



*Autorità Garante
della Concorrenza e del Mercato*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 12 novembre 2019;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società F2i SGR S.p.A. pervenuta il 1° luglio 2019;

VISTA la richiesta di informazioni inviata in data 30 luglio 2019, con conseguente interruzione dei termini ai sensi dell'articolo 5, comma 3, del D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTE le informazioni aggiuntive inviate dalla società F2i SGR S.p.A. pervenute in data 12 agosto 2019, successivamente integrate in data 26 agosto 2019;

VISTA la propria delibera del 4 settembre 2019, n. 27885, con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, il procedimento nei confronti delle società F2i S.G.R. S.p.A., EI Towers S.p.A., Persidera S.p.A. e Mediaset S.p.A.;

VISTE le richieste di partecipazione al procedimento presentate da Cairo Network S.r.l., Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A. e Rai Way S.p.A.;

VISTA la comunicazione del 23 settembre 2019, con la quale F2i S.G.R. S.p.A., EI Towers S.p.A. e Mediaset S.p.A. hanno presentato degli impegni volti a rispondere alle preoccupazioni presenti nel provvedimento di avvio del 4 settembre 2019, n. 27885;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie trasmessa in data 26 settembre 2019;

VISTE le memorie conclusive presentate dalla società Rai Way S.p.A.;

VISTA la rinuncia di F2i S.G.R. S.p.A. alla partecipazione all'audizione finale;

VISTO il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, pervenuto in data 7 novembre 2019;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. F2i S.G.R. S.p.A. (nel seguito, anche “F2i”) è una società di gestione del risparmio, attiva nella gestione di due fondi di investimento mobiliari (F2i-Secondo Fondo Italiano per le Infrastrutture e F2i-Terzo Fondo per le Infrastrutture), specializzati nel settore delle infrastrutture. Nell'ultimo esercizio, conclusosi nel 2018, il Gruppo F2i ha realizzato un fatturato consolidato al livello globale di circa [2-3]* miliardi di euro, di cui [2-3] realizzati in Italia.

2. EI Towers S.p.A. (nel seguito, anche “EI Towers”) è una società che opera nel settore delle infrastrutture di rete e dei servizi integrati per le comunicazioni elettroniche offerti agli operatori del settore radiofonico, televisivo e delle telecomunicazioni mobili. La società è nata dalla fusione tra il ramo di azienda di Elettronica Industriale, che comprendeva le attività di realizzazione e gestione di torri e tralicci per l'ospitalità di impianti televisivi e Digital Multimedia Technologies, soggetto attivo nell'erogazione dei medesimi servizi, avvenuta nel dicembre 2011¹ ed è soggetta all'adempimento di Misure imposte dall'Autorità ad esito di tale concentrazione. Nel 2018, F2i

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

¹ Cfr. Provvedimento AGCM n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

ha acquisito il controllo di EI Towers ², precedentemente detenuto indirettamente da Mediaset S.p.A. Quest'ultima ha mantenuto una partecipazione del 40% in EI Towers e alcuni poteri riconosciuti all'azionista di minoranza in virtù dei patti parasociali, che le permettono di esprimere alcune prerogative di veto, in particolare su operazioni che riguardano le Parti correlate.

3. Mediaset S.p.A. (nel seguito, anche “Mediaset”) è la società a capo dell'omonimo gruppo societario attivo, tra l'altro, (i) nella realizzazione, manutenzione e gestione delle reti televisive, disponendo di cinque *multiplex* nazionali, (ii) nella produzione e gestione di contenuti televisivi, (iii) nella diffusione di contenuti televisivi in modalità *free* e *pay*, (iv) nella raccolta pubblicitaria e (v) nella distribuzione cinematografica. Il fatturato consolidato di Mediaset relativo all'esercizio 2018 è di circa 3,4 miliardi di euro, di cui 2,42 realizzati in Italia ³. Mediaset controlla indirettamente Elettronica Industriale S.p.A. (nel seguito “EI” o “Elettronica Industriale”), la quale è titolare dei diritti d'uso di cinque frequenze televisive terrestri in tecnologia trasmissiva DVB-T⁴ e gestisce in modalità *full service* ulteriori due frequenze televisive degli operatori 3elettronica Industriale S.p.A. (appartenenti al gruppo Wind Tre S.p.A.) e Prima TV S.p.A.

4. Persidera S.p.A. (nel seguito, anche “Persidera”) è un operatore attivo nella realizzazione, manutenzione e gestione delle reti frequenziali televisive (c.d. “*multiplex*”) che detiene attualmente i diritti d'uso di cinque frequenze televisive terrestri in tecnologia trasmissiva DVB-T. Nel 2018, Persidera ha realizzato un fatturato di 76,1 milioni di euro, interamente in Italia.

II. I TERZI INTERVENIENTI

5. Nel corso del procedimento, le società Cairo Network S.r.l., Rai Way S.p.A. e Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A. hanno presentato istanza di intervento nel procedimento ai sensi dell'articolo 7, comma 1, lettera b), del

² Cfr. Provvedimento AGCM n. 27315 del 13 settembre 2018, caso C12179 – F2i S.G.R./EI Towers.

³ Cfr. Bilancio consolidato di esercizio di Mediaset S.p.A. al 31 dicembre 2018.

⁴ *Digital Video Broadcasting – Terrestrial* (DVB-T). È lo standard del consorzio europeo DVB per la trasmissione televisiva digitale terrestre approvato e pubblicato dall'ETSI (*European Telecommunications Standards Institute*). Con DVB-T2 si indica la seconda generazione dello standard trasmissivo che dovrebbe incrementare l'efficienza nell'uso dello spettro frequenziale del 30-50%. Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – *Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo*.

D.P.R. 10 aprile 1998, n. 217⁵. Le suddette società sono state ammesse al procedimento in data 10 e 17 settembre 2019⁶.

6. Cairo Network S.r.l. (nel seguito, “Cairo Network” o “Cairo”) è una società del gruppo Cairo Communication S.p.A. (“Gruppo Cairo”), che ne detiene la totalità del capitale, attiva nel mercato del *broadcasting* digitale in qualità di operatore di rete. In particolare, nel 2014, il Gruppo Cairo ha partecipato, mediante la società Cairo Network S.r.l., alla procedura di assegnazione di tre frequenze televisive avviata con bando pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 17 del 12 febbraio 2014, Parte V, aggiudicandosi il lotto L3 consistente in una frequenza (*multiplex*). La rete di Cairo Network è stata costruita da EI Towers ed è attualmente gestita dalla stessa con un servizio c.d. “chiavi in mano”, anche detto “modalità *full service*”.

7. Rai Way S.p.A. (nel seguito “Rai Way”) è una società quotata che opera nel settore delle infrastrutture di rete per la trasmissione del settore radiofonico, televisivo e delle telecomunicazioni mobili, offrendo i propri servizi sia alla propria controllante Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A. che a operatori terzi. Rai Way è soggetta all’attività di direzione e coordinamento di Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A., che ne detiene una quota pari a circa il 64,97% del suo capitale sociale. Il restante 35,03% del capitale è flottante.

8. Rai – Radiotelevisione Italiana S.p.A. (di seguito, “Rai”) è la società cui è affidato in esclusiva, fino al 30 aprile 2027⁷, il servizio pubblico di diffusione di programmi radiofonici e televisivi. Rai è titolare del diritto d’uso di cinque frequenze del digitale terrestre (*multiplex*) che esercisce mediante la rete di Rai Way, che detiene gli impianti.

III. DESCRIZIONE DELL’OPERAZIONE

9. L’operazione comunicata consiste nell’acquisizione da parte di F2i del controllo esclusivo della società Persidera S.p.A., che detiene i diritti d’uso e la relativa rete di cinque *multiplex*. Il capitale di Persidera è attualmente detenuto al 70% da Telecom Italia S.p.A. (“TIM”) e al 30% da GEDI Gruppo Editoriale S.p.A. (“GEDI”). Il complesso aziendale di Persidera, quindi, sarà suddiviso in NetCo – a cui sarà conferito il complesso aziendale della rete – e MuxCo – a cui saranno destinate le attività immateriali (diritti d’uso) e

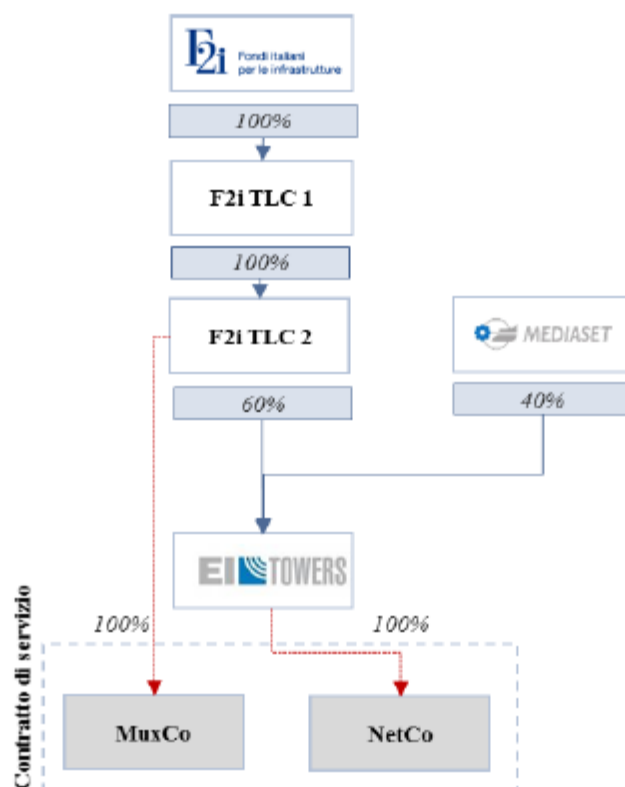
⁵ Cfr. doc. 4, 45, 82.

⁶ Cfr. doc. 52, 53, 54, 55, 56, 83, 84, 85, 86, 87.

⁷ Cfr. D.P.C.M. 28 aprile 2017 recante “Affidamento in concessione del servizio pubblico radiofonico, televisivo e multimediale ed approvazione dell’annesso schema di convenzione”, GU Serie Generale n. 118 del 23 maggio 2017.

marginali attività materiali. NetCo sarà acquisita da EI Towers, mentre MuxCo sarà acquisita da F2i SGR (v. Figura *infra*). MuxCo stipulerà altresì un contratto di servizio con NetCo ed EI Towers funzionale all'utilizzo della rete fisica di Persidera confluita in NetCo.

Figura 1 – Schema dell'operazione rappresentato dalla Parte notificante



IV. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

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

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio, a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 498 milioni di euro e il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio, a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 30 milioni di euro.

V. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA

11. In data 4 settembre 2019, l'Autorità ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, l'istruttoria nei confronti delle società F2i S.G.R. S.p.A., EI Towers S.p.A., Persidera S.p.A. e Mediaset S.p.A. ritenendo che la presente operazione potesse essere suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati i) delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e ii) dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (c.d. *broadcasting* digitale), tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tali mercati e nei mercati posti a valle degli stessi.

12. Nel corso del procedimento sono state audite le Parti del procedimento e diversi soggetti operanti nel mercato e, in particolare: 3Ilettronica Industriale S.p.A. (società del gruppo Wind Tre S.p.A., nel seguito indicata come "3LI")⁸, Cairo Network⁹, F2i (congiuntamente con EI Towers)¹⁰, Mediaset¹¹, Persidera¹², Premiata Ditta Borghini & Stocchetti di Torino S.r.l. ("PDBS")¹³, Rai Way¹⁴. Inoltre, sono state inviate diverse richieste di informazioni destinate a: 3LI, Cairo Network, De Agostini Editore S.p.A. ("De Agostini"), Discovery Italia S.r.l. ("Discovery"), Elettronica Industriale, Europa Way S.r.l. ("Europa Way"), F2i, Sky Italia S.r.l. ("Sky"), Persidera, PDBS, Prima TV S.p.A. ("Prima TV"), Rai Way, Viacom International Media Networks Italia S.r.l. ("Viacom")¹⁵. Inoltre, Cairo Network ha presentato osservazioni in merito all'operazione di concentrazione il 23 settembre 2019¹⁶.

13. In data 25 settembre 2019 l'Autorità, verificati i profili relativi alla fondatezza delle risultanze istruttorie, ha autorizzato l'invio della Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, trasmessa alle Parti e ai Terzi Intervenienti in data 26 settembre 2019. In data 30 settembre 2019¹⁷ Rai Way ha presentato osservazioni in merito alla comunicazione delle risultanze istruttorie.

⁸ Cfr. doc. 90.

⁹ Cfr. doc. 10. Si veda anche il documento 106, recante le osservazioni di Cairo Network sull'operazione di concentrazione.

¹⁰ Cfr. doc. 77, 102.

¹¹ Cfr. doc. 98.

¹² Cfr. doc. 80.

¹³ Cfr. doc. 100.

¹⁴ Cfr. doc. 91.

¹⁵ Cfr. doc. PN.3, PN.4, PN.5, PN.6, PN.7, PN.8, PN.9, PN.10, PN.13, PN.14, PN.16, PN.17, PN.18, PN.19, PN.20, PN.21, PN.22, PN.23, PN.26, PN.27, PN.28, PN.29, PN.30, PN.33, PN.34, PN.35, PN.36, 15, 16, 80, 88, 94 e 96.

¹⁶ Cfr. doc. 106.

¹⁷ Cfr. doc. 128.

14. L'audizione finale non ha avuto luogo per espressa rinuncia di F2i¹⁸ e mancato interesse alla partecipazione delle altre Parti del procedimento, nonché in virtù della circostanza che Rai Way e Cairo Network hanno subordinato la propria partecipazione all'audizione finale alla partecipazione delle Parti del procedimento¹⁹.

VI. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

VI.1 I mercati rilevanti

VI.1.1 La filiera televisiva e la definizione dei mercati rilevanti

15. In ragione delle attività svolte delle società EI Towers e Persidera, la concentrazione in oggetto interessa la filiera televisiva, con particolare riferimento ai servizi che permettono la trasmissione dei contenuti su frequenze terrestri in tecnica digitale (DTT, v. Figura *infra*).

Figura 2 – Schema relativo alla filiera dei mercati televisivi con particolare riferimento alla distribuzione del segnale televisivo digitale terrestre



a) Il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva

16. Come primo livello della filiera è possibile individuare quello relativo alle **infrastrutture dedicate all'ospitalità di impianti di diffusione dei segnali televisivi ("tower business")**, costituite da infrastrutture verticali (torri, pali, tralicci) idonee a ospitare le antenne e gli impianti di trasmissione e diffusione

¹⁸ Cfr. doc. 126.

¹⁹ Cfr. doc. 124, 125 e 127.

degli operatori di rete, e da fabbricati attrezzati per l'ospitalità degli apparati trasmissivi. Secondo gli orientamenti dell'Autorità²⁰, si ritiene che, in ragione delle caratteristiche tecniche dei segnali televisivi²¹, è possibile individuare tre distinti mercati rilevanti sotto il profilo merceologico: (i) mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva; (ii) mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione sonora; (iii) mercato delle infrastrutture per le telecomunicazioni mobili.

17. I servizi offerti dalle *tower companies* consistono nella messa a disposizione delle infrastrutture per alloggiare le apparecchiature di trasmissione²² e diffusione²³ e i sistemi di irradiazione del segnale (antenne) nonché gli impianti ausiliari (impianti di alimentazione, protezione elettrica, climatizzazione). Oltre a tali servizi, le *tower companies* offrono usualmente servizi di installazione e manutenzione preventiva e correttiva degli impianti e delle apparecchiature e altri servizi correlati quali l'allacciamento elettrico, l'alimentazione degli apparati, l'alimentazione dei servizi (quali la ventilazione), la manutenzione degli impianti elettrici e ogni altra attività a essi collegata.

18. Occorre osservare che i servizi erogati dalle *tower companies* hanno subito un'evoluzione nel tempo, con un'incidenza tecnologica progressivamente sempre più ampia. In particolare, si è avuta una transizione da servizi a bassa componente tecnologica – quali i servizi di ospitalità (consistenti nell'affitto

²⁰ Cfr. Provvedimento AGCM. n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*; Provvedimento AGCM n. 27315 del 13 settembre 2018, caso C12179 – *F2i S.G.R./EI Towers*.

²¹ Con riferimento alla definizione del mercato, infatti, appare necessario considerare le caratteristiche del segnale trasmissivo ai fini dell'individuazione dei siti e delle infrastrutture idonee a ospitare gli apparati trasmissivi. In particolare, la rete cellulare mobile è caratterizzata da bidirezionalità e bassa potenza, in aree ad alta densità abitativa e tale caratteristica impone l'utilizzo di un numero elevato di siti collocati in prevalenza nelle aree urbane. Al contrario, la direzionalità degli impianti utilizzati per la ricezione del segnale televisivo (le antenne riceventi devono essere orientate in direzione del punto di emissione del segnale) richiede che l'installazione degli impianti di trasmissione sia realizzata in punti ben definiti per consentire la migliore fruibilità del segnale. Infatti, il segnale televisivo è di tipo direzionale, quindi il *driver* fondamentale per la scelta dei siti di ospitalità è l'orientamento delle antenne di ricezione. Pertanto, ciò impone che vi sia una presenza in quei siti che sono storicamente stati utilizzati dai principali operatori (Rai e Mediaset), su cui le antenne riceventi degli utenti sono state orientate. Al contrario, i segnali radiomobili e radiofonici sono di tipo omni-direzionale e, pertanto, non rileva il loro posizionamento ma bensì la prossimità con gli apparati riceventi. Cfr. Provvedimento AGCM. n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*; Provvedimento AGCM n. 27315 del 13 settembre 2018, caso C12179 – *F2i S.G.R./EI Towers*. Si vedano, inoltre, i documenti PN.26 e 1.

²² Le apparecchiature di trasmissione (o contribuzione) sono funzionali all'erogazione dei servizi di contribuzione intesi come trasporto unidirezionale tra siti prestabiliti o tra siti e satelliti di segnali audio, video, fonia, dati.

²³ Le apparecchiature di diffusione sono i dispositivi atti a svolgere servizi di diffusione, vale a dire i servizi che consistono (i) nella codifica e composizione (multiplazione) dei segnali televisivi, radiofonici, ecc.; (ii) nel trasporto dell'insieme dei segnali (*bouquet*) verso stazioni di diffusione (torri, satellite); (iii) nel trasporto del segnale all'utente finale. Le varie fasi della diffusione differiscono nelle tecnologie utilizzate per svolgere tali funzioni a seconda del mezzo trasmissivo scelto (terrestre digitale, analogico, satellitare).

degli spazi dove collocare gli impianti e le antenne degli operatori di rete) e manutenzione (manutenzione degli impianti) – a servizi più complessi, che consistono nella gestione completa della rete frequenziale dell’operatore di rete (c.d. modello “chiavi in mano” o contratto “*full service*”).

19. La modalità di gestione *full service* è stata storicamente svolta in un rapporto di integrazione verticale (EI Towers in favore di Elettronica Industriale e Rai Way in favore di Rai)²⁴. Tuttavia, si è rilevata un’estensione di tali servizi anche a favore di operatori terzi non integrati verticalmente, soprattutto di dimensioni ridotte. In particolare, attualmente i servizi *full service*²⁵ di EI Towers sono erogati in favore di Prima TV, 3LI²⁶ e Cairo Network²⁷.

20. Nel caso di specie, in ragione delle attività di EI Towers e Persidera, l’operazione interessa il mercato delle infrastrutture per la diffusione televisiva. Nella tabella seguente sono mostrate le quote di mercato in volume, considerando il numero di siti di trasmissione (torri) e in valore, considerando il fatturato realizzato nel 2018²⁸.

²⁴ Cfr. doc. 1, 13 e 14.

²⁵ L’approccio *full service* comporta l’offerta di un insieme di servizi erogati in favore degli operatori di rete e idonei a influire sugli impianti di diffusione (impianti “attivi”) che riguardano, tra l’altro, (i) il monitoraggio e la supervisione delle apparecchiature di diffusione; (ii) il continuo controllo del livello e della qualità del segnale diffusivo; (iii) la rimozione, nel più breve tempo possibile, delle cause interferenti; (iv) l’assistenza per l’implementazione di nuove tecnologie relative alla rete di trasmissione secondo i piani strategici individuati dall’operatore di rete, con particolare riguardo ai servizi evolutivi. Tale approccio, pertanto, prevede la gestione di servizi eterogenei, con una componente tecnologica avanzata la cui gestione comporta un maggior controllo sui livelli di operatività di una rete di diffusione da parte del fornitore del servizio, il quale assume un ampio grado di autonomia della prestazione in grado di incidere sulla qualità e sulla copertura del segnale.

²⁶ Su questo punto, l’Autorità ha osservato che, benché non vi fosse un rapporto di integrazione verticale, Prima TV e 3LI trasportavano canali editi da Mediaset (cui EI Towers apparteneva) o canali di terzi che integravano l’offerta a pagamento di Mediaset Premium. Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – *Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo*. Tale circostanza è confermata anche dai documenti di F2i, in cui si ritiene che i *multiplex* di Elettronica Industriale, di Prima TV (Dfree) e di 3LI (H3G) siano sostanzialmente *captive* (cfr. doc. 14, all. 11.1_A).

²⁷ Cfr. doc. 1, 14.

²⁸ Il fatturato è stato desunto dalle spese sostenute dagli operatori di rete per i servizi di ospitalità, manutenzione e i servizi *full service*.

Tabella 1 – Mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva²⁹

	Num. Torri	%	Fatturato 2018 (mln. Euro)	%	Fatturato 2018 (escluso infragruppo, mln. Euro)	%
EI Towers	[2.100-2.200]	[35-40%]	[100-300]	[40-45%]	[30-100]	[70-75%]
Rai Way	[2.000-2.100]	[35-40%]	[100-300]	[40-45%]	[1-10]	[5-10%]
Operatori locali	[1.400-1.500]	[25-30%]	[10-30]	[1-5%]	[10-30]	[15-20%]
Tot.	[5.500-6.000]		[300-500]		[30-100]	

21. Su tale punto, occorre osservare che – a fronte di una numerosità di torri quasi uguale tra EI Towers e Rai Way e della presenza di diversi operatori locali – escludendo la componente *captive* (ovvero infragruppo) le quote di mercato di EI Towers appaiono estremamente superiori in ragione della inferiore presenza di Rai Way, rispetto ad EI Towers, nella fornitura di servizi verso *broadcaster* digitali terzi.

22. Al riguardo, occorre rilevare che la stessa Rai Way ha rappresentato che, nonostante la quotazione, Rai continua a costituire il cliente da cui dipende la quasi totalità dei ricavi verso *broadcaster*, con una quota superiore al [95-100%]³⁰. PDBST osserva che la minore incidenza di Rai Way nel mercato è altresì dettata da condizioni tecniche. In particolare, le torri di Rai Way sono storicamente disegnate sulle frequenze detenute da Rai e, in particolare, sulla frequenza in banda III. Gli unici operatori di rete che detengono frequenze in banda III sono Rai ed Europa Way, mentre gli altri operatori di rete detengono frequenze in banda IV e V. Quindi, per gli altri operatori di rete il minor ricorso alle torri di Rai Way è dovuto al fatto che le antenne televisive installate presso gli utenti, direzionate verso i siti in cui sono storicamente impiegate frequenze in bande IV e V, renderebbero non fruibile il segnale³¹.

