

- ◆ Ogni giorno si inviano 6 milioni di «pensi» di 160 caratteri sui telefonini di tutta Italia
- ◆ Il costo industriale? Quasi nullo ma per uno Sms le compagnie fanno pagare da 200 a 300 lire

Sms, la grande truffa dei «brevi messaggi» Cuccagna per i gestori, stangata per gli utenti

GILDO CAMPESATO

ROMA Si chiamano Sms, script short message. Brevi messaggi scritti. Ma si potrebbe anche tradurre in «soldi molto sicuri»: per i gestori telefonici. Infatti, dal servizio di messaggistica attraverso i cellulari Gsm Tim, Omnitel e Wind incassano miliardi di palate senza alcuna difficoltà, e con certezza assoluta di lauti guadagni. La vera e propria mania scoppiata in Italia per gli Sms si è infatti rivelata un vero e proprio Eldorado per le società telefoniche che accanto al business tradizionale della voce possono così aggiungere un ricavo aggiuntivo. Basti pensare che ogni giorno gli italiani si scambiano via telefonino oltre sei milioni di piccoli messaggi scritti (al massimo 160 caratteri alfanumerici). Si comunica un pensiero, ci si dà un appuntamento, si fanno gli auguri di compleanno. E sono soprattutto i giovani ad amare questo nuovo «mezzo» di comunicazione.

Ma è proprio vero che gli Sms vengono offerti ai consumatori a prezzo di liquidazione? A sentire i gestori telefonici la risposta è senza dubbio affermativa. «Si tratta del mezzo più economico per comunicare», rispondono all'unisono a Tim, Omnitel e Wind. Ed indubbiamente è difficile dar loro torto se il paragone viene fatto con la normale telefonata cellulare: a volte basta soltanto lo scatto alla risposta per far costare la comunicazione vocale più cara dello scambio di uno Sms prima ancora di iniziare a parlare. Ma è veramente il prezzo giusto? In questo caso la risposta è decisamente no.

Alle società telefoniche gestire il traffico degli Sms costa decisamente poco, quasi nulla. Intanto perché l'occupazione della rete avviene per un periodo di tempo brevissimo, pochi decimi di secondo. Poi, perché il sistema di trasmissione utilizzato è lo stesso che viene adoperato per far passare sull'etere i dati. Dati che richiedono un'occupazione di

banda (in altre parole occupano uno spazio nella rete) assai inferiore a quello della normale fonia.

Poco impegno della rete e poca banda utilizzata: l'Sms sembra una cuccagna. Ed infatti lo è, ma per i gestori. Se per loro i costi tendono ad avvicinarsi allo zero o quasi, ben

UN CARTELLO SUI PREZZI?
Sui «brevi messaggi di testo» i gestori sembrano dimenticare la concorrenza

diversa è la tariffa proposta ai consumatori. Omnitel, ad esempio, chiede 200 lire a messaggio (più Iva) a chi ha una carta ricaricabile e 234 lire (più Iva) agli abbonati. Con Tim uno sms costa invece 300 lire (più Iva) che scendono a 240 lire (più Iva) per un Tim Menu Family e 180 lire (più Iva) per un Tim menu Business. Wind costa invece 240 lire, ma l'Iva è già compresa. Prezzi dunque, apparentemente bassi, ma

in realtà di gran lunga superiori ai costi. Se poi si pensa che di messaggi Sms ne vengono scambiati oltre 2 miliardi all'anno, si capisce perché le società di telefonini apprezzino il servizio Sms anche più dei loro scatenati giovani clienti.

Ma come mai in un mercato teoricamente concorrenziale esiste tutto questo margine sui messaggi telefonici a vantaggio degli operatori? E come mai i prezzi delle chiamate dai cellulari sono scesi assai più rapidamente ed in modo ben più visibile dei listini degli Sms?

E sarà un caso se i prezzi proposti dai vari operatori sono sostanzialmente analoghi? Vieni quasi da pensare che (magari senza intese esplicite) Tim Omnitel e Wind abbiano deciso insieme che non era il caso di farsi la guerra anche sugli Sms. Un cartello dei messaggi? Se lo chiedete ai diretti interessati smentiranno vigorosamente. Ma sarebbe interessante sapere anche cosa ne pensano Authority sulle Tlc ed Antitrust.



