

Audizione del Professor Luciano Cafagna
Componente dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
Commissione Lavori Pubblici della Camera dei Deputati
15 febbraio 1996

Le principali questioni concorrenziali relative alle televisioni a pagamento e ai diritti televisivi di eventi calcistici

Premessa

1. La relazione si articola in tre parti. La prima mira a dar conto delle opportunità offerte sotto il profilo concorrenziale dallo sviluppo della comunicazione satellitare. Le modalità di trasmissione che quest'evoluzione tecnologica consente sono da ritenersi alla base dello sviluppo dei mercati in questione. La seconda mostra, da un lato, le potenzialità della televisione a pagamento e, in prospettiva, della *pay-per-view*, dall'altro, contiene alcuni *caveat* in merito alla regolamentazione di questo nuovo mercato. Infine, nella terza parte si mettono a fuoco sia la centralità dello sport per lo sviluppo di tutti i mercati televisivi, sia i principali problemi di concorrenza connessi alle modalità con le quali tali diritti vengono ceduti alle emittenti televisive.

I. Opportunità concorrenziali dello sviluppo della trasmissione via satellite

2. Con la televisione tutta via etere si è finora registrata una rincorsa continua tra pubblicità e *audience*. In un futuro ormai prossimo sarà possibile accedere al satellite e al cavo a prezzi contenuti e la televisione potrà essere finanziata sia con gli introiti per la pubblicità che con i canoni di abbonamento per la *pay-tv*. Le nuove tecnologie renderanno possibile lo sviluppo di prodotti differenziati e l'affermazione di una molteplicità di operatori, indebolendo le condizioni oligopolistiche che oggi caratterizzano il settore. Le emittenti che mirano ad un pubblico preciso potranno operare con dimensioni inferiori e avranno un punto di pareggio più basso e, forse, caratterizzato da una minore incertezza. Un simile scenario sarà tanto più possibile quanto più lo sviluppo della tecnologia si coniugherà con il rispetto dei principi della concorrenza.

Questo costituisce un principio di centrale importanza e verrà ripetutamente affermato nel seguito della relazione.

In questo contesto, le condizioni di accesso al settore delle televisioni a pagamento unitamente alla disponibilità dei diritti televisivi relativi ai principali eventi sportivi svolgeranno un ruolo determinante per l'affermazione degli operatori sui mercati.

3. Il settore delle comunicazioni via satellite ha conosciuto nell'ultimo decennio rapidi mutamenti: lo sviluppo tecnologico ha mostrato un'intensa accelerazione, i costi per la gestione di sistemi satellitari e per la fornitura di servizi di comunicazione via satellite si sono notevolmente ridotti e la gamma dei servizi offerti si è diversificata.

In particolare, il vantaggio comparato della tecnologia satellitare nelle trasmissioni punto-multipunto rispetto alle infrastrutture fisse, rende tale tecnologia particolarmente adatta alla diffusione diretta agli utenti dei servizi televisivi. La distribuzione diretta via satellite del segnale televisivo, infatti, rappresenta l'attività satellitare più remunerativa e per la quale esistono meno incertezze relativamente all'esistenza di una domanda potenziale.

4. Questa evoluzione in senso concorrenziale si è scontrata però con un assetto regolamentativo del settore rigido e inadeguato che favorisce la persistenza di posizioni dominanti da parte delle organizzazioni satellitari intergovernative e dei gestori nazionali dei sistemi di telecomunicazioni e rende estremamente difficoltosa l'entrata di nuovi operatori sui mercati della trasmissione e dei servizi satellitari.

L'Autorità, nel parere recentemente indirizzato al Parlamento, ha sottolineato come gli ostacoli al pieno sviluppo della concorrenza nel settore della comunicazione via satellite, preservando le posizioni di rendita dei gestori nazionali, impediscono agli utenti e ai consumatori finali di trarre il massimo beneficio dalle riduzioni dei costi, dall'ampliamento della gamma e dal miglioramento della qualità dei servizi disponibili.

