

Sms: ma quanto mi costi? Agli operatori allineati in un “cartello” costano 1 centesimo di euro, ma noi li paghiamo 15 volte di più.

Attenzione ai costi di loghi e suonerie

(Corriere Economia, 15 settembre 2004)

Come ammoniva il sommo Dante: «il tempo passa e l'uomo non se ne avvede». Però non ci vuole una memoria da elefante per ricordare che ad inizio millennio un singolo Sms lo pagavamo 200 lire. Mentre **adesso costa 15 centesimi** di euro (circa 300 lire). Quindi nell'arco di questi ultimi anni l'aumento registrato ha raggiunto la quota del 50%. Ed è altrettanto vero che “l'Sms mania” ha cambiato e condizionato il nostro modo quotidiano di comunicare. Registrando in Italia, negli ultimi 12 mesi, l'invio di oltre 25 miliardi di messaggi. Spiega a proposito Carlo Rienzi, presidente Codacons (coordinamento delle associazioni difesa dell'ambiente e tutela diritti dei consumatori): «ci allarma il fatto che gli aumenti prima da 200 lire a 12 centesimi di euro e poi a 15 centesimi di euro, siano stati applicati dagli operatori in modo pressochè coordinato. Venendo a creare un “cartello” che ha impedito ai consumatori di scegliere in un libero mercato». Ecco perchè nella scorsa primavera lo stesso Codacons ha inviato all'Antitrust un esposto in cui si denunciava il fatto.



Ma l'Authority tace e fino ad oggi non ha rilasciato risposte in merito. E non è venuta conferma neppure sulle cifre dello sciopero degli Sms, che secondo i rilevamenti Codacons ha avuto un'adesione del 20%. Mentre gli operatori ribadiscono che il numero dei partecipanti: «è risultato irrilevante».

Il “cartello” dei gestori e la lievitazione dei prezzi

Che i gestori di telefonia mobile abbiano concertato un “cartello d'intesa” è presto verificato, basta controllare su Internet nei rispettivi siti. Infatti scorrendo i piani tariffari si scopre che esistono differenze di prezzo (seppure lievi) per quanto riguarda i servizi in voce, gli Mms e

la trasmissione dati. Per gli Sms, invece no. E' calma piatta.

Ma il problema è anche un altro. Quanto ricavano i gestori dai 160 caratteri (massimi) con in quali noi utenti comunichiamo emozioni e informazioni? E' sufficiente una semplice moltiplicazione e i conti sono fatti. Perchè il risultato totale degli incassi per i soli Sms ha superato negli ultimi dodici mesi i 3 miliardi di euro. E **quanto costa, invece, un Sms agli operatori?** Dice ancora Rienzi: «i dati in nostro possesso indicano in **1 centesimo di euro** (20 delle vecchie lire) il costo “industriale” a carico degli operatori per gestire l'invio di un Sms. Dunque l'utente paga con un rincaro iperbolico di 15 volte». Va poi ricordato che dal punto di vista tecnologico, una volta scritto il messaggio sul telefonino e schiacciato il tasto di invio, la gestione dell'operazione viene effettuata in modo del tutto automatico dai computer di rete. Nei “tempi morti” del flusso telefonico.

Attenzione ai prezzi occulti di loghi e suonerie

Nel nostro paese l'enorme successo degli Sms è anche dovuto al fatto che, mentre da un lato si sta sostituendo all'e.mail per brevi testi, dall'altro si è imposto come strumento

flessibile per fruire di una vasta gamma di servizi aggiuntivi. Come ad esempio loghi, suonerie, oroscopi, videogiochi e news, studiati per operare in mobilità. Qui i prezzi di acquisto del servizio partono da 1 euro per toccare i 5-6 euro per i videogiochi. Attenzione però. Per l'utente si nasconde un costo occulto, scoperto spesso al momento di chiedere il saldo del credito residuo. Spiega Elisabetta Comini analista in telecomunicazioni di Idc: «questi servizi presentano un prezzo fisso che appare sui siti Internet e nelle pubblicità, a questo però va aggiunto il costo dei tempi di connessione Wap o della quantità di byte scaricati sfruttando la tecnologia Gprs».

Tempestivi, personali e veloci, così gli Sms hanno preso la mano degli utenti. Aggiungiamo a questo la facilità d'uso anche per quella grande fascia di popolazione più avvezzata a digitare sulla tastierina del cellulare che su quella del computer. Ma che cosa possiamo fare per risparmiare, visto che i prezzi dei gestori sono allineati? Spiega Carlo Alberto Carnevale Maffè, docente di strategia aziendale alla Sda-Bocconi di Milano: «per assurdo bisognerebbe mandare più Sms, aderendo così a una delle tante offerte che gli operatori propongono periodicamente. Con "pacchetti" di acquisto a basso prezzo per un numero elevato di messaggi».

Con gli Sms paghiamo le licenze Umts degli operatori?

Ma alla fine perchè esiste questo enorme divario tra il costo all'operatore e quanto lo paghiamo? Non potrebbero accontentarsi di margini minori? Visto che un'indagine Arthur D Little dimostra come la redditività per cliente posiziona gli operatori italiani tra i più profittevoli



in Europa. «Certo – ribadisce il professor Maffè – la realtà è che parte dei ricavi serve ai gestori per ripagarsi dei costi spropositati con cui hanno dovuto acquistare quattro anni fa le licenze per la telefonia di terza generazione».

