lo scambio di tutti i dati avviene grazie ad una serie di protocolli comuni, fra cui il più importante è il protocollo TCP/IP (Transfer Control Protocol/Internet Protocol). Ovviamente all'interno di una rete i dati possono essere trasmessi sulla base di un protocollo locale, ma tutte le comunicazioni Internet con reti esterne hanno bisogno del formato TCP/IP.

(19) Il flusso di traffico consiste pertanto in messaggi elettronici ripartiti in una serie di pacchetti di dati discreti, ciascuno dei quali viaggia separatamente attraverso il sistema. Ogni pacchetto di dati contiene delle informazioni di instradamento che permettono ai dispositivi di commutazione attraverso cui esso passa di conoscerne la destinazione finale. I pacchetti sono ricostituiti al loro arrivo presso il destinatario, cioè un altro terminale di computer situato in qualche altro punto di Internet, in modo che il messaggio possa essere letto dall'utilizzatore di quel terminale. Questi pacchetti possono viaggiare direttamente dalla rete di provenienza a quella di destinazione se tra esse esiste un collegamento diretto o, mancando tale collegamento, attraverso reti intermedie. Le particolari apparecchiature di commutazione (router) che lasciano passare i pacchetti hanno la capacità di riconoscere l'indirizzo a cui sono destinati e sono in grado di guidarli fino al punto di smistamento successivo.

(20) I dati inviati tramite Internet possono assumere varie forme: può trattarsi della trasmissione di posta (messaggi di posta elettronica tra due utilizzatori finali di Internet) o del trasferimento di file (trasmissione di file di dati fra due utilizzatori finali ovvero tra un sito pubblico e un utilizzatore finale). Un'evoluzione più recente della stessa Internet è costituita dal World Wide Web (o semplicemente Web). Si tratta di un formato concordato (HTML, Hyper-Text Markup Language) per visualizzare e creare collegamenti fra dati su Internet. I «siti Web» sono degli spazi dotati di indirizzo Internet reso noto al pubblico, che contengono dati in formato HTML; gli altri utilizzatori possono accedervi per ottenere le informazioni ivi riportate, per acquistare servizi o per comunicare con altri visitatori dello stesso sito. Internet è costantemente al centro di nuovi sviluppi; attualmente, per esempio, si sta cercando di fornire telefonia vocale e fax impiegando il protocollo Internet.

(21) I collegamenti all'interno di una rete o fra una rete e l'altra avvengono in genere sui normali cavi adibiti alle telecomunicazioni (fibra ottica). La struttura fisica di base della maggior parte delle reti su Internet è costituita essenzialmente dagli stessi cavi impiegati per la normale telefonia vocale commutata, in grado di far circolare anche questo tipo di traffico. I pacchetti di dati Internet, tuttavia, non sono di solito inviati sui circuiti pubblici commutati ma viaggiano su linee in affitto private o utilizzano servizi a rapida commutazione di pacchetto su «reti virtuali» (come frame relay, X25 o ATM, Asynchronous Transfer Mode — modalità di trasferimento asincrona), servizi offerti dai gestori telefonici. I punti d'interconnessione richiedono autocommutatori e dispositivi d'instradamento (router) speciali, in grado di identificare i pacchetti Internet e di inoltrarli sulla direttrice più opportuna fino al successivo punto d'intersezione. I messaggi Internet possono viaggiare anche sulla tradizionale rete telefonica pubblica commutata, per mezzo di modem collocati ai punti di ingresso e di uscita su tale rete. Tuttavia, la necessità di tenere aperta una linea telefonica commutata per la durata del collegamento, soprattutto per la trasmissione a lunga distanza, annulla buona parte dei vantaggi economici inerenti all'uso del trasferimento dati a commutazione di pacchetto. Con la crescita del traffico Internet e della domanda di capacità, gli operatori del settore tendono ormai ad affidarsi sempre meno ad impianti originariamente destinati alla telefonia vocale. Le reti più nuove, al pari di quelle che desiderano potenziarsi, devono sempre più dotarsi di linee cablate ad alta capacità, progettate specificamente ad uso Internet.

(22) Agli inizi, prima dell'era commerciale, Internet aveva una chiara struttura gerarchica, in cui le reti locali (come ad esempio quelle interne universitarie) erano collegate ad una rete regionale, che a sua volta aveva una connessione con le linee di trasmissione a lunga distanza gestite dall'NSF (backbone link). I dati potevano essere inviati secondo modalità simili a quelle che regolano il normale traffico telefonico vocale commutato. Il traffico proveniente dalla singola rete locale che non riusciva a viaggiare su tale rete era inviato a quella regionale superiore, e se non trovava posto qui o in un'altra rete locale collegata, passava sulla backbone. Dopo aver raggiunto il relativo punto d'interconnessione su questa backbone, il traffico arrivava al destinatario finale attraverso le reti di livello regionale e locale.

ii) **Sfruttamento commerciale di Internet**

(23) Verso la metà degli anni '90, allorché l'NSF ha cessato di fornire il proprio sostegno a Internet, sono entrate in gioco le imprese private, che

hanno messo a disposizione i collegamenti di base a lunga distanza necessari per Internet. Alcune delle reti regionali originarie hanno iniziato ad operare su base commerciale e si sono trasformate in fornitori di servizi Internet (in prosieguo «provider»), offrendo cioè i servizi di accesso a Internet dietro pagamento di una quota d'abbonamento. In questo mercato hanno fatto il loro ingresso come provider anche altre società commerciali, che hanno allargato la base dell'utenza sia fra le imprese che fra i privati. Ogni nuovo collegamento ha contribuito all'espansione di Internet. Una volta ritiratasi l'NSF, Internet ha smesso di essere una gerarchia di reti collegate da un'unica backbone e si configura ormai come un insieme di reti collegate a varie backbone; ognuna di queste backbone ha bisogno dell'interconnessione con tutte le altre affinché i provider secondari possano continuare a scambiarsi il rispettivo traffico.

(24) In una fase iniziale le interconnessioni fra backbone avvenivano in corrispondenza di punti d'accesso nazionale (NAP, National Access Points), cioè punti di interconnessione pubblici allestiti in origine dall'NSF. Un NAP è costituito da un edificio, o da uno spazio all'interno di un edificio, dove sono situate le apparecchiature di commutazione e di instradamento a cui gli operatori possono collegare la propria rete, in modo da ottenere l'interconnessione con altre reti ugualmente collegate con quel NAP. In genere, il collegamento fisico tra la rete e il NAP consiste in una linea cablata di raccordo (il cosiddetto backhaul) tra il NAP e il nodo più vicino della rete interessata. Ai NAP iniziali si sono rapidamente aggiunti altri punti d'interconnessione su iniziativa delle reti backbone. Questi punti d'interconnessione di seconda generazione non sono veri e propri NAP nel senso tecnico dell'espressione, ma svolgono essenzialmente la stessa funzione e sono ormai noti con il rispettivo acronimo: per esempio, MAE-East e MAE-West (MAE, Metropolitan Area Exchange), o CIX (Commercial Internet Exchange). Con la diffusione sempre più ampia di Internet, sono stati creati punti d'interconnessione anche al di fuori degli USA. La grande maggioranza dei punti d'interconnessione pubblici esistenti fornisce una struttura in corrispondenza della quale i provider possono stabilire un collegamento bilaterale con altri utilizzatori, senza però alcun obbligo per loro di collegarsi con determinati provider presso il NAP.

(25) Nel modo in cui funziona oggi Internet, il consumatore ultimo (o utilizzatore finale) dei servizi Internet può essere il singolo utente di computer (impresa o privato), ovvero una rete locale, come ad esempio quella interna di una grande organizzazione commerciale o di un'istituzione pubblica o accademica. A prescindere dalla configurazione del sistema dell'utilizzatore finale, è in genere possibile accedere ad Internet abbonandosi ai servizi d'accesso forniti da un provider.

(26) È necessario un collegamento fisico tra un punto d'accesso (o nodo) sulla rete del provider e il terminale (o i terminali), cioè il punto di connessione sulla rete dell'utilizzatore finale. La fornitura di tale collegamento non rientra generalmente tra i servizi offerti dai provider. Il collegamento viene normalmente effettuato tramite la rete telefonica pubblica commutata («accesso commutato») su richiesta; nel caso di clienti più grandi che necessitano di maggiore continuità d'accesso, può trattarsi di una connessione dedicata permanente su una linea privata (o il suo equivalente virtuale), il cosiddetto «accesso dedicato». Per utilizzare la rete pubblica commutata, c'è bisogno di un modem su ciascuna estremità del tratto di linea che passa sul circuito commutato. La linea privata per l'accesso dedicato può essere fornita dal provider o dall'abbonato, ma può anche essere affittata presso un'impresa telefonica locale o chiunque disponga delle necessarie installazioni di fibra ottica.

(27) I punti di accesso al provider (che si tratti di porte modem o di porte di accesso dedicato) prendono il nome di punti di presenza (POP, Points Of Presence). In caso di accesso commutato, i POP sono di solito costituiti da un numero telefonico su una centrale della rete pubblica commutata. In genere, i provider che offrono l'accesso commutato forniscono agli abbonati la possibilità di collegarsi al POP al costo di una chiamata locale. I provider pertanto possiedono normalmente un POP in tutti i distretti telefonici locali in cui offrono il proprio servizio, ovvero presumibilmente mettono a disposizione servizi di chiamata gratuita o a lunga distanza ma al prezzo di una telefonata urbana (in quest'ultimo caso si parla talvolta di punti di presenza virtuali). In caso di accesso dedicato, invece, il POP è semplicemente il punto che l'abbonato deve raggiungere con una linea cablata per accedere alla rete del suo provider.

(28) La funzione principale del provider è quella di offrire ai clienti l'accesso a Internet in generale (la cosiddetta «connettività» Internet). Il provider deve pertanto gestire sia il traffico prove-

niente dai clienti che quello ad essi destinato. Il messaggio inviato dal cliente di un provider può terminare sulla sua stessa rete, qualora sia destinato ad un altro abbonato di quest'ultima («traffico interno»), ovvero passare su un'altra rete («traffico esterno»). Per la maggior parte delle reti, il grosso del traffico necessita dello smistamento su altre reti prima di giungere a destinazione. Se la rete del mittente possiede un collegamento diretto con la rete del cliente destinatario, fra le due è possibile uno scambio senza passaggi intermedi. Se invece non esiste un'interconnessione diretta, occorre indirizzare il messaggio verso una o più reti intermedie attraverso cui raggiungere quella di destinazione. Il traffico che passa attraverso reti intermedie prende il nome di traffico di transito. Ogni rete successiva attraverso cui quest'ultimo scorre rischia di produrre ritardi supplementari e la perdita del pacchetto per congestione; da qui la convenienza di limitare il numero di «salti» (hops) che il messaggio deve compiere.

(29) Le parti sostengono che non esiste alcuna relazione fra il numero di salti che un messaggio deve compiere e il numero di reti su cui esso deve passare; decisiva a tale riguardo sarebbe invece l'architettura delle reti interessate. Un messaggio che viene pertanto instradato interamente all'interno di una rete potrebbe trovarsi a compiere più salti di un messaggio inviato attraverso una serie di reti in successione. Occorre tuttavia rilevare che un provider è in grado di controllare il numero di salti interni alla propria rete per mezzo di un'opportuna architettura di rete, mentre non ha alcun potere sul numero di salti attraverso le reti esterne con cui interagisce. Una rete che comincia a perdere competitività a causa di un numero eccessivo di salti interni o di una capacità insufficiente ha la possibilità di porre rimedio al problema, a differenza di una rete che dipende da altre per la sua connettività Internet (cioè per l'acquisto di servizi di transito).

iii) **Interconnessione**

(30) Dal punto di vista fisico dell'interconnessione, le alternative a disposizione di una rete sono relativamente limitate. È possibile che due provider si mettano d'accordo per stabilire un'interconnessione diretta fra loro ovvero che un gruppo di provider concordi l'interconnessione multilaterale in un punto comune. Il collegamento multilaterale è stato sperimentato in alcune occasioni (ad esempio il CIX, Commercial Internet Exchange), ma non è un modello che abbia trovato ampio seguito.

(31) In termini generali, i provider possono convenire di ripartire i costi e i rischi dell'interconnessione in base a quattro modalità diverse. A seconda dell'accordo concluso, il collegamento può prevedere la trasmissione limitata o illimitata del traffico attraverso l'interfaccia. Per ciascuna di queste due possibilità l'interconnessione può essere esente da «compensazione» (settlements) o a pagamento. In pratica, la grande maggioranza delle interconnessioni odierne avviene in base a due modelli: gli accordi di peering (scambio di traffico fra reti dello stesso livello), che non prevedono compensazione ma impongono vincoli al tipo di traffico oggetto di scambio; e gli accordi di transito, che prevedono un pagamento da effettuare ma non impongono vincoli al tipo di traffico al centro dello scambio.

a) *Peering*

(32) Le condizioni dettagliate di un accordo di peering sono essenzialmente oggetto di trattativa fra le due parti interessate, ma la struttura tipica di un accordo del genere prevede che il gestore della rete «A» (il provider A) accetti di ricevere dal gestore della rete «B» (il provider B) tutto il traffico proveniente dagli abbonati di quest'ultimo e destinato agli utilizzatori di A. In cambio, B s'impegna a ricevere tutto il traffico proveniente dagli abbonati di A e destinato agli utilizzatori di B. In genere ciascuna delle parti paga il costo del backhaul, vale a dire il raccordo tra il nodo più vicino della propria rete e il punto d'interconnessione con l'entità dello stesso livello (peer), oltre ai propri costi associati all'interconnessione stessa.

(33) Gli accordi di peering sono normalmente basati sul principio bill and keep («fattura e conserva»), in base al quale nessuna delle due parti impone all'altra il pagamento di una compensazione per il traffico che passa attraverso l'interfaccia. Per impedire ad entrambe le parti di approfittare di una disposizione del genere, spesso l'accordo di peering è limitato in modo tale da evitare che una delle parti possa scaricare sull'altra il traffico proveniente da un terzo o a quest'ultimo destinato (cioè, traffico di transito). Quindi, se c'è un accordo di peering tra A e B e ne esiste un altro fra B e C, A non può invocare l'accordo di peering con B per trasmettere il proprio traffico a C passando da B. Allo

stesso modo, A non è tenuto ad accettare da B i messaggi che gli sono destinati ma di cui conosce la provenienza da C.

(34) Fino ad epoca recente, il peering era realizzato per lo più in corrispondenza di un NAP o di un punto d'interconnessione pubblico equivalente. Le regole che disciplinano nel dettaglio la modalità d'interconnessione variano da un NAP all'altro. Nella maggior parte dei casi (in particolare, fa eccezione il CIX, Commercial Internet Exchange), l'utilizzatore di un NAP non è automaticamente obbligato o autorizzato a collegarsi con qualunque altro utente del medesimo NAP. Nella maggioranza dei NAP, pertanto, ogni utilizzatore deve concludere un singolo accordo di peering bilaterale con ciascuno degli altri con cui intende avviare uno scambio di traffico. In genere un provider che vuole rientrare fra le reti backbone deve interconnettersi con altre backbone in più di un NAP, di solito in corrispondenza di vari NAP. La necessità di collegarsi con una molteplicità di NAP si è fatta sempre più pressante via via che, con la crescita della domanda di traffico sui singoli NAP, la congestione e i ritardi sono diventati un dato di fatto.

(35) Per evitare in genere tali problemi, i grossi operatori del settore hanno cominciato a istituire punti d'interconnessione privati (il cosiddetto peering «privato» o «diretto»), in corrispondenza dei quali effettuano collegamenti bilaterali diretti con un unico altro provider. Ciò permette di evitare alcuni dei problemi correlati alla saturazione dei NAP, ma tende anche a creare una categoria distinta di provider, che operano indipendentemente dai NAP e in condizioni comunque diverse rispetto ai concorrenti che fanno capo a questi ultimi.

(36) In un accordo di peering, vista soprattutto la costante espansione di Internet, è probabile che almeno una delle due parti desideri vincolare il mantenimento dell'accordo al continuo potenziamento del collegamento in termini di capacità e di caratteristiche tecniche. Il rinnovo dell'accordo di peering può dipendere in larga misura dalla disponibilità di ciascuna delle due parti ad accogliere i desideri dell'altra in materia di gestione del collegamento, per esempio in relazione alle spese comuni di capacità o di potenziamento tecnico. Inoltre, accade sempre più di frequente che la rete più grande o quella tecnicamente superiore delle due interessate richieda standard minimi in termini di qualità della rete, di flusso del traffico e di assistenza tecnica, prima ancora di prendere in considerazione il peering. Alcuni dei maggiori provider hanno pubblicato le proprie «politiche di peering», in cui professano di praticare condizioni aperte in questo settore, anche se in ultima istanza la decisione di un provider di concludere un accordo del genere con un altro provider è di carattere commerciale; l'eventuale politica di peering non è che un orientamento su ciò che l'impresa può essere disposta o meno ad accettare.