Michael Urban/Reuters

TELEFONINI

Con «i-Tim» nuovi servizi sul cellulare (a pagamento, però)

Partiranno entro maggio nuovi servizi interattivi di Tim, definiti con il logo i-Tim, che consentono la totale integrazione del telefonino con Internet. i-Tim, presentato ieri dall'amministratore delegato della società Marco De Benedetti e dal direttore generale Mauro Sentinelli, è una piattaforma di servizi interattivi che consente, oltre ai normali servizi di voce, l'accesso a numerosi servizi che vanno da diverse tipologie di informazione a sistemi di pagamento sicuro al commercio elettronico, fino alla navigazione vera e propria su Internet. In questo caso però con i nuovi telefonini Wap.

Le nuove opportunità saranno possibili grazie ad una Sim card innovativa, che consente l'acquisto di bene e servizi dal telefonino e informazioni fornite dalle versioni più aggiornate di ScripTime e Voice Tim. Fra le prime i servizi di messaggistica che consente gli aggiornamenti dei servizi di messaggistica con Acoltel. Il titolo della notizia di agenzia continuerà ad essere ricevuto in formato Sms, mentre il testo completo della notizia viene depositato come posta elettronica nella mailbox Uni-Tim. Fra i nuovi servizi è in dirittura d'arrivo anche il sistema di informazioni di informazioni Ansa Mete.

Fra gli elementi più importanti dei nuovi servizi offerti è Easybuy, il servizio di e-commerce che consente di effettuare, grazie al sistema di controllo della nuova simcard, acquisti sicuri di prodotti e servizi. Il sistema di pagamento è gestito dalla stessa Tim dopo l'accreditamento da parte delle banche che attiveranno il servizio, tramite l'utilizzo della carta di credito o del Bancomat. i-Tim consentirà anche il pagamento delle bollette tramite telefonino e tutti i pagamenti saranno confermati da un messaggio sul telefonino o da un fax e da un dettaglio degli acquisti effettuati inviato sulla casella di posta elettronica. Gli elementi essenziali dei servizi offerti dalla piattaforma i-Tim sono: il Wap, che consente l'accesso ai servizi Internet, tramite telefonino predisposto; il numero universale Uni-Tim, che permette di gestire oltre alla voce, fax, e-mail, messaggi e consente di navigare: ScripTime, il sistema di messaggistica potenziato da nuovi servizi; i servizi VoiceTim, che consente l'accesso a diversi settori di informazione tramite voce. Entro il 2000 sarà anche avviato il sistema di trasmissione Gprs (una trasmissione della pacchetto via Gsm) che costituirà un'ulteriore tappa sulla strada dell'accesso ad Internet, che sarà poi completata con l'arrivo del Umts.

G.C.

IL COMMENTO

È FACILE DIRE
«MERCATO»

Ron Sommer (DT) ha speso 12.000 miliardi di lire per prendersi una licenza Umts in Gran Bretagna e altrettanto spenderà in Germania; anche a Sir Peter Gani (BT) la licenza inglese è costata l'equivalente di 12.000 miliardi di lire; Chris Gent (Vodafone), di miliardi ne ha spesi addirittura 18.000. Tutti pazzi? Sì, almeno stando alla accorata «esteronazione» di Marco De Benedetti. Per l'Ad di Tim è da folli far pagare 5.000 miliardi per una licenza italiana di Umts come adombrato nel discorso di investitura di Amato alla Camera. Matto da legare anche lui? Così come da rinchiudere sarebbero i governi tedeschi e francesi che, dopo quello inglese, si apprestano anch'essi a lauti incassi?

Nemmeno De Benedetti, osiamo pensare, crede veramente alla serietà delle proprie accuse. Altrimenti dovrebbe proporre anche il proprio ricovero in manicomio. Non si capisce altrimenti perché lui stesso abbia speso 2,5 miliardi di dollari (cinquemila miliardi di lire) per la terza licenza di Gsm in Turchia. Dice di aver fatto un buon affare perché il potenziale quarto gestore si è ritirato per il costo eccessivo della licenza. E così l'azzardo di raddoppiare il prezzo ha funzionato: senza il quarto incomodo la terza licenza vale almeno il doppio. Anche se non è detto che aver perso un concorrente faccia bene al mercato e al consumatore turco.

