C11205 - ELETTRONICA INDUSTRIALE/DIGITAL MULTIMEDIA TECHNOLOGIES
Provvedimento n. 23117

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 14 dicembre 2011;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la comunicazione della società Elettronica Industriale S.p.A., pervenuta in data 4 agosto 2011;

VISTA la richiesta di informazioni inviata alla società Elettronica Industriale S.p.A. in data 26 agosto 2011;

VISTA la risposta della società Elettronica Industriale S.p.A. alla suddetta richiesta di informazioni, pervenuta in data 9 settembre 2011;

VISTA la propria delibera del 5 ottobre 2011 con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della n. 287/90, il procedimento nei confronti di Elettronica Industriale S.p.A. e di Digital Multimedia Technologies S.p.A.;

VISTA la richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, inviata in data 10 novembre 2010 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 6 dicembre 2011 ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera *c*), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249;

SENTITI i rappresentanti delle Parti in data 19 ottobre 2011;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. ELETTRONICA INDUSTRIALE S.p.A. (di seguito, "EI") è la società che si occupa della realizzazione, manutenzione e gestione delle reti con le quali sono diffusi la maggior parte dei servizi televisivi del Gruppo Mediaset. In particolare, oltre alle reti analogiche per i canali Canale 5, Rete 4 e Italia 1, EI opera attualmente 5 reti digitali (*multiplex*), di cui una interamente dedicata al DVB-H.
L'intero capitale sociale di EI è detenuto da Reti Televisive Italiane S.p.A. (di seguito, "RTI"), che è a sua volta controllata da Mediaset S.p.A., società a capo dell'omonimo Gruppo (di seguito, "Mediaset"). L'azionista di maggioranza relativa di Mediaset S.p.A. è Finanziaria d'Investimento Fininvest S.p.A. (di seguito, "Fininvest").
Nel 2010 EI ha realizzato un fatturato di 221 milioni di euro, interamente in Italia. Nel corso dello stesso anno Mediaset ha realizzato un fatturato di 4,3 miliardi di euro, di cui *[4-5]*[1] miliardi di euro a livello comunitario, e *[3-4]* miliardi di euro per vendite in Italia. Nel corso del 2010 Fininvest ha realizzato un fatturato complessivo di 5,9 miliardi di euro.

2. DIGITAL MULTIMEDIA TECHNOLOGIES S.p.A. (di seguito, "DMT") è la *holding* del Gruppo DMT e opera – attraverso la società controllata Towertel S.p.A. – nel settore della costruzione, installazione, gestione e manutenzione di infrastrutture, per la maggior parte pali o tralicci, dedicate all'ospitalità di impianti di diffusione televisiva e radiofonica, nonché di impianti di telecomunicazioni.
DMT è il maggiore operatore indipendente italiano nel settore delle infrastrutture per reti televisive, radiofoniche e di telecomunicazioni; la società fornisce servizi di ospitalità ad oltre 400 clienti, tra i quali figurano i maggiori *broadcaster* e i principali gruppi di telecomunicazione presenti in Italia. DMT ospita altresì gli impianti di alcuni operatori che gestiscono reti per servizi di pubblica utilità e di sicurezza a livello locale e nazionale.
Nel 2010 DMT ha realizzato un fatturato di 59 milioni di euro, quasi interamente realizzato in Italia, principalmente per la fornitura di servizi di ospitalità ad operatori di reti televisive.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione del controllo esclusivo di DMT da parte di EI. A tal fine, EI ha conferito alla società EI Towers S.p.A. (di seguito, "EI Towers"), all'uopo costituita e da essa interamente controllata, il ramo d'azienda relativo al settore dell'ingegneria, progettazione, costruzione, installazione, gestione e manutenzione delle infrastrutture, degli impianti e delle reti di radiodiffusione radiofonica, televisiva e telefonica. L'operazione in esame prevede la fusione per incorporazione di EI Towers in DMT. Ad esito dell'operazione, EI deterrà circa il 66% del capitale sociale di DMT e, di conseguenza, ne acquisirà il controllo esclusivo.

---

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

4. L'accordo stipulato tra le Parti prevede, inoltre, che l'attuale azionista di riferimento di DMT non svolga attività in concorrenza con quella di DMT per la durata di tre anni.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo 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 CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato in Italia dalle imprese interessate è stato superiore a 472 milioni di euro.
6. Il patto di non concorrenza descritto costituisce una restrizione accessoria all'operazione in quanto strettamente funzionale alla salvaguardia del valore dell'azienda acquisita, a condizione che abbia un oggetto limitato agli ambiti merceologici e geografici in cui l'impresa acquisita ha finora svolto la propria attività e, non ravvisandosi trasferimento di *know how*, una durata circoscritta ad un periodo di due anni, nonché a condizione che non sia impedito al venditore di acquistare o detenere azioni a soli fini di investimento finanziario[2].

IV. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA SVOLTA

7. In data 5 ottobre 2011 l'Autorità ha deliberato l'avvio dell'istruttoria in relazione alla presente operazione ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90. In particolare, l'istruttoria è stata avviata per verificare se l'acquisizione da parte di EI del controllo esclusivo di DMT determinasse effetti restrittivi della concorrenza nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva (*broadcasting* televisivo) e nei mercati a valle.
8. EI ha avuto più volte accesso agli atti del procedimento ed è stata sentita in audizione in data 19 ottobre 2011. La società ha, inoltre, inviato ulteriori osservazioni in data 31 ottobre 2011 e ha presentano impegni in data 3 novembre 2011.
9. Sky Italia S.r.l. (di seguito, "Sky") ha presentato istanza di partecipazione al procedimento, accolta in data 6 ottobre 2011. La società ha avuto accesso agli atti del procedimento ed è stata sentita in audizione in data 19 ottobre 2011.
10. Sono state, altresì, richieste informazioni alle Parti, ai principali operatori concorrenti nonché agli acquirenti dei servizi forniti dalle Parti sia nella fase preistruttoria, sia nella fase istruttoria[3]. Nel corso del procedimento sono state sentite in audizione: T.B.S. S.p.A. (11 ottobre 2011) – di seguito, "TBS"[4], Telecom Italia Media Broadcasting S.r.l. (12 ottobre 2011) – di seguito "TIMB", Rete A S.p.A. (12 ottobre 2011) – di seguito, "Rete A", e Associazione TV Locali FRT (25 ottobre 2011) – di seguito, "FRT".

V. I MERCATI RILEVANTI E I MERCATI INTERESSATI

11. La concentrazione in esame interessa il settore delle infrastrutture dedicate all'ospitalità di impianti di diffusione dei segnali televisivi, radiofonici, e di impianti di telecomunicazioni ("*tower business*"). Tali infrastrutture sono costituite da strutture verticali (torri, pali, tralicci), idonee ad ospitare i sistemi radianti (le antenne) degli operatori, e da fabbricati opportunamente attrezzati per il ricovero degli apparati trasmittenti.
12. Ciò che qualifica l'attività di un operatore di rete (televisivo, radiofonico o di telecomunicazioni mobili) è la disponibilità di frequenze ed impianti[5]. Sebbene gli operatori di rete siano spesso anche i proprietari delle postazioni nelle quali sono installati gli impianti, la legge consente che l'operatore di rete affitti le necessarie infrastrutture anche da società terze (c.d. *tower companies*).
Le *tower companies* sono spesso operatori di rete che dispongono di infrastrutture proprietarie e che mettono tali infrastrutture anche a disposizione di operatori terzi; in altri casi, le *tower companies* sono società non verticalmente integrate, specializzate nel settore delle infrastrutture, per le quali l'offerta a terzi di servizi di ospitalità e di servizi accessori costituisce il *core business*. Per l'attività di *tower company* non è richiesto alcun titolo abilitativo non costituendo un servizio di comunicazione elettronica.
13. I servizi di ospitalità offerti dalle *tower companies* agli operatori di rete consistono nella messa a disposizione delle infrastrutture per alloggiare le apparecchiature di trasmissione/diffusione e i sistemi radianti, nonché nella messa a disposizione degli impianti ausiliari comuni atti a garantire il buon funzionamento delle apparecchiature (impianti di

---

[2] *[Cfr. Comunicazione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle operazioni di concentrazione 2005/C 56/03, pubblicata in GUCE del 5 marzo 2005 C56/24.]*

[3] *[In particolare, sono state inviate richieste di informazioni alle seguenti società: Elettronica Industriale S.p.A., Rai Way S.p.A., Telecom Italia Media Broadcasting S.r.l., Rete A S.p.A., TBS S.p.A., TV Italia S.r.l., Canale Italia S.r.l., Italia 7 Gold S.r.l., Prima TV S.p.A., RTL 102,5 Hit Radio S.r.l., RDS S.p.A., Gruppo Finelco S.p.A., Elemedia S.p.A., Telecom Italia S.p.A., Vodafone Omnitel N.V., H3G S.p.A, Wind Telecomunicazioni S.p.A..]*

[4] *[Il 2 novembre 2011 TBS ha inviato una memoria scritta ad integrazione della propria audizione.]*

[5] *[Gli elementi costitutivi di una rete di diffusione radiotelevisiva sono le stazioni gli impianti (trasmettitori o ripetitori) che diffondono il segnale; quelli costituitivi di una rete di accesso di telefonia mobile sono le stazioni radio base che trasmettono e ricevono le chiamate dei dispositivi mobili d'utente.]*

alimentazione, protezione elettrica, climatizzazione). In alcuni casi il fornitore di tali servizi mette a disposizione anche sistemi radianti atti a consentire l'utilizzo da parte di più soggetti.

14. I servizi in questione, oltre alla componente primaria di natura immobiliare, possono includere anche le attività di manutenzione degli impianti e delle apparecchiature, consistenti negli interventi periodici programmati presso i siti per il controllo del corretto stato di funzionamento delle apparecchiature (manutenzione preventiva) e negli interventi effettuati in caso di malfunzionamento/guasto delle apparecchiature (primo intervento e manutenzione correttiva). Altri servizi (detti di gestione) concernono: il servizio di allacciamento elettrico, l'alimentazione degli apparati, l'alimentazione dei servizi (quali la ventilazione) e la manutenzione degli impianti elettrici e ogni altra attività ad essi collegata.

V.1. I mercati rilevanti

15. In conformità con le precedenti decisioni dell'Autorità, i mercati rilevanti della presente operazione, di dimensione geografica nazionale, sono:

i) il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva;

ii) il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora;

iii) il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazione mobili.

16. Ad avviso delle Parti, l'operazione comunicata andrebbe valutata nell'ambito di un unico mercato rilevante comprendente le infrastrutture utilizzate per l'alloggiamento di qualsiasi tipologia di impianto radioelettrico, sia esso per la radiodiffusione televisiva, sonora o per le telecomunicazioni mobili. Ciò in ragione del fatto che, sebbene esistano delle significative differenze tecniche tra le reti destinate al *broadcasting* e quelle destinate alla telefonia mobile – esigenza di più estesa copertura territoriale per le prime, di maggior capillarità per le seconde – non esistono intrinseci e oggettivi elementi distintivi che caratterizzano le infrastrutture (torri, pali, tralicci) su cui sono montati i singoli apparati radianti.

17. In particolare, le Parti osservano che, sebbene al fine di realizzare una rete trasmissiva televisiva terrestre con obiettivi di copertura nazionale non sia probabilmente sufficiente aggregare apparati ospitati su postazioni site su *roof top* cittadine, un numero significativo di postazioni *raw land* utilizzate per la telefonia mobile può costituire un utile complemento delle postazioni normalmente utilizzate per il *broadcasting*. Ad avviso delle Parti, tali constatazioni sarebbero supportate dai seguenti elementi:

- l'effettiva conversione di alcune infrastrutture originariamente costruite per la telefonia anche ai fini di *broadcasting* effettuata da DMT;
- la crescente interoperabilità delle infrastrutture, agevolata dall'evoluzione tecnologica;
- la tendenza alla valorizzazione delle proprie infrastrutture da parte degli operatori di reti di telecomunicazioni, in parte utilizzabili ai fini delle trasmissioni televisive, per una copertura di almeno il 20% della popolazione.

18. Alla luce degli elementi raccolti nel corso dell'attività istruttoria, tuttavia, la configurazione del mercato rilevante prospettata dalle Parti non appare condivisibile, in primo luogo in ragione della limitata sostituibilità delle infrastrutture per le reti di *broadcasting* con quelle impiegate per le reti di telecomunicazioni e, in secondo luogo, in ragione della limitata sostituibilità delle infrastrutture per le reti di *broadcasting* televisivo con le infrastrutture per il *broadcasting* radiofonico[6].

19. Con riferimento al primo aspetto, si rileva come le diverse caratteristiche delle reti di telefonia mobile e delle reti di *broadcasting* fanno sì che solo un numero limitato dei siti utilizzati per le reti mobili sia adatto ad ospitare impianti per la radiodiffusione televisiva e radiofonica, mentre il contrario può avvenire più frequentemente.

20. Si osserva come, in considerazione della direzionalità del segnale televisivo, anche postazioni potenzialmente idonee per caratteristiche strutturali per il *broadcasting* televisivo possono non essere utilizzabili a tal fine a causa della loro localizzazione non compatibile con l'orientamento delle antenne riceventi degli utenti[7].

21. Le reti mobili, infatti, sono caratterizzate da una trasmissione bi-direzionale e a bassa potenza, in aree ad alta densità abitativa. Poiché gli apparati riceventi impiegati per la telefonia mobile sono provvisti di antenne omni-direzionali, non è importante la specifica ubicazione dei siti trasmittenti quanto la loro prossimità al terminale ricevente e, di conseguenza, la capillarità della loro distribuzione sul territorio. Le reti per la radiodiffusione radiofonica e televisiva, invece, utilizzano apparati trasmissivi ad alta potenza di tipo unidirezionale e sono solitamente ubicati in zone ad alta quota, al fine di raggiungere un copertura ottimale della popolazione utilizzando un numero limitato di siti.

---

[6] *[L'assenza di sostituibilità tra le infrastrutture per la diffusione televisiva con quelle per la diffusione del segnale delle telecomunicazioni mobili è confermata sia dalla principale società concorrente (Rai Way) che dalle società clienti (Rete A, TBS e TIMB), nonché dagli operatori radiofonici (RDS, Gruppo Finelco) e delle telecomunicazioni (Telecom, Vodafone e Wind).]*

[7] *[A tal proposito, ad esempio, Rete A sostiene che "[l]'acquisto di servizi da operatori come DMT, EI, RAI WAY e TIMB non è facilmente sostituibile con l'acquisto dì servizi di ospitalità su infrastrutture di operatori di rete di telecomunicazioni (Vodafone, Telecom Italia, ecc.). I principali motivi: il primo è dato dal fatto che le infrastrutture di telecomunicazioni non sempre si trovano nelle stesse posizioni delle infrastrutture degli operatori del broadcast televisivo, condizione fondamentale per garantire la progettazione di una rete che tenga conto dell'orientamento delle antenne riceventi degli utenti. La seconda è la scarsa propensione da parte degli operatori di telecomunicazioni alla fornitura di servizi agli operatori del broadcast radio-televisivo, che si traduce nell'introduzione di una serie di vincoli quali la scarsa flessibilità, la presenza di procedure complesse per l'accesso e gli elevati costi." Cfr. risposta alla richiesta di informazioni di Rete A, doc. n. 32.]*

22. Pertanto – poiché nella radiodiffusione televisiva è determinante l'orientamento e/o il puntamento delle antenne riceventi delle abitazioni dei telespettatori e, di conseguenza, la localizzazione degli apparati radianti in alcuni siti specifici – anche laddove una postazione tradizionalmente utilizzata per le telecomunicazioni mobili *raw land* abbia le caratteristiche strutturali per poter ospitare impianti televisivi, tale utilizzo potrà avvenire solo se non è ostacolato dalla localizzazione della postazione in questione. Anche con riferimento alla radiodiffusione sonora è stato osservato come i siti impiegati per le telecomunicazioni non siano spesso utilizzabili per le reti di radiofonia, soprattutto per il fatto che si tratta spesso di postazioni cittadine a bassa quota[8].

23. Un'altra differenza strutturale sostanziale tra le reti di telecomunicazioni mobili e quelle per il *broadcasting* televisivo è data dal fatto che le dimensione tipiche degli impianti televisivi sono maggiori di quelle degli impianti per le reti di telecomunicazioni mobili. Pertanto, alcune infrastrutture possono avere lo spazio fisico sufficiente per accogliere gli impianti delle reti di telecomunicazioni mobili, ma non per alloggiare gli impianti televisivi[9].

24. Le differenze esistenti tra le infrastrutture per il *broadcasting* televisivo e per le telecomunicazioni mobili sono, peraltro, evidenti nella gestione separata di tali infrastrutture anche nell'ambito di un gruppo come Telecom Italia che opera sia nelle trasmissioni televisive, sia nelle telecomunicazioni mobili. Gli stessi operatori di telecomunicazioni, peraltro, hanno affermato la generale inidoneità delle loro infrastrutture trasmissive all'ospitalità degli operatori di rete televisivi[10].

25. Nel complesso, dunque, sebbene i siti utilizzati per la radiodiffusione televisiva e radiofonica possano essere spesso utilizzati anche per l'installazione degli impianti delle reti di telefonia mobile, solo un numero limitato dei siti utilizzati dagli operatori di telecomunicazioni mobili può essere utilmente impiegato per attività di *broadcasting*, a prescindere dalla crescente interoperabilità delle infrastrutture e dall'eventuale tentativo delle società di telecomunicazioni di valorizzare i propri *asset* che le Parti sottolineano[11].

26. Per le ragioni sopra esposte, si ritiene, dunque, che debba essere operata una distinzione tra il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione e il mercato delle infrastrutture per le reti di telecomunicazioni mobili[12].

27. Inoltre, nell'ambito dei servizi di ospitalità di impianti per la radiodiffusione – conformemente con i precedenti dell'Autorità[13] – appare possibile operare una distinzione tra il mercato rilevante delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo e il mercato rilevante delle infrastrutture per il *broadcasting* radiofonico, in quanto la sostituibilità della domanda tra diversi siti si configura diversamente per gli operatori televisivi e quelli radiofonici.

28. Rispetto alle reti televisive, infatti, le reti diffusive radiofoniche sono caratterizzate da una maggiore ampiezza nella trasmissione del segnale, che consente una copertura su scala nazionale con un minor numero di siti, e da una minore direzionalità del segnale[14]. Tali caratteristiche riducono i vincoli nel posizionamento delle antenne trasmissive radiofoniche. In particolare, nel caso della ricezione televisiva la localizzazione di un trasmettitore in un siti diverso da quello utilizzato, con uno spostamento significativo, richiederebbe a tutti gli utenti di orientare nuovamente le antenne; la localizzazione di un trasmettitore radiofonico risulta, invece, sostanzialmente indifferente all'utente, che può ricevere in modo equivalente un trasmettitore dopo il suo spostamento.

