Provvedimento n. 10716 **(C5109) GROUPE CANAL+/STREAM**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 13 maggio 2002;

SENTITO il Relatore Professor Nicola Occhiocupo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto delle società GROUPE CANAL+ e TELEPIÙ Spa, pervenuto in data 14 febbraio 2002;

VISTA la propria delibera del 28 febbraio 2002, con la quale ha disposto l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16**,** della legge n. 287/90, nei confronti delle società TELEPIÙ Spa, GROUPE CANAL+ e STREAM Spa, e la contestuale sospensione ai sensi dell'articolo 17 della stessa legge;

SENTITI i rappresentanti di GROUPE CANAL+ e TELEPIÙ Spa in data 6 marzo 2002 e 12 marzo 2002, nonché davanti al collegio in data 27 marzo 2002;

VISTA la propria richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, inoltrata in data 10 aprile 2002;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 8 maggio 2002;

VISTI gli atti del procedimento, in cui sono confluiti anche gli atti facenti parte del procedimento C/4754, avviato con provvedimento n. 9927 del 12 settembre 2001;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

A) Società acquirente

1. GROUPE CANAL+ (di seguito anche CANAL+) è un gruppo attivo nella produzione e distribuzione di servizi televisivi a pagamento in Francia, Belgio, Olanda, Italia, Spagna e nei paesi scandinavi, nonché nella produzione e distribuzione di prodotti cinematografici ed audiovisivi, mediante le società controllate STUDIOCANAL e UNIVERSAL STUDIOS.

GROUPE CANAL+ è controllata da VIVENDI UNIVERSAL S.A., società per azioni di diritto francese le cui azioni sono disperse in una moltitudine di azionisti, nessuno dei quali detiene una partecipazione superiore al 6,1% del capitale sociale. VIVENDI UNIVERSAL S.A. è presente nei settori delle *utilities*, delle comunicazioni, dell'editoria, dei prodotti e servizi multimediali e dell'intrattenimento.

Il fatturato realizzato dal gruppo acquirente nel 2000 a livello mondiale è stato pari a 52.521 milioni di Euro, di cui 37.770 milioni realizzati nell'ambito dell'Unione Europea e 1.290 milioni in Italia.

2. TELEPIÙ Spa (di seguito anche TELEPIÙ), società controllata da GROUPE CANAL+ (di seguito anche CANAL+), opera in Italia dal 1991 come emittente televisiva a pagamento, diffondendo programmi con tecnologia analogica via etere e, a partire dal 1996, con tecnologia digitale via satellite e via cavo; da ultimo, TELEPIÙ, in via sperimentale, trasmette in alcune zone del territorio nazionale anche in modalità digitale terrestre. TELEPIÙ offre sia canali prodotti all'interno del gruppo CANAL+ che da soggetti terzi; fornisce altresì servizi di *pay-per-view* e servizi e canali interattivi.

TELEPIÙ controlla diverse società, alcune delle quali (EUROPA TV Spa e PRIMA TV Spa), incaricate della funzione di editoria dei canali, acquisiscono i diritti televisivi presso i relativi titolari e producono sia i canali definiti *premium* dall'emittente, sia i canali relativi allo sport. La società controllata ATENA SERVIZI Spa opera, invece, nella gestione dei servizi tecnico-amministrativi della piattaforma digitale ed acquisisce diritti di trasmissione di canali prodotti da altri soggetti per allestire l'offerta al pubblico.

Nel 2000 il gruppo TELEPIÙ ha realizzato un fatturato di circa 600 milioni di Euro.

B) Società acquisita

3. STREAM Spa (di seguito STREAM) è una società costituita da STET Spa nel 1993 allo scopo di sviluppare e fornire servizi multimediali interattivi (quali *video-on-demand*, *pay-per-view*, *home banking*, *home shopping*). STREAM offre una serie di canali digitali a pagamento, nonché servizi di *pay-per-view* e servizi di televisione interattiva.

Attualmente STREAM è controllata congiuntamente da NEWS PUBLISHING AUSTRALIA LIMITED (di seguito anche NPAL), società del gruppo facente capo a THE NEWS CORPORATION LIMITED (di seguito anche NEWSCORP), e da TELECOM ITALIA Spa (di seguito anche TELECOM ITALIA). La principale attività di STREAM è rappresentata dalla fornitura di servizi televisivi a pagamento digitali via satellite e, in misura minore, via cavo. STREAM detiene il 51% di TEAM TV Spa, che trasmette via satellite programmi di televisioni locali ed informazioni internazionali.

NEWSCORP controlla la FOX ENTERTAINMENT GROUP, Inc., attiva nello sviluppo, produzione e distribuzione di opere cinematografiche, programmi televisivi e canali tematici.

Nel 2000 STREAM ha realizzato un fatturato di circa 143 milioni di Euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione da parte del Gruppo CANAL+ del 100% delle azioni di STREAM. Precedentemente a tale operazione è previsto che NPAL acquisti la partecipazione del 50% delle azioni di STREAM detenuta da TELECOM ITALIA.

5. L'operazione è disciplinata da due accordi: lo *Share Purchase Agreement* (di seguito anche Accordo Principale) stipulato tra GROUPE CANAL+ e VIVENDI UNIVERSAL, da un lato, e NEWSCORP e NPAL, dall'altro, e il *TI Agreement* stipulato tra TELECOM ITALIA e NPAL, che disciplina la possibilità per TELECOM ITALIA di vendere la propria partecipazione in STREAM a NEWSCORP, a cui è allegato un documento denominato *Business Integration Letter* sottoscritto dai rappresentanti di CANAL+, NEWSCORP e TELECOM ITALIA.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

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

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CEE n. 4064/89, così come modificato dal Regolamento CE n. 1310/97, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 377, 014 milioni di Euro.

IV. RISULTANZE ISTRUTTORIE

A) Il mercato rilevante

i) Il mercato del prodotto

7. Il mercato sul quale l'operazione in esame è suscettibile di produrre effetti restrittivi della concorrenza è il mercato della televisione a pagamento, che costituisce, pertanto, il mercato rilevante.

8. L'offerta di servizi televisivi a pagamento consiste nella trasmissione di programmi criptati che possono essere visionati solo a seguito della sottoscrizione di un abbonamento e dell'installazione delle apparecchiature tecniche necessarie alla ricezione e decodifica del segnale. I servizi televisivi a pagamento possono essere offerti sfruttando

singolarmente o congiuntamente diversi mezzi trasmissivi. I principali mezzi attualmente utilizzati sono il satellite e il cavo[1].

Un'importante innovazione tecnologica che ha interessato il mercato della televisione a pagamento è costituita dal passaggio, sulla piattaforma satellitare, dal sistema di trasmissione analogico al sistema digitale, che ha consentito un significativo ampliamento della capacità trasmissiva e lo sviluppo di servizi interattivi. L'uso delle due differenti tecnologie non è tale da configurare due mercati distinti, tenuto conto che la seconda costituisce solo un miglioramento tecnologico della prima e che l'evoluzione del mercato sta conducendo a un passaggio naturale dall'analogico al digitale. Al momento, nella maggior parte dei paesi europei, il sistema digitale è utilizzato soltanto per le trasmissioni via satellite o via cavo. Sono, tuttavia, già iniziate le sperimentazioni della trasmissione digitale terrestre e, in alcuni paesi, vi sono operatori televisivi a pagamento che hanno iniziato ad operare con tale sistema[2]. Gran parte dei paesi europei si sono impegnati a favorire nei prossimi anni lo sviluppo della televisione digitale terrestre. Per quanto riguarda l'Italia la regolamentazione relativa all'assegnazione delle frequenze per la sperimentazione dei servizi di televisione digitale interattiva è in corso di predisposizione[3]. I soggetti che, al momento, stanno svolgendo tale attività sono RAI e TELEPIÙ. Occorre infine evidenziare che TELEPIÙ è anche l'unico soggetto che sta attualmente svolgendo una sperimentazione commerciale di tali servizi in limitati ambiti geografici. Sebbene, quindi, allo stato attuale il digitale terrestre sia in fase di sperimentazione, tale modalità trasmissiva potrà costituire nei prossimi anni, così come avvenuto in altri Paesi, un'importante alternativa alla diffusione della Tv a pagamento tramite satellite o cavo.[4]

9. Il mercato dei servizi televisivi a pagamento vede coinvolti, dal lato dell'offerta, gli operatori che offrono agli spettatori, a fronte della corresponsione di un abbonamento, programmi televisivi. Tali operatori possono confezionare direttamente i programmi, canali o servizi, attraverso l'acquisto dei diritti necessari, o possono acquistarli da altri soggetti che sono presenti soltanto nell'editoria di programmi e di canali da rivendere agli operatori di *pay-Tv*. La domanda è costituita dagli abbonati, che rappresentano la fonte principale di ricavi per le emittenti a pagamento[5].

10. La televisione a pagamento offre allo spettatore la possibilità di fruire di un servizio che tipicamente consiste in un pacchetto di canali di base generalisti e tematici (c.d. pacchetto *basic*) e di canali *premium*, caratterizzati dall'offerta di programmi particolarmente attraenti per il telespettatore quali film di prima visione e sport, a cui si aggiunge la possibilità di acquistare singoli eventi in modalità *pay-per-view*.

11. Gli operatori attivi nella fornitura di servizi televisivi a pagamento offrono ai propri abbonati la possibilità, mediante l'utilizzo del telecomando e in alcuni casi di una linea telefonica, di fruire di determinati servizi digitali interattivi. Tali servizi, allo stato attuale, sono a prevalente contenuto informativo e sono caratterizzati da un grado di interattività relativamente ridotto. Infatti, i servizi offerti includono servizi informativi agli abbonati sulle promozioni in corso e sulla programmazione degli eventi trasmessi, servizi informativi dedicati al tempo libero e in parte minore all'*home banking*.

In prospettiva, considerando la natura dei servizi e dei prodotti in astratto commercializzabili tramite i canali televisivi interattivi (quali ad esempio *home shopping*, pubblicità interattiva, servizi finanziari evoluti*)*, saranno soggetti terzi ad offrire ai consumatori finali i propri beni e servizi avvalendosi dell'accesso alla piattaforma trasmissiva gestita dal fornitore di servizi televisivi a pagamento.

12. In tale scenario alcuni operatori potranno sviluppare un'offerta congiunta basata sia sui servizi di telecomunicazioni che sulla disponibilità di contenuti audiovisivi a pagamento. Tale offerta di servizi interattivi e multimediali si sta attualmente sviluppando sul cavo, e potrà, nel medio periodo, interessare anche altre piattaforme, quali ad esempio Internet e l'UMTS.

Distinzione tra televisione a pagamento e televisione in chiaro

---

[1] *[Un ulteriore mezzo trasmissivo è costituito dall'etere. Inizialmente la trasmissione di programmi a pagamento analogici avveniva anche via etere; tuttavia, per le ridotte capacità trasmissive tale modalità risulta attualmente residuale. La trasmissione via etere potrà acquistare nuova rilevanza per la Tv a pagamento con lo sviluppo della televisione digitale terrestre.]*

[2] *[Si tratta di ITV Digital in Gran Bretagna e Quiero Tv in Spagna.]*

[3] *[Sulla base della legge n. 66/2001 l'AGCOM, con propria delibera dell'11 aprile 2001, ha indetto una consultazione pubblica concernente il regolamento relativo al rilascio delle licenze ed autorizzazioni per la diffusione di trasmissioni radiotelevisive in tecnica digitale. Nei mesi successivi si sono svolte le consultazioni dei soggetti interessati. Il regolamento relativo alla radiodiffusione terrestre in tecnica digitale è stato deliberato in data 15 novembre 2001 (n.435/01/CONS) .]*

[4] *[Si consideri che, a differenza delle altre modalità trasmissive, per ricevere il segnale in digitale terrestre non è necessario né l'installazione di una parabola satellitare né l'effettuazione di lavori di cablatura delle case, risultando sufficiente la dotazione di un apposito decoder ed eventualmente l'adeguamento delle antenne.]*

[5] *[La pubblicità rappresenta, per la televisione a pagamento, una fonte di finanziamento residuale. Nel 2000 ha costituito circa il 4% del fatturato realizzato dalle emittenti.]*

13. Dal punto di vista concorrenziale, il mercato della televisione a pagamento costituisce un mercato distinto da quello della televisione in chiaro. Nel mercato della televisione a pagamento, infatti, s'instaura una relazione economica diretta tra emittenti ed abbonati, mentre nel mercato della televisione in chiaro la domanda è costituita dagli inserzionisti pubblicitari che acquistano spazi televisivi per la promozione dei prodotti, né sussiste alcun tipo di relazione economica diretta tra le emittenti e i telespettatori[6].

14. La Commissione Europea ha più volte affermato chiaramente la netta distinzione tra il mercato della televisione in chiaro e quello della televisione a pagamento[7]:*"[...] il mercato della televisione a pagamento [...] costituisce un mercato del prodotto diverso da quello della televisione di libero accesso. Mentre nel caso di quest'ultima il rapporto commerciale si stabilisce tra il radiodiffusore e il committente del messaggio pubblicitario, nel caso della televisione a pagamento si stabilisce tra il radiodiffusore ed il telespettatore in quanto abbonato. Di conseguenza, per tali due tipi di televisione le condizioni di concorrenza sono diverse [...]"*[8]**.** Tale distinzione è stata confermata anche recentemente, in una decisione con la quale la Commissione perfeziona ulteriormente la definizione dei diversi mercati multimediali[9].

Del resto, tale definizione è stata fatta propria dall'Autorità nel caso A/274 STREAM/TELEPIÙ[10], nonché di recente dall'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni[11] e dal T.A.R. Lazio che ha affermato *"...Con riferimento alla televisione in chiaro [...] non essendo allo spettatore richiesto il pagamento di alcun prezzo, non è ravvisabile altro mercato se non quello dei messaggi pubblicitari che finanziano (in tutto o in parte) tale forma di intrattenimento: a tale mercato, però, lo spettatore è estraneo, potendo essere ravvisata una relazione commerciale unicamente fra il fornitore dei programmi e l'industria pubblicitaria. Solo rispetto alla televisione a pagamento, perciò è configurabile una domanda di spettacolo proveniente dagli spettatori in funzione di un prezzo, e quindi una relazione commerciale che veda come parte questi ultimi; per la televisione in chiaro, invece, l'unica domanda ravvisabile è quella avente ad oggetto i messaggi pubblicitari. Le due tipologie di televisione, pertanto, salvi i loro comuni effetti ultimi di intrattenimento del pubblico non sono in alcun modo sostituibili"*[12].

15. Le Parti hanno argomentato che la televisione a pagamento farebbe parte del più ampio mercato della televisione, comprendente anche la televisione in chiaro. Infatti, al fine della definizione del mercato rilevante, rileverebbe la sostituibilità per il telespettatore, considerata l'ampiezza e la qualità della programmazione disponibile in chiaro. Per quanto esista un'indiretta pressione concorrenziale sugli operatori di televisione a pagamento esercitata dall'offerta di programmi in chiaro, nel senso che quanto più ampia ed interessante risulti quest'ultima tanto maggiore dovrà essere lo sforzo degli operatori di televisione a pagamento per attrarre nuovi abbonati, l'effetto di entità marginale determinato da tale pressione consente di ritenere che i mercati della Tv in chiaro e della Tv a pagamento costituiscano, tuttavia, due mercati distinti. Al riguardo, oltre a quanto sopra rilevato circa la differente natura del rapporto che si instaura tra gli operatori nei mercati della televisione a pagamento e della televisione in chiaro e i rispettivi utenti, va sottolineato come l'offerta della *pay-Tv* si differenzi da quella della Tv in chiaro sia in ragione della maggior offerta di canali, sia perché nell'attuale assetto organizzativo dell'industria delle trasmissioni televisive le *pay-Tv* hanno la disponibilità esclusiva di determinati eventi sportivi e cinematografici *premium* particolarmente appetibili per i consumatori[13].

---

6 *[Il pagamento del canone alla televisione pubblica non può essere assimilato ad un abbonamento in ragione del fatto che esso costituisce una tassa per il possesso di un apparecchio televisivo il cui ammontare non è determinato dalle emittenti.]*

7 *[Cfr. decisione della Commissione del 9 novembre 1994, caso n. IV/M.469 - MSG Media Service (GUCE del 31 dicembre 1994, L 364, p. 1), decisione della Commissione del 27 maggio 1998, caso n. IV/M.993 - Bertelsmann/Kirch/Premiere (GUCE del 27 febbraio 1999, L53, p. 1) e decisione della Commissione del 3 marzo 1999, caso IV/36.237 - TPS (GUCE del 2 aprile 1999, L90, p. 6).]*

8 *[Cfr. decisione della Commissione del 3 marzo 1999, TPS, sopracitata.]*

9 *[Cfr. decisione della Commissione del 15 settembre 1999, caso No. IV/36.539, British Interactive Broadcasting/Open (GUCE del 6 dicembre 1999, L 312, p. 1).]*

10 *[Provv. 8386, del 14 giugno 2000, A/274 STREAM/TELEPIÙ, pubblicato in Bollettino n. 23/2000.]*

11 *[Cfr. delibera n. 346/01/CONS del 7 agosto 2001.]*

12 *[Cfr. Sentenza del T.A.R. Lazio, I sezione, n.7433/2001.]*

13 *[Relativamente alla definizione dei mercati rilevanti ai fini dell'operazione va evidenziato che gli operatori in chiaro ritengono che la televisione terrestre in chiaro sia attualmente da considerare un mercato distinto rispetto alla televisione a pagamento (cfr. verbali delle audizioni di Rai del 25 settembre 2001 e Rti del 26 settembre 2001). In particolare, la Rai aveva sottolineato, nel corso della procedura C/4754, che, in Italia, non si sarebbe registrata una erosione sostanziale di ascolto della Tv in chiaro, ma piuttosto un ascolto complementare fra Tv in chiaro e pay-Tv e che la redistribuzione del time budgeting da parte dell'utente avrebbe riguardato piuttosto altri mezzi, come Internet.]*

16. Con specifico riferimento ai contenuti sportivi, infatti, l'offerta della *pay-Tv* è caratterizzata dalla possibilità di sfruttare la maggior capacità trasmissiva associata alla tecnologia digitale, che consente di offrire gli eventi sportivi *premium*, quali gli incontri del campionato di serie A giocati in contemporanea e le competizioni di Formula 1, con un formato più elaborato e personalizzabile[14].

17. Con riguardo all'offerta di film, la Tv in chiaro e la Tv a pagamento presentano delle diversità significative, che vanno oltre la relativa novità del film distribuito dalla Tv a pagamento rispetto alla relativa vetustà della stessa opera mandata in onda sulla Tv in chiaro. Infatti, nel caso della *pay-per-view*, la maggior disponibilità di frequenze consente allo spettatore di scegliere entro limiti preindividuati in quale momento vedere i film, consentendo, inoltre, il pagamento dello specifico prodotto consumato.

I contenuti della televisione a pagamento

18. La competizione tra le emittenti a pagamento avviene principalmente sulla base del tipo di programmazione offerta che, per attrarre telespettatori disponibili a pagare un abbonamento, si deve caratterizzare attraverso contenuti che presentano per i telespettatori una particolare attrattiva. In tale contesto si spiega la diffusa utilizzazione dell'esclusiva nell'acquisizione dei diritti, strumento che consente alle emittenti di assicurarsi prodotti di cui i concorrenti non possono disporre e di competere soprattutto attraverso la differenziazione del prodotto.

19. Nell'ambito dei contenuti televisivi è possibile individuarne alcuni, quali eventi sportivi e film, che presentano una particolare attrattività per gli spettatori. La Commissione europea ha riconosciuto che *"il cinema e gli eventi sportivi costituiscono i due prodotti faro della televisione a pagamento. L'acquisizione di diritti sportivi e cinematografici è indispensabile per produrre programmi con caratteristiche tali da attirare e convincere i futuri abbonati a pagare per ricevere tali servizi televisivi: si tratta pertanto di prodotti che fungono da richiamo per la televisione a pagamento"*[15].

20. La Commissione ha inoltre sostenuto che *"in particolare è importante avere accesso ai film di prima qualità ("premium") e ai principali avvenimenti sportivi, la cui diffusione suscita l'interesse dei potenziali acquirenti di un pacchetto di pay-Tv [...]"*[16].

I diritti televisivi sportivi

21. I diritti televisivi sportivi vengono generalmente ceduti in esclusiva, qualunque sia il tipo di trasmissione prevista (in chiaro o in criptato). L'esclusiva è di solito considerata necessaria per garantire il valore di un determinato programma sportivo.

I diritti sportivi presentano, inoltre, una elevata deperibilità connessa all'interesse del telespettatore relativo ad un'immediata fruibilità dell'evento trasmesso. L'attrattività di un evento sportivo, infatti, per il telespettatore è generalmente data soprattutto dalla sua trasmissione in diretta[17].

22. Tra gli eventi sportivi è possibile individuare un gruppo più ristretto di eventi le cui caratteristiche di grande popolarità presso un pubblico vasto rendono i relativi diritti identificabili come diritti televisivi sportivi *premium*.

A tali diritti televisivi *premium* possono essere ricondotti i diritti relativi al calcio nazionale (in particolare il Campionato di Serie A), i diritti relativi alle manifestazioni calcistiche internazionali (soprattutto quando siano presenti squadre italiane) nonché i diritti relativi alle gare di Formula 1, poiché per il rilievo sportivo, la durata, la frequenza ed il numero delle gare, tali eventi appaiono caratterizzarsi come eventi sportivi più popolari. La caratteristica di regolarità nell'arco di una stagione di alcuni eventi sportivi (si pensi, in particolare, ai campionati di calcio) rende tali eventi determinanti nell'assicurare la possibilità per le emittenti di competere nell'arco dell'intera stagione di programmazione

---

14 *[Tali considerazioni appaiono confermate da quanto sostenuto dalle emittenti in chiaro in relazione "alle diverse modalità di utilizzo (si veda in particolare le modalità di fruizione delle partite del campionato di Serie A di calcio con la possibilità di abbonarsi alla sola visione delle partite della squadra del cuore) ed ai contenuti offerti dai due mezzi" (cfr. verbale di audizione di Rti del 26 settembre 2001).]*

15 *[Cfr. decisione della Commissione del 3 marzo 1999, TPS, sopracitata. Cfr. anche comunicazione della Commissione ai sensi dell'art. 19 del Regolamento n. 17/62, relativa al caso n. IV/36.539 - British Interactive Broadcasting (BiB) (GUCE del 21/10/1998, C 322, p. 6), secondo cui "Il fatto che per gli operatori di televisione a pagamento i canali sportivi ed i film non siano sostituibili con altri tipi di canali è confermato anche dal costo relativo di acquisto all'ingrosso di questo genere di diritti rispetto ad altri tipi di programmi. I diritti per lo sport e i film sono di gran lunga i più costosi".]*

16 *[Decisione della Commissione del 27 maggio 1998, Bertelsmann/Kirch/Première, sopracitata. Cfr. anche comunicazione della Commissione ai sensi dell'art. 19 del Regolamento n. 17/62 relativa al caso n. IV/36.539 - BiB, sopracitata..]*

17 *[Cfr. A.M. Wachtmeister, Broadcasting of Sports Events and Competition Law, in Competition Policy Newsletter, 1998, No. 2, giugno, p. 22. La rapida deperibilità dei diritti sportivi costituisce, peraltro, un elemento di differenziazione rispetto ai diritti cinematografici che si prestano invece ad essere sfruttati nell'ambito di un arco temporale più ampio.]*

e non soltanto in occasione del singolo evento. L'importanza dei diritti calcistici del campionato di serie A è, peraltro, confermata dalla previsione normativa di cui all'articolo 2 della legge 29 marzo 1999, n. 78 (vedi infra). Sebbene contraddistinti da una maggiore episodicità, anche i diritti relativi agli incontri della nazionale di calcio italiana possono presentare caratteristiche analoghe[18].