(37) Nella filosofia di Internet, il peering è sempre stato considerato come un accordo basato sulla condivisione dei costi, esente da compensazione; le regole di molti NAP proibiscono accordi formali di «peering dietro pagamento». In sintonia con questo approccio generale, i provider o concludono un accordo di peering esente da compensazione o stabiliscono relazioni di transito «cliente/fornitore». Se possiedono più o meno lo stesso potere negoziale, le due reti sono scarsamente motivate a chiedere o ad accettare di effettuare un pagamento per l'interconnessione di peering. In questo panorama emergono tuttavia i primi segni di trasformazione, dal momento che le reti principali, da un lato, cominciano ad offrire, in alternativa al transito, il peering dietro pagamento agli operatori cui rifiutanto il peering senza compensazione, dall'altro lato, tendono ad imporre condizioni molto rigide, con risultati analoghi in termini di costo per le reti più piccole. Nei casi in cui esiste un chiaro squilibrio nel potere negoziale, nulla impedisce al provider più grande di chiedere il pagamento diretto del peering ovvero di imporre condizioni dagli effetti praticamente equivalenti. In una relazione così configurata il termine «peering» può risultare fuorviante, dato che in realtà, per il provider obbligato a pagare, la struttura dei costi è in parte determinata dal provider superiore; la relazione che si instaura è simile piuttosto all'acquisto di una interconnessione.

b) *Servizi di transito*

(38) La definizione di traffico clienti nella forma tipica di un accordo di peering comprende i messaggi provenienti non solo dall'utilizzatore finale di una delle due parti, ma anche da qualsiasi cliente che sia esso stesso un provider (in prosieguo «reti secondarie» o «provider secondari»). Il fatto che il traffico proveniente da reti secondarie possa essere smistato su un'interfaccia di peering permette ad un provider peer di offrire su base commerciale un servizio di «tran-

sito» a reti secondarie o a clienti. Tale provider può far passare su un'interfaccia di peering sia il proprio traffico che quello proveniente dai propri clienti; in entrambi i casi, i destinatari possono essere sia gli utilizzatori finali della rete posta dall'altro lato dell'interfaccia di peering che i clienti delle reti secondarie ad essa afferenti.

(39) Occorre rilevare che in questo contesto il termine «transito» è impiegato in un'accezione leggermente diversa dall'uso che se ne fa abitualmente. In molti settori si parla di transito quando la merce è affidata ad un vettore intermedio perché la consegni ad un terzo, il destinatario. In Internet il cosiddetto traffico di transito trascorre buona parte del tempo salendo o scendendo da un livello gerarchico a quello successivo (livelli uniti fra loro da relazioni verticali cliente/fornitore). L'unica occasione in cui ha luogo un movimento orizzontale fra reti non in rapporto di dipendenza è costituita dal momento in cui il traffico passa attraverso un'interfaccia di peering (generalmente non più di una volta nel suo percorso). L'acquisto di un servizio di transito pertanto consiste più esattamente nel diritto che un provider acquisisce di vedere il proprio traffico trattato come quello della rete che fornisce il servizio, affinché possa beneficiare del passaggio attraverso un'interfaccia di peering.

(40) La connettività Internet è quindi un servizio che può essere venduto e rivenduto su base commerciale a qualunque livello della gerarchia dei provider. Se un provider intende avviare un'attività commerciale per la fornitura di connettività, nulla gli impedisce di ottenere semplicemente tale connettività da una rete di livello superiore tramite una relazione cliente/fornitore (anche se la sua attività più redditizia potrebbe rivelarsi l'offerta di servizi in linea o a valore aggiunto, al di là della fornitura di base della connettività). Tutto il traffico da e per i suoi clienti dovrà passare attraverso la rete che fornisce il transito. I provider che operano in questo modo prendono il nome di rivenditori.

iv) **Struttura di Internet**

a) *Reti di massimo livello*

(41) Esiste logicamente un limite al processo per cui ogni provider può a sua volta rivolgersi a un fornitore di livello superiore per ottenere servizi di transito. Il traffico via via smistato automaticamente a reti superiori giungerà infine nelle mani di un provider che costituisce l'ultimo livello possibile e che deve assumersi la responsabilità individuale di fare arrivare a destinazione il traffico attraverso delle interfacce di peering ovvero di restituirlo al mittente. Si tratta delle cosiddette reti (o provider) di massimo livello.

(42) Un provider che desideri entrare nel novero delle reti di massimo livello deve necessariamente disporre di accordi di peering con tutte quelle già esistenti. Se Internet offre pertanto quattro reti di massimo livello (A, B, C e D), A può distribuire il suo traffico a B, C e D, in quanto possiede un accordo di peering con ciascuno di essi. Qualsiasi cliente di A può trasmettere i suoi messaggi a B, C e D, oltre che (naturalmente) ad A medesimo. I provider di qualunque livello che non dispongono di accordi di peering con A, B, C e D non sono in grado di offrire una connettività completa a meno di non ottenere servizi di transito, sia direttamente che indirettamente (cioè attraverso un provider intermedio) da almeno una delle quattro.

(43) Se queste reti di massimo livello non si assumessero la responsabilità ultima di consegnare tutti i messaggi smistati automaticamente dalle reti secondarie, nessun provider avrebbe tale responsabilità e i pacchetti di dati potrebbero restare intrappolati in un circuito senza fine. I provider di massimo livello hanno quindi una posizione diversa da quella di tutti i provider secondari, avendo il vantaggio di non dover fare affidamento su un'interconnessione a pagamento (come ad esempio il transito) per offrire una connettività completa (esistono tuttavia alcuni casi di grossi reti che acquistano servizi di transito in quantità marginale, avendo ereditato un accordo di transito nell'ambito dell'acquisizione di un provider). Le reti di massimo livello possono mantenere la loro posizione solo se riescono a conservare accordi di peering con tutte le altre reti poste sul medesimo livello; altrimenti non saranno in grado di fornire una piena copertura e saranno dequalificate al livello sottostante di «provider a peering limitato».

(44) Potrebbe sembrare che l'obbligo di fornire una connettività completa unicamente attraverso

accordi di peering imponga un onere gravoso sulle reti di massimo livello, come se queste ultime dovessero seguire la nascita di tutte le nuove reti e stabilire con esse accordi di peering allo scopo di assicurare ai propri clienti una connettività completa. In realtà il potere negoziale è nelle mani di queste reti di massimo livello, dal momento che il diritto d'accesso ad una rete superiore è molto più utile al piccolo provider di quanto non lo siano i diritti equivalenti per la rete più grande. Grazie all'interconnessione con una grossa rete, il piccolo provider è in grado di offrire ai propri clienti il collegamento con migliaia di siti, mentre i clienti della rete più grande non ottengono che un vantaggio marginale dalla possibilità di accedere a qualche decina o centinaia di nuovi siti. Il provider più grande si trova pertanto nella posizione di poter fissare le condizioni dell'interconnessione. In genere, è improbabile che un piccolo provider appena entrato sul mercato riesca ad ottenere il peering da una rete di massimo livello, dovendo pertanto ricorrere all'acquisto di servizi di transito da una delle reti di massimo livello già esistenti. Per salvaguardare la propria posizione, le reti di massimo livello non devono far altro che concludere accordi di peering con altre reti collocate in posizione simile, acquisendo così la ragionevole sicurezza di poter accedere a tutte le nuove reti che si affacciano sul mercato.

(45) Anche se agli inizi di Internet si concludevano accordi di peering con relativa frequenza, le reti maggiori sono diventate sempre più prudenti nel concedere l'accesso a quelle più piccole sulla base di un peering esente da compensazione, poiché ciò permette ai clienti di queste ultime di «navigare liberamente». Può quindi accadere che i provider più piccoli intenzionati a interconnettersi con le reti superiori (soprattutto se si tratta del collegamento diretto con le reti di massimo livello) si vedano porre una serie di condizioni da soddisfare prima che il peering sia preso in considerazione. Le domande di peering possono essere respinte, nel quale caso il provider interessato è invitato a diventare cliente piuttosto che peer (fornitore dello stesso livello). Tale provider può allora decidere di non diventare cliente diretto di una rete di massimo livello, ma di acquistare servizi tramite un rivenditore. La difficoltà per le piccole reti di ottenere il peering con i provider di massimo livello ha per effetto di mantenere relativamente limitato il numero di operatori che possano vantare tale status. Il settore ha pertanto una struttura gerarchica, con reti via via più grandi (anche geograficamente) che forniscono transito ai provider più piccoli e a livello locale, incapaci di distribuire il traffico per proprio conto.

(46) Occorre rilevare che le reti di massimo livello, pur svolgendo un ruolo essenziale di vettori, presentano anche una notevole integrazione verticale. Fra i loro clienti si trovano sia utilizzatori finali che rivenditori. L'accesso a queste reti di massimo livello riveste pertanto un'importanza fondamentale per un provider secondario, non solo allo scopo di raggiungere le loro reti secondarie, ma anche per accedere direttamente al loro bacino di utilizzatori finali.

b) *Peering di secondo livello*

(47) Fra le posizioni estreme di una rete di massimo livello (che opera unicamente con accordi di peering) e di un rivenditore (che opera unicamente su base di transito), esiste una categoria intermedia di provider che dispongono di accordi di peering propri ma non estesi a sufficienza per garantire di per sé una connettività adeguata, e che devono pertanto ricorrere all'acquisto di servizi di transito presso almeno una delle reti di massimo livello. Questi provider, che operano sulla base di un «peering di secondo livello», offrono alla propria clientela una combinazione di transito acquistato presso terzi e di connettività basata sul proprio peering. Data la necessità di acquistare servizi di transito, gli accordi di peering di secondo livello provocano una duplicazione dei percorsi che potrebbero essere comunque raggiungibili ricorrendo al transito offerto da una rete di massimo livello.

(48) Varie sono le ragioni che spingono un provider a concludere accordi di peering di secondo livello. Alcuni collegamenti stabiliti secondo questa modalità permettono dei risparmi. Ad esempio, due provider in contiguità o in sovrapposizione fra loro possono trovare conveniente scambiarsi il rispettivo traffico piuttosto che inviarlo in transito su una serie di reti intermedie per centinaia o migliaia di chilometri supplementari. Tuttavia, vi possono essere ragioni che rendono più conveniente l'uso del transito rispetto ad un'interconnessione diretta locale: è quanto può succedere se, ad esempio, una delle due parti non è in grado o non è disposta ad effettuare i necessari investimenti finanziari o a mantenere il collegamento in condizioni adeguate o affidabili, ovvero nel caso in cui esistano difficoltà normative o di altro genere per l'ottenimento degli impianti o dell'autorizzazione di intercon-

nessione a costi ragionevoli o addirittura qualunque sia il costo. In questi casi, benché apparentemente illogico, può risultare più semplice e meno caro inviare il traffico a destinazione locale attraverso un lontano fornitore di transito, nonostante il tragitto supplementare che i messaggi devono compiere. Questo è quanto accade oggi a buona parte del traffico intraeuropeo su Internet, che transita in realtà attraverso le reti statunitensi.

(49) Altri accordi di peering di secondo livello sono il risultato di circostanze storiche ora mutate: il caso esemplare è quello di due reti inizialmente di dimensioni paragonabili che presentano oggi un rapporto di forte squilibrio ma continuano ad avere fra loro collegamenti di peering. L'esame dei dati raccolti durante le indagini indica l'esistenza di taluni casi di peering di secondo livello in cui un provider continua ad avere accordi di peering con reti di massimo livello pur sembrando incapace di soddisfare i criteri tecnici normalmente imposti da tali reti ai nuovi richiedenti di peering. La reazione ostile del pubblico al tentativo compiuto da UUNet nel 1997 di porre fine al peering con alcuni provider di peering di secondo livello fa ritenere che questioni del genere non siano regolate unicamente da considerazioni di carattere economico. […] (*). La possibilità di disporre di accordi di peering pubblico con alcune delle reti di massimo livello potrebbe servire ai provider di peering di secondo livello come strumento negoziale, anche se per motivi tecnici ed economici essi devono ricorrere in genere al transito per la distribuzione del traffico ai livelli richiesti di velocità, qualità ed affidabilità.

(50) Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, le parti notificanti hanno contestato questa concezione di Internet come di una struttura gerarchica. A loro giudizio, Internet è stata originariamente concepita in forma non gerarchica, allo scopo di evitare le debolezze strategiche che accompagnano le architetture di rete basate sulla commutazione centralizzata e gerarchica nonché sulle strutture a più livelli. Occorre tuttavia osservare che tali finalità erano precedenti all'attuale struttura commerciale di Internet; inoltre, né il funzionamento attuale di Internet né la sua evoluzione futura rispecchiano necessariamente il progetto di ricerca iniziale.

(*) Parti del testo sono state omesse per evitare la divulgazione di dati riservati. Le omissioni sono indicate da parentesi quadre, seguite da un asterisco.

v) **Analisi economica comparativa del transito e del peering esente da compensazione**

(51) Il peering esente da compensazione è talvolta presentato come un'alternativa che non comporta costi (a differenza del transito a pagamento), ma non è proprio così. In un accordo di peering ciascuna delle parti sostiene le spese iniziali di installazione del collegamento e successivamente le spese di manutenzione necessarie al buon funzionamento del medesimo. A determinare se ciò sia più o meno caro dell'acquisto di servizi di transito saranno le caratteristiche del singolo provider e il prezzo a cui è possibile ottenere il transito.

(52) Una volta concluso un accordo di peering esente da compensazione, ciascuna delle parti vuole essere sicura che non si crei uno squilibrio ad essa sfavorevole nel flusso di traffico attraverso l'interfaccia di peering. A differenza di quanto accade nella tradizionale telefonia pubblica commutata basata sul sistema dei settlements (compensazioni), in cui una sproporzione nel traffico costituisce un vantaggio per la parte che riceve il maggior flusso netto, il traffico che passa in un'interfaccia di peering rappresenta un costo da valutare in confronto al reddito derivante dalla quota di abbonamento degli utenti. Nel breve termine non esiste alcun incentivo finanziario ad accettare uno squilibrio netto di traffico. Un accordo di peering si basa sul principio che ciascun provider aiuta l'altro ad alleggerirsi del rispettivo carico di traffico. Il fatto che il traffico di rete generi costi piuttosto che ricavi è dimostrato dalle varie strategie di gestione del traffico adottate dalle reti più grandi, tutte finalizzate a ridurre al minimo la durata della permanenza sulla propria rete del traffico proveniente dai peer più piccoli (o ad essi destinato). Le reti maggiori possono imporre a quelle minori come condizione del peering l'obbligo dell'interconnessione in più punti invece che in uno solo, così da poter mettere in atto la pratica della «patata bollente», cioè dell'instradamento verso l'uscita più vicina, grazie alla quale il traffico viene scaricato sulla rete più piccola entro la distanza più breve possibile.

(53) Il peering, tuttavia, ha anche dei benefici. Nella misura in cui esiste una sproporzione tra i flussi di traffico, è vero che nessuna delle due parti ottiene un margine dall'altra per l'instradamento di eventuali flussi unidirezionali eccedenti, ma è anche vero che ciascuna di esse evita così le spese di contabilità, fatturazione e riscossione. Pur in considerazione dei necessari costi d'interconnessione, disporre anche di un gran

numero di accordi di peering potrebbe risultare molto meno caro che acquistare servizi di transito.

(54) Poiché uno squilibrio nell'accordo di peering è di gran lunga più vantaggioso per la rete più piccola, i provider più grandi hanno cominciato ad essere più cauti nel concedere libertà di navigazione gratuita sulle proprie reti ai provider minori. Con la creazione delle loro politiche di peering, le reti più grandi hanno anche fatto in modo che i clienti dei loro servizi di transito restassero clienti, frapponendo ostacoli ad una loro trasformazione in veri e propri provider di massimo livello. Occorre osservare che, qualunque sia la politica di peering ufficialmente annunciata, nulla impedisce ad un provider di trattare nel modo che ritiene più opportuno le richieste pervenutegli.

(55) Anche l'acquisto dei servizi di transito presenta dei vantaggi. Evita infatti esborsi immediati per le installazioni e i rischi associati alla necessità di negoziare accordi di interconnessione. Inoltre, può essere più conveniente acquistare il transito direttamente da una rete di massimo livello (con le relative garanzie di qualità, velocità e affidabilità del servizio) che dover dipendere da collegamenti obsoleti di peering di secondo livello.

(56) È difficile quantificare i costi relativi: tutto dipende dalle caratteristiche del singolo operatore in questione. Ad esempio, un gestore telefonico con una base installata di fibre ottiche relativamente ampia potrebbe considerare sproporzionato il costo dell'acquisto di servizi di transito rispetto al collegamento diretto con una rete di massimo livello sulla base di accordi di peering.

(57) Se un provider deve acquistare servizi di transito, la modalità più efficiente sembrerebbe consistere nel ricorrere per quanto possibile ad accordi di peering di secondo livello e nel trasmettere al fornitore del transito solamente il traffico che il provider non è in grado di inviare sulle proprie interfacce di peering. In teoria, ciò dovrebbe permettergli di acquistare il minimo possibile di transito. In pratica, se il provider deve sostenere spese relativamente elevate (e inevitabili) per l'accordo di transito sulla base del trasporto teorico di dati da parte del collegamento installato piuttosto che alla luce dell'uso effettivo, gli accordi di peering di secondo livello avrebbero un valore simbolico più che reale, avendo ben poco da offrire che non sia già compreso nel collegamento di transito.

