

Paper I-Com per Iliad

I BENEFICI DELLA CONCORRENZA

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLE TLC IN ITALIA E L'IMPATTO DELL'INGRESSO DI ILIAD

Indice

ABSTRACT	3
EXECUTIVE SUMMARY	4
1. LA NASCITA E L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLA TELEFONIA MOBILE IN ITALIA	10
1.1. La nascita del mercato mobile: da SIP a Tim e all'ingresso nel mercato di Omnitel Pronto Italia	10
1.2. La nascita del terzo operatore (Wind Telecomunicazioni) e l'ingresso sul mercato di H3G...	11
1.3. La fusione Wind-Tre e la decisione della Commissione europea. L'ingresso nel mercato italiano di Iliad	12
2. L'EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLE TLC IN ITALIA: IL PRIMA E IL DOPO LA DECISIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA	16
2.1. La domanda nel mercato nella telefonia	16
2.2. L'offerta nel mercato nella telefonia	22
2.3. Gli investimenti nel settore della telefonia e l'impatto di Iliad sull'economia italiana.....	32
Box: I numeri del Gruppo Iliad	38
2.4. L'offerta commerciale dopo la decisione della Commissione europea.....	39
2.5. I rapporti con i consumatori: un'analisi delle controversie tra operatori e consumatori	43
3. VERSO IL ROLL-OUT DEL 5G IN ITALIA	46
3.1. Il 5G – Quadro e tecnologia	46
3.2. L'Italia nel contesto europeo.....	47
CONCLUSIONI	55
Nota metodologica	58

ABSTRACT

Ad oltre un anno dall'ingresso del quarto operatore nel mercato della telefonia, il presente studio si propone di fare un bilancio dell'impatto dell'entrata di Iliad. Dall'analisi svolta emergono tra gli altri i seguenti risultati:

1. La **riduzione dell'elevato grado di concentrazione del mercato**.
2. La **capacità di stimolare la domanda di connettività** – con la conseguente **spinta alla digitalizzazione** che ne deriva - grazie ad un'offerta commerciale notevolmente migliorata (l'offerta media per il consumo dati è oggi di 50 GB) e economicamente più vantaggiosa (tariffe ridotte del 14%). Ne consegue una importante spinta alla digitalizzazione del Paese, se si tiene conto dello scarso livello di penetrazione di fibra sul territorio, della persistente difficoltà nella copertura delle cd. “aree bianche”, per cui il mobile risulta un'alternativa importante.
3. Un **miglioramento del grado di soddisfazione del cliente**, testimoniato dal basso numero di istanze di conciliazione a carico del nuovo operatore: nel caso di Iliad, infatti, si registrano, per ogni 1.000 SIM, solo 0,3 istanze di conciliazione, contro una media di circa 1,5.
4. La **capacità del nuovo operatore** di contribuire positivamente alla soddisfazione dei consumatori italiani e, al tempo stesso, **di affermarsi come un investor credibile di lungo periodo**. Nonostante l'estrema onerosità della gara 5G italiana, che ha comportato per gli operatori i costi più elevati finora raggiunti in Europa, Iliad si è aggiudicata diversi lotti per un esborso complessivo consistente (€1,2 miliardi), con un'enorme incidenza economica sul proprio giro d'affari (addirittura pari al 139% nel solo 2018).
5. Un **impatto rilevante sull'economia nazionale e sull'occupazione**, a seguito degli importanti investimenti programmati, che hanno portato a più investimenti in tecnologia da parte di tutto il settore e a un ulteriore aumento dei volumi dell'industria di riferimento. Grazie ai circa €3,4 miliardi complessivi di Iliad di investimenti effettivi o già programmati nei prossimi anni, si stima un aumento dell'attività economica nazionale di circa €8,5 miliardi ed un incremento occupazionale di oltre 34.000 unità di lavoro.

EXECUTIVE SUMMARY

Dal 29 maggio 2018 è diventato operativo sul mercato italiano delle TLC un **nuovo operatore, Iliad**, in seguito alla decisione della Commissione Europea in merito alla fusione tra Wind e Tre.