I programmi televisivi relativi ad altri sport diversi dal calcio, quali ad esempio ciclismo, sci, gare di Formula 1, tennis, pur registrando normalmente quote di ascolto inferiori a quelle del calcio, in presenza di atleti o di case automobilistiche nazionali di successo possono tuttavia raggiungere un'*audience* elevata. I diritti relativi alla loro trasmissione risultano anch'essi classificabili come diritti sportivi *premium*, anche se il loro valore dipende dalla presenza di squadre o atleti italiani.

I diritti televisivi cinematografici

23. I diritti cinematografici per la trasmissione in forma criptata vengono generalmente dati in licenza esclusiva per un periodo variabile determinato nell'ambito della contrattazione tra le parti[19]. I diritti sono in genere concessi su una base linguistica e per una zona di diffusione specifica, coincidente con il territorio nazionale. I contratti di licenza possono riguardare singoli film, pacchetti di film, o l'intera produzione di una casa cinematografica per un determinato periodo (c.d. *output deal*). Per quanto riguarda la *pay-per-view*, i diritti vengono generalmente dati in licenza non esclusiva.

24. La commercializzazione dei diritti cinematografici televisivi fa parte della più ampia catena di sfruttamento dell'opera cinematografica che avviene secondo il c.d. sistema delle finestre, in base al quale il film viene, nel corso di un certo arco temporale, distribuito attraverso diversi canali[20].

Attualmente, venuta meno la regolamentazione disposta dal Decreto Legge 14 gennaio 1994, n. 26 convertito in legge 1° marzo 1994, la durata delle finestre è rimessa alla libertà delle parti contraenti. In base alle prassi del settore, il film viene, in generale, distribuito nel canale *home video* dopo circa 6-9 mesi dall'uscita nelle sale cinematografiche. Lo sfruttamento dei diritti *pay-per-view*, generalmente in contemporanea con il *video-on-demand*, avviene tra il nono e il 12° mese dall'uscita nelle sale, mentre la trasmissione in *pay-Tv* avviene circa un anno dopo l'uscita nelle sale. Successivamente allo sfruttamento sulla televisione a pagamento i diritti cinematografici vengono ceduti, dopo un periodo che può andare dai 24 ai 36 mesi dalla prima uscita nelle sale, alle televisioni in chiaro.

I servizi tecnici per la televisione a pagamento

25. La fornitura dei servizi televisivi a pagamento richiede specifiche apparecchiature che consentono di criptare i messaggi televisivi e di renderli disponibili in forma decodificata ai telespettatori abbonati. É necessario, in particolare, un *decoder* installato nell'abitazione di ogni abbonato alla *pay-Tv*. All'interno di tale *decoder* è installato un *software* che permette all'operatore di far accedere ai programmi soltanto gli abbonati autorizzati a fruire del servizio (ad esempio un abbonato Basic deve poter accedere soltanto all'offerta Basic e non a quella *Premium*). Tale *software* è definito "sistema di accesso condizionato".

Esistono attualmente diversi sistemi di accesso condizionato e, generalmente, gli operatori che offrono servizi televisivi a pagamento sviluppano propri sistemi che possono essere licenziati a terzi. Tra i sistemi più importanti sviluppati in Europa ci sono il Seca/Mediaguard, utilizzato dal Gruppo CANAL+ nei paesi in cui è presente, e il sistema NDS utilizzato dalle società che fanno capo a NEWSCORP.

---

[18] *[Vi è peraltro un gruppo di eventi sportivi che, sulla base della Direttiva 89/552/CEE del Consiglio del 3 ottobre 1989, come modificata dalla Direttiva 97/36/CEE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 30 giugno 1997 ("Televisione senza frontiere"), ed in virtù della delibera n. 8/99 del 9 marzo 1999 dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, devono essere trasmessi su un canale televisivo gratuito. Si tratta dei seguenti eventi: le Olimpiadi, estive ed invernali; la finale e tutte le partite della nazionale italiana nel campionato del mondo di calcio; tutte le partite della nazionale italiana di calcio, in casa e fuori casa, in competizioni ufficiali; la finale e le semifinali della Coppa dei campioni e della Coppa UEFA, qualora vi siano coinvolte squadre italiane; il Giro d'Italia; il Gran Premio d'Italia automobilistico di Formula 1 (cfr. art. 2, comma 1, della citata delibera n. 8/99).]*

[19] *[Le tipologie di diritti commercializzate si distinguono in pay-Tv, pay-per-view, near video-on-demand e video-on-demand. Tali tipologie corrispondono ad una diversa flessibilità per lo spettatore nella fruizione del prodotto: il prodotto pay-Tv viene inserito in un palinsesto preconfezionato dall'operatore e lo spettatore può vedere il film soltanto nell'orario stabilito. Lo stesso avviene con il prodotto pay-per-view con la differenza che lo spettatore può visionare e pagare il singolo prodotto. Per il near video-on-demand le modalità di fruizione sono simili a quelle della pay-per-view, ma il prodotto viene trasmesso ad orari molto ravvicinati (ad esempio ogni ora) e lo spettatore ha quindi maggiore flessibilità nel consumo. Con il video-on-demand, infine, lo spettatore può scegliere, nell'ambito di un apposito catalogo elettronico aggiornato periodicamente, il momento della visione del programma.]*

[20] *[Tale sistema trovava, in passato, una rigida regolamentazione normativa. Infatti, il Decreto Legge 14 gennaio 1994, n. 26, convertito in legge con la legge 1° marzo 1994, prevedeva all'art. 12 che "le opere filmiche italiane e straniere sono suscettibili di sfruttamento solo dopo che siano decorsi 24 mesi dalla prima uscita del film nelle sale cinematografiche in Italia". Esso stabiliva, inoltre, che lo sfruttamento di tali opere da parte di emittenti televisive a pagamento era fissato in 12 mesi. Tale norma è stata tuttavia abrogata dall'art. 2, comma 7 della legge 30 aprile 1998 n. 122.]*

Attualmente tutti i sistemi di accesso condizionato utilizzati in Europa sono proprietari. La Direttiva Comunitaria 95/47CE ha, pertanto, stabilito che i proprietari di sistemi di accesso condizionato debbano fornire, su licenza, la tecnologia a condizioni eque e non discriminatorie[21].

ii) Il mercato geografico

26. Per la televisione a pagamento, in conseguenza delle differenze linguistiche e delle diverse preferenze dei consumatori per le varie categorie di programmi, l'ampiezza geografica del mercato può essere limitata all'ambito nazionale.

B) La situazione di TELEPIÙ e STREAM sul mercato italiano della televisione a pagamento

27. Il mercato italiano della *pay-Tv* è caratterizzato dalla presenza di due soli operatori: TELEPIÙ e STREAM. Negli ultimi quattro anni, da quando entrambi gli operatori hanno lanciato il servizio satellitare, la dimensione del mercato della *pay-Tv*, in termini di numero di abbonati, è raddoppiata [22]. In particolare, nel corso del 1999 gli abbonati ai servizi di *pay-Tv* sono aumentati del 51%, nel 2000 tale crescita è stata del 28%, mentre nell'ultimo anno la crescita è stata del *[5-10]%*[23] . Alla fine del 2001 il numero di abbonati in Italia era superiore a *[2,0-2,5]* milioni, con un tasso di penetrazione tra le famiglie italiane di poco superiore al 10%.

In termini di valore, il mercato ha subito un'espansione significativa: sia nel 1999 che nel 2000 il tasso di crescita del valore della produzione del settore è stato pari al 44%.

Tabella 1-Evoluzione del numero di abbonati alla *pay-Tv* in Italia

	1998	**1999**	**2000**	**2001**
STREAM	89.373	385.640	668.568	*[omissis]*
TELEPIÙ	1.066.016	1.354.876	1.557.991	*[omissis]*
Totale	1.155.389	1.740.516	2.226.559	*[2.000.000-2.500.000]*

Fonte: dati forniti da STREAM e TELEPIÙ

28. In questo contesto di sensibile crescita, la quota di mercato di STREAM, in termini di numero di abbonati, è passata dall'8% di fine 1998 al *[30-35]%* del 31 dicembre 2001 (si veda la tabella 2).

Tabella 2-Evoluzione della quota di mercato di STREAM e TELEPIÙ

	1998	**1999**	**2000**	**2001**
Quote in valore				
STREAM	3,5%	10%	21%	-
TELEPIÙ	96,5%	90%	79%	-
Quote in abbonati				
STREAM	8%	22%	30%	*[30-35]%*
TELEPIÙ	92%	78%	70%	*[65-70]%*

Fonte: dati forniti da STREAM e TELEPIÙ

29. Nonostante STREAM sia stata fondata nel 1993 allo scopo di sviluppare e fornire servizi multimediali interattivi (quali *video-on-demand*, *pay-per-view*, *home banking*, *home shopping*), fino alla fine del 1997 la strategia commerciale della società è stata mirata ad un mercato di nicchia: a fine 1997 STREAM contava infatti solo 46.000 abbonati collegati via cavo.

Il 1998 ha rappresentato per STREAM il lancio dei servizi satellitari (il primo contratto ai servizi satellitari di STREAM è stato stipulato in data 18 maggio 1998) e l'avvio di fatto di una nuova strategia commerciale volta ad incrementare in modo significativo la presenza della società sul mercato nazionale della televisione a pagamento. Tale rilancio commerciale e di marketing ha comportato notevoli investimenti pubblicitari (nel 1998 la spesa in costi pubblicitari ha superato i 30 miliardi di lire per poi passare, nel corso del 2000, a circa 100 miliardi di lire), un deciso

---

21 *[Tale direttiva è stata recepita nell'ordinamento italiano con il Decreto Legislativo n.191 del 17 maggio 1999.]*

22 *[Nei più importanti paesi europei emerge un contesto ambientale piuttosto articolato in cui competono operatori di pay-Tv che operano su piattaforme tecnologiche differenti. In particolare, l'Italia presenta un numero di abbonati alla pay-Tv inferiore rispetto a quello di paesi quali la Gran Bretagna, la Francia e la Spagna. Va peraltro rilevato che attualmente in Italia, a differenza degli altri paesi, la presenza di imprese che operano via cavo risulta marginale e l'unico operatore ad offrire, seppur in via sperimentale, servizi televisivi a pagamento sul digitale terrestre è la stessa TELEPIÙ.]*

23 *[Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]*

irrobustimento della rete di vendita e soprattutto l'acquisto di diritti di contenuti *premium* quali quelli calcistici. Si consideri inoltre che STREAM ha adottato una politica di prezzi particolarmente aggressiva.[24]

30. In conseguenza di questa attività il marchio STREAM ha iniziato ad imporsi: nel 1998 l'indice di notorietà del *brand* STREAM ha per la prima volta superato il 30% e nel 1999 ha raggiunto il 70%. Tale strategia ha determinato una forte accelerazione della crescita del fatturato, che nel biennio 1999-2000 è aumentato ad un tasso medio annuale superiore al 200%, e una significativa crescita della base abbonati che a fine 2001 aveva raggiunto la quota di circa *[omissis]* unità (pari al *[30-35]%* del mercato nazionale).

31. Tale strategia, unitamente alla politica aggressiva sui prezzi, ha determinato un sensibile aumento dei costi fissi, e di conseguenza un incremento delle perdite: la perdita netta di STREAM è passata dai 337 miliardi di lire del 1998 ai 687 miliardi di lire del 2000, per quanto concerne l'esercizio 2001, al 30 settembre la perdita netta era pari a circa circa *[omissis]* miliardi di lire. Tale andamento è stato dovuto soprattutto all'evoluzione dei costi di programmazione, ovvero ai costi di acquisizione dei diritti per i contenuti della *pay-Tv* e della *pay-per-view*, soprattutto per quelli sportivi che nel 2000 rappresentavano oltre il 60% di tali spese e che sono passati dai 74 miliardi di lire del 1998 ai 589 miliardi di lire del 2000.

32. Nel corso dell'ultimo triennio, TELEPIÙ ha visto crescere la propria base abbonati passando da un valore di circa 1 milione di abbonati, a fine 1998, ad oltre *[1,0-1,5]* milioni al 31 dicembre 2001. Tale incremento ha generato un aumento del giro d'affari di oltre il 30% annuo (per il periodo 1998-2000).

Peraltro, la spinta competitiva causata dal lancio commerciale del nuovo operatore di televisione a pagamento ha determinato, come detto, un significativo aumento dei costi per i diritti sui contenuti per la *pay-Tv* e per la *pay-per-view*. In particolare, il corrispettivo annuale che TELEPIÙ paga per l'acquisizione dei suddetti diritti è passato dai 488 miliardi di lire del 1998 agli oltre 1.000 miliardi di lire dell'esercizio 2000. In tale scenario competitivo, TELEPIÙ, pur in un momento di significativa espansione della propria base abbonati, ha registrato, alla fine dell'esercizio 2000, una perdita netta superiore a 800 miliardi di lire.

i) I costi

33. Come sopra evidenziato, il mercato della televisione a pagamento è un mercato caratterizzato dalla presenza di rilevanti costi fissi che rappresentano, almeno per quanto concerne gli operatori nazionali, circa l'80% dei costi totali. La parte più consistente di tali costi, pari a circa il 60% dei costi totali, è rappresentata dai cosiddetti costi di programmazione, ovvero dalle spese per l'acquisizione di diritti su programmi e contenuti costituiti, per lo più, da diritti cinematografici e da diritti sportivi relativi al calcio e alla Formula 1.

I costi sostenuti complessivamente dai due operatori per l'acquisto dei diritti sono stati, nel 2000, pari a circa 1.600 miliardi di lire. Tali costi sono legati anche al fatto che entrambi gli operatori hanno perseguito una politica di acquisizione dei contenuti in esclusiva e, talvolta, hanno acquisito una gamma di diritti ricomprendente non solo la *pay-Tv* e la *pay-per-view*, ma anche i *diritti near video-on-demand* e *video-on-demand*, oltre alla protezione rispetto alla possibilità di trasmettere gli stessi eventi con altri mezzi presenti o futuri (ad es. Internet, Umts, ecc.).

ii) I contratti cinematografici

34. Entrambi gli operatori hanno concluso contratti per l'acquisizione dei diritti televisivi cinematografici *pay-Tv* e *pay-per-view*. Il valore totale di acquisizione di tali diritti ammontava, nel 2000, a circa *[omissis]* miliardi di lire.

Tabella 4-Valore dei diritti cinematografici acquistati da TELEPIÙ e STREAM (milioni di lire)

	1998	**1999**	**2000**	**30/06/2001**
Telepiù	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Stream	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Totale	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da STREAM e TELEPIÙ

35. TELEPIÙ ha concluso contratti per l'acquisizione dei diritti cinematografici con le principali case statunitensi e italiane. Per quanto riguarda i contratti conclusi con le *major* (Buena Vista, Columbia, Paramount, MGM, Twentieth Century Fox e Polygram) si tratta di *output deal*, che comprendono, pertanto, l'intera produzione di tali case cinematografiche per i periodi relativi ai contratti. Tali contratti si riferiscono, generalmente, all'acquisto in esclusiva dei diritti *pay-Tv*. In alcuni casi comprendono anche i diritti *pay-per-view*, con o senza esclusiva, o altre tipologie di diritti. Alcuni contratti, inoltre, prevedono espresse clausole di protezione relativamente al contemporaneo sfruttamento delle stesse opere su altri canali distributivi (*home video*, *pay-per-view*, *video-on-demand*, Internet). I contratti in esame,

[24] *[Nel 2000 non solo il prezzo all'abbonamento di base di STREAM era decisamente più basso di quello di TELEPIÙ, ma anche il prezzo per canale offerto (ovvero il rapporto tra il prezzo dell'abbonamento ed il numero di canali dell'abbonamento di base) risultava inferiore a quello dell'operatore rivale (fonte Merrill Lynch 2000).]*

di durata variabile tra i 4 e i 10 anni, verranno a scadenza tra la fine del 2002 e il 2008[25]. Molti contratti, tuttavia, prevedono opzioni di rinnovo a favore delle *major*. Qualora tali opzioni venissero esercitate, TELEPIÙ si troverà a detenere la maggior parte dei diritti cinematografici delle *major* fino al 2007-2008 (si veda la tabella a.1 riportata in Appendice).

36. TELEPIÙ ha, inoltre, concluso una serie di contratti con produttori europei. Si tratta di un contratto di *output deal* con Medusa (che scade ad agosto 2003 e che prevede una clausola di prelazione in favore di TELEPIÙ) con cui vengono acquistati in esclusiva i diritti *pay-Tv* e non in esclusiva i diritti *pay-per-view* e *near video-on-demand*. TELEPIÙ ha concluso, infine, numerosi "*package deal*" con Eagle Pictures, Fandango, Lucky Red, Mediatrade e Le Studio Canal per un totale di circa *[omissis]* film e *[omissis] Tv movie*. Tali contratti, che comprendono l'esclusiva *pay-Tv*, *pay-per-view* e *near video-on-demand*, prevedono una protezione nei confronti del *video-on-demand* e di Internet. E' prevista, inoltre, una protezione nei confronti della realizzazione di *home video* in abbinamento a quotidiani o periodici. La durata di tali contratti è variabile e scade, in media, entro la fine del 2003.

37. STREAM dispone solamente di due contratti di *output deal* (con Cecchi Gori e con Universal Studios). Le condizioni relative ai due contratti di *output deal* sono riportate in Appendice nella tabella a.2.

STREAM ha, inoltre, concluso alcuni contratti per pacchetti di film o singoli film con Filmauro e con alcuni produttori e distributori minori quali IIF, Mikado, CDE Istituto Luce e altri. Si tratta di contratti per i diritti esclusivi *pay-Tv* e *pay-per-view* e, in alcuni casi, *near video-on-demand*, tutti in scadenza tra *[omissis]*.

iii) I contratti per i diritti sportivi *premium*

38. Al fine di valorizzare la propria offerta commerciale, STREAM e TELEPIÙ hanno acquisito i pacchetti di diritti relativi agli eventi sportivi *premium*, relativi in particolare agli incontri del campionato di calcio di serie A, ai principali tornei internazionali di calcio (*Champions League*), e alla Formula 1. I diritti relativi alla *Champions League*, al fine di assicurare la più ampia pubblicizzazione della manifestazione, sono venduti dalla concessionaria della UEFA alle emittenti in chiaro, le quali successivamente provvedono a sublicenziare parte dei diritti *pay* acquisiti alle emittenti interessate. La Formula 1 viene diffusa sia dalle emittenti in chiaro che criptate, le quali attraverso una diffusione su più canali consentono all'utente di usufruire di modalità personalizzate di visione della corsa, scegliendo di volta in volta l'inquadratura preferita.

Per le emittenti a pagamento i costi maggiori nell'acquisizione dei diritti *premium* sono rappresentati dai diritti relativi alla serie A, il cui valore è progressivamente aumentato nel corso delle ultime tre stagioni[26]. Il valore assunto dai diritti di trasmissione in diretta delle partite del Campionato italiano di calcio sulle televisioni a pagamento appare comunque in linea con quello che si è registrato negli altri principali paesi europei. Tale dato emerge sia dalla stima fornita da TELEPIÙ e CANAL+, sulla base di uno studio della Merrill Lynch, che da un'elaborazione su dati forniti dalla Lega Calcio.

Tabella 5-Confronto tra i costi dei diritti del calcio nei principali Paesi europei

Paese	**Costo annualizzato in milioni Euro 2000 (1)**	**Costo annualizzato in milioni euro 2001/2002 (2)**
Gran Bretagna	*[omissis]*	850
Germania	*[omissis]*	511
Francia	*[omissis]*	555
Italia	*[omissis]*	*[omissis]*
Spagna	*[omissis]*	156
Olanda	*[omissis]*	30

1. Fonte: dati forniti da TELEPIÙ
2. Fonte: elaborazione dati forniti dalla Lega Calcio, STREAM e TELEPIÙ

39. Allo stato i diritti delle partite interne giocate nell'ambito del campionato di serie A sono ceduti direttamente dalle squadre che, in base a quanto stabilito dalla legge 29 marzo 1999 n. 78[27], ne detengono la titolarità. I diritti

---

25 *[La maggior parte dei contratti sono in scadenza alla fine del 2002.]*

26 *[Le società calcistiche hanno visto crescere in modo sensibile il valore derivante dalla vendita dei diritti del Campionato a partire dalla stagione 1999-2000, in coincidenza con l'inizio dell'offerta commerciale via satellite da parte di STREAM ed il passaggio dalla vendita centralizzata effettuata dalla Lega Nazionale Professionisti alla vendita individuale da parte delle singole squadre, in conseguenza della legge n. 78/99. Al riguardo, il valore dei diritti criptati della serie A è passato da 215 miliardi di lire nella stagione 1998-99 ad un valore di [omissis] miliardi di lire per la stagione 2001-02, con una crescita percentuale del [omissis] %.]*

27 *[Tale legge ha infatti confermato che ciascuna società di calcio di serie A e di serie B sia titolare dei diritti di trasmissione televisiva in forma codificata.*

relativi alla trasmissione in diretta in criptato delle partite delle singole squadre partecipanti al campionato di serie A sino alla stagione precedente a quella in corso sono stati ceduti in esclusiva[28].

40. Tutti i contratti, anche quelli di non esclusiva, prevedono una clausola di protezione verso la diretta in chiaro. Inoltre, laddove sono stati stipulati contratti di esclusiva per la *pay-Tv*, tale esclusiva è stata conclusa dagli operatori di *pay-Tv* anche con riferimento alle altre piattaforme che consentono la diffusione televisiva (ad es. cavo e digitale terrestre) ed alle altre modalità di fruizione televisiva quali la *pay-per-view* (PPV), *il near video-on-demand* (NVOD) e il *video-on-demand* (VOD).

Relativamente ad altri mezzi diffusivi, quali Internet o UMTS, si osserva che le squadre con un maggior bacino di utenza, quali Juventus, Milan e Inter, pur negoziando separatamente con altri operatori la cessione di tali diritti, hanno comunque riconosciuto agli operatori di *pay-Tv* delle clausole di protezione, al fine di salvaguardare il valore dei diritti di esclusiva in diretta per la *pay-Tv*. Tali protezioni prevedono per Internet un posticipo nella diffusione dell'evento generalmente di 9 ore, ma che può andare da un minimo di 2 ore (nel caso di diffusione sul sito ufficiale della squadra) ad un massimo di 24 ore. Per l'UMTS, invece, la protezione prevede una diffusione molto ravvicinata all'evento ("*near live*"), ma esclusivamente attraverso brevi trasmissioni della durata massima di 30 secondi ("clips"), per una durata complessiva di non più di 15 minuti.

41. I contratti in esclusiva contengono anche clausole di protezione per la diffusione delle partite sulle televisioni in chiaro, che prevedono un posticipo di alcune ore nella diffusione dell'evento. L'ampiezza di alcune ore di tale finestra temporale è considerata sufficiente per garantire il valore della diretta trasmessa in *pay-Tv*, in quanto la trasmissione di eventi sportivi perde progressivamente di valore con il passare del tempo. Al riguardo, la deperibilità dei diritti sportivi è tale che il prezzo della trasmissione in diretta risulta considerevolmente superiore a quello di una differita di poche ore. All'acquisizione di tali diritti concorrono, generalmente, le emittenti locali, poiché il bacino di utenza delle partite di una squadra di calcio non eccede, di solito, un ambito locale, e in quanto i diritti di trasmissione in differita hanno indubbiamente un limitato valore economico, certamente inferiore ai diritti di trasmissione in diretta.

42. Nei contratti TELEPIÙ e STREAM si riservano, in generale, la possibilità di sublicenziare i diritti via cavo e per qualsiasi altra trasmissione effettuata in forma codificata a pagamento da altri licenziatari (ad es. il digitale terrestre). Si segnala, in particolare, che sulla base di alcuni contratti in essere (ad es. quelli con Juventus e Milan) il licenziatario sarà obbligato a non "*vendere le partite a prezzi inferiori a quelli di mercato*".