23. Questo elemento appare essere confermato anche dalle evidenze relative alla percentuale di spesa (o di torri) degli operatori di rete relative alle forniture di EI Towers, Rai Way e degli operatori locali (v. Tabella *infra*).

²⁹ Elaborazioni sui dati di spesa degli operatori di rete, cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.28, PN.29, PN.33, PN.34, PN.26, 13, 14 e 91. Si precisa che, rispetto al fatturato escluso infragruppo di EI Towers, si è provveduto a conteggiare il dato nei confronti di Prima TV e 3LI (che rientrano nel contratto con Elettronica Industriale). Si osserva, inoltre, che dal novembre 2018 nel fatturato *non captive* dovrebbe essere conteggiato anche il fatturato di Elettronica Industriale (Mediaset). Tale circostanza andrebbe a incrementare la quota di mercato escluso infragruppo di EI Towers. L'esclusione dei fatturati di Elettronica Industriale nella componente non infragruppo è, pertanto, un'ipotesi cautelativa per la parte.

³⁰ Cfr. doc. 91.

³¹ Cfr. doc. 100.

Tabella 2 – Ripartizione delle forniture degli operatori di rete³²

	EI Towers	Rai Way	Altri
Elettronica Industriale	95-100%	<1%	<1%
Prima TV	95-100%	1-5%	<1%
3LI	95-100%	<1%	<1%
Rai	<1%	95-100%	1-5%
Cairo	95-100%	<1%	<1%
Persidera	40-45%	5-10%	45-50%
PDBS	5-10%	<1%	95-100%
Europa Way	<1%	90-95%	5-10%

24. In particolare, benché il numero di siti di Rai Way sia pari a quello di EI Towers, si osserva una diversa propensione all’acquisto di servizi offerti da Rai Way da parte degli operatori di rete con frequenze nelle bande IV e V. Al contrario, Rai ed Europa Way ricorrono maggiormente ai servizi offerti dal fornitore Rai Way. Quest’ultima, inoltre, sottolinea che la presenza di contratti di lunga durata e di questioni tecniche rendono complessa la migrazione di un’intera rete nazionale da un operatore di infrastrutture a un altro, residuando quindi la possibilità di attuare solo piccoli spostamenti e processi di ottimizzazione³³.

25. In conclusione, dal punto di vista della sostituibilità dei servizi tra EI Towers e Rai Way, si osserva una maggiore viscosità della domanda in ragione di problematiche tecniche relative all’orientamento delle antenne. Si precisa che tale elemento tecnologico non comporta assenza di sostituibilità assoluta tra i due operatori, che rimangono concorrenti, ma incide sul potere di mercato di EI Towers, che può utilizzare a proprio vantaggio le frizioni della domanda collegate alle caratteristiche tecniche delle reti.

26. In merito agli operatori locali, nel corso del procedimento è stato osservato che essi non detengono un numero di infrastrutture tali da permettere la creazione di una rete nazionale con una copertura della popolazione superiore al 90%³⁴. Alcuni operatori hanno posto l’accento sui livelli di servizio e di

³² Elaborazioni sui dati di spesa degli operatori di rete, cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.28, PN.29, PN.33, PN.34, PN.26, 13, 14, 91 e 100. Si precisa che per PDBS la percentuale è basata sul numero di ospitalità.

³³ Cfr. doc. 91. Sul punto, si osservi che Persidera ha confermato che nel processo di ottimizzazione della propria rete legato alla fusione tra TIMB e ReteA, “considerando i siti abbandonati e quelli acquisiti, il numero di siti di EI Towers non più utilizzati è quasi marginale, in quanto EI Towers è attualmente fornitore importante dei servizi di ospitalità e manutenzione per Persidera, anche considerando la qualità dei servizi erogati” (cfr. doc. 80).

³⁴ Cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.35, PN.36 e 100. Su questo punto, si osserva che Elettronica Industriale (Mediaset) ritiene plausibile che gli operatori locali consentano di raggiungere una copertura dell’80% della popolazione, non escludendo che si possa raggiungere una popolazione del 90% (cfr. doc. PN.33). Prima TV indica una copertura di circa l’85% della popolazione raggiungibile tramite l’utilizzo di operatori locali (cfr. PN.34). PDBST ha riferito di aver “tentato negli scorsi mesi di avviare un progetto industriale di consorzio con l’obiettivo di rendere tali infrastrutture più aperte al mercato. Tale progetto non ha avuto ulteriori

continuità del segnale che non sarebbero garantiti dagli operatori locali³⁵, ritenendo che i loro servizi vadano solo a integrare le infrastrutture degli operatori nazionali in specifiche aree per ragioni di natura orografica³⁶. PDBST ritiene che³⁷, in teoria, si potrebbe avere una buona copertura (ma inferiore al 90%³⁸) utilizzando le infrastrutture degli operatori locali, sebbene le infrastrutture delle emittenti locali risultano inferiori a quelle di EI Towers e Rai Way in termini di numero torri, attrezzature, apparati e consistenza. Vi sarebbero, poi, alcuni siti (almeno tra dieci e venti) di esclusiva proprietà di EI Towers e Rai Way localizzati in postazioni primarie e con ampio bacino di utenza³⁹. È stato poi osservato che, negli ultimi anni, EI Towers ha acquisito alcune *tower companies* locali, riducendo il numero di operatori locali⁴⁰.

27. Un'ulteriore differenza tra operatori nazionali e operatori locali risiede nella capacità di fornire servizi nell'intero territorio nazionale e, in particolare, servizi di gestione completa di una rete frequenziale nazionale (*full service*). In particolare, nel procedimento è emerso che gli operatori locali, sebbene, possano fornire servizi sostituibili alle *tower companies* nazionali per l'ospitalità in singole postazioni pur limitatamente ad alcune aree della nazione, non sono invece in grado di offrire servizi *full service*. Infatti, la gestione di una rete nazionale presuppone la presenza nell'intero territorio nazionale, circostanza che è incompatibile con la natura delle *tower companies* locali.

28. Tali considerazioni sono confermate dalle evidenze emerse nel corso del procedimento. In particolare, F2i ha confermato che gli operatori locali non possano erogare direttamente tali servizi⁴¹; sarebbe infatti necessario un operatore – alla stregua di Persidera – che collochi gli impianti presso i siti e che poi eroghi il servizio *full service*. Anche Cairo Network⁴² e Persidera⁴³ ritengono che gli operatori locali non siano in grado di erogare servizi *full service* su base nazionale.

sviluppi perché molti soggetti avevano interesse più alla cessione delle torri che allo sviluppo di progetti industriali” (cfr. doc. 100).

³⁵ Cfr. doc. PN.23, PN.28, PN.35, PN.36, 80, 91 e 100. Sul livello di qualità, PDBST afferma che in alcuni casi il posizionamento delle torri a un'altezza diversa in un medesimo sito può determinare differenze rilevanti della diffusione del segnale: “Ad esempio, a Monte Cavo un posizionamento più alto di 50 metri comporta una differenza enorme sull'area coperta: mentre la postazione più bassa copre solo Roma, quella più alta riesce a coprire 3 province” (cfr. doc. 100).

³⁶ Cfr. doc. PN.35.

³⁷ Cfr. doc. PN.36.

³⁸ Cfr. doc. 100.

³⁹ Cfr. doc. PN.28 e PN.36.

⁴⁰ Cfr. doc. PN.26.

⁴¹ Cfr. doc. 26.

⁴² Cfr. doc. 10.

⁴³ In particolare, Persidera ritiene che un operatore di rete nazionale che volesse acquisire un servizio *full service* potrebbe rivolgersi a “EI Towers, Rai Way, Persidera (teoricamente in futuro anche MuxCo) e, forse, 7Gold” (cfr. doc. 80).

29. Inoltre, Wind Tre – che è sia operatore di telecomunicazioni mobili che operatore di rete televisiva digitale terrestre (tramite la controllata 3LI) – ritiene che non vi possa essere sostituibilità dal lato dell’offerta tra operatori di telecomunicazioni e quelli di *broadcasting* televisivo, le cui attività, sebbene possano sembrare affini, hanno necessità di competenze tecniche differenti da sviluppare⁴⁴. Ciò appare confermato anche dalla circostanza che la stessa 3LI abbia affidato la gestione *full service* del proprio *multiplex* a EI Towers (per il tramite di Elettronica Industriale) e non alla controllante Wind Tre⁴⁵. Sul punto, si osserva che Rai Way ritiene che il numero di operatori in grado di erogare servizi *full service* sia condizionato, oltre che dalla necessità di possedere competenze specifiche, anche dalla necessità di avere una scala minima, che sarebbe difficilmente raggiungibile da operatori nuovi entranti⁴⁶.

b) Il mercato dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT)

30. Venendo al secondo livello della filiera, secondo una definizione ormai consolidata⁴⁷ dell’Autorità, **il mercato dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT)** (c.d. *broadcasting* digitale) ha ad oggetto la capacità trasmissiva (impianti e frequenze) destinata alla trasmissione del segnale televisivo terrestre mediante reti digitali. Dal punto di vista geografico si deve osservare che esiste una distinzione tra reti televisive digitali terrestri nazionali e reti televisive digitali terrestri locali (regionali), in considerazione degli specifici regimi normativi nazionali e dell’estensione geografica del segnale. Gli operatori di rete sono titolari dei diritti d’uso delle frequenze. La loro attività consiste nell’allestire capacità trasmissiva da vendere ai fornitori di contenuti, nella trasmissione del segnale e nelle attività accessorie a tal fine (montare i sistemi radianti, trasmettere il segnale, mantenere le apparecchiature, controllare la qualità del segnale, ecc.)⁴⁸.

31. Gli operatori di rete sono i soggetti titolari del diritto di installazione, esercizio e fornitura di una rete di comunicazione elettronica su frequenze terrestri e di impianti di messa in onda, multiplazione, distribuzione e

⁴⁴ Secondo la stessa, “I profili tecnici di pianificazione delle reti telefoniche sono diversi da quelle televisive e quindi è necessario sviluppare professionalità specifiche. Un operatore di rete televisiva, invece, ha un know how specifico in termini di pianificazione e gestione delle reti. Forse l’unica competenza aziendale affine delle due tipologie di reti è quella degli uffici regolamentari.” (cfr. doc. 90).

⁴⁵ Cfr. doc. 90.

⁴⁶ Cfr. doc. 91.

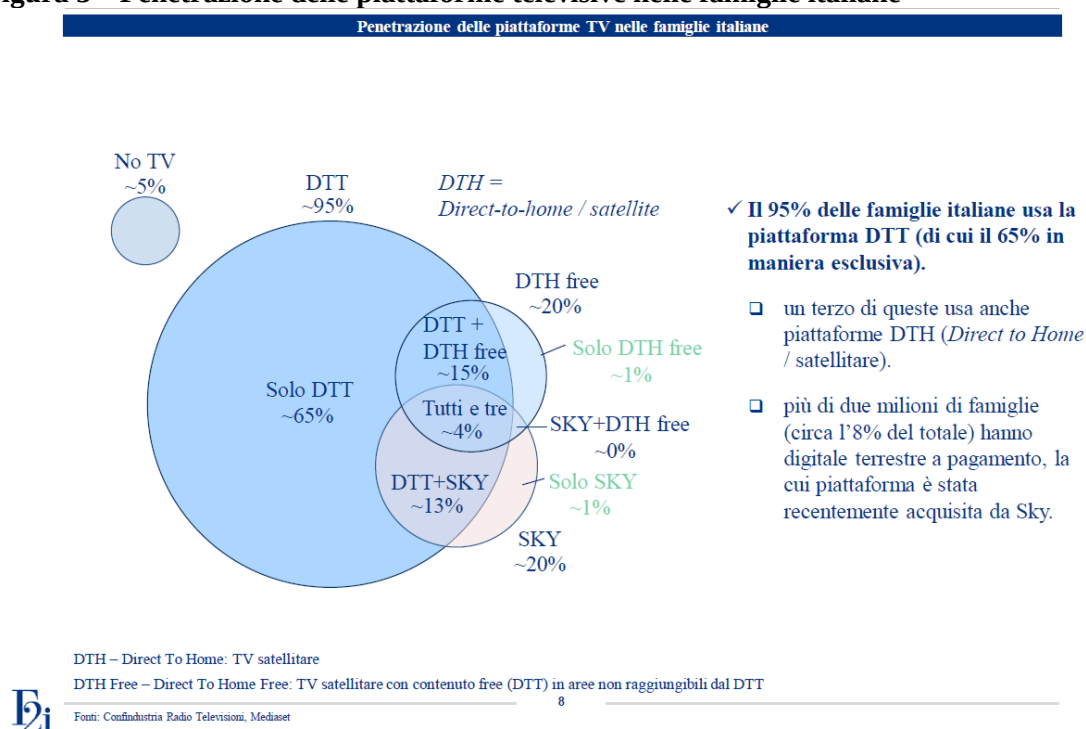
⁴⁷ Cfr., *ex multis*, Provvedimento AGCM n. 24679 del 10 dicembre 2013, caso C7493B – *Elettronica Industriale/Modifica tecnologia DVB-H/DVB-T*.

⁴⁸ Cfr. doc. 32.

diffusione delle risorse frequenziali (*multiplex*) che consentono la trasmissione dei programmi agli utenti⁴⁹. Questi soggetti operano a valle rispetto al mercato precedentemente identificato. La normativa consente che l'operatore di rete affitti le infrastrutture necessarie anche da società terze (le *tower companies*). Inoltre, il Codice delle Comunicazioni Elettroniche⁵⁰ identifica come operatore di rete, soggetto al rilascio del relativo titolo abilitativo, anche il fornitore di una risorsa correlata alla rete pubblica di comunicazione, come ad esempio le infrastrutture fisiche di trasmissione⁵¹.

32. Secondo quanto emerge dai documenti interni di F2i, il digitale terrestre “è la principale piattaforma di trasmissione in Italia, usata sia per la TV Free to Air che per la Pay-Tv. Il satellite è usato principalmente per la Pay-TV (Sky). L'adozione massiccia di DTT in Italia è stata favorita dalla mancanza di reti cavo e di una presenza limitata di offerte IPTV, anche dovuto da una mancanza di copertura reti broadband”⁵² (v. Figura infra).

Figura 3 – Penetrazione delle piattaforme televisive nelle famiglie italiane⁵³



⁴⁹ Cfr. l'articolo 2 del Decreto Legislativo 31 luglio 2005, n. 177, Testo unico dei servizi di media audiovisivi e radiofonici (TUSMAR).

⁵⁰ Decreto Legislativo 1° agosto 2003, n. 259.

⁵¹ Il Decreto Legislativo 28 maggio 2012, n. 70, che ha recepito la direttiva 2009/140/CE e modifica il Codice delle Comunicazioni Elettroniche, ha precisato che per “risorsa correlata” si intendono “i servizi correlati, le infrastrutture fisiche e le altre risorse o elementi correlati ad una rete di comunicazione elettronica o ad un servizio di comunicazione elettronica che permettono o supportano la fornitura di servizi attraverso tale rete o servizio, ovvero sono potenzialmente in grado di farlo, ivi compresi tra l'altro gli edifici o gli accessi agli edifici, il cablaggio degli edifici, le antenne, le torri e le altre strutture di supporto, le guaine, i piloni, i pozzetti e gli armadi di distribuzione”.

⁵² Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁵³ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

33. La prevalenza del DTT appare essere una peculiarità italiana dovuta a una maggiore incidenza dei contenuti televisivi gratuiti oltre che ad una struttura di mercato relativa ai contenuti audiovisivi che ha inciso sull'adozione di nuove piattaforme⁵⁴. Ciò coincide con un maggior numero di *multiplex* e canali rispetto ad altri Paesi europei⁵⁵: in Italia vi sono venti *multiplex* e circa 130-140 canali, in Regno Unito otto *multiplex* e circa 90 canali, in Francia sei *multiplex* e circa 30-40 canali, in Germania quattro *multiplex* e circa 30-40 canali, in Spagna sette *multiplex* e circa 27 canali. Quanto all'evoluzione delle piattaforme trasmissive, la documentazione aziendale di F2i conferma che anche nel medio-lungo termine il DTT continuerà ad essere la principale piattaforma trasmissiva in Italia⁵⁶. Dello stesso avviso è Mediaset, la quale rileva che il digitale terrestre è una *“piattaforma considerata dal legislatore di interesse nazionale e dall'Unione europea di gran lunga prevalente, fino al 2030, per la ricezione della televisione lineare in chiaro”*⁵⁷.

34. Diversi operatori hanno osservato che il digitale terrestre è considerato dal legislatore nazionale una piattaforma prevalente almeno fino al 2026⁵⁸, con alta rilevanza pubblica⁵⁹. EI Towers, in una presentazione del gennaio 2019 analizza il processo di adozione della piattaforma *internet* e ritiene che *“nel futuro, ci sono buone possibilità che il DTT mantenga la sua posizione di forza: - la penetrazione delle TV connesse può rafforzare il contenuto lineare con offerte e servizi complementari senza creare effetti sostitutivi (HbbTV – pubblicità personalizzata); - gli standard di alta qualità (HD e 4K) saranno ampiamente disponibili sul DTT”*⁶⁰ (sottolineatura già presente nel testo). Nella medesima presentazione, si evince che *“le offerte OTT rappresentano ancora una nicchia del mercato”, “con basso impatto sull'audience totale”*⁶¹. Secondo le analisi aziendali di EI Towers, pertanto, *“nel futuro è*

⁵⁴ Cfr. doc. 14 (all. 11.1_A).

⁵⁵ Cfr. doc. 14 (all. 11.1_A e 11.11_A).

⁵⁶ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A). In particolare, secondo il suddetto documento di F2i del 18 aprile 2019 *“È previsto che il DTT continui ad essere la principale piattaforma TV nel medio/lungo termine, nonostante lo sviluppo di nuove tecnologie”*; inoltre, *“Nonostante lo sviluppo di nuove tecnologie di trasmissione televisiva, è previsto che il Digitale Terrestre continui ad occupare un ruolo primario nel mercato televisivo italiano”*. Infatti, *“L'utilizzo del DTH è stato piuttosto limitato negli ultimi anni a causa del suo costo relativamente elevato. -La recente espansione di Sky nei servizi DTT e OTT potrebbe lasciar presagire che ci sia un potenziale limitato per un'ulteriore crescita della piattaforma satellitare. -La velocità della banda larga rappresenta[] sempre meno un «collo di bottiglia» per lo streaming OTT, considerati i recenti roll out FTTC e FTTP. -Nel medio termine, i servizi OTT potrebbero ridurre il tempo di visione su DTT. -Ma è previsto che il DTT continui ad occupare un ruolo importante nel mercato televisivo italiano”*. Si vedano anche gli allegati 11.1_A, 11.6 e 11.6_A al doc. 14.

⁵⁷ Cfr. doc. PN.33.

⁵⁸ Cfr. doc. PN.34.

⁵⁹ Cfr. doc. 80.

⁶⁰ Cfr. doc. 14 (all. 9.O).

⁶¹ Cfr. doc. 14 (all. 9.O).

*estremamente improbabile che ci sia competizione tra piattaforme per lo stesso servizio. Ci sarà invece specializzazione e complementarità tra le diverse piattaforme”*⁶².

35. In merito alle barriere all’entrata del mercato, si deve osservare che il numero di frequenze è frutto di pianificazione regolamentare. Inoltre, come si vedrà nel seguito, le attuali venti frequenze nazionali saranno ridotte a dodici, con una contrazione delle risorse. In questo scenario, Persidera ritiene che l’attuale contesto di mercato non permetterà l’ingresso di nuovi operatori⁶³. La quasi totalità dei soggetti interpellati, inoltre, ritiene che l’attuale processo di trasformazione possa accentuare i rischi di concentrazione del settore, favorendo gli operatori di più grandi dimensioni (Elettronica Industriale, Rai e Persidera) e sfavorendo i soggetti che detengono un solo *multiplex*⁶⁴.

36. Con riferimento al posizionamento di mercato di Persidera, si deve osservare che questa è l’unico operatore non verticalmente integrato a detenere cinque frequenze (*multiplex*) del digitale terrestre.

Tabella 3 – Mercato nazionale dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (c.d. *broadcasting digitale*)

<i>Operatore di rete</i>	<i>Multiplex</i>		<i>Int. Vert.</i>
Elettronica Industriale* (Mediaset)	5	25%	sì
Persidera	5	25%	no
Rai	5	25%	sì
Premiata Ditta Borghini e Stocchetti Torino (PDBST)	1	5%	sì
Prima TV**	1	5%	no
Europa Way	1	5%	sì
3elettronica Industriale (Wind Tre S.p.A.)**	1	5%	no
Cairo Network*	1	5%	sì

* gestite in modalità *full service* da EI Towers

** gestite in modalità *full service* da EI Towers per il tramite di Elettronica Industriale

37. Inoltre, osservando le quote di mercato in valore, si rileva che Persidera rappresenta il principale operatore *non captive* – vale a dire che offre i propri servizi a editori terzi non integrati verticalmente – presente nel mercato, con quote di mercato (escluso infragruppo) che variano, nel periodo 2016-2018,

⁶² Cfr. doc. 14 (all. 9.O).

⁶³ Cfr. doc. 80.

⁶⁴ Cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.36, PN.28, 10 e 100. Sul punto, PDBST Inoltre, osserva che il mercato ha sperimentato “*un innalzamento delle barriere all’entrata (o alla continuazione dell’attività), come ad esempio con riferimento agli importi dei canoni di concessione che prima erano calcolati in una misura percentuale applicata sul fatturato realizzato dall’operatore di rete, mentre ora sono sostanzialmente fissi e uguali per tutti, con pregiudizio dei piccoli operatori*” (cfr. doc. 100). Prima TV ritiene che non vi siano barriere all’entrata e ciò sarebbe evincibile dal fatto che vi sono otto operatori di rete e che taluni operatori preferiscono sostenere spese per contenziosi legali piuttosto che rendere una rete efficiente (cfr. PN.34).

tra il 45% e il 55% del fatturato totale di mercato.