Dopo oltre un anno è dunque possibile tracciare un **primo bilancio dell’impatto sul mercato delle telecomunicazioni nazionale derivante dall’ingresso di Iliad**.

La storia relativamente breve del mercato della telefonia mobile è caratterizzata da un continuo progresso tecnologico e, di conseguenza, da frequenti e rapidi cambiamenti delle abitudini di consumo degli utenti. **Un mercato ad elevato tasso di innovazione deve essere accompagnato da un assetto il più possibile concorrenziale, specie in ottica di lungo periodo**. Un risultato complesso e non scontato, data la natura oligopolistica del settore (che in mancanza di rimedi sarebbe andata a rafforzarsi con la fusione tra Wind e H3G), favorita dalla scarsità della risorsa di base (le frequenze) e dagli ingenti investimenti necessari. **Ma che, proprio per questo, deve essere attentamente monitorato e favorito dalla vigile azione delle autorità preposte e più in generale delle istituzioni**.

L’analisi realizzata dimostra che la garanzia di concorrenzialità del mercato delle comunicazioni mobili definita dalla Commissione Europea e la conseguente entrata del nuovo operatore Iliad in Italia abbiano rappresentato un elemento non soltanto positivo, ma necessario a stimolare, all’alba dell’era del 5G, maggiori investimenti e migliori condizioni per i consumatori e per il sistema Paese. Ciò emerge tenendo conto della particolare conformazione e storia del mercato mobile italiano, caratterizzato da continui mutamenti, sia in termini di attori in entrata, che di combinazioni e fusioni.

Come notato dalla Commissione Europea, **in mancanza di un “remedy taker” come Iliad, l’operazione di fusione tra Wind e H3G avrebbe comportato il rischio di un minore incentivo a concorrere e di una riduzione della qualità dei servizi per i consumatori, oltre che di un aumento dei prezzi al dettaglio della telefonia mobile**. Inoltre, sarebbe aumentata la possibilità di condotte coordinate a danno dei consumatori e si sarebbe indebolita la posizione negoziale degli operatori virtuali, con una riduzione per questi ultimi delle possibilità di ottenere condizioni favorevoli di accesso all’ingrosso.

A fronte di tali gravi rischi, Iliad è stato ritenuto l’operatore in grado di assicurare quella pressione concorrenziale indispensabile a garantire la dinamicità necessaria allo sviluppo del mercato e la competizione opportuna su prezzi e servizi in Italia. I risultati raggiunti nel primo anno di attività da Iliad (che al 30 settembre 2019 contava già 4,5 milioni di utenze mobili totali) testimoniano come tale intervento abbia corrisposto alle necessità dei consumatori.

Rispetto al rapporto **tra consumatori e operatori**, il mercato italiano della telefonia mobile appare caratterizzato da un **elevato livello di litigiosità**, dovuta in misura significativa alla poca chiarezza e trasparenza delle offerte rivolte ai consumatori. Come emerso da un’inchiesta condotta da

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Altroconsumo, solo il 6% dei 160 negozi visitati fornisce spontaneamente informazioni sui costi extra-soglia, quasi un addetto alla vendita su quattro non specifica il nome dell’offerta proposta, la quasi totalità (il 92%) non si informa sul profilo di consumo del cliente prima di proporre un piano tariffario e solo uno su due fornisce una risposta corretta in tema di penali in caso di recesso anticipato. Non è un caso, dunque, se nel 2018 il numero di istanze di conciliazione presentate ha sfiorato quota 120.000 (+30% rispetto al 2017), di cui solo poco più di 1.000 hanno visto protagonista Iliad: ciò si traduce in circa 0,3 istanze per 1000 SIM attivate con Iliad, contro una media complessiva di quasi 1,5 istanze ogni 1000 SIM.

Tuttavia, non è solo tra questi numeri che va indagato il reale impatto del nuovo operatore: vanno considerati gli investimenti, il giro di affari generato e la “spinta” all’innovazione innescata nel settore.