43. Dal punto di vista della remunerazione, si rileva che i contratti stipulati sia da TELEPIÙ che da STREAM con le squadre di calcio prevedono un corrispettivo fisso garantito ed una quota percentuale variabile, che le emittenti si impegnano a corrispondere, per ogni nuovo sottoscrittore al pacchetto calcio, a partire dal raggiungimento di una prefissata soglia minima di abbonati. Tale soglia non è stata, ad oggi, ancora raggiunta da nessuna squadra di calcio italiana.

C) Le parti sentite nel corso del procedimento

44. Nel corso dell'istruttoria le società TELEPIÙ Spa e GROUPE CANAL+ sono state sentite in audizione. Le società The News Corporation Limited e News Publishing Australia Ltd, e.Biscom Spa, Sitcom Spa, Medusa Film Spa, MP1 Srl, Fox Kids Italy Srl, Wind Telecomunicazioni Spa, l'Associazione Canali Tematici Italiana (ACTI) e la European Cable Communications Association (ECCA) hanno presentato istanza di partecipazione all'istruttoria, ai sensi dell'articolo 7 del D.P.R. n. 217/98. Di tali società, ammesse a partecipare all'istruttoria, sono state sentite in audizione e.Biscom Spa e MP1 Srl, che ne avevano fatto formale richiesta.

45. In aggiunta ai sopra citati soggetti, sono state sentite in audizione le società A & B Italian Partners Srl, in rappresentanza delle società Ancona Calcio Spa, Cittadella Padova A.S. Srl, Città di Palermo U.S. Spa, F.C. Messina Peloro Spa, Genoa Cricket and Football Club Spa, Pistoiese A.C. Spa, Siena AC Spa, e la società Plus Media Trading Srl, in rappresentanza delle società Atalanta Bergamasca Calcio Spa, Brescia Calcio Spa, Chievo Verona Srl, Como

---

La legge prevede, inoltre, che uno stesso soggetto non possa detenere più del 60% dei diritti televisivi criptati riguardanti il Campionato italiano di Serie A o della manifestazione calcistica nazionale di maggior valore. Tale limite può, tenuto conto di determinate condizioni, essere derogato dall'Autorità.
La legge disciplina, infine, anche l'eventualità in cui le condizioni dei relativi mercati determinino la presenza di un solo acquirente, prevedendo, in tale circostanza, che il suddetto limite del 60% possa essere superato, ma i contratti di acquisizione dei diritti in esclusiva devono avere durata non superiore a tre anni.]

[28] *[Infatti, nella stagione 1999-2000 TELEPIÙ aveva dovuto acquisire in non esclusiva quattro incontri della Reggina Calcio, solo in ragione del fatto che, diversamente, avrebbe ecceduto il limite del 60% previsto dalla legge n. 78/99. Analogamente, per la stagione calcistica 2000-2001, TELEPIÙ aveva fatto valere il proprio diritto di opzione per acquisire in esclusiva le gare di Atalanta e Brescia, squadre neo promosse in serie A, attestandosi nuovamente ai limiti della soglia massima di esclusive prevista dal legislatore.]*

Calcio Spa, Empoli F.B.C. Spa, Modena Football Club Spa. A.C. Perugia Spa, Piacenza Foot-Ball Club Spa, A.C. Venezia 1907 Srl, Hellas Verona F.C. Spa e Vicenza Calcio Spa, nonché le società Match Music Srl, Centro Europa 7 Srl e Milan A.C. Spa, che ne avevano fatto formale richiesta[29].

46. Nel corso dell'istruttoria-in particolare nel precedente procedimento C/4754-sono state altresì richieste informazioni di carattere economico e commerciale in ordine alla struttura dei mercati rilevanti alle emittenti televisive in chiaro nazionali (Radiotelevisione Italiana Spa, Reti Televisive Italiane Spa e TV Internazionale Spa), a operatori di contenuti audiovisivi tramite satellite, Internet o connessioni in fibra ottica (Netsystem.Com Spa e e.Biscom Spa), ad operatori *pay-Tv* esteri (Itv Digital, Telewest Communications Plc, Distribuidora de Television Digital S.A. e Kirch Holding), a fornitori di diritti sportivi negoziati su base collettiva (Lega Nazionale Professionisti Federazione Italiana Gioco Calcio, UEFA e FIFA), a fornitori di diritti sportivi negoziati su base individuale, ossia alle società calcistiche iscritte al campionato di Serie A nella stagione 2001/2002[30] e alle squadre che comunque avevano subito un passaggio contrattuale da un'emittente *pay-Tv* all'altra (Società Sportiva Napoli Spa), nonché alle società estere fornitrici di contenuti cinematografici (Warner Bros. International Television Distribution, Paramount Pictures Corporation, Metro Goldwyn Meyer Inc., Buena Vista International Inc., Sony Pictures Entertainment, Dream Works, Fox Television).

D) Argomentazioni delle Parti e dei soggetti terzi

i) La posizione delle parti

47. TELEPIÙ e CANAL+, nel corso dell'audizione finale del 27 marzo 2002, hanno specificamente richiamato quanto sostenuto per iscritto, anche nel corso del precedente procedimento C/4754, in merito alla teoria della *failing firm defense* e con riferimento, tra l'altro, alla definizione del mercato rilevante ed ai vantaggi determinati dalla realizzazione dell'operazione a beneficio dei consumatori. In particolare, le parti hanno ribadito che l'operazione non sarebbe idonea a modificare le condizioni di concorrenza sul mercato rilevante, posto che, in mancanza di una combinazione delle attività dei due operatori *pay-Tv*, stante la situazione attuale di bilancio delle società interessate e alla luce delle previsioni elaborate, almeno una di tali società sarebbe in ogni caso destinata ad un'uscita subitanea dal mercato.

a) La struttura del mercato e la teoria della *failing firm defense*

48. TELEPIÙ e CANAL+ hanno evidenziato, in particolare nel corso del procedimento C/4754, come la finalità dell'operazione notificata sia quella di ripianare le perdite di STREAM e di risolvere la situazione di perdita in cui si trova TELEPIÙ. Al riguardo, sia TELEPIÙ che STREAM[31] hanno rilevato come la ridotta dimensione del mercato della Tv a pagamento, l'incidenza preponderante dei costi fissi sui costi totali (oscillanti dal 70% all'80%), e la presenza di un'offerta in chiaro particolarmente qualificata, comportino che il mercato italiano non sia in grado di sostenere la presenza di due operatori, nessuno dei quali si trova più nella fase di *start up*. Pertanto, TELEPIÙ ha rilevato che anche qualora l'operazione non dovesse essere autorizzata sarebbe impossibile evitare l'uscita dal mercato di uno dei due operatori, in particolare di STREAM, e quindi l'assorbimento della quota di mercato dell'impresa uscente da parte di TELEPIÙ.[32]

49. Sul punto NEWSCORP ha confermato che le stime originariamente effettuate sulle prospettive di crescita del mercato della *pay-Tv* e di STREAM sono rimaste disattese, e che allo stato le condizioni di mercato potrebbero essere insufficienti a sostenere persino la presenza di un unico operatore.[33] In questo quadro, la decisione di presentare per la

---

29 *[Nel corso del procedimento C/4754 erano inoltre state sentite in audizione le società Radiotelevisione Italiana S.p.A., Reti Televisive Italiane S.p.A. e Telecom Italia S.p.A., la Lega Nazionale Professionisti Federazione Italiana Gioco Calcio, le società Brescia Calcio S.p.A., Atalanta Bergamasca Calcio S.p.A., Associazione Calcio Chievo-Verona Srl, Associazione Calcio Milan S.p.A., Football Club Juventus S.p.A., la Società Diritti Sportivi S.p.A. (partecipata dalle società Associazione Sportiva Roma S.p.A., Associazione Calcio Parma S.p.A., Società Sportiva Lazio S.p.A. e A.C. Fiorentina S.p.A.), la società Medusa Film S.p.A., nonché i soggetti ammessi a partecipare all'istruttoria che ne avevano fatto richiesta.]*

30 *[Udinese Calcio SpA, Football Club Hellas Verona SpA, Associazione Calcistica Venezia 1907 Srl, Torino Calcio SpA, Associazione Sportiva Roma SpA, Piacenza Football Club SpA, Associazione Calcio Perugia SpA, Associazione Calcio Parma SpA, Associazione Calcio Milan SpA, Unione Sportiva Lecce SpA, Società Sportiva Lazio SpA, Football Club Juventus SpA, Football Club Internazionale Milano SpA, A.C. Fiorentina SpA, Associazione Calcio Chievo-Verona Srl, Brescia Calcio SpA, Football Club Bologna 1909 SpA e Atalanta Bergamasca Calcio SpA.]*

31 *[Cfr. verbale audizione STREAM del 27 settembre 2001.]*

32 *[Cfr. verbale audizione TELEPIÙ e CANAL+ del 28 settembre 2001.]*

33 *[Cfr. verbale audizione NEWSCORP del 27 settembre 2001.]*

seconda volta la richiesta di autorizzazione dell'acquisizione di STREAM da parte di TELEPIÙ sarebbe stata assunta nella convinzione che non esistono soluzioni alternative[34].

50. Con particolare riferimento alla struttura del mercato, è stato sottolineato da TELEPIÙ come in Italia, contrariamente a quanto originariamente stimato, il mercato potenziale è rappresentato dal 14% delle famiglie, mentre in Francia è rappresentato dal 25% delle famiglie. È stata inoltre rilevata la necessità di tener conto del fatto che il tasso di penetrazione dei servizi offerti da TELEPIÙ è pari solo all'8% e che la crescita del mercato nazionale sembra essersi fermata[35]; infatti, nei primi otto mesi del 2001 il tasso di crescita nel numero assoluto di abbonati è stato negativo e le previsioni di crescita di TELEPIÙ per il 2001 nel suo complesso sono inferiori alle aspettative. Allo stato attuale, considerando che la crescita annuale di abbonati diminuirà di anno in anno, TELEPIÙ ha ipotizzato di poter raggiungere il *break even point* tra 10 anni; prospettiva quest'ultima che risulta inaccettabile.[36]

51. Sulla base delle elaborazioni fornite in sede di notifica da TELEPIÙ e da CANAL+ (*Presentation of the Business Projections)* è stato stimato che tra il 2000 e il 2005 il mercato della televisione a pagamento avrebbe subito una crescita media del *[omissis]*%, e che la crescita complessiva nel numero di abbonati ai servizi offerti da TELEPIÙ e da STREAM nel corso del 2001 sarebbe stata del *[omissis]*%, ossia pari a circa *[omissis]* abbonati. Nel corso del procedimento TELEPIÙ e CANAL+[37], sulla base dei dati relativi agli abbonamenti sottoscritti entro la fine di settembre 2001, hanno fornito una nuova stima dell'andamento del mercato per l'anno 2001, dalla quale emerge che la crescita prevista dovrebbe essere di circa *[omissis]* abbonati, ossia pari ad un tasso di crescita dell'*[omissis]*%[38].

52. Con riferimento alla teoria della *failing firm defense* TELEPIÙ e CANAL+ hanno affermato che non è necessario che il *target* dell'acquisizione versi in uno stato di insolvenza occorrendo, al contrario, fare riferimento alla probabilità che quest'ultimo esca dal mercato; nel caso di specie la probabilità di uscita dal mercato sarebbe molto elevata. Al riguardo, a fronte delle perdite subite, non sarebbe ipotizzabile che gli azionisti continuino a fornire il sostegno necessario per rimanere sul mercato, con la conseguenza che se non si determina un miglioramento delle prospettive gli azionisti di TELEPIÙ usciranno. Diversamente, considerando le economie di scala ottenibili a seguito dell'operazione, è possibile ipotizzare il raggiungimento del *break even point* in tre anni, con una base abbonati di almeno tre milioni.[39]

53. In relazione al piano industriale per gli anni 1999-2001[40], approvato dal Consiglio di Amministrazione di STREAM nel 1998, TELEPIÙ ha rilevato come esso prevedesse, per l'anno 1999, perdite effettivamente superiori a quelle successivamente registrate; per l'anno 2000, perdite inferiori a quelle registrate; e, infine, per il 2001, perdite più di tre volte inferiori a quelle previste dalle *business projections* redatte da Lehman Brothers. Secondo TELEPIÙ, il citato piano industriale si è rivelato infondato anche con riguardo alle previsioni fatte in relazione al numero di abbonati, prevedendo un numero di clienti crescente da *[omissis]* a fine 1999 a *[omissis]* entro la fine del 2001, laddove dalla documentazione acquisita in atti risulta che la clientela effettiva è risultata pari a circa la metà. A dimostrazione dell'infondatezza delle previsioni elaborate nel richiamato piano industriale, TELEPIÙ ha sottolineato come esso prevedesse il raggiungimento del punto di pareggio già nel *[omissis]*, in termini di margine operativo lordo, e nel *[omissis]*, in termini di utile netto[41]. Le crescenti perdite registrate ed il recente e brusco rallentamento nella crescita della base abbonati renderebbero ancora più difficile la situazione [42].

54. La società STREAM aveva evidenziato, nel corso del procedimento C/4754, che nel caso in cui l'operazione non dovesse essere autorizzata i soci potrebbero decidere *[omissis]*, e che in passato sono stati fatti numerosi tentativi per vendere la società, ma che nessuno dei soggetti interpellati ha dato seguito alle trattative.[43] NEWSCORP stessa ha affermato che, rispetto a quanto sostenuto nella precedente procedura, la situazione di STREAM è ulteriormente peggiorata, con un numero di abbonati sensibilmente inferiore rispetto alle previsioni. In tali condizioni, sia

---

[34] *[Cfr. verbale audizione del 27 marzo 2002.]*
[35] *[Cfr. formulario pervenuto il 14 febbraio 2002, p. 5.]*
[36] *[Cfr. verbale audizione TELEPIÙ e CANAL+ del 28 settembre 2001.]*
[37] *[Cfr. memoria verbale audizione TELEPIÙ e CANAL+ del 28 settembre 2001.]*
[38] *[Cfr. memoria di TELEPIÙ del 9 ottobre 2001.]*
[39] *[Cfr. verbale audizione TELEPIÙ e CANAL+ del 28 settembre 2001.]*
[40] *[Cfr. allegati alla memoria TELECOM del 29 settembre 2001.]*
[41] *[Cfr. memoria TELEPIÙ del 24 ottobre 2001.]*
[42] *[Cfr. formulario pervenuto il 14 febbraio 2002, p. 3.]*
[43] *[Cfr. verbale audizione STREAM del 27 settembre 2001.]*

NEWSCORP che TELECOM hanno dichiarato che, *[omissis]*[44]. In particolare, Telecom Italia ha affermato di *[omissis]*[45].

b) Gli effetti dell'operazione

55. Con riferimento agli effetti dell'operazione, TELEPIÙ e CANAL+ hanno sostenuto, in via preliminare, che l'operazione non sarebbe comunque idonea a modificare le condizioni di concorrenza sul mercato rilevante posto che, in mancanza di una combinazione delle rispettive attività, almeno uno degli attuali operatori sarebbe destinato ad abbandonare il mercato. Ciò premesso, ed indipendentemente dalla definizione di mercato assunta dall'Autorità, rilevano che TELEPIÙ non deterrà alcun significativo potere di mercato, in ragione delle peculiarità strutturali del mercato italiano, della crescente pressione concorrenziale esercitata da nuovi e alternativi mezzi di diffusione di prodotti audiovisivi e dell'assenza di effetti verticali di rilievo. Inoltre, secondo TELEPIÙ e CANAL+, l'operazione arrecherà concreti benefici ai consumatori, nella misura in cui consentirà un'offerta di programmi e servizi più ricca e articolata[46].

56. In relazione all'effetto che l'introduzione di nuovi mezzi distributivi di contenuti audiovisivi avrà sul potere di mercato detenuto dall'operatore unico, TELEPIÙ e CANAL+ hanno evidenziato come il lancio previsto entro la fine del 2006 dei servizi digitali terrestri comporterà un aumento significativo del numero di canali disponibile per la trasmissione terrestre di contenuti in chiaro e a pagamento. Inoltre, viene evidenziato come i recenti sviluppi tecnologici rendano possibile la fornitura di contenuti audiovisivi, tramite modalità alternative, quali l'*home video*, il DVD, la trasmissione via Internet sfruttando tecnologie x-DSL, i servizi UMTS, la trasmissione via fibra ottica e la trasmissione a banda larga senza cavo (*wireless broadband*). TELEPIÙ ha, infine, sottolineato come la presenza di operatori quali Netsystem.com Spa ed e.Biscom Spa, entrambi fornitori di servizi pay Tv a banda larga, sia tale da evidenziare che queste nuove modalità di offerta televisiva a pagamento hanno già acquisito una certa importanza[47].

57. La circostanza che il gruppo facente capo a Vivendi Universal sia attivo nel segmento della produzione cinematografica, a monte del mercato televisivo, non comporterebbe effetti verticali di rilievo, poiché la quota parte di film prodotti annualmente dal citato gruppo rispetto al numero di film prodotti annualmente a livello mondiale sarebbe inferiore al *[0-5]%*, mentre la percentuale di film concessi in licenza da CANAL+ e da Universal sul territorio nazionale sarebbe assolutamente modesta[48].

58. TELEPIÙ e CANAL+ sottolineano, inoltre, che l'operazione arrecherà concreti benefici ai consumatori, in relazione all'arricchimento dell'offerta *pay-Tv* sia con riferimento alla maggior varietà di canali tematici che alla possibilità di accedere a tutte le partite del campionato di Serie A mediante un unico abbonamento. Un ulteriore beneficio per i consumatori discenderebbe indirettamente anche dalle economie di scala che si realizzeranno come conseguenza dell'operazione. Infatti, in considerazione della pressione concorrenziale esercitata dalla Tv in chiaro, TELEPIÙ sarà fortemente indotto a trasferire ai clienti finali i benefici ed i risparmi che potrà realizzare[49].

ii) La posizione dei soggetti terzi

59. Si riportano, qui di seguito, le argomentazioni sostenute dai soggetti terzi sentiti nel corso della procedura, relativamente alle preoccupazioni di ordine concorrenziale suscitate dall'operazione in esame.

a) L'accesso ai contenuti

60. La società e.Biscom[50] ha evidenziato perplessità in merito agli effetti pregiudizievoli che l'operazione in oggetto avrà nei confronti della concorrenza potenziale a causa dell'accrescimento delle già elevate barriere all'entrata

---

44 *[Cfr. verbale audizione del 27 marzo 2002.]*

45 *[Cfr. verbale audizione Telecom Italia del 27 marzo 2002.]*

46 *[Cfr. formulario pervenuto il 14 febbraio 2002, p. 2 ss..]*

47 *[ibidem, p. 7 e 8.]*

48 *[ibidem, p. 10 e 11.]*

49 *[ibidem, p. 9 e 10.]*

50 *[La società e.Biscom ha costituito nel 2000 una società per azioni, e.BisMedia S.p.A., con lo scopo di commercializzare, utilizzando la rete in fibra ottica a larga banda realizzata da Fastweb i propri contenuti/servizi multimediali interattivi. In particolare tali contenuti/servizi sono fruibili da parte dei clienti in modalità video-on-demand.*
Attualmente l'offerta di e.BisMedia consiste in 175 titoli, per complessive 264 ore di programmazione. A disposizione dell'utente vi è anche il servizio on demand di Rai Click, società costituita da Rai ed e.BisMedia, che si sta occupando di riversare in digitale le banche dati visive di Rai per offrirle in parte gratuitamente e in parte a pagamento agli utenti. La programmazione viene offerta

relative soprattutto all'immediata e duratura disponibilità del monopolista di diritti esclusivi sui principali eventi sportivi e sulle opere cinematografiche *premium*[51].

61. Al fine di disciplinare il potere di mercato dell'operatore unico, in relazione all'accesso ai contenuti, e.Biscom sottolinea la necessità che TELEPIÙ rimuova dai contratti in essere e si impegni a non inserire nel futuro clausole di esclusiva, *holdback*, esclusive negative e simili protezioni ed, in genere, qualunque tipo di clausola o comportamento avente come oggetto o come effetto quello di escludere o limitare l'utilizzo dei diritti relativi alla diffusione a pagamento di contenuti su piattaforme trasmissive diverse dal satellite[52].

62. La società Medusa Film Spa ha espresso preoccupazione per la possibile imposizione, da parte del Gruppo CANAL+, di clausole restrittive finalizzate ad impedire la commercializzazione contemporanea dei diritti relativi alla distribuzione delle opere cinematografiche in modalità *video on demand*, il cui sfruttamento insista sulla stessa finestra temporale della *pay-Tv*. Tale comportamento costituirebbe un grave pericolo per lo sviluppo del *video on demand*, che in futuro potrà svolgere il ruolo di principale canale distributivo dei contenuti cinematografici, a fianco della *pay-Tv*[53].

b) L'accesso alla piattaforma e al *decoder*

63. La società Sitcom[54]**,** con comunicazione del 12 marzo 2002 ha richiamato quanto affermato nel corso del procedimento C/4754, in merito all'idoneità della concentrazione in esame ad eliminare la possibilità di avvalersi di piattaforme tecnologiche alternative ed a consentire al Gruppo CANAL Plus l'esercizio del proprio potere di mercato a discapito dei fornitori di canali tematici attivi sul mercato della televisione a pagamento, nonché nella fornitura di servizi televisivi digitali in chiaro.

64. La società Match Music Srl ha sottolineato la necessità di assicurare una tutela per i canali tematici minori, che, a fronte di una autorizzazione dell'operazione, si troverebbero in una posizione di particolare debolezza nei confronti dell'unico operatore di *pay Tv*. Tale garanzia dovrebbe riguardare non solo l'accesso alla piattaforma, ma anche i corrispettivi che i canali tematici percepivano anteriormente alla concentrazione. Pertanto, nella rinegoziazione dei contratti, il corrispettivo proposto dall'unico operatore ai canali tematici dovrebbe quantomeno essere uguale a quello percepito dal canale tematico nell'ultimo anno, o nella media degli ultimi due anni[55]. Anche la società CNI UK Limited, titolare dell'emittente televisiva a pagamento denominata "Cult Network Italia", ha richiesto che nella valutazione dell'operazione sia considerata la necessità di evitare il ridimensionamento o, persino, l'eliminazione di un'offerta indubbiamente debole sotto il profilo commerciale, ma certamente molto rilevante dal punto di vista della promozione e diffusione della cultura[56].

65. La società MP1 Srl, editrice del canale tematico "Milan Channel", ha espresso preoccupazioni per la situazione di mercato esistente, in quanto, anche a prescindere dalla effettiva realizzazione dell'operazione di concentrazione, non esisterebbero le condizioni per un privato per poter operare nel campo dell'editoria di canali tematici.

Le difficoltà che un canale tematico incontra sono essenzialmente rappresentate dall'accesso e dall'allineamento, ossia in primo luogo nella possibilità di essere distribuito ed in secondo luogo di ottenere un numero di programma facilmente accessibile da parte dell'utente. Tale situazione è ancor più aggravata dal fatto che il distributore è esso stesso un editore di canali tematici e dunque un concorrente. Mancano infatti regole che obblighino a distribuire un canale. Andrebbe dunque, ad avviso della società MP1 Srl, imposta una servitù in capo al distributore sia per i canali in chiaro che per quelli criptati[57].

---

tramite otto canali tematici con oltre 800 titoli. La rete e.Biscom è interamente realizzata in fibra ottica ed assicura all'utente una capacità di almeno 10 Megabit.]