B. DEFINIZIONE DEL MERCATO

1. *Mercati del prodotto*

i) **Servizi di accesso fra l'host e il punto di presenza**

(58) Il primo e ultimo anello della catena è costituito dal collegamento fra il singolo host (o il punto di accesso nel caso di una rete privata) e il più vicino punto di presenza del suo provider. Come già rilevato, tale collegamento avviene o sulla rete pubblica commutata o per mezzo di una linea privata dedicata, e non è generalmente fornito dal provider, a meno che il cliente non lo richieda espressamente. In caso di accesso commutato, il cliente dipende normalmente dai servizi di un gestore telefonico pubblico locale. In caso di accesso dedicato, le alternative a disposizione sono varie, compresa l'autofornitura, l'ottenimento di una linea affittata presso un'impresa telefonica o un altro organismo in grado di offrire tale servizio, o forse presso il provider stesso.

(59) A questo livello le condizioni della concorrenza sono diverse da quelle esistenti a livello di provider o ancora più a monte. Non c'è nessuna distinzione fra i servizi telefonici locali acquistabili a fini Internet e i servizi telefonici acquistabili per qualunque altra forma di telefonia ad anello locale (cioè solo vocale). L'accesso dedicato consiste semplicemente in una linea cablata, che sul mercato può essere fornita dalle imprese telefoniche o da qualunque altra impresa in grado di affittare o sviluppare la capacità necessaria. Fra quanti hanno risposto all'indagine della Commissione, nessuno ha fatto riferimento alla possibilità che la concentrazione in oggetto incida su uno qualsiasi dei mercati rilevanti a questo livello; tale questione è stata pertanto scartata.

ii) **Servizi di accesso a Internet**

(60) Le parti hanno inizialmente sostenuto che i servizi Internet fossero sostituibili con altre forme di servizi di trasmissione dati. Tale argomentazione non appare giustificata. I clienti che acquistano un servizio di accesso a Internet sì aspettano di poter raggiungere in questo modo altri utenti collegati ad Internet. La fornitura di specifiche strutture di trasmissione dati fra un utilizzatore finale ed un altro per mezzo di altri protocolli permetterebbe sì ai clienti di raggiun-

gere un numero limitato di altri utenti che impiegano lo stesso protocollo, ma non fornirebbe l'accesso permanente e illimitato alla comunità degli utenti di Internet, che costituisce lo scopo principale dell'acquisto del servizio. Non esiste pertanto una sostituibilità significativa tra Internet e altre forme di servizi di trasmissione dati.

(61) Il provider fornisce l'accesso di base sotto forma di quanto necessario per consentire al cliente di utilizzare il suo accesso a Internet: hardware, software, configurazione della rete, assistenza alla clientela e servizi di fatturazione.

iii) **Connettività Internet universale o di massimo livello**

(62) I fornitori di questi servizi di accesso a Internet potrebbero essere integrati verticalmente in maggiore o minor misura: potrebbe trattarsi di reti di massimo livello, provider di peering di secondo livello o rivenditori. Ai fini della definizione del mercato, occorre esaminare se i provider siano tutti in concorrenza l'uno con l'altro per la fornitura degli stessi servizi di connettività o se nel settore esistano mercati distinti e più ristretti.

(63) Non esiste in pratica nessun provider che possa permettersi di costruire in modo graduale la propria offerta di connettività. I clienti pretendono immediatamente di inviare e ricevere messaggi qualunque sia la destinazione o la provenienza su Internet. Il ricorso ad accordi di peering bilaterale a tal fine è limitato da vincoli notevoli (già descritti): investire capitali per il backhaul, negoziare migliaia di singoli accordi d'interconnessione con tutti i rischi di fallimento delle trattative, ecc. Occorre pertanto ottenere la connettività da chi è in grado di raggiungere direttamente o indirettamente l'intera Internet con idonei standard di qualità, velocità ed affidabilità.

(64) Il servizio di connettività offerto da ciascun provider è unico, nel senso che nessun altro provider offre un prodotto identico. Ciascuno di essi fornisce ai propri clienti diritti e a quelli di reti secondarie una miscela di accesso diretto e di interconnessione con le reti di altri provider, con i loro clienti e con le loro reti secondarie. Le interconnessioni possono essere costituite da transito o da peering. In genere, quanto più piccolo è il provider, tanto maggiori sono le probabilità che dipenda interamente o in buona parte dal transito; quanto più grande è il provider, tanto maggiori sono le probabilità che dipenda da collegamenti interni o da peering. Il contenuto e il prezzo del prodotto offerto da un provider dipendono perciò da fattori quali le dimensioni della sua rete o la natura esatta delle relazioni con altre reti. Un altro criterio in base al quale è possibile in certa misura fare una distinzione tra le offerte consiste nella qualità: infatti una rete che per instradare i messaggi deve ricorrere a molti salti (hops) non sarà in grado di offrire gli stessi standard di una rete capace di farlo senza molti di questi salti. In linea di massima, pertanto, i servizi offerti da una rete possono sostituire quelli offerti da un'altra rete a parità di standard, ma non esiste sostituibilità se le due reti sono nettamente diverse l'una dall'altra in termini di standard di servizio.

(65) Le uniche organizzazioni capaci di offrire da sole una connettività Internet completa sono i provider di massimo livello [in prosieguo «connettività Internet universale» (o «di massimo livello»)]. I provider di peering di secondo livello potrebbero essere in grado di offrire parte della propria connettività basata su peering («connettività di secondo livello»), ma devono integrarla con l'acquisto di servizi di transito. I rivenditori possono fornire solo connettività di transito (non propria), anche se, a seconda della fonte da cui si acquista il transito, potrebbe trattarsi di una combinazione di connettività di primo e di secondo livello.

(66) I prodotti offerti dalle reti di massimo livello si distinguono in quanto la connettività proviene interamente da collegamenti interni o da accordi di peering fra le suddette reti. Se queste ultime operano in un mercato a se stante, occorre dimostrare che né i provider di peering di secondo livello né i rivenditori sono in grado di influire significativamente sul comportamento delle reti di massimo livello o di impedirne un'azione indipendente.

(67) Se le reti di massimo livello aumentassero il prezzo dei propri servizi, per esempio, del 5 %, in linea di massima la struttura dei costi dei rivenditori crescerebbe della stessa percentuale; l'aumento passerebbe poi al consumatore. I semplici rivenditori pertanto non sono in grado di esercitare pressioni concorrenziali sui prezzi praticati dalle reti di massimo livello.

(68) Abbastanza diversa è la posizione dei provider di peering di secondo livello, che, a differenza dei semplici rivenditori, non dipendono totalmente dai prezzi applicati dalle reti di massimo livello. Tali provider dispongono di una serie di accordi di peering o con altri provider collocati in una posizione simile o con alcune (ma non tutte) delle reti di massimo livello. Questi accordi possono offrire un grado limitato di sostituibilità in termini di possibilità d'accesso a determinati siti senza dover ricorrere al transito sulle reti dei provider di massimo livello, ma la copertura fornita è incompleta. Quanto maggiore è l'estensione dei collegamenti di peering, tanto maggiori sono le probabilità di copertura da parte di un provider secondario. Se ad esempio ci fossero cinque reti di massimo livello di pari dimensioni, un provider secondario che disponga di accordi di peering con quattro di queste reti si troverebbe avvantaggiato rispetto ad un provider dotato di collegamenti di peering con una sola delle cinque. In nessun caso, tuttavia, la connettività offerta da un provider di peering di secondo livello è sufficiente a sostituire la connettività superiore fornita dalla rete di massimo livello considerata parte dello stesso mercato.

(69) I provider di peering di secondo livello che desiderino offrire una connettività completa non potrebbero fare a meno di acquistare servizi di transito dalle reti di massimo livello; la loro struttura dei costi ne risulta pertanto influenzata. Non esistono elementi a sostegno dell'argomentazione secondo cui i clienti accetterebbero un servizio di accesso limitato in sostituzione di un servizio completo; un aumento di prezzo del 5-10 %, ad esempio, sarebbe probabilmente insufficiente a incoraggiare il passaggio dall'uno all'altro. Applicando il criterio teorico del monopolio, se le reti di massimo livello operassero come una sola unità, nessuno sarebbe in grado di fornire un servizio sostitutivo adeguato in risposta ad aumenti di prezzo. Se tutti i provider di massimo livello incrementassero ad esempio del 5 % le proprie tariffe di interconnessione per il transito, i provider al di fuori di questo gruppo potrebbero continuare ad esercitare una pressione concorrenziale solo nella misura in cui riuscissero a utilizzare gli accordi di peering con alcune delle reti di massimo livello per evitare gli effetti delle accresciute spese di transito. Le reti di massimo livello, tuttavia, di fronte a una simile risposta alla loro strategia di aumento dei prezzi, potrebbero reagire applicando una tariffa ad ogni interconnessione, che si tratti di peering o di transito. In questo caso, l'insufficiente potere negoziale dei provider di peering di secondo livello non permetterebbe loro di produrre una risposta efficace dal punto di vista della concorrenza.

(70) In sintesi, pertanto, il mercato rilevante su cui operano le parti interessate dalla concentrazione è quello della fornitura di connettività Internet universale o di massimo livello, secondo quanto descritto in precedenza.

iv) **Evoluzione della definizione del mercato**

(71) Il concetto di «rete di massimo livello» potrebbe non rispecchiare la realtà economica odierna, in quanto alcune delle imprese apparentemente capaci di operare a tale livello pagano di fatto il proprio peering in parte o per intero. Altre imprese beneficiano di vecchi accordi di peering che oggi non sarebbero più stipulati; il loro status di reti di massimo livello è pertanto opinabile. Ne consegue che il numero di operatori effettivamente in grado di esercitare pressioni concorrenziali potrebbe essere molto più ristretto di quanto lasci supporre il concetto di «rete di massimo livello».

(72) Negli ultimi anni il traffico su Internet è cresciuto in modo cospicuo. Sono stati necessari notevoli potenziamenti di capacità, non solo per ottenere un vantaggio competitivo ma anche per mantenere una qualità di servizio accettabile in termini di velocità e affidabilità a fronte dell'uso crescente e della conseguente congestione. Il problema riguarda la comparsa non solo di nuovi utenti ma anche di nuove applicazioni (per esempio, la trasmissione video), particolarmente impegnative dal punto di vista dell'utilizzazione della banda passante. La capacità dei cavi più grandi sulle reti maggiori è aumentata in modo consistente in un brevissimo periodo di tempo. I collegamenti di massimo livello che una volta erano effettuati su cavi T1 con capacità, o velocità, di 1,544 Mbps (1 544 000 bit al secondo) oggi avvengono con DS3 o T3 (equivalenti a 45 Mbps) e la maggior parte delle principali backbone sarà presto dotata di velocità di OC-3 (155 Mbps) o addirittura OC-12 (622 Mbps). Le reti che non si sono aggiornate in termini di sviluppo tecnico e di espansione della capacità sono rimaste indietro. Si tratta di reti che, pur avendo offerto in passato una connettività Internet universale o di massimo livello secondo gli standard dell'epoca, potrebbero ormai non essere più in grado di farlo.

(73) Fino a poco tempo fa il possesso, per esempio, di accordi di peering su NAP pubblici con tutti gli altri provider avrebbe potuto assicurare lo status di rete di massimo livello al provider interessato. Tuttavia, con l'aumento della congestione in corrispondenza dei NAP, i maggiori fornitori hanno cominciato a concludere un numero crescente di accordi di peering in proprio su punti diversi dai NAP. Il fatto che i fornitori principali, pur mantenendo il peering in corrispondenza dei NAP, decidano anche di stipulare fra loro accordi di peering privati non influirebbe necessariamente sulla definizione del mercato. Tuttavia, i provider più piccoli che attualmente dispongono di accordi di peering solo in corrispondenza dei NAP, qualora si vedessero rifiutare dalle reti più grandi un peering privato esente da compensazione, non sarebbero più in grado di operare come reti di massimo livello e sarebbero esclusi dalla definizione del mercato. Poiché questo processo è appena agli inizi, la Commissione non restringerà la definizione del mercato adottata nel presente caso in previsione di tali sviluppi futuri, ma l'elevata probabilità che questa evoluzione si concretizzi dovrebbe essere presa in considerazione come un fattore pertinente nell'esaminare la forza di mercato delle parti.

v) **Risposta delle parti**

(74) Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni e in occasione dell'audizione, le parti hanno contestato l'argomentazione in base alla quale Internet sarebbe una struttura gerarchica. Secondo le parti, qualunque provider potrebbe neutralizzare un aumento di prezzo da parte della presunta impresa monopolista dirottando il traffico su reti di peering di secondo livello e ampliando all'occorrenza la portata dei relativi accordi. Le parti sostengono che pertanto un provider potrebbe stabilire un collegamento con qualunque altra rete, evitando così il necessario ricorso alle reti di massimo livello per completare la propria connettività.

(75) Come rilevato da terzi intervenienti, è estremamente improbabile che un'iniziativa del genere riesca a neutralizzare la maggiorazione di prezzo. Un cliente provider che desideri ottenere una connettività Internet universale acquistando servizi di transito dalle reti di massimo livello non sarebbe in grado di evitare l'aumento di prezzo di un ipotetico monopolista rivolgendosi ad un'altra fonte per tale transito, dal momento che non ci sarebbero altre fonti disponibili. Il tentativo di sottrarsi a detto aumento ricorrendo a reti di collegamento basate sul peering di secondo livello (di per sé una conditio sine qua non per qualsiasi provider di secondo livello che offra servizi di transito) sarebbe praticamente irrealizzabile e richiederebbe pesanti oneri di transazione, a causa della necessaria installazione di linee di collegamento con punti di peering privato o con strutture di smistamento pubbliche. La relazione stilata dagli esperti nominati dalle parti, dal titolo «Concorrenza su Internet: l'impatto della concentrazione MCI/WorldCom», nel presentare vantaggi e svantaggi del peering rispetto al transito, riconosce alla sezione 3.1 «… il mantenimento di un gran numero di interconnessioni dirette di peering potrebbe rivelarsi troppo costoso. Una piccola rete potrebbe optare per un numero limitato di tali interconnessioni dirette e ottenere la connettività Internet universale acquistando servizi di transito presso qualche altre rete». Anche i provider più grandi che non si collocano al massimo livello potrebbero trovare poco redditizie queste interconnessioni per le dimensioni di traffico che ne conseguono, in quanto sarebbe necessario realizzare un numero elevato di collegamenti, probabilmente più di quelli che qualunque provider è in grado di gestire. Inoltre, ciascuno dei provider con cui si dovrebbero realizzare questi collegamenti, non essendo a sua volta una rete di massimo livello, gestirebbe solo una proporzione minima del traffico totale di Internet (secondo stime presentate da terzi, nessun provider al di fuori del gruppo delle reti di massimo livello controllerebbe più del 2 % del traffico); i costi a carico di qualunque provider per l'installazione dei collegamenti necessari sarebbero peraltro superiori all'incremento del 5-10 % del prezzo del transito applicato dal teorico monopolista. Occorre anche rilevare che la creazione di tali collegamenti richiederebbe il coordinamento di numerosi operatori, oltre a comportare una serie di carenze tecnologiche e tempi molto lunghi.

(76) Inoltre, anche se riuscisse a creare una rete di collegamenti di peering di secondo livello, il provider in questione non sarebbe comunque in grado di raggiungere i clienti diretti dell'ipotetico monopolista. L'accesso a tali clienti è fondamentale per il conseguimento di una connettività Internet universale. Qualunque tentativo di creare una connettività alternativa sulla base di collegamenti di peering di secondo livello che non comprendano le reti del teorico monopoli-

sta non potrebbe mai offrire una vera connettività Internet universale né potrebbe mai rappresentare un prodotto sostitutivo della connettività fornita dalle reti di massimo livello esistenti.

(77) Sembra che le parti stesse accettino questo punto, in quanto sostengono che, anche se il peering di secondo livello rappresentasse solo un prodotto sostitutivo parziale, l'uso dei collegamenti di peering di secondo livello ridurrebbe la dipendenza di un provider dal transito fornito dall'ipotetica impresa monopolista e gli permetterebbe di evitare gli effetti dell'aumento di prezzo del 5-10 %. Occorre tuttavia rilevare che il teorico monopolista potrebbe fissare prezzi di transito a prescindere dall'uso (sempre che questa non sia già la situazione attuale), riducendo così agli occhi del provider l'incentivo ad indirizzare altrove il traffico scambiato con le reti di massimo livello e annullando, di conseguenza, l'efficacia del peering di secondo livello perfino come prodotto sostitutivo parziale e molto limitato.