Risulta quindi necessario partire dall’analisi del mercato *as is*, ovvero dai trend registrati dall’Autorità negli anni precedenti, senza trascurare il fatto che il mercato vive una fase di importante transizione determinata dalla grande velocità di sviluppo tecnologico e dalla diffusione, altrettanto rapida, di differenti modalità di consumo. **Allo stesso modo, va tenuto conto degli sforzi del regolatore, non solo nazionale, ma anche europeo, tesi a garantire un bilanciamento tra esigenze dell’Industry e dei consumatori.**

Il dato costante è la vivacità della domanda, a cui l’offerta si è dovuta adeguare in particolare nella proposta dei servizi sempre più basati sulla connessione internet e dati. Il principale responsabile del calo dei ricavi che ha caratterizzato in maniera più o meno costante l’ultimo decennio è stato, infatti, il calo di consumi nel segmento SMS (divenuto marginale) e in quello dei **servizi voce**, nel quale sono andati persi complessivamente ben €6,6 miliardi, di cui €390 milioni solo nel 2018 (-8%). Il calo dei ricavi ha, peraltro, riguardato non solo il segmento residenziale, ma anche quello business - dove il livello di concorrenzialità è rimasto invariato - che ha registrato, nel 2018, una riduzione del 5%. È fondamentale inoltre osservare anche l’andamento di fattori esogeni quali l’abolizione delle tariffe di roaming europei e la riduzione della tariffa di terminazione (MTR) risultante, a gennaio 2019, inferiore di oltre il 90% rispetto a 10 anni prima. Per quanto riguarda i **servizi dati**, invece, i **ricavi unitari (€/GB)** hanno subito, nel 2018, una **flessione (-41,2%)** più contenuta rispetto al 2017 (-47,6%) ed **in linea con la tendenza dell’ultimo quinquennio (-28% medio annuo)**. Va infine osservato che, nonostante la riduzione dei ricavi di settore, **il margine di redditività degli operatori – calcolato come rapporto tra l’EBITDA e i ricavi – risulta invece in crescita costante negli ultimi anni**, essendo passato dal 30,5% del 2015 al 34% del 2018, con una crescita di 0,3 p.p. solo nell’ultimo anno.

Come evidente, **il consumo dati è il principale capitolo di spesa, rappresentativo di quasi il 42% della spesa totale nel 2018** e si nota come, pur aumentando fino al 2017, il ritmo di crescita della spesa per consumo dati è stato molto meno incalzante rispetto ai consumi. Da ciò deriva che **la spesa media per petabyte consumato** - passata dai €9,6 milioni nel 2014 a scarsi €2 milioni nel 2018 - **è diminuita di quasi l’80% in soli 4 anni**. L’ingresso del quarto operatore ha dunque

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

accentuato una tendenza già in corso, con una spinta alla concorrenzialità del settore e contribuendo ad aumentare il tasso di fruizione di internet da parte dei consumatori. Per contro, infatti, a fronte di una spesa media in calo, aumenta il consumo di dati, con il numero delle SIM con accesso ad Internet cresciuto solo nel 2018 dell'8,7%, un traffico dati nei primi 9 mesi del 2019 aumentato di quasi il 62% rispetto al 2018 ed un consumo medio unitario mensile che ha raggiunto i 6,31 Giga/mese (+61% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno). Questo si traduce in una forte spinta alla digitalizzazione e uso di internet del Paese, rafforzato anche dalla richiesta di pagamenti in forma esclusivamente digitale.