51 *[Cfr. memoria di e.Biscom dell'8 marzo 2002.]*

52 *[ibidem.]*

53 *[Cfr. verbale di audizione di Medusa film S.p.A. del 1° ottobre 2001 e memoria del 26 marzo 2002.]*

54 *[Attualmente Sitcom , che si occupa della produzione e distribuzione di canali tematici, trasmette due canali a pagamento ("Marcopolo", che si occupa di viaggi, e "INN", che è un canale di news) attraverso la piattaforma di D+ ed inclusi nel suo bouquet, mentre altri tre canali ("Nuvolari" che si occupa del mondo dei motori, "Alice", che tratta tematiche relative alla casa e alla cucina, e "Leonardo", canale sullo stile e i prodotti italiani) non sono distribuiti all'interno di detto bouquet, ma vengono trasmessi "in chiaro" e finanziati attraverso la pubblicità.]*

55 *[Cfr. memoria pervenuta di Match Music S.r.l. del 14 marzo 2002 e verbale audizione del 21 marzo 2002.]*

56 *[Cfr. memoria di CNI UK Limited del 28 marzo 2002.]*

57 *[Cfr. memoria di MP1 S.r.l. pervenuta il 21 marzo 2002 e verbale audizione del 22 marzo 2002.]*

66. Al riguardo, è intervenuta anche l'Associazione Canali Tematici Italiani (ACTI) che ha sottolineato la necessità: del rispetto dei contratti in essere tra gli associati e STREAM e TELEPIÙ; di una riserva di una quota sul totale dei canali offerti nei diversi pacchetti commerciali, in favore degli editori indipendenti di canali tematici italiani; di una apertura della piattaforma in favore di eventuali offerte tematiche concorrenti a quelle della piattaforma unica; di una garanzia di accesso al pubblico per i canali non a pagamento[58].

67. La società Fox Kids Italy Srl ha invece osservato che, ove l'accesso alla piattaforma sia garantito a condizioni eque e non discriminatorie, l'operazione in esame è suscettibile di aumentare la concorrenza tra i canali tematici dello stesso genere. Tali canali, infatti, avendo accesso allo stesso numero di utenti dell'unica piattaforma, dovranno puntare tutto sulla qualità delle programmazioni se vorranno ottenere maggiori introiti pubblicitari[59].

c) L'offerta di diritti sportivi

68. Relativamente agli effetti determinati dall'operazione sull'offerta di diritti sportivi, le società A & B Italian Partners Srl e Plus Media Trading Srl che rappresentano le squadre di calcio minori hanno affermato che, in presenza di una posizione di monopolio da parte di TELEPIÙ, dovrebbero essere stabilite regole a garanzia di tutti i fornitori di contenuti calcistici e che i contratti stipulati dovrebbero prevedere un prezzo minimo per la Serie A e la Serie B. La preoccupazione che contratti pluriennali possano creare barriere ostative all'ingresso di nuovi operatori potrebbe essere evitata prevedendo la possibilità in favore del Club calcistico di risolvere anticipatamente rispetto al termine convenuto il contratto sottoscritto con l'emittente, senza condizioni limitative all'esercizio del diritto e senza la corresponsione di penale alcuna. Inoltre, dovrebbero essere previste garanzie dal punto di vista tecnologico per contrastare il fenomeno della pirateria[60]. Analoghe garanzie tecnologiche sono state richieste anche dalla società SDS Srl[61].

69. Le società sportive titolari di squadre di calcio con un minor bacino d'utenza, quali Atalanta, Brescia e Chievo Verona, avevano già evidenziato, nel corso della precedente procedura, le loro preoccupazioni circa una riduzione del valore dei diritti in presenza di un solo acquirente sul mercato. Tali società avevano osservato, peraltro, come gli effetti di tale operazione si siano cominciati a manifestare già prima che la stessa si concludesse, come testimoniato dal fatto che TELEPIÙ ha ridotto i costi rinunciando all'acquisizione dei loro diritti in esclusiva e dalle difficoltà che hanno incontrato in questa stagione le squadre neopromosse in Serie B a collocare i propri diritti[62].

70. La Lega Calcio, anch'essa nell'ambito del procedimento C/4754, aveva escluso l'eventualità di poter cedere i propri diritti per una diretta televisiva in chiaro, stimando che il diffondersi di una simile modalità di fruizione inciderebbe negativamente sul numero di spettatori allo stadio e sul numero di abbonati alla *pay-Tv*, con effetti negativi sull'intero movimento calcistico professionistico e semiprofessionistico[63].

71. Più in generale, sia la Lega Calcio che le singole società sportive titolari di squadre di calcio sul punto avevano espresso, nel corso della precedente istruttoria, le proprie preoccupazioni nei confronti di eventuali misure volte all'eliminazione delle esclusive o alla riduzione della durata dei contratti sottoscritti, in quanto determinerebbero una riduzione del valore dei diritti relativi agli incontri del campionato di serie A[64]. La Lega Calcio aveva inoltre sostenuto che tali soluzioni finirebbero con l'attribuire al solo soggetto presente sul mercato una maggior forza negoziale ai danni di chi vende i diritti[65].

E) Impegni proposti dalle parti e osservazioni dei soggetti terzi al riguardo

72. TELEPIÙ, pur mantenendo la sua posizione secondo cui l'operazione in esame non sarebbe tale da eliminare la concorrenza in maniera sensibile o duratura, già al momento della notifica dell'operazione si è dichiarata disposta ad assumere, migliorandoli, impegni in linea con quelli offerti in occasione della precedente procedura [66]. In particolare,

---

58 *[Cfr. memoria Acti dell'8 ottobre 2001 e del 21 marzo 2002.]*

59 *[Cfr. memoria di Fox Kids Italy S.r.l. del 29 marzo 2002.]*

60 *[Cfr. verbale dell'audizione di A & B Italian Partners S.r.l. e Plus Media Trading S.r.l. del 14 marzo 2002.]*

61 *[Cfr. memoria SDS S.r.l. del 25 marzo 2002 e del 29 marzo 2002 (protocollata il 2 aprile 2002).]*

62 *[Cfr. verbale di audizione delle squadre Atalanta, Brescia e Chievo Verona del 17 settembre 2001.]*

63 *[Cfr. verbale di audizione Lega Calcio del 21 settembre 2001.]*

64 *[Cfr. verbale di audizione Lega Calcio del 21 settembre 2001, verbale audizione SDS S.p.A. del 26 settembre 2001, verbale di audizione del Milan del 25 settembre 2001.]*

65 *[Cfr. memoria della Lega Calcio pervenuta in data 6 novembre 2001]*

66 *[Cfr. formulario pervenuto in data 14 febbraio 2002, p. 11 e 12, in cui si rinvia peraltro ad un memorandum presentato in data 5 febbraio, dunque prima ancora della formale notifica, che, nel richiamare gli impegni presentati nella precedente procedura, ne proponeva dei miglioramenti, in particolare per quanto riguarda i contenuti cinematografici.]*

ad avviso della stessa TELEPIÙ, l'obiettivo perseguito con tali impegni consisterebbe nel: a) creare le condizioni per l'entrata nel mercato di nuovi operatori pay in modalità digitale satellitare, agevolando il loro accesso a contenuti cinematografici e riducendo in modo drastico la durata delle esclusive di TELEPIÙ e di STREAM nel calcio, sia nei contratti esistenti che in quelli futuri; b) creare le condizioni per lo sviluppo di piattaforme alternative rispetto alla piattaforma DTH (ad esempio, cavo, UMTS, Internet, televisione digitale terrestre), attraverso la rinuncia alle esclusive relative a tali altri mezzi trasmissivi ed attraverso la messa a disposizione dei prodotti TELEPIÙ a terzi per la distribuzione su tali piattaforme alternative; c) garantire l'accesso alla piattaforma DTH gestita da TELEPIÙ di offerte a pagamento concorrenti gestite da operatori terzi, nonché la fornitura dei relativi servizi tecnici, sotto la sorveglianza di un organismo di controllo indipendente; d) prevedere la rinuncia di TELEPIÙ ad essere operatore di reti di diffusione in modalità DTT e l'impegno di TELEPIÙ ad offrire in vendita a terzi, in un lasso di tempo ragionevole, la totalità delle frequenze terrestri ed i relativi impianti attualmente utilizzati per le sue trasmissioni in tecnica analogica.

73. In tale ottica, TELEPIÙ ha dunque formulato una lista di impegni già in data 22 febbraio 2002, cui ha apportato delle modifiche nel corso della procedura. TELEPIÙ ha infatti presentato, in particolare, un'altra lista di impegni in data 13 marzo 2002, nonché una versione definitiva degli impegni in data 2 aprile 2002, successivamente dunque all'audizione finale del 27 marzo 2002. E' tuttavia necessario qui riprodurre anzitutto gli impegni presentati in data 13 marzo 2002, atteso che è rispetto a tale versione che i soggetti terzi hanno formulato le proprie osservazioni.

i) Descrizione degli impegni presentati in data 13 marzo 2002

74. TELEPIÙ ha precisato che, ove non diversamente indicato, tali impegni avranno effetto a partire dalla data dell'effettiva realizzazione dell'Operazione, vale a dire del concreto passaggio della titolarità del 100% delle azioni STREAM al gruppo CANAL+ (la "*Closing Date*"). TELEPIÙ ha inoltre chiarito che gli impegni qui di seguito enunciati scadranno il 15 maggio 2010 e che gli stessi sono assunti sul presupposto che l'Autorità è disposta a rivederne la durata e la portata ove le condizioni di mercato o le disposizioni normative di settore mutino significativamente. CANAL+ e TELEPIÙ si riservano dunque il diritto di richiedere in qualsiasi momento all'Autorità, anche in via d'urgenza, l'adozione dei provvedimenti necessari. Inoltre, CANAL+ e TELEPIÙ presenteranno all'Autorità, con scadenza annuale, un rapporto sull'evoluzione del mercato televisivo italiano e del contesto normativo e regolamentare di settore.

a) I diritti calcio

75. Per quanto riguarda l'accesso ai diritti calcistici, TELEPIÙ si impegna a:

"I. Diritti calcio

(a) Contratti attuali

(i) con riferimento al Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, a limitare la durata dei contratti[67] *per la trasmissione diretta criptata in modalità DTH alla prossima stagione e cioè fino alla stagione 2002/2003 inclusa. Per ciascuna delle stagioni successive, le squadre avranno il diritto unilaterale di recedere dal contratto, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo;*

(ii) con riferimento ai diritti del Campionato di Serie A e di Serie B, Champions League, Coppa UEFA e Coppa Italia, a rinunciare a tutti i diritti di esclusiva, holdback, esclusiva negativa e simili protezioni[68] *nei confronti dello sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su mezzi digitali diversi dal DTH, ivi inclusi a titolo esemplificativo il cavo, la televisione digitale terrestre ("DTT"), l'UMTS e l'Internet.*

(b) Contratti futuri

Con riferimento a tutti gli eventuali nuovi contratti (ivi compreso il rinnovo degli attuali) relativi ai diritti del Campionato di Serie A e di Serie B, Champions League, Coppa UEFA e Coppa Italia, TELEPIÙ si impegna a:

(i) non vincolare per più di una stagione calcistica la libertà delle squadre di disporre dei propri diritti per la trasmissione criptata a pagamento su piattaforma DTH; e

(ii) non acquisire diritti di esclusiva, diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su mezzi digitali diversi dal DTH".

---

67 *[Ci si riferisce agli attuali contratti di Telepiù e Stream.]*

68 *[Ci si riferisce agli attuali diritti di Telepiù e Stream.]*

b) I diritti cinematografici

76. In relazione ai diritti cinematografici, TELEPIÙ si impegna a:

"II. Diritti cinema

(c) Diritti pay-Tv

(i) a partire dal 1 gennaio 2003, a riconoscere ogni anno, previo congruo preavviso, a tutte le majors[69] con le quali ha attualmente in essere un output deal esclusivo pay-Tv il diritto di recedere unilateralmente dal contratto, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo; e

(ii) non stipulare con majors output deals pay-Tv di durata superiore ad un anno.

(d) Diritti pay-per-view, video on demand e near video on demand e relative clausole di protezione

(i) con riferimento ai contratti attuali, a rinunciare, con lettera ai relativi fornitori da inviarsi entro sessanta giorni dalla Closing Date, a tutte le sue eventuali esclusive, diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento dei diritti in modalità video on demand e/o near video on demand in modalità criptata a pagamento, quale che sia il mezzo trasmissivo utilizzato; e

(ii) con riferimento ai contratti attuali, a partire dal 1 gennaio 2003, a riconoscere ogni anno, previo congruo preavviso, a tutte le majors con le quali ha attualmente in essere un output deal esclusivo pay-per-view il diritto di recedere unilateralmente dal contratto, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo; e

(iii) con riferimento ai contratti futuri, a non acquisire diritti esclusivi pay-per-view,[70] video on demand e/o near video on demand (quale che sia il mezzo trasmissivo) e non acquisire diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento di tali diritti da parte di terzi in modalità criptata a pagamento".

c) Attività nella televisione digitale ed analogica

77. In relazione all'attività nella televisione digitale ed analogica, TELEPIÙ:

"(e) rinuncia ad essere operatore di reti di diffusione in tecnica digitale terrestre per cinque anni a partire dalla conclusione della fase transitoria come definita nel "Regolamento relativo alla radiodiffusione terrestre in tecnica digitale" (delibera AGCOM n.435/01/Cons), ovverosia a partire dalla data in cui le trasmissioni televisive su frequenze terrestri saranno irradiate esclusivamente in tecnica digitale, ferma restando la possibilità di distribuzione della sua offerta da parte di terzi distributori in tecnica digitale terrestre, alle condizioni di cui alla successiva lettera (g).

(f) si impegna mediante una procedura aperta, trasparente e non discriminatoria a vendere, a condizioni di mercato ed entro dodici mesi dalla Closing Date, tutte le frequenze terrestri da essa utilizzate (incluse quelle relative alle sperimentazioni in tecnica digitale attualmente in corso), i relativi impianti e rami d'azienda, comprensivi dei connessi titoli abilitativi, con obbligo di liberare le frequenze cedute entro [omissis] dalla conclusione del contratto. A parità di condizioni, verrà privilegiata l'offerta d'acquisto di un unico soggetto per l'insieme delle frequenze, impianti e rami d'azienda relativi alle due attuali reti analogiche.

Qualora nei [omissis] dalla Closing date non vengano conclusi contratti di compravendita giuridicamente vincolanti, Telepiù affiderà ad un fiduciario, nominato d'accordo con l'Autorità ed operante sotto la sorveglianza di quest'ultima, un mandato irrevocabile a vendere a condizioni di mercato le frequenze, gli impianti e rami d'azienda di cui sopra eventualmente non ancora ceduti".

d) Distribuzione dei pacchetti *premium* Telepiù da parte di terzi

78. In relazione alla distribuzione dei pacchetti *premium*, TELEPIÙ si impegna a:

---

69 *[Ai fini del presente documento, per "major" devono intendersi, anche seguendo le indicazioni dell'Autorità nella decisione Stream/Telepiù, le seguenti società di produzione/distribuzione cinematografica: Buena Vista Disney, Columbia, MGM, Dreamworks, Paramount, 20th Century Fox, Time Warner, Universal e, per l'Italia, Medusa.]*

70 *[Resta salva la possibilità di rinnovo unilaterale da parte del fornitore, ove previsto nel relativo contratto e cioè limitatamente ai contratti [omissis].]*

"(g) dare a terzi la possibilità di distribuire su piattaforme diverse dal DTH ed anche disaggregando ciascuna di tali componenti di offerta rispetto all'altra: (i) la propria offerta di canali premium pay-Tv (attualmente i canali Tele+ Bianco, Tele+ Nero, Tele+ Grigio, Tele+ 16:9); (ii) i propri pacchetti calcio e (iii) il pacchetto Formula 1".

e) Apertura della piattaforma e organismo di controllo indipendente

79. In relazione all'apertura della piattaforma, TELEPIÙ si impegna a:

"(h) concedere ai terzi operatori l'accesso alla piattaforma satellitare di Telepiù, finalizzato all'offerta di canali in concorrenza con essa. L'obbligo consiste nel fornire i servizi tecnici necessari e strumentali alla fornitura di canali televisivi, siano essi in chiaro o pay-TV, commerciali o promozionali.

Le condizioni economiche di tali servizi dovranno essere eque, ragionevoli e non discriminatorie e saranno definite tenendo conto del fatto che esiste un primo gruppo di servizi che solo il gruppo Canal+/Telepiù può realisticamente fornire, mentre altri possono essere fomiti dal gruppo Canal+/Telepiù ma sono reperibili anche presso terzi sul mercato. In dettaglio:

Telepiù si impegna a fornire i seguenti servizi tecnici, tutti a condizioni orientate ai relativi costi pienamente distribuiti, comprensive di un ragionevole margine:

(i) servizi di gestione dell'accesso condizionato ("CA management")[71] *sia per la tecnologia Mediaguard (licenza Canal+ Technologies) che per quella Videoguard (licenza NDS);*

(ii) accessibilità a tutti i decoders utilizzati dai clienti della Società per accedere alle offerte di quest'ultima (siano essi venduti che noleggiati);

(iii) garantire ai canali DTH in chiaro che ne facciano richiesta, fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili e con priorità per i canali in lingua europea, l'inserimento nella lista di presentazione dei servizi predefiniti del decoder (cioè nella "sintonia automatica"), rendendo tali canali immediatamente visibili da parte dell'utente senza che quest'ultimo debba provvedere ad effettuare la sintonia manuale;

(iv) garantire che i canali DTH in chiaro di cui alla lettera precedente siano posizionati, all'interno della sintonia automatica e sempre fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili, immediatamente dopo i canali facenti parti dell'offerta di Telepiù, suddivisi per aree tematiche e, ove possibile, rispettando la continuità del loro posizionamento; e siano inseriti, dietro loro richiesta, nella guida elettronica dei programmi ("EPG") di Telepiù; e

(v) garantire ai canali o gruppi di canali a pagamento non appartenenti al bouquet di Telepiù che ne facciano richiesta l'inserimento nella sintonia automatica, fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili, ed il posizionamento all'interno di tale lista immediatamente dopo i canali DTH in chiaro, ove possibile rispettando la continuità del loro posizionamento. Telepiù si impegna altresì a garantire ai canali o ai gruppi di canali a pagamento non appartenenti al bouquet di Telepiù che ne facciano richiesta l'inserimento nella EPG di Telepiù.

Invece Telepiù si impegna a fornire a condizioni di mercato i seguenti servizi:

(vi) digital processing e scrambling secondo lo standard denominato "digital video broadcasting" ("DVB"); e

(vii) trasmissione verso il satellite (uplink), che Telepiù fornirebbe comunque a sua volta tramite terzi.

La fornitura dei servizi tecnici sarà organizzata in regime di contabilità separata. Inoltre i clienti potranno scegliere uno o più di tali servizi, secondo un principio di disaggregazione dell'offerta.

Groupe Canal +, per sé e per le società del suo gruppo, si impegna inoltre a rilasciare, a prezzi equi e non discriminatori, tutte le licenze di produzione e diffusione che rientrano nella sua disponibilità e che sono necessarie allo sviluppo di servizi interattivi compatibili con i decoders utilizzati dai clienti di Telepiù.

f) Tutela degli utenti

80. In relazione alla tutela degli utenti:

"(i) Canal+ e Telepiù intendono, anche prefigurando appositi impegni, assicurare la più adeguata tutela agli utenti nella fruizione dei servizi televisivi che saranno forniti successivamente al perfezionamento dell'operazione. Una particolare attenzione sarà prestata agli attuali clienti Stream, garantendo agli utenti NDS un trattamento non discriminatorio ed a quelli Irdeto il passaggio senza costi aggiuntivi alle altre tecnologie di accesso condizionato attualmente in uso da parte di Telepiù.

g) Clausola Arbitrale

---

71 *["Non si fa qui menzione dell'obbligo di Groupe Canal+ (o meglio della sua sussidiaria attiva nel settore delle tecnologie proprietarie, al momento Canal+ Technologies) di rilasciare le licenze di accesso condizionato a tutti i richiedenti a condizioni eque e non discriminatorie, secondo quanto già disciplinato dalla dir. 95/47/CE e dalla normativa nazionale di attuazione, il d. lgs. 17 maggio 1999 n. 191."]*

"(l) Ove insorga una questione o controversia avente ad oggetto il rispetto degli impegni e la determinazione delle condizioni di mercato delle cessioni di cui alla lettera (f) e dei prezzi di cui alla lettera (h) (qui di seguito "Questione Arbitrabile"), la parte ricorrente avrà il diritto, che l'altra non potrà contestare in alcun modo, di sottoporre ad un arbitro la controversia, con le modalità che seguono.

Il diritto di sottoporre la questione all'arbitro sarà esercitabile purché la parte ricorrente abbia profuso tutti gli sforzi ragionevoli per dare una soluzione negoziale alla controversia.

L'arbitro sarà individuato dall'Autorità a seguito di istanza della parte ricorrente (che dovrà contenere una descrizione della specifica natura della pretesa, la base fattuale della stessa e il provvedimento richiesto) e sarà, preferibilmente, un esperto o un organismo tecnico indipendente al quale saranno sottoposte tutte le eventuali successive controversie di cui al presente paragrafo.

In assenza di nomina dell'arbitro da parte dell'Autorità entro un mese dalla richiesta, la questione sarà sottoposta ad un arbitro nominato dalle parti. In particolare, la parte ricorrente invierà un avviso scritto all'altra descrivendo la specifica natura della sua pretesa, la base fattuale della stessa e il provvedimento richiesto, e proponendo un arbitro per la risoluzione della Questione Arbitrabile. La parte ricevente avrà quattordici giorni dal ricevimento dell'avviso scritto per accogliere o respingere la pretesa, ed in quest'ultimo caso per accettare o ricusare l'arbitro proposto dalla parte ricorrente.

Salvo quanto indicato nel presente documento di impegni, la procedura arbitrale dovrà seguire, in procedura, le disposizioni di cui agli artt. 806 e ss. c.p.c.. L'arbitrato si terrà a Roma, in lingua italiana.

Il merito della Questione Arbitrabile sarà deciso in modo inappellabile, secondo le previsioni contenute nel presente documento di impegni, secondo le pratiche in uso nel settore e secondo equità.

Ove opportuno, all'inizio della procedura l'arbitro fisserà l'eventuale pagamento in cauzione da versarsi da parte di una o entrambe le parti per i costi di arbitrato e per assicurare l'esecuzione del provvedimento arbitrale. L'arbitro dovrà inderogabilmente decidere entro un mese dalla nomina e, in mancanza di decisione entro il mese, la parte ricorrente avrà diritto alla prestazione di idonea cauzione da parte dell'altra. Nel suo provvedimento finale, l'arbitro aggiudicherà anche i costi della procedura.

L'arbitro avrà il diritto di richiedere alle parti ogni informazione pertinente. Se una parte, colpevolmente, non renderà disponibile l'informazione ad essa richiesta, l'arbitro dovrà considerare la prova a favore dell'altra. L'arbitro sarà tenuto a non rivelare le informazioni confidenziali. Lo standard attribuito alle informazioni confidenziali e ai segreti commerciali è quello stabilito dall'articolo 13 del d.p.r. 30 aprile 1998 n. 217."

ii) Le osservazioni dei soggetti terzi in relazione agli impegni

81. In data 15 marzo 2002 è stata trasmessa copia degli impegni depositati da TELEPIÙ e CANAL+ ai soggetti che avevano formulato istanza di ammissione a partecipare all'istruttoria, ai sensi dell'articolo 7 del D.P.R. n. 217/98, e a Telecom Italia Spa. In relazione a tali impegni gli intervenienti hanno formulato le loro osservazioni attraverso memorie e nel corso dell'audizione finale del 27 marzo 2002. Nel corso di tale audizione, in fase riservata, Telecom Italia e NEWSCORP hanno separatamente rappresentato all'Autorità le scelte strategiche relative al futuro della società STREAM.