---

[8] *[RDS osserva in merito come gli operatori di reti di telecomunicazioni "dispongono di molti siti di trasmissione, ma spesso poco idonei all'utilizzo per la radiodiffusione; operando infatti con tecnologie diverse rispetto alla radiofonia, gestiscono migliaia di postazioni, ma per la maggior parte cittadine e comunque la maggioranza delle stesse non risulta essere in quota, canone imprescindibile per la copertura in tecnica analogica FM". Cfr. risposta di RDS alla richiesta di informazioni, doc. n. 44.]*

[9] *[TBS osserva in proposito che: "L'attuale forma dí towering non è sostituibile, in primis con le postazioni degli operatori telefonici perché molte postazioni sono attualmente di dimensioni tali da non poter accogliere ospiti e soprattutto di non poter ottenere spazi ed accessi separati. Inoltre, i tralicci in genere sono di altezza modesta e non adatti ad accogliere sistemi di antenne televisive. Infine, le postazioni quasi sempre si trovano nei centri abitati e/o nelle loro immediate vicinanze, mentre sono completamente assenti da quasi tutte le postazioni di montagna e comunque non in quota, [nelle quali] normalmente si trovano quelle televisive." Cfr. la risposta di TBS alla richiesta di informazioni, doc. n. 37.]*

[10] *[Ad esempio, nella propria risposta alla richiesta di informazioni, Telecom Italia osserva che "data la natura e la collocazione dei siti di Telecom Italia, solo una piccola percentuale è potenzialmente idonea ad ospitare anche apparati di emittenti televisive e/o radiofoniche", cfr. doc. n. 27.]*

[11] *[Le Parti hanno prodotto una lista di circa un centinaio di postazioni detenute da operatori di telecomunicazioni mobili nei siti strategici utilizzati per il broadcasting televisivo; si tratta di postazioni che, nel complesso, sarebbero idonee a realizzare una rete con una copertura del 20% della popolazione (cfr. doc. n. 124). Dato il numero esiguo di tali postazioni, la copertura comunque limitata della popolazione che nel complesso sarebbe con esse realizzabile, nonché il livello di ricavi marginale realizzato dagli operatori di reti di telecomunicazioni per la fornitura di servizi di ospitalità ad operatori televisivi, la valutazione degli effetti dell'operazione non muterebbe anche tenuto conto dell'esistenza di tali specifiche postazioni.]*

[12] *[Tale distinzione è coerente sia con i precedenti dell'Autorità che con la giurisprudenza comunitaria, ed è stata, altresì, confermata dalle informazioni acquisite dagli operatori di infrastrutture per le telecomunicazioni e dagli operatori di reti televisive. Cfr., ex multis, Cfr. provv. n. 13137 del 29 aprile 2004, C6161 – RAI - Radiotelevisione Italiana/Rami d'azienda, in Boll. n. 18/04; la decisione della Commissione nel caso n. C2004/207/CE – T-Mobile Deutschland/02 Germany del luglio 2003, nonché la decisione della Competition Commission del Regno Unito nel caso Macquarie UK Broadcast Ventures Limited/National Grid Wireless Group del marzo 2008.]*

[13] *[Cfr., ex multis, provv. n. 21736 del 21 ottobre 2010, C10743 – Elettronica Industriale/7 Gold Calabria, in Boll. n. 41/10 e provv. n. 22592 del 13 luglio 2011, C11080 – Monradio/Ramo di azienda di RBC, in Boll. n. 28/11.]*

[14] *[Mentre le antenne per il servizio televisivo sono direzionali, cioè la loro capacità di ricezione dipende dalla geometria e dall'orientamento spaziale delle stesse, le antenne per il servizio radiofonico sono di tipo omnidirezionale, ossia sono capaci di ricevere un segnale proveniente da una qualunque direzione con uguale efficacia.]*

29. In conclusione, dunque, si ritiene che, sotto il profilo merceologico, i mercati rilevanti su cui avrà effetto la presente operazione sono: *i)* il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva; *ii)* il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora; *iii)* il mercato delle infrastrutture per le telecomunicazione mobili.
30. L'estensione geografica dei suddetti mercati rilevanti è nazionale. Si osserva, infatti, che le attività in questione sono disciplinate da regimi normativi nazionali. Si rileva, inoltre, che le infrastrutture delle Parti sono diffuse sull'intero territorio nazionale e sono volte a soddisfare la domanda proveniente da operatori di rete attivi a livello nazionale oltre che locale.

V.2. I mercati interessati

31. Oltre ai suddetti mercati rilevanti, si individuano anche alcuni mercati interessati dall'operazione sotto il profilo verticale.
32. Il Gruppo DMT non è verticalmente integrato in alcun mercato della filiera televisiva, radiofonica o delle telecomunicazioni mobili. Il Gruppo Mediaset, invece, è presente a diversi livelli della filiera del settore televisivo e, in particolare: *i)* come operatore di rete nel mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (DVB-T); *ii)* nel mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo; e *iii)* nel mercato dei servizi televisivi a pagamento (*pay-tv*). Pertanto, tali mercati, di dimensione geografica nazionale, devono ritenersi interessati dalla presente operazione.
33. Poiché il Gruppo Fininvest è altresì attivo nel settore radiofonico, l'operazione in esame sarà valutata anche sotto il profilo degli effetti verticali che essa può potenzialmente determinare nel mercato nazionale della raccolta pubblicitaria su mezzo radiofonico.

VI. IL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE PER LA RADIODIFFUSIONE SONORA E IL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE PER LE TELECOMUNICAZIONI MOBILI

VI.1. La valutazione degli effetti dell'operazione nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora

34. Nel mercato in esame, la concentrazione appare comportare la mera sostituzione di un operatore con un altro in quanto EI non fornisce servizi di ospitalità di entità significativa agli operatori radiofonici.
35. Si rileva, inoltre, che gli operatori radiofonici, anche nazionali, fanno ampio ricorso ai servizi di ospitalità offerti da *tower companies* locali. Quest'ultime, dunque, appaiono in grado di esercitare una pressione competitiva significativa nei confronti delle *tower companies* nazionali nell'offerta di servizi di ospitalità ad operatori radiofonici.
36. Nel mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* radiofonico l'operazione appare comportare una sovrapposizione orizzontale tra le attività delle Parti marginale, in un contesto competitivo caratterizzato dalla presenza di numerosi concorrenti. La concentrazione, pertanto, non appare determinare effetti di natura orizzontale o verticale problematici sotto il profilo concorrenziale.

VI.2. La valutazione degli effetti dell'operazione nel mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili

37. Nel mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili l'operazione comporterà una marginale sovrapposizione orizzontale tra le attività delle Parti. Per EI, infatti, la fornitura di servizi di ospitalità ad operatori di reti di telecomunicazioni mobili costituisce un'attività residuale, di dimensione trascurabile nell'ambito del mercato complessivo.
38. Il mercato in esame, inoltre, è caratterizzato da un ampio ricorso all'auto-produzione da parte degli operatori mobili, i quali hanno sviluppato un numero estremamente elevato di siti proprietari, nonché dalla presenza di Rai Way che detiene una quota di mercato superiore a quella imputabile ad EI/DMT.
39. In tale mercato, dunque, l'operazione in esame non appare comportare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante.

VII. IL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE PER LA RADIODIFFUSIONE TELEVISIVA

VII.1. Il contesto normativo e regolamentare

40. La disciplina rilevante in materia di infrastrutture per la radiodiffusione televisiva è dettata dal combinato disposto di norme che regolano l'installazione e l'ubicazione degli impianti trasmissivi, attribuendo competenze in capo a più amministrazioni.

La disciplina delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva

41. L'articolo 87 del Decreto Legislativo 1° agosto 2003, n. 259 (Codice delle comunicazioni elettroniche), disciplina l'installazione di infrastrutture per impianti radioelettrici e la modifica delle caratteristiche di emissione di questi ultimi e, in specie, l'installazione di torri, di tralicci, di impianti radio-trasmittenti, di ripetitori di servizi di comunicazione elettronica, di stazioni radio base per reti di comunicazioni elettroniche mobili GSM/UMTS, per reti di diffusione, distribuzione e contribuzione dedicate alla televisione digitale terrestre, per reti a radiofrequenza dedicate alle emergenze sanitarie ed alla protezione civile, nonché per reti radio a larga banda punto-multipunto nelle bande di

frequenza all'uopo assegnate. La norma prevede che tale installazione sia autorizzata dagli Enti locali, previo accertamento, da parte dell'Organismo competente ad effettuare i controlli, di cui all'articolo 14 della legge 22 febbraio 2001, n. 36, della compatibilità del progetto con i limiti di esposizione, i valori di attenzione e gli obiettivi di qualità, stabiliti uniformemente a livello nazionale in relazione al disposto della citata legge n. 36/01[15], e relativi provvedimenti di attuazione.

42. L'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (AGCom), nel definire i criteri generali del Piano nazionale di assegnazione delle frequenze televisive in tecnica digitale[16], ai fini dell'individuazione delle frequenze oggetto di pianificazione, ha utilizzato i siti già assentiti da Regioni e Province autonome, nonché ulteriori siti, quali quelli figuranti nell'Accordo di Ginevra '06 e taluni siti che vedono attualmente una significativa presenza di impianti. Una volta completato il processo di pianificazione – conformemente all'articolo 42, comma 7, del Decreto Legislativo 31 luglio 2005, n. 177, recante Testo Unico dei servizi di media audiovisivi e radiofonici (di seguito, "T.U.") – l'utilizzo dei siti previsti è subordinato al parere delle medesime Regioni e Province autonome ai sensi e per gli effetti dell'articolo 42, commi 7 e 8, del Decreto legislativo n. 177/05.

43. Per facilitare il processo di *switch-off* in corso, tuttavia, è stato elaborato un piano dotato di margini di flessibilità, prevedendo l'applicazione di criteri di equivalenza nella progettazione e nella realizzazione delle reti. In particolare, gli operatori di rete possono utilizzare siti diversi da quelli del Piano, purché scelti tra quelli assentiti dalle Regioni e/o dalle Province autonome. E' data, inoltre, la facoltà di utilizzare anche siti diversi da quelli assentiti, purché vengano preventivamente acquisite le necessarie autorizzazioni da parte delle competenti autorità territoriali e che siano rispettati i criteri ed i parametri tecnici, nonché i vincoli di emissione elettromagnetica previsti dalla normativa nazionale.

44. Le Regioni esercitano la potestà legislativa concorrente in materia di emittenza radiotelevisiva, nel rispetto dei principi fondamentali contenuti nel T.U., il quale prevede che agli organi della Regione o degli enti locali siano attribuite le competenze "*in ordine al rilascio dei provvedimenti abilitativi, autorizzatori e concessori necessari per l'accesso ai siti previsti dal Piano nazionale di assegnazione delle frequenze, in base alle vigenti disposizioni nazionali e regionali, per l'installazione di reti e di impianti, nel rispetto dei principi di non discriminazione, proporzionalità e obiettività, nonché nel rispetto delle disposizioni vigenti in materia di tutela della salute, di tutela del territorio, dell'ambiente e del paesaggio e delle bellezze naturali*"[17]. L'autorizzazione relativa all'installazione di infrastrutture per impianti radioelettrici da parte degli enti locali è rilasciata previo accertamento, da parte dell'Organismo competente ad effettuare i controlli, di cui all'articolo 14 della legge n. 36/01, della compatibilità del progetto con i limiti di esposizione ai campi elettromagnetici, i valori di attenzione e gli obiettivi di qualità, stabiliti uniformemente a livello nazionale.

45. Le Regioni, quindi, nel rispetto dei limiti previsti dalla legge n. 36/01 e dei principi relativi alla tutela della salute pubblica, alla compatibilità ambientale ed alle esigenze di tutela dell'ambiente e del paesaggio, individuano i siti di trasmissione e degli impianti per telefonia mobile, degli impianti radioelettrici e degli impianti per radiodiffusione; stabiliscono le modalità per il rilascio delle autorizzazioni alla installazione degli impianti; inoltre, in coordinamento con il Catasto Elettromagnetico Nazionale, istituito in base alla stessa legge 36/2001 articolo 4, comma 1, lettera c), gestiscono il catasto delle sorgenti fisse dei campi elettrici, magnetici ed elettromagnetici al fine di rilevare i livelli di esposizione della popolazione a livello regionale.

46. Le Province, in particolare, secondo procedure previste da leggi regionali possono delineare un Piano provinciale di localizzazione dell'emittenza radio e televisiva, in coerenza con il Piano nazionale di assegnazione delle frequenze radiotelevisive e nel rispetto dei limiti e dei valori di cui al d.m. n. 381 del 10 settembre 1998, rubricato "Regolamento recante norme per la determinazione dei tetti di radiofrequenza compatibili con la salute umana". I Comuni, infine, possono adottare un regolamento per assicurare il corretto insediamento urbanistico e territoriale degli impianti e minimizzare l'esposizione della popolazione ai campi elettromagnetici, oltre che rilasciare i permessi per costruire gli impianti per la radiodiffusione e le relative infrastrutture.

47. Le amministrazioni locali, al fine di esercitare le funzioni di controllo e vigilanza in materia sanitaria e ambientale, si avvalgono delle strutture delle Agenzie regionali per la protezione dell'ambiente, istituite con la legge n. 36/01 e, ove queste non siano ancora operanti, dell'Agenzia nazionale per la protezione dell'ambiente (ARPA)[18], dei presidi multizonali di prevenzione (PMP), dell'Istituto superiore per la prevenzione e la sicurezza sul lavoro (ISPESL)[19] e degli

---

[15] *["Legge quadro sulla protezione dalle esposizioni a campi elettrici, magnetici ed elettromagnetici".]*

[16] *[Cfr. delibera n. 300/10/CONS. Di seguito, il "Piano".]*

[17] *[Articolo 12 del T.U.]*

[18] *[Le Agenzie Regionali per la Prevenzione e Protezione Ambientale ("ARPA") – deputate alla vigilanza e controllo ambientale in sede locale nel rispetto della normativa vigente e delle prescrizioni contenute nei provvedimenti emanati dalle Autorità competenti – hanno autonomia tecnico-giuridica, contabile e amministrativa, e sono poste sotto la vigilanza della presidenza della giunta regionale o provinciale.]*

[19] *[L'Agenzia Nazionale per la Protezione dell'Ambiente, oggi ISPRA (Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale), istituita con la stessa legge, ha funzioni di indirizzo e di coordinamento delle Agenzie regionali e delle Agenzie delle Province autonome.]*

ispettori territoriali del Ministero delle comunicazioni, nel rispetto delle specifiche competenze attribuite dalle disposizioni vigenti[20].

L'accesso alle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva

48. Con la delibera n. 159/08/CONS, l'AGCom ha previsto obblighi di accesso alle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva ad esito dell'analisi del mercato dei servizi di diffusione radiotelevisiva per la trasmissione di contenuti agli utenti finali di cui alla delibera n. 544/07/CONS[21]. In particolare, il regolatore ha imposto a RAI-Radiotelevisione Italiana S.p.A e Reti Televisive Italiane S.p.A. l'obbligo di dare accesso, ove possibile, alle proprie infrastrutture a operatori televisivi nazionali su frequenze terrestri in tecnica analogica, che ne facciano richiesta[22]. L'AGCom, inoltre, con la medesima Delibera, ha imposto alle società di cui sopra obblighi di trasparenza, di non discriminazione e di separazione contabile. Con la delibera n. 24/11/CONS i suddetti obblighi in capo a RAI e RTI sono stati prorogati sino al 31 dicembre 2012 o comunque sino al completamente dello *switch-off*.
Tali obblighi di accesso, tuttavia, riguardano esclusivamente le trasmissioni televisive in tecnica analogica, destinate ad essere completamente sostituite dalle trasmissioni in tecnica digitale ad esito del processo di *switch-off* in corso (destinato a concludersi entro il 2012).
49. A livello regolamentare, invece, non è previsto alcun obbligo di accesso alle infrastrutture a vantaggio degli operatori televisivi su frequenze terrestri in tecnica digitale. Con riferimento alla radiodiffusione televisiva terrestre in tecnica digitale, infatti, la delibera n. 353/11/CONS, recante "*Nuovo regolamento relativo alla radiodiffusione televisiva terrestre in tecnica digitale*", prevede semplicemente che gli operatori di rete in ambito nazionale o locale, anche congiuntamente tra loro, possano impiegare anche le infrastrutture fornite da terzi e provvedere all'uso in comune di infrastrutture tecniche, infrastrutture civili e impianti, nel rispetto dei limiti previsti dalle emissioni elettromagnetiche e dai piani di assegnazione delle frequenze. L'ubicazione e l'uso comune delle infrastrutture sono oggetto di accordi commerciali e tecnici tra le Parti interessate nel rispetto del principio di non discriminazione[23].
50. Tuttavia, in occasione della definizione delle *Procedure per l'assegnazione delle frequenze disponibili in banda televisiva per sistemi di radiodiffusione digitale terrestre e misure atte a garantire condizioni di effettiva concorrenza* (delibera n. 497/10/CONS) l'AGCom ha previsto che, per un periodo di 5 anni, gli operatori di rete nuovi entranti, che risultino aggiudicatari delle frequenze ad esito del *beauty contest*, godano di un diritto di accesso, a condizioni economiche orientate ai costi, ai servizi di trasmissione degli operatori che già dispongono di reti televisive (analogiche o digitali) con un grado di copertura superiore al 75% della popolazione nazionale[24].
Tale diritto di accesso è previsto esclusivamente a favore degli operatori di rete nuovi entranti ad esito del *beauty contest* e ha ad oggetto i servizi trasmissivi resi dagli operatori di rete piuttosto che un vero e proprio accesso alle infrastrutture delle *tower companies*, un servizio questo che si colloca a monte ed è necessario per lo sviluppo da parte dei nuovi entranti di reti trasmissive proprietarie.

VII.2. Le caratteristiche del mercato

L'offerta

51. Le infrastrutture televisive, come detto, sono solitamente torri di altezze rilevanti ubicate in siti ad alta quota, sulle quali sono posizionate le antenne che irradiano il segnale televisivo. Siffatte infrastrutture, inoltre, comprendono i fabbricati utilizzati per ospitare le apparecchiature trasmissive.
52. Le postazioni che ospitano gli impianti per la radiodiffusione televisiva sono dislocate in migliaia di siti distribuiti sull'intero territorio nazionale. In un sito è possibile avere una o più postazioni, nella disponibilità di uno o più soggetti. L'attuale dislocazione sul territorio nazionale dei siti e delle postazioni per il *broadcasting* televisivo è il risultato di una crescita non pianificata degli impianti dovuta soprattutto all'ingresso delle emittenti locali negli anni ottanta, e favorita dall'assenza di vincoli ambientali e urbanistici stringenti come quelli attualmente in vigore.
53. I siti per la radiodiffusione televisiva non costituiscono un insieme omogeneo. In particolare, i siti si differenziano tra loro in maniera significativa, in funzione delle rispettive capacità di copertura della popolazione: i principali siti consentono ciascuno di coprire milioni di abitanti; la maggior parte dei siti consente, invece, coperture nell'ordine delle decine di migliaia di abitanti o minori. La copertura della popolazione è il dato caratteristico più importante per un sito di diffusione radiotelevisiva, soprattutto in presenza di vincoli ambientali, paesaggistici o autorizzativi che limitano il numero di punti emissione in grado di servire una determinata area.

---

[20] *[Articolo 14 della legge n. 36/01.]*

[21] *[Mercato n. 18 della raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE.]*

[22] *[In particolare, RAI-Radiotelevisione Italiana S.p.A e Reti Televisive Italiane S.p.A. sono tenute a consentire la co-ubicazione o condivisione delle infrastrutture necessarie alla diffusione televisiva per la trasmissione agli utenti finali su frequenze terrestri in tecnica analogica, e ad offrire il servizio di gestione degli impianti trasmissivi (installazione, manutenzione, etc.).]*

[23] *[Alle eventuali controversie in materia di applicazione dei piani delle frequenze e in materia di accesso alle infrastrutture si applica la disposizione di cui all'articolo 1, comma 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249 , secondo le procedure previste per la risoluzione delle controversie tra operatori di cui alla delibera n. 352/08/CONS e successive modificazioni e integrazioni.]*

[24] *[Un eventuale rifiuto dell'accesso potrà essere giustificato solo da ragioni di obiettiva impossibilità che saranno oggetto di controllo da parte del regolatore.]*

54. Nonostante i siti utilizzati per il *broadcasting* televisivo siano dunque migliaia, una copertura della maggior parte della popolazione è raggiungibile tramite l'impiego di un numero ridotto di siti, considerati "strategici" o "primari". La copertura di percentuali più elevate della popolazione comporta la necessità di avvalersi di una infrastruttura capillare; incrementi di piccole percentuali della popolazione oltre l'80% comportano l'utilizzo di un numero significativo di siti incrementali "secondari"[25]. La tabella sotto riportata fornisce una stima del numero minimo di siti necessario per realizzare diversi livelli di copertura della popolazione italiana.