La chiave per l'innovazione e la crescita (costante) del settore passa per l'evoluzione della domanda e naturalmente per le nuove tecnologie. L'apporto del nuovo entrante all'asta 5G (che vi ha preso parte a tre mesi dal lancio, investendo in tutti i blocchi di frequenze messe all'asta) ne è stato un aspetto evidente. Anche qui la garanzia di adeguati livelli di concorrenza determina a sua volta evidenti benefici per la competitività del settore tutto, per offrire non solo più giga ma anche servizi sempre più innovativi ai consumatori. **Le istituzioni nazionali hanno compreso l'opportunità di garantire la possibilità di accesso alla competizione tramite la riserva di un blocco dedicato ai nuovi entranti e/o remedy taker rendendo elegibili per l'aggiudicazione di tale blocco tutti gli operatori non MNO e Iliad, in qualità di remedy taker (in linea con le pratiche europee e internazionali).** Non a caso, **molti Stati membri stanno favorendo attivamente l'entrata di nuovi operatori in mercati eccessivamente concentrati – onde evitare ulteriori effetti “cartello”, una competizione al ribasso (con conseguente svalutazione della risorsa), allocazione delle risorse non efficiente e ricadute negative per l'utente finale.** Per quanto riguarda il 5G in Italia, inoltre, si osserva come il prezzo di riserva sia stato parametrato verso l'alto, come dimostrano sia l'equivalenza con il costo di assegnazione dei blocchi simili, aggiudicati a Tim e Vodafone per importi pressoché identici (intorno ai 680 milioni), sia l'alto prezzo per MHz pagato per la banda 700MHz, superiore a quello pagato per la 3.6-3.8 GHz (che a sua volta risulta nettamente la più cara d'Europa), sia considerando che la stessa banda a 700 MHz sarà disponibile solo a partire da luglio 2022. Nel complesso, Iliad si è aggiudicata 10 MHz nella banda 700 MHz, 20 MHz nella banda 3,6-3,8 GHz e 200 MHz nella banda 26,5-27,5 GHz per un **investimento totale di €1,193 miliardi** (da suddividere tra il 2018 e il 2022).

La partecipazione e l'investimento realizzato dall'operatore entrante per l'asta 5G, così come gli investimenti che la compagnia sta realizzando nel Paese, rappresentano elementi di notevole effetto in un mercato **fortemente concentrato**, con un HHI ben al di sopra della soglia di 2.000 (segnalata dalla Commissione Europea). L'indice è infatti pari a 2.557 a settembre 2019, valore diminuito di oltre 250 punti rispetto a prima dell'ingresso del nuovo operatore, e considerando che, in conseguenza della fusione tra Wind e H3G, aveva sfiorato quota 3.000. Ciononostante, il mercato della telefonia italiano rimane tra i più concentrati a livello europeo, meno solo di quello tedesco (3.336). Questo in effetti, vede la presenza di **tre principali operatori** (TIM, Vodafone e Wind Tre) con quote elevate e abbastanza simili e che, in termini di ricavi, **detengono** complessivamente circa **il 95% del mercato mobile**. Iliad, in solo poco più di 1 anno di attività, è diventato il quarto

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

operatore anche in termini di quota di mercato di SIM¹, pari al 6,4% (secondo i dati AGCOM pubblicati a gennaio 2020). Si tratta di un risultato molto significativo se si tiene conto che gli operatori virtuali, a distanza di oltre 10 anni dal loro ingresso sul mercato, non sono riusciti ad acquisire una fetta davvero rilevante del mercato – detenendo, ad oggi, solo circa il 6% delle linee complessive – e dimostrando, dunque, di non rappresentare un’alternativa reale né per gli operatori storici né per i consumatori.

L’attività di Iliad in Italia ha un impatto rilevante in termini di crescita economica del Paese. Una voce di fondamentale importanza (cui si è già accennato) è quella degli investimenti. **Senza investimenti non c’è innovazione.** Nel 2018 il settore delle telecomunicazioni ha rappresentato il **5,9% degli investimenti complessivi in Italia**, in forte aumento rispetto al 2017 (5,15%). Gli investimenti complessivi in infrastrutture, dopo una flessione osservata nel 2016, hanno mostrato una leggera ripresa nel 2017 (+1,9%), ma è solo nel 2018 che sono davvero decollati, passando da €7,18 a €8,41 miliardi (+17,1%). In particolare, gli **investimenti nella rete mobile**, dopo la flessione registrata nel 2017 (-6,8%), hanno mostrato un **aumento di quasi il 42%**, a conferma del paradigma secondo il quale la concorrenza stimola gli investimenti, che sono stati destinati al completamento della rete 4G e all’avvio dell’infrastrutturazione relativa ai servizi mobili 5G.