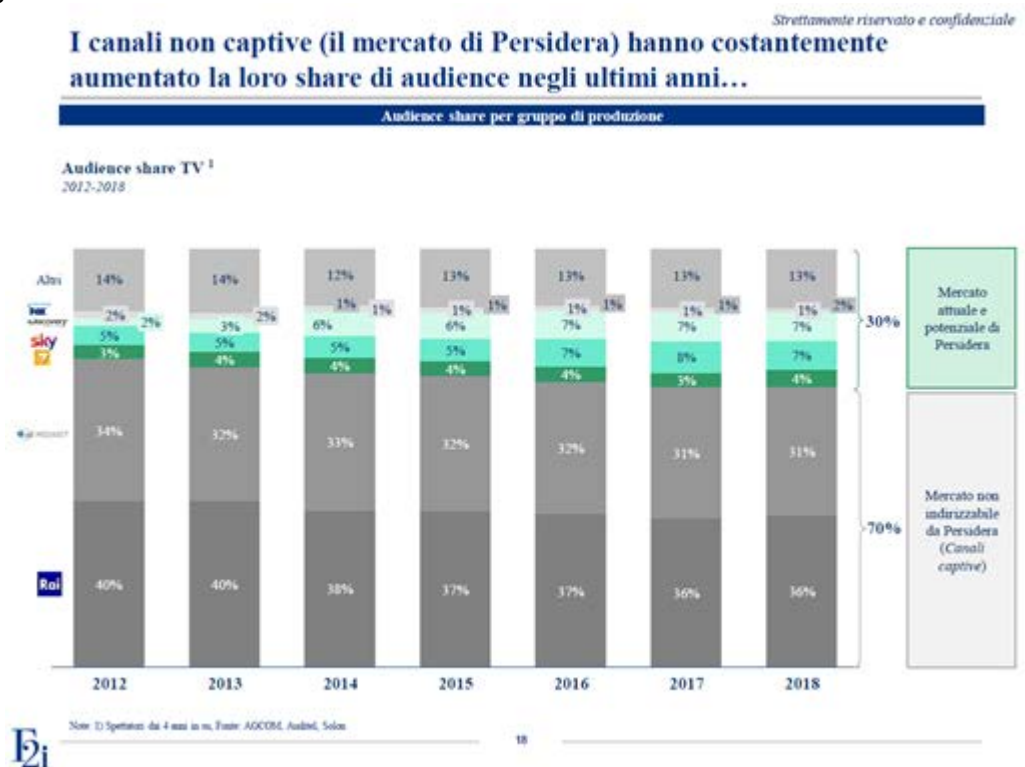
Tabella 4 – Mercato nazionale dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT), quote di mercato in valore

	Quote di mercato incluso infragruppo			Quote di mercato escluso infragruppo (mercato <i>non captive</i>)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Persidera	[15-20%]	[15-20%]	[15-20%]	[50-55%]	[50-55%]	[45-50%]
Elettronica Industriale	[35-40%]	[35-40%]	[35-40%]	[20-25%]	[20-25%]	[25-30%]
3lettronica Industriale	[1-5%]	[1-5%]	[1-5%]	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
Prima TV	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]	[15-20%]	[15-20%]	[15-20%]
Cairo Network	[<1%]	[1-5%]	[1-5%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]
Rai	[30-35%]	[30-35%]	[30-35%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]
Europa Way	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]
Premiata Ditta Borghini e Stocchetti Torino (PDBST)	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]	[<1%]
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

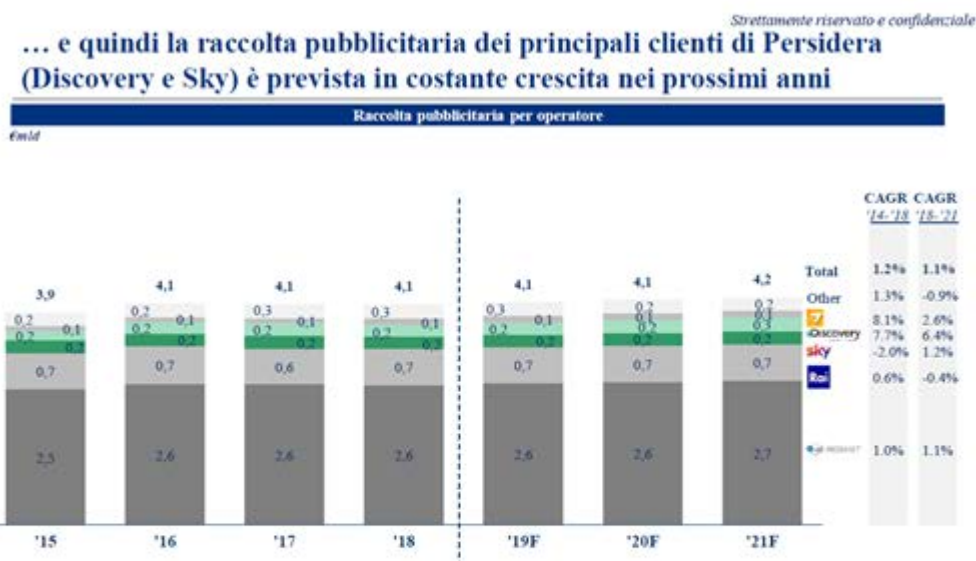
38. Diversi fornitori di servizi media audiovisivi hanno confermato l'importanza di Persidera quale fornitore di capacità trasmissiva per editori indipendenti ⁶⁵. Medesimi elementi emergono dalla lettura della documentazione aziendale di F2i, la quale conferma l'importanza rivestita da Persidera per gli editori terzi non integrati verticalmente (v. Figura *infra*). In particolare, dai suddetti documenti emerge che Persidera rappresenta un operatore indipendente estremamente importante, con clienti che hanno visto aumentare la propria *audience* e i propri ricavi pubblicitari nel tempo.

⁶⁵ Cfr. doc. PN.13, PN.14, PN.22 e PN.27.

Figura 4 – Analisi di F2i relativa a Persidera⁶⁶



Ei



Ei

39. In merito al mercato del *broadcasting* digitale è opportuno osservare che, a conclusione dell'Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo⁶⁷, l'Autorità

⁶⁶ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁶⁷ Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo.

ha rilevato che il grado di integrazione verticale degli operatori di rete attivi nel *broadcasting* digitale rispetto alle attività nei mercati a valle (della televisione gratuita, della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo e della *pay-tv*) è elevato. Infatti solo sette su venti *multiplex* appartengono a soggetti non presenti nei mercati a valle. Inoltre, a fronte di un livello di integrazione che riguarda il 65% delle risorse frequenziali, si è osservato che alcuni *multiplex* sono gestiti in modalità *full service* da operatori verticalmente integrati.

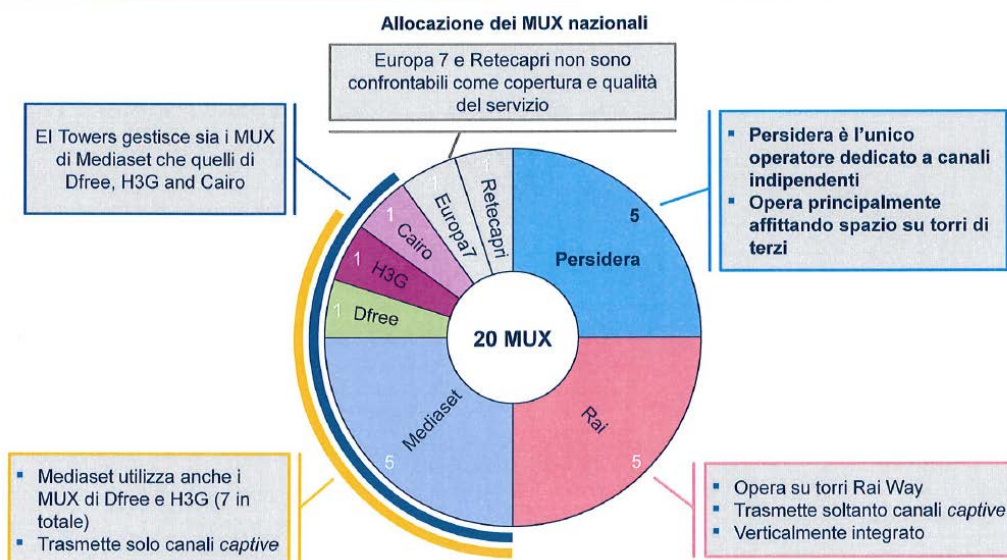
40. La medesima realtà emerge dalla lettura dei documenti interni di F2i, dove Persidera è considerata di fatto l'unico operatore non *captive* che soddisfa la domanda di quei fornitori di servizi media audiovisivi non integrati verticalmente (v. Figura *infra*). Persidera, inoltre, appare rappresentare uno dei principali clienti non *captive* di servizi delle *tower companies*, con una quota percentuale di servizi richiesti elevata.

Figura 5 – Presentazione interna di F2i⁶⁸

Introduzione al broadcasting

6

In Italia ci sono 20 MUX nazionali in concessione ventennale ad otto operatori; Persidera ne detiene cinque (come Rai e Mediaset)



41. In merito a ciò, si osserva che la stessa Persidera conferma di avere “un portafoglio con il [90-100%] dei clienti importanti sul mercato”⁶⁹. Della medesima opinione sono diversi soggetti partecipanti al procedimento, sia

⁶⁸ Cfr. doc. 14, all. 11.1_A. Si veda anche doc. 14, all. 11.6_A.

⁶⁹ Cfr. doc. 80.

fornitori di servizi media⁷⁰ che operatori di rete⁷¹.

c) *I mercati a valle rispetto al mercato del broadcasting digitale*

42. Inoltre, considerato il legame che EI Towers ha con il gruppo Mediaset dovuto alla partecipazione qualificata (pari al 40%) e al riconoscimento di specifici diritti (quali i diritti di veto sulle operazioni con Parti correlate), i seguenti mercati risultano altresì interessati dall'operazione di concentrazione in esame: i) il mercato della televisione gratuita; ii) il mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo; iii) il mercato della *pay-tv*.

43. Nella prassi nazionale ed europea ⁷², il mercato della *pay-tv* è tradizionalmente considerato distinto dal mercato della televisione in chiaro e, più specificamente, dal mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo, benché tra questi intercorrano collegamenti derivanti da relazioni orizzontali. Il **mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *pay-tv*)**, di dimensione geografica nazionale, è definito merceologicamente come il mercato complessivo dei servizi televisivi a pagamento, che possono essere erogati con diversi mezzi di trasmissione. Il **mercato della televisione gratuita** consiste nell'attività editoriale televisiva dei canali gratuiti. È possibile individuare un mercato nazionale e diversi mercati locali della televisione gratuita, in ragione dei regimi normativi regolamentari e della presenza di reti televisive locali.

44. Il **mercato della raccolta pubblicitaria sul mezzo televisivo** è definito dal punto di vista merceologico come la vendita agli inserzionisti di spazi pubblicitari su mezzo televisivo. La dimensione geografica del suddetto mercato è nazionale, in considerazione del regime normativo, delle barriere linguistiche, nonché di fattori culturali. È peraltro possibile distinguere anche un ambito locale oltre a quello nazionale, in base alle caratteristiche della domanda di inserzioni⁷³.

VI.I.2 Le attività tecnologiche necessarie alla trasmissione con il DTT

⁷⁰ Cfr. doc. PN.13, PN.14, PN.22 e PN.27.

⁷¹ Cfr. doc. 10, 80, 91 e 100.

⁷² Cfr. Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso C12207 – *Sky Italia/R2*; Provvedimento AGCM n. 18932 del 2 ottobre 2008, caso A407 – *Conto TV/Sky Italia*; Provvedimento AGCM n. 15632 del 28 giugno 2006, caso A362 – *Diritti calcistici*; Provvedimento AGCM n. 24206 del 6 febbraio 2013, caso A418C – *Procedure selettive Lega calcio 2010/11 e 2011/12*; Decisione della Commissione del 25 giugno 2008, caso COMP/M.5121 – *News Corp/Premiere*; Decisione della Commissione del 2 aprile 2003, caso COMP/M.2876 – *Newscorp/Telepiù*.

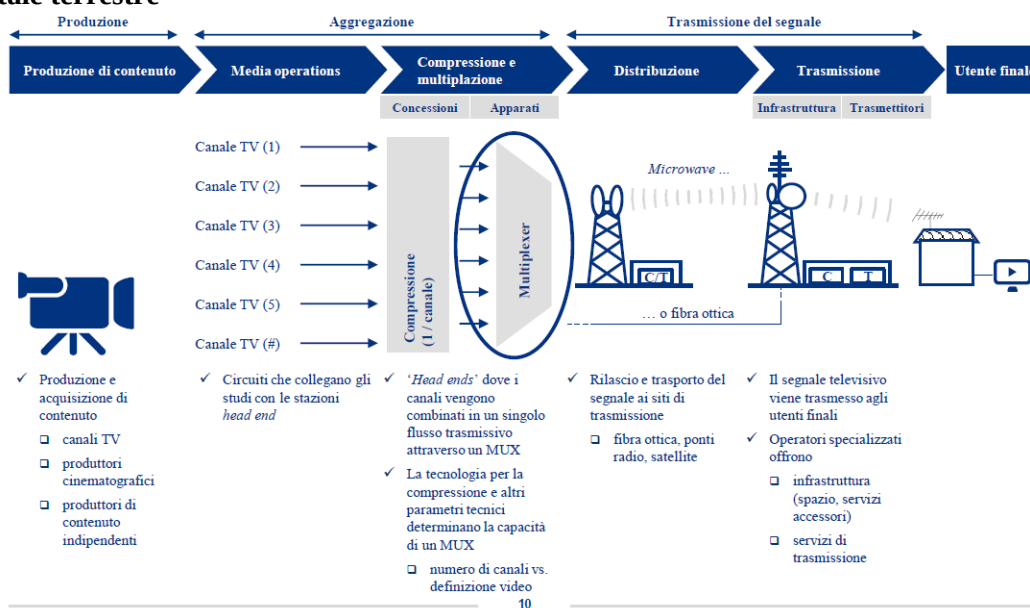
⁷³ Cfr., *ex multis*, Provvedimento AGCM n. 24206, caso A418C – *Procedure selettive Lega Calcio 2010/11 e 2011/12*; Provvedimento AGCM n. 23112 del 14 dicembre 2011, caso A422 – *Sky Italia/Auditel*; Provvedimento AGCM n. 9142, caso C4158 – *Seat Pagine Gialle/Cecchi Gori Communications*.

45. In ragione delle caratteristiche dell'operazione di concentrazione, nonché dell'evoluzione dei servizi offerti dalle *tower companies*, appare necessario soffermarsi sulle attività svolte dai soggetti operanti nella filiera televisiva (*tower companies*, operatori di rete e fornitori di servizi media audiovisivi).

46. La trasmissione dei contenuti televisivi, in particolare, può essere effettuata attraverso diverse tecnologie: digitale terrestre (DTT), digitale satellitare (DTH), *internet* e cavo⁷⁴. Il digitale terrestre è una tecnologia che permette la trasmissione efficiente di contenuti televisivi digitali agli apparecchi riceventi degli utenti tramite onde/frequenze radio⁷⁵. Secondo quanto emerge dalla documentazione di F2i, *“gli elementi fondamentali per la gestione del digitale terrestre sono la rete di trasmissione/apparati e le concessioni delle frequenze”*⁷⁶.

47. Nella figura seguente è rappresentato uno schema esemplificativo degli elementi che costituiscono la filiera tecnologica che permette la trasmissione dei segnali del digitale terrestre.

Figura 6 – Schema relativo alla filiera tecnologica per la trasmissione del segnale televisivo digitale terrestre⁷⁷



Ei

Fonti: Analysys Mason

48. Più nello specifico, il processo tecnico relativo alle trasmissioni televisive del digitale terrestre può essere schematizzato in quattro fasi⁷⁸:

⁷⁴ Cfr. *ex multis*, doc. 14 (all. 11.1_A). Si vedano, altresì, Provvedimento AGCM n. 27784 del 20 maggio 2019, caso C12207 – Sky Italia/R2; Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo.

⁷⁵ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁷⁶ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁷⁷ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁷⁸ Cfr. doc. 1. Si vedano, inoltre, i documenti PN.26, PN.28, PN.30, PN.33, PN.34 e PN.35.

- Fase n. 1. **Playout** (o emissione): è la struttura tecnica che si occupa di organizzare i singoli contenuti (ad esempio, film, pubblicità e *news*) secondo un palinsesto (flusso lineare di contenuti), generando il singolo servizio televisivo. I singoli contenuti, prima dell'emissione degli stessi, vengono immagazzinati in opportuni archivi o *video server*; successivamente, al momento dell'emissione, possono essere altresì inseriti grafiche, loghi e altri effetti. All'interno del *playout* vengono gestite, attraverso opportuni *mixer* video, le commutazioni tra differenti sorgenti per la eventuale messa in onda anche di segnali in diretta. Il flusso continuo audio/video generato dal *playout* relativo a ogni singolo canale televisivo viene poi consegnato al sistema di *Head End*.

- Fase n. 2. **Head End**: è un sistema costituito da diversi apparati di elaborazione digitale dei segnali, che svolge principalmente la funzione di aggregare ogni canale televisivo proveniente dai fornitori di contenuti nel rispettivo *multiplex* (o *mux*) sul quale tali canali sono distribuiti insieme ad altri. L'*Head End* può essere a sua volta suddiviso nelle seguenti attività: compressione dei singoli servizi televisivi; aggregazione ed eventuale criptaggio dei singoli servizi televisivi all'interno del *mux*; sincronizzazione del flusso generato per garantire la distribuzione e diffusione del *mux* in modalità SFN⁷⁹. Gli apparati necessari per lo svolgimento dei servizi di *Head End* sono chiamati “*encoder*” per quanto riguarda l'attività di compressione dei singoli servizi televisivi, e “*multiplexer*” per le altre attività, quali in particolare l'aggregazione dei singoli servizi televisivi.

- Fase n. 3. **Distribuzione**. Per distribuzione si intende il servizio di trasporto del segnale del *mux* generato dall'*Head End*, partendo dal singolo punto in cui si trova l'*Head End* stesso sino ai molteplici siti di diffusione dislocati sul territorio, preservandone l'integrità e la sincronizzazione. L'infrastruttura di distribuzione è realizzata utilizzando differenti tecnologie in combinazione tra loro quali ad esempio fibra ottica, ponti radio e collegamenti satellitari⁸⁰.

- Fase n. 4. **Diffusione**. Per diffusione si intende il servizio di trasmissione *broadcast* del segnale televisivo in modalità digitale terrestre a una generalità di utenti-telespettatori. La rete di diffusione consente l'irradiazione del segnale televisivo attraverso il complesso di apparati collocati nei siti di diffusione distribuiti su tutto il territorio nazionale, abilitando gli utenti finali alla

⁷⁹ Si osserva che la sincronizzazione è una funzionalità che potrebbe essere logicamente posizionata anche nella fase di Distribuzione.

⁸⁰ Gli apparati utilizzati sono prevalentemente radio-ricetrasmittitori, trasmettitori e ricevitori ottici, *up-link* e ricevitori satellitari; tali apparati hanno la necessità di essere ospitati all'interno di idonei locali e/o spazi attrezzati presso i siti di diffusione, dotati di infrastrutture accessorie (quali ad esempio tralicci, parabole, cavi, ecc.) utilizzate in condivisione con i diversi clienti della *tower company*.

ricezione del segnale stesso⁸¹.

49. Analizzando le singole fasi sopra descritte, si osserva che alcune attività non sono perfettamente collocabili in uno dei tre livelli riguardanti i mercati della filiera televisiva in quanto possono essere alternativamente svolte dalle *tower companies*, dagli operatori di rete e/o dai fornitori di servizi media audiovisivi.

50. In particolare, sulla base delle informazioni acquisite in sede di istruttoria⁸² (v. Tabella 5 *infra*), si rileva che talune fasi (*playout* e parte della gestione dell'*Head End*) possono essere svolte dagli editori televisivi (fornitori di servizi audiovisivi) o alternativamente dagli operatori di rete. Inoltre, nello schema seguente è possibile osservare come la gestione della rete in modalità *full service* da parte delle *tower companies* (in particolare da parte di EI Towers) abbia comportato un ampliamento del novero delle attività svolte dalle *tower companies*, che in precedenza erano tipicamente svolte dell'operatore di rete.

Tabella 5 – Fasi tecnologiche per l'irradiazione dei segnali del digitale terrestre⁸³

Gestione <i>Playout</i>	Gestione <i>Head End</i>			Distribuzione	Diffusione		
	Compressione	Aggregazione	Sincronizzazione		Gestione della diffusione	Proprietà trasmettitori	Proprietà dei siti (Torri)
Fornitore servizi audiovisivi	Fornitore servizi audiovisivi	Fornitore servizi audiovisivi	Operatore di rete <i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i>)	Operatore di rete	Operatore di rete	Operatore di rete	<i>Tower company</i>
Operatore di rete	Operatore di rete	Operatore di rete		<i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i>)	<i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i>)	<i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i> ⁸⁴)	
	<i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i>)	<i>Tower company</i> (in modalità <i>full service</i>)					

51. Più specificatamente, la gestione in modalità *full service* include le attività di diffusione e distribuzione nella totalità dei casi analizzati. In alcuni casi, essa assorbe anche la gestione della fase di *Head End*. Infine, un'ultima evoluzione della gestione *full service* riguarda la proprietà dei trasmettitori,

⁸¹ Tipicamente, nei siti trasmissivi vengono installati trasmettitori con adeguata potenza che ricevono il segnale trasportato dalla rete di distribuzione e, attraverso opportuni sistemi radianti installati sulle torri e condivisi tra i diversi *mux*, diffondono il segnale che verrà ricevuto dagli utenti finali. I trasmettitori sono tra loro sincronizzati al fine di permettere la trasmissione in modalità *Single Frequency Network* (SFN).

⁸² Cfr. doc. 13 (all. 3c) e 14 (all. 24).

⁸³ Cfr. Elaborazioni su doc. 1, 13 (all. 3c) e 14 (all. 24).

⁸⁴ La proprietà dei trasmettitori in capo alla *tower company* riguarda attualmente solo il caso di Cairo Network.

storicamente nella titolarità degli operatori di rete. Con la realizzazione della rete di Cairo Network da parte di EI Towers, infatti, si è anche definito un modello secondo cui una *tower company* quale è EI Towers viene per la prima volta a detenere anche gli impianti di diffusione del segnale⁸⁵. Con l'operazione di concentrazione, inoltre, la titolarità degli impianti di diffusione è riconosciuta a NetCo (e, pertanto, EI Towers) che effettuerà anche le attività di diffusione e distribuzione, nonché, a regime, di gestione dell'*Head End* di Persidera-MuxCo⁸⁶.

VI.1.3 L'evoluzione del contesto regolamentare del mercato del broadcasting digitale

52. In merito alle evoluzioni del mercato del *broadcasting* digitale⁸⁷, si deve osservare che, sulla base delle indicazioni emerse dalla Conferenza Mondiale delle Radiocomunicazioni WRC-12, è stato avviato, a partire dal 2014, un percorso di valutazione sul futuro utilizzo dello spettro radioelettrico della banda UHF, prevedendo in particolare l'utilizzo della banda 694-790 MHz (c.d. "banda 700 MHz") per i sistemi terrestri in grado di fornire servizi di comunicazione elettronica a banda larga senza fili.