L'Autorità, suggerendo un ripensamento complessivo della normativa che disciplina il settore delle comunicazioni via satellite, ha altresì evidenziato l'opportunità di favorire l'ingresso di nuovi operatori in considerazione delle prospettive offerte dalla trasmissione satellitare e delle stesse previsioni legislative in materia. Da un lato, infatti, la possibilità di conseguire economie di gamma nell'offerta congiunta di servizi televisivi e di telecomunicazione, ha reso particolarmente attraente la modalità di trasmissione satellitare. Dall'altro, la legge n. 422/93 ha aperto nuove prospettive per la trasmissione alternativa

del segnale televisivo, stabilendo che le trasmissioni in forma codificata devono essere effettuate esclusivamente a mezzo di diffusione via cavo o via satellite.

5. Al fine di garantire ai diversi operatori pari opportunità di ingresso nel settore delle comunicazioni via satellite, l'Autorità ritiene tuttavia indispensabile che si sviluppi una riflessione sulle modalità, attualmente discrezionali, di assegnazione delle frequenze dedicate alla trasmissione satellitare. In particolare, l'Autorità è dell'avviso che l'introduzione di meccanismi di allocazione meno discrezionali, caratterizzati da procedure trasparenti e dall'attivazione di forme di concorrenza tra i partecipanti, sia lo strumento più idoneo ad incrementare la contendibilità del settore.

L'Autorità ritiene inoltre che l'assegnazione delle frequenze dovrebbe avere durata limitata nel tempo, ma congruente con il periodo di recupero degli investimenti, ed eventualmente prevedere una clausola di indennizzo nell'ipotesi in cui, a seguito di un aggiornamento del piano nazionale di assegnazione, si renda necessario procedere ad una nuova allocazione. Dovrebbero essere altresì previste idonee modalità che consentano ai titolari delle concessioni di trasferire a terzi l'esercizio dell'attività per non creare non necessarie e dannose barriere all'uscita. Una tale modalità di aggiudicazione delle concessioni renderebbe, infatti, credibile la possibilità di un periodico alternarsi degli operatori del settore, evitando il consolidarsi di rendite di posizione.

6. La maggiore disponibilità di frequenze conseguente allo sviluppo della tecnologia di trasmissione satellitare unitamente alle previsioni legislative in materia di diffusione del segnale televisivo in forma codificata potranno rendere possibile un minor ricorso alle frequenze dell'etere. Le frequenze dell'etere che verranno liberate da questo processo potranno contribuire a ristabilire condizioni di effettiva concorrenza nel settore dell'emittenza televisiva, rimuovendo il pregiudizio economico che grava su alcune emittenti private penalizzate dall'attuale assegnazione delle frequenze, a seguito della quale riescono ad illuminare soltanto una parte del territorio nazionale.

Al riguardo l'Autorità ritiene che anche le procedure di assegnazione delle frequenze dell'etere così liberate dovrebbero essere aperte e svolgersi secondo criteri di trasparenza e di imparzialità, al fine di garantire effettive possibilità di accesso a nuovi concorrenti. L'attribuzione delle frequenze attraverso meccanismi di allocazione caratterizzati da procedure trasparenti e da forme di concorrenza tra i partecipanti, potrebbe costituire l'occasione per ridefinire il piano nazionale di assegnazione delle frequenze approvato con

DPR 20 gennaio 1992, e favorire anche per questa via un assetto dell'intero settore più contendibile.

II. Problematiche di natura concorrenziale relative alla televisione a pagamento

7. Accanto alla televisione generalista che trasmette in chiaro e si finanzia con le risorse derivanti dalla raccolta pubblicitaria e con il canone, in Italia a partire dal 1990 si è assistito al progressivo sviluppo delle televisioni a pagamento, principalmente tematiche, che trasmettono in forma codificata e si finanziano esclusivamente con la sottoscrizione di abbonamenti.