2. *Mercati geografici rilevanti*

i) **Servizi per l'utenza imprese e per i viaggiatori**

(78) Su due dei mercati inizialmente individuati dalle parti (servizi per le imprese e servizi per i viaggiatori), le quote combinate della nuova entità non sarebbero state tali da suscitare preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza, a prescindere dalla definizione geografica del mercato (a livello nazionale o più ampio). Non è pertanto necessario discutere della definizione geografica del mercato relativamente a tali settori.

ii) **Servizi di carrier**

(79) Nella decisione Unisource, la Commissione ha rilevato che tanto l'offerta quanto la domanda di servizi di carrier sono, per natura, quanto meno transnazionali. La prossimità geografica fra l'acquirente e il fornitore di capacità di transito commutato non ha praticamente alcuna rilevanza per il transito commutato che i carrier utilizzano in sostituzione della gestione di linee internazionali proprie o per sostenere il traffico di punta su tali linee. Analogamente, i servizi di transito dedicati offrono capacità di instradamento via cavo o via satellite attraverso paesi terzi. Infine, l'utilizzazione di servizi basati su punti di smistamento è un'alternativa alla stipulazione di un numero indeterminato di accordi bilaterali con singoli carrier. Per quanto riguarda i servizi di carrier, i mercati rilevanti ai fini di una valutazione del presente caso sono in Europa e verso gli Stati Uniti.

iii) **Servizi Internet**

(80) L'estensione geografica dei diversi mercati per i servizi Internet dipende dal livello esaminato. Il collegamento materiale fra l'utilizzatore finale e il provider (qualunque sia il tipo d'accesso, commutato o dedicato) può essere stabilito unicamente a livello locale da un fornitore locale e in genere non rientra nell'offerta dei servizi del provider. Di tale collegamento si può occupare un'impresa telefonica locale o qualunque altro fornitore di linee cablate. I mercati geografici a questo livello sono quindi regionali o nazionali, a seconda dell'estensione della rete cablata del fornitore. Tuttavia, poiché in Europa le parti non hanno una posizione di forza nella fornitura di tali servizi locali, è possibile lasciare aperta la definizione esatta di questi mercati geografici.

(81) I provider in concorrenza fra loro per fornire servizi di accesso a Internet agli utilizzatori finali operano in genere a livello essenzialmente regionale (cioè subnazionale) o su mercati nazionali. Potrebbe anche trattarsi di piccole organizzazioni su base locale. Tuttavia, se l'utilizzatore finale è una grande impresa, quest'ultima si rivolgerà probabilmente al mercato internazionale per la scelta di un provider; i provider che tendono a occuparsi di tali clienti con tutta probabilità commercializzano i loro servizi a livello internazionale.

(82) Il carattere internazionale di Internet diventa via via più marcato con i maggiori provider, che operano spesso a livello nazionale o internazionale. Le reti di massimo livello finora emerse, pur avendo il loro centro operativo negli USA, sono gli unici fornitori in grado di offrire la possibilità di transito dovunque su Internet. Tale situazione è diversa da quella della telefonia vocale tradizionale, in cui i gestori hanno per lo più cercato di concentrare le proprie attività in un determinato territorio e di trasmettere il traffico che deve passare su quel territorio. Le condizioni in base alle quali può operare un

provider in qualunque parte del mondo dipendono dalle condizioni alle quali riesce ad ottenere servizi di transito direttamente o indirettamente da tali reti. Si tratta di una struttura ad elevata integrazione verticale. UUNet, per esempio, possiede una serie di controllate che operano al dettaglio in molti paesi europei. Un innalzamento dei prezzi di accesso alle reti di massimo livello avrebbe ripercussioni sui consumatori di tutto il mondo. Esiste pertanto un unico mercato globale.

(83) Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, le parti sostengono che la definizione del mercato geografico non è corretta, poiché i provider non devono necessariamente ottenere la loro connettività da una delle quattro reti di massimo livello. Tuttavia, la definizione geografica data dalle parti è strettamente legata alla loro posizione sulla definizione del mercato del prodotto e non è in sintonia con il mercato del prodotto come è stato determinato ai fini della presente decisione.

C. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

1. *Servizi di carrier*

(84) La posizione relativa ai servizi di carrier può essere esaminata in termini di capacità europea e transatlantica.

(85) In Europa, gran parte della capacità (il 95 % circa, stimano le parti) è nelle mani dei gestori telefonici. Mentre WorldCom continua a costruire reti di collegamento tra città, MCI è scarsamente presente in termini di capacità da questa parte dell'Atlantico. A tale riguardo, pertanto, l'operazione proposta non suscita preoccupazioni dal punto di vista della concorrenza.

(86) In relazione alla capacità transatlantica, stando alle informazioni da esse stesse fornite, le parti avrebbero negli USA una quota combinata di capacità teorica pari al 23 %, seconda solo al 29 % di AT&T. La situazione relativa al controllo della capacità cambierà non appena saranno operativi (prevedibilmente verso la metà del 1998) i cavi transatlantici Gemini (cui WorldCom partecipa); in quel momento ci sarà un aumento teorico nella proporzione di capacità disponibile di WorldCom. Tuttavia, sono in preparazione i piani relativi a una cablatura supplementare, che una volta realizzata, con tutta probabilità eroderà rapidamente qualunque vantaggio di cui WorldCom disponga provvisoriamente grazie ai suoi nuovi cavi.

2. *Servizi di accesso a Internet*

(87) Secondo le parti, a livello di provider al dettaglio la concorrenza è notevole e le barriere all'ingresso di nuovi operatori sono scarse. Tale affermazione non è stata contestata da nessuno dei terzi che ha risposto alle richieste d'informazione. Occorre tuttavia osservare che i provider in concorrenza con la componente a valle dei fornitori integrati verticalmente sono per lo più rivenditori di connettività offerta da quegli stessi fornitori più a monte nella catena della distribuzione. L'analisi si è pertanto concentrata sui mercati in cui entrambe le parti erano attive, in particolare il mercato della connettività Internet universale o di massimo livello.

3. *Connettività Internet universale o di massimo livello*

(88) Nel rispondere alla richiesta d'informazioni sulle loro attività nel settore dei servizi Internet, le parti hanno presentato inizialmente una stima delle quote di mercato che si basava sull'argomentazione secondo cui qualsiasi provider in possesso di installazioni cablate proprie potesse fungere da backbone provider, definizione che, a giudizio delle parti, ben si adattava alla maggior parte dei provider in possesso di qualche tipo di installazione del genere. Le parti stimavano che nel 1997, sulla base di estrapolazioni ricavate da stime per il mercato statunitense nel 1996 contenute in una relazione di Forst & Sullivan, il valore del mercato avrebbe raggiunto i 4 700 milioni di USD e che, di conseguenza, il loro reddito nel settore dei servizi di accesso di base a Internet (esclusi i servizi a valore aggiunto) non avrebbe superato il 20 % circa del mercato complessivo.

(89) La Commissione trova difficile accettare questa definizione del mercato o il metodo di calcolo delle quote di mercato. Troppo ampia appare la definizione che fa coincidere provider e backbo-

ne, cancellando così la distinzione fra il piccolo rivenditore locale che tratta con clienti della zona in cui opera e la grande rete multinazionale di massimo livello. Secondo le parti, sarebbe stato impossibile fornire le quote di mercato su una base diversa da quella da esse impiegata, a causa della mancanza di dati pubblicati e dei problemi di definizione connessi all'identificazione della figura del backbone provider.

(90) Tuttavia, occorre rilevare che, malgrado le presunte difficoltà di definizione, alcuni analisti hanno cercato di effettuare degli studi di mercato utilizzando le informazioni o le stime che riuscivano ad ottenere. Su questa base, la posizione di mercato delle parti risulta molto più forte di quanto indichino le stime da esse presentate; sembrerebbe, in realtà, che le parti siano in grado di controllare una porzione considerevole di Internet. Tali stime, benché fondate su metodi diversi, sembrano tutte indicare che la combinazione delle reti in possesso delle parti darebbe vita ad un'unica entità con una quota di mercato molto grande.

(91) Nel corso delle indagini condotte fra clienti e concorrenti sono emerse alcune preoccupazioni. Ad esempio, un'impresa che acquistava servizi di connettività da una delle parti ha dichiarato: «La concentrazione proposta ridurrebbe a tre questo numero (cioè quello dei provider alternativi credibili). Senza fonti affidabili alternative, i clienti come […](*) potrebbero diventare eccessivamente dipendenti da un numero sempre più ristretto di fornitori, con conseguente perdita della qualità del servizio […](*) e pressioni per il rialzo dei prezzi». Un'altra impresa che opera nella fornitura di servizi Internet ha affermato che la concentrazione «rischia di creare un contesto sfavorevole per la fornitura di servizi Internet nel mercato comune, in cui le entità combinate godranno di una posizione dominante». Una terza impresa ha dichiarato: «la fusione fra due dei leader mondiali nella fornitura di reti backbone dà luogo ad un carrier in posizione dominante che potrebbe pregiudicare significativamente la concorrenza sulla struttura backbone di Internet. Le imprese controllerebbero congiuntamente il 55 % circa del traffico backbone di Internet».

(92) Nelle osservazioni presentate alla Federal Communications Commission (FCC) il 13 marzo 1998, la Sprint Corporation stima che, sulla base dei dati di uno studio effettuato dalla rivista Boardwatch, l'entità combinata WorldCom/MCI avrebbe dopo la concentrazione il 55 % circa di tutti i collegamenti […](*). La relazione del gruppo Maloff dell'ottobre 1997 stimava che l'entità combinata avrebbe avuto il 68 % del reddito proveniente da collegamenti Internet sulle backbone WorldCom/MCI. Nelle osservazioni presentate all'FCC, Bell Atlantic stimava al 60 % le quote di mercato delle parti sulla base di quanto riportato dalla stampa e al 58 % sulla base della quota di itinerari (routes) della clientela che utilizzavano tabelle d'instradamento (routing tables). Nelle osservazioni presentate all'FCC, il gruppo GTE stima una quota di mercato combinata per le parti attorno al 47 %, sulla base della banda passante totale, secondo dati della rivista Boardwatch. Tutte queste stime sono in netto contrasto con quelle presentate dalle parti e basate sul reddito, che attribuirebbero all'entità World/Com/MCI il 20 % del mercato.

(93) Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni, le parti hanno spiegato che il [fra 30 e 40 %](*) dei 400 siti Web principali era collegato a MCI e un altro [fra 40 e 50 %](*) a WorldCom. Del [fra 30 e 40 %](*) collegato a MCI, [fra 5 e 15 %](*) ha una connessione esclusivamente con MCI, mentre un altro [fra 0 e 10 %](*) si serve sia di MCI che di WorldCom, ma di nessun altro. Allo stesso modo, del [fra 40 e 50 %](*) collegato a WorldCom, [fra 5 e 15 %](*) ricorre in esclusiva alla connessione con WorldCom, mentre il [fra 0 e 10 %](*) utilizza solo MCI e WorldCom. Ciò significa che il [fra 15 e 25 %](*) dei 400 siti Web principali sarebbe collegato unicamente con l'entità combinata. Supponendo che i restanti siti Web siano collegati ad almeno tre provider di massimo livello, WorldCom/MCI avrebbe una quota del settore pari a [fra 35 e 45 %](*).

(94) Infine, il direttore esecutivo di WorldCom avrebbe dichiarato alla stampa che «avere una rete di grandi dimensioni costituisce una barriera enorme per l'ingresso di nuovi concorrenti» ([9]).

(95) Poiché i provider non hanno alcun obbligo specifico di rendere noto il reddito derivante da Internet, in assenza peraltro di norme coerenti

([9]) The Washington Post, 29 settembre 1997.

per rendere noti i dati prodotti, non sono disponibili al pubblico stime attendibili relative alle dimensioni del settore Internet nel suo complesso o di qualunque sottosettore rilevante. Posizioni divergenti sono emerse anche sul tema relativo a quali dovrebbero essere le unità di misura più corrette per calcolare la quota di mercato e il potere di mercato. Le osservazioni presentate da terzi sembrano indicare l'assenza di consenso nel settore sull'unità di misura da preferire, benché esista un certo accordo sull'opportunità di utilizzare più di un indicatore per ottenere un quadro attendibile; alcune delle osservazioni indicano la migliore soluzione nella combinazione fra reddito e flusso di traffico.

(96) La Commissione ha pertanto intrapreso una serie di indagini allo scopo di raccogliere dati che permettessero di stabilire con maggiore precisione quali fossero le dimensioni e le quote del mercato, e in particolare la quota delle parti.

i) **Possibili metodi di calcolo della quota di mercato**

(97) Oltre al reddito e al flusso di traffico, di cui si discute in dettaglio più avanti, sono stati raccolti dati anche su altri possibili indicatori: capacità aggregata in termini di collegamenti d'interconnessione, numero d'indirizzi raggiungibili, numero di POP, banda passante effettivamente usata per lo scambio di traffico. Su questa base la Commissione ha esaminato quali eventuali conclusioni si possano trarre.

(98) Le dimensioni dei collegamenti su linee installate (tra clienti e provider, tra provider e punti di peering pubblici e privati) potrebbero fornire un'indicazione delle prestazioni potenziali (e anche delle dimensioni) di una rete, partendo dall'ipotesi che non ci sarebbero acquisto e installazione di linee (cioè di capacità) se non vi fosse la ragionevole previsione di utilizzarle. I dati a disposizione non erano sufficientemente esaurienti da permettere di trarre conclusioni valide unicamente sulla base delle cifre relative alla capacità. I dati disponibili sulla capacità aggregata di collegamenti totali (cioè i collegamenti fra la rete e i suoi clienti, nonché con le reti peer — sia private che pubbliche — o con i fornitori di transito) hanno confermato un quadro da cui emergerebbe che alle parti farebbe capo il [...](*) della quota di mercato dei provider di massimo livello.

(99) Per quanto riguarda gli spazi dotati d'indirizzo, sembra che le reti o i clienti più recenti possano fare maggior uso di meccanismi per limitare il numero di indirizzi e punti d'ingresso sull'itinerario (route entries) pubblicizzati; un numero superiore di indirizzi pubblicizzati potrebbe semplicemente indicare una rete relativamente poco ammodernata. Inoltre, non risulta chiaro in che misura le imprese abbiano presentato i numeri d'indirizzi e i punti d'ingresso sull'itinerario in base alla loro connettività complessiva (cioè anche attraverso il transito). In generale, sembra che la maggior parte delle reti si consideri in grado di offrire una connettività del 100 % in un modo o nell'altro; il numero di indirizzi pubblicizzati non sarebbe pertanto un indice significativo delle dimensioni o della forza di una rete.

(100) Per quanto riguarda il numero di abbonati, particolarmente problematico è apparso il calcolo del numero di utilizzatori reali. Ad esempio, una rete con una proporzione significativa di imprese come abbonati potrebbe far segnare un numero poco elevato di singoli abbonamenti, ma ciascuna di queste imprese potrebbe avere una propria rete interna con una molteplicità di utilizzatori collegati. Ne consegue che il numero di abbonati non sembra rispecchiare esattamente la forza di una rete. Problemi simili di definizione si sono avuti nel tentare di impiegare dati basati sul numero di siti Web. Siti Web diversi potrebbero avere un grado d'importanza estremamente variabile, che non risulterebbe da un semplice conteggio di unità. Si è pertanto deciso di non utilizzare questi dati per trarre delle conclusioni.

(101) Per quando riguarda i POP (punti di presenza), si può ritenere che, almeno in linea di principio, possa esistere una correlazione fra dimensioni della rete e numero di POP, dato che un backbone provider in genere ricorre a un POP quando ha una massa critica di clienti da raggiungere. Ad esempio, un'impresa concorrente ha stimato che l'entità WorldCom/MCI avrebbe il 48 % circa di tutti i POP negli USA. Tuttavia, alcune delle imprese che hanno presentato le loro osservazioni hanno giudicato il numero di POP come uno dei criteri meno affidabili per

stabilire le dimensioni di una rete. Il numero sembrerebbe dipendere in certa misura dall'architettura del sistema piuttosto che dalle dimensioni della rete. Inoltre, sebbene il numero di POP possa corrispondere al numero di abbonati in una determinata regione, il numero di abbonati di per sé potrebbe non essere un indicatore preciso delle dimensioni di una rete (ad esempio, una rete potrebbe avere un gran numero di abbonati ad uso ridotto e molti POP, mentre un'altra potrebbe avere in confronto pochi abbonati ad uso intenso ed un numero esiguo di POP).

ii) **Identificazione delle reti di massimo livello**

(102) Molte delle imprese consultate nel corso delle indagini hanno indicato negli stessi quattro provider (gruppo WorldCom, MCI, Sprint e gruppo GTE/BBN: in prosieguo «le quattro grandi») le reti che detengono una posizione di maggior forza sul mercato. Tuttavia, l'analisi dei dati relativi al reddito proveniente dall'accesso a Internet nonché dei flussi di traffico (considerati in maggior dettaglio più avanti) non ha evidenziato una netta linea di separazione tra la più piccola delle quattro suddette reti e i provider più grandi appartenenti alla categoria successiva. Sono stati pertanto esaminati gli accordi di peering fra gli operatori più importanti per stabilire quali fossero i provider di massimo livello. Al centro della ricerca era una serie di accordi di peering in grado di fornire al detentore senza pagamento una connettività del 100 % sull'intera Internet. L'analisi è stata resa più complessa dalla mancanza di un'unica lista di NAP in corrispondenza dei quali un determinato provider debba concludere accordi di peering per ottenere una copertura completa. Pertanto ogni provider potrebbe avere un assortimento di accordi di peering diverso da quello di tutti gli altri e riuscire comunque a stabilire una connettività Internet completa. Un'altra difficoltà risiedeva nel fatto che molti dei provider il cui ventaglio di accordi di peering sembrava indicarne la capacità di operare come rete di massimo livello, in realtà acquistavano servizi di transito; non è stato possibile chiarire se tale acquisto di transito era dettato da motivi di convenienza o di necessità (ad esempio, perché i collegamenti di peering, completi sulla carta, erano in pratica inadeguati).