L’asta per la nuova rete rappresenta un elemento importante per capire meglio l’impatto di Iliad nel Paese. La gara per la relativa assegnazione delle frequenze si è conclusa nell’autunno 2018 per un importo complessivo di €6,55 miliardi, di cui il 37% ciascuno a carico di TIM e Vodafone, il 18% ad opera del nuovo operatore e l’8% da parte di Wind Tre. Inoltre, l’asta italiana risulta quella che ha ottenuto gli introiti maggiori in Europa, sia in termini assoluti, sia in relazione al costo per abitante. Nel dettaglio, la banda a 3,6-3,8 GHz è quella in cui sono stati raccolti gli importi più elevati (€4,3 miliardi), mentre per la banda a 700 MHz, che pure sarà disponibile solo a partire dal 2022, è stato pagato il prezzo più alto per singolo MHz (€34 milioni vs €21 milioni nella banda 3,6-3,8 GHz). Analizzando la spesa per singolo aggiudicatario, essa ammonta rispettivamente a €2,4 miliardi per Telecom e Vodafone, a circa €1,2 miliardi per Iliad, a circa €540 milioni per Wind Tre e a €33 milioni per Fastweb. **L’incidenza di tale spesa, effettivamente molto ingente**, si attesta nel caso di Wind Tre al 13% del giro d’affari annuale, al 54% nel caso di Tim, al 61% per Vodafone e persino al 1161% del giro d’affari annuale per Iliad. Nel solo 2018, l’incidenza dei costi per l’asta 5G sul giro d’affari annuale degli operatori è arrivata al 10% per Vodafone, all’11% per Wind Tre e al 12% per Tim, **raggiungendo nel caso di Iliad il picco del 139%, con un esborso di €143 milioni rispetto ad un giro d’affari di €123 milioni.**

Ai costi sostenuti per l’assegnazione delle frequenze andranno sommati quelli per il *roll out* delle reti. A questo proposito, a livello di concorrenza interna, nel dicembre 2018 l’AGCM ha segnalato le **criticità derivanti da previsioni normative locali o regionali difformi** rispetto a quanto previsto dal quadro normativo statale, sottolineando che queste restrizioni sono destinate ad accentuarsi nell’attuale fase di transizione alle tecnologie 5G. **Tali difformità hanno un effetto (negativo)**

¹ Si fa riferimento in questo caso alle cd. SIM residential, escluse quindi quelle M2M e/o business.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

maggiore su un business in fase di startup come quello di Iliad, in termini di costi e di tempistiche per lo sviluppo dell’infrastruttura proprietaria, ma anche in relazione all’accesso concorrenziale all’infrastruttura stessa. Ovviamente, gli effetti sono evidenti a livello di sistema Paese, con il rischio di disperdere innovazioni acquisite con anni di anticipo rispetto ad altri Stati, e un aumento della burocrazia.

Oltre agli investimenti legati alla maggiore concorrenzialità del mercato, vanno considerati gli effetti benefici a livello di Sistema-Paese legati alla nascita di un nuovo investitore. A fronte degli investimenti messi in campo da Iliad - pari a circa 3,4 miliardi di euro programmati per le frequenze e per la realizzazione della rete proprietaria - è stato stimato un **impatto complessivo sull’economia italiana**, in termini di incremento dell’attività economica e dei conseguenti aumenti nei consumi delle famiglie, **pari a circa 8,5 miliardi di euro**, di cui quasi €7,4 mld nei diversi settori economici – dunque, non solo le TLC, ma anche in settori collegati - mentre un ulteriore miliardo circa di euro verrebbe attivato per il tramite dei maggiori consumi conseguenti ai più elevati livelli di reddito dei lavoratori. Tali investimenti avrebbero un **impatto positivo anche sul piano occupazionale**, peraltro in una fase in cui, per effetto dei processi di riorganizzazione messi in atto da alcune delle principali imprese del settore, solo negli ultimi due anni si sono registrati circa 6.500 addetti in meno. Secondo le stime, i soli investimenti di Iliad genererebbero un totale di oltre **34.300 nuove unità di lavoro** (dirette, indirette e indotte).

L’ultimo aspetto di cui tener conto nell’analisi dell’impatto dell’entrata di un nuovo operatore nel mercato italiano della telefonia mobile riguarda i termini di variazione dell’offerta commerciale.