82. Alcuni dei partecipanti al procedimento hanno sollevato perplessità in merito all'idoneità degli impegni presentati da CANAL+ e TELEPIÙ a risolvere i profili anticoncorrenziali sollevati dall'operazione, proponendo precisazioni e integrazioni riguardo agli stessi.

83. In particolare, alcuni interventi hanno sottolineato l'inadeguatezza degli impegni in relazione alla loro durata complessiva e in relazione al fatto che gli stessi incidono solo su una parte ridotta dei contenuti diffusi nella televisione a pagamento, essendo limitati al calcio e al cinema[72]. Con specifico riguardo ai diritti cinematografici, e.Biscom ha sottolineato che la formulazione dell'impegno appare tale da consentire il mantenimento di diritti di esclusiva sui film, con modalità di diffusione *pay-Tv* e-almeno in relazione ai contratti già stipulati-anche con modalità *pay-per-view*, su mezzi trasmissivi diversi dal DTH, quali ad esempio il cavo, Internet, digitale terrestre, etc.. Non sembra inoltre trovare giustificazione, ad avviso di e.Biscom, la limitazione dell'impegno ai soli contratti conclusi con le Majors. Medusa Film, oltre ad invocare l'imposizione, nei futuri contratti di acquisizione di diritti cinematografici, di prezzi non inferiori a quelli attualmente previsti nei contratti in corso con i diversi distributori ed altri meccanismi e forme di regolamentazione del mercato, ha richiesto che non siano inseriti nell'ambito dei contratti di acquisizione dei diritti *pay-Tv* e *pay-per-view*, clausole che impediscano, disincentivino o condizionino la cessione dei diritti *video on demand*, o dei c.d. diritti *on-line*, ai soggetti che operano in tali settori[73].

---

72 *[Cfr. memorie di Wind Telecomunicazioni S.p.A. del 21 marzo 2002, di European Cable Communications Association (ECCA) del 21 marzo 2002,.e di e.Biscom S.p.A. del 20 marzo 2002.]*

73 *[Cfr. memoria di Medusa Film S.p.A. del 26 marzo 2002.]*

84. Anche in relazione alla possibilità di distribuire i pacchetti *premium* di TELEPIÙ, viene rilevato, da parte di e.Biscom, Wind Telecomunicazioni Spa ed ECCA, che negli impegni non sono specificate le condizioni economiche alle quali dovrebbe essere concessa tale attività di distribuzione. In particolare e.Biscom ha evidenziato che, quanto al contenuto e alle caratteristiche del contratto che dovrà regolare il rapporto di *Wholesale*, appare necessario prevedere espressamente negli impegni un criterio di determinazione del prezzo basato sul principio "*retail minus*"[74]. L'impegno risulta inoltre limitato alla sola offerta di alcuni canali *premium pay-Tv*, mentre invece dovrebbe riguardare l'intera offerta digitale del gruppo, ivi inclusa la *pay-per-view*, senza limitazioni o esclusioni di sorta.

85. In relazione alle attività di CANAL+ nella televisione digitale ed analogica terrestre, ECCA ha osservato che gli impegni dovrebbero prevedere la rinuncia da parte di CANAL+ ad essere operatore di reti di diffusione in tecnica digitale terrestre sin dal momento dell'eventuale autorizzazione della concentrazione da parte dell'Autorità e che, una volta perfezionata la cessione delle frequenze da essa utilizzate, CANAL+ dovrebbe renderle immediatamente disponibili al proprio avente causa[75].

Al riguardo, Centro Europa 7 Srl, titolare di una concessione nazionale per la trasmissione analogica terrestre in chiaro, ha osservato che non ha senso parlare di liberazione delle frequenze, in quanto queste ultime sono un bene pubblico e, pertanto, non possono essere oggetto di atti di disposizione da parte di privati. Potrebbero, dunque, essere cedute le frequenze unitamente agli impianti e ai rami d'azienda; in tal caso Centro Europa 7 sarebbe l'unico soggetto che, in quanto titolare di una concessione nazionale, potrebbe acquistarle (tali frequenze non avrebbero tuttavia il grado di copertura del territorio di cui necessita Centro Europa 7). L'unico modo di trasferire i titoli abilitativi di cui dispone TELEPIÙ-che ad avviso di Centro Europa 7 si limiterebbero, peraltro, alla sola concessione di Tele+ Bianco-sarebbe quello del trasferimento delle società che detengono tali titoli. In questo caso, con l'esclusione dei soggetti che già detengono più di una concessione nazionale, chiunque sarebbe abilitato ad acquistare le società. anche se poi la società acquirente dovrebbe avere la conferma dal Ministero delle Comunicazioni per poter trasmettere[76].

86. Perplessità sono state sollevate, infine, in relazione all'apertura della piattaforma satellitare. La società MP1 Srl ha sottolineato che gli impegni sul punto proposti da TELEPIÙ risultano generici e insufficienti e dovrebbero pertanto essere integrati. Il principio di non discriminazione dovrebbe concretarsi nell'obbligo di assumere comportamenti identici, a parità di condizioni, verso qualunque editore, ivi inclusa, *in primis*, TELEPIÙ stessa, quando agisce in qualità di editore. Tale principio di non discriminazione dovrebbe ovviamente applicarsi non solo alle condizioni economiche, ma anche alle prestazioni principali ed accessorie legate alla fruizione del servizio di distribuzione. In particolare, andrebbe imposto al distributore DTH l'obbligo di garantire effettivamente l'accesso alla piattaforma senza porre vincoli, e oneri eccessivi, discriminatori o ingiustificati. Andrebbe inoltre impedito l'allineamento bloccato dei canali che non consente la personalizzazione dei programmi da parte dell'utente. Sarebbe invece auspicabile un sistema che ricalchi il modello di allineamento anglosassone che prevede che ad ogni gruppo di tre cifre corrisponde un'area tematica (ad es. da 101 a 199 i canali generalisti e per famiglie).[77] Fox Kids Italy, pur ritenendo complessivamente soddisfacenti gli impegni proposti dalle parti, ha richiesto che venga riconosciuto anche ai canali tematici il diritto unilaterale di recesso, nonché la possibilità di sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata diversi dal DTH e che siano adottate modalità il più possibile trasparenti da parte di TELEPIÙ, quale *carrier* di prodotti di terzi, al fine di evitare ogni discriminazione nei confronti dei fornitori di contenuti[78]. Secondo la società Wind Telecomunicazioni Spa l'impegno proposto è da ritenersi del tutto inadeguato per consentire lo sviluppo di un'offerta concorrenziale di servizi multimediali e interattivi da parte di operatori terzi[79].

iii) Gli impegni presentati in data 2 aprile 2002

87. Come già anticipato, successivamente all'audizione finale, TELEPIÙ e CANAL+ hanno presentato, in data 2 aprile 2002, una nuova versione degli impegni, che si riporta di seguito.

88. TELEPIÙ ha precisato che, ove non diversamente indicato, tali impegni avranno effetto a partire dalla data dell'effettiva realizzazione dell'Operazione, vale a dire del concreto passaggio della titolarità del 100% delle azioni STREAM al gruppo CANAL+ (la "*Closing Date*"). TELEPIÙ ha inoltre chiarito che gli impegni qui di seguito enunciati scadranno il 15 maggio 2007.

a) I diritti calcio

---

74 *[In particolare, cfr. memoria e.Biscom del 28 marzo 2002.]*

75 *[Cfr. memoria di ECCA pervenuta il 21 marzo 2002.]*

76 *[Cfr. verbale di audizione di Centro Europa 7 S.r.l. del 22 marzo 2002.]*

77 *[Cfr. memoria di MP1 S.r.l. del 21 marzo 2002.]*

78 *[Cfr. memoria di Fox Kids Italy del 29 marzo 2002.]*

79 *[Cfr. memoria di Wind Telecomunicazioni S.p.A. del 21 marzo 2002.]*

89. Per quanto riguarda l'accesso ai diritti calcistici, TELEPIÙ si impegna a:

*"**I. Diritti calcio***

(a) Contratti attuali

(i) con riferimento al Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, a limitare la durata dei contratti[80] per la trasmissione diretta criptata in modalità DTH alla prossima stagione e cioè fino alla stagione 2002/2003 inclusa. Per ciascuna delle stagioni successive, le squadre avranno il diritto unilaterale di recedere dal contratto, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo;

(ii) con riferimento ai diritti del Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, Champions League, Coppa UEFA e Coppa Italia, a rinunciare a tutti i diritti di esclusiva, holdback, esclusiva negativa e simili protezioni[81] nei confronti dello sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su mezzi digitali diversi dal DTH, ivi inclusi a titolo esemplificativo il cavo, la televisione digitale terrestre ("DTT"), l'UMTS e l'Internet.

(b) Contratti futuri

Con riferimento a tutti gli eventuali nuovi contratti (ivi compreso il rinnovo degli attuali) relativi ai diritti del Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, Champions League, Coppa UEFA e Coppa Italia, Telepiù si impegna a:

(i) non vincolare per più di una stagione calcistica la libertà delle squadre di disporre dei propri diritti per la trasmissione criptata a pagamento su piattaforma DTH: Telepiù si riserva pertanto la possibilità di stipulare contratti di durata triennale che prevedano un diritto di recesso unilaterale in capo alle squadre di calcio; e

(ii) non acquisire diritti di esclusiva, diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su mezzi digitali diversi dal DTH".

b) I diritti cinematografici

90. In relazione ai diritti cinematografici, TELEPIÙ si impegna a:

"II. Diritti cinema

(c) Diritti pay-Tv

Telepiù si impegna:

(i) a riconoscere ogni anno a tutte le majors[82] con le quali ha attualmente in essere un output deal esclusivo pay-Tv una finestra ragionevole di tempo durante la quale le stesse potranno recedere unilateralmente dal contratto, previo preavviso di sei mesi e senza l'applicazione di penali, ma con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo; e

(ii) non stipulare con majors output deals pay-Tv di durata superiore ad un anno.

(d) Diritti pay-per-view, video on demand e near video on demand e relative clausole di protezione

Telepiù si impegna:

(i) con riferimento ai contratti attuali, a rinunciare, con lettera ai relativi fornitori da inviarsi entro sessanta giorni dalla Closing Date, a tutte le sue eventuali esclusive, diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento dei diritti in modalità video on demand e/o near video on demand in modalità criptata a pagamento, quale che sia il mezzo trasmissivo utilizzato; e

---

80 *[Ci si riferisce agli attuali contratti di Telepiù e Stream.]*

81 *[Ci si riferisce agli attuali diritti di Telepiù e Stream.]*

82 *[Ai fini del presente documento, per "major" devono intendersi, anche le indicazioni dell'Autorità nella decisione Stream/Telepiù, le seguenti società di produzione/distribuzione cinematografica: Buena Vista Disney, Columbia, MGM, Dreamworks, Paramount, 20th Century Fox, Time Warner, Universal e, per l'Italia, Medusa.]*

(ii) con riferimento ai contratti attuali, a riconoscere ogni anno a tutte le majors con le quali ha attualmente in essere un output deal esclusivo pay-per-view una finestra ragionevole di tempo durante la quale le stesse potranno recedere unilateralmente dal contratto, previo preavviso di sei mesi e senza l'applicazione di penali, ma con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo; e

(iii) con riferimento ai contratti futuri, a non acquisire diritti esclusivi pay-per-view,[83] *video-on-demand e/o near-video-on-demand (quale che sia il mezzo trasmissivo) e non acquisire diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni nei confronti dello sfruttamento di tali diritti da parte di terzi in modalità criptata a pagamento".*

c) Attività nella televisione digitale ed analogica

91. In relazione all'attività nella televisione digitale ed analogica:

"(e) Telepiù si impegna mediante una procedura aperta, trasparente e non discriminatoria a vendere Europa TV Spa e Prima TV Spa, previa scissione degli assets non inerenti all'attività di trasmissione televisiva su frequenze analogiche e digitali terrestri, e con possibilità di migrazione della relativa base abbonati alla piattaforma DTH. La cessione avverrà a condizioni di mercato ed entro [omissis] dalla Closing Date. A parità di condizioni, verrà privilegiata l'offerta d'acquisto di un unico soggetto per entrambe le società.

Qualora nei [omissis] dalla Closing date non vengano conclusi contratti di compravendita giuridicamente vincolanti, Telepiù affiderà ad un fiduciario, nominato d'accordo con l'Autorità ed operante sotto la sorveglianza di quest'ultima, un mandato irrevocabile a vendere a condizioni di mercato le società di cui sopra.

(f) Resta ferma la possibilità di distribuzione dell'offerta Telepiù da parte di terzi in tecnica digitale terrestre, alle condizioni di cui alla successiva lettera (g)".

d) Distribuzione dei pacchetti *premium* TELEPIÙ da parte di terzi

92. In relazione alla distribuzione dei pacchetti *premium*:

"(g) Telepiù si impegna a dare a terzi, a condizioni eque e non discriminatorie ed ispirate al principio del retail minus, la possibilità di distribuire su piattaforme diverse dal DTH ed anche disaggregando ciascuna di tali componenti di offerta rispetto all'altra: (i) la propria offerta di canali premium pay-Tv (attualmente, i canali Tele+ Bianco, Tele+ Nero, Tele+ Grigio, Tele+ 16:9); (ii) i propri pacchetti calcio e (iii) il pacchetto Formula 1.

I terzi distributori avranno piena libertà nella determinazione dei prezzi al pubblico".

e) Apertura della piattaforma e organismo di controllo indipendente

93. In relazione all'apertura della piattaforma, TELEPIÙ si impegna a:

"V. [...] (h) concedere ai terzi operatori l'accesso alla piattaforma satellitare di Telepiù, finalizzato all'offerta di canali in concorrenza con essa. L'obbligo consiste nel fornire i servizi tecnici necessari e strumentali alla fornitura di canali televisivi, siano essi in chiaro o pay-Tv, commerciali o promozionali.

Le condizioni economiche di tali servizi dovranno essere eque, ragionevoli e non discriminatorie e saranno definite tenendo conto del fatto che esiste un primo gruppo di servizi che solo il gruppo Canal+/Telepiù può realisticamente fornire, mentre altri possono essere fomiti dal gruppo Canal+/Telepiù ma sono reperibili anche presso terzi sul mercato. In dettaglio:

Telepiù si impegna a fornire i seguenti servizi tecnici, tutti a condizioni orientate ai relativi costi pienamente distribuiti, comprensive di un ragionevole margine:

(i) servizi di gestione dell'accesso condizionato ("CA management")[84] *sia per la tecnologia Mediaguard (licenza Canal+ Technologies) che per quella Videoguard (licenza NDS);*

(ii) accessibilità a tutti i decoders utilizzati dai clienti della Società per accedere alle offerte di quest'ultima (siano essi venduti che noleggiati);

(iii) garantire ai canali DTH in chiaro che ne facciano richiesta, fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili e con priorità per i canali in lingua europea, l'inserimento nella lista di presentazione dei

---

83 *[Resta salva la possibilità di rinnovo unilaterale da parte del fornitore, ove previsto nel relativo contratto e cioè limitatamente ai contratti [omissis].]*

84 *["Non si fa qui menzione dell'obbligo di Groupe Canal+ (o meglio della sua sussidiaria attiva nel settore delle tecnologie proprietarie, al momento Canal+ Technologies) di rilasciare le licenze di accesso condizionato a tutti i richiedenti a condizioni eque e non discriminatorie, secondo quanto già disciplinato dalla dir. 95/47/CE e dalla normativa nazionale di attuazione, il d. lgs. 17 maggio 1999 n. 191."]*

servizi predefiniti del decoder (cioè nella "sintonia automatica"), rendendo tali canali immediatamente visibili da parte dell'utente senza che quest'ultimo debba provvedere ad effettuare la sintonia manuale;

(iv) garantire che i canali DTH in chiaro di cui alla lettera precedente siano posizionati, all'interno della sintonia automatica e sempre fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili, immediatamente dopo i canali facenti parti dell'offerta di Telepiù, suddivisi per aree tematiche e, ove possibile, rispettando la continuità del loro posizionamento; e siano inseriti, dietro loro richiesta, nella guida elettronica dei programmi ("EPG") di Telepiù; e

(v) garantire ai canali o gruppi di canali a pagamento non appartenenti al bouquet di Telepiù che ne facciano richiesta l'inserimento nella sintonia automatica, fino ad esaurimento del numero di posizioni tecnicamente disponibili, ed il posizionamento all'interno di tale lista immediatamente dopo i canali DTH in chiaro, ove possibile rispettando la continuità del loro posizionamento. Telepiù si impegna altresì a garantire ai canali o ai gruppi di canali a pagamento non appartenenti al bouquet di Telepiù che ne facciano richiesta l'inserimento nella EPG di Telepiù.

Invece Telepiù si impegna a fornire a condizioni di mercato i seguenti servizi:

(vi) digital processing e scrambling secondo lo standard denominato "digital video broadcasting" ("DVB"); e

(vii) trasmissione verso il satellite (uplink), che Telepiù fornirebbe comunque a sua volta tramite terzi.

La fornitura dei servizi tecnici sarà organizzata in regime di contabilità separata. Inoltre i clienti potranno scegliere uno o più di tali servizi, secondo un principio di disaggregazione dell'offerta.

Groupe Canal +, per sé e per le società del suo gruppo, si impegna inoltre a rilasciare, a prezzi equi e non discriminatori, tutte le licenze di produzione e diffusione che rientrano nella sua disponibilità e che sono necessarie allo sviluppo di servizi interattivi compatibili con i decoders utilizzati dai clienti di Telepiù".

f) Tutela degli utenti

94. In relazione alla tutela degli utenti:

"VI. [...] (i) Canal+ e Telepiù intendono, anche prefigurando appositi impegni, assicurare la più adeguata tutela agli utenti nella fruizione dei servizi televisivi che saranno forniti successivamente al perfezionamento dell'operazione. Una particolare attenzione sarà prestata agli attuali clienti Stream, garantendo agli utenti NDS un trattamento non discriminatorio ed a quelli Irdeto il passaggio senza costi aggiuntivi alle altre tecnologie di accesso condizionato attualmente in uso da parte di Telepiù".

g) Clausola Arbitrale

"(l) Ove insorga una questione o controversia avente ad oggetto il rispetto degli impegni e la determinazione delle condizioni di mercato delle cessioni di cui alla lettera (e) e dei prezzi di cui alla lettera (h) (qui di seguito "Questione Arbitrabile"), la parte ricorrente avrà il diritto, che l'altra non potrà contestare in alcun modo, di sottoporre ad un arbitro la controversia, con le modalità che seguono.

Il diritto di sottoporre la questione all'arbitro sarà esercitabile purché la parte ricorrente abbia profuso tutti gli sforzi ragionevoli per dare una soluzione negoziale alla controversia.

L'arbitro sarà individuato dall'Autorità a seguito di istanza della parte ricorrente (che dovrà contenere una descrizione della specifica natura della pretesa, la base fattuale della stessa e il provvedimento richiesto) e sarà, preferibilmente, un esperto o un organismo tecnico indipendente al quale saranno sottoposte tutte le eventuali successive controversie di cui al presente paragrafo.

In assenza di nomina dell'arbitro da parte dell'Autorità entro un mese dalla richiesta, la questione sarà sottoposta ad un arbitro nominato dalle parti. In particolare, la parte ricorrente invierà un avviso scritto all'altra descrivendo la specifica natura della sua pretesa, la base fattuale della stessa e il provvedimento richiesto, e proponendo un arbitro per la risoluzione della Questione Arbitrabile. La parte ricevente avrà quattordici giorni dal ricevimento dell'avviso scritto per accogliere o respingere la pretesa, ed in quest'ultimo caso per accettare o ricusare l'arbitro proposto dalla parte ricorrente.

Salvo quanto indicato nel presente documento di impegni, la procedura arbitrale dovrà seguire, in procedura, le disposizioni di cui agli artt. 806 e segg. c.p.c.. L'arbitrato si terrà a Roma, in lingua italiana.

Il merito della Questione Arbitrabile sarà deciso in modo inappellabile, secondo le previsioni contenute nel presente documento di impegni, secondo le pratiche in uso nel settore e secondo equità.

Ove opportuno, all'inizio della procedura l'arbitro fisserà l'eventuale pagamento in cauzione da versarsi da parte di una o entrambe le parti per i costi di arbitrato e per assicurare l'esecuzione del provvedimento arbitrale. L'arbitro dovrà inderogabilmente decidere entro un mese dalla nomina e, in mancanza di decisione entro il mese, la parte ricorrente avrà diritto alla prestazione di idonea cauzione da parte dell'altra. Nel suo provvedimento finale, l'arbitro aggiudicherà anche i costi della procedura.

L'arbitro avrà il diritto di richiedere alle parti ogni informazione pertinente. Se una parte, colpevolmente, non renderà disponibile l'informazione ad essa richiesta, l'arbitro dovrà considerare la prova a favore dell'altra. L'arbitro

sarà tenuto a non rivelare le informazioni confidenziali. Lo standard attribuito alle informazioni confidenziali e ai segreti commerciali è quello stabilito dall'articolo 13 del d.p.r. 30 aprile 1998 n. 217."

95. Dal confronto tra gli impegni proposti dalle parti e quelli successivamente presentati in data 2 aprile 2002, emergono alcune differenze di rilievo che riguardano i seguenti profili. In primo luogo, viene ridotta la durata degli impegni, che passa da 8 a 5 anni. Tale riduzione è stata motivata da TELEPIÙ in funzione dell'assenza di un meccanismo di revisione automatica della durata degli impegni stessi.

In secondo luogo, rispetto ai contratti futuri relativi ai diritti del calcio, viene precisato che TELEPIÙ si riserva di stipulare contratti di durata triennale con diritto di recesso unilaterale in capo alle squadre.

In terzo luogo, viene inserito, per quanto riguarda l'offerta a terzi dei pacchetti *premium* TELEPIÙ, l'impegno ad applicare condizioni eque non discriminatorie ed ispirate al principio del *retail minus*, ciò che, peraltro, era già stato anticipato nel corso dell'audizione finale in riposta a sollecitazioni di terzi interessati.

Infine, viene parzialmente modificato l'impegno relativo all'uscita dal digitale terrestre.

F) Il parere formulato dall'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

96. In data 10 aprile 2002 è stato inviato all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (di seguito AGCOM), lo schema di provvedimento di chiusura del presente procedimento, deliberato dall'Autorità in pari data, ai fini dell'emanazione del relativo parere, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge n. 249 del 31 luglio 1997.

97. Nella delibera, pervenuta in data 8 maggio 2002, l'AGCOM, dopo aver esposto il quadro regolamentare di riferimento, ha espresso parere favorevole sullo schema di provvedimento concernente l'operazione di concentrazione in esame, formulando peraltro alcune osservazioni.

i) La tutela degli utenti

98. Con riguardo agli impegni assunti relativamente alla tutela degli utenti, l'AGCOM, pur condividendo l'idoneità degli stessi, ha rilevato che TELEPIÙ non ha specificato i termini entro i quali effettuerebbe il passaggio senza costi aggiuntivi degli utenti in possesso di tecnologie IRDETO alle altre tecnologie di accesso condizionato attualmente in uso da parte di TELEPIÙ, né ha chiarito quale sarà la politica in merito al contemporaneo utilizzo dei due sistemi ad accesso condizionato SECA e NDS. Ad avviso dell'AGCOM, infatti, tenendo conto dell'attuale differenza tra i *decoder* disponibili, dovrebbe essere predisposto dall'operatore unico un piano di attuazione per procedere all'aggiornamento dei *decoder* in modo da consentire a tutti gli utenti di accedere alla totalità dei servizi disponibili senza che ciò comporti ulteriori costi.

