

Tlc. Nei primi tre mesi dell'anno tornano in terreno positivo i ricavi da servizi: +0,7% - È la prima inversione dopo anni di calo

La telefonia mobile ritrova slancio

Business da 2,8 miliardi per Tim, Vodafone e Wind - La spinta di video e dati

Andrea Biondi

Il primo trimestre del 2016 ha confermato i segnali di fine anno: i ricavi da servizi della telefonia mobile hanno ripreso a crescere.

Le trimestrali dei principali operatori hanno mostrato in questo inizio di 2016 uno stato di salute "industriale" migliore per la telefonia mobile. Del resto i ricavi da servizi (voce, sms e i sempre più remunerativi dati, anche machine-to-machine) non comprendono correttivi finanziari e le efficienze di bilancio. Insomma, si tratta del business "caratteristico". E il segno più comparso in questi primi tre mesi del 2016 non è per nulla banale, né scontato dopo anni di calo a doppia cifra.

Al livello di sistema, un confronto

QUADRO IN EVOLUZIONE

Occhi puntati sulla fusione fra Wind e 3 Italia. Per vincere le resistenze Ue le società lavorano alla ricerca di un operatore «entrante»

to sui numeri è possibile analizzando i numeri di tre dei quattro principali operatori mobili italiani (quelli "strutturati", dotati di reti e frequenze): Tim, Vodafone e Wind. L'altro "Mno" - 3 Italia - non dà comunicazioni trimestrali sui ricavi da servizi, ma nei dati di fine anno ha segnalato come l'ultimo del 2015 sia stato il sesto trimestre consecutivo di crescita.

Computando i dati dei primi tre operatori si va oltre i 2,8 miliardi di euro a gennaio-marzo, con crescita dello 0,7% annuo. Può sembrare poco, come può apparire ridotto l'aumento in valore (20 milioni). Ma solo nel 2015 i tre operatori avevano perso ricavi per 291 milioni.

Il miglioramento c'è stato per tutti. Wind ha chiuso un primo trimestre in una sostanziale stabilità (-0,2%) e in progresso da trimestri (si veda grafico a lato). Ha fatto me-