Tabella n. 1 – Rapporto copertura popolazione / numero dei siti utilizzati

Copertura popolazione	Numero minimi di siti
80%	150
90%	300
95%	800

Fonte: TIMB (doc. n. 119)

55. Ciò posto, la disponibilità dei siti strategici da parte di un *tower operator* rappresenta un fattore competitivo determinante.

56. I servizi di ospitalità per il *broadcasting* televisivo (e i relativi servizi accessori) sono offerti da due tipologie di soggetti: *i)* gli operatori di rete verticalmente integrati (sia locali che nazionali); *ii)* le *tower companies* "pure", soggetti che detengono o hanno la disponibilità di postazioni per la radiodiffusione televisiva, ma non sono operatori di rete, e che hanno nell'offerta di servizi di ospitalità il proprio *core business*.

57. Si stima che il valore complessivo dei servizi di ospitalità e dei servizi accessori per il *broadcasting* televisivo a livello nazionale sia nell'ordine di grandezza di cento milioni di euro. La maggior parte di tale valore, tuttavia, è generato dall'autoproduzione ovvero dall'utilizzo di infrastrutture proprietarie da parte di operatori di rete verticalmente integrati. Con riferimento ai servizi di ospitalità e ai servizi accessori scambiati sul mercato si rileva come oltre la metà del valore sia imputabile a servizi resi da *tower companies* nazionali e la restante parte ai servizi erogati da operatori locali.

58. Allo stato, in Italia, solo 3 operatori detengono infrastrutture per il *broadcasting* televisivo su scala nazionale: DMT, EI e Rai Way, società del Gruppo RAI[26]. Il numero di siti che ciascuno di tali operatori ha potenzialmente a disposizione per l'ospitalità degli impianti degli operatori di reti televisive è descritto nella seguente tabella.

Tabella n. 2 – Infrastrutture per la radiodiffusione televisiva

Società	Numero siti
DMT	*[1.000-1.500]*
EI	*[500-1000]*
Rai Way	*[1.500-2.000]*

Fonte: dati forniti dagli operatori

59. DMT è l'unica *tower company* attiva su scala nazionale nel mercato delle infrastrutture non integrata a valle in altri mercati del settore televisivo. L'azienda è nata nel gennaio del 2000 con l'acquisizione del ramo d'azienda di Elettronica Industriale dedicato alla progettazione, produzione e commercializzazione degli impianti di diffusione del segnale televisivo. Successivamente, ed in maniera indipendente, DMT ha acquisito infrastrutture dedicate all'ospitalità di operatori radiotelevisivi da piccole società distribuite sul territorio.

60. Elettronica Industriale detiene l'infrastruttura utilizzata per le reti del Gruppo Mediaset/RTI ed offre servizi di ospitalità a terzi in misura relativamente limitata. In particolare, EI offre a Prima TV – operatore di rete sulle cui frequenze sono veicolati contenuti della stessa Mediaset – un servizio *full-service* di gestione delle rete.

61. Rai Way detiene un'infrastruttura per il *broadcasting* di primaria importanza; la società ha postazioni capillarmente distribuite sul territorio di grande qualità (in termini di localizzazione) ed è proprietaria della maggioranza delle postazioni di cui ha la disponibilità. Rai Way, tuttavia, nonostante l'estesa infrastruttura a propria disposizione, opera solo in maniera del tutto limitata nell'offerta di servizi di ospitalità ad operatori televisivi terzi e, pertanto, non rappresenta un concorrente di rilievo nella fornitura di servizi di ospitalità ad operatori di rete.

---

[25] *[In tal senso si veda anche quanto dichiarato da TIMB in sede di audizione: "[…] il numero assoluto delle postazioni ha solo un'importanza relativa, in quanto ciò che rileva è la copertura raggiunta. Con un numero relativamente limitato di siti "strategici" – circa 150 – è possibile realizzare gran parte della copertura nazionale, raggiungendo circa l'80% della popolazione, ossia tutti i principali capoluoghi di Regione, di Provincia e i Comuni principali. L'investimento necessario per raggiungere il restante 20% è molto elevato, atteso che si devono coprire piccole aree poco profittevoli del territorio che rimangono al margine dell'infrastruttura trasmissiva nazionale." Cfr. verbale dell'audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

[26] *[Si consideri che il livello di infrastrutturazione di altri operatori di rete attivi a livello nazionali è minimo: ad esempio, Telecom Italia Media Broadcasting è presente con infrastrutture proprietarie solo in [1-50] siti.]*

62. Essa infatti, è una società interamente controllata da Rai, concessionaria del servizio pubblico. Gli obiettivi di Rai come Gruppo, e quindi di Rai Way, sono quelli imposti dal contratto di servizio Rai – Ministero, ossia l'estensione ed il mantenimento del Servizio Pubblico Radiotelevisivo. Le infrastrutture di Rai Way sono, quindi, utilizzate in via prioritaria per l'assolvimento degli obblighi di servizio pubblico[27]. Rai Way, infatti, realizza circa *[30-40]* milioni di euro per i rapporti commerciali con clienti esterni per servizi di ospitalità, di cui esclusivamente *[0-5]* milioni di euro per servizi di ospitalità e servizi accessori a operatori di reti televisive.

63. Rai Way ha, altresì, osservato come la capacità disponibile nelle proprie infrastrutture per l'ospitalità di terzi possa essere limitata in ragione: *i)* delle caratteristiche strutturali di alcune infrastrutture, non idonee a tollerare ulteriori carichi derivanti dall'installazione di sistemi di antenna di terzi[28]; *ii)* dell'assenza di spazio fisico nei prefabbricati per ospitare gli impianti di terzi; *iii)* dell'impossibilità di assicurare la fornitura di energia elettrica; *iv)* dei limiti di natura contrattuale che vincolano la società nella postazioni non di sua proprietà.

64. Inoltre, secondo quanto riferito da alcuni operatori di rete, intrattenere rapporti commerciali con Rai Way significa condividere l'approccio tecnico che tale società adotta, e impone a terzi, per la realizzazione delle postazioni, nonché accettare gli SLA (*service level agreement*) tipici del servizio pubblico e farsi carico del relativo costo[29]. Come sostiene Rai Way, la tutela del servizio pubblico si riflette in vincoli di tipo legale, dovendo essa prevedere nei contratti di ospitalità clausole cautelative.

Molti dei vincoli di servizio richiesti da Rai (ad esempio, la richiesta di un'elevata *fee* di ingresso legata alla predisposizione della postazione, nonché alle maggiori e più complesse procedure per l'attivazione del servizio *in housing)* appaiono eccessivi per un operatore di rete commerciale e non sono richiesti da *tower companies* indipendenti.

Inoltre, Rai avrebbe postazioni che molto spesso raggiungono già il limite consentito di inquinamento elettromagnetico, visto l'elevato numero di *multiplex* esercitato e, quindi, hanno poca capacità residuale per l'offerta di servizi di ospitalità ad operatori terzi[30].

65. A livello locale, i soggetti che offrono servizi di ospitalità per l'installazione di reti di *broadcasting* televisivo sono sia società verticalmente integrate (operatori di reti locali), sia società indipendenti. Tali operatori si differenziano in funzione di una varietà di elementi che caratterizzano le infrastrutture di cui hanno la disponibilità e dei servizi che sono in grado di offrire agli operatori di rete.

66. Le televisioni locali sono solitamente proprietarie delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e detengono una rete di infrastrutture che, nel complesso, è capillare, radicata sul territorio e idonea a soddisfare le esigenze di ospitalità anche di operatori terzi, locali e/o nazionali[31].

67. D'altro canto, è stato evidenziato che la presenza degli operatori locali non sia omogenea sull'intero territorio nazionale e come in molte regioni del Nord Italia l'offerta di servizi di ospitalità da parte di operatori locali sia pressoché inesistente. Per contro, nel Centro-Sud Italia, importanti regioni sono caratterizzate dalla presenza di operatori attivi su scala regionale che dispongono di proprie infrastrutture[32].

68. È stato, inoltre, fatto presente che in alcuni casi le infrastrutture degli operatori locali sono costituite da postazioni con caratteristiche qualitative non paragonabili a quelle degli operatori nazionali, ad esempio in termini di altezza del traliccio, di disponibilità ed adeguatezza dei necessari impianti ausiliari (gruppi elettrogeni, gruppi di continuità, ecc.), delle caratteristiche strutturali dei fabbricati per il ricovero degli impianti, dell'assenza impianti di sicurezza attivi e passivi[33].

La domanda

69. La domanda del mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva proviene dagli operatori di reti televisive terrestri (in tecnica DVB-T). Gli operatori di rete a livello nazionale attualmente attivi in Italia sono descritti nella seguente tabella.

Tabella n. 3 – *Multiplex* nazionali

---

[27] *[La stessa Rai Way ha osservato che "La missione, tanto formale quanto sostanziale, di Rai Way è di operare affinché Rai rispetti gli obblighi imposti dal Contratto di Servizio Rai – Ministero, e, pertanto, il servizio pubblico rappresenta per Rai Way il suo core business. Ogni altra iniziativa di azione o di ricavo è secondaria al mandato prioritario che è l'estensione ed il mantenimento del Servizio Pubblico Radiotelevisivo." e che "La natura del servizio pubblico impone una difesa e una assoluta prevalenza del servizio radiotelevisivo Rai, pertanto nessuna installazione con essa incompatibile può essere consentita, sia sotto il profilo radioelettrico e interferenziale, che sotto altro profilo di qualsivoglia natura." Cfr. doc. n. 43.]*

[28] *[Fatto salvo il ricorso a notevoli investimento per il rinnovo e/o l'adeguamento delle strutture di elevazione verticale.]*

[29] *[Cfr. verbale di audizione di Rete A, doc. n. 82 e verbale di audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

[30] *[Cfr. verbale di audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

[31] *[Cfr. verbale di audizione di FRT, doc. n. 116.]*

[32] *[In Sicilia vi sono due principali operatori televisivi, ognuno dei quali ha realizzato le infrastrutture per le proprie televisioni che insieme potrebbero costituire una rete regionale. Una simile situazione si ha anche in Puglia e in Sardegna.]*

[33] *[Cfr. verbale di audizione di TBS, doc. n. 75.]*

Operatori di rete nazionali	Numero di *multiplex* DVB-T
Rai Way S.p.A.	4
Elettronica Industriale S.p.A.	4
Telecom Italia Media Broadcasting S.r.l.	3
Rete A S.p.A.	2
Premiata Ditta Borghini e Stocchetti di Torino S.r.l.	1
Prima TV S.p.A.	1
Europa Way S.r.l.	1
Totale	16

70. Alcuni operatori di rete, quali EI, detengono o hanno la disponibilità di numerose postazioni per la radiodiffusione televisiva e domandano servizi di ospitalità da operatori terzi al fine di completare la copertura della propria rete. Altri operatori di rete, invece, siano essi già attivi o nuovi entranti, non dispongono di significative infrastrutture proprietarie e devono acquistare tutti i necessari servizi di ospitalità sul mercato.

71. I principali operatori di rete non infrastrutturati attivi su scala nazionale (TIMB e Rete A) utilizzano servizi di ospitalità offerti sia da operatori nazionali, quali DMT ed EI, sia di operatori locali. In particolare Rete A e TIMB raggiungono una copertura della popolazione del 30–40% attraverso accordi di ospitalità con operatori nazionali e la rimanente copertura della popolazione avvalendosi di numerosi soggetti locali.

72. La domanda di servizi di ospitalità è destinata ad aumentare in maniera estremamente significativa ad esito dell'allocazione di 5 nuovi *multiplex* DVB-T attraverso la procedura di *beauty contest* attualmente in corso di svolgimento[34].

73. La scelta del fornitore di servizi di ospitalità da parte di un operatore di rete è determinata in primo luogo dalla idoneità del sito ad accogliere un nuovo impianto, tenuto conto dei vincoli amministrativi esistenti, anche in materia radio protezionistica. Nei casi in cui sia possibile scegliere liberamente tra più strutture, la scelta viene effettuata sulla base dell'idoneità della struttura a rispondere alle esigenze tecniche dell'operatore, in termini di: spazi a disposizione nel fabbricato; spazi a disposizione sul traliccio; disponibilità di servizi accessori come ad esempio il gruppo elettrogeno di stazione; qualità dell'impianto di messa a terra dell'intera postazione; presenza di certificazione della staticità del traliccio. Il prezzo è una variabile rilevante solo a parità di altre condizioni[35].

I principali elementi del confronto competitivo

74. Il numero di siti disponibili determina la presenza della *tower company* sul territorio e ne definisce la dimensione quantitativa della sua offerta. Poiché è generalmente preferibile per un cliente affidarsi a pochi fornitori di dimensione medio - grande al fine di ridurre i costi di transazione, il numero di siti in gestione rappresenta un fattore competitivo significativo. Tenuto conto delle differenze esistenti tra i siti trasmissivi, inoltre, fattore competitivo determinante è dato dalla disponibilità dei siti strategici da parte di una *tower company*.

75. La capacità disponibile di un operatore è legata al numero e alla posizione delle postazioni che esso ha a disposizione e, per ciascuna postazione, dipende dalla dimensione delle torri di sostegno delle antenne, nonché dagli spazi a terra per l'installazione degli apparati. Nella determinazione della capacità disponibile su ogni sito, inoltre, è essenziale considerare il limite di inquinamento elettromagnetico consentito, ossia la potenza di radiofrequenza che può ancora essere accolta senza superare i limiti di esposizione previsti dalla legge. L'adeguamento della capacità di una postazione altrimenti satura può avere un costo elevato e scontrarsi con vincoli di carattere urbanistico, ambientale e di salute pubblica. La capacità disponibile delle infrastrutture delle Parti localizzate nei più importanti siti per il *broadcasting* televisivo (siti strategici) è illustrata nella seguente tabella.

Tabella n. 4 – Capacità disponibile nelle infrastrutture di EI e DMT ubicate nei siti strategici[36]

Numero di *multiplex* da ospitare	Numero di postazioni con sufficiente capacità disponibile	Percentuale dei siti strategici individuati da EI e DMT
1	*[150-200]*	*[70-80%]*
2	*[150-200]*	*[60-70%]*
3	*[100-150]*	*[50-60%]*

[34] *[Cfr. il Bando di Gara pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n. 80 dell'8 luglio 2011, 5a Serie Speciale – Contratti Pubblici.]*

[35] *[Cfr. risposta di Rete A alla prima richiesta di informazioni, doc. n. 32.]*

[36] *[Cfr. infra la definizione e l'analisi dei siti strategici illustrata nella sezione relativa alla valutazione degli effetti dell'operazione. Si rileva come EI/DMT possono ospitare terzi in [150-200] dei [200-250] siti strategici individuati.]*

4	*[100-150]*	*[40-50%]*
5	*[100-150]*	*[40-50%]*

Fonte: elaborazione AGCM su dati forniti da EI

Non è nota, invece, la capacità esistente sulle infrastrutture degli operatori locali.

76. La qualità del servizio reso. II corretto funzionamento degli impianti di trasmissione dipende fortemente dalla qualità delle infrastrutture che ospitano tali apparati e quindi rappresenta uno dei principali fattori che ne determina la scelta da parte di un operatore di rete. Tale parametro ha un'influenza diretta sull'efficienza del servizio reso (in termini di rischi di interruzione del segnale, obsolescenza degli impianti trasmissivi, tempestività delle riparazioni, ecc.). La qualità del servizio di ospitalità riguarda non solo le caratteristiche infrastrutturali dei siti (tipo di alloggiamento apparati, infrastrutture tecnologiche, facilità di accesso al sito e alle infrastrutture, garanzie per la sicurezza del personale tecnico, ecc.), ma anche le capacità tecniche del personale nelle varie fasi di analisi di fattibilità del servizio e di attivazione dell'impianto, nonché nel presidio gestionale del territorio (capillarità delle sedi del fornitore). Solitamente la qualità del servizio nel processo negoziale è stabilito a priori attraverso il meccanismo di *service level agreement* (SLA), che consente agli operatori di rete di rispettare a loro volta gli impegni in termini di livelli di servizio presi con i fornitori dei contenuti veicolati.

77. Le condizioni economiche. Il prezzo è una delle voci rilevanti del confronto competitivo, anche in considerazione del fatto che negli ultimi anni si è avuta una tendenza generale alla riduzione dei costi fissi d'esercizio da parte degli operatori di rete. Oltre al prezzo dei servizi di base di ospitalità e accessori resi, le condizioni economiche sono influenzate dalla modalità di offerta del servizio. Le *tower companies*, infatti, possono fornire i propri servizi di ospitalità unitamente o separatamente a quelli accessori. Nella modalità di vendita *full service*, essi offrono all'operatore televisivo non solo gli spazi sulle infrastrutture, ma anche l'installazione, la gestione e la manutenzione degli apparati. Con tale tipologia aggregata di servizio di fatto la rete trasmissiva diventa interamente gestita dalla *tower company*. Ciò consente di ottenere alcune efficienze dal lato dell'offerta: i tecnici della società, infatti, possono agevolmente gestire una rete incrementale, che spesso utilizza la stessa tecnologia delle reti impiegata da quest'ultima.

Nel secondo caso, gli operatori di rete usufruiscono dei soli servizi di ospitalità provvedendo direttamente o attraverso società terze alla fornitura dei servizi accessori. Qualora l'operatore di rete sia dotato di una struttura dedicata ai servizi accessori, l'acquisizione disaggregata dei servizi di ospitalità consente di evitare una duplicazione dei costi.

78. La capacità di offrire servizi a valore aggiunto. La possibilità di usufruire da parte del cliente di servizi a valore aggiunto, quali l'assistenza qualificata nello sviluppo della rete, la progettazione, l'ottenimento dei necessari permessi e le misure in area di servizio, può favorire la scelta di un fornitore a scapito di un altro, in base alle esigenze e al *know how* di ciascun operatore di rete.

79. L'innovazione tecnologica che interessa il mercato in questione è sostanzialmente esogena. Il passaggio dalla tecnologia analogica a quella digitale ha favorito la condivisione delle antenne di diffusione, liberando dello spazio sulle infrastrutture; in molti casi il rinnovo degli impianti è stata l'occasione per la sostituzione delle antenne con altre aventi maggiore capacità in potenza e, dunque, in grado di permettere la combinazione di più segnali. D'altro canto, l'aumento dei canali trasmessi grazie alla digitalizzazione delle reti comporta un aumento del numero degli impianti trasmissivi utilizzati e, quindi, una maggiore occupazione degli spazi fisici disponibili nelle strutture che ospitano tali impianti.

Le barriere all'entrata

80. Le barriere all'entrata nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva sono rappresentate da barriere di natura economica e regolamentare.

81. L'attività di *tower company* presenta alti costi fissi, derivanti dagli investimenti necessari per l'acquisto o per la disponibilità dei siti, per la costruzione delle torri, e contenuti costi variabili, derivanti dalla gestione e manutenzione delle infrastrutture. Tale struttura dei costi comporta rendimenti di scala crescenti e quindi economie di scala che costituiscono una barriera all'entrata di carattere economico.