99. L'AGCOM ha sottolineato, inoltre, che una maggiore tutela dell'utenza implicherebbe, comunque, la necessità di emanare la Carta dei Servizi[85], di prevedere delle opportune, tempestive e chiare modalità di informazione relativamente ai tempi e ai contenuti delle offerte, nonché alle eventuali modifiche dei prezzi, e delle modalità contrattuali che, oltre al rispetto della normativa in materia di recesso, non vincolino in maniera ingiustificata la clientela. L'AGCOM ha ravvisato, infine, la necessità di prevedere forme di comunicazione preventiva dei prezzi delle offerte all'utenza finale, al fine di consentire di monitorarne l'andamento.

ii) Contenuti *premium*

100. Per quanto riguarda i diritti calcio, l'AGCOM ha preliminarmente ricordato che la legge n. 78/99 già disciplina l'ipotesi in cui sia presente un unico operatore, prevedendo in tal caso che i contratti calcio non possano avere una durata superiore a tre anni. L'AGCOM ha quindi argomentato che al fine di evitare effetti negativi sulla programmazione economica delle emittenti e delle società di calcio, con particolare riferimento alle squadre minori, l'impegno proposto da TELEPIÙ appare adeguato con riferimento sia alla durata che al riconoscimento del diritto di recesso ai titolari dei diritti.

A parere dell'AGCOM, infatti, il prezzo per l'acquisizione dei diritti da parte di un eventuale nuovo entrante sarebbe, comunque, parametrato a quello praticato dall'operatore unico, a prescindere dalla durata dei contratti stessi. Inoltre, una durata più breve dei contratti potrebbe comportare effetti pregiudizievoli nei confronti dei club calcistici minori, costretti a rinegoziare la vendita dei propri diritti annualmente, anche in relazione alla propria posizione nel campionato.

iii) Distribuzione dei pacchetti *premium*

---

85 *[Art. 12, comma 4, del Regolamento relativo alla radiodiffusione terrestre in tecnica digitale, delibera n. 435/01/CONS]*

101. Con riguardo agli impegni assunti relativamente alla distribuzione dei pacchetti *premium*, l'AGCOM, dopo aver rilevato che il livello di disaggregazione proposto è sufficiente, ha ravvisato la necessità di prevedere un regime di contabilità separata similmente a quanto disposto riguardo alla fornitura di servizi di accesso alla piattaforma, al fine di rendere verificabile l'applicazione del principio del *retail minus*.

iv) L'accesso alla piattaforma

102. Con riferimento all'accesso alla piattaforma unica che si verrebbe a creare a seguito dell'operazione, l'AGCOM ha innanzitutto osservato che, sulla base di quanto disposto dalla legislazione italiana e comunitaria, l'operatore dovrebbe fornire l'accesso ai soggetti richiedenti a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie.

103. L'AGCOM ha quindi rilevato che gli impegni assunti da TELEPIÙ, pur comprendendo le attività necessarie affinché si crei una piattaforma aperta, non sono sufficientemente specificati al fine di consentire la effettiva verifica del rispetto delle condizioni di accesso in relazione ai richiamati principi. Inoltre, non essendo chiaro il ruolo che il sistema di accesso condizionato NDS e il sistema Open TV avranno nella futura piattaforma, l'AGCOM ritiene che l'apertura dei servizi interattivi della piattaforma non debba essere limitata alla tecnologia distribuita da CANAL+ Technologies. L'AGCOM, sottolinea, infatti, la necessità di assumere impegni in merito al supporto fornito ai soggetti indipendenti nello sviluppare servizi interattivi supportati dai *decoder* di proprietà di TELEPIÙ, consentendo ai fornitori di palinsesti di scegliere quali elementi risultino necessari alla composizione dell'offerta (trasmissione, criptaggio, gestione abbonati).

104. L'AGCOM ha ravvisato, infine, la necessità che le condizioni di fornitura dei sopra richiamati servizi siano oggetto di un'apposita offerta, soggetta a verifica e sufficientemente disaggregata per ciascuno dei servizi (o gruppo di servizi) forniti; ciò per consentire sia una maggiore trasparenza e certezza che un controllo sui prezzi di accesso.

v) Attività della televisione terrestre digitale e analogica

105. L'AGCOM, rilevando che gli impegni assunti dalle parti sono coerenti con l'esigenza che TELEPIÙ non eserciti, per la sua posizione dominante, un'influenza sullo sviluppo di altre piattaforme come quella del digitale terrestre, ritiene opportuno che all'operatore unico sia preclusa ogni attività nel settore. Nel parere fornito, l'AGCOM ha suggerito una revisione delle modalità di cessione delle società Europa TV e Prima TV; infatti la realizzazione della prima fase che prevede la vendita a condizioni di mercato sembra di difficile applicazione, considerata la difficoltà di stabilire in cosa consisterebbero le suddette condizioni al fine di evitare che si abbia una determinazione totalmente discrezionale delle stesse. Inoltre, il conferimento ad un fiduciario di un mandato irrevocabile a vendere le due società *[omissis]*, individuato dall'Autorità quale misura integrativa finalizzata a rendere effettiva l'esecuzione di tale impegno, oltre ad aumentare i rischi relativi alla realizzazione di una valutazione errata, a detta dell'AGCOM, sembra poter comportare alcuni rischi di una gestione poco efficiente di un bene estremamente scarso, quali le frequenze televisive. Nell'ottica della necessità di garantire lo sviluppo del digitale terrestre, promosso dall'articolo 2 bis della legge n.66/01, la cessione delle frequenze dovrebbe essere realizzata a favore dei soggetti operanti nel settore della televisione digitale terrestre, in modo tale da permettere il dispiegarsi della concorrenza all'interno del settore stesso.

106. L'AGCOM ha, inoltre, rilevato la necessità di assicurare modalità di cessione delle due società che tengano conto del fatto che una è in possesso di una concessione, l'altra di un titolo provvisorio quale l'autorizzazione. Infatti, ad avviso dell'AGCOM, mentre per Prima TV sembra opportuno prevedere direttamente la restituzione all'amministrazione concedente del titolo abilitativo posseduto, per la società Europa TV, in possesso della concessione, può prevedersi, in un primo momento, la vendita a condizioni di mercato stabilendo al contempo dei parametri per la loro determinazione e, *[omissis]*. A giudizio dell'AGCOM, risulta quindi necessario eliminare il passaggio *[omissis]* al fine di garantire una corretta gestione delle frequenze.

vi) Devoluzione delle controversie ad un arbitro

107. Riguardo alla proposta di TELEPIÙ, in base alla quale specifiche questioni o controversie relative al rispetto degli impegni sarebbero devolute ad un arbitro individuato dall'Autorità o dalle Parti stesse, l'AGCOM ha sottolineato che, anche alla luce dell'influenza che possono avere sui vari settori coinvolti dall'operazione di concentrazione in oggetto, tali controversie richiederebbero l'intervento di un organismo indipendente avente un alto profilo di imparzialità e competenza.

108. In particolare, l'AGCOM ha osservato che le numerose offerte di contenuti e di servizi realizzate dall'operatore unico, imporrebbero non solo lo svolgimento di un'attività di controllo preventivo e di successiva vigilanza, ma anche la possibilità che eventuali controversie possano essere oggetto di conciliazione dinanzi ad un organismo dotato di imparzialità e competenza tecnica. La normativa vigente, d'altro canto, individua già nell'AGCOM il soggetto che è chiamato a svolgere simili funzioni, ad esempio in relazione alle violazioni delle disposizioni del citato

Dlgs n. 191/99, in tema di accesso condizionato, prevedendo che tale organismo intervenga anche ai sensi dell'articolo 2 della legge n. 249/97 a tutela dei principi di trasparenza, concorrenza e non discriminazione tra soggetti terzi che intendano distribuire proprie trasmissioni mediante la stessa piattaforma.

109. Al riguardo, l'AGCOM ha evidenziato che la normativa vigente, in particolare la legge n. 249/97, prevede che essa svolga funzioni di vigilanza anche sulle condizioni economiche di offerta dei servizi di comunicazione, di garanzia nell'applicazione della normativa sull'accesso ai mezzi ed alle infrastrutture di comunicazione, nonché di tutela dell'utenza finale relativamente alla fruizione, da parte di questa, dei servizi di comunicazione. Considerando, quindi, l'eventuale autorizzazione dell'operazione di concentrazione in questione, l'AGCOM si riserva di porre in essere, sulla base delle competenze attribuitele dalla legge, tutte le iniziative necessarie a garantire il rispetto della normativa vigente, segnalando al contempo l'opportunità di una cooperazione istituzionale con l'Autorità ai fini di esercitare in maniera efficace le rispettive competenze.

V. VALUTAZIONE GIURIDICA

110. L'operazione in esame, così come comunicata, implica la costituzione di un monopolio, in capo al gruppo CANAL+, impresa multinazionale caratterizzata da un rilevante grado di integrazione verticale, nel mercato nazionale della televisione a pagamento. Siffatta posizione di monopolio determina una limitazione della concorrenza, tale da poter arrecare un pregiudizio ai consumatori, a causa, in particolare, della possibilità di un'elevata fissazione dei prezzi e dell'assenza di incentivi a migliorare la qualità e la varietà dei servizi. In assenza di adeguate misure correttive, tale posizione non potrà essere intaccata nel breve termine né da nuovi concorrenti, né da modalità alternative di diffusione di contenuti della televisione a pagamento.

111. L'argomentazione principale addotta dalle parti, a sostegno dell'autorizzazione della concentrazione, è relativa alla inevitabilità dell'operazione, in ragione, da un lato, della circostanza che una delle due imprese sarebbe comunque destinata a uscire dal mercato, ciò che richiederebbe l'applicazione della *failing firm defense*; dall'altro, delle caratteristiche del mercato nazionale, che non potrebbe sostenere due operatori di *pay-Tv*.

A) Sull'applicabilità della *failing firm defense*

112. Quanto alla applicabilità della *failing firm defense*, va anzitutto rilevato come, conformemente all'orientamento comunitario, le condizioni che ne giustificano l'applicazione sono particolarmente rigorose, tanto da essere state ritenute sussistenti solo in casi del tutto eccezionali. Infatti, la Commissione Europea ha autorizzato operazioni di concentrazione facendo ricorso a tale principio solo in due casi, che presentavano caratteristiche di assoluta straordinarietà[86]. Più precisamente, nel caso *Kali und Salz* si trattava di un'impresa pubblica sostenuta prevalentemente grazie agli aiuti di Stato e sottoposta ad un programma di ristrutturazione, mentre nel caso *Basf/Eurodiol/Pantochim* l'impresa oggetto di acquisizione si trovava in stato di fallimento.

113. Sulla base degli orientamenti comunitari in materia, è dunque richiesta la presenza di specifiche condizioni, le quali devono essere cumulativamente soddisfatte: a) l'impresa di cui è prevista l'acquisizione uscirebbe dal mercato, entro un breve periodo di tempo, se non fosse acquistata da un'altra impresa; b) non sussiste un'alternativa con minori effetti anticoncorrenziali; c) la quota di mercato dell'impresa acquisita sarebbe inevitabilmente assorbita dal soggetto acquirente. L'onere della prova circa la sussistenza di tali condizioni grava sull'impresa comunicante.

114. E' solo nella misura in cui tali condizioni siano soddisfatte che si potrà ritenere l'insussistenza di un nesso di causalità tra la concentrazione e il degradarsi della struttura del mercato. In altre parole, come chiarito dalla Corte di giustizia, occorre che sia assicurata la piena neutralità dell'operazione sul piano concorrenziale[87], ciò che si verifica, come precisato dalla stessa Commissione "*solo in casi eccezionali. Normalmente, infatti, si deve presumere che una concentrazione che ha come conseguenze l'instaurazione o il rafforzamento di una posizione dominante sia anche la causa del pregiudizio subito dalle condizioni di concorrenza*"[88].

115. In relazione a quanto sopra rappresentato, si osserva che nessuna delle condizioni sopra indicate appare soddisfatta nel caso di specie. Per quanto concerne il requisito *sub* a), va infatti rilevato che la Commissione ha sempre ancorato l'accertamento di tale condizione a circostanze certe ed univoche, verificando che l'impresa oggetto di

---

86 *[Corte di Giustizia, sent. 31 marzo 1998, C-68/94 e C-30/95 Repubblica francese/Commissione e SCPA/Commissione, (Kali und Salz); dec. Commissione, 21 luglio 1994, IV/M.308 - Kali+Salz/MDK/Treuhand; dec. Commissione, 11 luglio 2001, COMP/M.2314 - BASF/Eurodiol/Pantochim.]*

87 *[Corte di Giustizia Sent. Kali und Salz, cit. par. 114-116.]*

88 *[Decisione della Commissione del 27 maggio 1998, Bertelsmann/Kirch/Première, sopracitata, par. 70.]*

acquisizione si trovasse in una situazione che non lasciava margini di dubbio circa la propria imminente uscita dal mercato.

116. Considerato che STREAM ha sempre assolto con regolarità le proprie obbligazioni, non può non rilevarsi che la situazione di indebitamento in cui si trova tale società non costituisce un elemento sufficiente per presupporre una sua imminente uscita dal mercato. Siffatta circostanza, infatti, oltre ad essere comune a TELEPIÙ, può ritenersi tipica della fase attuale di sviluppo del mercato della televisione a pagamento.

117. In ragione della circostanza che solo dalla seconda metà del 1998 STREAM è entrata nel mercato nazionale della *pay-Tv* in modo significativo, iniziando ad investire, in qualità di editore, nell'acquisto di contenuti e diritti ed estendendo la propria presenza alla piattaforma satellitare, sembra ragionevole ritenere che la stessa si trovi attualmente ancora in una fase di *start-up* societario, in un settore caratterizzato da elevati costi fissi ed in cui il raggiungimento del punto di pareggio (*break-even*) è tipicamente differito nel tempo[89].

118. Le risultanze istruttorie mostrano come la situazione reddituale verificatasi nel corso dell'ultimo biennio era stata prevista dagli azionisti di STREAM al momento della definizione del nuovo piano di rilancio delle attività della società. Dai dati del Piano Industriale di STREAM, approvato dal Consiglio di Amministrazione, emerge, infatti, che gli azionisti prevedevano, per il biennio 1999-2000, perdite cumulate pari a *[omissis]* miliardi di lire, valore superiore alle perdite effettivamente verificatesi nel corso di tale periodo, pari a 1.145 miliardi di lire. In tale piano industriale si prevedeva il raggiungimento del *break-even* nel *[omissis]*[90].

119. Per quanto concerne l'esercizio 2001, il risultato, reddituale e di crescita di abbonati, pur meno brillante rispetto alle attese, trova la sua giustificazione, sulla base di quanto emerge dalla documentazione ufficiale, "*[omissis]*".[91] Inoltre, sempre nell'ambito di tale Relazione si fa presente che "*[omissis]*". Nella relazione del Consiglio di Amministrazione sulla situazione patrimoniale al 30/09/01 viene rappresentato che l'indebitamento nei confronti dei soci si incrementa a *[omissis]* miliardi di lire e che la situazione patrimoniale riporta una perdita nel periodo di *[omissis]* miliardi di lire che, a seguito del ripianamento della perdita al 31/3/2001, determina una perdita residua di *[omissis]* miliardi di lire[92].

120. Alla luce di queste circostanze, pertanto, deve concludersi che le Parti non abbiano provato che STREAM sia destinata ad uscire dal mercato in tempi brevi, se non per eventuali decisioni strategiche degli attuali azionisti.

121. Con riferimento alla verifica della sussistenza della condizione *sub* a), oltre a quanto sopra rilevato, deve tenersi conto della circostanza che STREAM è attualmente controllata da NEWSCORP e TELECOM ITALIA, che sono gruppi multinazionali caratterizzati da una solida stabilità patrimoniale e finanziaria. In altri termini, l'effetto della presunta scomparsa dal mercato di STREAM, implicherebbe l'uscita dal mercato soltanto della parte delle attività dei gruppi NEWSCORP e TELECOM ITALIA relative alla televisione a pagamento in Italia. Al riguardo, la Commissione ha osservato che si dovrebbe parlare di *failing division defense*, piuttosto che di *failing firm defense*, con la conseguenza che occorre essere ancora più rigorosi sul piano della prova del soddisfacimento delle condizioni in questione[93]. E non è certo un caso che ad oggi la Commissione non ha mai autorizzato un'operazione di concentrazione in casi del genere. Diversamente, infatti, come rilevato dalla stessa Commissione, "*ogni concentrazione nella quale venga ceduto un settore di attività che si presuma non redditizio potrebbe essere giustificata, sotto il profilo del diritto relativo al controllo delle concentrazioni, qualora il cedente dichiarasse che, se la concentrazione non si realizzasse, porrebbe termine alle sue attività nel settore in questione*"[94].

122. In merito alla ricorrenza della condizione *sub* b), si osserva che le Parti non hanno assolto l'onere di provare l'assenza di un'alternativa all'acquisto da parte di TELEPIÙ. Giova in tal senso osservare, ad esempio, che la vendita da parte di Telecom Italia della partecipazione del 50% in STREAM non sia stata preceduta dalla stipulazione con un'istituzione finanziaria di un mandato a vendere. L'istruttoria ha inoltre mostrato che gli azionisti di STREAM e di

---

89 *[In tal senso, nell'ambito della Relazione del Consiglio di Amministrazione alla Situazione Patrimoniale di STREAM al 30/9/2001 si legge testualmente "[omissis]".]*

90 *[Fonte: Piano Industriale di STREAM 1999/2001 approvato dal Consiglio di Amministrazione di STREAM il 10 settembre 1998. Successivamente tale business plan è stato aggiornato in data 4 e 24 agosto 1999, senza però essere mai stato approvato dal Consiglio di Amministrazione di Stream. Peraltro in tali aggiornamenti se da un lato si prevedevano delle minori perdite per il biennio 1999-2000 ([omissis] miliardi di lire nell'ambito dell'aggiornamento del 4 agosto), dall'altro il raggiungimento del break-even era stato differito al [omissis].]*

91 *[Relazione del Consiglio di Amministrazione sulla Situazione Patrimoniale di STREAM al 31/3/2001.]*

92 *[In tale relazione viene altresì evidenziato che Stream si trova [omissis]. Inoltre, nell'ambito delle "Osservazioni del Collegio Sindacale sulla Situazione Patrimoniale al 30/9/2001" si afferma che "[omissis]".]*

93 *[Decisione della Commissione del 27 maggio 1998, Bertelsmann/Kirch/Première, sopracitata. par. 71.]*

94 *[Ibidem.]*

TELEPIÙ non hanno mai considerato l'ipotesi di porre in essere l'operazione in termini diversi, e meno restrittivi della concorrenza, da quelli prospettati all'Autorità. L'unica circostanza certa, rappresentata nel corso dell'istruttoria, è la volontà di Telecom Italia di uscire dal mercato della *pay-Tv*. Ciò, lungi dal dimostrare che STREAM è in procinto di abbandonare il mercato e che manchi un'alternativa meno restrittiva della concorrenza, testimonia esclusivamente l'esistenza di una precisa scelta aziendale dettata da un mutamento di strategia imprenditoriale.

123. Infine, va rilevato che neppure è stata dimostrata la sussistenza, nel caso di specie, della condizione *sub* c). Le parti, infatti, non hanno dimostrato che la quota di mercato di STREAM sarebbe inevitabilmente destinata ad essere assorbita integralmente da TELEPIÙ in assenza dell'operazione di concentrazione. Non sussiste, inoltre, alcun elemento che possa far ragionevolmente presumere che, in caso di liquidazione di STREAM, le attività della società vadano disperse e che, dunque, indipendentemente dall'operazione, si determinerà, a breve termine, un deterioramento della struttura del mercato. Non può infatti escludersi che le attività di STREAM (comprensive di avviamento, marchi, diritti, rete distributiva, servizi di assistenza pre e post-vendita, abbonati, ecc.) possano essere acquistate in tutto o in parte da altri operatori, al fine di accedere al mercato della televisione a pagamento. In ogni caso, le Parti non hanno fornito alcuna evidenza al riguardo.

124. In conclusione, in considerazione di quanto esposto nei paragrafi precedenti, e pur riconoscendo che entrambi gli operatori hanno subito perdite notevoli, deve ritenersi che le parti non hanno provato che le condizioni necessarie per l'accoglimento della *failing firm defense* siano nella specie soddisfatte.

B) Sulle peculiarità strutturali del mercato della *pay-Tv*

125. Ad avviso di TELEPIÙ e CANAL+, il mercato nazionale della televisione a pagamento è caratterizzato dalla presenza di rilevanti costi fissi che ricomprendono gli ammortamenti, le spese per l'impiego di infrastrutture tecniche (l'acquisto di capacità sui *transponder* ed infrastrutture *hardware* e *software* necessarie alla trasmissione ed alla gestione degli abbonati) e soprattutto gli investimenti per l'acquisizione di diritti su programmi e contenuti-definiti costi di programmazione -, che costituiscono, attualmente, circa il 60% dei costi totali dei due operatori. Tali costi di programmazione prevedono una quota fissa ed una variabile; quest'ultima, tuttavia, inizia ad essere applicata quando il numero degli abbonati all'operatore supera una soglia prestabilita. Sia nel caso di TELEPIÙ che di STREAM, se si escludono alcuni contratti con canali tematici, la soglia minima prevista dai contratti per l'acquisizione sia di diritti sportivi che di diritti cinematografici, non è mai stata raggiunta. La quasi totalità dei costi di programmazione, pertanto, deve essere considerata un costo fisso[95].

126. Alla luce di queste considerazioni e del fatto che i costi fissi, così determinati, rappresentano quasi l'80% dei costi totali, TELEPIÙ e STREAM sottolineano, inoltre, che il mercato della televisione a pagamento è caratterizzato dalla presenza di notevoli economie di scala, almeno fino a quando un operatore non raggiunge un numero di abbonati superiore alla soglia prevista dai contratti di contenuto. Il grave e sostanziale squilibrio nei conti dei due operatori di *pay-Tv* in Italia sarebbe dunque dovuto alla dimensione troppo piccola di ciascuna delle due società: con la base abbonati attuale (e futura, almeno nel medio periodo) nessuno dei due operatori risulterebbe in grado di sfruttare le suddette economie di scala in modo da abbattere il costo medio per abbonato e da remunerare il capitale investito. In tal senso il mercato nazionale non sarebbe in grado di sostenere due operatori di televisione e, pertanto, uno di loro sarebbe comunque destinato a scomparire[96]. In questa prospettiva, come rilevato anche da NEWSCORP, che ha evidenziato le difficoltà strutturali del mercato delle televisioni a pagamento anche in altri Paesi europei, la presenza di un unico operatore rappresenterebbe un'evoluzione naturale del settore [97].

127. TELEPIÙ considera quindi l'operazione di concentrazione inevitabile e vantaggiosa per il benessere sociale, in quanto TELEPIÙ offrirà ai propri abbonati un più ampio bouquet di programmi ed eviterà i costi di aggiustamento, in capo ai consumatori e fornitori di contenuti, che conseguirebbero all'uscita dal mercato di uno dei due operatori.

128. Una siffatta valutazione non può essere condivisa. Giova infatti sottolineare che l'entità dei costi fissi sostenuti dagli operatori non può ritenersi una grandezza esogena. Essa, infatti, è sì determinata, in particolare rispetto ad alcuni contenuti, dalla stessa struttura dell'offerta, che, come evidenziato dalle parti relativamente ai diritti sportivi, è condizionata dalla circostanza che i contratti delle società di calcio con i calciatori hanno durata pluriennale, ma anche dalle decisioni strategiche degli stessi operatori attivi nella Tv a pagamento.