53. Con la Decisione (UE) 2017/899 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 maggio 2017, relativa all'uso della banda di frequenza 470-790 MHz nell'Unione, è stata prevista l'assegnazione agli operatori di telefonia mobile della banda 700 MHz, che è resa disponibile per i servizi a banda larga senza fili entro il 30 giugno 2020 in tutti gli Stati membri dell'Unione europea con possibilità di estensione del termine fino al 30 giugno 2022 su richiesta da singoli Stati membri e in presenza di determinate situazioni specifiche per tutelare le imprese e l'utenza. Nell'ambito di tale Decisione sono state previste forme di tutela per gli operatori televisivi che dovranno abbandonare la banda 700 MHz, evidenziando la necessità di minimizzare e di compensare i costi di migrazione, siano questi in capo agli utenti e/o ai *broadcaster*.

54. In tale contesto, si deve segnalare che l'articolo 1, co. 1026 e ss. della legge 27 dicembre 2017, n. 205 ("Legge di Bilancio 2018"), successivamente modificato dalla legge 30 dicembre 2018, n. 145 ("Legge di Bilancio 2019") ha disciplinato il processo di liberazione della banda frequenziale 694-790MHz (c.d. *refarming* della banda 700MHz) destinata ai servizi di telefonia

⁸⁵ Cfr. doc. 14 (all. 24). Si osserva che l'unico caso in cui gli impianti di trasmissione sono di proprietà della *tower company* è rinvenibile nel caso di Rai Way con Rai (cfr. PN.29 e PN.35).

⁸⁶ Cfr. doc. 1, 14 (all. 24).

⁸⁷ Cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.28, PN.29, PN.30, PN.32, PN.33, PN.34, PN.35, PN.36 e 1.

mobile per lo sviluppo della tecnologia 5G entro il 2022. Tali norme e le successive disposizioni regolamentari attuative⁸⁸, prevedono che:

- a) le frequenze (*multiplex*) disponibili per le reti televisive digitali terrestri nazionali siano ridotte dalle attuali venti a dodici, di cui dieci destinate alla riassegnazione agli attuali operatori di rete e due oggetto di nuova assegnazione su base onerosa;
- b) gli attuali diritti d'uso delle frequenze nazionali siano convertiti in diritti d'uso di capacità trasmissiva con fattore di conversione di 2 a 1 (il diritto d'uso di un *multiplex* corrisponde al diritto d'uso di capacità trasmissiva di mezzo *multiplex*);
- c) per l'ottenimento del nuovo diritto d'uso per dieci anni di una frequenza nazionale sia necessario possedere (singolarmente o mediante intese tra operatori che detengano singolarmente il diritto d'uso di capacità trasmissiva pari a mezzo *multiplex*) i diritti d'uso di capacità trasmissiva pari a un *multiplex*;
- d) siano assegnati ulteriori due ulteriori *multiplex* nazionali, suddivisi in quattro lotti di capacità trasmissiva pari al 50% di una frequenza;
- e) siano revocati dietro indennizzo i diritti d'uso delle frequenze locali e siano assegnati *ex novo* i *multiplex* locali del digitale terrestre, di numerosità variabile per ciascun ambito locale (area tecnica)⁸⁹.

55. In base a tali disposizioni, inoltre, si procede all'assegnazione del diritto d'uso delle nuove frequenze del PNAF 2019 (Delibera AGCOM n. 39/19/CONS) qualora un soggetto detenga singolarmente o mediante intesa con altro operatore diritti d'uso pari alla capacità trasmissiva di un intero *multiplex* e, pertanto, i soggetti con cinque *multiplex* (Persidera, Rai ed Elettronica Industriale) potranno immediatamente ottenere il diritto d'uso

⁸⁸ Cfr. Delibera 39/19/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni recante “*Piano Nazionale di Assegnazione delle Frequenze da destinare al servizio televisivo digitale terrestre (PNAF)*” (c.d. PNAF 2019); Delibera 129/19/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni recante “*Definizione dei criteri per la conversione dei diritti d'uso delle frequenze in ambito nazionale per il servizio digitale terrestre in diritti d'uso di capacità trasmissiva e per l'assegnazione in ambito nazionale dei diritti d'uso delle frequenze pianificate dal PNAF, ai sensi dell'articolo 1, comma 1031, della legge 27 dicembre 2017, n. 205*”; Delibera 128/19/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni recante “*Avvio del procedimento per la definizione delle procedure per l'assegnazione dell'ulteriore capacità trasmissiva disponibile in ambito nazionale e delle frequenze terrestri, ai sensi del comma 1031 - bis della legge 27 dicembre 2017, n. 205, così come introdotto dalla legge 145 del 30 dicembre 2018*”. Per uno schema esemplificativo dell'evoluzione dello scenario regolamentare, si veda il doc. 14, all. 9.S.

⁸⁹ Delibera AGCOM n. 39/19/CONS recante “*Piano nazionale di assegnazione delle frequenze da destinare al servizio televisivo digitale terrestre (PNAF)*”. Sul punto, si osservi che la legge n. 145/2018 (“Legge di Bilancio 2019”) ha stabilito il superamento della riserva, pari a 1/3 delle frequenze televisive totali, a favore degli operatori di rete locali. Il piano di assegnazione prevede, pertanto, una rete locale di 1° livello in banda UHF con copertura non inferiore al 90% in ciascuna area tecnica (ad eccezione dell'area tecnica 3 in cui sono pianificate due reti locali di 1° livello e delle sub-aree tecniche 4a e 4b in cui sono pianificate ulteriori tre reti locali di 1° livello) e una o più reti locali di 2° livello in banda UHF senza vincolo di copertura nel bacino di riferimento, in ciascuna area tecnica.

di due *multiplex* del PNAF 2019. Se al momento dell'assegnazione vi siano soggetti che abbiano una capacità trasmissiva pari a metà *multiplex*, non completata mediante un accordo con altro operatore di rete, questi potranno completarla partecipando alla futura assegnazione o mediante la stipula di un successivo accordo. Il processo, pertanto, determina l'assegnazione in fasi diverse dei diritti d'uso delle frequenze in ragione della presenza di operatori che posseggono il diritto d'uso di capacità trasmissiva pari a metà *multiplex*.

56. In merito all'assegnazione delle ulteriori due frequenze suddivise in lotti da 0,5 *multiplex*, le suddette norme prevedono che l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (nel seguito, anche "AGCOM") predisponga uno schema di bando di gara entro il 30 settembre 2019; la gara sarà poi bandita dal Ministero dello Sviluppo Economico entro il 30 novembre 2019.

57. Parallelamente al processo di riallocazione delle frequenze esistenti (*refarming* della banda 700MHz) e di assegnazione delle nuove frequenze (sia locali che nazionali), si prevede un processo di transizione degli *standard* di trasmissione tecnologica del digitale terrestre, dal DVB-T al DVB-T2⁹⁰. In particolare, il nuovo *standard* trasmissivo DVB-T2 può garantire un uso più efficiente dello spettro radio, permettendo di aumentare la capacità trasmissiva di un *multiplex* di circa 1,4-1,7 volte quella attuale⁹¹. Inoltre, ulteriori evoluzioni tecnologiche potrebbero riguardare le tecnologie di compressione dei flussi audiovisivi, con un passaggio dalla compressione MPEG-4 H.264 a quella HEVC H.265 che riduce la capacità richiesta per canale di circa il 30%-50%⁹².

58. Quanto alla compatibilità dei trasmettitori degli operatori di rete allo standard DVB-T2, vi è uno scenario eterogeneo tra i diversi operatori di rete (v. Tabella 6 *infra*). In particolare, la percentuale di impianti che non necessitano della sostituzione varia dall'1-5% al 95-100% del totale.

⁹⁰ *Digital Video Broadcasting – Terrestrial* (DVB-T). È lo standard del consorzio europeo DVB per la trasmissione televisiva digitale terrestre approvato e pubblicato dall'ETSI (*European Telecommunications Standards Institute*). Con DVB-T2 si indica la seconda generazione dello standard trasmissivo che dovrebbe incrementare l'efficienza nell'uso dello spettro frequenziale del 30-50%. Cfr. Provvedimento AGCM n. 26258 del 30 novembre 2016, caso IC41 – *Indagine conoscitiva sul settore audiovisivo*.

⁹¹ Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

⁹² Cfr. doc. 14 (all. 11.11_A).

Tabella 6 – Compatibilità dei dispositivi di trasmissione con lo standard DVB-T2⁹³

	% impianti compatibili con il DVB-T2
Persidera	70-75%
Elettronica Industriale	20-25%
3elettronica Industriale	1-5%
Prima TV	40-45%
Cairo Network	95-100%
Rai/Rai Way	1-5%
Europa Way	95-100%
Premiata Ditta Borghini e Stocchetti Torino (PDBST)	1-5%

59. Le reti trasmissive della televisione del digitale terrestre, alla luce del rinnovato quadro normativo, sperimenteranno dunque una modifica estremamente rilevante che consiste: (i) nella modifica delle reti esistenti, sia nazionali che locali, con una necessità di rivedere e riprogettare le reti frequenziali (anche alla luce della necessità dei titolari dei diritti della capacità trasmissiva pari a metà *multiplex*); (ii) nel cambio tecnologico dalla tecnica DVB-T a quella DVB-T2 (che incide su taluni soggetti con impianti trasmettenti che non supportano il DVB-T2); (iii) nell’assegnazione di ulteriori frequenze nazionali e locali.

60. In merito alle frequenze locali, infine, si sottolinea che – rispetto a quanto accaduto in passato – l’articolo 1, comma 1033, della Legge di Bilancio 2018 (legge n. 205/2017) prevede che possano presentare domanda di partecipazione tutti gli operatori di rete interessati ad acquisire il diritto d’uso delle frequenze destinate dal PNAF agli ambiti locali, che siano in possesso dell’autorizzazione generale di cui all’articolo 25 del Codice delle comunicazioni elettroniche (Decreto Legislativo 1° agosto 2003, n.259). Pertanto anche operatori di rete nazionali potranno partecipare all’assegnazione delle frequenze locali. Sul punto, le “*Linee Guida sulle Procedure di selezione per l’assegnazione dei diritti d’uso di frequenze in ambito locale ad operatori di rete (art. 1, comma 1033, della legge n. 205/2017)*”, pubblicate in data 22 luglio 2019 dal Ministero dello Sviluppo

⁹³ Cfr. Elaborazioni su dati degli operatori, cfr. doc. PN.23, PN.26, PN.28, PN.29, PN.33, PN.34, PN.36 e 100. I dati sono relativi agli impianti che non necessitano di sostituzione. Il dato di Persidera è relativo agli impianti DVB-T2 *ready* che hanno necessità di un aggiornamento *software*. Il dato di 3elettronica Industriale è approssimato tenendo in considerazione la percentuale di siti. Elettronica Industriale ha affermato di avere già avviato la sostituzione degli impianti di trasmissione, e di averla già completata con riferimento al 20-25% degli oltre 3.000-3.100 impianti.

Economico⁹⁴ ad esito di una consultazione pubblica, prevedono esclusivamente limiti volti a evitare che un soggetto detenga più di una frequenza locale nella medesima area tecnica, permettendo quindi che un operatore possa teoricamente detenere un *multiplex* locale in ciascuna delle diciotto aree tecniche designate dal PNAF 2019⁹⁵.

VI.II Le considerazioni di F2i ed EI Towers

61. F2i ritiene che l'operazione di concentrazione non comporti effetti restrittivi della concorrenza, in quanto questa interessa unicamente i primi due livelli della filiera televisiva del digitale terrestre, vale a dire quello delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e quello del *broadcasting* digitale, in quanto F2i e Persidera non sono presenti nei mercati a valle della televisione in chiaro, della *pay-tv* e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo⁹⁶.

62. In merito alla partecipazione di minoranza del Gruppo Mediaset in EI Towers, ad avviso di F2i tale partecipazione non comporterebbe alcuna preoccupazione concorrenziale, in quanto: (i) si tratta di una partecipazione di minoranza priva di prerogative di controllo, detenuto da F2i; (ii) l'operazione è strutturata in modo che MuxCo – soggetto che intrattiene il rapporto con i clienti sui mercati a valle (segnatamente le emittenti televisive) – non sia controllata da EI Towers; (iii) F2i ha rappresentato la propria disponibilità, e per ciò che rientra nella propria competenza, “*a che – post-acquisizione di Persidera da parte di F2i – ad EI Towers/NetCo continuino ad applicarsi per quanto di ragione e per quanto di competenza della nuova realtà sociale, i rimedi pro-competitivi di carattere commerciale a suo tempo stabiliti da codesta Autorità con il Provvedimento DMT*”⁹⁷.

63. In merito agli effetti di natura verticale dell'operazione e, segnatamente, ai requisiti individuati dagli Orientamenti della Commissione relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali⁹⁸, F2i ritiene che EI Towers non disponga della capacità e degli incentivi a implementare una condotta

⁹⁴ Cfr. <https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Linee%20guida%20OPERATORI%20RETE%20DEFINITIVE%2022.7.pdf> accessibile alla data di adozione del presente provvedimento. link:

⁹⁵ Cfr. Delibera 39/19/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni recante “*Piano Nazionale di Assegnazione delle Frequenze da destinare al servizio televisivo digitale terrestre (PNAF)*”.

⁹⁶ Cfr. doc. 1.

⁹⁷ Cfr. doc. 1. Sul provvedimento richiamato si veda, provv. AGCM n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

⁹⁸ Cfr. Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 265/07).

escludente sul mercato a valle del *broadcasting* digitale⁹⁹. Quanto alla capacità escludente, a parere della notificante, EI Towers, sebbene operatore rilevante nel mercato, si confronta sia con Rai Way, che è in grado di offrire servizi analoghi a quelli di EI Towers, sia con numerosi operatori locali. Ciò sia alla luce degli obiettivi industriali di Rai Way, mutati successivamente alla quotazione in borsa, che alla luce della presenza di operatori locali di infrastrutture per le telecomunicazioni. In merito agli incentivi a tenere condotte di preclusione verticale, F2i ritiene che una strategia escludente non sarebbe profittevole, sia in ragione della presenza di elevati costi fissi per EI Towers – che determinerebbero una perdita significativa per la stessa – che in considerazione dell’elevato potere contrattuale dei clienti di Persidera (*countervailing buyer power*)¹⁰⁰. A parere della notificante, inoltre, l’applicazione dei rimedi comportamentali di natura commerciale imposti dall’Autorità con il Provvedimento sulla concentrazione C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*, eliminerebbero in radice qualsiasi rischio o preoccupazione concorrenziale in ordine a ipotetici effetti di natura verticale¹⁰¹.

64. In relazione agli effetti di natura orizzontale, F2i ritiene che Persidera non possa essere considerata un concorrente di EI Towers nell’offerta di servizi *full service*. Secondo F2i, infatti, l’offerta di Persidera a Cairo Network sarebbe stata determinata da circostanze contingenti, in quanto il gruppo Cairo acquistava al tempo capacità trasmissiva da Persidera. L’offerta era quindi volta, a parere di F2i, a compensare la perdita di ricavi che sarebbe derivata dall’uscita dei canali di Cairo dai *multiplex* di Persidera¹⁰². Inoltre, attualmente Persidera non ha alcun ricavo relativo all’erogazione di servizi *full service*¹⁰³.

65. In merito all’applicabilità delle misure imposte a EI Towers ad esito dell’operazione di concentrazione C11205¹⁰⁴ – sebbene F2i abbia impugnato, nel novembre 2018, il provvedimento di non avvio dell’istruttoria sull’operazione di concentrazione C12179 del 2018¹⁰⁵ (con cui F2i ha acquisito il controllo di EI Towers) e il provvedimento di autorizzazione con condizioni della citata operazione di concentrazione C11205 del 2011 – la notificante ritiene di aver fugato ogni dubbio in merito all’applicabilità delle suddette misure già in fase di notifica. Sul punto, F2i ha osservato che tali

⁹⁹ Cfr. doc. 1 e 77.

¹⁰⁰ Cfr. doc. 1.

¹⁰¹ Cfr. doc. 1 e 77.

¹⁰² Cfr. doc. 77.

¹⁰³ Cfr. doc. 1, 9 e 77.

¹⁰⁴ Cfr. Provvedimento AGCM. n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

¹⁰⁵ Provvedimento AGCM n. 27315 del 13 settembre 2018, caso C12179 – F2i S.G.R./EI Towers.

impegni hanno rappresentato per otto anni un efficace strumento per risolvere i problemi evidenziati e, pertanto, una loro applicazione, con eventuali modifiche e integrazioni, potrebbe fugare ogni perplessità sull'operazione in esame¹⁰⁶.

66. F2i dichiara, inoltre, che la struttura dell'operazione è stata disegnata per permettere una maggiore separazione tra la *tower company* e l'operatore di rete, con una maggiore indipendenza di quest'ultimo, in coerenza anche con le misure del procedimento C11205, dove si prevedeva separazione societaria o contabile tra le due tipologie di soggetti¹⁰⁷.

VI.III Le considerazioni di Persidera

67. Persidera evidenzia che la propria attività principale riguarda la fornitura dei servizi di capacità trasmissiva e di servizi accessori (*playout* e servizi multimediali) per la diffusione di canali digitali nazionali, che costituiscono la quasi totalità dei suoi ricavi¹⁰⁸. Secondo quanto indicato da Persidera in audizione, l'offerta di servizi *full service* presentata nel 2014 a Cairo Network sarebbe stata un'eccezione, determinata dalla circostanza che il gruppo Cairo, editore dei canali La7, acquistava capacità trasmissiva da Persidera. L'offerta era quindi un tentativo di non perdere ricavi. Sul punto, la società ha tuttavia dichiarato di essere in grado di considerare l'erogazione di servizi *full service* ai propri clienti nel caso in cui decidessero di diventare operatori di rete¹⁰⁹.

68. Inoltre, Persidera ritiene che i criteri direttivi di assegnazione di due *multiplex* (in quattro lotti con dimensione pari alla metà di un *multiplex*), previsti dalla Legge di Bilancio 2019 (legge n. 145/2018), siano tali da rendere improbabile l'ingresso di un nuovo operatore di rete nazionale assegnatario di risorse frequenziali in tecnica DVB-T2 che possa richiedere il servizio di *outsourcing* di rete. Infatti, i principi e i criteri direttivi prevedono che sia garantita la continuità del servizio e la celerità della transizione tecnologica e siano valorizzate l'esperienza maturata nel settore, nonché la capacità di assicurare l'efficiente uso dello spettro e l'innovazione tecnologica¹¹⁰.

69. Persidera, inoltre, sottolinea che l'acquisizione di servizi *full service* non è la sola opzione per un eventuale operatore nuovo entrante assegnatario di diritti d'uso su frequenze DTT, in quanto quest'ultimo può sempre creare da sé la propria rete, come hanno fatto gli operatori di rete nazionali TIMB e

¹⁰⁶ Cfr. doc. 77.

¹⁰⁷ Cfr. doc. 1 e 77.

¹⁰⁸ Cfr. doc. 80.

¹⁰⁹ Cfr. doc. 80.

¹¹⁰ Cfr. doc. 80.

ReteA (oggi Persidera) e altri operatori di rete quali TivuItalia/CanaleItalia e 7Gold¹¹¹.

70. Pertanto, a parere di Persidera, l'operazione di concentrazione non comporterebbe effetti restrittivi della concorrenza, né di natura verticale né di natura orizzontale¹¹². Infine, sui possibili effetti di natura coordinata, Persidera ha affermato che *“la gestione del servizio full service non comporta il coinvolgimento del gestore tecnico, in questo caso EITowers/NetCo, nel rapporto di Persidera/MuxCo con i propri clienti che rimane comunque nettamente distinto”*¹¹³.

VI.IV Le considerazioni di Mediaset

71. Mediaset osserva che la propria partecipazione in EI Towers rappresenta un investimento di natura prettamente finanziaria. Pertanto, la partecipazione al Consiglio di Amministrazione e i diritti di veto riconosciuti a Mediaset integrerebbero strumenti esclusivamente a difesa del valore della partecipazione¹¹⁴. Inoltre, Mediaset osserva che diversi operatori della filiera televisiva hanno espresso limitate riserve e hanno riconosciuto che l'operazione possa determinare utili sinergie.

72. Secondo Mediaset, quindi, è necessario tenere in considerazione tali elementi ai fini della valutazione dell'operazione di concentrazione, con un approccio ispirato al principio di proporzionalità e adottando solo quelle misure che siano strettamente necessarie ad assicurare la protezione degli interessi pubblici di tutela della concorrenza¹¹⁵.

73. Mediaset ritiene che il proprio diritto di veto su operazioni con Parti correlate, previsto dal patto parasociale tra i soci di EI Towers, sia sostanzialmente volto a garantire che le decisioni unilaterali del socio di maggioranza di EI Towers non depauperino il valore della partecipazione di Mediaset nella stessa. La presenza nel Consiglio di Amministrazione di EI Towers non sarebbe idonea a determinare scambi informativi di natura economica, poiché in tale organo circolerebbero esclusivamente informazioni meramente tecniche e strumentali all'attività societaria di EI Towers. La clausola di compensazione prevista nel contratto tra EI Towers, NetCo e MuxCo, inoltre, sarebbe un meccanismo frequente nella prassi di mercato, volto a ridurre il corrispettivo pagato da MuxCo in caso di *performance* ridotte

¹¹¹ Cfr. doc. 80.

¹¹² Cfr. doc. 80.

¹¹³ Cfr. doc. 80.

¹¹⁴ Cfr. doc. PN.33 e 98.

¹¹⁵ Cfr. doc. 98.

rispetto a quelle attese e ad aumentare il medesimo corrispettivo in caso di *performance* migliori rispetto alle attese. Tale meccanismo, a parere di Mediaset, non comporterebbe uno scambio di informazioni prospettiche relative a MuxCo, ma solo informazioni a consuntivo¹¹⁶.

74. In generale, Mediaset ritiene che i possibili rischi dovuti alla propria partecipazione di minoranza in EI Towers sarebbero comunque già sterilizzati dalla vigenza delle misure di natura comportamentale imposte ad esito del procedimento C11205¹¹⁷. Mediaset si è comunque resa disponibile a rivedere le misure già vigenti al fine di (i) escludere il diritto di veto per le operazioni di EI Towers con NetCo e MuxCo e (ii) introdurre procedure di segregazione delle informazioni e salvaguardia della loro segretezza. Inoltre, Mediaset ha informato di non avere riserve in merito alla modifica dei meccanismi di compensazione tra EI Towers-NetCo e MuxCo¹¹⁸.

VI.V Le considerazioni dei terzi

VI.V.1 Gli effetti dell'operazione di concentrazione

75. Secondo Discovery Italia, la concentrazione potrebbe creare delle sinergie tra EI Towers e Persidera, che arrecherebbero dei benefici per gli editori televisivi qualora comportino l'abbassamento dei prezzi della capacità trasmissiva¹¹⁹. Al contempo, Discovery Italia sottolinea che Persidera si è distinta come operatore di rete indipendente rispetto ad altri gruppi editoriali (come Mediaset, Rai e Cairo, ciascuno dei quali ha il proprio operatore di rete "verticalmente" integrato), e ha implementato dinamiche competitive sul prezzo e sulla qualità dei servizi offerti, che hanno a scegliere Persidera quale fornitore di banda trasmissiva¹²⁰. In questo senso, la società ha espresso una certa preoccupazione relativa alla circostanza che Persidera possa essere meno indipendente dal mercato in ragione della presenza di Mediaset in EI Towers¹²¹.

