



Il giorno 25 Febbraio E.I.Towers, società partecipata al 40% dal gruppo Mediaset che gestisce tra l'altro la rete di trasmissione delle reti televisive del Gruppo, ha lanciato un Opas (Offerta pubblica di acquisto e scambio) per acquisire il 100% di RayWay, l'azienda che svolge le analoghe funzioni per le Reti Rai, ed esclusivamente per la Rai. E. I. Towers infatti opera anche per altre emittenti sia televisive che radiofoniche nonché per operatori di telefonia mobile attraverso la controllata TowerTel.

Attualmente, sulla base di un decreto della presidenza del consiglio dei ministri emanato in occasione della quotazione in borsa di una parte del capitale di RaiWay, la cessione di ulteriori quote di capitale non deve superare il 49%, lasciando quindi la maggioranza del 51% nelle mani della Rai.

Non sappiamo se queste condizioni possano variare o meno, e dal prospetto dell'Opas non è chiaro se l'interesse e l'offerta di E. I. Towers sia valida anche per quote di capitale inferiori al 100%. E' difficile prevedere adesso se e come questa situazione potrà evolvere, quello che ci interessa è sottolineare alcuni aspetti partendo da una riflessione più ampia su quali potrebbero essere le condizioni migliori per sviluppare e far crescere il settore nel suo insieme.

Innanzitutto va fatta chiarezza su alcuni aspetti che sembrano essere centrali nel dibattito:

1) A proposito di pluralismo.

Va chiarito che il possesso delle reti di trasmissioni non può influire in alcun caso sulla produzione e distribuzione dei contenuti che rimangono saldamente in capo all'editore, anche se è vero che in alcuni paesi Europei, le norme anti trust prevedono che non ci siano incroci azionari tra produttori e distributori. Comunque la gestione delle reti, siano esse televisive, di telecomunicazioni o di altro tipo, deve garantire sempre e la Net-neutrality. In tutti i casi di privatizzazioni di reti ex-monopoliste, le autorità competenti hanno sempre garantito nei fatti questa neutralità e il diritto all'accesso da parte dei vari operatori concorrenti.

- 2) Sempre in merito alla concorrenza, va sottolineato che i mercati del settore televisivo sono almeno tre: produzione o edizione di contenuti, possesso e gestione delle frequenze, trasmissione del segnale. Ognuno di questi segmenti necessita eventualmente di regole anti-trust specifiche. L'aspetto più delicato e complesso nel medio termine sarà la regolamentazione del mercato delle frequenze per il quale la UE ha più volte ipotizzato la creazione di un mercato libero delle frequenze a livello europeo andando oltre i vincoli di concessione nazionale attualmente esistenti.

3) La situazione europea.

Se guardiamo ai principali paesi europei (Spagna, Francia, Uk, e Germania) la gestione delle trasmissioni televisive sono affidate a grosse imprese private, anche multinazionali che forniscono il servizio sia alla televisione pubblica che ai maggiori operatori privati. In molti casi queste aziende gestiscono anche reti di telefonia mobile o altri servizi alle aziende televisive. In particolare citiamo il caso della francese TDF che garantisce le trasmissioni televisive sia alle tv pubbliche che a quelle private sia in Francia che in Germania. Anche se non siamo in presenza di un monopolio formale, in quanto esistono anche società minori in tutti questi mercati, di fatto la tendenza è quella a crescere e consolidarsi sia sul mercato nazionale che su quello transnazionale europeo. Probabilmente siamo l'unico paese dove operano due gestori di pari dimensione che però non hanno la giusta dimensione per competere con questi altri operatori europei

- 4) Date queste premesse, e tenendo conto delle tendenze a livello europeo ci sembra evidente la necessità anche per i gestori italiani di crescere e raggiungere le dimensioni ottimali per reggere il confronto con gli altri competitori e visto il basso livello di investitori e capitali privati a disposizione, sarebbe meglio puntare su un modello che veda la possibilità per i produttori di contenuti di poter essere anche distributori. Questo risultato può essere raggiunto in vari modi, anche attraverso costituzioni di Joint-Ventures o altre forme societarie che garantiscono i diversi operatori anche sotto il necessario controllo dell'autorità di settore. Lo sviluppo ottimale per questo settore sarebbe quello di superare il "nanismo" intrinseco nelle imprese del nostro paese, favorendo una crescita per aggregazione di imprese e segmenti di mercato diversi, non escludendo la possibilità di internazionalizzazione delle nostre imprese, cercando di scongiurare, per quanto possibile, l'ennesima cessione a operatori stranieri o, peggio ancora, a soggetti di natura finanziaria (fondi speculativi) che sono per definizione privi di qualsiasi progetto industriale a lungo termine ma investono prevalentemente in una logica di ritorno finanziario a breve termine.

Roma , 05-03-2015

La segreteria Nazionale