Ne emerge, a distanza di circa un anno e mezzo dall’ingresso di Iliad, un’offerta per i consumatori fortemente migliorata. Non si tratta unicamente di tariffe economicamente più vantaggiose – un effetto, sicuramente accelerato, di quanto già in atto negli ultimi anni, se si confronta l’andamento dell’indice dei prezzi dei servizi di telefonia mobile (-25% rispetto al 2010) con l’indice generale dei prezzi (+10%) e si considera che la tariffa media per consumo dati risulta diminuita tra il 2014 e il 2018 di quasi l’80% – ma di **un’offerta più ampia, che prevede ormai servizi voce e SMS illimitati e disponibilità di GB per il traffico dati notevolmente aumentata.** Come notato da diverse ricerche, **piuttosto che delle tariffe, è avvenuta una reale riduzione del costo medio per GB.** Facendo un confronto tra le offerte più recenti e quelle di circa un anno e mezzo fa, la tariffa media risulta in calo di circa il 14%, mentre i GB offerti, che variavano dai 3 GB ad un massimo di 15 GB (7,3 GB in media), oggi vanno da un minimo di 30 GB fino anche a 70 GB (circa 50 GB in media), con un chiaro vantaggio in termini di soddisfazione del cliente (e di digitalizzazione della società italiana nel suo complesso). Si consideri che il costo medio per GB offerto, ad oggi, rispetto al periodo precedente l’ingresso di Iliad risulta inferiore addirittura del 90%, essendo passato da circa €2,80/GB a soli €0,29/GB.

Come questo studio dimostra, l’analisi dell’impatto di Iliad nel settore delle telecomunicazioni italiane è un’operazione complessa. L’auspicio è che tale valutazione rappresenti uno spunto utile per la definizione delle politiche di lungo periodo da operare nel settore, tenendo conto dei

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

vantaggi derivanti da una maggiore concorrenza, in termini di offerte più accessibili, ampliamento dei servizi e migliori relazioni con i consumatori.

1. LA NASCITA E L’EVOLUZIONE DEL MERCATO DELLA TELEFONIA MOBILE IN ITALIA

La descrizione degli attuali assetti di mercato e la valutazione dell’impatto dell’ingresso di Iliad in Italia non può innanzitutto prescindere da una sintetica ricostruzione della storia del mercato della telefonia in Italia.

1.1. La nascita del mercato mobile: da SIP a Tim e all’ingresso nel mercato di Omnitel Pronto Italia

A livello globale, la storia della telefonia mobile ha radici non troppo lontane risalendo al 1973, anno in cui Martin Cooper, all’epoca impiegato della Motorola, dopo oltre un decennio di ricerche e sperimentazioni, effettuò la prima chiamata cellulare della storia mediante un telefono - Dyna-TAC - che pesava quasi un chilo e mezzo, aveva una batteria dalla durata massima di 30 minuti e necessitava di oltre 10 ore per completare il processo di ricarica ma che ha rivoluzionato per sempre il mondo delle comunicazioni. È stato infatti in quel momento che per la prima volta nella storia una chiamata era indirizzata non ad un luogo, ma ad una persona.

Nello stesso anno, in Italia la SIP (antico nome di Telecom Italia) attivava la prima rete per telefonia mobile del Paese, la Radio Telefono Mobile Integrato (RTMI), cui ha fatto seguito, nel 1979, il lancio della RTMS (Radio Telephone Mobile System), progettata per reggere circa 40.000 utenze, nel 1990, l’ingresso della tecnologia TACS e, nel 1993, l’introduzione della nuova ETACS, che migliorava notevolmente le frequenze totali utilizzate (con il passaggio dai 400Mhz ai 900Mhz) con oltre 120.000 utenze totali gestite dall’allora SIP.