76. Viacom ha osservato che il mercato televisivo italiano è connotato dalla presenza di diversi gruppi verticalmente integrati, capaci di economie di scala rispetto sia all'acquisto di capacità trasmissiva e di contenuti che nella raccolta pubblicitaria. Gli operatori terzi, al contrario, dipendono tecnologicamente da

¹¹⁶ Cfr. doc. 98.

¹¹⁷ Cfr. Provvedimento AGCM, n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

¹¹⁸ Cfr. doc. 98.

¹¹⁹ Cfr. doc. PN.13.

¹²⁰ Cfr. doc. PN.13.

¹²¹ Cfr. doc. PN.13.

operatori indipendenti, quali Persidera¹²². A parere di Viacom, infatti, attualmente solo il 35% dei *multiplex* nazionali appartiene a soggetti non verticalmente integrati e, tra questi, solo il 20% è gestito in totale autonomia tecnologica rispetto a gruppi integrati verticalmente. Tali circostanze, secondo Viacom, pongono diverse criticità alle dinamiche competitive del mercato della capacità trasmissiva, in quanto l'operazione di concentrazione potrebbe alterare le dinamiche competitive nel mercato della televisione gratuita e nell'attiguo mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo, sia riducendo le possibilità di competere per gli operatori non verticalmente integrati, sia limitando l'ingresso e lo sviluppo di nuovi operatori televisivi¹²³. Tali effetti sarebbero più significativi alla luce della futura assegnazione di alcune risorse spettrali (la c.d. "banda 700MHz") ai servizi di comunicazione elettronica, che determinerà una riduzione di circa il 30% dell'offerta frequenziale del digitale terrestre¹²⁴.

77. 3LI, non avendo sviluppato alcuna valutazione specifica sull'operazione di concentrazione¹²⁵, ritiene auspicabile, in linea generale, la presenza di un operatore unico che sia indipendente dai fornitori di contenuti, secondo modelli già realizzati in Spagna, Francia e Regno Unito¹²⁶. Del medesimo avviso è Prima TV, la quale ritiene che, in un contesto di contrazione delle risorse frequenziali destinate alla televisione digitale terrestre, *"il rafforzamento di operatori con un know how tecnologico importante e con una struttura azionaria in capo ad un soggetto con una visione infrastrutturale, di sistema e con un orizzonte di investimento di lungo periodo focalizzato specificatamente sul tale piattaforma è da noi visto positivamente come garanzia di centralità e di continuità nel tempo della piattaforma stessa che rappresenterà ancora a lungo la modalità prevalente di fruizione della televisione lineare in chiaro"*¹²⁷.

78. Cairo ritiene che l'operazione debba essere valutata con attenzione soprattutto alla luce del mutato contesto di mercato legato al *refarming* che pone nuove problematiche e criticità per il settore¹²⁸. In merito agli effetti di natura orizzontale, sullo specifico servizio *full service*, Cairo Network sottolinea che, quando nel 2014 ha ricercato un fornitore per la realizzazione e gestione *full service* del proprio *multiplex* le offerte concorrenti predisposte

¹²² Cfr. doc. PN.27.

¹²³ Cfr. doc. PN.27.

¹²⁴ Cfr. doc. PN.27.

¹²⁵ Cfr. doc. 90.

¹²⁶ Cfr. doc. PN.28.

¹²⁷ Cfr. doc. PN.34.

¹²⁸ Cfr. doc. 10.

da EI Towers e Persidera gli hanno permesso di negoziare in un contesto competitivo termini e condizioni dell'accordo. L'operazione di concentrazione in esame, quindi, porterebbe l'unione di due dei tre soggetti che sono in grado di offrire il servizio di gestione *full service* delle reti televisive digitali su scala nazionale. Peraltro, Cairo non ritiene di essere in grado di valutare l'effettiva propensione a una apertura al mercato di Rai Way per servizi *full-service*.

79. In particolare, Cairo Network osserva¹²⁹ che Rai Way si concentra essenzialmente sull'offerta *captive*, come confermato dal fatturato inferiore a 10 milioni di euro verso operatori di rete terzi. Gli operatori locali di infrastrutture, inoltre, non costituirebbero un'alternativa valida per un servizio *full service* su scala nazionale, principalmente perché: (i) la copertura massima raggiungibile ricorrendo a tali operatori è inferiore a quella offerta dagli operatori nazionali, (ii) i servizi *full service* richiedono una erogazione "unitaria", anche per garantire adeguati livelli di servizio e (iii) i costi di transazione, necessari a stipulare una pluralità di contratti con i diversi operatori locali, renderebbero comunque di fatto impossibile tale opzione¹³⁰. EI Towers, quindi, non avrebbe attualmente *competitor* effettivi nella fornitura di servizi *full service* verso *broadcaster digitali* terzi attivi a livello nazionale e l'unico operatore che, in mancanza della prospettata operazione di concentrazione, potrebbe mettere in discussione il potere di mercato di EI Towers nell'erogazione dei servizi *full service*, risulterebbe essere proprio Persidera.

80. Con riferimento agli altri profili dell'operazione in esame, Cairo Network sottolinea che Persidera, concorrente di Cairo Network, ed EI Towers, fornitore di Cairo Network, entrerebbero nel medesimo gruppo societario. Alla luce della posizione di entrambe le società, pertanto, l'acquisizione prefigurerebbe una concentrazione tra proprietà di infrastrutture (torri) e di *multiplex* con pregiudizio dei piccoli operatori di rete, che già sono pregiudicati dalle procedure di *refarming* delle frequenze¹³¹.

81. In tale scenario, l'integrazione tra Persidera ed EI Towers aggraverebbe il rischio di una definitiva preclusione dal mercato di Cairo Network e degli altri concorrenti di Persidera potenzialmente interessati ad affittare la propria banda a operatori terzi. Ad esito dell'operazione di concentrazione, tali società faranno parte del medesimo gruppo societario e, pertanto, agendo in una logica di gruppo, potrebbero far leva sulla posizione di mercato e sui significativi

¹²⁹ Cfr. doc. 106.

¹³⁰ Cfr. doc. 106.

¹³¹ Cfr. doc. PN.23 e 10.

marginari di EI Towers per escludere i concorrenti di Persidera dal mercato a valle mediante una strategia di compressione dei margini della stessa Persidera, volta a escludere i concorrenti operatori di rete¹³².

82. PDBST osserva che, sebbene sia venuta meno l'integrazione verticale con il gruppo Mediaset, l'operazione di concentrazione desta comunque preoccupazioni in ragione del permanere della situazione di integrazione di due livelli della filiera, vale a dire il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva e il mercato del *broadcasting* digitale, e del contesto di contrazione delle risorse frequenziali dovute al *refarming* e al passaggio al DVB-T2¹³³. A parere di PDBST, inoltre, EI Towers mostra una propensione a espandere e imporre i propri servizi *full service* a operatori di rete, sia locali che nazionali, anche quando un operatore di rete ha le competenze per svolgere da sé il servizio¹³⁴. In generale, PDBST ritiene che EI Towers mostri una tendenza a far acquistare servizi aggregati, ad esempio con condizioni contrattuali – quali il pagamento di un prezzo per l'accesso alle torri di EI Towers per il personale che effettua la manutenzione – che incentivano l'acquisto della manutenzione di EI Towers rispetto a quella in proprio, che in alcuni casi diviene per tali motivi molto meno conveniente (e in alcuni casi assolutamente non conveniente)¹³⁵.

83. PDBST osserva altresì che anche Persidera detiene un elevato potere di mercato nella cessione di capacità trasmissiva, in quanto: Rai e Mediaset sono sostanzialmente *captive*; Prima TV e 3LI sono legati da rapporti commerciali con la stessa Mediaset e trasportano i canali editi dalla stessa¹³⁶; Cairo Network non cede attualmente capacità trasmissiva a soggetti terzi. Pertanto, la società ritiene che l'operazione accentui una probabilità di esclusione per tutti quei soggetti non legati alla nuova entità¹³⁷.

¹³² Cfr. doc. 106.

¹³³ Cfr. doc. PN.36.

¹³⁴ Cfr. doc. 100. In particolare, PDBST afferma che: “una rete locale della Campania che oggi detiene un multiplex con il 90% della copertura della regione nello stesso canale che sarà riassegnato con le nuove procedure ha richiesto un preventivo ad EI Towers per la sola attività di progettazione della rete e limitate integrazioni, avendo già proprie infrastrutture e la capacità operativa di realizzazione della stessa. Tuttavia, EI Towers ha sostanzialmente negato il servizio prospettando di non voler solo progettare la rete ma di volerla anche gestire in modalità *full service*. L'operatore di rete locale, quindi, si vedrebbe costretto a cedere le proprie attività operative in favore di EI Towers in un momento in cui un buon progetto di rete è fondamentale per avere delle possibilità di vedersi assegnato l'unico multiplex locale in Campania, in un caso in cui già l'operatore di rete ha i propri impianti sul medesimo canale e potrebbe costruire una propria rete con pochi investimenti” (cfr. doc. 100).

¹³⁵ Cfr. doc. 100.

¹³⁶ PDBST osserva, inoltre, che Prima TV e 3LI sembrerebbero “aver stretto un accordo per la riassegnazione di un diritto d'uso condiviso di un nuovo multiplex, che sarà gestito da EI Towers” e che “nel mercato si ha la sensazione che Wind Tre voglia cessare la propria attività imprenditoriale nel settore televisivo e avere un mero investimento con un asset gestito da altri soggetti” (cfr. doc. 100).

¹³⁷ Cfr. doc. 100.

84. Rai Way osserva che l'operazione di concentrazione ricreerebbe una integrazione verticale in capo a EI Towers, impresa dominante nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva, con l'operatore di rete digitale terrestre Persidera¹³⁸. Infatti, Rai Way ha sottolineato che, rispetto ad altri progetti di acquisto di Persidera, precedentemente analizzati da F2i in collaborazione con Rai Way, la presente operazione determina un legame partecipativo tra l'operatore di rete (MuxCo) e le infrastrutture (EI Towers e NetCo), detenute da un soggetto dominante¹³⁹.

85. Un ulteriore elemento da considerare riguarda i legami di EI Towers e Mediaset, dovuti alla partecipazione di minoranza e al riconoscimento di poteri di veto. Secondo Rai Way, infatti, Mediaset può accedere a informazioni importanti e le sono riconosciuti poteri di veto su qualsiasi futura operazione che riguarderà il rapporto tra EI Towers, NetCo e MuxCo in qualità di Parti correlate. Tali circostanze potrebbero incidere sull'indipendenza di Persidera, anche dal punto di vista delle scelte tecnologiche.

86. Un altro elemento di criticità rappresentato da Rai Way riguarda la struttura dell'operazione e, in particolare, la circostanza che NetCo (e quindi EI Towers) gestirà, a regime, l'*Head End* di MuxCo¹⁴⁰. Tale fase operativa costituisce un elemento molto importante per un operatore di rete. Infatti, Rai Way osserva che la gestione dell'*Head End* comporti l'acquisizione delle informazioni sui flussi dei contenuti trasmessi e costituisce una fase importante del processo produttivo di un operatore di rete, tanto che diversi soggetti – tra cui Mediaset – hanno deciso di ricondurre questa attività all'interno del proprio perimetro aziendale¹⁴¹.

87. Pertanto, a parere di Rai Way, la nuova entità avrebbe sia l'incentivo che l'abilità di concentrare tutta la domanda attuale e futura di servizi di ospitalità e di servizi accessori di Persidera in EI Towers, sottraendo domanda attuale e futura a Rai Way. La società, infatti, ritiene che Persidera sia il principale, se non l'unico, tra i clienti effettivamente contendibili per quanto riguarda i servizi di ospitalità per gli impianti di diffusione dei segnali televisivi. L'operazione, pertanto, determinerebbe un effetto escludente (*customer foreclosure*) su una parte importante della domanda dei servizi di ospitalità per impianti trasmissivi in DTT, con un impatto “sulle attività di Rai Way, la

¹³⁸ Cfr. doc. PN.35.

¹³⁹ Cfr. doc. 91.

¹⁴⁰ Cfr. doc. 91.

¹⁴¹ Cfr. doc. 91. Sul punto, si osservi che la stessa Mediaset ha affermato che la scelta di gestire direttamente l'*Head End*, prima gestito da EI Towers, è “una scelta di ottimizzazione che permette maggiore flessibilità tecnologica dovuta al controllo di tale fase operativa, anche alla luce del processo di convergenza tra diverse tecnologie” (cfr. doc. 98).

quale, a seguito della sua quotazione in borsa, ha inteso posizionarsi come fornitore di servizi anche nei confronti di terzi, oltre che di Rai”¹⁴².

88. Rai Way, in merito ai possibili effetti preclusivi degli sbocchi, non condivide le considerazioni presenti nella comunicazione delle risultanze istruttorie, “laddove si afferma che il limitato attuale utilizzo da parte di Persidera dei servizi di ospitalità di RW farebbe sì che la (certa e non solo eventuale) riallocazione di tali servizi a EI Towers non «...sia idonea a compromettere la permanenza del mercato di Rai Way...»”¹⁴³. A parere di Rai Way, infatti, sarebbe difficile comprendere come possa ritenersi che nel caso in cui il soggetto dominante nel mercato a monte acquisti il controllo dell’operatore primario nel mercato a valle, il quale rappresenta il principale potenziale cliente per chi opera a monte, non determini un effetto escludente concorrenzialmente rilevante, a danno dei concorrenti dell’operatore dominante. Ciò, infatti, sottovaluterebbe la perdita della domanda di Persidera attualmente soddisfatta da Rai Way e allo stesso tempo non terrebbe in alcun conto la possibile espansione della domanda che Persidera avrebbe potuto esprimere in assenza dell’operazione. Ciò determina un effetto escludente complessivo dovuto alla definitiva perdita di contendibilità del principale cliente per i servizi di ospitalità¹⁴⁴.

89. Secondo Rai Way, nel progetto di acquisizione precedente MuxCo sarebbe stata acquisita da F2i, all’epoca non presente nel settore, mentre NetCo sarebbe stata acquisita da Rai Way. Pertanto, tra MuxCo e NetCo non vi sarebbe stato alcun legame partecipativo, considerato che il controllo di tali società sarebbe stato riconducibile a due soggetti distinti. L’operazione in esame, al contrario, comporterebbe un’integrazione verticale (EI Towers-NetCo-MuxCo), in cui un soggetto dominante (EI Towers), il cui capitale è partecipato da un editore televisivo primario (Mediaset), può accedere a informazioni importanti e ha poteri di veto su qualsiasi futura operazione che riguarderà il rapporto tra EI Towers, NetCo e MuxCo in qualità di Parti correlate. Tali circostanze potrebbero incidere sull’indipendenza di Persidera, anche dal punto di vista delle scelte tecnologiche.

VI.V.2 La presenza di misure idonee a evitare i possibili effetti anticoncorrenziali dell’operazione di concentrazione

90. In merito alle possibili misure volte a contrastare i possibili effetti anticoncorrenziali dell’operazione di concentrazione, Discovery ritiene

¹⁴² Cfr. doc. PN.35.

¹⁴³ Cfr. doc. 128.

¹⁴⁴ Cfr. doc. 128.

necessario che Persidera continui a conservare una propria assoluta indipendenza anche decisionale, onde evitare situazioni di conflitto di interessi e/o di coordinamento tra Elettronica Industriale, controllata da Mediaset, e Persidera nell'offerta della capacità trasmissiva. Inoltre, Discovery ritiene doveroso che EI Towers continui a fornire i propri servizi a condizioni non discriminatorie nei diversi mercati in cui opera, secondo quanto già imposto nel provvedimento relativo al procedimento C11205. A parere di Discovery, la parità di trattamento sarà un elemento decisivo anche per garantire che la stessa mantenga la propria indipendenza nel mercato dei servizi trasmissivi¹⁴⁵.

91. Sky Italia rileva che sarebbe necessario assicurare che la concentrazione, in capo alla entità risultante dall'operazione, di risorse scarse (frequenze terrestri) e infrastrutture fisiche non replicabili (torri) non dia luogo a un artificioso aumento dei prezzi di accesso nel breve e lungo periodo¹⁴⁶. Sul medesimo punto, De Agostini auspica che la concentrazione non limiti il livello di concorrenza e non determini un innalzamento del livello dei prezzi della capacità trasmissiva, che costituisce una voce rilevante dei costi di un editore televisivo, anche alla luce del contesto di contrazione dei ricavi pubblicitari¹⁴⁷.

92. Del medesimo avviso è Viacom, la quale auspica che siano adottate misure improntate a principi di parità di trattamento tra gruppi verticalmente integrati ed editori puri (e comunque non collegati a operatori di rete), con la previsione di obblighi di accesso per gli operatori verticalmente integrati nel caso in cui si determini uno squilibrio nel mercato della capacità trasmissiva¹⁴⁸.

93. A parere di Cairo Network, è necessario prevedere dei meccanismi che evitino potenziali rischi concorrenziali, anche in considerazione della futura assegnazione di frequenze televisive nazionali e locali, tenuto conto della possibile partecipazione di operatori nazionali anche per le frequenze televisive locali. Inoltre, ove effetti sinergici positivi scaturiscano da questo tipo di concentrazione, appare necessario che vi siano meccanismi tali da garantire che tali benefici avvantaggino i clienti di EI Towers e i terzi in generale e non solo le divisioni interne, con possibili ripercussioni sulla concorrenza tra operatori di rete¹⁴⁹.

94. Inoltre, Cairo Network ritiene necessario prevedere non soltanto obblighi di non discriminazione e di trasparenza dei costi in capo a EI Towers, ma

¹⁴⁵ Cfr. doc. PN.13.

¹⁴⁶ Cfr. doc. PN.14.

¹⁴⁷ Cfr. doc. PN.22.

¹⁴⁸ Cfr. doc. PN.27.

¹⁴⁹ Cfr. doc. PN.23 e 10.

anche che Persidera non possa affittare la propria banda sotto-costò, avuto riguardo, da un lato, al prezzo per Mbit/s praticato da quest'ultima ai propri clienti e, dall'altro, al costo per Mbit/s previsto negli accordi con EI Towers per il *full service* e agli altri costi direttamente sostenuti da Persidera¹⁵⁰.

95. A parere di Cairo Network, Persidera dovrebbe anche limitare la durata dei propri contratti di affitto o in ogni caso concedere ai propri clienti una facoltà di recesso con un breve preavviso per consentire ai nuovi entranti e agli altri piccoli operatori di rete di sviluppare un'offerta commerciale capace di attrarre domanda. Al fine di raggiungere tale scopo, non dovrebbe trovare applicazione un meccanismo di compartecipazione al rischio imprenditoriale tra EI Towers e Persidera¹⁵¹. Infine, Cairo Network ritiene necessario che sia Persidera sia Elettronica Industriale, così come peraltro tutti gli operatori di grandi dimensioni detentori di cinque *mux*, si astengano dal partecipare alla gara di assegnazione dei *multiplex* nazionali, lasciando così ai piccoli operatori la possibilità di completare i propri *mux*, garantendo la loro continuità aziendale e la possibilità di sviluppare un'offerta concorrenziale¹⁵².

96. Secondo PDBST¹⁵³, le misure volte a correggere le criticità concorrenziali dell'operazione in esame dovrebbero consistere in (i) obblighi di accesso alle infrastrutture e di erogazione, con un elevato livello di effettiva disaggregazione dei servizi (ospitalità, manutenzione, energia elettrica, progettazione, ecc.) e (ii) obblighi di dismissione di torri nelle aree strategiche o nelle aree in cui vi siano torri ridondanti, così da permettere la copertura di almeno il 90% della popolazione anche da parte di soggetti terzi diversi da EI Towers. Inoltre, dovrebbe essere prevista l'introduzione di un divieto di rinnovo dei contratti *full service* e/o di riduzione della durata degli stessi al fine di incrementare il livello di contendibilità dei clienti (operatori di rete) tra le *tower companies*.

97. Rai Way ritiene necessario adottare misure che riducano i rischi concorrenziali di natura verticale e coordinata e garantire la contendibilità della domanda di Persidera. In merito alla contendibilità della domanda, Rai Way propone di prevedere una gara, da parte di Persidera, per l'acquisizione di una parte dei servizi di ospitalità da vari fornitori (Rai Way, EI Towers e operatori locali). Inoltre, Rai Way osserva che occorre eliminare i problemi relativi allo scambio di informazioni, come ad esempio quelle che potrebbero derivare dalla gestione dell'*Head End*. Infine, sarebbe da valutare un

¹⁵⁰ Cfr. doc. 106.

¹⁵¹ Cfr. doc. 106.

¹⁵² Cfr. doc. 106.

¹⁵³ Cfr. doc. 100.

rafforzamento delle misure imposte nel procedimento C11205 e, in particolare quelle per evitare effetti verticali e coordinati nei mercati televisivi a valle, quali l'indipendenza del Consiglio di Amministrazione rispetto ai soci integrati verticalmente e la quotazione in borsa che prevede alcune garanzie nelle operazioni con Parti correlate¹⁵⁴.

98. Inoltre, ad avviso di Rai Way, si dovrebbero rafforzare le misure atte a segregare le informazioni nell'ambito del Consiglio di Amministrazione di EI Towers, non limitando i meccanismi di segregazione alle sole informazioni relative ai potenziali accordi e/o operazioni con società operanti nel mercato del *broadcasting* DTT ma applicandoli anche a MuxCo e agli accordi/operazioni di quest'ultima con i fornitori di contenuti audiovisivi. Ciò, secondo Rai Way, sarebbe necessario per precludere il potenziale effetto distorsivo del flusso di informazioni con Mediaset nei mercati televisivi a valle¹⁵⁵.

VI.VI Gli impegni proposti da F2i e Mediaset

99. In data 23 settembre 2019, F2i e Mediaset hanno presentato degli impegni (nel seguito anche "Misure") volti a rispondere alle preoccupazioni contenute nel provvedimento di avvio del presente procedimento.

100. Le misure proposte, il cui adempimento dipende da F2i, EI Towers e MuxCo, sono le seguenti:

1. EI Towers, anche attraverso società controllate (congiuntamente a EI Towers "EIT"), 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, compresi gli eventuali nuovi entranti a seguito del *refarming* delle frequenze, a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie. In particolare, EIT consentirà la co-ubicazione o condivisione delle infrastrutture necessarie alla diffusione televisiva per la trasmissione agli utenti finali su frequenze terrestri in tecnica digitale;
2. EIT 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;

¹⁵⁴ Cfr. doc. 91.

¹⁵⁵ Cfr. doc. 128.

3. EIT 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, EIT 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;
4. EIT 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 trasmettenti/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 EIT ai propri clienti in situazioni equivalenti;
5. Sulla base del listino pubblico, EIT 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;
6. Nel trattamento delle richieste di soggetti terzi e nella fornitura dei servizi

di accesso e uso delle infrastrutture, EIT 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. EIT fornirà altresì ai soggetti terzi le informazioni con le stesse modalità applicabili ai rapporti con le società a essa collegate o da essa controllate;

7. Qualora il cliente potenziale opti per un livello di servizio più articolato, definito a “copertura” o “*full service*” (volto a garantire al cliente la messa a disposizione, chiavi in mano, di una rete con una determinata copertura nazionale e con determinati livelli di servizio in termini di continuità di trasmissione del segnale sul territorio), EIT dovrà offrire tale servizio a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie rispetto al servizio offerto alle società controllanti, collegate o sotto comune controllo. In ogni caso, le condizioni economiche previste non potranno essere peggiorative rispetto a quelle attualmente praticate da EIT ai propri clienti in situazioni equivalenti. Il livello di articolazione standard del servizio (“*Full Service Base*”) prevede:

- la progettazione della rete, mediante l’individuazione dei siti di diffusione e la definizione dell’architettura della rete di distribuzione;
- la presa in carico del segnale già compresso, a valle dell’*Head End*;
- la sincronizzazione e la distribuzione del segnale verso i siti di diffusione mediante l’utilizzo delle opportune piattaforme distributive;
- la gestione della diffusione del segnale mediante l’integrazione dei sistemi di ricezione e dei sistemi radianti, di proprietà o nella disponibilità di EIT, con i trasmettitori, di proprietà o nella disponibilità dell’operatore di rete.

Sarà facoltà del cliente richiedere a EIT l’erogazione di un livello più articolato del servizio che comprenda, alternativamente o cumulativamente:

- (i) la fornitura dei c.d. servizi di *Head End*;
- (ii) la messa a disposizione dei trasmettitori, ferma restando la facoltà di acquisto degli stessi da parte dell’operatore di rete in occasione della risoluzione del rapporto;
- (iii) il servizio di controllo di qualità e di misura dei segnali sul territorio.

EIT renderà pubbliche le condizioni contrattuali essenziali ai fini della definizione del *Full Service*, in termini di:

- (iv) obiettivi di copertura;
- (v) livello di ridondanza della rete di distribuzione e livello di ridondanza delle apparecchiature di diffusione nei siti trasmissivi;
- (vi) SLA e penali.

8. EIT dovrà 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;

9. Qualora in futuro l'attività di *tower company* e quella di operatore di rete non fossero svolte da società distinte, EIT dovrà predisporre e mantenere una contabilità separata relativa all'attività di *tower company*, che permetta la verifica della parità di trattamento interno/esterno;

10. La maggioranza dei componenti del Consiglio di Amministrazione di MuxCo, ivi compresi il Presidente e l'Amministratore Delegato, dovrà soddisfare, sia rispetto alla stessa MuxCo che a NetCo e a EIT, i requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 3, del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 – come richiamato dall'articolo 147-ter, comma 4, dello stesso – e dall'articolo 3 del Codice di Autodisciplina.

11. EIT trasmetterà all'Autorità, entro un anno dalla notifica del provvedimento di autorizzazione, e successivamente con cadenza annuale, 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;

12. Eventuali controversie che dovessero insorgere sulle condizioni economiche dell'offerta di EIT potranno essere sottoposte al servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano.

101. Inoltre, F2i e Mediaset hanno presentato le seguenti misure condivise:

13. Operazioni con Parti correlate: F2i e Mediaset si impegnano a modificare il patto parasociale fra F2i TLC e Mediaset avente ad oggetto EI Towers del 16 luglio 2018, nonché lo Statuto della stessa EI Towers, al fine di escludere il diritto di veto del socio di minoranza di EI Towers con riferimento a operazioni poste in essere dalla medesima EI Towers con MuxCo e NetCo e loro controllate;

14. Segregazione di informazioni: F2i, EI Towers e Mediaset si impegnano a far sì che nelle riunioni del Consiglio di Amministrazione di EI Towers aventi ad oggetto potenziali accordi e/o operazioni con società operanti nei mercati nazionali dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT), i Consiglieri designati dal socio di minoranza della stessa EI Towers non ricevano le relative informazioni, non prendano parte alla relativa discussione e deliberazione e non ricevano la verbalizzazione relativa al suddetto oggetto.

102. Infine, F2i ed EI Towers hanno informato di volersi impegnare a:

15. modificare il meccanismo di condivisione del rischio, eliminando il

trasferimento di informazioni prospettiche del *budget* e le compensazioni a titolo di condivisione del rischio, inserendo un meccanismo di condivisione delle efficienze, secondo quanto previsto nel nuovo testo dell'allegato D al contratto, trasmesso in data 23 settembre 2019¹⁵⁶.

VII. VALUTAZIONI

VII.1 I mercati rilevanti

103. Le evidenze agli atti, descritte nei paragrafi 15 e seguenti del presente provvedimento, consentono di confermare che l'operazione di concentrazione in esame interessa i seguenti mercati rilevanti:

- a) mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva, di dimensione geografica nazionale;
- b) mercato dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT), di dimensione geografica nazionale (c.d. mercato del *broadcasting* digitale nazionale);

104. Inoltre, in ragione dei legami di natura verticale della filiera televisiva e alla luce della possibilità che gli operatori nazionali possano partecipare all'assegnazione delle frequenze televisive locali, facoltà precedentemente preclusa agli stessi, sono altresì interessati i seguenti mercati:

- c) mercato della televisione gratuita, di dimensione geografica nazionale;
- d) mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *pay-tv*), di dimensione geografica nazionale;
- e) mercato della raccolta pubblicitaria sul mezzo televisivo, di dimensione geografica nazionale;
- f) mercato dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri locali in tecnica digitale (DTT), di dimensione geografica coincidente con ciascuna area tecnica (c.d. mercato del *broadcasting* digitale nazionale);

105. Quanto al mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva, le evidenze agli atti, riportate analiticamente *supra*¹⁵⁷, confermano quanto già rilevato dall'Autorità ad esito della concentrazione C11205¹⁵⁸ e, in particolare, che EI Towers detiene una posizione dominante in tale mercato. Infatti, sebbene il numero di siti di EI Towers sia equivalente a quello di Rai Way, si osserva che EI Towers continua a rappresentare una quota di mercato in valore del 70-75% del fatturato totale del 2018, calcolato senza considerare i fatturati

¹⁵⁶ Cfr. doc. 107, all. 3.

¹⁵⁷ Cfr. paragrafi 16-26 *supra*.

¹⁵⁸ Cfr. Provvedimento AGCM. n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

infragruppo¹⁵⁹. Le evidenze agli atti, infatti, hanno confermato la circostanza che Rai Way esercita una sostituibilità limitata, dovuta a frizioni contrattuali e tecniche che non rendono agevole la migrazione di una rete nazionale per la quasi totalità degli operatori di rete (vale a dire i soggetti con frequenze in banda IV e V). Inoltre, il ricorso a operatori locali non permettere di raggiungere una copertura di rete nazionale adeguata, oltre al fatto che tali operatori presentano un livello di qualità inferiore. Tali circostanze, pertanto, concorrono a determinare la permanenza della posizione dominante di EI Towers, sebbene si sia registrato un maggior grado di concorrenza di Rai Way rispetto al 2011¹⁶⁰. In merito all'erogazione dei servizi *full service* si rimanda alla specifica trattazione che sarà svolta nel seguito.

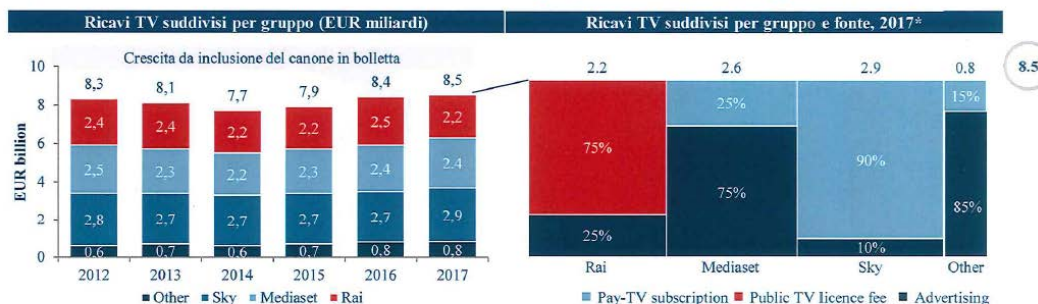
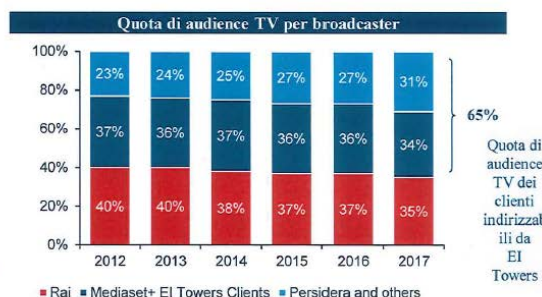
106. La documentazione di F2i, inoltre, mostra come EI Towers possa contare su un numero di clienti che forniscono capacità trasmissiva a fornitori media audiovisivi che vedono la propria percentuale di ascolti salire nel tempo (v. Figura 7 *infra*).

Figura 7 – Analisi del portafoglio clienti di EI Towers (16 luglio 2018)¹⁶¹

I clienti di EI Towers hanno guadagnato quota di mercato a discapito della Rai e mantengono un buon livello di ricavi grazie ad una diversificazione dei ricavi...

Strettamente riservato e confidenziale

- Rai e Mediaset, che trasmettono canali generalisti, continuano a dominare il mercato nazionale
- I broadcaster indirizzabili da EI Towers stanno incrementando la loro quota di audience:
 - Rappresentano il 65% della quota di audience
 - Sky e Discovery hanno registrato una crescita stabilizzando la propria audience
- La pubblicità e gli abbonamenti sono le principali fonte di ricavo
- Il mix di tali fonti differisce per i tre principali gruppi televisivi. I clienti di EI Towers sono i più esposti a trend di pubblicità



Fonti: AGCOM e Auditel, Elaborazioni su dati Rai, Mediaset e Sky Italia (2017 stima)

Ei

25

¹⁵⁹ Cfr. Tabella 1 *supra*. La stima è cautelativa per F2i in quanto non considera i fatturati di EI Towers verso Elettronica Industriale, la quale non è più integrata verticalmente con EI Towers.

¹⁶⁰ Rai Way detiene tuttavia una quota di mercato in valore, escluso infragruppo, compresa tra il 5 e il 10% nell'anno 2018. Cfr. Tabella 1 *supra*.

¹⁶¹ Cfr. doc. 14 (all. 11.6_A).

107. In merito al mercato nazionale del *broadcasting* digitale, le evidenze analizzate *supra* permettono di concludere che Persidera è un primario operatore di rete, con una quota di mercato in valore (escludendo la componente *captive*) compresa tra il 45% e il 55% del fatturato totale di mercato nel periodo 2016-2018¹⁶². Inoltre, Persidera è l'unico operatore di rete non verticalmente integrato che gestisce in proprio la sua rete frequenziale ed è ampiamente riconosciuto – da F2i, dai fornitori di servizi media audiovisivi e dagli altri operatori di rete – come un operatore avente una rete di alta qualità e in grado di attrarre clienti di alto profilo commerciale¹⁶³.

VII.II Gli effetti dell'operazione di concentrazione

108. Nella presente sezione saranno analizzati gli effetti dell'operazione di concentrazione notificata. Sul punto, si precisa che tali valutazioni non tengono in considerazione le misure adottate con il procedimento C11205¹⁶⁴, le misure proposte da F2i e Mediaset nell'ambito del presente procedimento, nonché le modifiche apportate al contratto di servizio tra EI Towers-NetCo e MuxCo. Tali elementi saranno analizzati successivamente nella sezione relativa alla valutazione dell'idoneità delle misure proposte.

VII.II.1 Gli effetti unilaterali di natura orizzontale relativi all'erogazione dei servizi full service

109. L'operazione di concentrazione appare idonea a generare effetti restrittivi della concorrenza di natura orizzontale relativi all'erogazione di servizi *full service* a favore di operatori di rete per la gestione dei *multiplex*. Tale servizio appare rivestire maggiore importanza nel contesto del *refarming* delle frequenze nazionali e locali e della nuova assegnazione, poiché i *broadcaster digitali* si apprestano a rivedere e a modificare le reti trasmissive digitali terrestri, nazionali e locali. Inoltre, in presenza di soggetti che detengono la titolarità d'uso della capacità trasmissiva pari a mezzo *multiplex*, la gestione *full service* potrebbe rappresentare una modalità di gestione di un *multiplex* in condivisione tra due operatori di rete.

110. Quanto al legame di concorrenza tra EI Towers e Persidera, si deve sottolineare che – sebbene l'erogazione di servizi *full service* non sia

¹⁶² Cfr. Tabella 4 *supra*.

¹⁶³ Cfr. Paragrafi 36 e seguenti *supra*.

¹⁶⁴ Cfr. Provvedimento AGCM. n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

un'attività normalmente svolta da un operatore di rete quale Persidera¹⁶⁵ – le evidenze agli atti¹⁶⁶ mostrano che nell'unico caso di entrata nel mercato del *broadcasting* digitale dallo *switch off* digitale a oggi (più di dieci anni) e, quindi, nell'unico caso in cui si è presentato un nuovo cliente che richiedeva servizi *full service*, le uniche due offerte irrevocabili pervenute a Cairo Network sono state quelle di EI Towers e Persidera. Questo è un elemento importante relativo alla idoneità di Persidera a offrire servizi *full service*.

111. Non sono quindi condivisibili le tesi secondo cui Persidera, non avendo attualmente alcun ricavo per l'erogazione di tali servizi¹⁶⁷ non sarebbe un concorrente di EI Towers. Infatti, dopo un confronto concorrenziale tra Persidera ed EI Towers, quest'ultima è stata selezionata per la fornitura di servizi da Cairo Network. Alla luce dell'assenza di nuovi operatori (in quanto non vi sono state ulteriori procedure di assegnazione di frequenze dopo il 2014) e della presenza di contratti di lunga durata, non si è presentata più alcuna opportunità di offerta di tali servizi. Si tratta quindi di un caso nel quale “il mercato è caratterizzato da ordini di grande entità e poco frequenti”¹⁶⁸ in cui i dati relativi ai ricavi devono essere contestualizzati per tenere conto delle dinamiche di erogazione del servizio.

112. Inoltre, la circostanza che Persidera possa erogare i servizi *full service* non implica una definizione non corretta del mercato rilevante delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva. Infatti, appare pacifico riconoscere che tali servizi siano erogati dagli operatori di infrastrutture per la radiodiffusione televisiva (EI Towers e Rai Way). Tuttavia, ciò non esclude che un operatore come Persidera possa, per crescita interna, iniziare a erogare tali servizi, integrandosi verticalmente nella filiera. La circostanza che Cairo Network, al momento dell'acquisto di un servizio *full service*, ha scelto di fornirsi da EI Towers non incide sulla valutazione circa l'idoneità di Persidera a costituire un vincolo concorrenziale per EI Towers. Pertanto, tale vincolo verrebbe meno con la presente operazione di concentrazione.

113. Non si ritiene altresì condivisibile la tesi secondo cui l'offerta di servizi *full service* a Cairo Network fosse dovuta alla circostanza che il gruppo Cairo trasmetteva i propri canali nei *multiplex* di Persidera ed fosse stata pertanto formulata in via d'eccezione nell'ottica di contrasto alla perdita dei ricavi¹⁶⁹. Sebbene, infatti, queste considerazioni emergano dalla lettura dei documenti

¹⁶⁵ Cfr. doc. 77 e 80.

¹⁶⁶ Cfr. doc. P.23, 13 e 94.

¹⁶⁷ Cfr. doc. 77 e 80.

¹⁶⁸ Cfr. Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2004/C 31/03).

¹⁶⁹ Cfr. doc. 77 e 80.

del Consiglio di Amministrazione di Persidera¹⁷⁰, si deve osservare che la stessa società ha dichiarato che *“In futuro, la società potrebbe considerare di erogare tale servizio ai propri clienti nel caso in cui decidessero di diventare operatori di rete”*¹⁷¹. Inoltre, dalla lettura della documentazione interna di Persidera, prodotta in occasione dell’offerta a Cairo, emerge che la concorrenza esercitata da Persidera nei confronti di EI Towers era effettiva: *“la struttura dell’offerta di Persidera garantirebbe a Cairo Network condizioni economiche migliori rispetto a quella di EI Towers. La libertà commerciale pretesa da Cairo Network unita all[']obbligo di indennizzo che sarebbe assunto da Persidera potrebbe consentirgli di cedere la banda a prezzi inferiori di quelli praticati dalla Società”*¹⁷². Ne consegue che Persidera ha rappresentato un idoneo vincolo concorrenziale per EI Towers, almeno in certe condizioni (quali ad esempio l’ingresso di un nuovo operatore, quale Cairo, che è un fornitore di servizi media audiovisivi cliente di Persidera).

114. Quanto ai possibili altri soggetti in grado di esercitare una concorrenza per l’erogazione dei servizi *full service*, si osserva che gli operatori locali non appaiono essere in grado di fornire tali servizi su scala nazionale¹⁷³. Nemmeno gli operatori di comunicazioni mobili appaiono poter erogare tali servizi¹⁷⁴. Quanto agli altri operatori di rete, si osserva che Elettronica Industriale, 3LI, Prima TV e Cairo Network sono gestiti in modalità *full service* da EI Towers, mentre Rai è gestita in modalità *full service* da Rai Way. PDBST ed Europa Way, secondo le valutazioni di F2i, *“non sono confrontabili come copertura e qualità del servizio”* rispetto agli operatori di rete¹⁷⁵.

115. Infine, non rileva la tesi secondo cui il servizio è comunque autoproducibile dagli operatori di rete, secondo una logica *make or buy*¹⁷⁶ in

¹⁷⁰ Cfr. doc. 94.

¹⁷¹ Cfr. doc. 80.

¹⁷² Cfr. doc. 94 (all. 4).

¹⁷³ In particolare, F2i ha confermato che gli operatori locali non possano erogare direttamente tali servizi; sarebbe infatti necessario un operatore – alla stregua di Persidera – che collochi gli impianti presso i siti e che poi eroghi il servizio *full service* (cfr. doc. 26). Anche Cairo Network (cfr. doc. 10) e Persidera ritengono che gli operatori locali non siano in grado di erogare servizi *full service* su base nazionale. In particolare, Persidera ritiene che un operatore di rete nazionale che volesse acquisire un servizio *full service* potrebbe rivolgersi a *“EI Towers, Rai Way, Persidera (teoricamente in futuro anche MuxCo) e, forse, 7Gold”* (cfr. doc. 80).

¹⁷⁴ Wind Tre – che è sia operatore di telecomunicazioni mobili che operatore di rete televisiva digitale terrestre (tramite 3LI) – ritiene che non vi possa essere sostituibilità dal lato dell’offerta tra operatori di telecomunicazioni e quelli di broadcasting televisivo, le cui attività, sebbene possano sembrare affini, hanno necessità di competenze tecniche differenti da sviluppare. Ciò appare confermato anche dalla circostanza che la stessa 3LI abbia affidato la gestione *full service* del proprio *multiplex* a EI Towers (per il tramite di Elettronica Industriale) e non alla controllante Wind Tre (cfr. doc. 90). Sul punto, si osserva che Rai Way ritiene che, oltre alla necessità di possedere competenze specifiche, il numero di operatori in grado di effettuare servizi *full service* sia condizionato anche dalla necessità di avere una scala minima, che sarebbe difficilmente raggiungibile da operatori nuovi entranti (cfr. doc. 91).

¹⁷⁵ Cfr. doc. 14, all. 11.1_A. Si veda anche doc. 14, all. 11.6_A.

¹⁷⁶ Cfr. doc. 77 e 80.

cui l'operatore di rete può far da sé il servizio di gestione della rete. L'operatore di rete può gestire in proprio la sua rete frequenziale, ma qualora decidesse di acquistare servizi *full service*, con la concentrazione in esame si riduce il numero di possibili fornitori. Ne consegue che la concentrazione produrrebbe l'effetto di eliminare (o rendere meno conveniente) un'alternativa per gli operatori di rete (l'alternativa *buy*), forzandoli all'autoproduzione. Si tratta quindi di un effetto di innalzamento dei costi per gli operatori di rete che vogliono utilizzare servizi *full service*: questi devono accettare minori alternative tra i fornitori di tali servizi o devono dotarsi di una struttura tecnica per autoprodurli. L'effetto è comunque una riduzione del livello di concorrenza, da riduzione di alternative o da innalzamento dei prezzi/costi per gli operatori di rete.

116. L'operazione in esame, pertanto, comporta la scomparsa di un vincolo concorrenziale relativo all'erogazione dei servizi *full service*. Ad esito dell'operazione, infatti, appare plausibile ritenere che gli unici due soggetti che potranno erogare tale servizio saranno EI Towers e Rai Way, mentre cesserà il vincolo concorrenziale rappresentato, almeno in talune occasioni, da Persidera.

VII.II.2 Gli effetti unilaterali di natura verticale di preclusione parziale e totale nei confronti degli operatori di rete

117. L'operazione di concentrazione comporta l'integrazione verticale tra EI Towers, operatore dominante nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva, e Persidera, primario operatore di rete nel mercato del *broadcasting* digitale e soggetto che ha rappresentato storicamente l'operatore indipendente che offre capacità trasmissiva a editori televisivi terzi. In merito agli effetti unilaterali di natura verticale è necessario verificare se la concentrazione sia idonea a 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 o all'imposizione di termini restrittivi che possano ostacolare l'attività nei mercati a valle.

118. Il pregiudizio alla concorrenza nei mercati posti a valle è legato sia a una preclusione di tipo totale (mancata fornitura) che a una preclusione di tipo parziale (aumento dei prezzi o riduzione della qualità). Secondo gli

Orientamenti della Commissione¹⁷⁷, è necessario verificare che la nuova entità: (i) abbia la capacità di escludere i concorrenti nei mercati a valle; (ii) abbia l'incentivo a escludere i concorrenti nei mercati a valle; e che (iii) vi siano dei probabili effetti sulla concorrenza nei mercati a valle. Si ricorda che, già ad esito della concentrazione *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*, l'Autorità ha riconosciuto in capo a EI Towers la possibilità di produrre significativi effetti verticali sui mercati a valle mediante l'adozione di una strategia di preclusione parziale o totale¹⁷⁸.

119. Nel caso in esame, come rilevato *supra*, la nuova entità è il principale operatore nazionale nel mercato, nonché l'unico che attualmente offre servizi *full service* a operatori terzi non integrati verticalmente. Per tale motivo, EI Towers – anche alla luce degli elevati *switching costs* (soprattutto con riferimento alle caratteristiche della rete di Rai Way¹⁷⁹), delle barriere all'entrata, nonché della minore qualità degli operatori locali – detiene una posizione dominante nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva.

120. In particolare, benché il numero di siti di Rai Way sia equivalente a quello di EI Towers, si osserva una diversa propensione all'acquisto di servizi prestati da Rai Way da parte degli operatori di rete con frequenze nelle bande IV e V (tutti gli operatori tranne Rai ed Europa Way). Rai Way stessa sottolinea che la presenza di contratti di lunga durata e di questioni tecniche rendono complessa la migrazione di un'intera rete nazionale da un operatore di infrastrutture a un altro, residuando quindi piccoli spostamenti e processi di ottimizzazione¹⁸⁰.

121. Ne consegue che, dal punto di vista della sostituibilità dei servizi tra EI Towers e Rai Way, si osserva una minore propensione alla mobilità della domanda in ragione di problematiche tecniche relative all'orientamento delle antenne. Si precisa che tale elemento tecnologico non comporta assenza di sostituibilità assoluta tra i due operatori, che rimangono concorrenti, ma incide sul potere di mercato di EI Towers, che può utilizzare a proprio vantaggio le frizioni della domanda collegate alle caratteristiche tecniche delle reti. EI

¹⁷⁷ Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 265/07).

¹⁷⁸ Cfr. Provvedimento AGCM n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

¹⁷⁹ Si vedano i paragrafi 21 e seguenti, *supra*.

¹⁸⁰ Cfr. doc. 91. Sul punto, si osservi che Persidera ha confermato che nel processo di ottimizzazione della propria rete legato alla fusione tra TIMB e ReteA, “considerando i siti abbandonati e quelli acquisiti, il numero di siti di EI Towers non più utilizzati è quasi marginale, in quanto EI Towers è attualmente fornitore importante dei servizi di ospitalità e manutenzione per Persidera, anche considerando la qualità dei servizi erogati” (cfr. doc. 80).

Towers, quindi, mantiene la capacità di escludere i concorrenti nei mercati a valle, come già rilevato dall'Autorità ad esito della concentrazione C11205¹⁸¹.

122. Le infrastrutture per il *broadcasting* televisivo costituiscono una componente fondamentale per la realizzazione delle reti terrestri per la trasmissione del segnale televisivo. Senza la possibilità di accedere alle infrastrutture esistenti, un operatore di rete non sarebbe in grado di operare una rete televisiva terrestre e, dunque, di offrire capacità trasmissiva ai fornitori di servizi media.

123. Per ciò che concerne gli incentivi a precludere l'accesso ai fattori di produzione, questi dipendono da quanto sarebbe vantaggiosa detta preclusione. Si ritiene che la strategia di preclusione possa essere profittevole in ragione della impossibilità di migrare interamente una rete nazionale sulle infrastrutture di Rai Way ed essendo plausibile solo una sostituzione parziale di taluni siti. Pertanto, un incremento dei prezzi risulterebbe in una riduzione estremamente ridotta dei ricavi per EI Towers.

124. Si pensi, ad esempio, che la quota di servizi di ospitalità pagata attualmente da Persidera a EI Towers è circa [1-10] milioni di euro annui¹⁸², vale a dire il [1-5%] circa dei ricavi annuali di EI Towers¹⁸³. Quanto alla verifica degli incentivi alla preclusione, nel seguito si svolge una comparazione dei costi (in termini di perdite a monte) e dei ricavi (in termini di maggiori guadagni a valle) della strategia preclusiva. Qualora i benefici di una simile strategia siano superiori ai costi della stessa, si avrà un incentivo a precludere l'accesso ai fattori di produzione, rappresentati dai siti di EI Towers.

125. Si immagini quindi una strategia preclusiva in cui EI Towers incrementi il prezzo dei servizi di ospitalità; nel caso in cui l'ipotetico operatore di rete terzo cambi del tutto fornitore – tenendo in considerazione un soggetto come Persidera (che fa ampio uso di operatori locali di torri e di Rai Way) – questa strategia preclusiva comporterebbe una perdita per EI Towers di circa [5-10] milioni di euro annui. Tuttavia, in ragione della partecipazione da parte di F2i al capitale di EI Towers nella misura del 60%, F2i subirebbe una perdita di circa [1-5] milioni di euro.

126. A fronte di ciò, considerando ad esempio un incremento irrisorio dell'1%, della domanda di capacità trasmissiva dei fornitori di servizi media

¹⁸¹Cfr. Provvedimento AGCM n. 23117 del 14 dicembre 2011, caso C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

¹⁸² Cfr. doc. 13.

¹⁸³ Secondo il Bilancio di EI Towers al 31 dicembre 2018, i ricavi per le vendite e prestazioni di servizi si sono attestati nell'esercizio 2018 a circa 223,9 milioni di euro.

audiovisivi, e considerando che il fatturato di Persidera è pari a 76,1 milioni di euro, F2i otterrebbe ricavi tramite MuxCo di circa 7,6 milioni di euro, superiori ai costi di attuazione di tale strategia. Pertanto, anche con incrementi minimi, e con ipotesi estremamente cautelative di mobilità elevata degli operatori di rete, vi è un incentivo a effettuare strategie preclusive di tipo totale (mancata fornitura) in quanto i benefici nel mercato a valle (*broadcasting* digitale) sono superiori ai costi sostenuti nel mercato a monte (infrastrutture per la radiodiffusione televisiva)¹⁸⁴.

127. Si ritiene altresì che vi possano essere strategie preclusive di natura parziale, vale a dire di aumento dei prezzi di accesso all'infrastruttura di EI Towers. In questo caso, considerando che l'incidenza percentuale dei soli servizi di ospitalità rappresenta in media il 30% dei costi operativi di un operatore nazionale ¹⁸⁵, un aumento del 10% dei prezzi di ospitalità comporterebbe un aumento del 3% dei costi di un operatore di rete. Inoltre, un aumento del 50% dei costi di ospitalità comporterebbe un aumento del 15% dei costi operativi dell'operatore di rete. In estrema sintesi, tale strategia potrebbe comportare un probabile aumento dei livelli dei prezzi nel mercato del *broadcasting* digitale e, conseguentemente, anche nel mercato della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

128. Infine, si ritiene che l'erogazione di taluni servizi e, in particolare, i servizi *full service* possa essere condizionata: (i) alla fornitura di tutti i servizi tecnologici che può svolgere un operatore di rete (*playout*, gestione dell'*Head End*); (ii) a clausole che limitino la concorrenza nei mercati a valle del *broadcasting* digitale, della televisione gratuita, della televisione a pagamento e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

129. Quanto al primo punto, EI Towers potrebbe imporre la fornitura di un servizio aggregato *full service*, che comprenda la fornitura di impianti, la gestione dell'*Head End* e di altre fasi tecnologiche degli operatori di rete. In questo modo potrebbe limitare la capacità competitiva degli operatori di rete concorrenti di MuxCo, soprattutto con riferimento all'autonomia tecnologica.

130. Inoltre, nei contratti di gestione *full service* potrebbero essere imposte clausole di non concorrenza o aventi effetti equivalenti, che appaiono idonee a restringere la concorrenza nei mercati a valle del *broadcasting* digitale, della televisione gratuita, della televisione a pagamento e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo. Dalla documentazione agli atti, infatti, è emerso che Persidera voleva introdurre una simile clausola nell'offerta *full*

¹⁸⁴ Dal punto di vista dei margini, si noti che EI Towers e Persidera detengono un EBITDA percentuale di entità comparabile.

¹⁸⁵ Cfr. PN.23, PN.26, PN.28, PN.29, PN.33, PN.36 e 13.

service destinata a Cairo Network¹⁸⁶. In particolare, Persidera voleva dapprima gestire direttamente la vendita della capacità trasmissiva di Cairo Network e, in un secondo momento, ha valutato l'inserimento di una clausola di non concorrenza su un cliente specifico di Persidera.

131. Vi è quindi il rischio che la nuova entità possa imporre condizioni all'erogazione dei servizi *full service* che limitino la capacità concorrenziale degli operatori di rete nel mercato a valle del *broadcasting* digitale.

132. In conclusione, alla luce dell'analisi sopra illustrata, si ritiene che la concentrazione in esame sia idonea a determinare effetti restrittivi della concorrenza nel mercato dei servizi di diffusione televisiva su rete terrestre in tecnica digitale (*broadcasting* digitale) e, di conseguenza, nei mercati posti a valle di quest'ultimo, segnatamente: della televisione gratuita, della televisione a pagamento e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

VII.II.3 Gli effetti di natura coordinata nel mercato del broadcasting digitale

133. L'operazione di concentrazione, anche in considerazione della struttura contrattuale comunicata in sede di notifica, è suscettibile di restringere la concorrenza nel mercato del *broadcasting* digitale in ragione di effetti di coordinamento tra MuxCo ed Elettronica Industriale (Mediaset), dovuti: (i) a possibili scambi informativi per il tramite di EI Towers (in cui Mediaset detiene una partecipazione e ha attualmente i propri consiglieri di amministrazione); (ii) all'incentivo a innalzare i prezzi della capacità trasmissiva di MuxCo, legato al meccanismo di compartecipazione al rischio presente nel contratto di servizio tra EI Towers-NetCo e MuxCo. Altresì, l'operazione di concentrazione è idonea a generare effetti di natura coordinata nel mercato del *broadcasting* digitale in quanto F2i e Mediaset potrebbero acquisire informazioni privilegiate relative ai clienti (operatori di rete nel mercato del *broadcasting* digitale) di EI Towers, concorrenti di MuxCo e di Elettronica Industriale.

134. Per ciò che concerne gli scambi informativi, le evidenze agli atti mostrano già esempi su come le informazioni relative alle attività dei *broadcaster* digitali possano essere trasmesse a EI Towers e quindi a MuxCo ed Elettronica Industriale per il tramite dei soci di EI Towers (rispettivamente F2i e Mediaset).

135. In particolare, in una presentazione del 31 ottobre 2018¹⁸⁷, in cui si

¹⁸⁶ Cfr. doc. 94.

¹⁸⁷ Cfr. doc. 14 (all. 9.L).

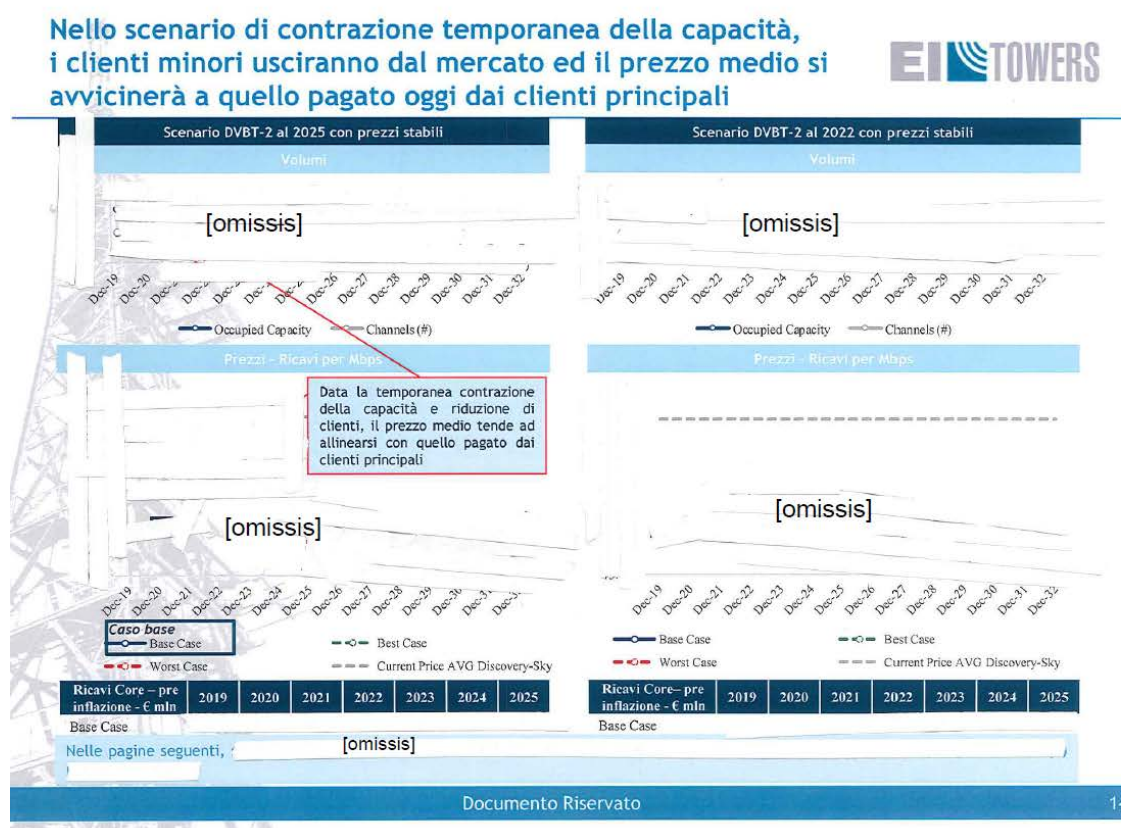
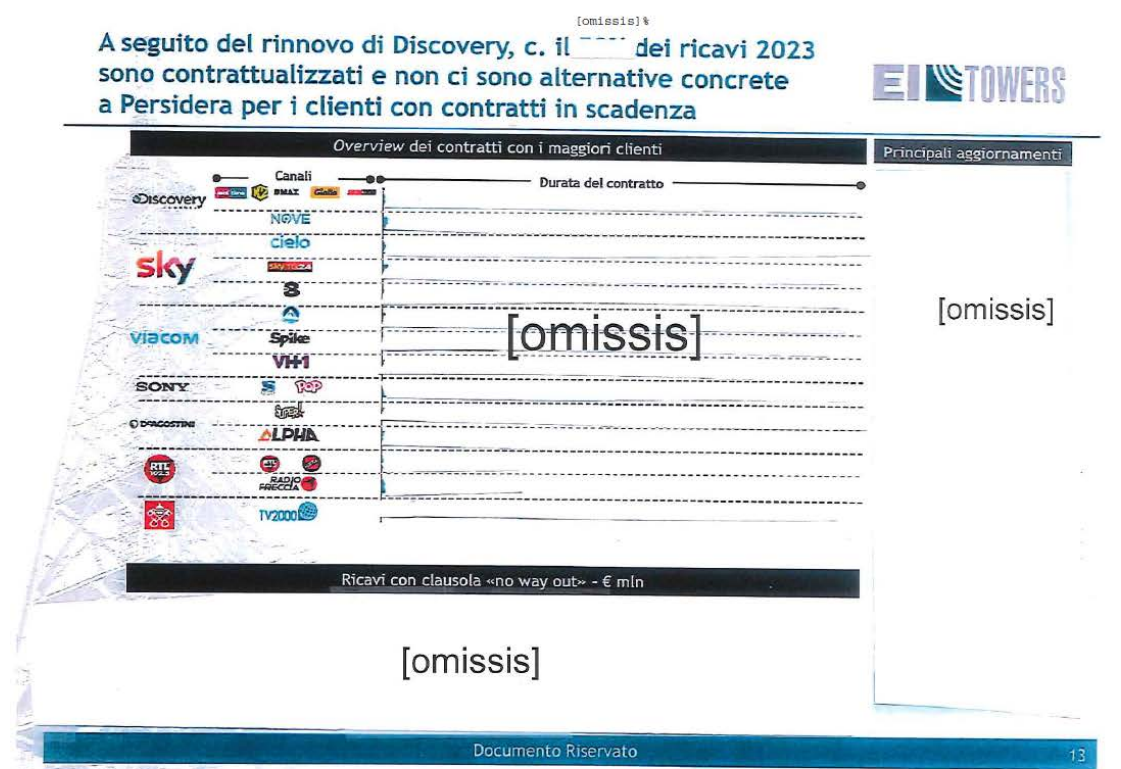
discute un progetto di incremento della copertura di Prima TV, tra le informazioni di cui è stato informato il Consiglio di Amministrazione di EI Towers vi è l'incremento del corrispettivo di cessione della capacità trasmissiva da parte di Prima TV a RTI – Reti Televisive Italiane S.p.A. (parte editoriale del gruppo Mediaset). F2i, presente nel Consiglio di Amministrazione, è venuta quindi a conoscenza dei prezzi della capacità trasmissiva fornita da Prima TV, quest'ultima concorrente di Persidera/MuxCo.

136. Appare evidente, quindi, come EI Towers, da un lato, è integrata verticalmente con F2i, che andrà a detenere cinque *multiplex* tramite MuxCo; dall'altro, avrà anche un legame con Mediaset, che detiene altri cinque *multiplex* attraverso il controllo di Elettronica Industriale. Tali circostanze appaiono idonee a determinare forti rischi di coordinamento nel mercato del *broadcasting* digitale in virtù dello scambio informativo. Tali criticità, dovute a una comunanza degli obiettivi tra F2i e Mediaset, si evincono anche dalla lettura della documentazione di F2i. Quest'ultima, nel valutare la partecipazione di Mediaset in EI Towers, ritiene che *“il parziale investimento dell'azionista Mediaset nel capitale sociale [...] assolve alla mutua esigenza di allineamento di interessi e reciproca tutela, essendo Mediaset il principale cliente di EIT [n.d.r. EI Towers], con una quota di fatturato del [60-70%] e, a sua volta, essendo EIT strumentale alla trasmissione del segnale televisivo di Mediaset”*¹⁸⁸.

137. Ulteriore evidenza riguarda la presentazione al Consiglio di Amministrazione di EI Towers del 17 aprile 2019 (vedi Figura 8 *infra*) contenente dati dettagliati sui clienti di Persidera (prezzi, clausole *no way out*, durata del contratto). Sul punto si ritiene di precisare che questi sono esempi concreti del fatto che, senza adeguati correttivi, lo scambio di informazioni per il tramite di EI Towers è idoneo a generare evidenti effetti di coordinamento nel mercato del *broadcasting* digitale.

¹⁸⁸ Cfr. Doc. 14 (all. 11.6).

Figura 8 - Presentazione al CdA di EI Towers del 17 aprile 2019¹⁸⁹



¹⁸⁹ Cfr. doc. 14 (all. 9.Q)

138. Ulteriori elementi di scambio di informazione potrebbero derivare dalla circostanza che EI Towers controlli l'*Head End* di operatori di rete terzi. Infatti, secondo quanto emerso nel corso dell'istruttoria, il controllo dell'*Head End* comporta la conoscenza di diverse informazioni sui flussi audio e video degli operatori di rete e sulle tecnologie utilizzate per tale fase operativa¹⁹⁰. In questo senso, appare importante notare che Mediaset abbia ricondotto nel proprio perimetro aziendale la gestione dell'*Head End*, gestito da EI Towers prima della cessione del controllo di quest'ultima a F2i¹⁹¹.

139. In quest'ottica, si deve peraltro osservare che F2i dichiara che "*Ulteriori quote di capacità inutilizzata potrebbero poi essere disponibili [...] a breve, sul Mux esercito da 3lettronica Industriale*"¹⁹². Questa informazione, relativa alla capacità disponibile nel *multiplex* di un concorrente di Persidera-MuxCo e gestito in modalità *full service* da EI Towers, potrebbe derivare proprio dalla gestione dell'*Head End*. Infatti, la programmazione delle attività di gestione dei flussi audiovideo potrebbe determinare uno scambio informativo sui flussi audio video futuri trasportati da un operatore di rete (ad esempio, cessazione/introduzione di un flusso audiovideo, incremento/riduzione del livello di qualità, ecc.).

140. Un ulteriore elemento che pone diverse criticità concorrenziali di natura coordinata riguarda il meccanismo di condivisione del rischio presente nel contratto tra EI Towers-NetCo e MuxCo. Tale meccanismo, secondo la struttura comunicata in fase di notifica¹⁹³, appare critico in riferimento a due elementi: (i) il trasferimento di informazioni sui ricavi (a consuntivo e prospettiche) su base periodica da MuxCo a NetCo-EI Towers¹⁹⁴; (ii) la compensazione da EI Towers-NetCo a MuxCo del *[omissis]*%¹⁹⁵ con una franchigia e un *cap* di compensazione massima. Tale meccanismo comporta un trasferimento di risorse da NetCo-EI Towers in favore di MuxCo in caso di *budget* inferiore alle previsioni o un trasferimento da MuxCo a NetCo-EI Towers nel caso contrario. Inoltre, considerando il *cap* di compensazione, il trasferimento massimo incide per il *[omissis]*% dei corrispettivi annui del contratto di servizio tra EI Towers-NetCo e MuxCo. Si precisa che, poiché in tale meccanismo partecipa EI Towers, Mediaset vi partecipa in misura del 40% (la quota di capitale detenuta in EI Towers).

141. Quanto alle criticità derivanti dallo scambio di informazioni generato

¹⁹⁰ Cfr. doc. 91.

¹⁹¹ Cfr. doc. 91 e 98.

¹⁹² Cfr. doc. 1, par. 146.

¹⁹³ Cfr. doc. 1 e 14.

¹⁹⁴ Sul punto, si osservi che NetCo potrebbe essere fusa per incorporazione con EI Towers. Cfr. doc. 1 e 14.

¹⁹⁵ Cfr. doc. 1 e 14 (*[omissis]*).

da tale meccanismo di compensazione, si rimanda alle considerazioni svolte *supra*, relative agli elementi informativi che può acquisire EI Towers.

142. In merito all'idoneità del meccanismo a comportare effetti di natura coordinata, si osservi che esso opera sia quando MuxCo ottiene ricavi minori degli obiettivi di *budget*, sia nel caso opposto. Ciò crea, come si vedrà nel seguito, incentivi all'innalzamento dei prezzi della capacità trasmissiva.

143. Si supponga, ad esempio, che MuxCo stia sperimentando una fase di contrazione del *budget*, con risultati sotto le aspettative. Normalmente una reazione concorrenziale presupporrebbe la riduzione dei prezzi per incrementare la capacità ceduta. Tuttavia, in questo caso MuxCo viene compensata nella misura del [omissis]% della perdita di ricavi rispetto al *budget* e in misura massima del [omissis]% dei costi del contratto di servizio e di circa il [omissis]% dei ricavi annuali attuali. Quindi, MuxCo potrebbe rinunciare a tali ricavi pur di non ridurre i prezzi. A questa compensazione prende parte Mediaset, mediante la propria partecipazione nel capitale di EI Towers, la quale può giovare della circostanza che i prezzi della capacità trasmissiva non diminuiscono (Elettronica Industriale è concorrente di Persidera-MuxCo) e non vi è un aumento della capacità trasmissiva ceduta ai fornitori di servizi media (concorrenti di Mediaset nei mercati televisivi e della raccolta pubblicitaria televisiva).

144. Il medesimo incentivo si ritrova nel caso in cui vi sia un *budget* superiore alle aspettative: incrementare il numero di clienti o di ricavi di MuxCo comporterebbe una compensazione in favore di EI Towers-NetCo. MuxCo sarebbe quindi disposta a farlo solo a un prezzo più alto rispetto a quello che avrebbe fatto senza la presenza della clausola di compensazione perché secondo quanto previsto dal contratto ha un maggior onere (l'onere compensativo) nei confronti di EI Towers-NetCo. Anche in questo caso ne giova Mediaset in termini di minore capacità trasmissiva ceduta, prezzi maggiori e minori concorrenti nei mercati televisivi e della raccolta pubblicitaria.