(103) Come punto di partenza dell'approccio analitico, si è pertanto ipotizzato che una rete di massimo livello dovrebbe necessariamente avere accordi di peering almeno con le quattro grandi, che erano in grado di fornire interconnettività universale senza ricorso al transito. L'assenza di accordi di peering come minimo con queste quattro reti indicherebbe una lacuna significativa nella copertura completa di Internet. È possibile che il numero di imprese effettivamente annoverabili tra le reti di massimo livello sia in realtà inferiore all'insieme degli operatori che possiedono accordi di peering con tutte e quattro le grandi, dal momento che questi operatori, pur essendo ciascuno in collegamento di peering con i suddetti quattro provider, potrebbero non avere accordi di peering tra di loro. In questo senso, tali operatori potrebbero non essere in grado di coprire l'intera Internet senza dover pagare compensazioni. Tuttavia, ai fini della valutazione, si è ipotizzato che chiunque sia in possesso di collegamenti di peering con tutte e quattro le grandi sarebbe stato considerato un peer conveniente da qualunque altre impresa con gli stessi collegamenti. Occorre rilevare che i dati disponibili non hanno permesso di stabilire se questi provider fossero direttamente collegati l'uno con l'altro. Si potrebbe sostenere che la mancata disponibilità di una simile gamma completa di interconnessioni reciproche e di collegamenti con le quattro grandi impedisca di annoverare un operatore tra i provider di massimo livello. Tuttavia, ai fini dell'analisi, si è ipotizzato che tali interconnessioni di peering già esistessero, o avrebbero potuto essere facilmente effettuate se non esistevano già per una ragione o per l'altra. Tale supposizione è favorevole alle parti in quanto allarga il campo dei partecipanti sul mercato.

iii) **Stima delle dimensioni e delle quote di mercato sulla base dei dati relativi al reddito**

(104) Da quanto sopra esposto emerge che nella definizione di rete di massimo livello potrebbero rientrare in totale sedici provider (nel calcolo si potrebbero includere altri tre provider molto piccoli, che hanno accordi di peering non con UUNet — la principale controllata di WorldCom nel settore Internet — ma con alcune controllate minori; l'effetto sarebbe tuttavia marginale). Per quanto riguarda le dimensioni complessive del mercato, le informazioni disponibili non erano complete e si è dovuto pertanto ricorrere a stime del fatturato di tre imprese, per le quali non si disponeva di dati esatti. Per ciascuna di queste tre imprese è stato calcolato un reddito di 30 milioni di USD, considerato comunque un importo sopravvalutato rispetto al loro reddito effettivo. Ne risulta per il 1997

un mercato complessivo di dimensioni pari a circa 2 300 milioni di USD. La quota di WorldCom sarebbe del [fra 35 e 45 %](*), mentre quella di MCI si collocherebbe attorno al [fra 5 e 15 %](*); il gruppo nel suo insieme raggiungerebbe il [fra 45 e 55 %](*) circa del mercato. I due concorrenti più vicini avrebbero una quota combinata del [fra 15 e 25 %](*).

(105) Sebbene le parti abbiano ribadito più volte la convinzione che le cifre relative al reddito costituiscano l'unico indicatore attendibile delle quote di mercato in questo settore, molti altri concorrenti hanno sottolineato i possibili pericoli derivanti dal fare affidamento in misura eccessiva sui soli dati sul reddito. Anche se, laddove possibile, sono state utilizzate cifre basate sul reddito derivante dall'accesso di base a Internet, le imprese interessate non hanno alcun obbligo di rendere noti i dati. È stato pertanto necessario trattare le cifre con cautela.

(106) Le imprese che hanno accordi di peering con al massimo tre dei provider più importanti non possono sostenere a ragione di essere reti di massimo livello, dal momento che l'assenza di collegamento di peering anche con una sola delle quattro grandi indica una lacuna significativa nella loro capacità di fornire connettività Internet. Tuttavia, ai fini di un'analisi di sensibilità, sono state effettuate stime delle quote di mercato per verificare se l'aggiunta di questi operatori avrebbe comportato una modifica sostanziale delle cifre. Su questa base (estremamente prudente, occorre ricordare), le parti notificanti hanno fatto nondimeno segnare quote di mercato combinate superiori al 40 % dal punto di vista del reddito. Si è allora esaminato se la definizione di rete di massimo livello potesse essere allargata ulteriormente fino a comprendere anche le imprese in possesso di accordi di peering con due soli dei quattro provider principali. Tuttavia, si è ritenuto che a questo livello le carenze di copertura fossero tali da non permettere di considerare realisticamente l'operatore interessato alla stregua di una rete di massimo livello.

iv) **Flussi di traffico**

(107) Secondo alcune delle osservazioni presentate, i flussi di traffico sono di per sé un indicatore migliore del reddito, malgrado il rischio di improvvise oscillazioni che potrebbero influenzare i dati (ad esempio, l'interesse a breve termine per un particolare sito Web).

(108) Non esistono statistiche direttamente disponibili sui volumi complessivi di traffico inviati o ricevuti dai provider. Si è dovuto pertanto adottare un approccio bottom-up (dal basso verso l'alto) per calcolare le quote di mercato in base al traffico. Ciò richiede l'identificazione dei partecipanti al mercato e la somma delle cifre relative al flusso di traffico sulle reti di ognuno, allo scopo di ottenere le dimensioni del mercato. Non è stato tuttavia possibile stabilire con certezza che tutte le misurazioni del flusso di traffico fossero state eseguite in modo assolutamente coerente da parte dei partecipanti al mercato interessati. Si è dovuto pertanto procedere alla messa a punto di una modalità diversa per calcolare le quote di mercato sulla base del traffico.

(109) I flussi totali di traffico di un determinato provider comprendono i messaggi scambiati con altri provider ben definiti nonché il suo traffico interno (cioè quello scambiato sulla sua rete tra clienti). Le quote di mercato si possono stabilire utilizzando indici o rapporti di traffico, senza bisogno di disporre necessariamente dei dati relativi al flusso totale di traffico Internet, secondo le modalità illustrate qui di seguito. Il rapporto fra la quota di mercato della rete A e quella della rete B è uguale al rapporto fra il traffico totale che passa sulla rete A e quello che passa sulla rete B. Se dividiamo i termini di questo rapporto per il traffico totale scambiato tra la rete A e la rete B, risulta che il rapporto fra la quota di mercato di A e quella di B è uguale al rapporto fra la quota relativa di A nel traffico totale che passa per B e quella di B nel traffico totale che passa per la backbone A. Le quote di mercato si possono dunque calcolare sulla base delle quote relative di ciascuna rete nel traffico totale che passa per ognuna di esse. In questo modo si evita che il calcolo delle quote di mercato sia condizionato da eventuali differenze nei metodi di misurazione. Secondo tale calcolo, le rispettive quote di mercato del gruppo WorldCom e di MCI sono in un rapporto di [...](*).

(110) Applicando questa metodologia ad un ipotetico mercato che comprenda GTE MCI, Sprint e il gruppo WorldCom, le rispettive quote di mercato lascerebbero al gruppo WorldCom il [fra 50 e 60 %](*) di tale mercato, in cui MCI apporterebbe un ulteriore [fra 15 e 25 %](*); si arriverebbe così ad un totale di [fra 75 e 85 %](*).

(111) La raccolta di dati completi relativi ai flussi di traffico è stata possibile solo presso un numero limitato delle reti più grandi. È stato impossibile effettuare un calcolo definitivo delle quote di mercato, poiché i dati relativi alla ripartizione del traffico a seconda del singolo peer erano disponibili solo presso il gruppo WorldCom in relazione ai peer privati. È tuttavia nota l'entità del traffico scambiato dalle quattro grandi con gli altri provider che con esse hanno accordi di peering. Ai fini di questo calcolo, il campo dei provider è stato allargato a tutti quelli che hanno accordi di peering con almeno una delle quattro grandi. Si tratta di una supposizione generosa, in quanto l'analisi del mercato rilevante sembra indicare che quest'ultimo non possa estendersi al di là delle sedici reti di massimo livello che hanno accordi di peering con tutte e quattro le grandi; quasi sicuramente, si tratta anzi di un mercato più ristretto.

(112) Per calcolare la quota di mercato delle altre dodici reti, è stato necessario formulare delle ipotesi. La prima, di carattere generale, è la seguente: l'entità del traffico che passa su una determinata rete rispecchia le dimensioni delle reti di provenienza o di destinazione. Se quindi la rete A invia il 10 % alla rete B e il 20 % alla rete C, si suppone che le dimensioni di B siano pari alla metà di quelle di C. Sembra ragionevole formulare tale ipotesi per le reti più grandi, poiché il traffico totale di Internet che esse accolgono è di proporzioni tali da poter essere considerato come rappresentativo dell'intero traffico Internet. Se si applica quest'ipotesi al gruppo WorldCom e a MCI, si osserva che il […](*) dei messaggi WorldCom è stato scambiato con MCI e il […](*) con le altre dodici reti. Pertanto il rapporto fra le dimensioni della rete MCI e quelle delle altre dodici complessivamente dovrebbe essere di […](*).

(113) Sulla base di questa ipotesi, il gruppo WorldCom e MCI avrebbero una quota di mercato pari rispettivamente al [fra 30 e 40 %](*) e al [fra 10 e 20 %](*), mentre nessun altro concorrente avrebbe più di [fra 5 e 15 %](*). La quota combinata di WorldCom e di MCI sarebbe pertanto del [fra 42 e 52 %](*). […](*).

v) **Conclusioni sul calcolo della quota di mercato**

(114) Il metodo di calcolo suesposto per le quote e le dimensioni del mercato sulla base del reddito e dei flussi di traffico è stato messo a punto seguendo un approccio prudente (che fosse il più possibile generoso con le parti entro limiti ragionevoli); pertanto ne risulta con buona probabilità una sottovalutazione delle quote di mercato. Ciò nonostante, sussistono pochi dubbi sul fatto che l'entità combinata deterrebbe oltre il 50 % del mercato, per quanto generale sia la definizione. La rete risultante dalla concentrazione avrebbe dimensioni [notevolmente maggiori di](*) quelle del concorrente più vicino (Sprint) sia per flussi di traffico per reddito, considerando tra l'altro che il concorrente successivo (il gruppo GTE) ha dimensioni pari alla metà circa di Sprint.

vi) **La risposta delle parti**

(115) Le parti hanno obiettato che, a causa dei vincoli di riservatezza commerciale imposti dai concorrenti alle informazioni da questi fornite alla Commissione, non era loro possibile determinare quali fossero le altre dodici imprese attive sul mercato e, di conseguenza, stabilire se le cifre relative alle quote di mercato avrebbero potuto cambiare in modo sensibile con l'aggiunta di altri operatori. Come già rilevato, l'approccio analitico si è basato su una stima prudente, in modo da concedere alle parti il beneficio del dubbio (in caso ci fossero dubbi) su chi potesse essere considerato provider di massimo livello. A tale riguardo, una delle imprese intervenienti all'audizione, Sprint, ha dato una definizione del mercato più restrittiva e ha contestato la capacità di alcune delle suddette dodici reti sia di accedere ad un gran numero di località geografiche remote che di possedere o affittare strutture ad elevata velocità; tali concorrenti non potrebbero pertanto rientrare nella definizione che Sprint dà di un backbone provider di massimo livello. Un altro concorrente, GTE, ha sottolineato che l'aggiunta di traffico supplementare non modificherebbe il rapporto fra le backbone principali in termini di dimensioni; GET stima che far rientrare cinquanta imprese nella definizione del mercato rilevante ridurrebbe la quota di MCI WorldCom di soli 5 punti percentuali. Tali valutazioni confermano che l'identificazione delle sedici reti non è fondamentale.

(116) Le parti inoltre hanno contestato la metodologia di calcolo del traffico utilizzata dalla Commissione, in particolare le due ipotesi che secondo loro ne sta alla base: cioè che il traffico sia distribuito in modo uniforme tra […](*) e che non esiste una deviazione importante di traffico causata dall'interconnessione fra reti poste al disotto dei provider di massimo livello. Le parti affermano inoltre che i dati sul traffico forniti alla Commissione potrebbero non essere paragonabili fra loro e che pertanto potrebbe risultare sopravvalutata la quota di mercato combinata delle parti. La Commissione, dal canto suo, non accetta necessariamente che le ipotesi avanzate dalle parti siano implicite nel

metodo di calcolo né quale grado di rilevanza esse avrebbero se fossero presenti. La Commissione osserva inoltre quanto segue: nel corso della procedura, le parti hanno sostenuto che il reddito era l'unico criterio valido per il calcolo. Tutte le parti interessate sono state consultate a proposito della forma delle richieste dei dati pertinenti allo scopo di rendere le cifre fornite il più possibile paragonabili. Pur contestando la metodologia della Commissione, le parti non hanno proposto nessuna alternativa.

4. *Impatto della concentrazione sul gioco della concorrenza*

(117) La fusione dei due provider backbone di WorldCom e di MCI darebbe vita ad una rete di dimensioni assolute e relative tali da permettere alla nuova entità di operare in modo sensibilmente indipendente rispetto ai suoi concorrenti e ai suoi clienti. Ciò avrà ripercussioni sui consumatori sia in Europa che in qualsiasi altro paese. UUNet, la principale controllata di WorldCom nel settore Internet, possiede già dimensioni notevoli in confronto alle imprese concorrenti. Il fatto che essa si avvicini al raggiungimento di una posizione dominante è indicato dal suo tentativo (risalente agli inizi del 1997 e successivamente fallito) di porre fine unilateralmente all'accordo con alcuni dei peer esistenti. Da allora WorldCom ha già guadagnato ulteriore forza di mercato con l'acquisizione di ANS e di CNS. A seguito dell'unione con MCI, esistono pochi dubbi sulla capacità di WorldCom di agire in modo indipendente dai concorrenti grazie alla massa critica ormai raggiunta.

(118) La forza e le dimensioni raggiunte permetterebbero alle reti di MCI WorldCom di perseguire varie strategie per consolidare le proprie posizioni di mercato. Grosso modo si tratterebbe, da un lato, di far lievitare i costi delle reti rivali, dall'altro lato, di fissare i propri prezzi in modo selettivo così da sottrarre clienti alle reti concorrenti.

(119) MCI WorldCom potrebbe controllare l'ingresso di nuovi operatori sul mercato respingendo le nuove richieste di peering, attuando o minacciando lo scioglimento degli accordi di peering, e/o la loro sostituzione con l'interconnessione a pagamento. Un provider che intendesse ottenere la connettività con tutte le reti di massimo livello avrebbe ovviamente bisogno dell'assenso di MCI WorldCom. Attualmente, tuttavia, anche con la presenza sul mercato di un gruppo delle dimensioni di WorldCom, la possibilità per una rete di massimo livello di respingere una domanda di peering presentata da un candidato che possieda gli opportuni requisiti è limitata dalla dinamica della concorrenza. Una rete di massimo livello che rifiuti tale domanda non può supporre che il provider in questione accetti invece di acquistare i suoi servizi di transito. Il provider così respinto potrebbe diventare cliente di una rete concorrente, nel qual caso la strategia di rifiuto del peering da parte della rete in questione finirebbe per contribuire al rafforzamento del potere di mercato di uno dei suoi concorrenti. Se l'operazione di concentrazione fosse compiuta, tuttavia, MCI WorldCom, grazie al potere negoziale ottenuto, vedrebbe sostanzialmente ridimensionate, se non interamente eliminate, le eventuali conseguenze sfavorevoli derivanti da una sua decisione di negare il peering. Il provider respinto sarebbe costretto ad acquistare servizi di transito per raggiungere la rete MCI WorldCom, e risulterebbe pertanto penalizzato in termini di costi e di qualità.

(120) MCI WorldCom sarebbe in grado di operare in tutta autonomia rispetto alla concorrenza innalzandone i costi e riducendone la qualità dei servizi offerti. I concorrenti già in possesso di relazioni di peering con MCI WorldCom saprebbero che la loro capacità di restare sul mercato dipenderebbe dalla possibilità di continuare ad offrire ai clienti la connettività alla rete MCI WorldCom. Se per una ragione o per l'altra la qualità o la struttura dei costi del collegamento con tale rete dovesse in qualche modo peggiorare, i clienti delle reti concorrenti interessate potrebbero decidere di indirizzarsi verso MCI WorldCom. I nuovi clienti, dal canto loro, risulterebbero tutt'altro che incoraggiati a rivolgersi ad un provider che non fosse MCI WorldCom. I concorrenti sarebbero obbligati a convivere con questa minaccia pena la disattivazione o il declassamento della connessione con MCI WorldCom. Quest'ultima potrebbe, ad esempio, avere voce in capitolo nella scelta, da parte di tali concorrenti, dei clienti cui garantire il transito o il peering, ovvero nelle condizioni da applicare loro. In questo modo MCI WorldCom deterrebbe un vero e proprio controllo sul mercato.