Non si capisce, però, perché quel che si spende in Turchia non si possa spendere anche in Italia. Perché ciò bloccherebbe lo sviluppo di Internet? Siamo seri. L'Umts arriverà non prima di tre anni. Nel frattempo Internet avrà già conquistato il suo ruolo. I prezzi dei nuovi servizi diventeranno troppo cari? Difficile. Il «ticket» italiano sarà molto più basso di quelli inglese, tedesco e probabilmente francese. Inoltre, se l'Umts sarà veramente il miracolo di tecnologia di cui si parla, quei soldi si ammortizzeranno in fretta.

Tirare fuori i soldi costa fatica. Anche se si macinano utili a palate come Tim o ci si propone di farlo come nuovi entranti. Tutti uniti, da De Benedetti a Soru, da Cuccia a Bernabè a chiedere il prezzo politico. Ma il mercato è questo: non si può evocarlo quando si chiede flessibilità ai lavoratori e poi chiamarsi fuori quando si deve aprire il portafoglio.

G.C.

Telefoni Umts, è scontro al calor bianco De Benedetti (Tim): «5.000 miliardi? Follia». E i «nuovi» chiedono sconti

ROMA «Il prezzo di 5 mila miliardi per una licenza Umts è una follia», dice Marco De Benedetti, amministratore delegato di Tim, mena fendenti contro il «caro licenza Umts» incurante del bersaglio che va a colpire. Cifre ufficiali non sono ancora state fatte, ma in vista della decisione del governo (il comitato dei ministri potrebbe riunirsi già questa settimana) i candidati alla licenza per i telefonini di terza generazione entrano in campo cercando di strappare il prezzo più basso possibile. A suon di gremiadi sui possibili effetti negativi che potrebbe avere un biglietto d'ingresso troppo esoso.

A sostegno della sua posizione, De Benedetti mobilita grandi principi come l'innovazione tecnologica, i nuovi servizi utilizzabili dal cellulare, l'Internet via etere da offrire ad un paese che ha scarsa

dimestichezza con i computer ma grande familiarità con i telefonini portatili. In realtà, pensa ai dividendi. Nobile causa, per carità, ma che forse interessa più i suoi azionisti che il governo.

Bisogna comunque dargli atto di non essere l'unico a scendere in campo. Se Omnitel e Wind stanno sostanzialmente alla finestra (almeno pubblicamente) in attesa degli eventi, particolarmente attivi nel pressing verso il governo a mezzo dichiarazioni stampa sono anche i cosiddetti new comers, i nuovi arrivati che, assenti nel Gsm, tentano di farsi avanti con l'Umts. Magari saranno in competizione tra loro, ma su di una cosa concordano: il biglietto più caro lo paghino i vecchi gestori dovendosi riservare loro un supersconto. Una gara a doppio binario, insomma. La idea è stata lanciata nei

giorni scorsi a nome del consorzio Andala con due intervista parallele da Franco Bernabè e dal patron di Tiscali, Renato Soru: «Non si possono chiedere forti somme a chi è solo agli inizi dell'impresa telefonica. Sarebbe una penalizzazione eccessiva, forse insormontabile». Proposta liquidata bruscamente da De Benedetti: «Sarebbe assurdo proporre due prezzi diversi per la stessa merce. Una cosa che non sta in piedi giuridicamente, roba concepibile solo nelle caverne».

In Sardegna, ma anche a Milano dalle parti dei salotti di Mediobanca visto che è stato lo stesso Cesare Romiti (Hdp, socio in Andala) a riproporre ieri «due tipi diversi di gara». «Fra i due De Benedetti che litigano non bisogna mettere il dito», scherza l'amministratore delegato di Acea, Paolo Cuccia, pen-

sando al fatto che Carlo De Benedetti (padre di Marco) milita in Andala con la sua Cir. Ma lo stesso Cuccia, che con Acea partecipa alla gara insieme agli spagnoli di Telefonica, chiede che ai nuovi entranti sia riservato un trattamento di riguardo «come è avvenuto negli altri paesi europei». Posizione sostenuta anche dalle parti del consorzio Dix.it di cui Silvio Scaglia (e.Biscom) è stato nominato ieri presidente e che ha scelto Lucent come partner tecnologico per il progetto di rete: «L'offerta minima deve essere differenziata tra i gruppi che sono già titolari di licenze Gsm e dispongono quindi in partenza di reti attrezzate ed i nuovi entranti ai quali saranno necessari investimenti nettamente più forti per creare ex-novo le loro reti».