82. Inoltre, sono presenti barriere all'entrata di carattere legale, derivanti dai vincoli imposti dai limiti di inquinamento elettromagnetico e di carattere urbanistico o autorizzativo già descritti in precedenza. In ragione di tali vincoli, lo sviluppo *ex novo* di nuove postazioni per la radiodiffusione televisiva non appare possibile[37].

83. L'ingresso sul mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo da parte di un nuovo operatore nazionale appare possibile solo attraverso una crescita esterna, ossia un fascio di acquisizioni di siti e infrastrutture locali/regionali già esistenti. Tale strategia, tuttavia, richiederebbe notevoli investimenti e appare difficilmente attuabile nel medio-breve periodo.

[37] *[La stessa DMT, peraltro, ha realizzato il proprio portafoglio di infrastrutture attraverso una crescita esterna, ossia l'acquisizione di postazioni già esistenti e solo in casi del tutto sporadici attraverso la costruzione di nuove postazioni.]*

I costi di cambiamento (switching costs)

84. Associazione TV locali FRT ha fatto presente che gli spostamenti di postazioni televisive sono frequenti, anche in considerazione del processo di digitalizzazione delle reti in corso, ed economicamente fattibili[38].

85. Diversi operatori, tuttavia, hanno osservato come i costi irrecuperabili che un operatore di rete dovrebbe sostenere per cambiare fornitore di servizi di ospitalità sono notevoli e includono: l'installazione di apparati trasmittenti all'interno dei locali, l'installazione di nuovo contatore e realizzazione di nuovo impianto elettrico, l'installazione di apparati trasmittenti all'interno dei locali, l'installazione di antenne. Il trasferimento del sito implica anche costi per il trasferimento del sistema di contribuzione in ponte radio, nonché del sistema di ricetrasmissione satellitare impiegato per l'utilizzazione del telecontrollo (ossia, un sistema autonomo di controllo delle interruzioni subite dall'impianto trasmissivo)[39].

86. Inoltre, il cambio di fornitore comporta costi per l'individuazione di un sito "equivalente" rispetto a quello che si lascia. L'equivalenza deve essere principalmente geografica e di requisiti del punto radiante, inteso come direzione, rispetto al sistema di antenna ricevente e altezza sul livello del mare.

87. Tuttavia, il vero ostacolo deriva dalla difficoltà di ottenere le necessarie autorizzazioni a tali spostamenti da parte degli enti locali deputati al rilascio ai sensi del Codice delle Comunicazioni. Il semplice spostamento del punto di emissione richiede, infatti, una serie di autorizzazioni da parte degli enti locali. Si tratta, infatti, di un'operazione che vede il coinvolgimento dell'ARPA, per il parere radio-protezionistico, delle Province che predispongono i Piani di Localizzazione dell'Emittenza Radiotelevisiva, nonché dei Comuni che hanno la competenza urbanistica. Non di rado si sovrappongono ulteriori enti che esprimono esigenze anche divergenti rispetto a quelle di cui sono portatrici gli enti locali sopra citati. Oltre ai tempi, spesso lunghissimi, l'operatore di rete deve quindi mettere in conto il rischio di non ottenere tali permessi e pertanto valutare molto attentamente l'ipotesi di spostamento[40].

VII.3. La posizione dei terzi e delle Parti in merito agli effetti dell'operazione

La posizione dei terzi

88. Nel corso del procedimento istruttorio, alcuni operatori (TBS, TIMB, Rete A e Sky) hanno espresso preoccupazioni circa gli effetti che l'operazione di concentrazione determinerebbe[41].

89. TBS ritiene che la concentrazione potrebbe determinare un aumento dei costi alla scadenza dei contratti in essere, anche attraverso l'introduzione e/o l'aumento di voci di costo per servizi accessori al servizio di ospitalità di base. La società osserva, inoltre, che il gruppo Mediaset potrebbe acquisire informazioni sensibili sulla struttura tecnica trasmissiva dei propri concorrenti e sulla loro gestione delle reti.

90. TIMB rileva che i servizi di ospitalità costituiscono un servizio essenziale per la costruzione delle reti televisive nazionali e che la presenza sul mercato di una *tower company* pura come DMT garantisce la possibilità di accedere a determinati siti strategici, in alternativa agli operatori verticalmente integrati, e di negoziare l'ospitalità a prezzi meno onerosi. Ciò posto, TIMB ritiene che l'operazione in esame determinerebbe due problemi fondamentali di natura concorrenziale: *i)* l'incremento dei prezzi per i servizi di ospitalità e/o una riduzione della loro qualità; e *ii)* la possibilità di limitare l'accesso all'infrastruttura da parte degli operatori di rete nuovi entranti[42].

91. Con riferimento al primo aspetto, TIMB osserva che, nonostante la pressione concorrenziale esercitata da DMT, EI pratica già prezzi elevati per i servizi di ospitalità e non consente all'operatore ospitato di manutenere direttamente i propri apparati.

92. Con riferimento ai possibili ostacoli all'accesso all'infrastruttura, TIMB rileva che, a differenza di un operatore indipendente come DMT, un operatore verticalmente integrato come EI avrebbe l'incentivo a ridurre l'ospitalità offerta

---

38 *["Gli spostamenti delle postazioni televisive avvengono quotidianamente, anche in considerazione del processo di digitalizzazione delle reti in corso. Lo spostamento da una postazione ad un'altra è economicamente fattibile, mentre costruire una nuova infrastruttura è attualmente praticamente impossibile a causa dei vincoli imposti dagli enti locali." Cfr. Verbale di audizione di FRT, doc. n. 116.]*

39 *[Cfr. risposta di Rete A alla seconda richiesta di informazioni, doc. n. 125; risposta di TIMB alla prima richiesta di informazioni, doc. n. 31.]*

40 *["Il grande numero di vincoli imposti dalla legislazione nazionale e locale impone, spesso, il mantenimento della postazione presso la quale storicamente un'emittente aveva installato i propri impianti in tecnica analogica quale unica alternativa alla permanenza presso un sito di radiodiffusione: infatti, una installazione di impianto che possa vantare un'attivazione antecedente rispetto alle Leggi Regionali o alla stessa legge nazionale in materia radioprotezionistica, consente di mantenere attivo l'impianto seppur nell'ambito di un processo di riduzione a conformità, processo che spesso risulta di lunga durata. Viceversa, la richiesta di costruzione di una nuova postazione o, più semplicemente, la richiesta di spostamento di un impianto di trasmissione presso nuove strutture oppure la richiesta di attivazione di nuovo impianto, non possono prescindere da una valutazione di opportunità in relazione alla probabilità di ottenimento di tutte le autorizzazioni di legge (Codice delle comunicazioni – in particolare procedure descritte dall'art. 87 – e Leggi Regionali). La difficoltà ad ottenere tutti i permessi di legge, rende il mercato dei servizi sulle infrastrutture per telecomunicazioni un mercato chiuso togliendo gradi di libertà alla scelta dell'emittente televisiva, rendendo viceversa molto forti i proprietari di infrastrutture già esistenti a scapito dei nuovi entranti." Risposta di Rete A alla prima richiesta di informazioni, doc. n. 32.]*

41 *[Cfr. risposta di TIMB alla prima richiesta di informazioni (doc. n. 31); verbale di audizione di TIMB (doc. n. 104); risposta di Rete A alla prima richiesta di informazioni (doc. n. 32); verbale di audizione di Rete A (doc. n. 82); verbale di audizione di TBS (doc. n. 75); comunicazione di Sky (doc. n. 5); verbale di audizione di Sky (doc. n. 118);]*

42 *[TIMB, in particolare, ritiene che nel breve-medio periodo gli effetti negativi siano probabilmente più incisivi per un nuovo entrante – gli operatori esistenti, infatti, hanno contratti in essere di relativa lunga durata che devono essere rispettati – o per gli operatori di rete già presenti che vogliono offrire a terzi servizi di trasmissione ad alto valore aggiunto. Cfr. verbale di TIMB, doc. n. 104.]*

ad operatori di rete terzi che trasmettono i contenuti di fornitori di servizi di *media* concorrenti. Le leve utilizzate potrebbero essere varie, tra cui: lo spazio fisico, la capacità radioelettrica dell'antenna; la capacità della rete elettrica; il dimensionamento di eventuali gruppi elettrogeni e/o di continuità elettrica; i vincoli imposti dalla normativa urbanistica, i vincoli paesaggistici e le limitazioni previste per i livelli di inquinamento elettromagnetico.

93. TIMB osserva che i problemi concorrenziali non risiedono tanto nell'esistenza dei numerosi vincoli che possono limitare la fornitura di servizi di ospitalità, alcuni dei quali sono prettamente esogeni, quanto nel diverso atteggiamento che un operatore verticalmente integrato avrebbe nel tentare di superare tali vincoli rispetto ad un operatore "indipendente". Ad esempio, laddove vi fossero problemi di scarsità dello spazio fisico in un particolare sito, DMT sarebbe verosimilmente interessato ad instaurare una trattativa commerciale con l'operatore di rete al fine di stabilire l'entità dei costi di ampliamento del sito e concordare la loro condivisione; DMT avrebbe tutto l'interesse a trovare un accordo poiché non fornire servizi di ospitalità costituirebbe una limitazione al proprio *core business* e ai propri ricavi. In presenza del medesimo limite, un soggetto come EI avrebbe un incentivo diverso vista la marginalità dei ricavi che provengono dall'attività di ospitalità rispetto alle altre attività *core* da essa gestite e/o afferenti al proprio Gruppo di appartenenza.

Molti operatori non disporrebbero, inoltre, del *know-how* territoriale specifico per verificare se un eventuale ostacolo all'ospitalità addotto dall'operatore che gestisce l'infrastruttura sia reale o fittizio.

94. Ad avviso di TIMB, dunque, l'operazione di concentrazione non andrebbe autorizzata o, comunque, dovrebbe essere soggetta ad una serie di condizioni volte a garantire l'accesso alle infrastrutture a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie. In particolare, TIMB ritiene che andrebbero garantiti: l'equità/orientamento al costo del livello dei prezzi; la trasparenza; la parità di trattamento, anche con riferimento alle procedure utilizzate per erogare i servizi alle divisioni interne rispetto a quelle utilizzate per i terzi; l'offerta di livelli minimi di servizio (SLA), che devono anch'essi essere identici per le divisioni interne e per i terzi.

95. Anche Rete A ha rappresentato il timore che l'operazione di concentrazione possa produrre effetti anticoncorrenziali, alla luce del fatto che è estremamente difficile, se non impossibile, spostare gli impianti localizzati in postazioni di EI e di DMT per gli operatori ivi presenti a causa dell'esistenza di vincoli ed ostacoli di varia natura pressoché insormontabili.

96. Ciò posto, Rete A rileva il rischio che le condizioni economiche praticate da EI, generalmente più onerose rispetto a quelle praticate da DMT, siano applicate a tutte le infrastrutture ad oggi gestite da DMT. Analoga preoccupazione è stata rappresentata con riferimento alle condizioni tecniche di accesso e, in particolare, in relazione alla qualità dei servizi accessori prestati, che potrebbe non essere assicurata da adeguati livelli minimi di servizio.

97. La principale preoccupazione di Rete A, tuttavia, è che EI possa gestire la risorsa scarsa di cui acquisirà il controllo anteponendo le proprie esigenze trasmissive ed editoriali a quelle di altri operatori. Mentre fino ad ora DMT ha mostrato la massima disponibilità nell'accogliere gli impianti di un operatore come Rete A, in futuro EI potrebbe verosimilmente utilizzare la capacità della propria infrastruttura, sia in termini di spazi che di limiti radioprotezionistici, per le proprie reti. La capacità disponibile per operatori terzi potrebbe, dunque, essere significativamente limitata. L'effetto potrebbe concretizzarsi in un rallentamento nella realizzazione della rete arrivando sino al caso estremo dell'esclusione da alcuni siti per raggiunti limiti di capienza.

98. Sky ha rappresentato all'Autorità le proprie considerazioni circa gli effetti negativi che l'operazione in esame determinerebbe. In particolare, Sky ritiene che la concentrazione rischi di creare una posizione dominante in capo al Gruppo Mediaset nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva ovvero il rischio di effetti di coordinamento tra lo stesso Gruppo e il Gruppo RAI. Come TIMB, anche Sky ritiene che la concentrazione andrebbe vietata ovvero autorizzata solo a condizione che siano imposte le necessarie misure correttive volte ad assicurare ai soggetti terzi l'accesso a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie alle infrastrutture in questione.

La posizione delle Parti

99. Premesso che le osservazioni di EI su aspetti specifici inerenti gli effetti dell'operazione saranno illustrate e discusse nelle sezioni che seguono, si rappresenta che EI ha ritenuto, in via generale, come sia da escludere in radice ogni rischio di compromissione dello scenario concorrenziale derivante da ipotetiche politiche di preclusione dei concorrenti del gruppo Mediaset nel settore televisivo. Ciò in considerazione del fatto che EI/DMT non detiene una posizione dominante nel mercato rilevante, nonché della natura di DMT quale società quotata[43].

100. Con riferimento alle osservazioni degli operatori terzi, EI rileva come solo alcuni operatori hanno lamentato possibili effetti negativi della concentrazione in oggetto sullo scenario concorrenziale di riferimento.

101. In relazione alle osservazioni di Sky, EI sottolinea come esse non siano sorrette da una conoscenza diretta della condizioni del mercato in questione, dal quale peraltro Sky è attualmente assente[44]. EI precisa, peraltro, che negli scorsi mesi Sky ha richiesto a EI la disponibilità di infrastrutture di trasmissione televisiva terrestre, da utilizzare in caso di assegnazione di frequenze nell'ambito del *Beauty Contest* per il dividendo digitale, in corso di svolgimento. EI ha confermato la propria disponibilità inviando una specifica offerta che però non ha trovato riscontro da parte di Sky.

---

[43] *[Tali considerazioni sono rappresentate ed analizzate in dettaglio nei paragrafi contenenti la valutazione degli effetti dell'operazione.]*

[44] *[Sky, infatti, non utilizza al momento le infrastrutture di trasmissione televisiva oggetto della presente concentrazione poiché opera principalmente sulla piattaforma satellitare e, nel settore del digitale terrestre, solamente quale fornitore di contenuti su reti di terzi.]*

102. In ogni caso, EI ritiene che le osservazioni di Sky siano infondate nel merito, probabilmente anche perché svolte in assenza di una reale conoscenza dell'operazione notificata e del mercato di riferimento. Innanzitutto, EI osserva come, in qualità di azionista di maggioranza, essa abbia l'interesse a sviluppare ulteriormente l'attività di DMT sul mercato, al fine di far crescere il valore dell'impresa a favore di tutti i suoi azionisti. Ciò anche attraverso la valorizzazione del portafoglio di siti oggi gestiti da EI, che saranno conferiti a DMT proprio in un'ottica di maggiore visibilità sul mercato, pur nel rispetto delle esigenze trasmissive del gruppo Mediaset.
103. Anche gli effetti paventati da Sky nei mercati televisivi a valle non sarebbero supportati da alcun dato oggettivo. Peraltro, la stessa Sky osserva che al fine di superare i problemi concorrenziali individuati sarebbe sufficiente assicurare ai soggetti terzi un effettivo accesso alle infrastrutture essenziali di cui dispongono le Parti dell'operazione a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie.
104. Analoghe considerazioni sono effettuate da EI con riguardo alle osservazioni di TIMB, ritenute viziate da un'incomprensione di fondo circa la possibilità che EI possa snaturare l'attività di DMT e utilizzare la società ai soli fini delle trasmissioni del gruppo Mediaset. Al contrario, EI osserva come sia obiettivo primario dell'operazione quello di valorizzare l'attività sul mercato di DMT, che è società quotata e, dunque, soggetta a obblighi di legge sul piano anche gestionale.
In ogni caso, anche TIMB, concorrente diretto di EI nei mercati televisivi a valle, ritiene sufficiente l'imposizione di misure di accesso alle infrastrutture, sulla scorta di quelle già in vigore ai sensi delle delibere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni.

VII.4. Gli impegni presentati da EI

105. In data 3 novembre 2011, EI ha presentato, gli impegni di seguito descritti, "*al fine di eliminare in radice ogni presunto rischio di compromissione della struttura concorrenziale dei mercati interessati*"[45].
106. Gli impegni sono assunti da EI, quali soggetto che acquisirà il controllo di DMT (come eventualmente rinominato) e, dal momento che all'esito della fusione l'attività di *tower company* verrà svolta da DMT, riguarderanno principalmente quest'ultima società.
107. Gli impegni, di natura comportamentale, comprendono: *i)* obblighi di accesso e uso delle infrastrutture di trasmissione; *ii)* obblighi di trasparenza; *iii)* obblighi di non discriminazione; *iv)* previsioni volte al controllo dei suddetti obblighi.

A. Accesso e uso delle infrastrutture di trasmissione

108. DMT, anche attraverso società controllate o collegate, darà accesso alle proprie infrastrutture di trasmissione - fatta eccezione per i casi di sussistenza di oggettivi elementi ostativi di carattere fisico, tecnico o legale - a tutti gli operatori televisivi nazionali su frequenze terrestri, in tecnica digitale, che ne facciano richiesta, a un prezzo equo, trasparente e non discriminatorio.
109. In particolare, DMT consentirà la co-ubicazione o condivisione delle infrastrutture di trasmissione necessarie alla diffusione televisiva per la trasmissione agli utenti finali su frequenze terrestri in tecnica digitale, impegnandosi a compiere in buona fede tutte le azioni ragionevolmente esperibili a tal fine, ivi comprese quelle richieste per l'adeguamento/ampliamento delle postazioni, a condizione che tali adeguamenti/ ampliamenti
(i) non comportino la violazione di norme in materia urbanistica e ambientale e di tutela della salute e
(ii) l'investimento sia giustificato da un adeguato ritorno economico e finanziario.
110. DMT, inoltre, offrirà il servizio di gestione degli impianti trasmissivi (installazione, manutenzione preventiva e correttiva, ecc.), prevedendo altresì la possibilità che tale servizio possa essere svolto dall'operatore di rete in proprio o tramite soggetti terzi, da esso espressamente delegati. Sarà consentito l'accesso alle infrastrutture ai clienti e ai loro fornitori di servizi subordinatamente all'esistenza di condizioni che garantiscano la continuità dei servizi a favore dei terzi e la sicurezza di tutte le apparecchiature e le installazioni presenti nelle medesime infrastrutture. Ove tali condizioni non siano esistenti, l'accesso sarà consentito mediante l'accompagnamento del cliente o del suo fornitore di servizio da parte dei tecnici di DMT.
111. Fatti salvi gli adeguamenti/ampliamenti delle postazioni che siano giustificati da un adeguato ritorno economico e finanziario per DMT in considerazione del piano industriale della Società, gli interventi specifici necessari a consentire l'accesso alle infrastrutture di trasmissione e i relativi costi saranno a carico degli operatori richiedenti.
112. In nessun caso potranno essere effettuati interventi o attività non conformi alle norme di volta in volta vigenti o che si pongano in contrasto con gli accordi commerciali già in essere alla data di realizzazione della concentrazione tra EI e DMT e i rispettivi clienti.
113. Le attività di assistenza e manutenzione offerte da DMT prevedranno dei livelli di servizio garantiti da penali.

B. Trasparenza

114. Al fine di garantire l'accesso di cui al precedente punto A, DMT renderà pubblico un listino dove saranno indicati:
(i) l'ubicazione dei punti di accesso (infrastrutture: tralicci, piloni, ecc.);
(ii) il prezzo base dei servizi di ospitalità e dei servizi accessori di base.
115. Il listino sarà:

[45] *[Cfr. comunicazione di EI, doc. n. 130.]*

(i) sviluppato in funzione dei tagli di potenza delle apparecchiature da ospitare nelle postazioni e delle infrastrutture aeree trasmittenti/riceventi eventualmente da ospitare sulle torri;
(ii) coerente con i prezzi attualmente applicati da DMT ai propri clienti.