(121) Se un concorrente volesse stipulare (o rinnovare) un accordo di peering, MCI WorldCom potrebbe controllarne la qualità del servizio offerto mediante le proprie decisioni sulla gestione del collegamento. MCI WorldCom potrebbe provocare un declassamento dei prodotti offerti dalla concorrenza, decidendo, per esempio, di non potenziare la capacità in corri-

spondenza dei punti di peering privati. Pur risultandone penalizzata la qualità del servizio sia per MCI WorldCom che per il concorrente interessato, quest'ultimo sopporterebbe le conseguenze più gravi, poiché i suoi clienti perderebbero la connettività con una parte di Internet superiore a quella dei clienti di MCI WorldCom. In termini proporzionali, la percentuale di traffico che sarebbe influenzata da tale comportamento sarebbe più elevata per la rete minore. Inoltre, le possibilità per MCI WorldCom di mettere in atto una simile strategia potrebbero aumentare se l'impresa decidesse di escludere via via clienti e concorrenti uno per uno, piuttosto che cercare di assorbire il resto del mercato in blocco.

(122) Tale è stata la crescita del traffico Internet che MCI WorldCom potrebbe attuare la suddetta strategia di declassamento dell'offerta della concorrenza senza bisogno di iniziative deliberate, semplicemente limitandosi a concentrare gli sforzi sullo sviluppo della propria rete piuttosto che potenziare i collegamenti con i concorrenti. Con la creazione di questo divario in termini di qualità nei confronti della concorrenza, MCI WorldCom si collocherebbe in posizione ideale per persuadere eventuali nuovi clienti di servizi Internet a ignorare le offerte delle imprese rivali. Con l'espansione della rete MCI WorldCom, crescerà anche la sua capacità di accentuare in questo modo lo svantaggio dei concorrenti.

(123) Parallelamente alla crescita delle sue dimensioni, MCI WorldCom sarebbe in grado di ridurre via via l'indipendenza dei concorrenti modificando il carattere degli accordi d'interconnessione con questi ultimi (o minacciando di farlo), così da obbligarli a pagare l'accesso alla rete MCI WorldCom (o tramite peering su pagamento o tramite transito), senza d'altro canto offrire loro alcuna compensazione in cambio. Non potendo i concorrenti fare altro che accettare tale modifica delle condizioni, MCI WorldCom conseguirebbe il controllo su una parte importante dei costi delle imprese rivali e sarebbe in grado di influenzare la qualità dei servizi da esse offerti. MCI WorldCom potrebbe infatti incidere sui loro costi applicando al peering su pagamento o al transito prezzi volti a impedire ai suoi clienti (precedentemente suoi concorrenti) di offrire prezzi competitivi con quelli della stessa MCI WorldCom.

(124) MCI WorldCom sarebbe anche in grado di operare in modo indipendente dai propri clienti, cioè i provider che vendono connettività Internet agli utilizzatori finali, nonché l'utenza imprese o residenziale privata che acquista l'accesso dedicato o commutato a Internet. Tali clienti, dipendendo in ultima analisi dalla fornitura di connettività da parte delle reti di massimo livello, non avranno altra scelta che collegarsi direttamente o indirettamente con il provider dominante, l'unico in grado di assicurare un accesso affidabile ad ogni parte di Internet. Essendo già attiva su questo mercato, MCI WorldCom potrebbe sfruttare la propria posizione per conseguire una posizione dominante a valle, dal momento che le altre reti di massimo livello non sarebbero in grado di esercitare una vera e propria pressione concorrenziale, alla luce dell'influenza e del controllo da parte di MCI WorldCom sulla struttura dei costi dei rivenditori che operano a valle.

i) **L'alternativa del multi-homing**

(125) In risposta alle suddette argomentazioni, le parti sostengono che la possibilità di sfruttare una posizione dominante a valle è limitata dal fatto che molti provider nonché i clienti più potenti (quali ad esempio i possessori di siti Web) ricorrono al multi-homing, cioè acquistano servizi di transito presso una molteplicità di fornitori, e potrebbero quindi facilmente passare da un fornitore all'altro qualora uno di questi tentasse di abusare della propria posizione di forza sul mercato. Tale argomentazione è stata contestata da imprese intervenienti all'audizione, in quanto non terrebbe conto del fatto che molti dei clienti oggi in multi-homing si servono da WorldCom e da MCI piuttosto che ricorrere a una delle due parti e a un terzo; tali clienti vedrebbero pertanto soppressa la loro attuale libertà di scelta a seguito della concentrazione. È stato inoltre rilevato che il multi-homing è una procedura complessa (avendo bisogno di un protocollo particolare, il BGP4) e costosa (dovendo il cliente pagare due collegamenti di transito, mentre altri concorrenti potrebbero trovarsi a pagarne uno solo). In realtà, una rete in posizione dominante potrebbe impedire il multi-homing in vari modi: rifiutandosi di trattare con clienti in multi-homing, declassando il collegamento con tali clienti (per esempio, negando loro il protocollo BGP4), o semplicemente

offrendo sconti sul volume, così da favorire i clienti non in multi-homing che fanno un uso intensivo di Internet.

(126) Viste le caratteristiche specifiche della concorrenza fra le reti, e data l'esistenza di fattori esterni che rendono più conveniente per i clienti l'accesso alla rete più grande, la posizione dominante di MCI WorldCom sarebbe difficilmente attaccabile. Via via che la sua rete si espande, MCI WorldCom ha sempre meno bisogno di interconnessioni con la concorrenza, la quale invece necessita sempre più del collegamento con MCI WorldCom. Quest'ultima vede inoltre crescere gradualmente la propria capacità di controllo su un elemento significativo dei costi a carico di un nuovo operatore sul mercato, potendo negargli l'opportunità di peering e insistendo perché resti invece semplice cliente, con un margine da pagare per tutti i servizi che desidera offrire. L'operazione in oggetto potrebbe pertanto avere per effetto di innalzare ancora di più le barriere all'ingresso di nuovi operatori. Si potrebbe addirittura sostenere che, a seguito della concentrazione, la rete MCI WorldCom finirebbe per rappresentare (immediatamente o dopo un periodo di tempo relativamente breve) una struttura indispensabile, con cui tutti gli altri provider dovrebbero essere collegati — direttamente o indirettamente — per poter offrire un servizio di accesso a Internet affidabile.

ii) **Assenza di pressioni concorrenziali**

(127) Occorre anche tener conto della prima reazione dei concorrenti (sia effettivi che potenziali) al maggior potere di mercato della rete più grande. La prima risposta potrebbe essere quella di cercare di attirare più traffico, sottraendo i clienti esistenti alla nuova entità o potenziando le proprie linee nella speranza di offrire un servizio tecnicamente superiore. Sarebbe difficile convincere i clienti di MCI WorldCom a rivolgersi ad un'altra rete, essendo costoro già collegati con la rete più grande, che fornisce loro un accesso diretto al proprio bacino di clienti. Se si rivolgessero ad un'altra rete, essi potrebbero raggiungere i clienti diretti di MCI WorldCom solo per intermediazione (attraverso gli accordi di peering del nuovo fornitore di transito); sarebbe inoltre inferiore il numero di clienti potenzialmente raggiungibili per via diretta sulla nuova rete. Ugualmente inferiore sarebbe peraltro la qualità generale del servizio offerto, dovendo i messaggi passare attraverso un maggior numero di salti (hops) per arrivare direttamente alla rete più grande. Infine, MCI WorldCom potrebbe accorgersi del tentativo di sottrarle i clienti e rendere scarsamente conveniente una simile iniziativa agli occhi della clientela esistente minacciando di declassare (o di non potenziare) il collegamento di peering con la nuova impresa (o imprese) che fornisce transito ai suoi ex clienti, ovvero di dequalificare le reti concorrenti al rango di peer a pagamento o di cliente di MCI WorldCom.

(128) Si potrebbe sostenere che non è da escludere una risposta concertata da parte delle reti concorrenti di MCI WorldCom per impedirle di esercitare il suo potere di mercato. MCI WorldCom è tuttavia in grado di attuare una graduale strategia di carattere predatorio, in contrapposizione alle reti concorrenti l'una dopo l'altra, a cominciare dalla più piccola e dalla più debole. Ciascuna di queste reti potrebbe a breve termine beneficiare dell'attacco rivolto ad un altro concorrente, potendo accoglierne alcuni dei clienti (ma probabilmente non tutti). Tali reti potrebbero ritenere che i loro interessi siano meglio serviti astenendosi da comportamenti che probabilmente causerebbero ritorsioni nei loro confronti.

iii) **Concorrenti potenziali**

(129) Per quanto riguarda i potenziali concorrenti, sarebbero ancora più elevate le barriere per chiunque tentasse di entrare sul mercato come rete di massimo livello. L'impresa aspirante ad occupare una simile posizione, oltre ai costi di costruzione della rete da sostenere per operare direttamente quale provider di massimo livello fin dall'inizio, si vedrebbe quasi sicuramente rifiutare un accordo di peering da parte delle reti di massimo livello a causa della base inadeguata di clienti e quindi di traffico. Per quanto riguarda un provider che desideri passare da semplice acquirente di transito allo status di massimo livello, occorre rilevare che, pur essendoci concorrenza fra le reti di massimo livello, esistono determinati limiti alla possibilità per ognuna di esse di rifiutare il peering ad un provider che sia abbastanza grande da porsi come potenziale concorrente. La rete maggiore non

può infatti sperare di poter contare sul reddito dei servizi di transito forniti ad un provider cui ha rifiutato un accordo di peering. Nel negare tale accordo al provider in questione, la rete maggiore rischia, da un lato, di rafforzare la posizione di un'impresa concorrente cui il provider si rivolge per l'acquisto di transito, dall'altro lato, di trovarsi ad essere l'unica fra le reti di massimo livello a non aver accordato il peering alla nuova rete, la quale potrebbe attuare una strategia di disattivazione in ritorsione. Tuttavia, una rete che raggiunga una posizione di forza eccessiva è in grado di impedire ai potenziali concorrenti di conseguire lo status di massimo livello, facendo in modo che i suoi prezzi di fornitura di servizi di transito rimangano abbastanza elevati per impedire ai nuovi operatori di ottenere una quota di mercato sufficiente. Tale rete è anche in grado di impedire ai concorrenti la concessione di diritti di peering attraverso la minaccia di disattivazione o di declassamento del collegamento.

(130) È stato ipotizzato che la nascita di nuovi concorrenti al massimo livello potrebbe ad esempio essere il risultato di un'unione delle forze dei provider europei. Questi ultimi, tuttavia, non sarebbero diversi da qualunque altro nuovo operatore, non potendo fare a meno della connettività ottenuta dalle attuali reti di massimo livello, le quali con tutta probabilità sarebbero ugualmente attive nel cercare nuovi clienti. Le reti di massimo livello già operative sono evidentemente avvantaggiate, avendo fatto «la prima mossa». Pertanto gli ostacoli che si frappongono all'ingresso sul mercato di un provider europeo come rete di massimo livello sono probabilmente identici a quelli che incontrerebbe qualunque altro provider, a prescindere dall'ubicazione.

(131) L'operazione di concentrazione rischia di creare un «effetto a valanga», in quanto MCI WorldCom sarebbe meglio posizionata di qualunque altro concorrente per una futura espansione, potendo attrarre i nuovi clienti con la fornitura di un collegamento diretto con la rete più grande, rispetto all'offerta della concorrenza (relativamente meno conveniente a causa della minaccia di disattivazione o di declassamento del peering che incombe costantemente sui concorrenti di MCI WorldCom). Di conseguenza l'operazione permetterebbe a MCI WorldCom di accrescere ulteriormente la propria quota di mercato.

iv) **Reazione della clientela**

(132) Per quanto riguarda la reazione della clientela, quest'ultima potrebbe cercare di opporsi ad una simile strategia passando alle altre reti per controbilanciare il potere di MCI WorldCom. In linea di principio, potrebbe essere questa la risposta logica al potere di mercato derivante dalla posizione dominante di MCI WorldCom. Tuttavia, a meno che i clienti non riescano ad agire in modo unitario (e non esistono elementi a indicare che la base della clientela possieda una concentrazione sufficiente a tale riguardo), è improbabile che il singolo cliente ritenga opportuno correre il rischio di passare ad un'altra rete con un servizio eventualmente inferiore, senza essere sicuro che agisca nello stesso modo un numero sufficiente di altri clienti.

(133) Nella risposta alla comunicazione delle obiezioni e successivamente in occasione dell'audizione, le parti notificanti hanno posto l'accento in particolare sulla rapida espansione di Internet quale fattore in grado di limitare la capacità da parte degli operatori attuali di far valere la loro posizione dominante. Tuttavia, l'ingresso sul mercato, per esempio, di un gran numero di provider rivenditori che operano al dettaglio, ma che hanno pur sempre bisogno di affidarsi alle attuali reti di massimo livello per la connettività Internet universale, non servirebbe a esercitare una pressione concorrenziale sulle parti più di quanto non possa fare uno qualsiasi dei rivenditori esistenti.

(134) In occasione dell'audizione, uno degli intervenienti ha sottolineato la necessità di evitare l'errore di credere che l'espansione del settore possa controbilanciare una posizione dominante sul mercato. In realtà, ad avere maggiori possibilità di beneficiare della crescita futura saranno non tanto i nuovi operatori quanto piuttosto chi detiene già una posizione di forza. Le parti hanno per esempio fatto riferimento alla comparsa di nuovi concorrenti che, impegnati nella posa di ampie reti di fibre ottiche, potrebbero esercitare pressioni concorrenziali. Tuttavia, l'ingresso di un nuovo operatore sul mercato in qualità di provider di massimo livello richiede non solo le strutture materiali, ma anche una base di clienti, i conseguenti flussi di traffico e quindi l'accesso all'interconnessione di peering. Una rete in posizione dominante che si rifiuti di fornire il peering sarebbe in grado di impedire ad un nuovo operatore di imporsi come provider di massimo livello. […](*).

(135) Alla luce di quanto suesposto, la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione notificata, se non fosse modificata, creerebbe una posizione dominante sul mercato della fornitura di connettività Internet «universale» o di massimo livello.

VII. IMPEGNI ASSUNTI DALLE PARTI

(136) Al fine di risolvere le questioni sollevate dalla Commissione circa il probabile impatto dell'operazione di concentrazione sulla concorrenza, le parti hanno proposto l'assunzione dei seguenti impegni (in prosieguo «gli impegni»):

«per ottenere l'autorizzazione alla concentrazione, le parti notificanti hanno convenuto di cedere l'intera attività Internet di MCI e di assumere pertanto i seguenti impegni:

I. Cessione dell'attività Internet di MCI

1. MCI cederà come un'unica entità operativa le proprie attività e i propri servizi Internet correlati all'accesso alla rete pubblica interconnessa di reti denominata Internet nonché taluni servizi associati (in prosieguo "attività Internet MCI"). L'attività Internet MCI, che sarà interamente ceduta ad un unico acquirente (in prosieguo "l'acquirente"), comprende:

   a) il settore Internet MCI relativo alla distribuzione all'ingrosso dell'accesso dedicato a Internet su scala mondiale (cioè l'accesso dedicato a Internet venduto a provider che forniscono l'accesso Internet ad altri);

   b) il settore Internet MCI relativo alla distribuzione al dettaglio dell'accesso dedicato a Internet (cioè l'accesso dedicato a Internet venduto agli utenti finali);

   c) il settore Internet MCI relativo a: i) l'accesso commutato a Internet per i consumatori, e/o ii) l'accesso commutato a Internet per l'utenza imprese, nonché (in caso di cessione di uno o di entrambi i settori) i server per la posta elettronica utilizzata per i clienti di iMCI ad accesso commutato (fatta salva la possibilità per l'acquirente di decidere di non acquisire nessuno dei due settori);

   d) il settore Internet MCI relativo ai servizi di homepage sul Web;

   e) i servizi Internet MCI relativi al Real Broadcast Network; e

   f) i servizi Internet MCI di protezione dell'accesso ("firewall").

   Saranno esclusi i seguenti servizi, che non rientrano nell'attività Internet MCI: i) la rete di ricerca privata in vBNS, ii) il progetto di ricerca e costruzione di Internet II per il governo statunitense, e iii) i servizi di dati per le reti virtuali private, comprese le Extranet e le Intranet.

2. Prima della sua cessione all'acquirente, l'attività di iMCI sarà ceduta ad un'impresa separata interamente controllata da MCI (NewCo). NewCo sarà un'impresa indipendente con il 100 % del traffico Internet e il 100 % dei proventi Internet dell'attività di iMCI:

   a) tutti i dispositivi d'instradamento (router), i server, gli autocommutatori ATM, i modem, le porte nonché le altre attrezzature e le relative infrastrutture di rete necessarie all'esercizio dell'attività Internet MCI saranno ceduti a NewCo, compresi — senza limitazione — gli indirizzi del protocollo Internet (IP) correlati, gli indirizzi numerici del sistema autonomo e i piani di numerazione per le operazioni in rete. Tra gli altri attivi oggetto di cessione figurano anche la componentistica associata alla connettività, compresi gli scaffali di sostegno degli impianti venduti e i cavi di collegamento fra tali elementi, le liste della clientela e i dati storici per tutti i clienti.