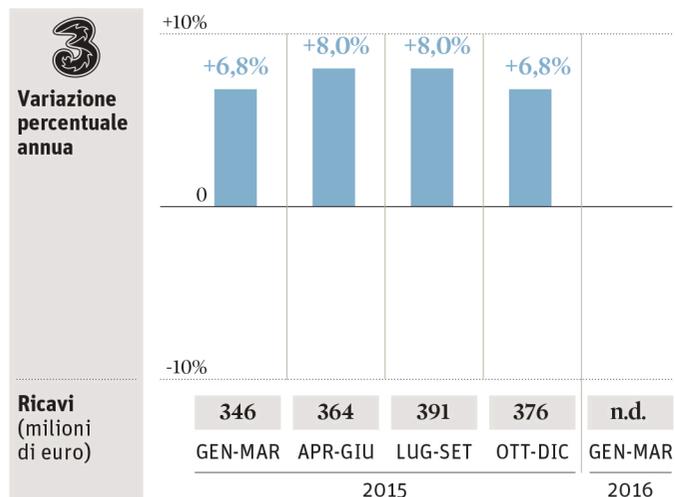
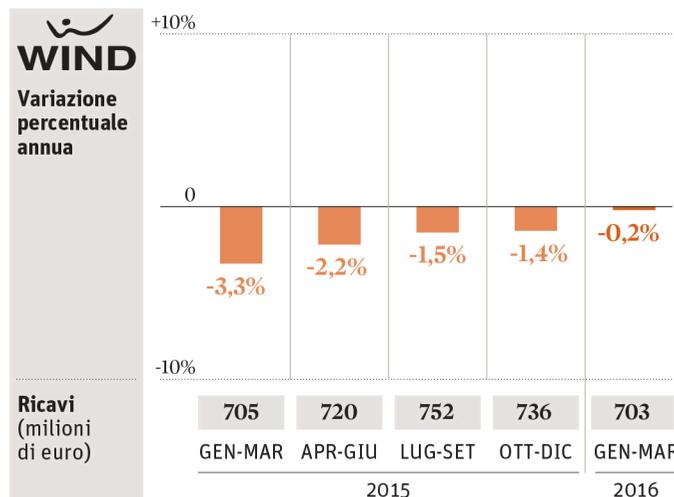
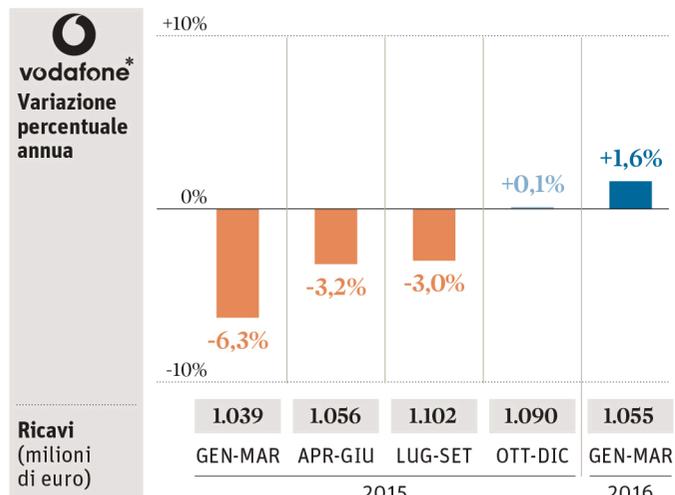
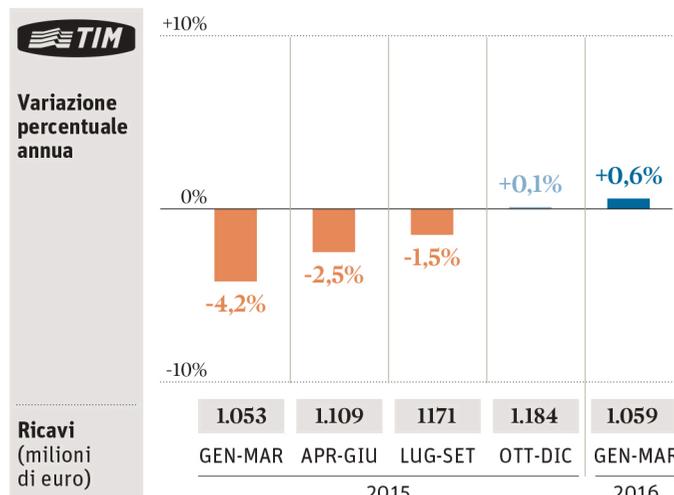
glio Tim che dopo avere invertito la marcia (+0,1%) negli ultimi tre mesi del 2015, a gennaio-marzo ha messo a segno un +0,6% salendo a 1,059 miliardi nei ricavi da servizi mobili. Medesima inversione di marcia c'è stata per Vodafone a ottobre-dicembre, ma con un aumento più rotondo nei primi tre mesi del 2016 (+1,6%) e ricavi da servizi saliti a 1,055 miliardi.

I prossimi mesi saranno decisivi, ma le condizioni per voltare pagina ci sono tutte. La fine della guerra dei prezzi ha fatto bene. Gli operatori stanno anche verificando un aumento dei volumi spinto da abitudini di consumo (di voce e dati) sempre più in mobilità. Del resto gli investimenti hanno messo a disposizione dei clienti di tutti gli operatori reti molto più performanti che in passato. La rete 4G (quella ultraveloce) di Vodafone ha raggiunto oltre 6.500 comuni (il 95% della popolazione) con oltre 800 comuni in 4G Plus. Anche Tim ha superato il 91% della popolazione coperta (oltre 6.300 comuni) e punta al 98% entro il 2018. Wind ha coperto in 4G il 58% della popolazione ed è allavoro con Huawei per una soluzione in grado di migliorare la user experience. 3 Italia, infine, ha dichiarato comunicando i risultati di bilancio di essere al 65% della popolazione coperta con 4G LTE. Smartphone sempre più hi-tech e servizi aggiuntivi messi a disposizione in bundle per video e musica chiudono il cerchio.

A questo punto l'occhio dell'industria della telefonia mobile italiana è inevitabilmente puntato su quello che succederà nell'affaire Wind-3 Italia. Le due controllanti - Vimpelcom (Wind) e Hutchison (3 Italia) - hanno giocato una carta per ribaltare un tavolo che non sembra favorevole alla creazione della joint venture prevista fra il terzo e il quarto operatore mobile italiano. In UK una fusione simile è stata stoppata (fra la O2 di Telefonica e 3 UK) da una Ue che appare restia a cedere sulla riduzione del numero di operatori. E quindi (si veda il Sole 24 Ore del 10 giugno) Hutchison e Vimpelcom hanno inviato alla Ue un pacchetto di rimedi con l'indicazione dei possibili tre operatori che potrebbero voler acquisire asset per coprire la casella vuota di quarto operatore mobile italiano strutturato. Si tratta di Fastweb, la francese Iliad e Digicel. Il pacchetto comprende poi i rimedi veri e propri: cessione di spettro (2x30 MHz, che non è poco) al nuovo operatore; cessione di siti (5.425, di cui 1.425 in co-locazione e 3 mila siti aggiuntivi a disposizione); Ran sharing option (vale a dire una condivisione della rete nelle aree meno popolate su 3.500 siti) e accordo di roaming (se una comunicazione esce dalla rete va in roaming su altra rete) per 5 anni prorogabile per altri 5. La Ue deciderà entro l'8 settembre.