116. Sulla base di tale listino, DMT predisporrà in favore di ogni soggetto terzo che le richieda la prestazione dei servizi di accesso e dei servizi connessi sulle infrastrutture di trasmissione per l'installazione e la gestione di una rete nazionale di diffusione televisiva su frequenze terrestri in tecnica digitale, un'offerta disaggregata relativa alle condizioni economiche e tecniche di fornitura dei servizi in questione.

117. Il grado di dettaglio per tale offerta riservata ai soggetti richiedenti sarà il seguente:
(i) con riguardo a ciascun punto di accesso, le relative condizioni di accesso e la disponibilità di eventuali sistemi radianti/antenne riceventi;
(ii) informazioni su disponibilità e prestazioni di sistemi accessori (impianto di distribuzione energia gruppo elettrogeno di soccorso, ecc.);
(iii) eventuali costi di predisposizione/adattamento dei siti;
(iv) condizioni per la fornitura dei servizi di gestione dell'impianto (installazione, manutenzione, ecc.);
(v) livelli di servizio e relative penali;
(vi) aspetti relativi alla sicurezza;
(vii) valore economico delle relative offerte incluse modalità e termini di pagamento;
(viii) durata dei contratti e modalità di rinnovo degli stessi.

C. Non discriminazione

118. Nel trattamento delle richieste di soggetti terzi per l'accesso e per la prestazione dei servizi di cui al punto B, DMT applicherà le medesime condizioni e procedure applicabili alle società a essa collegate o da essa controllate, a parità di tipologie di rapporti contrattuali.

119. Nell'offerta disaggregata di cui al punto B e nella fornitura di servizi di accesso e uso delle infrastrutture di trasmissione, di cui al punto A, DMT
(i) applicherà condizioni di natura economica e tecnica equivalenti in circostanze equivalenti e
(ii) fornirà informazioni con le stesse modalità applicabili ai rapporti con le società a essa collegate o da essa controllate.

D. Durata - Revisione

120. Gli Impegni entreranno in vigore entro 120 giorni dalla notifica del provvedimento di autorizzazione della concentrazione e rimarranno in vigore sino all'adozione, da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, di un provvedimento di revoca espressa degli stessi al verificarsi di un mutamento dello scenario concorrenziale. Gli Impegni si applicheranno ai nuovi contratti, nonché ai rinnovi di quelli già in essere effettuati successivamente alla data di entrata in vigore, ove consentito dai contratti stessi.

121. EI e/o DMT potranno richiedere la revisione, totale o parziale, degli Impegni, al verificarsi di mutamenti sostanziali della situazione di mercato considerata nel Provvedimento, nonché al venir meno delle condizioni che hanno indotto l'Autorità a ritenere necessario l'avvio dell'istruttoria.

E. Controllo del rispetto dei presenti impegni

122. In merito all'esecuzione degli Impegni, EI e/o DMT faranno pervenire all'Autorità, entro sei mesi dalla notifica del provvedimento di autorizzazione, una relazione sulla modalità di implementazione degli impegni.

123. EI e/o DMT si impegnano altresì a consultare l'Autorità in caso di eventi imprevisti che possano ostacolare per qualsiasi ragione la realizzazione degli Impegni, al fine di concordare una soluzione che garantisca il sostanziale rispetto di quanto sopra previsto.

124. EI e/o DMT si impegnano a predisporre e mantenere per tutto il periodo di vigenza degli impegni un sistema di archiviazione che assicuri la tracciabilità delle richieste di accesso ricevute da operatori televisivi e dell'esito delle stesse, corredato da relativi giustificativi. Tale documentazione dovrà essere conservata per due anni a partire dalla data di formalizzazione della richiesta di accesso.

125. Le controversie aventi a oggetto i prezzi dell'offerta disaggregata saranno sottoposte al Servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano sulla base del relativo regolamento.

126. Qualora in futuro l'attività di *tower company* e quella di operatore di rete non fossero svolte da società distinte, EI e DMT si impegnano a predisporre e mantenere una contabilità separata relativa all'attività di *tower company*, che permetta la verifica della parità di trattamento interno/esterno.

VIII. LA VALUTAZIONE DEGLI EFFETTI DELL'OPERAZIONE

127. L'operazione in esame comporta l'acquisizione da parte di EI del controllo dell'unica *tower company* indipendente attiva su scala nazionale in Italia nella fornitura di servizi di ospitalità ad operatori televisivi.

128. Gli effetti dell'operazione in esame sono stati valutati sia con riguardo alla sovrapposizione orizzontale che essa determina nel mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo, sia sotto il profilo verticale, in ragione dell'integrazione verticale del Gruppo Mediaset/RTI al quale afferisce EI.

VIII.1. La posizione dominante

129. Ai fini della valutazione degli effetti orizzontali dell'operazione in esame nel mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo sono stati considerati i seguenti elementi: *i)* la concorrenza tra operatori attivi su scala nazionale e, in particolare, la posizione di Rai Way; *ii)* la pressione concorrenziale esercitata dagli operatori locali; *iii)* il grado di concentrazione della disponibilità delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva; iv*)* le quote di mercato in valore nella fornitura di servizi di ospitalità a terzi; *v)* gli *switching costs* e le barriere all'entrata.

i) La concorrenza tra operatori attivi su scala nazionale e, in particolare, la posizione di Rai Way

130. Ad esito dell'operazione, risulteranno attive solo due *tower companies* che dispongono di infrastrutture per le trasmissioni televisive a livello nazionale, entrambe afferenti a gruppi societari verticalmente integrati nei mercati a valle del settore televisivo: EI/DMT, afferente al Gruppo Mediaset/RTI, e Rai Way, afferente al Gruppo Rai.

131. I due operatori avranno la disponibilità di infrastrutture analoghe per numerosità, capillarità e rilevanza strategica, ma deterranno una posizione sostanzialmente diversa nell'offerta di servizi di ospitalità ad operatori terzi di reti televisive.

132. Rai Way, infatti, utilizza prioritariamente le proprie infrastrutture per le esigenze connesse alla fornitura del servizio pubblico radiotelevisivo ed offre servizi di ospitalità ad operatori televisivi terzi solo in misura marginale, realizzando ricavi estremamente ridotti[46].

133. EI ritiene che Rai Way non rivesta un ruolo marginale nel mercato in esame in quanto tale società: *i)* ha siti con un significativo potenziale commerciale e di mercato, riconducibile sia alla proprietà della maggioranza delle postazioni a sua disposizione, sia alla capillare distribuzione fisica sul territorio; *ii)* realizza un fatturato non irrilevante per la prestazione di servizi di ospitalità a soggetti terzi; *iii)* dispone di alcune postazioni strategiche in esclusiva.

134. Si osserva, in merito, come la qualità del portafoglio dei siti dei Rai Way non è elemento controverso. Ciò che rileva però ai fini della presente valutazione è il fatto che attualmente nel settore televisivo tale infrastruttura sia utilizzata quasi esclusivamente per l'auto-produzione. Rai Way, infatti, realizza un fatturato marginale nella fornitura di servizi di ospitalità ad operatori televisivi[47].

135. Il limitato ruolo che Rai Way riveste nell'offerta di servizi di ospitalità ad operatori televisivi terzi, già rilevata nel provvedimento di avvio, è stato ampiamente confermato dalle evidenze raccolte nel corso dell'istruttoria. In particolare, è stata sottolineata la presenza di stringenti vincoli all'ospitalità di terzi derivanti dell'utilizzo prioritario dell'infrastruttura di Rai Way per la fornitura del servizio pubblico televisivo. E' stata altresì evidenziata la scarsa propensione di Rai Way a gestire le proprie infrastrutture secondo un logica prettamente "commerciale"; la stessa Rai Way ha osservato come il servizio pubblico costituisca per essa il suo *core business* e che ogni altra iniziativa di azione o di ricavo è secondaria al mandato prioritario che è l'estensione e il mantenimento del servizio pubblico radiotelevisivo.

E' da osservare, tuttavia, dato l'attuale contesto economico che Rai possa mettere in atto nel prossimo futuro una diversa strategia, più orientata allo sfruttamento commerciale, nell'uso delle proprie risorse. Se ciò si verificasse, ne deriverebbe una significativa disciplina concorrenziale nei confronti dell'operatore risultante dalla concentrazione[48].

ii) La pressione concorrenziale esercitata dagli operatori locali

136. Tenuto conto della posizione di Rai Way , nell'ambito del mercato in esame una pressione concorrenziale nei confronti del soggetto risultante dall'operazione di concentrazione potrebbe essere esercitata sostanzialmente solo dagli operatori che dispongono di infrastrutture a livello locale/regionale. Si tratta sia di operatori di reti televisive locali (verticalmente integrati) che dispongono di infrastrutture proprietarie, sia di piccole *tower companies* non integrate verticalmente.

137. Nel provvedimento di avvio dell'istruttoria tali operatori locali non erano stati considerati nel mercato nazionale delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo. Gli elementi acquisiti agli atti nel corso dell'istruttoria, tuttavia, mostrano che gli operatori locali costituiscono una realtà non trascurabile ai fini della valutazione del contesto competitivo nel mercato in esame, in quanto dispongono di infrastrutture utilizzate ed utilizzabili in misura non marginale per la realizzazione di reti trasmissive su scala nazionale.

138. Gli operatori locali, infatti, dispongono di infrastrutture utilizzabili non solo per completare la copertura di una rete nazionale in zone periferiche del Paese, ma anche per realizzare una parte significativa della copertura "strategica" del territorio e della popolazione nazionale. Ciò è confermato dalla circostanza che i due maggiori operatori televisivi non infrastrutturati attivi in Italia – TIMB e Rete A – ricorrono ai servizi di ospitalità offerti dagli operatori locali in

---

46 *[Diversa, invece, è la posizione di Rai Way nella fornitura di servizi di ospitalità ad operatori radiofonici e, soprattutto, ad operatori di reti telefoniche.]*

47 *[Il fatturato di Rai Way derivante dalla fornitura di servizi di ospitalità a terzi, infatti, è in larghissima parte imputabile ad operatori di telecomunicazione e ad operatori radiofonici.]*

48 *[Cfr. sul punto anche l'affermazione di TIMB, secondo cui "a nostro avviso, Rai non cambierà nel breve-medio periodo il proprio orientamento commerciale circa la fornitura di servizi di ospitalità ad operatori terzi.". Verbale di audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

misura rilevante, corrispondente a circa il 60%-70% in termini di copertura della popolazione e al 50-60% in termini di costi di ospitalità[49].

139. Va altresì considerato, tuttavia, come la realtà degli operatori locali sia altamente frammentata; pertanto, il ricorso ad una pluralità di operatori locali in alternativa ad un operatore nazionale – soprattutto per un nuovo entrante – può comportare un aumento dei costi di transazione, allungare i tempi per la realizzazione della (nuova) rete e richiedere un'elevata conoscenza territoriale[50]. Nel corso dell'istruttoria è stato altresì evidenziato che gli operatori locali dispongono spesso di infrastrutture di qualità inferiore rispetto a quelle detenute dagli operatori nazionali, e in particolare di quelle di DMT, con riguardo alle caratteristiche strutturali, nonché agli impianti ausiliari disponibili e alla gamma di servizi offerti.

140. Dall'insieme delle evidenze probatorie agli atti, dunque, è emerso come gli operatori locali – sebbene costituiscano un'alternativa imperfetta ai servizi di ospitalità offerti da un operatore attivo su scala nazionale che dispone di infrastrutture di elevato livello qualitativo – sono utilizzati dagli operatori di rete per realizzare una proporzione significativa della copertura della popolazione. Nell'analisi che segue, pertanto, la posizione delle Parti nel mercato rilevante è stata valutata tenendo in considerazione anche la pressione competitiva derivante da tali operatori.

iii) Il grado di concentrazione della disponibilità delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva

141. Nel complesso, su tutto il territorio nazionale le Parti deterranno un portafoglio costituito da circa *[1.500-2.000]* infrastrutture per il *broadcasting* televisivo, di cui *[1.000-1.500]* di DMT e *[500-1.000]* di EI; le Parti stimano che gli operatori locali, nel complesso, detengono circa *[1.500-2.000]* postazioni. EI/DMT avrà, dunque, la disponibilità di oltre il 50% delle postazioni per il *broadcasting* televisivo potenzialmente utilizzabili da operatori di rete terzi[51] a fronte di un analogo numero di postazioni detenute da una molteplicità di operatori locali. Le postazioni di EI/DMT, peraltro, sono caratterizzate da un elevato livello qualitativo in termini di caratteristiche strutturali e disponibilità di impianti ausiliari.

142. La posizione delle Parti è stata anche analizzata con specifico riferimento ai cosiddetti siti strategici, ovvero quelli che risultano fondamentali per realizzare in tempi rapidi una rete televisiva con una sufficiente copertura della popolazione a livello nazionale.

143. Tale approccio è stato promosso dalle Parti stesse per le quali il riferimento al complesso delle postazioni distribuite su tutto il territorio italiano sarebbe scarsamente rappresentativo della posizione sul mercato ravvisando più corretto valutare la posizione di mercato di EI/DMT con riferimento specifico ai cosiddetti siti strategici, la cui importanza è stata sottolineata nel corso del procedimento da diversi operatori di rete[52].

144. In particolare, EI ha individuato i *[200-250]* siti, distribuiti sul complesso del territorio italiano, caratterizzati dalla maggiore copertura in termini di popolazione servita. La copertura cumulata di tali siti è pari a *[50-55]* milioni di abitanti ([*85-90%]* della popolazione)[53].

145. Nell'ambito dei principali *[200-250]* siti, EI è presente in *[150-200]* siti, mentre DMT è presente in *[100-150]* siti. Al netto delle sovrapposizioni e della co-presenza nello stesso sito, la combinazione di EI e di DMT vanterebbe la disponibilità di *[250-300]* postazioni in *[200-250]* siti strategici, mentre gli operatori locali controllerebbero *[750-800]* postazioni[54]. Per effetto dell'operazione, la presenza di EI nei siti strategici risulterebbe del *[25-30%]* sul totale delle postazioni considerate nell'analisi ([*1.000-1.100*])[55].

146. Analogamente, valutando gli effetti in termini di popolazione complessivamente servita e sempre facendo riferimento al medesimo aggregato di *[200-250]* siti, le Parti rilevano come EI abbia una copertura teorica di *[40-45]* milioni di persone ([*70-75%]* della popolazione), a fronte di una copertura teorica di DMT di *[25-30]* milioni di persone ([*45-50%]* della popolazione). Al netto delle sovrapposizioni e della co-presenza nello stesso sito, la combinazione delle infrastrutture di EI e di DMT potrebbe vantare una copertura complessiva pari a *[50-55]* milioni di persone. Di conseguenza, per effetto dell'operazione, la popolazione coperta da siti strategici nella disponibilità di EI risulterebbe accresciuta del *[10-15*%].

147. EI, dunque, rileva che è limitata la quota di mercato, nonché la variazione della stessa, detenuta dal soggetto risultante dalla concentrazione sia in termini di postazioni disponibili nei siti strategici che di popolazione coperta.

148. Con riguardo all'analisi dei siti strategici presentata da EI, tuttavia, si osserva che EI ha calcolato le quote di cui sopra considerando tutti gli operatori presenti nei siti; tuttavia, solo circa un terzo degli operatori locali considerati da

---

[49] *[Tali dati si riferiscono sia ai siti "strategici" che ai siti "secondari".]*

[50] *[Cfr. verbale di audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

[51] *[Nel computare la quota di EI/DMT sono state considerate le infrastrutture gestite dagli operatori, anche quelle dove non vengono ospitati terzi, ma non le postazioni nelle quali gli operatori sono ospitati da terzi.]*

[52] *[Cfr. risposta di TIMB alla prima richiesta di informazioni, doc. n. 31.]*

[53] *[Tale dato è coerente con l'affermazione condivisa da più operatori circa il fatto che la copertura della gran parte del territorio e della popolazione possa essere realizzata con centinaia e non con migliaia di postazioni.]*

[54] *[Rai Way, peraltro, sarebbe presente in [150-200] siti con altrettante postazioni.]*

[55] *[Se si considerasse anche Rai Way, la quota scenderebbe al [20-25%].]*

EI offrirebbero effettivamente servizi di ospitalità ad operatori televisivi terzi (nazionali o locali)[56]. L'analisi di EI, pertanto, appare sottostimare la posizione relativa delle Parti nei siti strategici.

149. In ogni caso, tale analisi può costituire al più solo un elemento, *ex multis*, nella valutazione degli effetti dell'operazione, ma non può esaurire l'analisi della struttura del mercato in questione in quanto relativa solo ad una piccola proporzione delle infrastrutture televisive che rientrano nel mercato rilevante considerato e che compongono il portafoglio delle Parti.

Le quote di mercato in valore nella fornitura di servizi di ospitalità a terzi

150. Per quanto riguarda l'analisi delle quote di mercato in valore, si stima che attualmente EI e DMT detengano rispettivamente quote di circa il 15-20% e il 35-40%, e che il residuale 40-45% sia detenuto da una molteplicità di operatori locali[57].

151. Ad esito dell'operazione di concentrazione, dunque, si stima che le Parti deterranno una quota combinata di oltre il 50%, a fronte della presenza di numerosi concorrenti locali, ognuno dei quali detiene una quota limitata, e di Rai Way che detiene altresì una posizione marginale nell'offerta di servizi di ospitalità ad operatori televisivi terzi.

iv) Gli switching costs e le barriere all'entrata

152. Ai fini della valutazione degli effetti orizzontali dell'operazione, inoltre, va considerato l'elevato livello degli *switching costs* e gli ostacoli allo spostamento degli impianti esistenti da una postazione ad un'altra. Tali elementi, infatti, limitano la capacità degli operatori ospitati sulle infrastrutture di DMT/EI di cambiare fornitore di servizi di ospitalità.

153. Rileva, infine, l'esistenza di significative barriere all'entrata, che rendono pressoché impossibile la realizzazione di nuove infrastrutture per il *broadcasting* televisivo su scala nazionale e, dunque, limitano la pressione che la concorrenza potenziale può esercitare su tale mercato.

Conclusioni

154. L'operazione di concentrazione comporta l'acquisizione da parte di EI, soggetto che già detiene significative infrastrutture per il *broadcasting* televisivo, della principale *tower company* indipendente italiana.

155. EI/DMT deterrà *[1.500-2.000]* postazioni per il *broadcasting* televisivo sull'intero territorio nazionale, con una presenza nell'*[85-90%]* dei siti considerati "strategici". Si stima che la quota di mercato delle Parti in valore sia superiore al 50%. Tenuto conto della posizione marginale di Rai Way nella fornitura dei servizi in questione, i concorrenti delle Parti, sebbene nel complesso detengano un insieme di infrastrutture non trascurabile, sono sostanzialmente piccoli operatori attivi su scala locale/nazionale, le cui postazioni sono sovente di un livello qualitativo non confrontabile a quello delle infrastrutture di EI/DMT.

156. In considerazione della struttura di mercato, delle caratteristiche dei concorrenti, della presenza di elevati *switching costs* e di significative barriere all'entrata, si ritiene che, ad esito dell'operazione di concentrazione, EI/DMT deterrà una posizione dominante nel mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo.