   All'acquirente saranno ceduti tutti i server relativi ai nomi dominio e all'autenticazione per l'accesso Internet dedicato e commutato, i server per le network news, i server per le dorsali multicast (MBONE), i server per il monitoraggio

delle prestazioni ISICS, i server per i servizi di homepage sul Web e quelli per il funzionamento del Real Broadcast Network, nonché i server per la rete commutata iMCI e le relative apparecchiature per prove ingegneristiche.

b) Subordinatamente a quanto esposto più avanti, tutti i contratti di MCI con clienti all'ingrosso e al dettaglio per la fornitura di accesso Internet, nonché tutti i contratti di MCI relativi ai servizi Internet di homepage sul Web e ai servizi gestiti di tipo firewall saranno trasferiti a NewCo con le modalità seguenti: 1) al compimento della concentrazione, MCI trasferirà […](*) dei contratti di accesso commutato a Internet nonché dei contratti trasferibili relativi ai servizi di homepage sul Web e ai servizi gestiti di firewall; e 2) tutti gli altri contratti trasferibili senza l'assenso del cliente saranno trasferiti al compimento della concentrazione. Per i contratti che non possono essere trasferiti senza l'assenso del cliente:

   i) MCI e WorldCom si adopereranno al massimo per ottenere l'assenso del cliente […](*) e per far sì che all'acquirente siano trasferiti tutti i suddetti contratti […](*);

   ii) MCI e WorldCom, in ultima istanza, prenderanno tutte le misure necessarie per assicurare che i contratti di iMCI che rappresentano il […](*) degli utili combinati di iMCI per i servizi al dettaglio di accesso dedicato e di homepage sul Web e il […](*) dei restanti utili dell'attività di iMCI al compimento della concentrazione siano trasferiti all'acquirente […](*);

   iii) in qualsiasi contratto per il quale, nonostante gli sforzi di MCI e di WorldCom, sia impossibile ottenere l'assenso del cliente al trasferimento, MCI/WorldCom rimarrà la parte contraente, ma […](*) del traffico Internet resterà sulla rete iMCI trasferita per tutta la durata del suddetto contratto, e MCI trasmetterà all'acquirente […](*) dei proventi Internet ottenuti tramite quel contratto;

   iv) MCI e WorldCom riconosceranno all'acquirente il diritto di nominare un revisore contabile indipendente che, a spese di MCI/WorldCom, verifichi i documenti e le registrazioni di MCI e di WorldCom in relazione al rispetto delle condizioni contenute nel presente paragrafo 2, lettera b).

c) L'acquirente beneficerà dell'utilizzazione dei diritti di proprietà intellettuale necessari all'esercizio delle attività trasferite (fatta eccezione per il software relativo alla sicurezza) e beneficerà altresì di tutte le altre licenze/autorizzazioni trasferibili ritenute necessarie da MCI per l'attività di iMCI. MCI fornirà servizi di sicurezza all'acquirente per un periodo concordato da MCI e dall'acquirente.

3. MCI cederà all'acquirente tutti gli accordi di peering esistenti, compreso quello con WorldCom. Quest'ultima s'impegna a non porre termine a tale accordo di peering per un periodo di cinque anni dalla data del compimento della concentrazione (tranne in caso di inadempimento sostanziale senza riparazione). L'accordo di peering fra MCI/WorldCom e l'acquirente imporrà obblighi reciproci di conservazione costante di condizioni di efficienza e di alta qualità per l'interconnessione fra le reti: per esempio (inter alia), potenziamenti di banda ragionevolmente necessari, connessioni supplementari e siti aggiuntivi d'interconnessione. […](*).

4. Fatta eccezione per i clienti Internet di WorldCom alla data del compimento della concentrazione, MCI/WorldCom non solleciterà né assumerà impegni per la fornitura di servizi di accesso dedicato a Internet:

   a) a clienti all'ingrosso di accesso dedicato Internet (per esempio, dei provider): per un periodo di almeno 24 mesi dopo il compimento della concentrazione;

   b) a clienti al dettaglio di accesso dedicato Internet i cui contratti siano trasferiti all'acquirente: per un periodo di almeno 18 mesi dopo il compimento della concentrazione;

   c) a clienti al dettaglio di accesso dedicato Internet i cui contratti non siano trasferiti all'acquirente: per un periodo di

almeno 18 mesi dopo il compimento della concentrazione ovvero fino a quando il contratto non abbia preso fine (assumendo tra le due scadenze quella posteriore).

MCI negozierà in buona fede con l'acquirente per un adeguato accordo di non concorrenza relativamente ai servizi di homepage sul Web e ai servizi gestiti di firewall. MCI e WorldCom s'impegnano a non prendere alcuna misura per far trasferire l'attività dei servizi Internet da iMCI a WorldCom o alle reti WorldCom in multi-homing oltre il normale svolgimento delle attività, prima del compimento della concentrazione.

5. Nell'ambito dell'operazione:

a) MCI cederà NewCo tutto il personale necessario a sostegno del trasferimento dell'attività di iMCI. MCI e l'acquirente si accorderanno sul personale da trasferire con l'attività di iMCI e MCI fornirà all'acquirente una lista del personale classificato in base alle mansioni relative alla suddetta attività. Tra il personale trasferito figureranno ingegneri, addetti di supporto alle operazioni nonché personale di sostegno, delle vendite e della commercializzazione;

b) MCI e WorldCom s'impegnano a non assumere gli addetti trasferiti all'acquirente per un periodo di [...](*) dopo il compimento della concentrazione e a non fare loro offerte per un periodo di [...](*) dopo il compimento medesimo;

c) MCI prenderà tutte le altre misure di sostegno necessarie a soddisfare gli obblighi contrattuali esistenti dell'attività di iMCI (e a far fronte all'espansione di tale attività) con il beneficio, ove possibile, degli accordi e delle garanzie esistenti di manutenzione di MCI;

d) MCI conviene che fino alla data del compimento della concentrazione l'esercizio dell'attività di iMCI avverrà secondo le normali modalità in linea con la prassi precedente, compresi — inter alia — le forme commercialmente ragionevoli di sollecitazione e di conservazione dei clienti di servizi Internet nonché lo sviluppo delle reti backbone;

e) MCI autorizzerà l'acquirente a designare gli attivi di backbone acquisiti e/o l'attività acquisita come "la ex rete backbone internetMCI" e/o "la ex attività di iMCI" (secondo modalità specifiche da negoziare con l'acquirente) per un periodo di [...](*); e

f) MCI stipulerà accordi contrattuali volti a fornire 1) servizi di trasmissione di base per l'attività Internet trasferita e 2) linee private internazionali per i contratti trasferiti.

II. **Tempi di realizzazione**

6. La vendita è subordinata al compimento dell'operazione di concentrazione fra MCI e WorldCom, e deve avvenire prima di tale compimento, o contemporaneamente ad esso. Le condizioni della vendita sono soggette a tutte le necessarie autorizzazioni regolamentari, mentre l'identità dell'acquirente è vincolata all'approvazione del dipartimento della giustizia degli USA e della Commissione delle Comunità europee.

III. **Vendita dell'attività di iMCI da parte dell'acquirente**

7. [...](*).

IV. **Accordi complementari**

8. L'acquirente avrà la facoltà di stipulare con MCI gli accordi complementari esposti qui di seguito, volti a rendere efficace l'operazione. Ciascuno di questi contratti sarà valido per un periodo temporaneo ([...](*)) e per un periodo di follow-up ([...](*)). [...](*):

a) un contratto base di servizi, in cui sono definiti i prezzi ai quali MCI fornirà all'acquirente servizi di sostegno al trasferimento dell'attività di iMCI. Il contratto base di servizi comprenderà:

i) un accordo di co-localizzazione (per una durata massima di [...](*)), in base al quale MCI fornirà spazi sufficienti presso suoi siti per l'esercizio delle attività trasferite all'acquirente;

ii) un accordo di servizi di rete (per una durata massima di […](*)), in base al quale l'acquirente può ottenere da MCI una capacità di trasporto sufficiente da utilizzare nella fornitura di servizi Internet; e

iii) accordi di accesso locale (per una durata massima di […](*)), in base al quale l'acquirente otterrà accesso locale alla backbone Internet;

b) altri contratti (della durata massima di […](*)), volti a sostenere la manutenzione, l'esercizio e la fornitura di servizi nonché la gestione della rete per i clienti dell'attività di iMCI.

Altri dettagli relativi a questi accordi saranno negoziati fra le parti.

9. Le disposizioni dei presenti impegni contengono la protezione minima che sarà concessa da MCI/WorldCom all'acquirente.

V. **Attuazione**

10. Una volta trascorso un periodo di […](*) dall'adozione della presente decisione, in qualunque momento la Commissione avrà la facoltà di chiedere alle parti notificanti di nominare un fiduciario conformemente alle disposizioni del paragrafo 11 perché svolga le funzioni descritte nei paragrafi 13 e 14.

11. a) Qualora decida di esercitare la facoltà di cui al precedente paragrafo 10, la Commissione chiederà alle parti di sottoporle, entro sette giorni dal ricevimento della notifica di detta richiesta, i nomi di almeno due istituzioni, che siano indipendenti da ciascuna delle parti e che queste ultime considerino adatte per la nomina a fiduciario.

b) La Commissione avrà il potere discrezionale di approvare o respingere uno o entrambi i nomi proposti. Se sarà approvato solo uno dei nomi, le parti designeranno tale istituzione quale fiduciario. Se sarà approvato più di un nome, le parti saranno libere di scegliere il fiduciario da nominare tra tutti quelli approvati.

c) Qualora siano respinti tutti i nomi proposti, le parti presenteranno — entro sette giorni dal ricevimento della comunicazione relativa alla bocciatura dei medesimi — i nomi di almeno altre due istituzioni (in prosieguo "i nomi supplementari"). Se sarà approvato solo uno dei nomi supplementari, le parti designeranno tale istituzione quale fiduciario. Se sarà approvato più di uno dei nomi supplementari, le parti saranno libere di scegliere il fiduciario da nominare tra tutti quelli approvati.

d) Qualora respinga tutti i nomi supplementari, la Commissione designerà un fiduciario perché sia nominato dalle parti.

12. Non appena la Commissione avrà approvato uno o più di uno dei nomi proposti, ovvero non appena avrà designato un fiduciario, le parti nomineranno il suddetto fiduciario entro sette giorni.

13. Il mandato del fiduciario comprenderà le seguenti funzioni:

a) verificare che le parti conservino la redditività e il valore di mercato degli attivi patrimoniali e delle attività commerciali da cedere in base agli impegni, e che tali attivi e attività siano gestiti in modo indipendente alle normali condizioni di mercato, fino alla loro cessione all'acquirente;

b) verificare che le parti assolvano in modo soddisfacente gli obblighi assunti nei presenti impegni. In particolare, il fiduciario:

i) vigilerà sulle procedure di selezione dell'acquirente nonché sullo svolgimento delle trattative, informandone la Commissione circa l'adeguatezza;

ii) verificherà che gli accordi con l'acquirente provvedano in modo opportuno alla cessione degli attivi e delle attività come stabilito negli impegni, informandone la Commissione;

c) inviare alla Commissione relazioni scritte (in prosieguo "le relazioni del fiduciario") sull'andamento degli adempimenti contenuti nel suo mandato, con l'identificazione degli aspetti per i quali tale mandato non sia stato rispettato.

Le suddette relazioni saranno inviate dal fiduciario con periodicità mensile a cominciare da un mese dopo la data della sua nomina, o in qualunque altro momento o periodo specificato dalla Commissione.

14. In qualunque momento durante il mandato del fiduciario, la Commissione può, se ritiene che gli impegni non siano rispettati appieno, chiedere al fiduciario di svolgere le funzioni supplementari descritte in appresso (in prosieguo "la richiesta"), e il mandato del fiduciario ne risulterà di conseguenza ampliato. In caso di conflitto con le funzioni iniziali, il fiduciario darà precedenza all'adempimento di queste funzioni supplementari:

a) assicurare che tutti gli attivi e tutte le attività da cedere conformemente agli impegni siano gestiti in modo indipendente alle normali condizioni di mercato;

b) garantire l'appropriata cessione di tutti gli attivi e di tutte le attività pertinenti;

c) sottoporre alla Commissione, nel quadro delle sue relazioni periodiche e in ogni caso non oltre un mese dalla notifica della richiesta, una proposta relativa al metodo e ai tempi della cessione di tutti gli attivi e di tutte le attività pertinenti conformemente agli impegni. Entro un termine ragionevolmente possibile, la Commissione approverà la proposta o indicherà le modifiche necessarie;

d) fornire alla Commissione, nel quadro delle relazioni periodiche o non appena siano avviate le trattative con potenziali acquirenti, informazioni sufficienti che le permettano di decidere sull'adeguatezza degli acquirenti in questione;

e) interrompere le trattative con potenziali acquirenti, o dare istruzioni alle parti in tal senso, qualora la Commissione ritenga che dette trattative siano condotte con un acquirente non idoneo;

f) chiedere alla Commissione, entro […](*) (o qualunque altra data specificata dalla Commissione) dalla notifica della richiesta, di approvare un accordo per la vendita dell'intera attività di iMCI ad un acquirente idoneo; tale accordo deve essere irrevocabile e senza condizioni da parte dell'acquirente e del venditore, fatta eccezione per le approvazioni richieste dalla Commissione e quelle eventualmente richieste dal dipartimento della giustizia o dalla commissione federale per le comunicazioni degli USA.

Nessun elemento del presente paragrafo 14 può avere per effetto la cessione degli attivi e delle attività (da cedere conformemente agli impegni) fino al momento immediatamente precedente o contestuale al compimento della concentrazione fra le parti notificanti.

15. Le parti s'impegnano a fornire al fiduciario tutta l'assistenza e le informazioni (comprese le copie di tutti i documenti pertinenti) di cui possa aver bisogno nello svolgimento del suo mandato, e s'impegnano a pagargli un compenso ragionevole per i suoi servizi.

16. Qualora MCI e WorldCom annuncino la rinuncia irrevocabile all'operazione di concentrazione proposta, si considererà che il mandato del fiduciario (o dei fiduciari) è stato assolto e che la sua nomina cessa di produrre effetti.

17. La Commissione si sforzerà di informare le parti notificanti, non appena ragionevolmente possibile, circa l'idoneità degli acquirenti proposti. La Commissione, nel determinare tale adeguatezza, esaminerà se il potenziale acquirente in questione: i) sembra avere la posizione e le risorse necessarie per possedere e gestire l'attività di iMCI a lungo termine come concorrente importante ed efficace delle parti, ii) è indipendente dalle parti, iii) non ha sicuramente collegamenti commerciali significativi con le parti, e iv) ha o può ragionevolmente ottenere tutte le autorizzazioni all'acquisto dalle autorità garanti della concorrenza e da altri organismi di regolamentazione nella Comunità europea e altrove.»

VIII. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

(137) Nel valutare l'adeguatezza degli impegni, la Commissione è partita dalla premessa che, se fosse stata offerta una cessione come misura

correttiva, occorreva, data la posizione di forza di WorldCom sul mercato, assicurare la cessione di tutte o sostanzialmente tutte le attività Internet sovrapponibili delle parti. Inoltre, alla luce del grado di concentrazione in questo mercato, si è ritenuto che fosse necessario, per quanto possibile, mantenere l'attività ceduta sotto forma di un'unica entità (e di conseguenza come una potenziale forza concorrenziale), effettuando la cessione ad un acquirente in grado di sostituire sul mercato l'operatore uscente.

(138) La proposta iniziale di cessione presentata dalle parti, che prevedeva la scelta di un acquirente individuato prima che la Commissione adottasse una decisione definitiva sulla notifica, è stata sottoposta ad una verifica di mercato e i risultati sono stati utilizzati come base di ulteriore discussione con le parti sulla possibilità di migliorare la misura correttiva; gli impegni ne sono una conferma.

A. RISULTATI DELLA VERIFICA DI MERCATO

(139) In linea generale, le risposte di chi ha partecipato alla verifica di mercato rientrano in due categorie generali. Un gruppo di intervistati ritiene che nessuna cessione (di qualunque dimensione sia) possa risolvere i problemi di Internet, che richiedono una regolamentazione delle interconnessioni. L'altro gruppo considera possibile una cessione come misura correttiva, ma tende a favorire una cessione che interessi UUNet, la controllata di WorldCom, ed è generalmente scettico sulla possibilità di separare le attività Internet di MCI da quelle generali delle telecomunicazioni. Alcuni, tuttavia, ritengono che una cessione completa delle reti Internet di MCI, se realizzabile, potrebbe porre rimedio alle preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.

1. *Regolamentazione*

(140) La Commissione non si è espressa sulla necessità di tale regolamentazione a lungo termine, ma ha osservato che le preoccupazioni dal punto di vista della concorrenza derivanti dalla concentrazione notificata potevano essere risolte unicamente tramite una modifica proposta dalle parti, e che la regolamentazione di Internet non era pertanto una soluzione nel contesto della notifica in questione.