Le televisioni a pagamento, nella forma della *pay-tv* e ancor più della *pay-per-view*, presentano l'indubbio vantaggio di sfruttare a pieno il sistema dei prezzi per cogliere i gusti dei telespettatori. Le loro potenzialità in termini di efficienza allocativa sono decisamente maggiori di quelle delle televisioni commerciali in quanto fanno emergere in maniera più rispondente gli effettivi orientamenti della domanda. Nel caso delle televisioni commerciali, invece, i comportamenti dei telespettatori risentono della gratuità del servizio, il che altera le informazioni sulle preferenze dei consumatori finali ricavabili dall'*audience*.

Anche in considerazione delle potenzialità in termini di efficienza allocativa proprie delle televisioni a pagamento lo sviluppo di questo mercato appare pertanto desiderabile.

8. Attualmente, nel mercato delle televisioni a pagamento è presente un unico operatore, Telepiù, che conta circa 700.000 abbonati. Il prezzo del singolo abbonamento si attesta intorno alle 600.000 lire, per cui il valore di tale mercato è stimato pari a circa 420 miliardi di lire. Peraltro, al mercato in esame si riconoscono significative potenzialità di crescita. Si prevede, infatti, che entro il 2000 il numero degli abbonati si attesterà intorno ai 3.000.000 ed il mercato raggiungerà una dimensione in valore non lontana dai 2.000 miliardi di lire (fonti: Telepiù e Global Media Research).

9. In questa prospettiva l'Autorità è dell'avviso che sia opportuno favorire l'affermarsi di una pluralità di emittenti televisive a pagamento al fine di coniugare lo sviluppo del mercato con la sua configurazione concorrenziale.

Il processo virtuoso che potrebbe essere avviato dallo sviluppo delle nuove tecnologie di comunicazione, da meccanismi di allocazione delle

frequenze più concorrenziali e, in particolare, dallo sviluppo delle televisioni a pagamento può tuttavia trovare un ostacolo nella normativa attualmente in discussione.

Il DL n. 443/95, reiterato con il DL n. 545/95, prevede infatti che solo le emittenti televisive private che attualmente hanno titolo a trasmettere in forma non codificata possano ottenere l'autorizzazione a trasmettere in forma codificata. Ciò imporrà a tali emittenti televisive di trasmettere attraverso il satellite a condizione, di fatto, di liberare le frequenze via etere occupate. Sembrerebbero quindi escluse sia eventuali nuovi operatori, sia l'emittente televisiva pubblica.

10. Per quanto concerne i nuovi operatori, l'Autorità è dell'avviso che le limitazioni previste dall'attuale DL n. 545/95 in materia di televisione a pagamento costituiscano un ingiustificato impedimento all'accesso in uno dei mercati più promettenti del settore televisivo. Il decreto, infatti, circoscrivendo alle emittenti televisive private che attualmente trasmettono in chiaro la possibilità di ottenere l'autorizzazione a trasmettere in forma codificata, sembra limitarsi a fotografare la situazione esistente, rischiando di replicare un atteggiamento che già in occasione della legge n. 223/90 è stato all'origine di più di un problema sotto il profilo concorrenziale. Inoltre, il decreto in discussione, rendendo propedeutica per i potenziali entranti attualmente assenti dal mercato televisivo la presenza sul segmento dell'etere per poi poter accedere alla trasmissione in forma codificata, rischia di appiattire lo sviluppo del settore alla dinamica tecnologica degli *incumbent* e di non cogliere le possibilità offerte da un accesso diretto dei nuovi entranti alla tecnologia più evoluta. L'autorizzazione a trasmettere in forma codificata non dovrebbe, pertanto, essere confinata ai soli operatori privati che attualmente hanno titolo per trasmettere in chiaro, ma dovrebbe essere estesa a tutti gli operatori in possesso dei requisiti tecnici necessari per operare nel mercato delle televisioni a pagamento. Alcuni emendamenti al DL n. 545/95 attualmente in discussione al Parlamento prevedono invece l'estensione dell'autorizzazione a trasmettere in forma codificata alla sola emittente pubblica.

11. Le proposte di modifica in questione sembrano comunque esprimere consapevolezza della complessità dei problemi posti dal canone della RAI e dei conseguenti rischi di sussidio incrociato.

Per quanto riguarda la RAI, infatti, il principale problema di natura concorrenziale che si pone in relazione al riconoscimento dell'autorizzazione a trasmettere in forma codificata sorge a causa del diverso regime di

finanziamento per essa previsto, che attualmente consente il concorso del canone e di introiti derivanti dalla raccolta pubblicitaria.

In linea di principio, giova osservare che gli elementi di servizio pubblico, richiedenti di norma la trasmissione in chiaro sono assenti dal mercato delle *pay-tv*, dove il servizio è offerto solo a determinate categorie di utenti previo pagamento di un prezzo pattuito.

Va invece osservato che, potendo invece continuare a contare sulle risorse del canone, nel mercato delle *pay-tv* l'emittente pubblica sarebbe in condizione di effettuare sussidi incrociati e finirebbe per trovarsi in una situazione in parte analoga a quella che è stata oggetto della segnalazione dell'Autorità in materia di trasporto marittimo: ossia opererebbe sussidiata attraverso il canone televisivo, in un mercato dove le imprese private riescono ad offrire il medesimo servizio pur non avvalendosi del sostegno pubblico (cfr. la segnalazione concernente i finanziamenti del Gruppo Finmare, proc. A/09 del 20 gennaio 1993, la segnalazione concernente il piano di riordino del Gruppo Finmare, proc. AS/64 del 11 gennaio 1996, e il caso Messina/Lloyd, proc. A/72 del 11 maggio 1995). Né questa strutturale alterazione del mercato può essere sanata introducendo, come da più parti suggerito, alcune limitazioni all'autorizzazione rilasciata alla RAI per quanto riguarda il numero massimo dei canali per i quali si riconosce il diritto a trasmettere in forma criptata o il numero massimo di ore di trasmissione codificata.

Per l'eventuale ingresso della RAI sul mercato della *pay-tv*, che non può essere escluso in assoluto, devono dunque trovarsi modalità di accesso tali da evitare il rischio della pratica di sussidi incrociati, dai quali deriverebbe un pregiudizio alla concorrenza su questo mercato.

III. Aspetti concorrenziali della disciplina relativa ai diritti televisivi concernenti eventi calcistici

13. Con lo sviluppo delle televisioni commerciali e delle *pay-tv*, la ricerca di programmi capaci di attrarre un'elevata *audience*, in particolare di soggetti cui competono le decisioni di spesa all'interno della famiglia, ha portato ad un forte interessamento per la trasmissione di avvenimenti sportivi. A titolo di esempio, in Europa il numero di ore di trasmissione concernenti lo sport è passato da 24.120 nel 1989 a 58.916 nel 1994, sulle tre reti RAI la stessa grandezza è passata da 1.967 ore nel 1989 a 2.329 nel 1992.

L'incremento della domanda ha avuto come conseguenza l'aumento del costo di acquisizione dei diritti di trasmissione dei principali avvenimenti. Nel

1994 nei principali paesi europei la spesa per l'acquisto dei diritti di trasmissione televisiva di eventi sportivi è stata di circa 800 milioni di dollari USA, di cui circa i due terzi per le partite di calcio. In Italia, nello stesso anno sono stati spesi circa 220 miliardi di lire per diritti televisivi relativi alle manifestazioni sportive, con una quota relativa al calcio pari ad oltre l'80% (dati Rapporto Kagan, 1995). Il valore dei diritti televisivi delle partite di calcio, peraltro, risulta probabilmente sottostimato in quanto non include i diritti acquisiti dalle *pay-tv* per la trasmissione in forma codificata delle partite di campionato e i diritti relativi alle partite della nazionale.

14. Nell'ambito dei diritti televisivi relativi agli eventi sportivi appare acquisire un peso di particolare rilievo la disponibilità dei diritti relativi alle partite di calcio delle principali competizioni ufficiali, dati gli elevati indici di ascolto che esse riescono a determinare. Dati recenti indicano che tra le dieci trasmissioni con maggiore *audience* almeno la metà riguardano eventi calcistici (dati Auditel).