VIII.2. La valutazione degli effetti verticali

157. Il Gruppo Mediaset, al quale EI afferisce, è integrato verticalmente nei mercati a valle del settore televisivo e in particolare:

- nel mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (DVB-T) detiene attualmente 4 reti (*multiplex*) in tecnica DVB-T su 16 operanti a livello nazionale[58];
- nel mercato a valle della raccolta pubblicitaria televisiva, secondo quanto comunicato dalle Parti, detiene una quota di mercato del 56%, mentre i principali concorrenti Rai e Sky detengono rispettivamente quote del 22% e 4%;
- nel mercato della *pay-tv*, secondo quanto comunicato dalle Parti, detiene una quota di circa il 12%, a fronte della quota di circa l'80% detenuta da Sky.

158. Alla luce dell'integrazione verticale del Gruppo RTI-Mediaset, è stato valutato se la concentrazione sia idonea ad ostacolare o impedire l'attività di concorrenti nei mercati a valle – ossia degli operatori di rete e dei fornitori di servizi media – attraverso una preclusione a livello dei fattori di produzione.

159. Nel caso di specie, si sono esaminate due ipotesi di preclusione dei fattori di produzione: *i)* la mancata fornitura ad operatori di rete terzi dell'accesso alle infrastrutture di EI/DMT (preclusione "totale"); *ii)* l'aumento dei prezzi o la riduzione della qualità dei servizi di accesso offerti agli operatori di rete terzi (preclusione "parziale").

160. L'analisi degli effetti verticali è stata svolta valutando i seguenti elementi[59]: *i)* la capacità di EI/DMT di escludere i concorrenti nei mercati a valle; *ii)* l'incentivo di EI/DMT di escludere i concorrenti nei mercati a valle; *iii)* gli effetti sulla concorrenza nei mercati a valle.

---

[56] *[EI stessa, infatti, ha rappresentato come solo [80-100] operatori prestino servizi di ospitalità. Le stime riportate da EI, invece, consideravano le postazioni di circa [250-300] operatori.]*

[57] *[Le quote di mercato sono state stimate utilizzando le informazioni prodotte dalle Parti e i dati sui costi dei servizi di ospitalità sostenuti dagli operatori di rete nazionali da questi prodotti in risposta a richieste di informazioni.]*

[58] *[Come già osservato, è attualmente in corso la procedura per l'assegnazione di 5 ulteriori reti DVB-T.]*

Capacità di escludere

161. La capacità di EI/DMT di escludere operatori di rete, ovvero fornitori di servizi *media*, concorrenti, è stata valutata considerando i seguenti elementi: *i)* l'importanza che le infrastrutture hanno nella filiera produttiva del settore televisivo; *ii)* il potere di mercato che EI/DMT deterrà nella fornitura dei servizi di ospitalità e dei servizi associati; *iii)* l'assenza di efficaci strategie alternative per gli operatori di rete.

i) L'importanza che le infrastrutture hanno nella filiera produttiva del settore televisivo

162. Le infrastrutture per il *broadcasting* televisivo costituiscono un componente fondamentale per la realizzazione delle reti terrestri per la trasmissione del segnale televisivo. Senza la possibilità di accedere alle infrastrutture esistenti, un operatore non sarebbe in grado di sviluppare una rete televisiva terrestre e, dunque, di offrire capacità trasmissiva ai fornitori di servizi *media*. Va rilevato, al riguardo, come non sussistano fattori di produzione alternativi, non potendo considerarsi un'opzione l'utilizzo di reti trasmissive quali la rete satellitare e le reti IP al fine della realizzazione di una rete televisiva da parte di operatore di rete che abbia ottenuto dal Ministero le necessarie frequenze per trasmettere programmi televisivi via etere.

163. Si osserva, inoltre, come i costi dei servizi di ospitalità e dei servizi accessori abbiano un'incidenza significativa, di circa il 30%-40%, sui costi complessivi di un operatore di rete. Pertanto, ferme restando le considerazioni di cui sopra circa la natura essenziale dell'infrastruttura in questione per un operatore di rete, si rileva che un eventuale aumento dei prezzi dei servizi di ospitalità nel loro complesso è destinato a tradursi in un aumento non trascurabile del prezzo della capacità trasmissiva offerta dagli operatori di rete ai fornitori di servizi di media audiovisivi.

ii) Il potere di mercato che EI/DMT deterrà nella fornitura dei servizi di ospitalità e dei servizi associati

164. Come già ampiamente illustrato nei precedenti paragrafi, ai quali si rimanda per l'analisi sostanziale del potere di mercato di EI/DMT, nel caso di specie si ritiene che – in considerazione della struttura del mercato, degli *switching costs* e delle barriere all'entrata – EI/DMT deterrà non solo un significativo potere di mercato, ma una posizione dominante nel mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* televisivo.

iii) L'assenza di efficaci strategie alternative per gli operatori di rete

165. La capacità di precludere i concorrenti a valle può aver luogo soltanto se il nuovo soggetto, riducendo l'accesso ai prodotti/servizi a monte, può incidere negativamente sulla disponibilità complessiva di fattori di produzione per il mercato a valle, anche solo in termini di prezzo o di qualità. Questo può avvenire qualora i rimanenti fornitori a monte siano meno efficienti, offrano alternative meno preferite o non abbiano la capacità di ampliare la produzione in risposta alla limitazione della fornitura, ad esempio perché hanno limiti di capacità.

166. Nel caso di specie, a fronte di una riduzione da parte di EI/DMT dell'offerta dei servizi di ospitalità ad operatori di rete terzi, questi ultimi non avrebbero la possibilità di reagire efficacemente né realizzando una propria rete di infrastrutture né ricorrendo esclusivamente ai servizi di ospitalità offerti da una pluralità di operatori locali.

La realizzazione di una rete proprietaria di infrastrutture su scala nazionale, infatti, si scontrerebbe con pressoché insormontabili vincoli amministrativi e richiederebbe, comunque, ingenti investimenti e tempi estremamente lunghi. Si tratta di un'ipotesi considerata inverosimile da pressoché tutti gli operatori sentiti nel corso dell'istruttoria.

Il ricorso agli operatori locali, invece, comporterebbe quanto meno un significativo aumento dei costi e dei tempi richiesti per realizzare la rete, a causa della necessità di intrattenere rapporti contrattuali con una molteplicità di controparti per assicurare la copertura di base della popolazione, nonché della qualità spesso inferiore delle infrastrutture che risultano nella disponibilità di tali operatori locali.

167. EI ritiene, invece, che il ricorso agli operatori locali costituisca un'alternativa efficace all'utilizzo dei servizi di ospitalità da essa forniti e ha simulato l'insieme di azioni pratiche che un eventuale nuovo entrante dovrebbe organizzare per dotarsi del controllo di un'infrastruttura compatibile con un obiettivo di copertura nazionale (in tempi rapidi e a condizioni accessibili) al fine di confutare le preoccupazioni concorrenziali emerse nel provvedimento di avvio, relative ai possibili effetti preclusivi nei mercati televisivi nazionali a valle.

168. Nello specifico, l'analisi prodotta da EI simula il comportamento di un eventuale nuovo operatore che si affacciasse sul mercato al fine di realizzare una rete con una copertura pari a quella attualmente gestita da EI ([*70-75%]* della popolazione in relazione ai *[200-250]* "siti strategici") senza rivolgersi né al soggetto emergente dalla fusione, né a Rai Way.

169. In base ai risultati della simulazione condotta da EI, l'operatore di rete in questione potrebbe rivolgersi ai terzi titolari di postazioni nei *[200-250]* siti "strategici" individuati da EI con le seguenti alternative:

1. ricerca capillare di postazioni, in ogni sito in cui sia presente almeno un soggetto terzo differente da EI-DMT o RaiWay. In tal caso, ipotizzando la massima efficacia nella gestione delle trattative con ciascun terzo titolare di postazioni e puntando in modo sistematico alle postazioni caratterizzate dalla miglior copertura in termini di popolazione, per l'ipotetico nuovo entrante sarebbe sufficiente essere presente solamente nei "migliori" *[60-80]* siti;

---

59 *[L'approccio adottato segue gli Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese.]*

2. qualora, invece, volesse disporre di maggiore potere negoziale e mirasse a chiudere accordi con gestori di postazioni nell'ambito di siti in cui siano presenti almeno due potenziali soggetti diversi da EI-DMT e Rai Way, per l'ipotetico nuovo entrante sarebbe sufficiente essere presente in soli *[110-130]* siti;
3. infine, se volesse disporre di un ancora più ampio potere negoziale e mirasse a chiudere accordi con gestori di postazioni nell'ambito di siti in cui siano presenti almeno tre potenziali soggetti diversi da EI-DMT e Rai Way, per l'ipotetico nuovo entrante sarebbe sufficiente essere presente in *[110-130]* siti (su un totale di *[200-250*]). In tal caso la copertura sarebbe leggermente inferiore rispetto al *target* ipotizzato ([*65-70%]* vs. *[70-75*%]).
170. EI ha altresì effettuato un'elaborazione teorica relativamente al numero di contratti con operatori diversi da EI e/o DMT necessari ad un ipotetico nuovo entrante per realizzare diversi livelli di copertura del territorio, sintetizzata nella seguente tabella.

Tabella n. 5 – Analisi del numero di contratti con operatori locali necessari per ottenere una copertura della popolazione su scala nazionale

Numero di contratti	Popolazione coperta (milioni di abitanti)	Popolazione coperta (%)
10	[35-40]	[60-65]
15	[40-45]	[70-75]
20	[45-50]	[75-80]
25	[45-50]	[80-85]

Fonte: elaborazione delle Parti (doc. n.124)

171. Va osservato, tuttavia, come l'analisi presentata da EI non tiene in considerazione le differenze qualitative delle infrastrutture degli operatori locali rispetto quelle degli operatori nazionali (di DMT), né il livello di capacità effettivamente disponibile nelle infrastrutture degli operatori locali. Come già più volte rilevato, il ricorso a più operatori locali è un'alternativa imperfetta all'accesso alle infrastrutture di un operatore nazionale come DMT[60]. Va considerato, inoltre, come gli operatori di rete già ospitati sulle infrastrutture di EI/DMT dovrebbero incorrere in costi non trascurabili e superare elevatissime barriere amministrative al fine di spostare i propri impianti trasmissivi sulle infrastrutture di altri operatori.
172. Alla luce del complesso degli elementi acquisiti agli atti, il ricorso ad una pluralità di operatori di infrastrutture attivi a livello locale appare costituire un'alternativa imperfetta all'utilizzo delle infrastrutture di EI/DMT e, in quanto tale, non idonea a rimuovere la capacità di EI/DMT di realizzare una preclusione dei fattori di produzione.
Un operatore nuovo entrante, infatti, dovrebbe avere un elevato *know-how* specifico per individuare i fornitori dei quali avvalersi e dovrebbe sostenere i costi di transazione derivanti dalla necessità di instaurare rapporti contrattuali con una molteplicità di soggetti, nonché ricorrere ad infrastrutture che sono spesso caratterizzate da un inferiore livello qualitativo, con potenziali conseguenze negative sull'affidabilità del proprio servizio di rete.
Gli operatori già presenti sul mercato sulle infrastrutture di EI e DMT, anche a fronte di un significativo aumento dei prezzi dei servizi di ospitalità di EI/DMT (alla scadenza dei contratti in corso), potrebbero rivolgersi a fornitori di servizi di ospitalità concorrenti solo sostenendo costi di cambiamento non trascurabili e, soprattutto, superando i significativi ostacoli, anche di natura amministrativa, allo spostamento dei propri impianti da una postazione ad un'altra.
173. In conclusione, dunque, per le ragioni sopra illustrate, si ritiene che EI/DMT, attraverso il controllo delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva che deterrà all'esito dell'operazione, abbia la capacità di escludere operatori di rete ovvero fornitori di servizi *media* concorrenti.

Incentivo ad escludere

174. In generale, gli incentivi di EI/DMT a precludere l'accesso ai fattori di produzione dipendono da quanto sarebbe vantaggiosa detta preclusione, tenuto conto del fatto che le forniture di servizi di ospitalità ai concorrenti a valle incideranno non soltanto sui profitti di DMT, ma anche sull'attività di operatore di rete di EI e, soprattutto, sui ricavi e i profitti generati dai fornitori di servizi media del gruppo Mediaset attraverso la vendita di spazi pubblicitari e servizi di *pay-tv*[61].
175. Si ritiene che una strategia escludente posta in essere da EI/DMT attraverso la preclusione totale dell'accesso ad operatori di rete nuovi entranti sia verosimilmente profittevole in ragione della differenza tra il valore dei ricavi

[60] *[TIMB, ad esempio, ha fatto presente come un operatore di rete potrebbe difficilmente affidarsi a tali soggetti per realizzare una rete trasmissiva nazionale in tempi brevi. In quanto "[i]l ricorso ai servizi di ospitalità offerti dagli operatori locali, piuttosto che a quelli offerti da un operatore nazionale, comporterebbe quantomeno un notevole ritardo nello sviluppo della rete." Cfr. verbale di audizione di TIMB, doc. n. 104.]*

[61] *[In presenza di integrazione verticale, l'impresa derivante dalla concentrazione deve trovare un equilibrio tra la diminuzione dei profitti sul mercato a monte a causa di una diminuzione delle vendite dei fattori di produzione ai concorrenti (reali o potenziali) e i profitti derivanti, a breve o più a lungo termine, dall'aumento delle vendite a valle o, se del caso, dalla possibilità di aumentare i prezzi per i consumatori.]*

realizzati da RTI/Mediaset attraverso la raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo e il valore dei servizi di ospitalità resi ad operatori di rete terzi.

176. In particolare, al fine di analizzare gli incentivi alla preclusione, si è confrontato il livello dei ricavi incrementali che EI/DMT otterrebbe fornendo ad un operatore terzo i servizi di ospitalità (in modalità *full service*) idonei a realizzare un nuovo *multiplex* a livello nazionale con la possibile riduzione dei ricavi pubblicitari di RTI-Mediaset derivante dalla diffusione di 6 nuovi programmi televisivi sul *multiplex* in questione:

- i ricavi netti incrementali (EBITDA) derivanti dalla fornitura dei servizi di ospitalità ad un nuovo *multiplex* su scala nazionale ammontano a circa 12 milioni di euro all'anno[62];
- la riduzione dei ricavi pubblicitari che Mediaset/RTI potrebbe avere a causa dell'entrata di nuovi fornitori di servizi *media* dipende dall'audience che i nuovi programmi saranno in grado di ottenere e dalla misura in cui tale *audience* sarà realizzata sottraendo telespettatori ai programmi di Mediaset/RTI (piuttosto che ad altri fornitori di servizi *media*). Se si ipotizza che i programmi diffusi su un nuovo *multiplex* digitale siano complessivamente in grado di realizzare un'audience del 3%[63], sottraendo ascolti ai programmi esistenti in proporzione al loro attuale livello di *audience*, si stima che l'entrata di un nuovo *multiplex* potrebbe comportare una riduzione dei ricavi pubblicitari di Mediaset/RTI nell'ordine degli 80 milioni di euro[64].

177. Poiché la fornitura dei servizi di ospitalità ad un operatore terzo per la realizzazione di un nuovo *multiplex* comporta una riduzione attesa dei ricavi pubblicitari di RTI/Mediaset plausibilmente inferiore ai ricavi incrementali dei servizi di ospitalità di DMT, si ritiene che Mediaset possa avere l'interesse a limitare l'accesso all'infrastruttura da parte di operatori di rete concorrenti, al fine di salvaguardare il livello dei ricavi ottenuti a valle attraverso la raccolta pubblicitaria. Tale incentivo è maggiore laddove l'accesso riguardi operatori di rete concorrenti che diffondono programmi altamente competitivi, in grado di attrarre significative quote di *audience*.

178. La possibilità per gli operatori di rete concorrenti di ricorrere ai servizi delle *tower companies* locali può ridurre l'incentivo alla preclusione di Mediaset/RTI, in quanto l'eventuale preclusione dei fattori di produzione non impedirebbe del tutto la realizzazione di *multiplex* concorrenti. Tuttavia, anche il semplice rallentamento o la riduzione dell'efficienza delle reti concorrenti potrebbe comportare per Mediaset/RTI vantaggi non trascurabili nella raccolta pubblicitaria.

179. Quanto all'analisi degli incentivi riguardanti l'ipotesi di preclusione parziale (l'aumento dei prezzi praticati per i servizi di ospitalità offerti a terzi), si osserva che: *i)* l'integrazione verticale modifica significativamente il livello del costo opportunità sostenuto da EI/DMT nella fornitura di servizi di ospitalità, tenuto conto della riduzione dei ricavi pubblicitari derivante dalla fornitura dell'accesso all'infrastruttura ad operatori concorrenti; *ii)* gli operatori che già utilizzano le infrastrutture di DMT/EI dovrebbero incorrere in costi/ostacoli significativi per cambiare postazione; *iii)* acquistare i servizi di ospitalità da più operatori locali comporterebbe comunque significativi costi di transazione e una riduzione del livello qualitativo delle infrastrutture utilizzate (con ripercussione sul livello di affidabilità del servizio di operatore di rete).

180. Pertanto, considerato l'impatto dell'integrazione verticale sul livello del costo opportunità dei servizi di ospitalità e l'elevato potere contrattuale di EI/DMT, si ritiene che tale società abbia l'incentivo ad aumentare i prezzi per i servizi di ospitalità forniti agli operatori di rete concorrenti.

181. Tale conclusione, peraltro, appare suffragata da alcune evidenze agli atti che mostrano come, già ora, EI pratichi prezzi più elevati, anche del 50%, di quelli di DMT.

In particolare, Rete A ha fornito un'analisi comparativa dei costi da essa sostenuti per i servizi di ospitalità acquistati in due Regioni diverse, caratterizzate dalla medesima struttura di rete (circa 18 impianti di cui uno principale), nelle quali la società è ospite rispettivamente di EI e di DMT. L'analisi prodotta mostra come i prezzi praticati da EI a Rete A siano approssimativamente il doppio di quelli praticati da DMT in analoga situazione[65].

182. Ad avviso di EI, invece, la natura stessa di DMT e gli obiettivi industriali della concentrazione non rendono verosimile il perseguimento di una strategia di preclusione dei fattori di produzione.