Alla fine del 1990, se da un lato la SIP inizia ad installare le prime centrali GSM a Roma in vista delle sperimentazioni, Omnitel presenta al Ministero delle Poste e Telecomunicazioni la domanda di concessione per la licenza relativa al servizio GSM (il cui avvio commerciale fu autorizzato in Europa nel 1992) e successivamente il primo progetto per la costruzione di una rete nazionale. In Italia, SIP era l’unico operatore a poter avviare il servizio in forma sperimentale: il bando di assegnazione per la seconda licenza GSM venne pubblicato alla fine del 1993 e vide la partecipazione di quattro contendenti: Omnitel (Olivetti), Pronto Italia (tra i cui azionisti figuravano la compagnia tedesca Mannesmann e la multinazionale americana Air Touch), Unitel (Fiat e Fininvest) ed Etra (Snam, Agip petroli e Italgas). Mentre Etra confluì in Unitel, Omnitel concluse un accordo con Pronto Italia per la presentazione di un’offerta congiunta che diede vita a Omnitel Pronto Italia (OPI), di cui Omnitel Sistemi Radiocellulari (OSI) deteneva una quota del 70%. Il 1994 rappresenta un anno importante per il mercato italiano della telefonia avendo visto l’aggiudicazione, da parte di Omnitel Pronto Italia, della licenza GSM e la successiva stipula della convenzione con il Ministero delle Poste e Telecomunicazione che

Paper I-Com "I benefici della concorrenza" - gennaio 2020

prevedeva, oltre a prescrizioni di carattere economico², l'avvio del servizio entro diciotto mesi dal rilascio della concessione, assicurando la copertura di almeno il 40% del territorio nazionale e comunque della totalità dei comuni capoluogo di regione, la garanzia di una copertura minima pari al 70% del territorio e al 90% della popolazione entro cinque anni dal rilascio della concessione (tale copertura poteva essere realizzata attraverso la condivisione degli impianti ed il "roaming" nazionale) nonché la copertura di aree specifiche se richiesto dal Ministero con provvedimento motivato, per esigenze di pubblica utilità.

A partire da aprile 1994, Omnitel Pronto Italia inizia dunque la costruzione della seconda rete privata italiana GSM 900, dopo quella di SIP, cui fece seguito, ad ottobre '95, il lancio di un servizio riservato a 10 mila clienti pionieri e, a dicembre, raggiunta la quota del 40% di copertura del territorio richiesta, l'avvio del proprio servizio (a marzo '96 venne attivato il Roaming Nazionale con TIM).

Intanto a luglio nasceva TIM (Telecom Italia Mobile) che veniva scissa da Telecom Italia, sulla scia di quanto accaduto anche in altri Paesi europei.

Tornando a parlare di Omnitel, a fine 1996, la sua rete copriva il 60% del territorio nazionale e l'85% della popolazione mentre a maggio '97 il numero di clienti raggiungeva quota 1 milione, dopo neppure 18 mesi dall'inizio delle attività. Nel frattempo, per finanziare la costruzione della rete GSM, Olivetti riduceva la propria partecipazione in Omnitel e creava una holding con il gruppo tedesco Mannesmann denominata Oliman ('97), in cui confluivano le partecipazioni Olivetti in Omnitel e Infostrada. A febbraio dello stesso anno, Olivetti riduceva ulteriormente la propria presenza fino a mantenere appena il 50,1% delle quote della compagnia, e lasciando a Mannesmann il restante 49,9%. Successivamente, Olivetti lanciava un'Offerta Pubblica di Acquisto e Scambio su Telecom Italia, ottenendo il 51% della compagnia e il controllo (indiretto) di TIM cui faceva seguito, in ottemperanza delle norme antitrust, la cessione delle proprie quote da parte di Olivetti a Mannesmann. Quest'ultima subiva un'offerta ostile da parte degli inglesi di Vodafone che, nell'aprile del 2000, diventavano gli azionisti unici di Omnitel. Tale acquisizione si ripercuoteva anche sul nome della compagnia, che diventava Omnitel-Vodafone nel 2001, Vodafone-Omnitel nel 2002 per poi passare, a partire dal 2003, all'attuale Vodafone Italia.

Nello stesso anno Olivetti incorporava Telecom Spa, cambiando però la propria denominazione in Telecom Italia Spa.

1.2. La nascita del terzo operatore (Wind Telecomunicazioni) e l'ingresso sul mercato di H3G

Se questa era la situazione in Italia che vedeva coesistere TIM e Vodafone, la fine degli anni '90 ha visto la nascita di Wind Telecomunicazioni e di Andala UMTS.