Dunque, ogni volta che schiacciamo il tasto di invio di un Sms rimborsiamo una microscopica cifra di quei 22 mila miliardi di vecchie lire. Di questo passo quanto dovremo

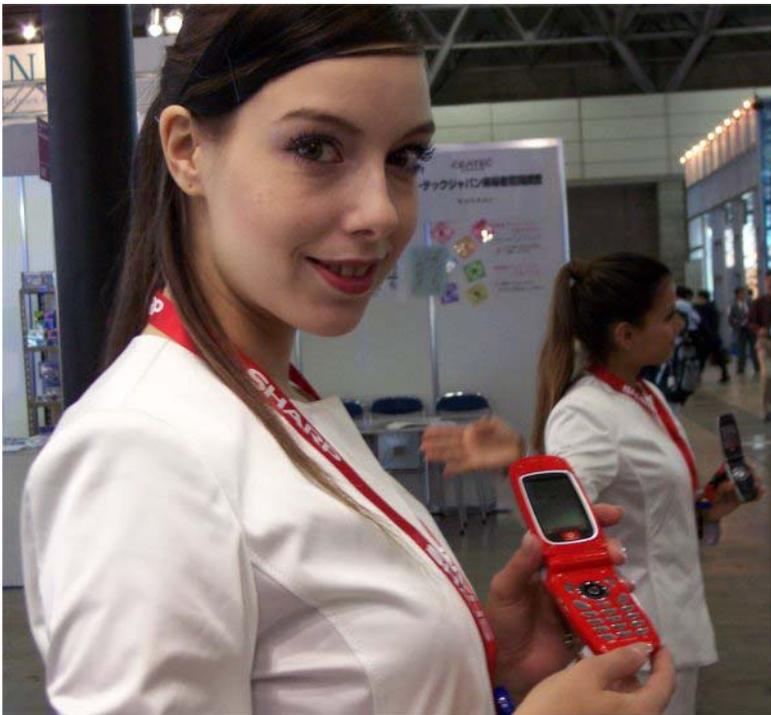
andare avanti perchè la somma venga ammortizzata? Conclude il professore: «i consumatori pagheranno ancora per parecchi anni gli errori di valutazione commessi da Governo e Parlamento, che con la telefonia Umts pensavano di avere tra le mani una gallina dalle uova d'oro. Da spennare a tempo indeterminato».

Sms: che cosa succede negli altri paesi europei dove sono scesi in campo gli operatori virtuali

Come si comporta il resto dell'Europa sui prezzi degli Sms verso gli utenti? Anche in questo caso per avere la risposta basta collegarsi ai siti Internet dei vari operatori e mettere

a confronto le offerte. Noi lo abbiamo fatto, e dalle cifre riportate nella tabella emerge in modo evidente una situazione del tutto disomogenea. Con una mappatura del territorio europeo a macchia di leopardo. Ci sono paesi che di fatto presentano un “cartello” con prezzi tra loro pressochè identici, come accade in Italia per Tim, Vodafone, Wind e H3g. Parliamo, ad esempio, dei 19 centesimi di euro per Sms pagati in Germania o dei 15 in Spagna. Meglio di noi stanno gli Olandesi con una media attorno ai 9 centesimi di euro. Ma anche i francesi hanno offerte diversificate di Orange e Sfr-Vodafone che partono da un minimo di 10 euro. Chi in assoluto spende meno nel vecchio continente, sono i cittadini danesi abbonati a Tele2, che possono spedire Sms a 6,5 centesimi di euro. Quindi a meno della metà di quanto spendiamo in Italia. Consultando la tabella si nota anche che i mercati più dinamici e competitivi risultano quelli in cui esiste la presenza degli “operatori mobili virtuali”, i cosiddetti Mvno (Mobile virtual operator network).

Si tratta di gestori che usano le infrastrutture degli operatori di telefonia mobile già esistenti e acquistano grandi volumi di traffico telefonico (voce, dati e Sms). Per poi rivenderlo ai loro abbonati a cifre più competitive. Ma come può guadagnare un operatore virtuale, pur



diminuendo i prezzi al consumatore? «Semplice – spiega Andrea Filippetti, amministratore delegato di Tele2 Italia – si tratta di aziende con strutture più snelle, costi di gestione inferiori e come nel nostro caso con forti sinergie di gruppo a livello europeo». Infatti nel nostro paese l’operatore virtuale esiste già per la telefonia fissa, perchè allora non attivarlo anche per quella mobile? «il motivo è legato a una delibera dell’Autorità per le garanzie nelle comunicazioni del 2000, approvata in occasione della vendita delle licenze Umts – spiega ancora Filippetti – così fino al 2010, per tutelare gli acquirenti delle licenze

stesse, viene esclusa la nascita di operatori virtuali nella telefonia mobile».

Diciamo però che questa situazione di blocco potrebbe cambiare prima, qualora si ponessero gli interessi dei consumatori davanti a quelli degli operatori. Un po’ come è successo negli ultimi mesi in Francia. Dove il legislatore, a seguito delle insistenti lamentele del pubblico e denunce delle Unioni consumatori, ha aperto il mercato agli Mvno. Dando la possibilità di offrire Sms a prezzi inferiori.

Inoltre la nascita di operatori virtuali porterebbe benefici di prezzo anche per voce e dati. «Sicuramente – conclude Filippetti – infatti dai nostri studi emerge che nel caso diventassimo Mvno, acquistando grandi volumi di traffico con prezzi orientati ai costi, potremmo diminuire le tariffe verso i consumatori di almeno il 15%». E a Tele2 garantiscono che per mettere in atto questo piano basterebbero solo 3 mesi.

###