---

62 *[Il valore è stato ricavato dalle stime delle Parti stesse contenute nel business plan di DMT. Cfr. presentazione "Merger DMT – Elettronica Industriale Towers" del 28 luglio 2011. Peraltro, va osservato come EI detenga solo il 66% del capitale sociale di DMT e pertanto ad essa andrebbe imputata esclusivamente tale percentuale di ricavi potenziali, pari a 8 milioni di euro.]*

63 *[Tale ipotesi corrisponde ad uno scenario nel quale ciascun programma trasmesso realizza in media mezzo punto percentuale di share. Si tratta di un livello di share corrispondente a quello attualmente realizzato da cielo, canale digitale generalista (di Sky Italia s.r.l.) trasmesso dal dicembre 2009. Il livello di share ipotizzato è ben inferiore rispetto a quello realizzabile da un concorrente egualmente efficiente di Mediaset, atteso che i canali digitali di Mediaset realizzano in media 1 punto percentuale di share. L'ipotesi adottata, dunque, appare ragionevolmente conservativa e in tal senso favorevole alla parte. si osserva, comunque, che le conclusioni dell'analisi svolta non muterebbero anche laddove si considerasse uno share per multiplex di un punto percentuale, corrispondente ad uno share medio per ciascuno dei 6 programmi trasmessi dello 0,17%.]*

64 *[In base ai dati pubblici contenuti nel bilancio 2010 del Gruppo Mediaset, i ricavi totali lordi realizzati in Italia dal gruppo attraverso la raccolta pubblicitaria (su canali free-to-air) ammonta a 2,76 miliardi di euro, a fronte di un'audience media del 37,6% (inclusi i canali digitali). Per Mediaset, dunque, il valore in termini di ricavi pubblicitari di un punto di audience può essere stimato in circa 73,4 milioni di euro. Se un nuovo multiplex diffonde programmi che nel complesso ottengono un'audience del 3%, e tale audience è ottenuta attraverso una riduzione di quella degli operatori esistenti in proporzione del loro attuale share degli ascolti, Mediaset avrebbe una riduzione della propria audience di 1,13 punti percentuali (corrispondente al 37,6% di 3%). Tale riduzione di share ha una valore stimabile in 83 milioni di euro. I ricavi pubblicitari al netto degli sconti d'agenzia rappresentano l'85% del valore dei ricavi lordi considerati e corrispondono, dunque, ad un valore della perdita di share di circa 70 milioni di euro.]*

65 *[Cfr. verbale di audizione di Rete A (doc. n. 82) e risposta di Rete A alla seconda richiesta di informazioni, doc. n. 125.]*

183. EI osserva, in particolare, come la società risultante dalla fusione rimarrà quotata al segmento Star della Borsa di Milano e sarà vincolata al *business plan* che è stato già comunicato al mercato e che è caratterizzato da ambiziosi obiettivi di risultato, segnatamente, in termini di crescita media annua del margine operativo al lordo degli ammortamenti e svalutazioni (EBITDA) e crescita media annua del *free cash flow.*
Tali obiettivi sono supportati sia da piani di efficienza sul lato dei costi, sia da *target* di crescita dei ricavi a tassi superiori all'inflazione, in particolare, attraverso lo sviluppo dell'attività dei clienti e la ricerca di nuovi clienti[66].
184. In questo senso, le Parti rilevano come sia nell'interesse del *management* della società risultante dalla fusione e dei suoi azionisti: *i)* lo sviluppo di ogni possibile occasione di crescita dei ricavi (mantenimento degli attuali e ricerca di nuovi clienti); *ii)* il rifiuto dello sbilanciamento verso logiche meramente "*captive*"; *iii)* il mantenimento ed incremento del livello di soddisfazione dei clienti attuali e potenziali.
Tale impostazione, funzionale al raggiungimento degli obiettivi fissati nel *business plan,* è imprescindibile nell'ottica del mantenimento e della crescita del valore del titolo. In tal senso, convergeranno sia l'attività di indirizzo e controllo esercitata dall'azionista di maggioranza, sia la naturale funzione di contrappeso svolta dagli azionisti di minoranza, ai quali, con il meccanismo del voto di lista, sarà assicurata una rappresentanza nei principali organi amministrativi della società.
185. EI sottolinea come il mancato raggiungimento di tali risultati comporterebbe significativi impatti sul valore del titolo della società quotata, con conseguente valutazione negativa delle *performance* del *management* e degli amministratori da parte di tutti gli azionisti, soprattutto di quelli di minoranza.
186. EI, pertanto, ritiene che qualsiasi comportamento preclusivo all'accesso dei terzi alle infrastrutture di DMT contrasterebbe con gli obiettivi della concentrazione e con la natura stessa di DMT, il cui obiettivo è e resterà il massimo sviluppo dell'attività di *tower company* a favore di qualsiasi soggetto attivo a livello nazionale.
187. Difformemente da quanto rappresentato dalle Parti, si ritiene che né la quotazione in borsa di DMT né l'attuale *business plan* della società forniscano garanzie circa l'assenza di incentivi a praticare una preclusione dei fattori di produzione da parte di EI/DMT.
188. Si osserva, infatti, come non sia controverso il fatto che EI acquisirà il controllo esclusivo di DMT e, dunque, potrà determinare l'indirizzo strategico e la gestione di tale società. Inoltre, nulla esclude che il raggiungimento degli obiettivi del *business plan* sia assicurato attraverso lo sviluppo di linee di *business* alternative, quali la fornitura dei servizi di ospitalità agli operatori di reti di telecomunicazioni e agli operatori radiofonici, che già ora generano nel complesso circa una percentuale significativa dei ricavi di DMT, piuttosto che dall'offerta di servizi di ospitalità ad operatori televisivi.
189. Si osserva, altresì, come l'incremento (*erga omnes*) dei prezzi per i servizi di ospitalità e dei servizi accessori possa al contempo aumentare i profitti di DMT ed avere un effetto di preclusione parziale dei terzi. Infatti, a differenza dei propri concorrenti, per il soggetto integrato verticalmente l'aumento dei prezzi costituisce solo in parte un onere effettivo.
190. In conclusione, dunque, alla luce di quanto sopra rilevato, si ritiene che EI/DMT possa avere gli incentivi ad attuare sia una preclusione totale che una preclusione parziale dei fattori di produzione.

L'impatto sui concorrenti nei mercati a valle

191. In considerazione dell'importanza strategica che l'accesso alle infrastrutture detenute da EI/DMT ha ai fini della realizzazione di reti per il *broadcasting* televisivo su scala nazionale, nonché dell'elevata incidenza dei costi di ospitalità sui costi degli operatori di rete, si ritiene che una preclusione dei fattori di produzione da parte di EI/DMT sia idonea a determinare significativi effetti nei mercati a valle.
192. In primo luogo, si osserva che è elevato il numero di concorrenti che potrebbe essere oggetto di preclusione (anche parziale) sui mercati a valle; solo EI e Rai Way, infatti, sono operatori di rete che dispongono di infrastrutture proprietarie sufficienti ad assicurare una copertura del territorio, e della popolazione, su scala nazionale.
193. Per gli operatori nuovi entranti l'impossibilità di utilizzare le infrastrutture di EI/DMT comporterebbe un significativo aumento dei costi e dei tempi richiesti per realizzare un nuova rete televisiva e potrebbe comportare il ricorso ad infrastrutture caratterizzate da un minor livello qualitativo.
194. Quanto agli operatori di rete esistenti, si osserva che anche gli operatori più qualificati non dispongono di infrastrutture proprietarie su scala nazionale e acquistano, per una quota significativa delle proprie esigenze – corrispondente a circa il 30-40% della copertura della popolazione – servizi di ospitalità da DMT e EI. Un'eventuale riduzione dei servizi di ospitalità offerti da EI/DMT a tali soggetti imporrebbe loro costi irrecuperabili costi di spostamento dei propri impianti su postazioni alternative ovvero una riduzione della copertura della popolazione.
195. Con riferimento all'ipotesi di preclusione parziale, si osserva che, per le ragioni già più volte esposte in materia di costi di cambiamento, il soggetto che fornisce servizi di ospitalità ha generalmente un potere negoziale maggiore rispetto all'operatore di rete che acquista i medesimi servizi. Pertanto, un'eventuale richiesta di aumento dei prezzi

---

66 *[Oltre alla crescita organica dei ricavi originati da clienti terzi già gestiti da EI e da DMT, si ipotizza ad esempio che la società risultante dalla fusione possa ottenere l'affidamento della realizzazione chiavi in mano della rete di trasmissione di un multiplex da parte di uno dei soggetti assegnatari a seguito del prossimo beauty contest del dividendo digitale.]*

praticati da EI/DMT per i servizi di ospitalità alla scadenza dei contratti in essere sarebbe difficilmente contrastabile dalle controparti.

196. Tenuto conto dell'incidenza (media) dei costi dei servizi di ospitalità sui costi operativi di un operatore di rete nazionale e dell'incidenza dei costi dei servizi di ospitalità di EI/DMT sul totale dei costi dei servizi di ospitalità di un operatore di rete nazionale[67], si è quantificato il possibile impatto di un aumento dei costi di ospitalità per gli operatori di rete concorrenti come segue[68]:

un aumento del 10% dei prezzi dei servizi di ospitalità di EI/DMT comporterebbe un aumento di circa il 2% dei costi operativi di un operatore di rete nazionale;

un aumento del 50% dei prezzi dei servizi di ospitalità di EI/DMT comporterebbe un aumento di circa il 10% dei costi operativi di un operatore di rete nazionale.

197. Tale analisi mostra come solo un aumento significativo dei prezzi per i servizi di ospitalità di EI/DMT comporti un aumento dei costi operativi degli operatori di rete potenzialmente idoneo ad incidere sulla loro capacità competitiva. Alla luce del significativo aumento del costo opportunità di fornire i servizi in questione ad operatori terzi derivante dall'integrazione verticale della nuova entità, tuttavia, l'ipotesi di un aumento significativo dei prezzi non è inverosimile.

Va considerato, peraltro, che l'aumento dei costi degli operatori concorrenti, incrementerebbe il differenziale dei costi già esistente tra gli operatori infrastrutturati (Rai Way ed EI) egli operatori non infrastrutturati, per le diverse economie di scala e di scopo da essi raggiunte.

198. Un aumento dei costi di ospitalità è destinato a traslarsi, almeno in parte, sui prezzi della capacità trasmissiva offerta dagli operatori di rete ai fornitori di servizi *media*[69]. L'aumento dei costi trasmissivi può, a sua volta, avere un impatto negativo sull'attività dei fornitori di servizi *media*. Si tratta, infatti, di un costo fisso che può incidere significativamente sul conto economico dei fornitori di servizi *media* di dimensioni relativamente ridotte, riducendo le risorse a disposizione di quest'ultimi per acquisire contenuti e predisporre un'offerta televisiva competitiva, idonea ad attrarre l'interesse degli investitori pubblicitari.

199. Oltre al livello dei prezzi, la condotta di EI/DMT può incidere sul livello qualitativo dei servizi prestati agli operatori concorrenti. Ad esempio, EI/DMT potrebbe non erogare il servizio di assistenza e manutenzione in maniera tempestiva, imponendo agli operatori di rete concorrenti disservizi idonei a rendere meno appetibile la loro offerta sul mercato. Per i fornitori di servizi *media*, infatti, la continuità del servizio trasmissivo è di fondamentale importanza e, di conseguenza, richiedono adeguate garanzie sul livello di servizio fornito dagli operatori di rete.

200. In ultima istanza, una minore capacità competitiva dei fornitori di servizi *media* concorrenti di Mediaset attivi sul digitale terrestre è destinata ad avere ripercussioni negative sugli investitori pubblicitari e sui telespettatori. Si ritiene, invece, meno rilevante il rischio di effetti negativi sul mercato della *pay-tv*, in considerazione del fatto che essi sono erogati in misura preponderante attraverso la piattaforma satellitare.

201. Non si ritiene che l'esistenza di reti e piattaforme alternative, attraverso le quali i contenuti televisivi possono essere veicolati ai telespettatori/utenti, possa mitigare gli effetti di una preclusione da parte di EI/DMT sulla concorrenza effettiva nel mercato della raccolta pubblicitaria televisiva. La piattaforma satellitare, infatti, ha una diffusione comunque limitata a circa 5 milioni di abbonati, a fronte della diffusione pressoché universale della piattaforma del digitale terrestre. Per quanto recentemente la piattaforma satellitare abbia realizzato significativi ricavi dalla raccolta pubblicitaria, è il digitale terrestre che costituisce la piattaforma d'elezione per le trasmissioni *free-to-air* e, dunque, per la raccolta pubblicitaria televisiva. Quanto alle piattaforme televisive *online*, si osserva come, a fronte di elevati tassi di crescita e di innovazione, nel breve-medio periodo esse non appaiano in grado di raggiungere una diffusione tale da ridurre in maniera significativa la centralità che la piattaforma digitale terrestre ha nella raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

202. Quanto, infine, alla possibilità che la regolamentazione esistente sia idonea a superare le preoccupazioni concorrenziali individuate, si osserva che nel corso dell'attività istruttoria è emerso come gli operatori del mercato nutrano incertezze circa l'effettivo contenuto degli obblighi regolamentari previsti dall'AGCom a favore dei nuovi entranti.

203. TIMB ha osservato che, in assenza di una specifica analisi di mercato, non è chiaro quale sia il fondamento giuridico di tali obblighi regolamentari, applicati indistintamente anche agli operatori non dominanti, e che appare esservi un notevole margine di discrezionalità derivante dal fatto che la regolamentazione non specifica nel dettaglio il contenuto dei servizi che devono essere offerti.

La stessa EI ha osservato in sede di audizione come non sia del tutto chiara l'effettiva portata degli obblighi di fornitura di servizi di trasmissione agli operatori nuovi entranti previsto da regolatore.

204. Si rileva, in ogni caso, come la condotta di EI/DMT a monte possa incidere sulle condizioni economiche e tecniche per l'erogazione dei servizi trasmissivi previsti dal regolatore. Si tratta di obblighi regolamentari, infine, che nulla

---

67 *[L'analisi è stata svolta sulla base della struttura dei costi dei principali operatori di rete non infrastrutturati, TIMB e Rete A.]*

68 *[Coerentemente con quanto rilevato in materia di costi di spostamento, si è ipotizzato che gli operatori di rete non cambino fornitore di servizi di ospitalità a fronte dell'aumento dei prezzi di EI/DMT.]*

69 *[I prezzi dei servizi di ospitalità si ripercuotono inevitabilmente sui prezzi di cessione della capacità trasmissiva e, dunque, sull'attività dei fornitori di contenuti di servizi media.]*

dispongono con riferimento agli operatori di rete già presenti e che hanno una durata limitata di 5 anni. Non si ritiene, dunque, che la regolamentazione esistente sia di per sé sufficiente e rimuovere le preoccupazioni concorrenziali individuate.

205. In conclusione, alla luce dell'analisi sopra illustrata, si ritiene che la concentrazione in esame sia idonea a determinare effetti escludenti nel mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (DVB-T) e nel mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

VIII.3. le misure necessarie a prevenire gli effetti anticoncorrenziali

206. Sulla base delle considerazioni che precedono, si ritiene che l'operazione di concentrazione in esame sia suscettibile di autorizzazione solo in presenza di misure idonee a sterilizzarne gli effetti anticoncorrenziali, salvaguardando efficacemente l'operatività del confronto concorrenziale nei mercati a valle.

207. Nel caso di specie, si ritiene che i rischi di preclusione derivanti dalla concentrazione possano essere risolti in maniera efficace e proporzionata attraverso misure correttive relative all'accesso, in considerazione della natura sostanzialmente verticale delle problematiche concorrenziali emerse, della struttura del mercato, nonché delle efficienze connesse alla possibilità per gli operatori di rete, soprattutto nuovi entranti, di limitare il numero di fornitori necessari per la realizzazione di una rete trasmissiva nazionale[70]. In proposito, nel corso dell'istruttoria, i principali operatori di rete – attuali e potenziali – hanno indicato quale condizione necessaria ad una eventuale autorizzazione della concentrazione proprio l'adozione di misure volte a garantire l'accesso alle infrastrutture della nuova entità a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie.

208. Le misure correttive proposte dalle Parti – che si incentrano sul diritto di accesso e uso delle infrastrutture di trasmissione della società risultante della fusione – appaiono indispensabili a far sì che, a seguito della concentrazione, la concorrenza nei mercati a valle non sia ostacolata a causa della possibile preclusione di un fattore di produzione.

209. In particolare, gli obblighi di accesso e uso delle infrastrutture di trasmissione della nuova entità a favore di tutti gli operatori nazionali su frequenze terrestri in tecnica digitale, a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie, costituiscono i presupposti affinché la nuova entità operi in maniera imparziale sul mercato della condivisione dei siti, sviluppando la propria offerta a terzi.

210. Infatti, l'obbligo di concedere l'accesso alla propria infrastruttura assicurerà che anche gli operatori di rete che non dispongono di infrastrutture proprietarie, o che ne dispongono in misura limitata, potranno realizzare in maniera efficiente le proprie reti trasmissive ed offrire capacità a fornitori di servizi *media*. Gli operatori avranno garanzie di accesso ad un'infrastruttura di elevata qualità e capillarmente diffusa sul territorio, non dovendo pertanto necessariamente ricorrere ad una molteplicità di operatori per realizzare la copertura di base della popolazione e/o un'eventuale estensione della stessa, evitando i disagi conseguenti. Solo in presenza di oggettivi elementi ostativi di carattere fisico, tecnico o legale l'accesso potrà essere negato.

211. Al fine di garantire, anche in una prospettiva dinamica, che l'accesso non possa essere negato a causa di una carenza di capacità, la nuova entità è tenuta a concedere l'accesso anche laddove ciò comporti la realizzazione di investimenti per adeguare ovvero ampliare le postazioni. In tali circostanze, infatti, la nuova entità dovrà realizzare i necessari investimenti secondo un'ottica commerciale propria di una *tower company* indipendente.

212. Quale corollario del diritto di accesso e ulteriore garanzia di condizioni eque, la nuova entità dovrà consentire ai soggetti ospitati di scegliere se usufruire dei servizi accessori all'ospitalità prestati ovvero procedere in proprio o attraverso fornitori terzi.

L'offerta in questione dovrà essere disaggregata in modo da consentire a ciascun operatore di scegliere i servizi accessori di cui avvalersi, salvaguardando così sia gli operatori di rete che richiedono un servizio *full-service*, sia gli operatori di rete che desiderano esercitare pienamente il controllo delle proprie reti ovvero evitare duplicazioni dei costi nel caso in cui dispongano già di una struttura appositamente dedicata.

213. La nuova entità nel fornire servizi di assistenza e manutenzione agli operatori di rete richiedenti dovrà prevedere contrattualmente determinati livelli di servizio, garantiti da adeguate penali: in tal modo si elimina l'incentivo di EI di pregiudicare l'attività dei concorrenti attraverso interventi di manutenzione ed assistenza inefficaci ed intempestivi che potrebbero ripercuotersi sull'affidabilità ed appetibilità della loro offerta sul mercato.

214. La previsione di un obbligo di non discriminazione è volta a garantire che i servizi di accesso alle infrastrutture trasmissive per la radiodiffusione televisiva siano erogati agli operatori di rete concorrenti alle stesse condizioni e con le stesse procedure utilizzate per l'erogazione degli stessi ad EI. La nuova entità dovrà praticare condizioni equivalenti

---

[70] *[Sebbene in generale – in considerazione dello scopo del controllo sulle concentrazioni – gli impegni di natura strutturale siano in linea di principio preferibili, non è possibile escludere che anche altri tipi di impegni siano atti a prevenire un ostacolo significativo alla concorrenza effettiva, tenuto conto di tutti i fattori rilevanti concernenti la misura correttiva proposta e le caratteristiche del mercato in questione (Cfr. paragrafi 15, 16 e 17 della Comunicazione della Commissione concernente le misure correttive considerate adeguate a norma del regolamento (CE) n. 139/2004 e del Regolamento (CE) n. 802/2004 della Commissione).*
Misure relative all'accesso sono state utilizzate dalla Commissione europea nell'ambito di diverse operazioni di concentrazioni riguardanti il settore televisivo quali, ad esempio, il caso COMP/M.5121 – News Corp/Premiere, decisione della Commissione del 25 giugno 2008 e il caso COMP/M.2876 – News Corp/Telepiù, decisione del 2 aprile 2003.
Nel Regno Unito, nel 2008, la Competition Commission ha prescritto misure correttive di accesso ad esito della valutazione di un'operazione di concentrazione concernente proprio il mercato per le infrastrutture televisive, i cui effetti davano luogo alla creazione di un monopolio (Cfr. Competition Commission, decisione finale del caso Macquarie UK Broadcast Ventures Limited/National Grid Wireless Group, marzo 2008).]

agli operatori di rete concorrenti della stessa EI, con ciò garantendo che la concorrenza tra operatori di rete e, dunque tra fornitori di servizi di *media*, si svolga a parità di condizioni di accesso all'infrastruttura trasmissiva della nuova entità.

215. Al fine di garantire un'effettiva equivalenza dei fattori di produzione tra EI e gli operatori di rete terzi, il principio di non discriminazione deve applicarsi non solo alle condizioni di natura economica, ma anche alle condizioni di natura tecnica di fornitura dei servizi di ospitalità e dei servizi accessori. Ciò per evitare che la nuova entità possa limitare la capacità competitiva degli operatori di rete terzi, offrendo agli stessi servizi qualitativamente peggiori rispetto a quelli garantiti ad EI.