---

95 *[cfr. allegato alla memoria di TELEPIÙ e CANAL+ del 30 luglio 2001.]*

96 *[Ibidem.]*

97 *[Cfr. verbale audizione finale del 27 marzo 2002.]*

129. Diversamente da quanto sostenuto dalle Parti, inoltre, il mercato nazionale della *pay-Tv* presenta potenzialità dinamiche di crescita, almeno nel medio periodo. Questa valutazione è confermata dalle stime di quattro società di consulenza (Kagan, Baskerville, DataMonitor e Merrill Lynch) sull'evoluzione del numero di abbonati alla televisione a pagamento in Italia per i prossimi cinque anni[98].

130. TELEPIÙ e CANAL+ hanno anche sostenuto che le peculiarità strutturali del mercato italiano sarebbero riconducibili sia alla forte pressione concorrenziale della Tv in chiaro, particolarmente attrattiva per numero e varietà di programmi, sia alla concorrenza esercitata, rispetto ai prodotti cinematografici, dai prodotti *home video*. E' stato inoltre evidenziato che, in prospettiva, assumerà importanza sempre maggiore, a livello di pressione concorrenziale, la fornitura di contenuti attraverso modalità trasmissive alternative.

131. Al riguardo, va rilevato, come già riconosciuto nel definire il mercato del prodotto[99], che l'offerta di programmi in chiaro è suscettibile di esercitare una certa pressione concorrenziale, sia pure indiretta, sugli operatori di televisione a pagamento. A sua volta, la fornitura di contenuti attraverso mezzi trasmissivi diversi dalla piattaforma satellitare è, allo stato, in una fase di avvio, sicché i relativi effetti, a livello di pressione concorrenziale, rivestono un ruolo marginale in assenza di misure idonee ad agevolarne la diffusione. L'eventuale e significativo sviluppo di modalità alternative di trasmissione a pagamento sarebbe infatti idoneo ad intaccare il potere di mercato degli operatori *pay-Tv* oggi attivi sulla piattaforma satellitare.

132. In definitiva, se è vero che il mercato della *pay-Tv* presenta indubbi elementi di criticità, le informazioni a disposizione non sono tali da indurre alla conclusione che il mercato italiano della televisione a pagamento sarebbe, anche dinamicamente, troppo limitato per l'esistenza di due operatori.

C) Effetti della concentrazione alla luce degli impegni proposti dalle parti

133. La realizzazione della concentrazione determinerà la scomparsa dal mercato dell'unico attuale concorrente di TELEPIÙ, STREAM, comportando l'eliminazione dell'attuale concorrenza sul mercato della televisione a pagamento.

134. Le considerazioni sopra esposte inducono pertanto a ritenere necessaria, ai fini di un'autorizzazione, la presenza di misure idonee a contrastare il potere di mercato dell'operatore dominante. Diversamente, si creerebbero le condizioni per una riduzione significativa anche della concorrenza potenziale. In altri termini, gli effetti restrittivi derivanti dalla realizzazione della concentrazione possono essere evitati soltanto ove si determini una situazione di mercato tale da consentire l'esistenza di una concorrenza potenziale. Al riguardo, vale evidenziare come solo l'accesso ai contenuti *premium* e la possibilità di operare sulle diverse piattaforme tecnologiche garantirebbe una pressione concorrenziale, in quanto ridurrebbe le barriere all'entrata di un nuovo operatore sul mercato italiano della *pay-Tv*.

135. L'operazione, nella sua nuova configurazione, vede l'uscita del gruppo NEWSCORP dal mercato nazionale e non prevede alcun legame azionario tra tale soggetto e il gruppo Vivendi-Universal. Da questo punto di vista, la nuova operazione non costituisce una barriera all'ingresso da parte di nuovi concorrenti potenziali, i quali, nella compresenza all'interno della medesima entità di due dei maggiori operatori di *pay-Tv* a livello internazionale, avrebbero trovato un significativo ostacolo all'accesso al mercato nazionale.

136. Ciò detto, deve tuttavia rilevarsi**,** alla luce delle osservazioni sopra esposte, che, relativamente ai diritti sportivi, l'operazione implica l'acquisizione in via esclusiva, da parte di TELEPIÙ, di tutti quei diritti (c.d. *drivers*) che sono indispensabili ad un operatore che intendesse proporre servizi televisivi in concorrenza con TELEPIÙ. Si tratta, in particolare, dei diritti di trasmissione in diretta delle partite del campionato di calcio di serie A, a cui, per effetto dell'operazione, si aggiungeranno anche i diritti di sfruttamento televisivo in forma codificata della *Champions League*.

137. Gli impegni proposti in merito ai diritti sportivi sono mossi dall'intento, quale evidenziato dalle stesse Parti in sede di notifica, di creare le condizioni per l'entrata nel mercato di nuovi operatori *pay*, attraverso una drastica riduzione delle esclusive di TELEPIÙ e di STREAM, nonché creando le condizioni per lo sviluppo di piattaforme

---

98 *[Tali stime indicano in media un tasso di crescita annuo superiore al 15%, prevedendo che il numero degli abbonati passerà dai [2,0-2,5] milioni del 2001 a quasi [4,0-4,5] milioni del 2005, ciò che implicherebbe un tasso di penetrazione della pay-Tv in Italia del [15-20]% (le informazioni sono riportate nell'ambito dell'aggiornamento delle proiezioni economiche presentate da TELEPIÙ e CANAL+). Si osserva inoltre che l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha commissionato alla società Eurisko uno studio sull'evoluzione della televisione a pagamento in Italia, completato nell'aprile del 2000, da cui emerge come scenario più probabile che, alla fine del 2005, il numero di abbonati al satellite e al cavo raggiungerà il valore di 5,6 milioni (Delibera AGCom n. 346/01/CONS). Tale previsione sembrerebbe indicare che il mercato nazionale della televisione a pagamento sia destinato ad una rapida espansione.]*

99 *[V. punto 15.]*

alternative rispetto alla piattaforma DTH. Quest'ultimo risultato potrà essere raggiunto, attraverso la rinuncia unilaterale rispetto ai contratti in essere, e la non acquisizione per i contratti futuri, di tutte le esclusive e protezioni equivalenti ai fini dello sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su mezzi trasmissivi diversi dal DTH.

i) Diritti calcio

138. Per quanto riguarda la durata dei contratti dei diritti calcistici sul satellite, va osservato che il meccanismo previsto dagli impegni, nello stabilire, rispetto ai contratti di esclusiva che possono avere durata triennale, sia attualmente in essere che futuri, il diritto unilaterale in capo alle società di calcio di recedere dai contratti stessi, comporta, da un lato, che i diritti non saranno immediatamente disponibili per un nuovo operatore che volesse entrare sul mercato, dall'altro, che un nuovo entrante dovrà sostenere un costo di acquisto di tali diritti predeterminato da parte dell'*incumbent*. Infatti, la necessità per il nuovo entrante di acquisire i diritti in un contesto di contratti triennali già conclusi comporterà presumibilmente costi di transazione più elevati rispetto a quanto si verificherebbe alla scadenza di contratti annuali.

Se, d'altra parte, per i contratti esistenti il diritto di recesso unilateralmente accordato alle squadre appare volto a salvaguardare i rapporti giuridici in essere, tale motivazione non appare riferibile ai contratti futuri.

ii) Diritti cinematografici

139. Per quanto riguarda i diritti cinematografici, dagli elementi sopra indicati emerge che il gruppo CANAL+, una volta realizzata la concentrazione incrementerà ulteriormente il complesso dei diritti di sfruttamento cinematografico di cui attualmente dispone, in quanto acquisterà i diritti di *output deal* di Cecchi Gori e di Universal Studios, nonché gli ulteriori diritti di alcune case di produzione nazionali attualmente detenuti da STREAM.

140. Anche rispetto a tali diritti, TELEPIÙ, così come per il calcio, ha proposto di assumere impegni volti a consentire la concorrenza potenziale sulla piattaforma satellitare, nonché a renderne disponibile lo sfruttamento su mezzi trasmissivi diversi. Anche in questo caso è previsto, rispetto ai contratti attualmente in essere relativi sia ad *output deal* esclusivi *pay-Tv* che *pay-per-view*, un meccanismo di recesso unilaterale in capo alle *majors*, le cui modalità, peraltro, non appaiono sufficientemente chiare.

Per quanto riguarda i contratti futuri, TELEPIÙ si è invece impegnata a non stipulare *output deals pay-Tv* di durata superiore ad un anno. Al riguardo, va tuttavia rilevato che, in considerazione del presumibile esercizio di clausole di rinnovo o diritti di prelazione da parte delle *majors*, TELEPIÙ si troverà a detenere i principali diritti cinematografici *pay-Tv* almeno fino al 2007-2008. Ne consegue che tale impegno, considerato che la sua vigenza complessiva avrà termine-nella formulazione proposta il 2 aprile-a maggio 2007, finisce con l'essere privo di impatto significativo, nel preciso senso che potrebbero non sussistere i presupposti per la sua attuazione. Ciò renderebbe particolarmente difficile per un nuovo entrante avere la disponibilità dei diritti cinematografici più importanti, che rappresentano uno degli elementi indispensabili per un operatore *pay-Tv*, come riconosciuto dalla stessa Commissione[100].

141. Nella stessa prospettiva, va inoltre rilevato che per quanto riguarda i contratti in essere relativi ai diritti *pay-Tv* e *pay-per-view*, a differenza di quanto previsto per il calcio, TELEPIÙ non ha proposto alcuna rinuncia alle esclusive di cui gode, neppure ai fini dello sfruttamento dei diritti in questione su mezzi diversi dal satellite, precludendo così la possibilità di determinare le condizioni per lo sviluppo di piattaforme alternative. Ciò, peraltro, appare particolarmente ingiustificato per i diritti *pay-per-view*, per i quali l'esclusiva rappresenta, come prassi commerciale, un'eccezione: tali diritti, infatti, non vengono generalmente venduti in esclusiva, come confermato dagli operatori del settore e riconosciuto dalla stessa Commissione[101].

iii) Digitale terrestre

142. L'impegno relativo al digitale terrestre, così come attualmente formulato, prevede la vendita, da parte di TELEPIÙ, delle società Europa TV e Prima TV, previa scissione degli *asset* non inerenti all'attività di trasmissione televisiva su frequenze analogiche e digitali terrestri. Tale formulazione, a differenza di quanto espressamente previsto al momento della notifica e negli impegni su cui i terzi hanno formulato le proprie osservazioni, non sembra prevedere la completa uscita di TELEPIÙ dal digitale terrestre. Infatti, TELEPIÙ, pur impegnandosi a dismettere tali società, potrebbe continuare ad operare in tecnica digitale terrestre, in via sperimentale, da oggi fino alla fine della fase transitoria, come previsto dalla legislazione e dalla normativa vigente, e altresì come operatore di rete successivamente alla conclusione di tale fase.

---

100 *[Cfr. Caso M.2050 Vivendi/Canal+/Seagram, paragrafo 21.]*

101 *[Cfr. Caso M.2050 Vivendi/Canal+/Seagram, nota 16.]*

143. Inoltre, la previsione di vendere le suddette società a condizioni di mercato, quale unica modalità di dismissione delle stesse, limita sensibilmente la portata complessiva di detto impegno, considerata la difficoltà di stabilire quali sarebbero e in cosa consisterebbero dette condizioni economiche, lasciate alla totale discrezionalità dell'attuale titolare. Di conseguenza, ciò comporterebbe un alto grado di incertezza circa la stessa eventualità di dismissione delle citate società. *[omissis]*.

iv) Distribuzione dei pacchetti *premium*, apertura della piattaforma e tutela degli utenti

144. Relativamente agli impegni concernenti la distribuzione di pacchetti *premium* da parte di terzi, va rilevato che tale possibilità appare idonea a consentire la distribuzione dei contenuti di cui TELEPIÙ dispone su mezzi diversi dal DTH, ciò che contribuisce allo sviluppo di tali modalità alternative di trasmissione. Si osserva, tuttavia, che gli impegni, anche tenendo conto di quanto osservato dall'AGCOM, non sono sufficientemente dettagliati nell'individuare i costi che concorreranno a determinare i prezzi di cessione all'ingrosso dei pacchetti *premium*, limitandosi a prevedere la generica applicazione del principio del *retail minus*.

145. Nel valutare le barriere all'entrata sul mercato della *pay-Tv*, occorre, inoltre, considerare che il gruppo acquirente è proprietario del sistema di accesso condizionato, che resterà di fatto l'unico standard utilizzato a livello nazionale, la cui disponibilità risulterà necessaria per offrire i servizi televisivi a pagamento. Un concorrente potenziale si troverebbe, infatti, nella necessità di dover contrattare con l'*incumbent* la concessione in licenza del diritto di utilizzare il sistema sul quale quest'ultimo detiene la proprietà o, comunque, di dover concordare uno standard di diffusione compatibile con quello dell'*incumbent*.

146. Ciò premesso, gli impegni proposti dalle parti in merito all'accesso alla piattaforma e alla fornitura di tutti i servizi tecnici necessari, nella misura in cui vengano forniti a condizioni eque, trasparenti, non discriminatorie e orientate ai costi, risultano idonei a attenuare le barriere all'ingresso di potenziali concorrenti, consistenti nella disponibilità dell'unica piattaforma satellitare esistente sul mercato e dei relativi servizi tecnici necessari alla sua fruizione. Siffatte questioni, unitamente a quelle relative alla tutela degli utenti, anche alla luce delle osservazioni espresse dall'AGCOM, richiedono, in relazione alla loro concreta definizione e implementazione, idonei strumenti di verifica.

147. Infine, in relazione a quanto proposto dalle parti circa la previsione di un arbitro per la definizione di questioni o controversie aventi ad oggetto il rispetto degli impegni, si rileva che l'attuale formulazione comporta che le questioni che verrebbero sottoposte all'arbitro finirebbero per riguardare la stessa interpretazione delle misure, attribuzione che è di esclusiva competenza dell'Autorità. Al riguardo, tenuto conto delle competenze istituzionali dell'AGCOM, l'Autorità ritiene pertanto opportuno concordare con tale istituzione modalità e forme di cooperazione per la verifica e la concreta implementazione delle misure relativamente all'offerta *wholesale*, all'accesso alla piattaforma satellitare e alla fruizione dei relativi servizi, nonché alla tutela degli utenti.

v) La durata degli impegni

148. La durata degli impegni è stata fissata da TELEPIÙ, nella proposta di impegni del 2 aprile, in cinque anni a decorrere dalla *Closing Date*. In considerazione dei rilevanti effetti dell'operazione sulla struttura del mercato, tale durata, peraltro ridotta di tre anni rispetto agli impegni su cui i soggetti terzi hanno presentato le proprie osservazioni, è da ritenersi insufficiente. Infatti, al fine di consentire l'ingresso di nuovi operatori sulla piattaforma satellitare (che non è prevedibile nell'immediato), nonché di contribuire a creare le condizioni per lo sviluppo ed il necessario consolidamento di mezzi trasmissivi diversi dal DTH, l'efficacia degli impegni dovrebbe dispiegarsi su un arco temporale significativamente più ampio. La durata quinquennale è peraltro tale da vanificare, in modo significativo, la stessa portata degli impegni, con particolare riferimento, come prima specificato, ai diritti cinematografici.

D) Misure integrative degli impegni, necessarie ad impedire il rafforzamento della posizione dominante di TELEPIÙ nel mercato rilevante

149. Le osservazioni contenute nel parere dell'AGCOM, che richiamano il potere regolatorio della stessa in ordine, in particolare, alla tutela degli utenti, unitamente alla disponibilità di TELEPIÙ ad assumere impegni al fine di evitare che l'operazione conduca ad un rafforzamento della posizione dominante della stessa TELEPIÙ sul mercato interessato, tale da eliminare in modo sostanziale e durevole la concorrenza, inducono a ritenere che l'operazione, nonostante conduca ad un monopolio, possa essere oggetto di autorizzazione. Tuttavia, l'Autorità ritiene necessario che gli impegni di TELEPIÙ, tesi ad assicurare l'ingresso sul mercato della *pay-Tv* di potenziali concorrenti, nonché la diffusione dei contenuti della televisione a pagamento su piattaforme alternative al DTH, debbano essere integrati per consentire il pieno dispiegamento dei loro effetti pro-concorrenziali.

150. Risulta pertanto necessario prescrivere, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, specifiche misure integrative degli impegni assunti dalle parti. Ciò con particolare riferimento alla durata dei contratti futuri relativi ai diritti calcio, all'ampiezza del contenuto delle esclusive dei diritti cinematografici e alle modalità di esercizio del diritto di recesso riconosciuto ai titolari di tali diritti, alla rinuncia ad operare in tecnica digitale terrestre ed alle modalità di dismissione delle società Europa TV Spa e Prima TV Spa, alla previsione di un regime di separazione contabile per la distribuzione dei pacchetti *premium*, all'individuazione di modalità di risoluzione di eventuali controversie in materia di accesso alla piattaforma, alla distribuzione di pacchetti *premium* e alla tutela degli utenti, nonché alla stessa durata di vigenza delle misure e degli impegni assunti[102].

i) Durata dei contratti relativi alla cessione dei diritti calcio

151. Allo scopo di permettere ai concorrenti potenziali, che intendessero accedere al mercato attraverso la piattaforma digitale satellitare, di predisporre un'adeguata programmazione, sarebbe necessario che la durata dei contratti relativi ai diritti del campionato di Calcio di Serie A e di serie B, *Champions League*, Coppa UEFA e Coppa Italia per la trasmissione criptata a pagamento su tale piattaforma che TELEPIÙ dovesse stipulare in futuro non ecceda una stagione calcistica. In tal modo, infatti, risulterebbe possibile garantire, ogni anno, l'accesso da parte di eventuali nuovi entranti a quei contenuti sportivi che tali soggetti ritenessero utili e necessari, e la cui disponibilità, in quantità più o meno ampia, costituisce elemento indispensabile per l'ingresso sul mercato[103]. In tal senso, il diritto di recesso unilaterale, che TELEPIÙ intende riconoscere alle controparti contrattuali, non costituisce, per le ragioni sopra evidenziate e contrariamente a quanto osservato dall'AGCOM, circostanza sufficiente a garantire un effetto equivalente ai contratti di durata annuale. Contratti di tale durata sono idonei ad evitare la possibilità che TELEPIÙ stabilisca con un elevato anticipo il costo di acquisto, e la durata del contratto stesso, che un eventuale concorrente potenziale dovrebbe sostenere per sollecitare l'interruzione del rapporto contrattuale in essere tra la squadra e l'operatore *incumbent*.

152. In relazione a quanto evidenziato dall'AGCOM sulla durata dei contratti, si osserva, innanzitutto, che il rimedio previsto dalla legge n.78/99 ha valenza specifica e portata confinata ai soli diritti del campionato di calcio di Serie A. In secondo luogo, il livello di tutela apprestato da tale legge rappresenta una garanzia minima che, rispetto alla struttura di mercato che si determina per effetto della operazione, non appare sufficiente a risolvere le problematiche di ordine concorrenziale del mercato nazionale della televisione a pagamento.

153. Inoltre, l'argomentazione dell'AGCOM, secondo cui la breve durata dei contratti calcio avrebbe effetti negativi sulla programmazione economica dell'operatore unico, non appare condivisibile tenuto conto del fatto che è la stessa struttura di mercato che si determina a seguito dell'operazione ad assicurare all'*incumbent* la possibilità di pianificare i propri investimenti nel tempo. D'altra parte la limitazione della durata avrebbe l'obiettivo di disciplinare il comportamento dell'*incumbent*, lasciando annualmente disponibili i diritti sportivi per un eventuale concorrente. A ciò si aggiunga che appare del tutto trascurabile l'effetto negativo sulla programmazione dell'operatore unico, quale ipotizzato dall'AGCOM, tenuto conto del fatto che la stessa TELEPIÙ ha proposto nei suoi impegni il diritto di recesso annuale, ciò che produrrebbe, sulla programmazione degli investimenti di TELEPIÙ, gli stessi effetti di un contratto annuale.

154. Con riguardo a quanto rilevato dall'AGCOM sulla necessità di contratti pluriennali al fine di risolvere le esigenze di programmazione dei titolari dei diritti, e in particolare quelle delle squadre di calcio minori, le quali subirebbero un pregiudizio dalla cessione annuale dei diritti, l'Autorità ritiene che tali esigenze, tenuto conto delle specificità del settore calcistico, siano meritevoli di tutela e che, conseguentemente, la durata dei contratti possa essere utilmente estesa ad un biennio.

Ciò consentirebbe altresì di ridurre eventuali disparità tra squadre maggiori e minori relativamente alla durata dei contratti per lo sfruttamento dei diritti televisivi. Infine, la limitazione della durata dei contratti, in quanto volta a favorire l'ingresso di nuovi operatori, non può non risolversi, in prospettiva, in una migliore valorizzazione degli stessi diritti.

---

102 *[Al riguardo, non è inutile richiamare la Comunicazione della Commissione concernente le misure correttive considerate adeguate a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio e del regolamento (CE) n. 447/98 della Commissione, in GUCE C 68 del 2 marzo 2001, p. 3, in cui si afferma, tra l'altro, che, considerate le peculiarità dei problemi concorrenziali sollevati da una determinata concentrazione, è possibile che occorrano "pacchetti di misure correttive, comprendenti una combinazione di cessioni e di misure di altro tipo volte ad agevolare l'ingresso sul mercato, concedendo l'accesso ad una rete o l'accesso a specifici contenuti. Pacchetti del genere possono essere idonei per contrastare problemi specifici di chiusura del mercato derivanti, per esempio, da concentrazioni nei settori delle telecomunicazioni e dei media" (punto 30).]*

103 *[Ancora più netta è la posizione della Commissione, nella citata comunicazione, rispetto agli accordi di esclusiva a lungo termine (cfr. punti 26 e 27).]*

155. Per i motivi sopra esposti, anche con riferimento alle osservazioni formulate dall'AGCOM, al fine di garantire la disponibilità dei diritti calcio *premium* ai concorrenti potenziali sulla piattaforma digitale satellitare, è necessario prescrivere il divieto per CANAL+ e TELEPIÙ di stipulare in futuro contratti, di durata complessivamente superiore a due anni, relativi ai diritti del campionato di Calcio di Serie A e di serie B, della *Champions League*, della Coppa UEFA e della Coppa Italia per la trasmissione criptata a pagamento su piattaforma digitale satellitare.

Tali contratti dovranno attribuire alle controparti dell'operatore unico, in analogia con quanto previsto per i contratti in essere, il diritto unilaterale di recesso, con effetto dalla stagione calcistica successiva, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo e senza l'applicazione di penali.

ii) Diritti cinematografici

156. E' opportuno anzitutto precisare che ai fini del presente provvedimento per *majors* devono intendersi le seguenti case cinematografiche: Buena Vista Disney, Columbia, MGM, Dreamworks, Paramount, 20th Century Fox, Time Warner, Universal, Medusa.

157. Allo scopo di garantire ai potenziali concorrenti l'acquisto, in ogni momento, dei contenuti cinematografici che fossero ritenuti necessari per allestire un'adeguata programmazione concorrente con quella dell'operatore *incumbent*, TELEPIÙ si è impegnata a riconoscere alle *majors* titolari dei diritti la facoltà di recesso unilaterale dal contratto. Occorre tuttavia precisare le modalità e la tempistica con le quali potrà essere esercitato il diritto di recesso. Si è infatti proposto che esso verrebbe riconosciuto alle *majors* da TELEPIÙ, di anno in anno, e limitatamente ad una "ragionevole finestra", anziché come facoltà accordata una volta per tutte alla controparte per tutta la durata degli impegni. E' opportuno pertanto prevedere che tale facoltà deve poter essere esercitata in ogni momento della vita contrattuale e potrà prevedere un congruo periodo di preavviso, comunque non superiore ai sei mesi. Diversamente, risulterebbe indeterminato in quale momento dell'anno e per quanto tempo il diritto di recesso possa essere esercitato, né in che modo un eventuale nuovo operatore possa venire a conoscenza della possibilità di proporre un'offerta concorrente per tali diritti.