L'importanza della trasmissione di partite di calcio sembra ancora più significativa per le televisioni tematiche che trasmettono in forma codificata. Infatti, la possibilità di operare un canale sportivo a pagamento si fonda sulla disponibilità di eventi sportivi in grado di indurre un numero sufficiente di spettatori a corrispondere un prezzo per la loro visione. In questo contesto appare ragionevole ipotizzare che la trasmissione delle partite di calcio possa costituire un fattore essenziale per l'acquisizione di una soglia minima di abbonati tale da garantire la copertura dei costi variabili.

Ciò pone alcuni problemi concorrenziali afferenti le ipotesi recentemente formulate per la cessione dei diritti televisivi delle principali competizioni italiane ufficiali di calcio.

15. I principali problemi, messi in luce anche dagli orientamenti espressi dagli organismi antitrust degli altri Paesi europei, sorgono in merito a due aspetti:

- a) l'esclusività dei diritti ceduti insieme all'ampiezza e alla durata dei contratti;
- b) la negoziazione centralizzata da parte della Lega dei diritti televisivi.

a) la cessione in esclusiva

16. Con riferimento alla cessione in esclusiva dei diritti di trasmissione televisiva degli avvenimenti sportivi, appare opportuno sottolineare come questa costituisca la modalità prevalente di utilizzazione di tali diritti. Essa

consente ai titolari originari del diritto di ottenere una giusta remunerazione per l'attività svolta e preserva il valore economico della trasmissione televisiva dell'avvenimento.

La cessione in esclusiva dei diritti di trasmissione televisiva non può essere ritenuta di per sé incompatibile con le norme *antitrust*. Un contratto di esclusiva deve ritenersi in contrasto con le norme poste a tutela del mercato quando, rispetto alle esigenze dell'industria in cui opera il titolare del diritto, determina ostacoli alla concorrenza artificiali ed ingiustificati, ad esempio, se la disponibilità del diritto in questione dà luogo ad elevate barriere all'entrata, ovvero se la durata del contratto è particolarmente lunga.

17. La valutazione della compatibilità di diritti esclusivi con le norme a tutela della concorrenza non può tuttavia prescindere dall'analisi del complesso di condizioni che caratterizzano i contratti di cessione dei diritti ed i mercati interessati.

L'esistenza di un esclusiva a favore di un emittente televisiva può infatti costituire un'alterazione della concorrenza sul mercato televisivo qualora sia impedito ad altre società televisive che operano sullo stesso mercato di accedere ad analoghi diritti per un periodo ingiustificatamente lungo. Ciò si connette con il problema della centralizzazione in capo alla Lega delle attività di vendita dei diritti. Nel caso in cui la cessione dei diritti televisivi avvenisse direttamente da parte delle società calcistiche si determinerebbero diritti di esclusiva aventi ad oggetto le partite di singole squadre. La disponibilità di tali diritti probabilmente non costituirebbe una barriera rilevante all'ingresso nei mercati televisivi.

18. Nel caso in cui la commercializzazione dei diritti televisivi rimane in capo alla Lega la portata concorrenziale dell'esclusività dovrebbe essere valutata tenendo conto delle condizioni contrattuali afferenti l'ampiezza dei diritti televisivi ceduti e la durata dei contratti.

Riguardo all'ampiezza dell'oggetto dei contratti, i diritti televisivi per la trasmissione delle partite di calcio possono essere ripartiti in gruppi secondo numerose modalità. Le ipotesi contrattuali formulate dalla Lega impiegano alcune di esse. Vengono così distinti diritti alla trasmissione in diretta e in differita, per l'Italia e per l'estero, "in chiaro", "codificata" e con la modalità *pay-per-view*, etc. In ogni caso non è prevista una suddivisione per gruppi di partite così che, ad esempio, la cessione dei diritti di trasmissione codificata in diretta delle partite posticipate del Campionato di Serie A avverrebbe per tutte le partite interessate. Ciò ha per conseguenza che tra le televisioni tematiche

sportive a pagamento una sola emittente potrà acquisire tutti i diritti, e questo non potrà che determinare un grave pregiudizio per lo sviluppo del settore.

19. Riguardo all durata dei diritti di esclusiva non si può che ricordare gli orientamenti negativi delle principali istituzioni a tutela della concorrenza in merito a contratti che comportino la cessione dei diritti televisivi per un periodo superiore ad una stagione agonistica o che contengano diritti di prelazione o qualunque clausola di favore per le emittenti contraenti. Di parere analogo sono stati il Tribunal de Defensa de la Competencia in Spagna, nel caso LNFP/Televisiónes Autonomicas e Canal Plus, L'Office of Fair Trading in Gran Bretagna nel caso citato e la Commissione UE nei casi ITVA/Football Authorities e BBC-BSkyB/Football Association¹.

b) la negoziazione centralizzata

20. L'art. 6, comma 4 dello Statuto della FIGC stabilisce che le Leghe, con funzioni rappresentative delle società ed associazioni associate, svolgono le attività relative ad accordi attinenti alla cessione dei diritti di immagine e di diffusione radiotelevisiva. L'attribuzione alle Leghe di una funzione rappresentativa implicitamente riconosce alle società calcistiche la titolarità originaria dei diritti di trasmissione televisiva. Esse compongono l'offerta nei mercati in questione. Il sistema di commercializzazione vigente attribuisce tuttavia alla Lega, a cui le società calcistiche sono associate, lo svolgimento delle attività di cessione dei diritti di trasmissione. Tale modalità operativa potrebbe teoricamente essere configurata come un'intesa, tra gli originari titolari dei diritti in questione, volta a concentrare l'offerta e massimizzare i profitti dei partecipanti, determinando una ripartizione dei proventi derivanti dalle vendite non dipendente dalle preferenze dei consumatori finali.

21. L'intesa può mirare a diversi obiettivi, alcuni restrittivi della concorrenza, altri però strumentali alla promozione del mercato. L'affidamento alla Lega delle attività di cessione dei diritti di trasmissione potrebbe infatti rispondere ai fini di: a) ridurre i costi di transazione che dovrebbero essere sostenuti dalle singole società calcistiche per la cessione dei diritti di cui sono titolari; b) ridurre i costi dell'accertamento e della repressione delle eventuali violazioni di tali diritti; c) redistribuire i profitti derivanti dalla cessione dei diritti a favore delle società calcistiche minori in modo da garantire loro la possibilità di un'adeguata partecipazione alla competizione sportiva senza la quale il campionato finirebbe per ridursi ad una compartizione limitata alle compagini

¹ Casi IV/33.145 e IV/33.245.

più ricche, perdendo parte della sua capacità di suscitare interesse presso il pubblico. Questo, infatti, deriva dall'esistenza di condizioni di equilibrio agonistico tra le squadre in modo che sia preservata una condizione di incertezza sui risultati delle singole gare e sull'esito finale di ciascun torneo. Tuttavia, il ruolo della Lega può consentire anche: d) una limitazione quantitativa e qualitativa dell'offerta, con conseguente incremento dei prezzi medi; e) una ripartizione del mercato tra le società calcistiche.

22. La recente esperienza inglese conferma che il rischio di distorsioni concorrenziali è realistico. In Gran Bretagna, l'Office of Fair Trading (OFT) ha sottoposto al Tribunale competente due accordi relativi alla vendita dei diritti televisivi degli incontri di calcio della Premier League. Il primo riguarda il regolamento della Premier League Limited, il quale stabilisce il divieto per le singole società calcistiche di vendere singolarmente senza una specifica autorizzazione della League. Grazie a tale norma la League ha potuto trattare la vendita collettiva dei diritti in parola alle due emittenti televisive British Sky Broadcasting (BSB) e alla BBC, per un periodo di cinque anni.

23. Secondo l'OFT entrambi gli accordi contengono significative restrizioni concorrenziali. In particolare, l'attenzione dell'OFT si è concentrata sul primo accordo. La tesi avanzata sostiene che le eventuali distorsioni che possono registrarsi sui mercati televisivi siano principalmente conseguenti all'adozione di condotte collusive anticoncorrenziali sul mercato a monte della vendita dei diritti televisivi. La League, vendendo i diritti televisivi collettivamente, per conto delle società calcistiche, al più alto offerente, agisce come un cartello determinando un incremento dei costi e dei prezzi. Tale affermazione non mette in discussione gli accordi necessari all'esecuzione delle altre funzioni di coordinamento affidate alla League, indispensabili per l'organizzazione del campionato.

24. Ulteriore conferma delle distorsioni concorrenziali che potrebbero conseguire dai comportamenti delle federazioni proviene dall'Olanda, dove la Federazione Nazionale (KNVB) ha annunciato l'intenzione di lanciare un suo canale televisivo via cavo per la trasmissione delle partite di calcio. La nuova emittente sarà controllata da imprese già operanti nel settore. La concessione dei diritti televisivi a suo favore dovrebbe durare sette anni e riguarderebbe tutte le partite comprese nelle competizioni nazionali. L'accordo dovrà essere sottoposto all'esame della Commissione UE affinché valuti l'esistenza di clausole restrittive della concorrenza in contrasto con l'art. 85.1 del Trattato.

IV. Considerazioni conclusive

25. In conclusione quindi i problemi concorrenziali legati al futuro assetto della *pay-tv* sono molteplici e di grande rilevanza.

La *pay-tv* è il primo passo di un'evoluzione del servizio, o meglio dell'insieme di servizi, che lo strumento televisivo sarà in grado di offrire.

Il telespettatore, grazie alle caratteristiche tecnologiche proprie della *pay-tv* e della *pay-per-view*, rivela le proprie preferenze e la propria disponibilità a pagare per ottenere le trasmissioni desiderate (prive, ad esempio, di interruzioni pubblicitarie) e isola un insieme di servizi che perde il connotato pubblico essenziale, consistente nell' assenza di un prezzo al momento del consumo.

L'attuale legislazione, nel disegnare i requisiti per operare nel settore delle televisioni a pagamento, sembra aver ragionato secondo una logica particolarmente sensibile al problema dell'affollamento dell'etere, concedendo la possibilità di accedere alla trasmissione satellitare a chi libera frequenze via etere; negando invece tale possibilità ad altri. Si tratta di una logica che rischia di trasferire anche sui nuovi mercati, accentuandoli, i problemi che la legge Mammì ha lasciato irrisolti.

E' opinione concorde che la trasmissione di eventi sportivi, e di eventi calcistici in modo particolare, svolga un ruolo decisivo per entrare e competere sul mercato delle *pay-tv*. In tale ambito i problemi di concorrenza sembrano sostanzialmente due. Il primo riguarda le condizioni contrattuali e le modalità che caratterizzano la cessione dei diritti televisivi. Esempi passati (il caso spagnolo LNFP/Televisión Autonómica e Canal Plus, i casi esaminati dalla Commissione UE ITVA/Football Authorities e BBC-BSkyB/Football Association), il recente intervento dell'OFT e le preoccupazioni registrate a livello comunitario in merito al caso olandese, indicano chiaramente che questi aspetti possono produrre effetti indesiderabili sotto il profilo concorrenziale. Di questi orientamenti l'Autorità non potrà non tener conto nello svolgimento del proprio ruolo istituzionale in merito all'evoluzione del settore televisivo.

Il secondo problema riguarda le eventuali limitazioni all'accesso nel mercato delle *pay-tv*.

L'Autorità sta valutando attentamente questi sviluppi, consapevole dei rischi derivanti da un assetto di mercato in cui la concorrenza sia falsata da comportamenti di cartello dei titolari dei diritti ovvero dall'ingresso nel mercato delle *pay-tv* di soggetti che, grazie alla possibilità di contare su sussidi pubblici, o su accessi privilegiati al mercato della raccolta pubblicitaria, possono alterare