L'andamento dei principali gruppi

I ricavi da servizi dei quattro principali operatori mobili in Italia suddivisi per trimestri. Variazione percentuale rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e dati assoluti in milioni di euro



Fonte: Elaborazione Sole 24 Ore sui dati dei bilanci degli operatori

Lo scenario. Operatori e Autorità alla ricerca di un equilibrio per evitare attriti sul fronte commerciale

I nodi aperti di roaming e contratti

L'ultimo intervento di Agcom è stato sul roaming. Una delibera Agcom (relatore Antonio Nicita) ha deciso di chiarire e rendere cogente anche per il "periodo transitorio" l'esistenza di un tetto alle tariffe di roaming per tutti coloro che decideranno di viaggiare all'interno dei confini dell'Unione Europea.

È arrivato così un «Atto di indirizzo in relazione alla corretta applicazione del regolamento Ue relativo al roaming» che l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha emanato seguendo la diffida a Tim e Wind che avevano formulato offerte a pacchetto sul roaming, modulate dopo un consistente taglio della cosiddetta "eurotariffa" lo scorso 30 aprile che ha aperto il "periodo transitorio" fino alla cancellazione completa del roaming a giugno 2017.

Di interventi delle Autorità - Agcom ma anche Antitrust, e in questo caso sul tema roaming ma dalle condizioni contrattuali ai servizi aggiuntivi considerati servizi non richiesti i punti di attrito non stanno mancando - negli ultimi tempi se ne sono visti, trasversali a tutti gli operatori. E il paradosso in fondo sta lì: maggiori investimenti delle telco hanno portato a migliori infrastrutture, a nuovi servizi in cui domanda di consumo in mobilità e offerta si incontrano in maniera crescente (e l'aumento dei ricavi da servizi lo dimostra), ma l'equilibrio con le Autorità, attivate però per lo più da associazioni dei consumatori, è senz'altro da trovare.

«Oggi - spiega il commissario Agcom, Antonio Nicita - il combinato disposto di Codice del consumo e Codice delle comunica-

zioni comporta la necessità di richiedere consenso espresso (opt in) per nuovi servizi e però anche il paradosso di imporre solo diritto di recesso (opt out) in caso di aumento di prezzi anche consistenti sui servizi esistenti». Il problema, aggiunge Nicita «è che l'inerzia dei consumatori potrebbe impedire loro di muoversi anche verso offerte più convenienti. Serve una nuova regolazione incentivante che sappia unire tutele e investimenti in offerte innovative. Ci stiamo lavorando anche con la prossima bolletta 2.0».

Il dibattito sul punto è dunque aperto e le soluzioni andranno trovate, «anche tenendo presente - replica Andrea Rangone, docente del Politecnico di Milano - che negli ultimi cinque anni la contrazione dei prezzi nel mobile è stata del 37%. Le telco hanno

perso il 26% di ricavi e il 30% di Ebitda. Delle due l'una: o è un settore di servizi vecchi, che stanno per andare in pensione, e allora potrei capire. Ma visto che non è così, visto che questo settore abilita l'economia digitale e i nuovi mercati del futuro, è necessario che tutti, Autorità in primis, stiano attenti a non pensare solo a spingere sulla riduzione dei prezzi alla clientela». Il rischio di un mancato equilibrio in tal senso, «è la distruzione di un sistema industriale. La contrazione dei ricavi mobili negli anni passati è tanto dipesa da un abbattimento dei prezzi. Attenzione a non cadere in questo errore proprio ora che ci sono nuove possibilità e nuovi servizi che arrivano proprio dal mercato della telefonia mobile».

A. Bio.



Mno

● **MNO** è l'acronimo che sta per Mobile Network Operator (operatore di rete mobile). Con questo termine vengono indicati gli operatori che detengono le licenze acquistate (a seguito di aste) per poter utilizzare una determinata frequenza e che possiedono - in base alle licenze acquistate - la rete GSM, 3G, LTE (4G). In Italia gli MNO sono Tim, Vodafone, Wind e 3 Italia