158. Tenuto conto della valutazione espressa sugli impegni di TELEPIÙ relativamente ai diritti cinematografici, occorre inoltre prevedere, al fine di consentire l'immediata disponibilità dei diritti cinematografici su altri mezzi trasmissivi, che TELEPIÙ rinunci unilateralmente e con effetto immediato ai diritti *output deal* esclusivi *pay-Tv* attualmente goduti su mezzi diffusivi diversi dalla piattaforma satellitare.

159. Al fine di garantire l'accesso da parte dei nuovi entranti a tutte quelle modalità di fruizione dei contenuti cinematografici che tipicamente non risultano goduti in modo esclusivo, è altresì necessario che TELEPIÙ rinunci con effetto immediato alle esclusive sui diritti di sfruttamento attualmente goduti nei contratti *output deal* in modalità *pay-per-view*.

iii) Attività nella televisione digitale e analogica terrestre

160. Gli impegni assunti da TELEPIÙ in merito alle attività televisive digitali su frequenze terrestri non prevedono, come già evidenziato, l'astensione di tale società dall'operatività su tale mercato. Risulta pertanto necessario, conformemente a quanto rilevato nel parere dell'AGCOM, al fine di impedire che il rafforzamento della posizione dominante sul mercato interessato derivante dalla concentrazione ostacoli e condizioni negativamente lo sviluppo delle attività televisive su frequenze terrestri in tecnica digitale, prescrivere a TELEPIÙ, ad integrazione dell'impegno assunto di vendita delle proprie attività televisive analogiche e digitali terrestri, il divieto di esercitare (e di richiedere, pertanto, i titoli abilitativi necessari) attività in tecnica digitale terrestre sia nella forma attualmente consentita della sperimentazione, sia, a partire dalla conclusione della fase transitoria, in qualità di operatore di rete.

161. Si ritiene inoltre necessario, al fine di consentire un rapido ingresso da parte di potenziali concorrenti alle attività televisive analogiche e digitali attualmente svolte da TELEPIÙ su frequenze terrestri, per il tramite delle proprie controllate Prima TV ed Europa TV, integrare l'impegno proposto con la prescrizione di modalità puntuali, riportate qui di seguito, attraverso cui addivenire alla dismissione delle suddette società.

TELEPIÙ dovrà, pertanto, entro *[omissis]* dalla data del presente provvedimento, avviare il procedimento di scissione delle attività delle società Europa TV e Prima TV non inerenti all'attività di trasmissione televisiva su frequenze analogiche e digitali terrestri, e nominare, con l'accordo dell'Autorità, un fiduciario indipendente che sovrintenda a tale procedimento di scissione. Il fiduciario dovrà inoltre garantire che le strutture aziendali che permarranno in capo alle suddette società Prima TV ed Europa TV-comprensive della base abbonati alle piattaforme analogiche e digitali terrestri-consentano condizioni normali di esercizio dell'attività di tali società. Una volta concluso il processo di scissione delle attività, che in ogni caso non potrà superare *[omissis]* dalla data della presente delibera, TELEPIÙ, mediante una procedura aperta, trasparente e non discriminatoria, dovrà procedere alla vendita delle società Prima TV ed Europa TV, vendita che dovrà essere realizzata, a condizioni di mercato, attraverso la stipulazione di un contratto vincolante da eseguirsi entro *[omissis]* dalla data della presente delibera. Qualora non si sia pervenuti alla stipulazione di contratti vincolanti di acquisto entro il termine di *[omissis]* dalla data della presente delibera, verrà

conferito al fiduciario un mandato irrevocabile a vendere entro *[omissis]*. Il fiduciario assicurerà altresì la gestione indipendente e separata delle società Prima TV ed Europa TV. Nell'acquisto delle società Prima TV ed Europa TV dovrà essere data preferenza, a parità di condizioni, all'offerta proveniente da un medesimo soggetto per entrambe le società. *[omissis]*.

162. Con riferimento a quanto osservato dall'AGCOM in relazione alla cessione delle attività di TELEPIÙ nel digitale terrestre, si rileva che le modalità indicate dalla stessa, *[omissis]*, non appaiono sufficienti a soddisfare finalità di ordine concorrenziale. Infatti, per quanto riguarda la necessità, sottolineata dall'AGCOM, *[omissis]* si osserva, in primo luogo, che ciò ridurrebbe il novero di soggetti potenzialmente abilitati ad utilizzare le risorse frequenziali attualmente nella disponibilità di Prima TV e, in secondo luogo, *[omissis]*, di Prima TV; il che comporterebbe il rischio che la misura non risulti proporzionata rispetto all'obbiettivo di cessione delle attività televisive su frequenze terrestri che si intende perseguire, *[omissis]*. In ogni caso, vanno condivise le osservazioni dell'AGCOM circa la necessità di garantire l'uscita di TELEPIÙ dal digitale terrestre *[omissis]*.

Inoltre, per le ragioni sopra riportate, soltanto un meccanismo che preveda *[omissis]* da parte di un fiduciario appare idoneo a garantire la certezza che le attività suddette vengano effettivamente cedute.

163. Infine, occorre osservare che quanto previsto dall'Autorità garantisce la certezza della vendita ed è del tutto coerente con la prassi, nazionale e comunitaria, in materia di dismissioni aziendali. La Comunicazione della Commissione concernente le misure correttive considerate adeguate a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 prevede al riguardo che "*se le parti non riescono a trovare un acquirente idoneo [...] sarà conferito al fiduciario, nella seconda fase, mandato irrevocabile a cedere l'azienda entro una specifica data a qualsiasi prezzo*"[104].

iv) Regime di separazione contabile per la distribuzione dei pacchetti *premium*

164. Allo scopo di dare effettiva applicazione al criterio del *retail minus*, si ritiene necessario, conformemente a quanto rilevato dall'AGCOM, prescrivere che TELEPIÙ predisponga una contabilità separata che consenta di individuare i costi sostenuti nell'offerta dei propri pacchetti, distinguendo i costi di produzione del palinsesto da quelli di commercializzazione e distribuzione dei servizi.

v) Modalità di risoluzione delle controversie relative alla distribuzione wholesale dei pacchetti premium, all'apertura della piattaforma e alla tutela degli utenti

165. Per quanto riguarda la previsione di un soggetto indipendente incaricato di verificare, controllare e dirimere eventuali controversie connesse alla corretta esecuzione delle misure relative alla distribuzione *wholesale* dei contenuti *premium*, all'accesso alla piattaforma satellitare di TELEPIÙ e alla tutela degli utenti, l'Autorità ritiene che l'AGCOM sia il soggetto più idoneo a svolgere tali funzioni. Ciò anche in considerazione di quanto osservato dalla stessa AGCOM nel proprio parere, con riguardo alle funzioni istituzionali, in particolare con riferimento agli ampi poteri di tutela degli utenti dei servizi di comunicazione, che il quadro normativo vigente le riconosce, e tenendo conto dell'indipendenza e delle specifiche competenze settoriali proprie dell'istituzione.

166. Come rilevato dall'AGCOM nel proprio parere, infatti, la normativa vigente attribuisce già a tale istituzione una competenza in relazione alle violazioni delle disposizioni del Decreto Legislativo n. 191/99, in tema di accesso condizionato, in relazione alla vigilanza sulle condizioni economiche di offerta dei servizi di comunicazione, di garanzia nell'applicazione della normativa sull'accesso ai mezzi ed alle infrastrutture di comunicazione, ai sensi della legge n. 249/97, nonché di tutela dell'utenza finale relativamente alla fruizione da parte di questa dei servizi di comunicazione.

167. Alla luce di quanto precede, l'Autorità ritiene necessario che siano successivamente concordate, nell'ambito delle rispettive competenze, apposite forme di cooperazione con l'AGCOM ai fini di una corretta ed efficace attuazione degli impegni e delle misure adottate nell'ambito delle rispettive competenze.

vi) Durata delle misure e degli impegni assunti

168. Al fine di garantire condizioni che consentano l'ingresso da parte di concorrenti potenziali sul mercato interessato risulta necessario definire un congruo periodo di mantenimento della efficacia delle misure e degli impegni assunti; ciò in ragione delle specifiche caratteristiche del mercato in questione, caratterizzato da elevati costi fissi e da tempi di ritorno, rispetto agli investimenti effettuati, di non breve periodo, nonché della significativa alterazione della struttura del mercato prodotta dalla concentrazione in esame. Occorre pertanto fissare al 31 dicembre 2010 il termine di durata delle misure e degli impegni assunti dalle parti.

---

104 *[Comunicazione cit. punto 54.]*

169. Al riguardo va peraltro sottolineato che la riduzione della durata degli impegni dal 2010 al 2007, operata da TELEPIÙ successivamente all'audizione finale, è stata motivata in ragione dell'assenza di un meccanismo di revisione automatica degli impegni stessi. Sul punto, basti rilevare che la richiesta di riesame delle prescrizioni al cui rispetto è subordinata l'autorizzazione della concentrazione è possibile in ogni momento in presenza di un'evoluzione o comunque di un mutamento sensibile delle condizioni di mercato, senza, dunque, che occorra prevedere meccanismi automatici collegati a date prefissate.

VI. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

170. I rimedi proposti da TELEPIÙ, quali integrati e/o riformulati dall'Autorità, appaiono tali da impedire effetti restrittivi duraturi sul mercato della Tv a pagamento, nella misura in cui determinano una significativa riduzione delle barriere all'entrata sulla piattaforma satellitare e, al contempo, rendono possibile, attraverso la disponibilità dei contenuti, lo sviluppo di mezzi trasmissivi alternativi alla piattaforma satellitare.

171. In particolare, la limitazione ad un anno della durata dei contratti futuri per i diritti *premium*, calcistici e cinematografici, nonché la presenza del diritto di recesso nei contratti *premium* in essere, rende ogni anno disponibili sul mercato i principali contenuti per la fornitura di servizi di *pay-Tv* in modalità DTH. Ciò permette ad un operatore, che volesse entrare sul mercato, la predisposizione di un'offerta in grado di competere con quella dell'*incumbent*.

172. Inoltre, l'uscita di TELEPIÙ dal digitale terrestre attraverso la cessione dei propri *asset* facilita l'ingresso di nuovi operatori su un'altra piattaforma, che in altri Paesi ha rappresentato un'alternativa competitiva alla modalità satellitare. Ciò in un contesto in cui è prevista, nei prossimi anni, una sostanziale crescita dell'offerta via cavo e lo sviluppo di altri mezzi trasmissivi, quali Internet e UMTS.

L'immediata disponibilità di contenuti *premium* sulle piattaforme diverse dal DTH consentirà lo sviluppo di nuovi servizi interattivi e multimediali, quali l'offerta congiunta di servizi di telecomunicazioni e di servizi audiovisivi a pagamento ampliando la gamma dei canali distributivi della *pay-per-view* e del *video-on-demand*.

173. A ciò si aggiunga che un'ulteriore pressione concorrenziale potrà essere esercitata attraverso la distribuzione disaggregata dei pacchetti di TELEPIÙ da parte di altri operatori, liberi di fissare modalità e condizioni di distribuzione di tali contenuti, eventualmente aggregandoli con altri prodotti e servizi.

174. Alla luce di tali considerazioni, il comportamento dell'*incumbent* dovrà necessariamente confrontarsi con una pressione concorrenziale esercitata da operatori eventualmente presenti sul satellite, ovvero sulle nuove piattaforme tecnologiche attraverso l'offerta di contenuti *premium* che, per effetto delle misure adottate con la presente delibera, aventi ad oggetto la rinuncia ai diritti esclusivi su piattaforme diverse dal satellite, risulteranno immediatamente disponibili.

RITENUTO che, alla luce degli impegni proposti da TELEPIÙ ed al fine di eliminare gli effetti durevoli e sostanziali di riduzione della concorrenza di cui all'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, occorre prescrivere ulteriori specifiche misure ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della medesima legge;

RITENUTO che l'operazione di concentrazione comunicata è autorizzata subordinatamente alla piena ed effettiva esecuzione di tutte le misure integrative prescritte nel presente provvedimento;

RITENUTO che l'eventuale mancata attuazione delle suddette misure comporta la realizzazione di un'operazione di concentrazione in violazione del divieto di cui all'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione comunicata, a condizione che il gruppo Vivendi Universal/Groupe CANAL+/TELEPIÙ (di seguito anche TELEPIÙ) dia piena ed effettiva attuazione alle seguenti misure, adottate ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90:

a) con riferimento ai contratti di STREAM e TELEPIÙ attualmente in corso per la trasmissione criptata a pagamento in modalità DTH degli incontri relativi al Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, TELEPIÙ riconosca alle controparti contrattuali, a partire dalla stagione 2003/04 e per ogni successiva stagione, il diritto unilaterale di

recesso, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo e senza l'applicazione di penali;

b) con riferimento ai contratti di STREAM e TELEPIÙ attualmente in corso per la trasmissione criptata a pagamento degli incontri relativi al Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, *Champions League*, Coppa UEFA e Coppa Italia, TELEPIÙ rinunci a tutti i diritti di esclusiva, holdback, esclusiva negativa e simili protezioni in relazione allo sfruttamento di tali diritti su tutti i mezzi trasmissivi diversi dal DTH, ivi inclusi, a titolo esemplificativo, il cavo, la televisione digitale terrestre (DTT), l'UMTS e l'Internet;

c) con riferimento alla trasmissione criptata a pagamento degli incontri relativi al Campionato di Calcio di Serie A e di Serie B, *Champions League*, Coppa UEFA e Coppa Italia, TELEPIÙ non rinnovi i contratti attuali né stipuli nuovi contratti per lo sfruttamento dei relativi diritti, su alcuna piattaforma diffusiva, per una durata superiore a due stagioni calcistiche e riconosca alle controparti contrattuali il diritto unilaterale di recesso, con effetti dalla stagione calcistica successiva, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo e senza l'applicazione di penali; non acquisisca diritti di esclusiva, diritti di holdback, esclusive negative o simili protezioni in relazione allo sfruttamento dei diritti di trasmissione criptata a pagamento su tutti i mezzi trasmissivi diversi dal DTH;

d) TELEPIÙ riconosca a tutte le *majors* (Buena Vista Disney, Columbia, MGM, Dreamworks, Paramount, 20th Century Fox, Time Warner, Universal, Medusa), con le quali ha attualmente in essere un *output deal* esclusivo *pay-Tv*, il diritto di recesso unilaterale, previo preavviso di sei mesi, con proporzionale riduzione dei corrispettivi previsti a loro favore per il periodo residuo e senza l'applicazione di penali;

e) con riferimento a tutti i contratti in essere con le suddette *majors*, TELEPIÙ rinunci unilateralmente, con comunicazione da inviare entro 60 giorni dalla data della presente delibera:

- ai diritti *output deal* esclusivi *pay-Tv* attualmente goduti su mezzi diffusivi diversi dal DTH;
- ai diritti esclusivi *pay-per-view*, *video-on-demand* e/o *near-video-on-demand*, ai diritti di *holdback*, alle esclusive negative o simili protezioni in relazione allo sfruttamento di tali diritti da parte di terzi in modalità criptata a pagamento su tutti i mezzi trasmissivi;

f) con riferimento ai nuovi contratti con le suddette *majors*, TELEPIÙ non stipuli *output deals pay-Tv* (o contratti con contenuti di natura sostanzialmente equivalente), su alcuna piattaforma diffusiva, di durata superiore ad un anno e non acquisisca diritti di esclusiva, diritti di *holdback*, esclusive negative o simili protezioni per mezzi trasmissivi diversi dal DTH;

g) con riferimento ai nuovi contratti per i diritti cinematografici, TELEPIÙ non acquisisca, su alcun mezzo trasmissivo, diritti esclusivi *pay-per-view*, *video-on-demand* e/o *near-video-on-demand* e non acquisisca diritti di *holdback*, esclusive negative o simili protezioni in relazione allo sfruttamento di tali diritti da parte di terzi in modalità criptata a pagamento;

h) TELEPIÙ non eserciti (e non richieda i titoli abilitativi necessari per la) attività in tecnica digitale terrestre, sia nella forma attualmente consentita della sperimentazione, sia, una volta conclusa la fase transitoria, in qualità di operatore di rete;

i)

(i) TELEPIÙ, entro *[omissis]* dalla data della presente delibera, provveda ad avviare il processo di scissione delle attività delle società Europa TV Spa e Prima TV Spa non inerenti all'attività di trasmissione televisiva su frequenze analogiche e digitali terrestri, e nomini entro lo stesso termine, con l'accordo dell'Autorità, un fiduciario che sovrintenda tale processo di scissione. Detto fiduciario dovrà garantire che le strutture aziendali che permarranno in capo alle suddette società Prima TV ed Europa TV-comprensive della base abbonati alle piattaforme analogiche e digitali terrestri-consentano condizioni normali di esercizio dell'attività aziendale di tali società.

(ii) Concluso il processo di scissione delle attività, che in ogni caso non potrà superare *[omissis]* dalla data della presente delibera, TELEPIÙ, mediante una procedura aperta, trasparente e non discriminatoria, proceda alla vendita delle società Prima TV ed Europa TV; la vendita dovrà essere realizzata, a condizioni di mercato, attraverso la stipulazione di un contratto vincolante da eseguirsi entro *[omissis]* dalla data della presente delibera.

(iii) *[omissis]*. Il fiduciario assicurerà, altresì, fino al momento della vendita, la gestione indipendente e separata delle società Prima TV ed Europa TV.

(iv) Nell'acquisto delle società Prima TV ed Europa TV dovrà essere data preferenza, a parità di condizioni, all'offerta proveniente da un medesimo soggetto per entrambe le società.

(v) *[omissis]*;

l) TELEPIÙ conceda a terzi, a condizioni ispirate al principio del retail minus, la possibilità di distribuire sulle piattaforme diffusive diverse dal DTH, garantendo altresì la disaggregazione di ciascuna di tali componenti di offerta rispetto all'altra: (i) la propria offerta di canali *premium pay-Tv* (attualmente, i canali Tele+ Bianco, Tele+ Nero, Tele+ Grigio, Tele+ 16:9); (ii) i propri pacchetti calcio e (iii) il pacchetto Formula 1.

A tal fine TELEPIÙ predispone una contabilità separata che consenta di distinguere i costi di produzione del palinsesto da quelli di commercializzazione e distribuzione dei servizi.

I terzi distributori avranno piena libertà nella determinazione dei prezzi al pubblico;

m) TELEPIÙ garantisca ai terzi, a condizioni eque, trasparenti, non discriminatorie e orientate ai costi, l'accesso alla propria satellitare e garantisca altresì alle medesime condizioni la fruizione di tutti i servizi eventualmente necessari, conformemente a quanto previsto alla sezione V degli impegni presentati in data 2 aprile 2002;

n) TELEPIÙ assicuri agli utenti un'adeguata tutela nella fruizione dei servizi televisivi, conformemente a quanto previsto alla sezione VI degli impegni presentati in data 2 aprile 2002;

o) tutte le misure sopraelencate hanno una durata fissata al 31 dicembre 2010, fatta eccezione per le condizioni di cui alle lettere h) ed i);

p) TELEPIÙ trasmetta, in attuazione delle misure di cui alle lettere a), b), d), ed e), le necessarie comunicazioni ai relativi fornitori, entro 60 giorni dalla data della presente delibera, previo assenso dell'Autorità sul contenuto delle comunicazioni stesse;

q) TELEPIÙ trasmetta all'Autorità una prima relazione in merito all'esecuzione delle presenti misure dopo 3 mesi dalla data della presente delibera e successivamente con cadenza annuale fino al termine riportato alla lettera o).

L'Autorità si riserva di concordare con l'AGCOM le modalità e forme di cooperazione necessarie per la verifica e il controllo delle misure di cui alle lettere l), m), e n) soprariportate e di farne oggetto di successiva delibera.

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

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

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

IL SEGRETARIO GENERALE — IL PRESIDENTE

Rita Ciccone — *Giuseppe Tesauro*

APPENDICE

1. I contatti cinematografici conclusi da Stream e Telepiù

Tabella a.1-Contratti di *output deal* di Telepiù con i produttori statunitensi

Casa di produzione cinematografica	Durata	Tipologia e natura dei diritti licenziati	Opzione per il rinnovo
Buena Vista[105]	*[omissis]*	*[omissis]*	NO
Columbia Tristar	*[omissis]*	*[omissis]*	Opzione di altri 5 anni a favore di Columbia
Paramount Pictures International	*[omissis]*	*[omissis]*	Opzione di altri 5 anni a favore di Paramount
MGM[106]***Polygram Television International***[107]	*[omissis]*	*[omissis]*	Opzione di altri 5 anni a favore di MGM

105 *[omissis]*.

106 *[omissis]*.

Twentieth Century Fox	*[omissis]*	*[omissis]*	Opzione di altri 6 anni a favore di Fox
Polygram Television International[108]	*[omissis]*	*[omissis]*	NO
Polygram Italia[109]	*[omissis]*	*[omissis]*	NO
Warner Bros. International	*[omissis]*	*[omissis]*	NO

Fonte: dati forniti da TELEPIÙ

Tabella a.2-Contratti di *output deal* conclusi da Stream

Casa di produzione cinematografica	Data di stipula del contratto	Durata	Tipologia e natura dei diritti licenziati	Opzione per il rinnovo
Cecchi Gori	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Universal Studios[110]	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da STREAM

2. I contatti calcistici conclusi da Stream e Telepiù

Tabella a.3-Diritti criptati Serie A acquisiti da Telepiù (stagione 2001-2002)

Squadre	Scadenza contratto	Esistenza di esclusiva	Opzione per il rinnovo	Valore (miliardi a stagione)
Atalanta	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Brescia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Chievo Verona	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Inter	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Juventus	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Milan	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Perugia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Piacenza	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Torino	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Verona	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da TELEPIÙ.
1. Per Atalanta, Brescia e Chievo la non esclusiva è solo per la stagione 2001-2002.

Tabella a.4-Diritti criptati Serie A acquisiti da Stream (stagione 2001-2002)

Squadre	Scadenza contratto	Esistenza di esclusiva	Opzione per il rinnovo	Valore (miliardi a stagione)
Fiorentina	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Lazio	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Parma	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Roma	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Bologna	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Lecce	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Udinese	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Venezia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da STREAM.
1. STREAM ha stipulato un unico contratto con la società SDS per l'acquisizione dei diritti di Fiorentina, Lazio, Parma e Roma.

Tabella a.5-Diritti criptati Serie A acquisiti da Telepiù: natura dei diritti acquisiti (stagione 2001-2002)

	Diritti Televisivi						Altri Diritti			
	pay-Tv		pay per			piattaforme coperte da esclusiva o non esclusiva	Internet		UMTS	
Squadra	esclusiva	protezione	view	vod	nvod	(cavo, etere & sat)	esclusiva	protezione	esclusiva	protezione
Atalanta	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Brescia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Chievo Verona	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Inter	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Juventus	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Milan	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Perugia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

107 *[omissis].*
108 *[omissis].*
109 *[omissis].*
110 *[Si tratta di un contratto per l'acquisto [omissis].]*

Piacenza	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Torino	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Verona	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da TELEPIÙ.

Tabella a.6-Diritti criptati Serie A acquisiti da Stream: natura dei diritti acquisiti (stagione 2001-2002)

	Diritti Televisivi						**Altri Diritti**			
	pay-Tv		**pay per**			**piattaforme coperte da esclusiva**	**Internet**		**UMTS**	
Squadra	**esclusiva**	**protezione**	**view**	**vod**	**nvod**	**(cavo, etere & sat)**	**esclusiva**	**protezione**	**esclusiva**	**protezione**
Fiorentina	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Lazio	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Parma	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Roma	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Bologna	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Lecce	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Udinese	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*
Venezia	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*	*[omissis]*

Fonte: dati forniti da STREAM.

* * *