216. L'obbligo di non discriminazione deve essere esteso anche alle procedure adottate dalla nuova entità nel trattamento delle richieste per l'accesso e nella prestazione dei servizi accessori; tale prescrizione è volta a garantire che le richieste di EI non siano trattate e gestite attraverso procedure privilegiate rispetto a quelle di operatori di rete concorrenti.

217. Per le stesse ragioni, l'obbligo di non discriminazione deve comprendere anche la fornitura di informazioni relative alle infrastrutture e ai servizi di DMT in modo da impedire che EI possa acquisire indebitamente un vantaggio competitivo dalla conoscenza di informazioni privilegiate relative all'infrastruttura trasmissiva di DMT.

218. Gli obblighi sostanziali di accesso, equità e non discriminazione per essere efficaci devono essere supportati da adeguate previsioni sulla trasparenza.

In questo senso, la proposta delle Parti di pubblicare un listino contenente l'ubicazione dei punti di accesso, il prezzo base dei servizi di ospitalità e il prezzo dei servizi accessori di base, articolato in funzione dei tagli di potenza delle apparecchiature da ospitare e delle infrastrutture aeree trasmittenti/riceventi eventualmente da ospitare sulle torri, è funzionale ad agevolare le contrattazioni tra DMT e gli operatori di rete nonché a garantire che tutti i soggetti che intendano realizzare ed integrare le proprie reti dispongano delle medesime informazioni circa le condizioni di accesso alle infrastrutture di DMT. L'esistenza di un listino pubblico, inoltre, disincentiva la possibilità che DMT possa operare ingiustificate discriminazioni tra diversi operatori richiedenti e, in particolare, avvantaggiare le società controllate/collegate.

Il listino dovrà indicare distintamente i prezzi di base per i servizi di ospitalità e per i servizi accessori consentendo agli operatori di rete di avere, già prima di una negoziazione con DMT, le informazioni rilevanti per valutare se acquistare o meno i servizi accessori da DMT in aggiunta ai servizi di ospitalità di base.

219. Allo scopo di evitare ingiustificati aumenti dei prezzi che EI, in qualità di operatore afferente ad un gruppo verticalmente integrato, potrebbe imporre, il listino di cui sopra non potrà prevedere condizioni economiche peggiorative rispetto a quelle attualmente praticate da DMT ai propri clienti.

220. Sulla base di tale listino, la nuova entità dovrà, inoltre, fornire ai soggetti richiedenti un'offerta disaggregata, contenente almeno gli elementi relativi alle condizioni economiche e tecniche di fornitura dei servizi in questione individuati nelle misure proposte dalle Parti, di cui alla sezione VII.4.

221. Attraverso la prevista offerta disaggregata, i potenziali acquirenti disporranno di tutte le informazioni necessarie al fine di verificare nel dettaglio l'offerta della nuova entità, di determinare l'ampiezza dei servizi di cui ritengano di usufruire, e di valutare la convenienza di diverse opzioni. L'offerta disaggregata appare, altresì, funzionale a consentire *ex post* una verifica del rispetto del principio di non discriminazione, anche grazie al meccanismo di tracciabilità previsto dalle Parti.

222. Tale sistema di tracciabilità delle richieste di accesso e del loro esito consente di ricostruire il comportamento della nuova entità nel trattamento delle richieste di accesso degli operatori televisivi (sia terzi che afferenti allo stesso Gruppo) e agevola la verifica del rispetto degli obblighi sostanziali di accesso e non discriminazione e, quindi, il controllo dell'osservanza delle misure.

223. Qualora insorgano controversie relative alle condizioni economiche dell'offerta della nuova entità – fermi restando i poteri di intervento dell'Autorità – le Parti, al fine di dare efficacia alla realizzazione delle misure, hanno previsto la possibilità per gli interessati di ricorrere al servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano per il raggiungimento di un accordo negoziale in tempi brevi.

224. Posto che attualmente nell'ambito del Gruppo Mediaset, l'attività di operatore di rete è svolta da EI, mentre l'attività di *tower company* è svolta da DMT occorre salvaguardare il mantenimento di una contabilità separata relativa all'attività di *tower company*, atta a permettere la verifica della parità di trattamento interno/esterno, anche laddove a seguito di una eventuale ristrutturazione societaria le due attività non fossero svolte da società distinte.

225. Infine, alla luce dell'integrazione verticale del gruppo EI, ulteriore condizione di autorizzazione dell'operazione concerne la struttura della *governance* della società DMT. E' necessario che le Parti facciano sì che nel Consiglio di amministrazione della nuova entità non vengano nominati consiglieri che siano legati alle società che controllano DMT o a quelle sottoposte a comune controllo ovvero agli amministratori delle suddette società da rapporti di lavoro autonomo o subordinato, o da altri rapporti di natura patrimoniale o professionale, tali da comprometterne l'indipendenza. Questa misura appare idonea a superare, attraverso dei requisiti di indipendenza della *governance*, i rischi potenziali derivanti dalla presente operazione per l'integrazione verticale che la stessa comporta.

226. EI e/o DMT dovranno, altresì, trasmettere all'Autorità contestualmente alla loro pubblicazione le informazioni di cui al Regolamento Consob recante disposizioni in materia di operazioni con Parti correlate (adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010 e successivamente modificato con delibera n. 17389 del 23 giugno 2010). Tale

misura rappresenta un ulteriore strumento a disposizione dell'Autorità per poter agevolmente verificare la non discriminatorietà fra le condizioni di accesso all'infrastruttura praticate all'interno del gruppo e quelle praticate alle imprese terze.

227. Al fine di garantire la concorrenza nel mercato delle infrastrutture per la diffusione radiotelevisiva, la società conferitaria delle suddette infrastrutture dovrà mantenersi quotata in un mercato regolamentato. Tale misura è volta a compensare le problematiche concorrenziali emerse nel mercato delle infrastrutture per la trasmissione televisiva attraverso la contendibilità del controllo societario della proprietà delle infrastrutture stesse.

228. In conclusione**,** dunque, alla luce di quanto precede e sulla base degli elementi emersi nell'istruttoria, le misure complessivamente prescritte a EI appaiono atte a scongiurare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza che l'operazione di concentrazione sarebbe altrimenti stata idonea a produrre nei diversi mercati interessati.

IX. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

229. Con atto pervenuto in data 6 dicembre 2011, ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ha espresso il proprio parere sullo schema di provvedimento dell'Autorità.

230. L'AGCom condivide pienamente l'individuazione dei mercati rilevanti e dei mercati interessati dall'operazione sia sotto il profilo merceologico che geografico. In particolare, il regolatore ritiene corretta la distinzione tra il mercato delle infrastrutture per il broadcasting televisivo, il mercato delle infrastrutture per il *broadcasting* radiofonico e il mercato delle infrastrutture per le reti di telecomunicazioni mobili. In proposito, il regolatore rileva, altresì, come sia corretta la distinzione tra il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e il mercato (a valle) dei servizi di diffusione radiotelevisiva su rete terrestre per la trasmissione di contenuti agli utenti finali, coerentemente con la definizione adottata dallo stesso regolatore nell'ambito delle analisi di mercato di cui alla delibere n. 24/11/CONS, n. 544/07/CONS e n. 159/08/CONS.

231. Il regolatore ha poi condiviso la valutazione circa i potenziali effetti anticoncorrenziali che l'acquisizione del controllo esclusivo di DMT da parte di EI potrebbe determinare sul mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e, a valle, nel *broadcasting* terrestre e nella raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo, anche tenuto conto dell'attuale contesto evolutivo di siffatti mercati.

232. Quanto alle misure correttive previste, il regolatore ha ritenuto che esse vadano apprezzate anche con riferimento ai profili riguardanti la regolamentazione di settore, di cui richiama i seguenti punti salienti.

233. In proposito, l'AGCom richiama l'impianto regolamentare che si è sviluppato a "cascata", a partire dalla delibera quadro n. 181/09/CONS, recante "*Criteri per la completa digitalizzazione delle reti televisive terrestri*", che costituisce il provvedimento di riferimento per l'attuazione delle modifiche legislative intervenute in risposta alle censure sollevate dalla Commissione europea in seguito alla procedura d'infrazione n. 2005/5086.

234. In particolare, nell'ambito della pianificazione frequenziale, l'AGCom ha definito un quadro "*non scevro di dettami per l'individuazione dei siti utilizzati per le trasmissioni televisive*". La delibera n. 300/10/CONS, recante "*Piano nazionale di assegnazione delle frequenze per il servizio di radiodiffusione televisiva terrestre in tecnica digitale: criteri generali*", ha individuato i siti assentiti, ossia autorizzati per le trasmissioni televisive. In un'ottica di flessibilità possono essere utilizzati anche siti diversi da quelli del Piano, ma ad essi equivalenti, a condizione che siano acquisite le necessarie autorizzazioni dalle competenti autorità territoriali e vi sia l'assegnazione della frequenza su cui trasmettere il relativo segnale.

235. In fase di transizione, con le delibere n. 181/09/CONS, 497/10/CONS e, infine, con il nuovo Regolamento sul digitale terrestre,, di cui alla delibera n. 353/11/CONS, il regolatore ha adottato misure per la realizzazione, da parte degli operatori nuovi entranti futuri aggiudicatari, delle reti per la radiodiffusione televisiva, in particolar modo con riferimento alla rete di distribuzione.

236. In questo contesto, l'AGCom ritiene necessario essere investita della competenza a svolgere il monitoraggio delle misure correttive previste, alla luce dell'esperienza e del *know-how* tecnico proprio del regolatore di settore ed in linea con l'attività già svolta in relazione ad impegni adottati nell'ambito di operazioni di concentrazione comunitarie[71].

Il regolatore ritiene che tale attività di monitoraggio debba essere estesa anche alla fase di valutazione dell'offerta di riferimento, nell'ambito della quale gli obblighi di accesso, trasparenza e non discriminazione dovrebbero essere resi applicativi anche con la definizione di regole di dettaglio di ordine tecnico (quali le modalità di accesso ai siti, la gestione delle code, la determinazione dei costi dei servizi accessori, ecc.).

237. L'AGCom, inoltre, ritiene necessario che eventuali controversie che dovessero insorgere tra gli operatori siano affidate alla sua competenza, invocando, con riferimento alle eventuali controversie in materia di applicazione dei piani delle frequenze e in materia di accesso alle infrastrutture l'articolo 1, comma 11, della legge n. 249/97, secondo le procedure previste per la risoluzione delle controversie di cui alla delibera 352/08/CONS e successive modifiche ed integrazioni.

238. Per altro verso, infine, l'AGCom ritiene che l'ulteriore condizione individuata in relazione alla struttura della *governance* di DMT vada rivista, nel senso di limitarsi a richiamare la necessità che i requisiti di indipendenza della

---

71 *[Cfr. Commissione europea, M.2876 - Newscorp/Telepiù, decisione del 2 aprile 2003.]*

governance di DMT siano conformi a quanto previsto dalla normativa in materia, ed in particolare dal Regolamento CONSOB di attuazione del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, concernente la disciplina degli emittenti.

239. In via preliminare, si osserva come le misure correttive individuate dall'Autorità presentino un elevato grado di complementarietà rispetto alla regolamentazione di settore. La disciplina richiamata dall'AGCom, infatti, è volta a favorire la realizzazione delle reti televisive digitali terrestri, anche da parte degli operatori di rete nuovi entranti ad esito delle procedure selettive approvate con la delibera n. 497/10/CONS, e prevede a tal fine specifici obblighi in capo agli operatori di rete, ma non incide direttamente sull'attività delle *tower companies* come DMT che predispongono la dotazione infrastrutturale di natura "immobiliare" necessaria per la realizzazione delle reti televisive. Le misure prescritte, dunque, volte ad assicurare l'accesso a condizioni eque, non discriminatorie e trasparenti alle infrastrutture che saranno detenute da EI/DMT, presentano una relazione sinergica ed altamente complementare rispetto alla regolamentazione di settore che incide sui mercati a valle.

240. Con riguardo alle competenze di cui il regolatore ritiene di dover essere investito, si rileva che – alla luce dell'esperienza e del *know-how* propri dell'autorità di regolamentazione di settore e nello spirito di collaborazione che contraddistingue i rapporti tre le due istituzioni – l'Autorità, nell'ambito della vigilanza che è tenuta a svolgere sul rispetto delle misure prescritte per l'autorizzazione dell'operazione di concentrazione, potrà avvalersi, ove ritenuto necessario, del contributo tecnico dell'AGCom.

241. Per le stesse ragioni appare ultronea rispetto al complessivo impianto delle misure delineato nel provvedimento l'applicazione della procedura prevista dalla delibera n. 352/08/CONS stante i poteri di intervento che permangono in capo all'Autorità.

242. Quanto, infine, alle previsioni riguardanti la *governance* di DMT, al fine di superare i rischi potenziali derivanti dalla presente operazione per l'integrazione verticale che la stessa comporta, si ribadisce la necessità di adottare misure ulteriori rispetto quelle vigenti per le società quotate in borsa.

RITENUTO, pertanto, sulla base degli elementi emersi nell'istruttoria, che l'operazione in esame è suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, commi 1 e 2, della legge n. 287/90;

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

RITENUTO, altresì, che il patto intercorso tra le Parti è accessorio alla presente operazione nei soli limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, il suddetto patto che si realizzi oltre i limiti ivi indicati;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione del controllo della società Digital Multimedia Technologies S.p.A. da parte della società Elettronica Industriale S.p.A., comunicata in data 4 agosto 2011, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le seguenti misure:

a) DMT, anche attraverso società controllate o collegate, dovrà dare accesso alle proprie infrastrutture – fatta eccezione per i casi di sussistenza di oggettivi elementi ostativi di carattere fisico, tecnico o legale – a tutti gli operatori televisivi nazionali su frequenze terrestri, in tecnica digitale, che ne facciano richiesta, a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie. In particolare, DMT consentirà la co-ubicazione o condivisione delle infrastrutture necessarie alla diffusione televisiva per la trasmissione agli utenti finali su frequenze terrestri in tecnica digitale;

b) DMT è tenuta a concedere l'accesso alle infrastrutture anche laddove ciò comporti la realizzazione di investimenti per adeguare e/o ampliare le postazioni; in tali circostanze, la nuova entità dovrà realizzare i necessari investimenti secondo un'ottica commerciale propria di una *tower company* indipendente;

c) DMT dovrà offrire il servizio di gestione degli impianti trasmissivi – comprendente l'installazione nonché la manutenzione preventiva e correttiva degli impianti – a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie, prevedendo appositi livelli di servizio garantiti da adeguate penali.
Il servizio di gestione degli impianti trasmissivi potrà essere svolto anche dall'operatore di rete, in proprio o tramite soggetti terzi da esso espressamente delegati. A tal fine, DMT dovrà concedere l'accesso alle infrastrutture ai clienti e ai loro fornitori di servizi secondo procedure e modalità che garantiscano la continuità dei servizi a favore dei terzi e la sicurezza di tutte le apparecchiature e le installazioni presenti nelle medesime infrastrutture;

d) DMT renderà pubblico un listino dove saranno indicati l'ubicazione dei punti di accesso, il prezzo base dei servizi di ospitalità e dei servizi accessori di base, nonché le condizioni contrattuali, i termini generali e le regole tecniche per l'erogazione dei servizi in questione.
Il listino dovrà essere sviluppato in funzione dei tagli di potenza delle apparecchiature da ospitare nelle postazioni e delle infrastrutture aeree trasmittenti/riceventi eventualmente da ospitare sulle torri.

Il listino dovrà prevedere per i servizi di ospitalità e per i servizi accessori condizioni economiche eque e orientate ai costi; in ogni caso, le condizioni economiche previste non potranno essere peggiorative rispetto a quelle attualmente praticate da DMT ai propri clienti in situazioni equivalenti;

e) sulla base del listino pubblico, DMT predisporrà, in favore di ogni soggetto terzo che richieda la prestazione dei servizi di accesso e dei servizi connessi sulle infrastrutture di trasmissione per l'installazione e la gestione di una rete nazionale di diffusione televisiva su frequenze terrestri in tecnica digitale, un'offerta disaggregata relativa alle condizioni economiche e tecniche di fornitura dei servizi in questione. L'offerta disaggregata dovrà contenere almeno le seguenti informazioni:
(i) con riguardo a ciascun punto di accesso, le relative condizioni di accesso e la disponibilità di eventuali sistemi radianti/antenne riceventi;
(ii) informazioni su disponibilità e prestazioni di sistemi accessori (impianto di distribuzione energia gruppo elettrogeno di soccorso, ecc.);
(iii) eventuali costi di predisposizione/adattamento dei siti;
(iv) condizioni per la fornitura dei servizi di gestione dell'impianto (installazione, manutenzione, ecc.);
(v) livelli di servizio e relative penali;
(vi) aspetti relativi alla sicurezza;
(vii) valore economico delle relative offerte incluse modalità e termini di pagamento;
(viii) durata dei contratti e modalità di rinnovo degli stessi;

f) nel trattamento delle richieste di soggetti terzi e nella fornitura dei servizi di accesso e uso delle infrastrutture, DMT applicherà le medesime condizioni economiche e tecniche e le medesime procedure applicate ai rapporti con le società a essa collegate o da essa controllate in situazioni equivalenti. DMT fornirà altresì ai soggetti terzi le informazioni con le stesse modalità applicabili ai rapporti con le società a essa collegate o da essa controllate;

g) EI e/o DMT dovranno predisporre e mantenere, per tutto il periodo di vigenza degli impegni, un sistema di archiviazione che assicuri la tracciabilità delle richieste di accesso ricevute da operatori televisivi e dell'esito delle stesse, corredato da relativi giustificativi. Tale documentazione dovrà essere conservata per due anni a partire dalla data di formalizzazione della richiesta di accesso;

h) qualora in futuro l'attività di *tower company* e quella di operatore di rete non fossero svolte da società distinte, EI e DMT dovranno predisporre e mantenere una contabilità separata relativa all'attività di *tower company*, che permetta la verifica della parità di trattamento interno/esterno;

i) nel Consiglio di amministrazione della nuova entità non dovranno essere nominati consiglieri che siano legati alle società che controllano DMT o a quelle sottoposte a comune controllo ovvero agli amministratori delle suddette società da rapporti di lavoro autonomo o subordinato, o da altri rapporti di natura patrimoniale o professionale, tali da comprometterne l'indipendenza;

l) EI e/o DMT dovranno, altresì, trasmettere all'Autorità contestualmente alla loro pubblicazione le informazioni di cui al Regolamento Consob recante disposizioni in materia di operazioni con Parti correlate (adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010 e successivamente modificato con delibera n. 17389 del 23 giugno 2010);

m) la società conferitaria delle suddette infrastrutture dovrà mantenersi quotata in un mercato regolamentato e mantenere contendibile il controllo societario;

n) EI e/o DMT faranno pervenire all'Autorità, entro sei mesi dalla notifica del provvedimento di autorizzazione, e successivamente con cadenza semestrale, una dettagliata relazione sulla modalità commerciali, economiche e tecniche di implementazione degli impegni. Ogni eventuale successiva modifica delle stesse dovrà parimenti essere comunicata all'Autorità;

o) eventuali controversie che dovessero insorgere sulle condizioni economiche dell'offerta della nuova entità potranno essere sottoposte al servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano.

Le misure correttive entreranno in vigore entro novanta giorni dalla notifica del provvedimento di autorizzazione della concentrazione.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente delle Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL VICE SEGRETARIO GENERALE
Alberto Nahmijas

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella