

Il business delle torri tra concorrenza e mercato

Relazione al Roundtable - IL SALISCENDI DELLE TORRI

29 Aprile 2015

Augusto Preta

- **Broadcast**

Processo di consolidamento in Europa tra fine 2010 e 2012, in relazione allo switch-off del digitale terrestre per circa 1,8 mld di Euro (vedi EI-DMT). Attualmente non si registrano acquisizioni rilevanti

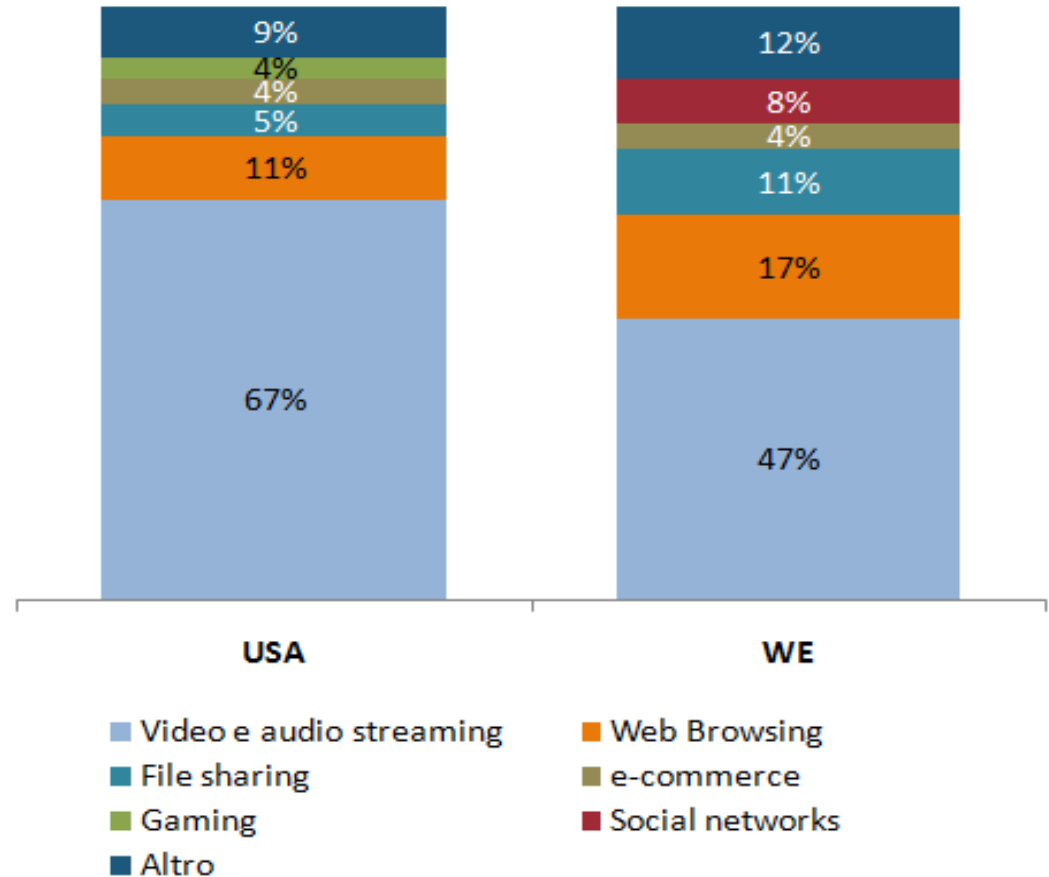
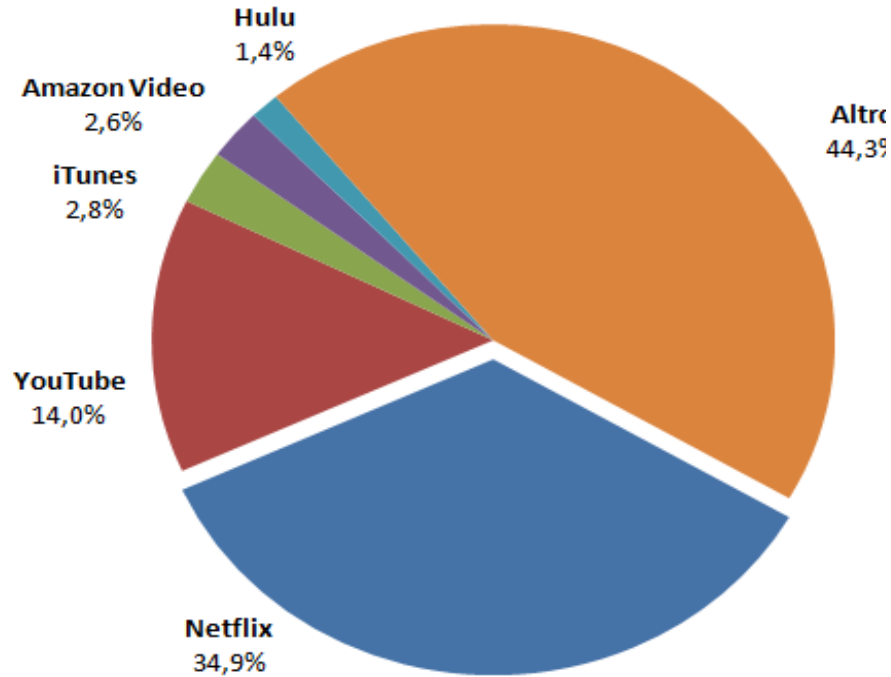
- **Mobile**

Processo di consolidamento tuttora in corso (vedi Abertis/Wind).

- **Business distinti**, non esiste sostituibilità (vedi AGCM caso DTM-EI)

- **Integrazione/convergenza non** è tra le reti, ma sui **contenuti** nelle nuove reti (banda larga e ultra larga),

Esplosione dei nuovi servizi video



Fonte: Elaborazioni ITMedia Consulting su dati Sandivine, 2014

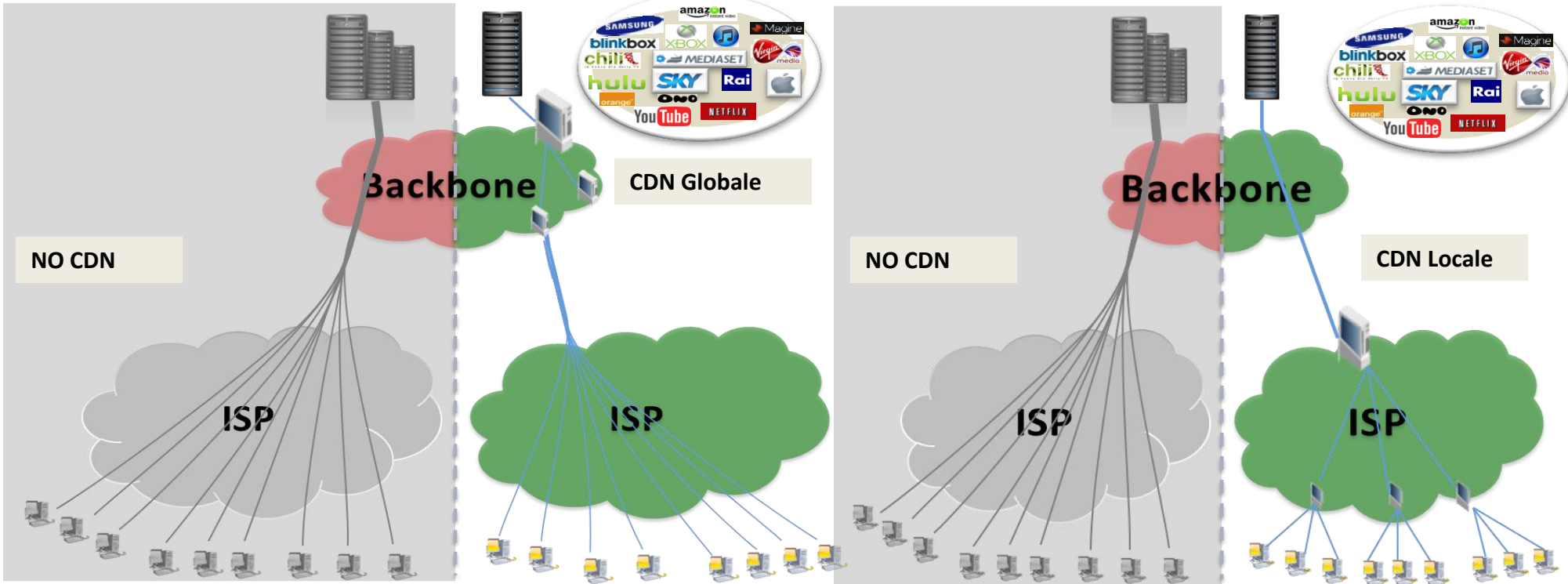
Fonte: Elaborazioni ITMedia Consulting su dati Sandivine, 2014

Online video (web TV)

IPTV, OTT-TV, VOD

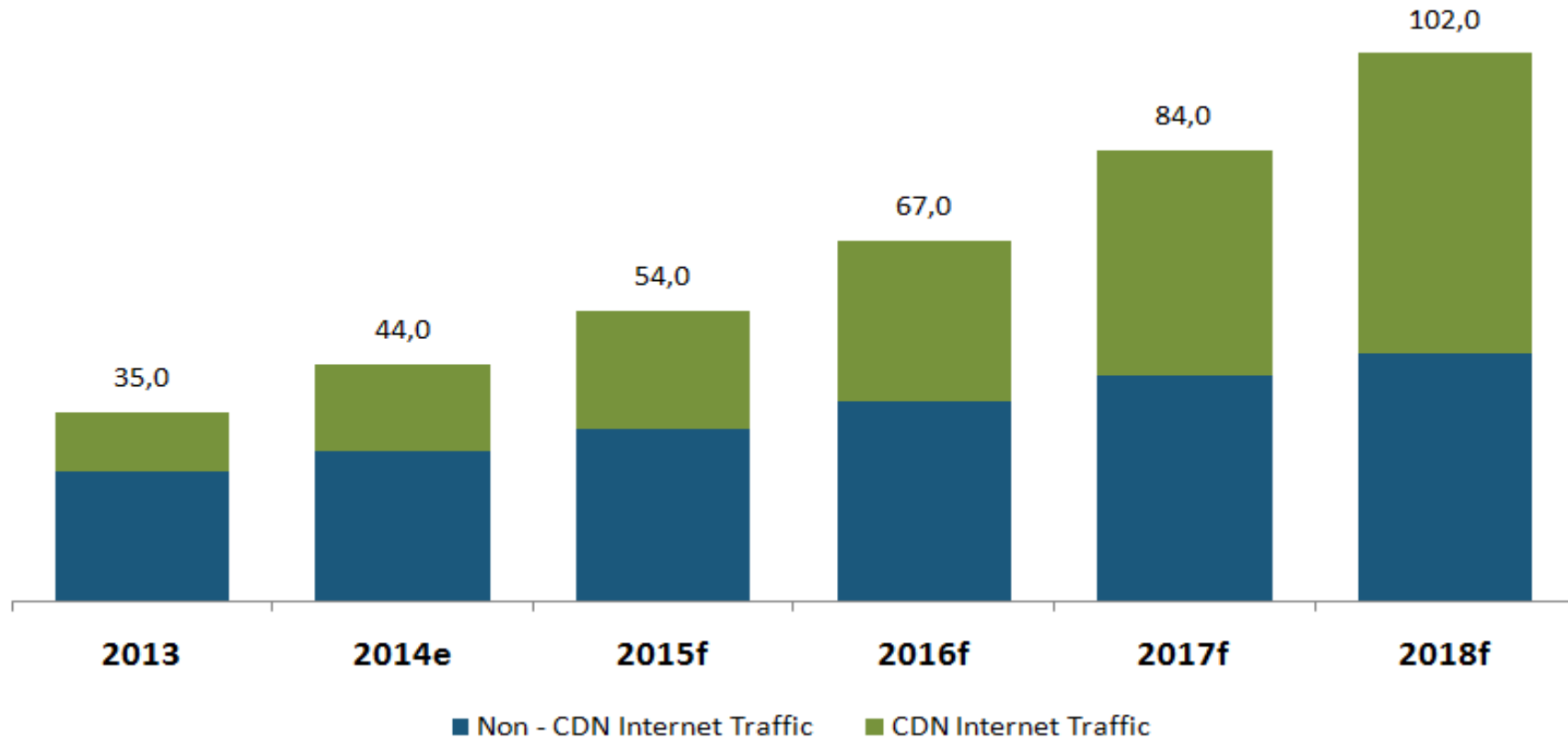
Online video (web TV)

IPTV, OTT-TV, VOD



Fonte: ITMedia Consulting

Evoluzione del traffico Internet tramite CDN (EB / mese, Global)



Fonte: Elaborazioni ITMedia Consulting su dati Cisco VNI, 2014

I trend prevalenti:

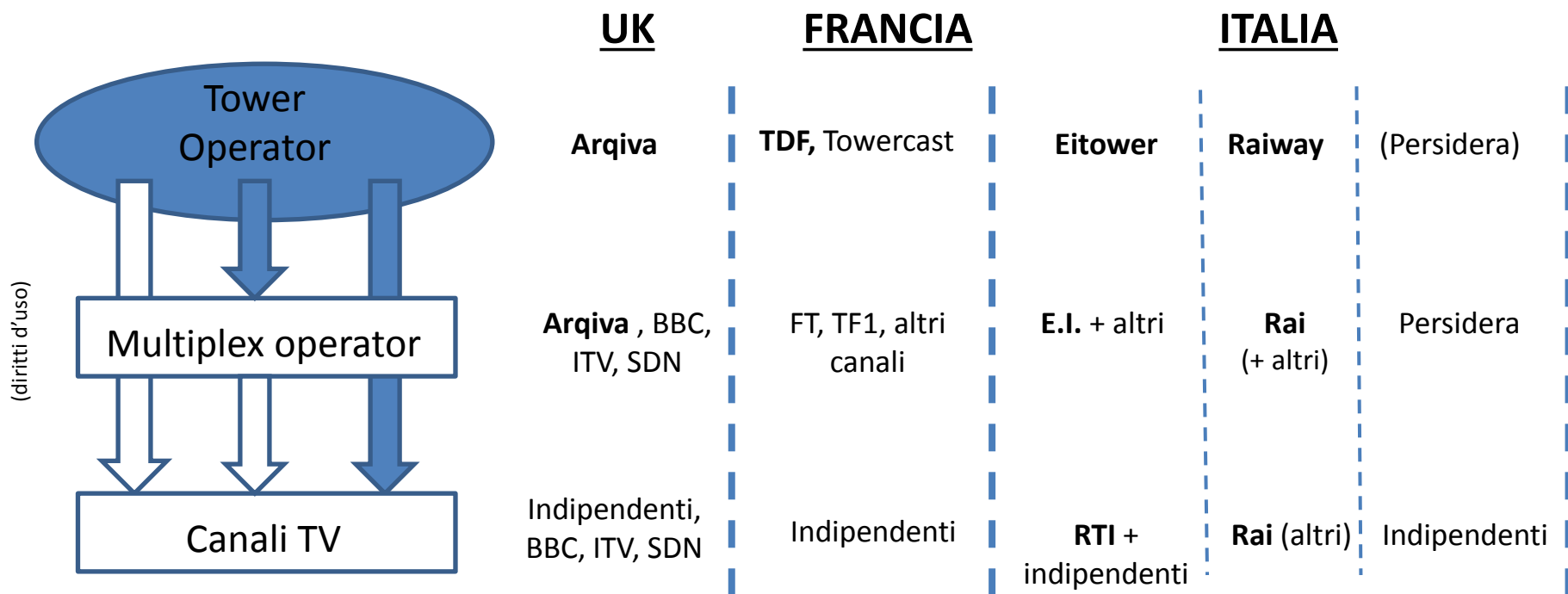
- l'ingresso di nuovi attori globali, a cominciare da **Neflix**, in aree finora meno soggette alla competizione, in assenza di sufficiente penetrazione della banda larga (in particolare nel Sud Europa);
- l'ingresso deciso dei **broadcaster** nell'offerta non lineare VOD, in risposta alla pressione competitiva degli OTT e alla messa in discussione dei modelli consolidati (Free e Pay)
- il consolidamento, attraverso fusioni e acquisizioni, da parte dei grandi operatori di **telecomunicazioni** e **via cavo** (es. Vodafone, BT, Orange, Telefonica e Liberty Media) attraverso l'offerta quadruple play, integrando voce, dati con accesso a internet fisso e mobile, e video (TV);
- accesso diretto attraverso **acquisizione dei diritti live a contenuti premium** sportivi in esclusiva, a cominciare dal calcio (campionato nazionale e Champions League) in grado di accrescere la domanda di dati e il traffico sulle reti (Regno Unito e Spagna)

STIMA DEL VALORE AL 31.12.2014 DEL 100% DELLE AZIONI RAI WAY S.P.A. OGGETTO DI POSSIBILE CONFERIMENTO NELL'AMBITO DELL'OFFERTA PUBBLICA DI ACQUISTO E SCAMBIO PROMOSSA DA EITOWERS S.P.A.

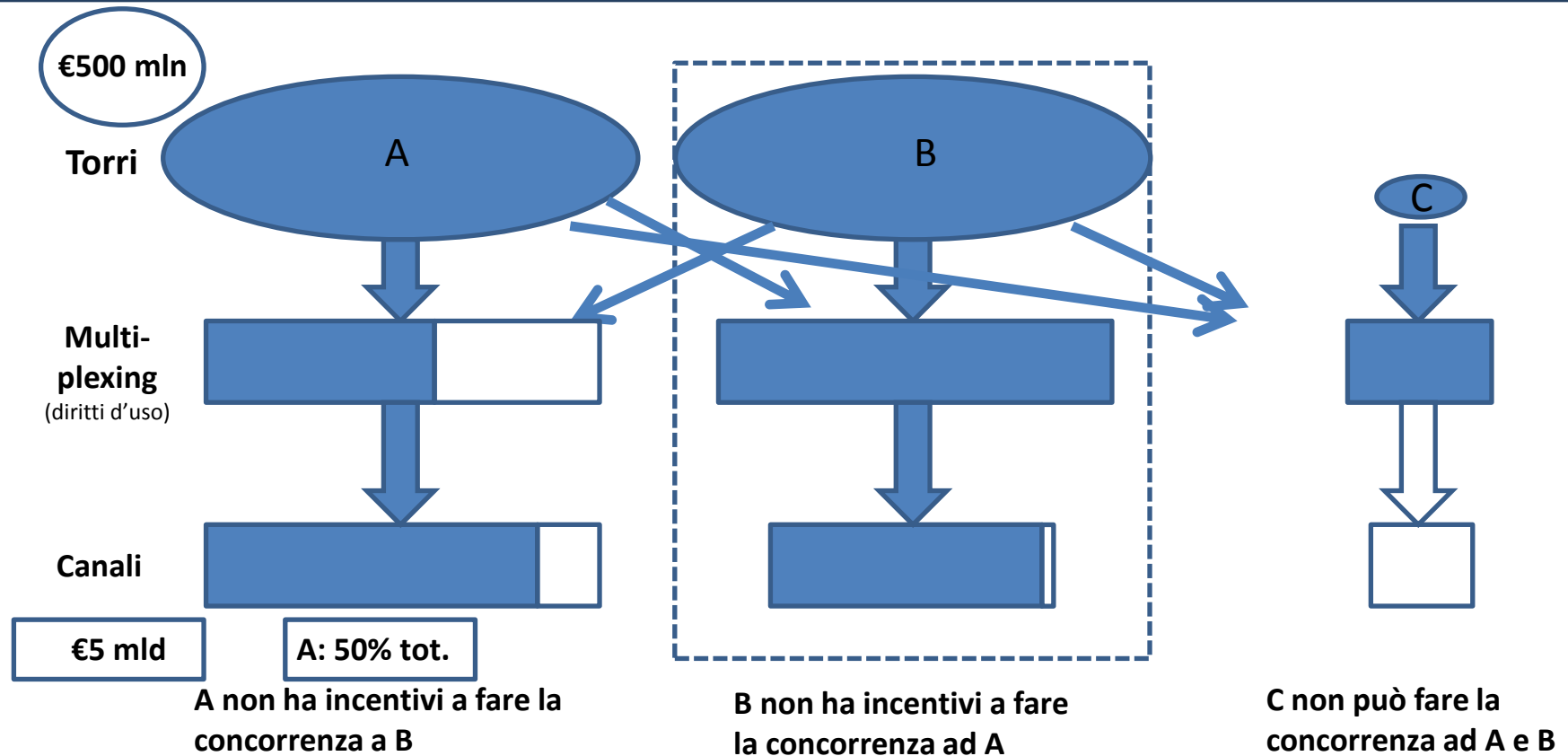
Rai Way:

- i. **è un operatore infrastrutturale non replicabile**, dotato di una infrastruttura di torri di alta qualità, pienamente integrata in grado di offrire servizi su base one-stop shop, in un contesto di **scarsità di siti strategici “liberi”**;
- ii. **è caratterizzato da un business dotato di alta visibilità (intesa come prevedibilità dei risultati attesi)**, principalmente per la natura pluriennale dei contratti con la clientela e per gli elevati costi di switch per la clientela stessa;
- iii. **gode della stabilità del principale cliente (RAI) e di un contratto con questi rinnovabile per un arco temporale complessivo di 21 anni**;
- iv. **ha una elevata dotazione di beni intangibili (in primis, i contratti con i clienti)** non iscritti in bilancio (in quanto di formazione interna);
- v. è in grado di mantenere e accrescere il valore reale dei risultati in un contesto inflazionistico per via **della quasi totale indicizzazione dei ricavi all'inflazione** e di una limitata indicizzazione dei costi all'inflazione stessa

*Prof. Mauro Bini Ordinario di Finanza Aziendale
nell'Università L. Bocconi – Milano*



Fonte: elaborazione ITMedia Consulting su Analysys Mason



Fonte: ITMedia Consulting

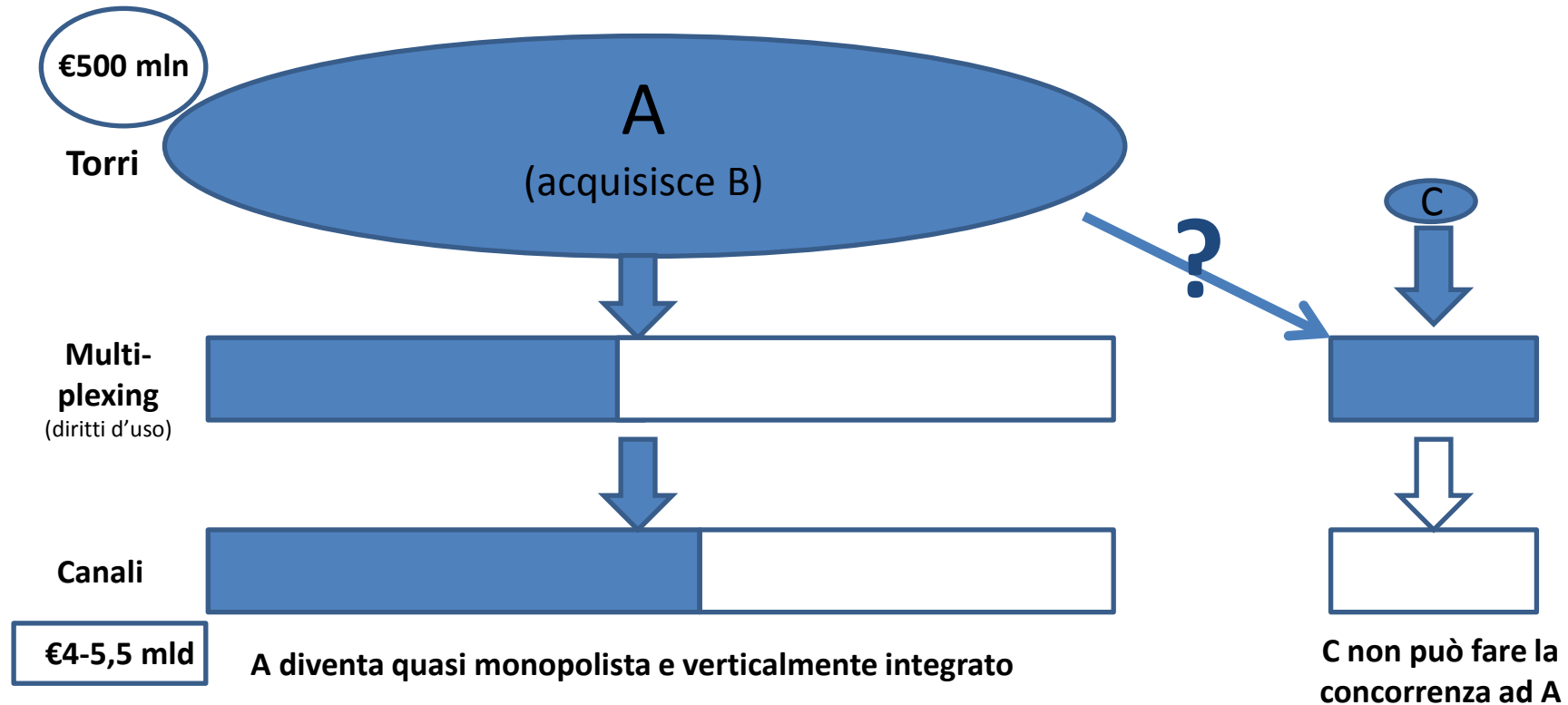
- Il sistema attuale è il più efficiente?

No, duplicazione delle infrastrutture. Scoraggia gli operatori a competere tra loro

- Ci sono problematiche concorrenziali in questa situazione?

No se A e B sono operatori efficienti e non vi è collusione

Nel caso in cui B serva un unico soggetto e non è efficiente, A può abusare della sua posizione dominante, sia sul proprio mercato definendo i prezzi di accesso, che su quello a valle, restringendo l'ingresso dei canali indipendenti a favore dei canali propri



Fonte: ITMedia Consulting

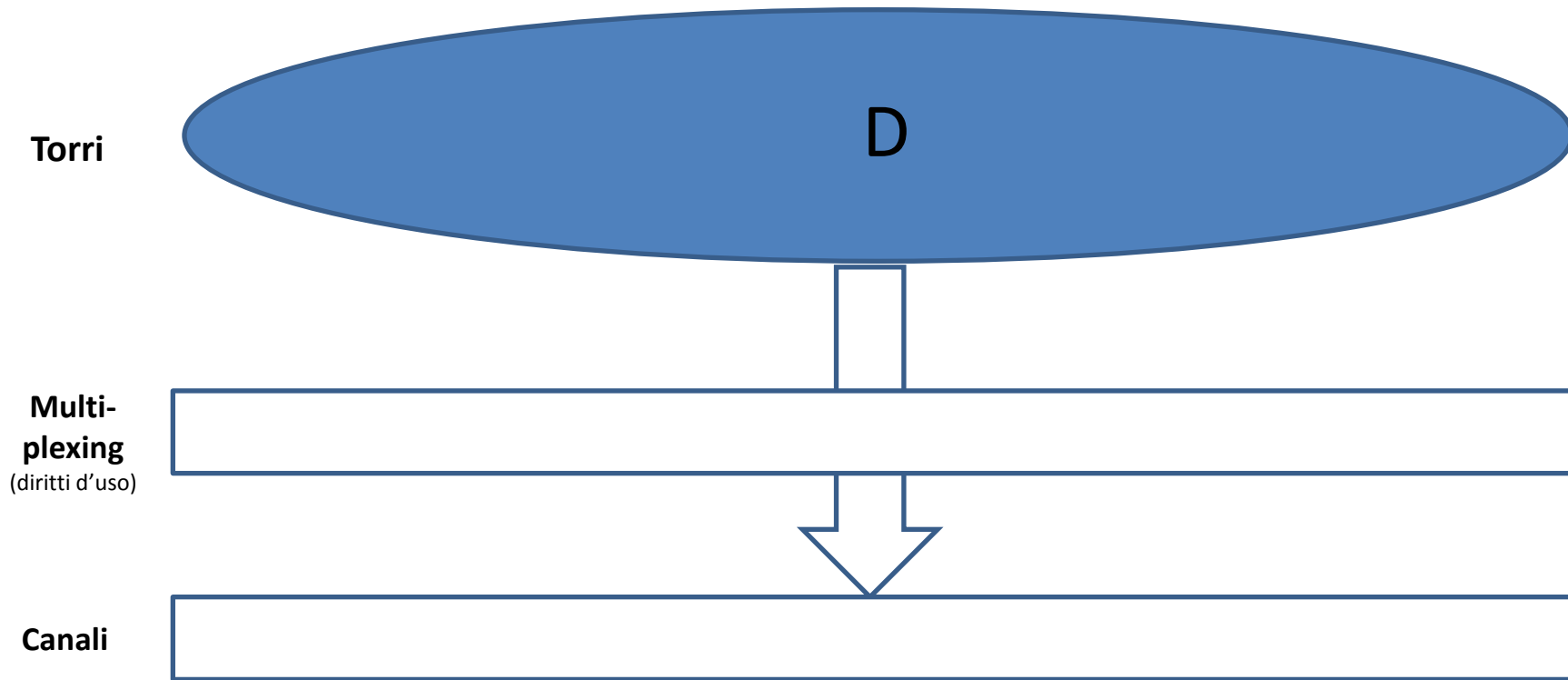
- Il sistema attuale è il più efficiente?

Si, riduce la duplicazione delle infrastrutture, anche se scoraggia gli operatori a competere tra loro

- Ci sono problematiche concorrenziali in questa situazione?

Si, ma non diverse da quelle in cui B fosse un soggetto non efficiente. A può abusare della sua posizione dominante, sia sul proprio mercato definendo i prezzi di accesso e imponendoli a C oltre che nel mercato a valle. Inoltre potrebbe rendere più difficoltoso l'accesso ai propri siti a C elevando i prezzi.

Intervento Antitrust volto a impedire la creazione di un quasi monopolio (verticalmente integrato) per il rischio di market foreclosure. Rimedi potrebbero essere una soluzione migliore, dal punto di vista concorrenziale, per ripristinare un più ampio grado di contendibilità, e sono da valutare attentamente in caso di fusione



Fonte: ITMedia Consulting

- Il sistema è più efficiente?

Si, non ci sono duplicazioni delle infrastrutture. No, non c'è competizione tra operatori

- Ci sono problematiche concorrenziali in questa situazione?

Si, c'è un unico operatore, anche se non verticalmente integrato. Definizione di prezzi amministrati può rappresentare un'alternativa più efficiente nei casi di monopoli naturali, in una situazione originariamente competitiva va valutata la sua necessità/opportunità, anche in relazione ai benefici di un venir meno di restrizioni verticali, di per sé non anticompetitive

Grazie dell'attenzione

preta@itmedia-consulting.com