145. Si osservi, inoltre, che le criticità di tale clausola sono legate alla presenza di un socio di minoranza, in quanto ciò determina un trasferimento esterno al gruppo F2i che genera questo effetto incentivante. Infatti, se vi fosse un trasferimento solo infragruppo (ad esempio nell'ipotesi che EI Towers-NetCo e MuxCo fossero partecipati al 100% da parte di un medesimo soggetto), la clausola di compartecipazione al rischio sarebbe neutra e si tradurrebbe solamente in un trasferimento infragruppo. Ciò che rende la clausola potenzialmente offensiva è il risultato della simmetria tra

compensazione negativa e positiva e la presenza di un socio di minoranza, integrato verticalmente; entrambe le circostanze fanno sì che la compensazione non abbia effetti infragruppo ma incida piuttosto sulla relazione verticale e coinvolga operatori concorrenti.

146. In conclusione, si ritiene che l'operazione, così come comunicata e strutturata, sia idonea a generare effetti di natura coordinata idonei a determinare effetti concorrenziali nel mercato del *broadcasting* digitale, con effetti anche sui mercati a valle dello stesso, vale a dire: (i) mercato della televisione gratuita, di dimensione geografica nazionale; (ii) mercato della vendita al dettaglio dei servizi televisivi a pagamento (mercato della *pay-tv*), di dimensione geografica nazionale; (iii) mercato della raccolta pubblicitaria sul mezzo televisivo, di dimensione geografica nazionale.

VII.II.4 Ulteriori considerazioni in merito alla posizione di Persidera quale acquirente di servizi di ospitalità

147. In merito ai possibili effetti di natura verticale e, in particolare, di c.d. *customer foreclosure* legati alla circostanza che Persidera possa ridurre la richiesta di servizi di ospitalità verso Rai Way¹⁹⁶, si svolgono le seguenti valutazioni. Occorre rilevare che attualmente, a fronte di circa [100-200] milioni di euro annuo di fatturato di Rai Way relativo al cliente Rai¹⁹⁷, Persidera richiede servizi di ospitalità nei confronti di Rai Way per un importo di circa [1-10] milioni di euro annui¹⁹⁸, valore inferiore all'1% del fatturato di Rai Way verso Rai. Alla luce della circostanza che attualmente Persidera utilizza servizi di ospitalità di Rai Way in misura estremamente ridotta (anche in considerazione della circostanza che il fatturato di Rai Way riferito a Rai rappresenta il 95-100% del fatturato verso *broadcaster* della stessa società¹⁹⁹) non si ritiene che l'operazione di concentrazione, e l'eventuale riallocazione di tali servizi di Persidera in favore di EI Towers, sia idonea a compromettere la permanenza di Rai Way nel mercato²⁰⁰, sia in considerazione delle vendite infragruppo – da cui deriva la quasi totalità dei ricavi – sia della diversificazione delle attività di Rai Way avutasi con la quotazione.

148. In particolare, in risposta a quanto osservato da Rai Way nelle proprie

¹⁹⁶ Cfr. doc. PN.29, PN.35 e 91.

¹⁹⁷ Cfr. doc. PN.29, PN.35 e 91.

¹⁹⁸ Cfr. doc. 13.

¹⁹⁹ Cfr. doc. 91.

²⁰⁰ Su tale punto si osserva che Rai Way non ha mai sostenuto che la concentrazione potesse compromettere la propria permanenza sul mercato. Cfr. doc. PN.29, PN.35 e 91.

memorie finali²⁰¹, occorre ricordare che, secondo gli Orientamenti della Commissione²⁰², “*la concentrazione può ostacolare significativamente la concorrenza effettiva sul mercato a monte soltanto quando la diminuzione delle entrate dovuta alla concentrazione verticale incide su una parte sufficientemente grande della produzione a monte*”. Infatti, la verifica degli effetti preclusivi dei clienti è un’analisi che riguarda la capacità di una concentrazione di ridurre la concorrenza nei mercati a monte, dovuti a una minore contendibilità dei clienti. Tali rischi, tuttavia, si verificano laddove la riduzione di domanda è di entità tale da comportare uno svantaggio concorrenziale per i concorrenti (ad esempio, in termini di non raggiungimento della scala efficiente) che compromette il gioco della concorrenza.

149. Ebbene, l’incidenza dei servizi richiesti da Persidera nei confronti di Rai Way sul totale del fatturato di quest’ultima, incidenza inferiore all’1%, appare tale da non incidere significativamente sulle entrate di Rai Way. In assenza di tale effetto su una parte considerevole della produzione a monte, l’operazione di concentrazione non appare idonea a determinare effetti di *customer foreclosure*. Pertanto, non si ritiene che la concentrazione possa comportare un effetto negativo sulla concorrenza riguardo a tale specifico aspetto.

VII.III Le misure presentate dalle Parti

150. Le misure presentate dalle Parti consistono in: (i) obblighi di accesso e di erogazione dei servizi di ospitalità, manutenzione a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie e comunque non peggiorative rispetto a quelle attualmente praticate da EI Towers; (ii) obblighi di erogazione dei servizi *full service* a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie secondo un approccio disaggregato, in cui l’operatore di rete è lasciato libero di definire l’ampiezza dei servizi offerti e il grado di autonomia tecnologica; (iii) misure relative all’indipendenza di MuxCo; (iv) misure volte a ridurre il rischio di scambio di informazioni tra MuxCo, NetCo, EI Towers, F2i e Mediaset; (v) misure volte all’eliminazione della clausola di compartecipazione al rischio e all’introduzione di una clausola di trasferimento di parte delle efficienze generate su NetCo a MuxCo, con beneficio dei clienti di quest’ultima.

151. Con riferimento agli effetti di natura orizzontale, relativi all’erogazione

²⁰¹ Cfr. doc. 128.

²⁰² Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni non orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese (2008/C 265/07).

dei servizi *full service*, si osserva che l'obbligo di fornitura dei servizi a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie e comunque non peggiorative rispetto a quelle praticate attualmente da EI Towers appaiono – alla luce delle circostanze specifiche per cui Persidera ha formulato l'offerta a Cairo Network e della permanenza di Rai Way nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione digitale – superare i rischi di natura orizzontale dell'operazione di concentrazione. Inoltre, in considerazione della più volte espressa volontà di Rai Way di espandere i servizi erogati verso gli operatori di rete²⁰³, si ritiene che la concorrenza – almeno potenziale – della stessa possa costituire ulteriore argine al potere di mercato della nuova entità.

152. Con riferimento agli effetti di natura verticale, gli obblighi di accesso e di fornitura, a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie, dei servizi di ospitalità, manutenzione e *full service* appaiono idonei a eliminare i rischi di natura verticale. Inoltre, alla luce della circostanza che i servizi *full service* sono strutturati secondo uno schema modulare, in cui l'operatore di rete potrà decidere quali servizi acquisire, si riduce il rischio che la nuova entità possa imporre agli operatori di rete la gestione di talune fasi tecniche (quali l'*Head End*) di particolare rilevanza competitiva. In questo modo, si riducono i rischi di natura verticale legati non solo ai termini economici, ma anche alla concorrenza basata sull'innovazione tecnologica. Infine, poiché la fornitura di tali servizi è incondizionata, le misure sono altresì idonee a ridurre il rischio che la nuova entità imponga clausole che limitino la concorrenza nei mercati a valle del *broadcasting* digitale, nei mercati televisivi e della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

153. L'erogazione dei servizi di ospitalità, manutenzione e *full service* a condizioni eque, ragionevoli e non discriminatorie appare una misura idonea a creare il medesimo *level playing field* tra tutti gli operatori di rete, sia nazionali che locali, nella futura assegnazione delle frequenze nazionali e locali. Mediante tali misure si riducono i rischi che EI Towers possa favorire le proprie divisioni interne (Persidera) nella futura assegnazione. Gli operatori di rete, infatti, saranno posti nelle medesime condizioni in ragione della presenza di misure di non discriminazione per l'erogazione dei servizi disaggregati di ospitalità, accesso e *full service* e, pertanto, l'operazione di concentrazione non inciderà sulla capacità specifica di ciascun operatore di partecipare alla gara di assegnazione. Inoltre, l'obbligo di prevedere servizi modulari riduce il rischio che EI Towers imponga l'utilizzo di un servizio aggregato a quegli operatori di rete che necessitano esclusivamente di alcuni

²⁰³ Cfr. doc. PN.29, PN.35, 91 e 128.

servizi disaggregati (ad esempio, solo l'ospitalità, solo la progettazione o solo la realizzazione di una rete frequenziale nazionale o locale).

154. Quanto alle frequenze su base locale, inoltre, si osservi che Persidera *“non ha maturato alcuna intenzione di partecipare alle procedure di selezione per l’assegnazione dei diritti d’uso di frequenze in ambito locale”*²⁰⁴. Altresì, EI Towers ha dichiarato che le proprie prospettive di investimento in ambito locale e nazionale *“non contemplano alcuna ipotesi di investimento in risorse frequenziali, ambito di esclusiva pertinenza dei network operator, e si concentrano invece sugli aspetti di efficiente gestione dell’infrastruttura a servizio di questi ultimi”*²⁰⁵.

155. Inoltre, in merito a quanto osservato da Cairo Network relativamente a ipotesi di condotte di *margin squeeze* ad opera di Persidera, si deve osservare che queste presuppongono necessariamente una discriminazione interna-esterna. Laddove, al contrario, non vi sia una discriminazione tra divisioni interne (Persidera-MuxCo) e clienti esterni (altri operatori di rete), un’offerta sottocosto da parte di Persidera-MuxCo sarebbe indipendente dal grado di integrazione verticale e potrebbe al più rilevare alla stregua di prezzo predatorio²⁰⁶. In tale contesto, le misure di non discriminazione appaiono efficaci a eliminare i rischi di possibili condotte di compressione dei margini e proporzionate rispetto ai rischi concreti che la realizzazione dell’operazione potrebbe determinare, fermo restando che condotte di prezzi predatori, quali quelle ipotizzate da Cairo Network, potranno eventualmente essere oggetto di specifico procedimento istruttorio in applicazione delle norme a tutela della concorrenza che ne vietano la realizzazione.

156. Con riferimento agli effetti di natura coordinata, la previsione relativa all’indipendenza della maggioranza dei consiglieri di amministrazione di MuxCo (compreso il Presidente e l’Amministratore Delegato), nonché del sistema di segregazione delle informazioni adottato da NetCo ed EI Towers nei confronti di Mediaset e F2i appare superare i rischi di natura coordinata legati agli scambi informativi. Altresì, l’eliminazione del meccanismo di compartecipazione al rischio e di trasferimento da MuxCo a EI Towers-NetCo delle informazioni periodiche relative ai ricavi prospettici appare idonea a ridurre gli ulteriori rischi di natura coordinata. Al riguardo, in relazione a quanto osservato da Rai Way²⁰⁷, si ritiene che tali misure nella loro interezza, alla luce della separazione societaria tra MuxCo e NetCo, appaiono idonee a

²⁰⁴ Cfr. doc. 13.

²⁰⁵ Cfr. doc. 14.

²⁰⁶ In quanto non vi sarebbe un sussidio interno tra diversi livelli della filiera (EI Towers-NetCo e MuxCo).

²⁰⁷ Cfr. doc. 128.

ridurre il rischio di un trasferimento di informazioni a Mediaset con riguardo ai fornitori di servizi media audiovisivi clienti di MuxCo. Infatti, alla suddivisione strutturale tra MuxCo – che gestisce i fornitori di servizi media audiovisivi – e NetCo-EI Towers – che gestiscono la rete di trasmissione e diffusione – si aggiungono ulteriori cesure consistenti in meccanismi di segregazione delle informazioni e garanzie sull'indipendenza della maggioranza dei consiglieri di amministrazione di MuxCo.

157. Infine, occorre osservare che il meccanismo di condivisione di parte delle efficienze tra NetCo e MuxCo appare idoneo a consentire il trasferimento nel mercato a valle di parte dei benefici di costo riscontrati in NetCo. Tale meccanismo risponde alla preoccupazione presente nella struttura dell'operazione, e indicata nel provvedimento di avvio del procedimento, che riguarda il mancato trasferimento di eventuali benefici di efficienza nei mercati a valle. Con le misure proposte dalle Parti, si permette il trasferimento di parte delle eventuali efficienze realizzate sulla rete di Persidera-NetCo nei mercati a valle.

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

158. In data 7 novembre 2019 è pervenuto il parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ai sensi dell'articolo 1, comma 6, lettera c), n. 11, della legge 31 luglio 1997, n. 249²⁰⁸, richiesto dall'Autorità in data 9 ottobre 2019.

159. Nel suddetto parere, l'AGCOM condivide la definizione dei mercati rilevanti operata dall'Autorità, osservando che tale definizione è conforme ai precedenti casi antitrust e all'orientamento di AGCOM. In merito al *broadcasting* digitale, AGCOM ha evidenziato come la presenza nel mercato delle infrastrutture di operatori verticalmente integrati produca effetti sull'assetto concorrenziale dei mercati a valle, in prima istanza nell'offerta di capacità trasmissiva da parte degli operatori di rete e, conseguentemente, in tutti gli stadi della filiera produttiva del settore televisivo (dall'offerta dei servizi audiovisivi alla raccolta pubblicitaria) e ricorda di aver già valutato positivamente gli impegni concernenti obblighi di accesso alle infrastrutture di trasmissione, a condizioni eque e non discriminatorie, assunti da Elettronica Industriale nell'ambito del procedimento C11205 – *Elettronica Industriale/Digital Multimedia Technologies*.

²⁰⁸ Cfr. doc. 139.

160. Infine, AGCOM ha rappresentato gli interventi regolamentari da essa disposti, con particolare riferimento agli scenari di transizione dovuti al *refarming* delle frequenze digitali terrestri nazionali e locali, e ha ritenuto di esprimere parere favorevole allo schema di provvedimento finale, relativo all'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione da parte della società F2i S.G.R. S.p.A. del controllo esclusivo della società Persidera S.p.A.

IX. CONCLUSIONI

161. In conclusione, l'istruttoria in oggetto ha permesso di appurare che la concentrazione in esame avrebbe comportato il rafforzamento della posizione dominante della nuova entità nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tale mercato e nei mercati posti a valle dello stesso e, in particolare, nei mercati (i) del *broadcasting* digitale, (ii) della televisione gratuita, (iii) della televisione a pagamento e (iv) della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo.

162. Tutto ciò considerato si ritiene che gli impegni proposti dalle Parti risultano idonei a rispondere alle criticità concorrenziali analizzate *supra*. L'operazione di concentrazione notificata è, pertanto, suscettibile di essere autorizzata condizionatamente alla prescrizione, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge 10 ottobre 1990, n. 287, delle misure di cui ai par. 99-102, conformemente a quanto proposto dalle Parti.

RITENUTO che l'operazione in esame è suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, il rafforzamento di una posizione dominante nel mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza in tale mercato e nei mercati posti a valle dello stesso e, in particolare, nei mercati (i) del *broadcasting* digitale, (ii) della televisione gratuita, (iii) della televisione a pagamento e (iv) della raccolta pubblicitaria su mezzo televisivo;

RITENUTO necessario prescrivere, alle società F2i S.G.R. S.p.A., EI Towers S.p.A., Persidera S.p.A. e Mediaset S.p.A., ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le misure per impedire il realizzarsi degli effetti distorsivi causati dalla realizzazione della concentrazione in esame;

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame è autorizzata subordinatamente alla piena ed effettiva esecuzione di tutte le misure prescritte nel presente provvedimento;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione comunicata, a condizione che F2i S.G.R. S.p.A., EI Towers S.p.A., Persidera S.p.A. e Mediaset S.p.A. diano piena ed effettiva esecuzione alle seguenti misure prescritte ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90:

- a) EI Towers, anche attraverso società controllate (congiuntamente a EI Towers "EIT"), 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, compresi gli eventuali nuovi entranti a seguito del *refarming* delle frequenze, a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie. In particolare, EIT 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) EIT 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) EIT 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, EIT 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) EIT 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 trasmettenti/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 EIT ai propri clienti in situazioni equivalenti;

e) sulla base del listino pubblico, EIT 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, EIT 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. EIT 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) qualora il cliente potenziale opti per un livello di servizio più articolato, definito a "copertura" o "full service" (volto a garantire al cliente la messa a disposizione, chiavi in mano, di una rete con una determinata copertura nazionale e con determinati livelli di servizio in termini di continuità di

trasmissione del segnale sul territorio), EIT dovrà offrire tale servizio a condizioni eque, trasparenti e non discriminatorie rispetto al servizio offerto alle società controllanti, collegate o sotto comune controllo. In ogni caso, le condizioni economiche previste non potranno essere peggiorative rispetto a quelle attualmente praticate da EIT ai propri clienti in situazioni equivalenti. Il livello di articolazione *standard* del servizio (“*Full Service Base*”) prevede:

- la progettazione della rete, mediante l’individuazione dei siti di diffusione e la definizione dell’architettura della rete di distribuzione;
- la presa in carico del segnale già compresso, a valle dell’*Head End*;
- la sincronizzazione e la distribuzione del segnale verso i siti di diffusione mediante l’utilizzo delle opportune piattaforme distributive;
- la gestione della diffusione del segnale mediante l’integrazione dei sistemi di ricezione e dei sistemi radianti, di proprietà o nella disponibilità di EIT, con i trasmettitori di proprietà o nella disponibilità dell’operatore di rete.

Sarà facoltà del cliente richiedere a EIT l’erogazione di un livello più articolato del servizio che comprenda, alternativamente o cumulativamente:

- (i) la fornitura dei c.d. servizi di *Head End*;
 - (ii) la messa a disposizione dei trasmettitori, ferma restando la facoltà di acquisto degli stessi da parte dell’operatore di rete in occasione della risoluzione del rapporto;
 - (iii) il servizio di controllo di qualità e di misura dei segnali sul territorio.
- EIT renderà pubbliche le condizioni contrattuali essenziali ai fini della definizione del Full Service, in termini di:
- (iv) obiettivi di copertura;
 - (v) livello di ridondanza della rete di distribuzione e livello di ridondanza delle apparecchiature di diffusione nei siti trasmissivi;
 - (vi) SLA e penali;

h) EIT dovrà 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;

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

j) la maggioranza dei componenti del Consiglio di Amministrazione di MuxCo, ivi compresi il Presidente e l'Amministratore Delegato, dovrà soddisfare, sia rispetto alla stessa MuxCo che a NetCo e a EIT, i requisiti di indipendenza previsti dall'articolo 148, comma 3, del Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 – come richiamato dall'articolo 147-ter, comma 4, dello stesso – e dall'articolo 3 del Codice di Autodisciplina;

k) eventuali controversie che dovessero insorgere sulle condizioni economiche dell'offerta di EIT potranno essere sottoposte al servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano;

l) F2i e Mediaset modificheranno il patto parasociale fra F2i TLC e Mediaset avente ad oggetto EI Towers del 16 luglio 2018, nonché lo Statuto della stessa EI Towers, al fine di escludere il diritto di veto del socio di minoranza di EI Towers con riferimento a operazioni poste in essere dalla medesima EIT con MuxCo e NetCo e loro controllate;

m) F2i, EI Towers e Mediaset dovranno far sì che, nelle riunioni del Consiglio di Amministrazione di EI Towers, aventi ad oggetto potenziali accordi e/o operazioni con società operanti nei mercati nazionali dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT), i Consiglieri designati dal socio di minoranza della stessa EI Towers non ricevano le relative informazioni, non prendano parte alla relativa discussione e deliberazione e non ricevano la verbalizzazione relativa al suddetto oggetto;

n) F2i ed EI Towers modificheranno, nel contratto di servizio tra EI Towers, NetCo e MuxCo, il meccanismo di condivisione del rischio, eliminando il trasferimento di informazioni prospettiche del *budget* e le compensazioni a titolo di condivisione del rischio, inserendo un meccanismo di condivisione delle efficienze, secondo quanto previsto nel nuovo testo dell'allegato D al contratto, trasmesso in data 23 settembre 2019²⁰⁹;

o) EIT trasmetterà all'Autorità, entro un anno dalla notifica del provvedimento di autorizzazione, e successivamente con cadenza annuale, una dettagliata relazione sulla modalità di implementazione delle misure prescritte con il presente provvedimento, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90. Ogni eventuale successiva modifica delle stesse dovrà parimenti essere comunicata all'Autorità.

²⁰⁹ Cfr. doc. 107, all. 3.

Le misure di cui ai punti a)-o) entreranno in vigore al momento della notifica del provvedimento di autorizzazione della presente operazione e rimarranno in vigore per una durata indeterminata.

Il presente provvedimento sarà 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 della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Filippo Arena

IL PRESIDENTE
Roberto Rustichelli

I. LE PARTI.....	2
II. I TERZI INTERVENIENTI	3
III. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE	4
IV. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE.....	5
V. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA	6
VI. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE	7
VI.I I mercati rilevanti.....	7
VI.I.1 La filiera televisiva e la definizione dei mercati rilevanti.....	7
a) Il mercato delle infrastrutture per la radiodiffusione televisiva	7
b) Il mercato dei servizi di diffusione televisiva su reti terrestri in tecnica digitale (DTT) 13	
c) I mercati a valle rispetto al mercato del <i>broadcasting</i> digitale	20
VI.I.2 Le attività tecnologiche necessarie alla trasmissione con il DTT.....	20
VI.I.3 L'evoluzione del contesto regolamentare del mercato del <i>broadcasting</i> digitale.....	24
VI.II Le considerazioni di F2i ed EI Towers.....	28
VI.III Le considerazioni di Persidera	30
VI.IV Le considerazioni di Mediaset	31
VI.V Le considerazioni dei terzi	32
VI.V.1 Gli effetti dell'operazione di concentrazione	32
VI.V.2 La presenza di misure idonee a evitare i possibili effetti anticoncorrenziali dell'operazione di concentrazione.....	37
VI.VI Gli impegni proposti da F2i e Mediaset.....	40
VII. VALUTAZIONI.....	44
VII.I I mercati rilevanti	44
VII.II Gli effetti dell'operazione di concentrazione.....	46
VII.II.1 Gli effetti unilaterali di natura orizzontale relativi all'erogazione dei servizi <i>full service</i>	46
VII.II.2 Gli effetti unilaterali di natura verticale di preclusione parziale e totale nei confronti degli operatori di rete	49
VII.II.3 Gli effetti di natura coordinata nel mercato del <i>broadcasting</i> digitale.....	53
VII.II.4 Ulteriori considerazioni in merito alla posizione di Persidera quale acquirente di servizi di ospitalità	58
VII.III Le misure presentate dalle Parti.....	59
VIII. IL PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI	62
IX. CONCLUSIONI	63