Desse retta a De Benedetti il go-

verno restaurerebbe il prezzo politico di sessantottina memoria; desse retta ai nuovi entranti, salterebbe i gestori tradizionali per venire incontro ai nuovi. Di sicuro, Palazzo Chigi non può più lasciare le cose come previste all'inizio (500 miliardi quota minima d'ingresso): la lezione inglese, la via tedesca e probabilmente anche l'esempio francese impongono di cambiare prospettiva. Non si andrà all'asta pura (anche perché come ha osservato il presidente dell'Authority Tlc Enzo Cheli bisognerebbe cambiare la legge); resterà la licitazione privata ma alzando il prezzo. «Incasseremo per le 5 licenze almeno 25.000 miliardi», ha dichiarato Giuliano Amato, Follià? Nereo Rocco, quello di De Benedetti, l'avrebbe chiamato catenaccio.

G.C.

L'INTERVISTA

Vita: «Licenze, chiederemo un prezzo giusto Ma le aziende sappiano che l'etere va pagato»

ROMA «Tutto gratis era un vecchio slogan del '68. Sorprende vedere rappresentanti del capitalismo italiano salire sulle barricate»: Vincenzo Vita, sottosegretario alle Comunicazioni, la butta sull'ironia.

Vuol dire che metterete un ticket salato sulle licenze Umts? «Sarà un prezzo giusto, compatibile con lo sviluppo dei nuovi servizi ma anche con un adeguato introito per lo Stato. Dopotutto, rendiamo disponibile ai privati un bene pubblico scarso. Quindi, si mettano il cuore in pace: una gara è una gara. Ed anche pagare un costo d'accesso fa parte della competizione».

Ma stanno protestando tutti, o quasi. Persino Romiti si è messo di mezzo.

«E non è un bel vedere. La gara ha le sue regole e le sue procedure che vengono decise dal comitato dei ministri assieme all'authority. I concorrenti non dovrebbero cercare di condizionare gli arbitri».

Matemone condizioni «folli»? «Verrebbe semmai voglia di chiedere a loro ragionevolezza. Tra l'altro, non mi sembra sia emersa l'ipotesi dell'asta pura. Tra l'altro il prof. Cheli ha osservato che ci vor-

rebbe una nuova legge e ciò allungando a dismisura i tempi. E non ce lo possiamo permettere».

C'è chi propone un doppio ingresso, meno caro per i nuovi entranti. Che ne pensa? «Mah, mah, mah. Il problema è molto delicato».

Ma bisognerà ripensare anche al canone che pagano le emittenti tv: è irrisorio



Conteranno solo i soldi, allora? «Niente affatto. Conterà anche la qualità. Ed in essa includerei il rispetto assoluto dei limiti delle norme italiane sull'inquinamento elettromagnetico. La salute è prioritaria: l'innovazione deve rispettare i diritti collettivi. Per inciso, mi pare sia uno dei temi di una sinistra moderna. Del resto, non

vogliamo, e penso nemmeno i gestori abbiano interesse, trasformare la costruzione della nuova rete Umts in una polemica infinita».

Vi fate pagare le licenze Umts, ma avete dato praticamente gratis la concessione per una risorsa altrettanto scarsa come l'etere per

letv. «Mi apre una ferita che sanguina ancora. Ricordo le battaglie che ci sono volute nelle ultime Finanziarie per far salire il canone di concessione per le emittenti nazionali private all'1% del fatturato. Sono d'accordo: pagano troppo poco per un bene così scarso».

Forse perché c'è di mezzo un signore di nome Berlusconi.

«Appena si tocca l'argomento dei costi delle concessioni, il Polo alza muri poderosi. Anche per questo credo che vada ripreso con forza il tema del conflitto di interessi. Proprio questa questione e la necessità di portare a compimento il ddl 1138 sull'emittenza danno un senso al mio riconfermato impe-

FUNZIONE PUBBLICA

CGIL

assemblea nazionale DEI QUADRI E DEI DELEGATI

i lavoratori pubblici per i diritti sociali

NO alla libertà di licenziamento
per le riforme della pubblica amministrazione
per i contratti
per la previdenza complementare

INTRODUCE

Laimer Armuzzi

Segretario Generale FP CGIL

CONCLUDE

Sergio Cofferati

Segretario Generale CGIL

Roma**Venerdì 5 maggio 2000 ore 10.00**

PALACISALFA

Viale Oceano Atlantico, 271/d ang. Via Cristoforo Colombo (EUR)