2. *Questioni tecniche*

(141) Le obiezioni relative alla separazione fra le attività Internet di MCI e quelle di telecomunicazioni riguardano questioni sia tecniche che commerciali e di marketing. Nel caso di MCI, le stesse infrastrutture cablate sono utilizzate per il trasporto sia delle telecomunicazioni che del traffico Internet; quest'ultimo, tuttavia, occupa solo una parte minima dell'intero traffico su tali infrastrutture. La Commissione è stata informata dell'impossibilità di isolare fisicamente una rete cablata distinta per il solo traffico Internet, data la proporzione relativamente esigua di capacità totale dedicata al trasporto delle comunicazioni Internet. Con la misura correttiva proposta dalle parti, pertanto, l'acquirente riceverebbe delle linee cablate in affitto (oltre agli opportuni diritti di accesso e di co-localizzazione) che gli permettano di gestire una rete virtuale sull'infrastruttura fisica di MCI.

(142) Si è riconosciuto, tuttavia, che tale situazione di dipendenza non poteva costituire una soluzione a lungo termine. Si è rilevato che, tra le reti di successo poste al massimo livello, la tendenza era quella di possedere strutture fisiche proprie piuttosto che affittarle. Un provider che dovesse ricorrere in via permanente all'affitto di linee presso un concorrente dipenderebbe da quest'ultimo. Un acquirente idoneo dovrebbe pertanto essere in grado o di dirottare più o meno immediatamente il suo traffico su una rete alternativa esistente o di costruire una propria rete in un periodo di tempo ragionevole e poi dirottarvi il traffico. L'acquirente più idoneo dovrebbe pertanto possedere linee proprie o poterle acquisire; potrebbe trattarsi, ad esempio, di un'impresa telefonica dotata di strutture fisiche esistenti ma sprovvista di un portafoglio clienti Internet, ovvero potrebbe anche essere un'impresa già presente nel settore Internet che non opera attualmente da rete di massimo livello ma che ne possiede le potenzialità se disponesse di un'adeguata clientela di base. L'identità dell'acquirente sarebbe sì importante, ma occorre osservare che la necessità di sviluppare una rete fisica sembra rappresentare un ostacolo all'ingresso di nuovi operatori più basso rispetto all'esigenza di acquisire un portafoglio clienti.

3. *Questioni commerciali e di marketing*

(143) La seconda difficoltà sollevata inizialmente dalle parti e successivamente da terzi che hanno

risposto alla verifica di mercato consiste nella difficoltà (in termini commerciali e di marketing) per MCI di separare la fornitura di telecomunicazioni e quella di servizi Internet, essendo entrambe offerte alla clientela come un unico pacchetto, che si tratti o meno di contratti distinti in termini giuridici. Alcune delle risposte alla verifica di mercato hanno descritto un quadro diverso, in cui, almeno in seno al gruppo di clienti consultato, la maggior parte non avrebbe avuto alcuna difficoltà ad acquistare i servizi Internet e quelli telefonici presso provider distinti. Ad un esame più dettagliato è emerso che, anche laddove i clienti acquistavano ambedue i servizi dallo stesso fornitore, tali servizi erano spesso trattati in contratti diversi e divisibili.

(144) Alla luce di quanto suesposto, la Commissione è giunta alla conclusione che una misura correttiva basata sulla cessione dell'attività Internet di MCI potrebbe, se opportunamente messa a punto, configurare una soluzione accettabile a fronte delle preoccupazioni suscitate dal presente caso sotto il profilo della concorrenza.

B. L'ATTIVITÀ DA CEDERE

(145) La soluzione correttiva proposta dalle parti prevede l'accorpamento di tutte le attività destinate ad essere cedute (denominate nel complesso «attività Internet MCI») in un'impresa separata interamente controllata, NewCo, da cedere quindi come un'unica entità ad un acquirente […](*).

1. *La rete e gli attivi ad essa correlati*

(146) Gli attivi e i diritti di proprietà da trasferire sono definiti negli impegni. L'acquirente di NewCo otterrebbe la proprietà integrale di determinati attivi tangibili e intangibili necessari per la costruzione di una rete Internet (dispositivi d'instradamento, server, autocommutatori, modem, porte, infrastrutture di rete correlate, spazi dotati di indirizzo, nomi dominio, ecc.). L'acquirente non acquisirebbe, invece, la soggiacente rete fisica di MCI (per le ragioni suesposte), ma otterrebbe linee in affitto e relativi diritti contrattuali che gli permettano di utilizzare le apparecchiature in questione (diritti di accesso, co-localizzazione, ecc.) atte a gestire una rete virtuale sull'infrastruttura fisica di MCI.

(147) Una parte importante dell'offerta di servizi da parte di una rete di massimo livello consisterà nella capacità di conservare un'interconnessione di peering con altri provider in posizione analoga. In base agli impegni, l'acquirente riceverebbe la garanzia del peering per 5 anni […](*). Anche se gli impegni non possono garantire che l'acquirente sia in grado di mantenere l'interconnessione di peering con altre reti di massimo livello, il fatto di assicurare il peering con quella che resterà la rete maggiore nonostante la cessione, oltre al traffico generato dall'acquirente stesso, dovrebbe fornire a quest'ultimo i mezzi per continuare a offrire una connettività universale.

(148) Per quanto riguarda l'affitto delle linee, i diritti di accesso e la co-localizzazione, condizioni […](*) sarebbero offerte […](*), dopodiché MCI/WorldCom offrirebbe condizioni di servizio […](*) ancora per […](*), se necessario. Essendo auspicabile che l'acquirente disponga di linee proprie a tempo debito, occorre esaminare se queste disposizioni forniscono un periodo sufficiente per dirottare il traffico su una nuova rete. Le stime di terzi sulla durata di un simile processo variano da un periodo di tempo pressoché nullo (per un acquirente che disponga già di strutture proprie) a periodi di […](*) per un acquirente che dovesse costruire una rete dal nulla. Il periodo di […](*) per […](*) dovrebbe essere sufficiente per consentire all'acquirente di trasferire alla rete alternativa tutte le attività pertinenti e per permettere a questa rete di operare in piena autonomia rispetto a MCI. Alla luce di tali considerazioni, gli impegni sono ritenuti soddisfacenti su questo punto.

2. *Il personale*

(149) Dai risultati della verifica di mercato è emerso che l'esercizio di attività Internet di dimensioni pari a quelle di MCI potrebbe richiedere varie centinaia di addetti. Le parti hanno indicato alla Commissione che sarebbe necessario un personale di 800 unità per gestire le attività Internet di MCI, e che avrebbero messo questo personale a disposizione dell'acquirente, subordinatamente alle esigenze di quest'ultimo. Tuttavia, il numero di addetti dipenderebbe per lo più dall'identità dell'acquirente e dal suo grado di presenza nello stesso settore delle attività Internet di MCI. Per questa ragione, negli impegni il numero di effettivi da trasferire è lasciato alle trattative fra il venditore e l'acquirente.

3. *Clausole di non concorrenza e di non sollecitazione*

(150) Gli impegni comprendono clausole di non sollecitazione e di non concorrenza […](*).

4. *Il portafoglio clienti*

(151) Il portafoglio clienti si compone di tre categorie generali: clienti provider (rivenditori), clienti di accesso dedicato (utilizzatori finali) e consumatori di accesso commutato. Quest'ultimo gruppo comprende sia l'utenza privata che l'utenza imprese.

i) **Clienti provider**

(152) Gli impegni prevedono la cessione di […](*) clienti provider. Il trasferimento di questo gruppo di clienti non pone particolari problemi; occorre tuttavia rilevare che si tratta probabilmente della categoria che presenterebbe la maggiore mobilità (in termini di disponibilità a passare ad altri provider), se le sue esigenze non fossero soddisfatte. A MCI/WorldCom sarebbe fatto divieto di stipulare contratti con tale categoria di clienti per un periodo di due anni, anche se questi decidessero di non restare con il nuovo provider. Ciò dovrebbe impedire che la concentrazione conduca ad un rafforzamento del potere di mercato rispetto a questo gruppo di clienti.

ii) **Clienti di accesso dedicato**

(153) Negli impegni sarebbe previsto il trasferimento a NewCo di […](*) clienti appartenenti a questa categoria. La maggioranza di tali clienti sarà trasferita senza difficoltà di ordine giuridico. Esiste tuttavia una piccola categoria di clienti provvisti dei cosiddetti contratti «non trasferibili», che prevedono il divieto di trasferimento, o in termini assoluti o subordinatamente all'assenso del cliente. In quest'ultimo caso, tali contratti possono comprendere anche una clausola aggiuntiva in cui si stabilisce che l'assenso al trasferimento non deve essere negato in modo irragionevole. […](*).

(154) Si potrebbe ipotizzare che solo i clienti più grandi e più importanti abbiano clausole di non trasferibilità. In realtà, ciò non è necessariamente vero. A determinare l'inserimento di questa clausola è innanzitutto l'eventuale richiesta in tal senso da parte del cliente. I clienti dotati del potere negoziale tale da far loro ottenere una clausola del genere non sono necessariamente grandi acquirenti di servizi Internet; potrebbe, per esempio, trattarsi di importanti imprese che acquistano servizi di telecomunicazioni presso MCI, ma effettuano acquisti relativamente esigui sul fronte Internet. […](*).

(155) Negli impegni è prevista la possibilità che alcuni clienti non si lascino persuadere. Le parti ritengono che il requisito di trasferimento di tutti i clienti, a prescindere dall'esistenza di tali clausole, potrebbe attribuire un indebito potere negoziale ai pochi clienti restanti, i quali avrebbero la possibilità di chiedere prezzi irragionevoli per il loro assenso, potendo in particolare utilizzare i loro acquisti di servizi non Internet come strumento negoziale nelle trattative. Le parti hanno di conseguenza proposto che sia loro fatto obbligo di trasferire contratti per […](*) degli utili totali derivati dall'accesso dedicato, con un margine di […](*). Questa cifra del […](*) dei proventi dell'accesso dedicato corrisponde a circa […](*) degli utili Internet totali di MCI. […](*). La percentuale di clienti non trasferiti [pari al […](*)] rappresenta il limite superiore; la percentuale restante potrebbe essere inferiore.

(156) Qualora non sia possibile trasferire questi contratti, le parti si sono comunque impegnate a collocare il traffico sulla rete dell'acquirente e a pagare a quest'ultimo […](*) degli utili così ottenuti. In effetti, la componente del traffico di trasporto a monte sarebbe pertanto gestita dall'acquirente, mentre l'interfaccia al dettaglio con il cliente rimarrebbe a MCI/WorldCom. Una volta scaduti i contratti in questione, le clausole di non sollecitazione e di non concorrenza impedirebbero alle imprese interessate di rivolgersi a fornitori diversi dalle parti per i loro servizi di provider. Il potere di mercato residuo conferito a MCI/WorldCom dal mantenimento delle componenti al dettaglio di questa categoria di contratti è pertanto esiguo e non è considerato in grado di causare alcun aumento significativo del potere di mercato.

(157) Occorre essenzialmente assicurare che i clienti trasferiti non tornino da MCI/WorldCom, raf-

forzandone così il potere di mercato. Le clausole di non concorrenza serviranno a tal fine: infatti, anche se i suddetti clienti decidessero di non restare con NewCo (decisione che sarà influenzata dalla capacità di quest'ultima di conservare la sua posizione sul mercato), le clausole di non concorrenza impedirebbero a MCI/WorldCom di fare offerte o contratti con loro durante almeno diciotto mesi per l'accesso dedicato (o due anni per i provider). Pertanto, nella misura in cui — nel suddetto periodo di non concorrenza — i clienti di NewCo si rivolgessero ad altri fornitori una volta terminato il loro contratto, la richiesta dei servizi farebbe comunque capo ai concorrenti di MCI/WorldCom e non a quest'ultima.

iii) **Clienti al dettaglio di accesso commutato**

(158) Le parti hanno offerto di mettere a disposizione dell'acquirente i clienti al dettaglio di accesso commutato, ma gli impegni non obbligano l'acquirente ad accettare tali clienti. La categoria dell'accesso commutato al dettaglio comprende sia l'utenza privata che l'utenza imprese senza accesso dedicato. Le parti sostengono che questo gruppo di clienti rappresenta meno del […](*) dell'attività di MCI in termini di utili ma soltanto […](*) del traffico […](*).

(159) Permettere a MCI/WorldCom di conservare i suddetti clienti, che costituiscono appena il […](*) del flusso di traffico di MCI e non sono per natura fornitori di contenuti, non dovrebbe causare rischi di rafforzamento significativo del potere di mercato. Tuttavia, questi clienti potrebbero diventare più importanti in futuro, soprattutto se con l'evoluzione tecnica Internet cominciasse a trasportare, in volumi significativi dal punto di vista commerciale, il traffico che oggi passa sui tradizionali circuiti della telefonia vocale. In tal caso, la redditività della fornitura di tali servizi Internet ai suddetti clienti interni potrebbe presumibilmente aumentare, rispetto alla fornitura dei tradizionali servizi telefonici.

(160) Gli impegni propongono pertanto di offrire all'acquirente questo portafoglio clienti come parte del pacchetto di vendita, ma di lasciare che l'acquirente decida se accettarli o meno.

(160) Nell'ipotesi peggiore, il 5 % in termini di utili dei clienti di accesso dedicato potrebbe tornare a MCI/WorldCom una volta autorizzati a farlo, e i clienti di accesso commutato resterebbero sui libri di MCI/WorldCom. Tuttavia, anche in questo caso, ci sarebbe un aumento solo marginale del potere di mercato di MCI/WorldCom, comunque in linea con l'effettiva eliminazione delle preoccupazioni suscitate dalla concentrazione sotto il profilo della concorrenza.

5. Servizi a valore aggiunto

(162) Alcune delle risposte alla verifica di mercato hanno indicato che un'attività di accesso a Internet non potrebbe funzionare efficacemente in quanto tale a meno di non possedere le abilità necessarie per offrire certi servizi specifici a valore aggiunto, aggiungendo che il fornitore di tali servizi potrebbe influenzare la scelta del fornitore di accesso Internet e che tutti questi servizi dovrebbero essere ceduti: si tratta dei servizi di homepage sul Web, di gestione dei firewall, Intranet ed Extranet. Le parti hanno accettato di inserire i servizi di homepage sul Web e i servizi gestiti di firewall negli attivi da cedere, ma sostengono che Intranet ed Extranet non fanno parte della rete pubblica Internet e che il relativo traffico non contribuisce al potere di mercato sulla rete pubblica Internet. Inoltre, sebbene i servizi a valore aggiunto generalmente menzionati in questo contesto possano essere forniti dai provider che mettono a disposizione la connessione per l'accesso pubblico a Internet, non è necessariamente così. I diversi servizi possono essere forniti allo stesso cliente da provider diversi e i servizi a valore aggiunto possono essere forniti da imprese che non operano come provider.

(163) Per quanto riguarda la necessità di inserire le reti Intranet o Extranet, la prima difficoltà si è manifestata a proposito della definizione. Si è proposto che le Intranet potrebbero distinguersi dalle reti virtuali private perché sono generalmente gestite secondo il protocollo TCP/IP. Sembra, tuttavia, che alcune reti virtuali (VPN) che usano questo protocollo potrebbero basarsi su X25, Frame Relay o ATM, e che TCP/IP potrebbe non essere l'unico protocollo impiegato sulle VPN, o anche che la componente Internet delle VPN potrebbe essere molto piccola. Inoltre le Intranet e le Extranet appaiono in genere meno complesse di una rete pubblica

Internet (e, in linea di principio, più facili da gestire), e non richiedono pertanto le abilità speciali necessarie per Internet in generale. Non è certo che l'offerta di Intranet o Extranet possa fornire un canale per l'offerta di servizi Internet. Le probabilità in questo senso sembrano maggiori per i servizi di homepage sul Web e per la gestione di firewall, elementi necessari per reti dotate di connessione pubblica Internet.

C. ATTUAZIONE

(164) Ha avuto luogo uno scambio di lettere fra il direttore generale della DG IV — Concorrenza e il sostituto procuratore generale responsabile della sezione antitrust all'interno del dipartimento della giustizia degli USA, conformemente all'articolo 4 dell'accordo fra le Comunità europee e il governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione delle loro regole di concorrenza ([10]), in base al quale la Commissione ha chiesto la collaborazione del dipartimento di giustizia statunitense a proposito degli impegni che sono stati presentati ad entrambe le istituzioni. Il dipartimento di giustizia statunitense ha confermato che prenderà tutti i provvedimenti necessari e opportuni per dare una valutazione e, qualora li giudichi sufficienti, per ottenere l'effettiva attuazione di tali impegni.

IX. **CONCLUSIONE**

(165) L'operazione notificata relativa alla concentrazione fra MCI e WorldCom dovrebbe essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE, subordinamente al pieno rispetto degli impegni presentati alla Commissione dalle parti notificanti, come definiti nella sezione VII della presente decisione.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione di concentrazione notificata da WorldCom, Inc. e da MCI Communications Corporation il 20 novembre 1997 in relazione alla fusione totale delle parti notificanti è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, subordinatamente al pieno rispetto degli impegni presentati alla Commissione dalle parti notificanti, come definiti nella sezione VII della presente decisione.

Articolo 2

Sono destinatari della presente decisione:

WorldCom Inc.
515 East Amite Street
Jackson
Mississippi 39201-2702
USA

MCI Communications Corporation
1801 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20006-3060
USA

Fatto a Bruxelles, l'8 luglio 1998.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione

([10]) GU L 95 del 27.4.1995, pag. 47.