Alla fine del 1997, in particolare, grazie all'investimento di Enel, France Télécom e Deutsche Telekom, sbarcava sul mercato un terzo operatore, Wind Telecomunicazioni che, dopo aver

² In particolare, la corresponsione allo Stato di un diritto iniziale di 750 miliardi di lire ed il versamento, per i primi 5 anni, di un canone annuo minimo, indipendentemente dal volume del suo fatturato, non inferiore a 1,7 mld di lire per il 1995; 8,2 mld di lire per il 1996; 25,4 mld di lire per il 1997; 51 mld di lire per il 1998 e 77,1 mld di lire per il 1999.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

acquisito la licenza per la telefonia fissa, l'8 settembre 1998 acquisiva la licenza GSM per la telefonia mobile in Italia.

Nel 2002, invece, Wind otteneva l'assegnazione della licenza per i servizi mobili di terza generazione (UMTS) e lanciava i servizi GPRS. Nello stesso anno si è assistito all'acquisizione di Infostrada da parte di ENEL, azionista di maggioranza. A seguito della fusione per incorporazione di Infostrada in Wind (nel 2002), i clienti totali del gruppo Wind salivano a quasi 24 milioni.

L'anno successivo, la compagnia telefonica diveniva tutta italiana grazie all'acquisto, da parte di Enel, delle quote restanti - pari al 26,6% - detenute da France Télécom. Tale condizione permase però soltanto per due anni; nel 2005, infatti, il gruppo Enel cede la maggioranza di Wind a Naguib Sawiris, proprietario della Orascom. A ottobre 2010 la società di Sawiris, Weather Investments, si fonde con la russa VimpelCom, operazioni che porta VimpelCom ad assumere il controllo del 51,7% di Orascom Telecom Holding e del 100% di WIND Telecomunicazioni. Il portale ed il servizio di posta elettronica Libero vengono trasferiti in una società indipendente, separata da Wind.

La storia di Andala inizia invece nel 1999, promossa da Tiscali, Franco Bernabè e successivamente l'istituto bancario San Paolo. Nel 2000 Andala vinceva la gara per l'aggiudicazione delle licenze UMTS e nello stesso anno, a seguito dell'acquisizione della maggioranza azionaria da parte di Hutchison Whampoa, diventava H3G Italia. L'azienda si è da subito caratterizzata per aver offerto tariffe e promozioni molto competitive. Dopo aver concluso, nel 2002, un accordo per il roaming nazionale con TIM, il 3 marzo 2003, 3 Italia lanciava i suoi servizi commerciali con una copertura del 59% della popolazione chiudendo l'anno con 330 000 clienti. Nel 2004, invece, 3 lanciava la TV UMTS mentre la copertura 3G saliva al 75% della popolazione. Nello stesso anno l'offerta della scheda UMTS è salita a 3 milioni di clienti, ben al di sopra delle aspettative degli analisti di mercato. Gli anni successivi si sono caratterizzati per una serie importante di ristrutturazioni aziendali ed aggiornamenti della rete che hanno portato, nel 2012, al lancio della connettività LTE nelle principali città italiane, con velocità di punta superiori a 100 Mbit/s (offerta senza costi aggiuntivi ai clienti abbonamento) e, nel 2015, all'adeguamento della rete alla tecnologia 4G+. Il 6 agosto 2015, l'azienda annunciava un accordo di fusione paritetica (joint venture) con Wind, creando l'operatore mobile leader in Italia.

1.3. La fusione Wind-Tre e la decisione della Commissione europea. L'ingresso nel mercato italiano di Iliad

Fino al 2016 il mercato italiano della telefonia vedeva operare Vodafone, TIM, Wind e H3G con quest'ultimo che, diversamente dai primi tre che offrivano anche servizi di telecomunicazioni fissa attraverso le rispettive reti, forniva soltanto servizi di telecomunicazione mobili. Accanto a tali operatori, erano attivi 16 operatori di reti virtuali mobili (MVNO) che, sebbene con una presenza nel mercato piuttosto esigua³, offrivano servizi di telecomunicazioni mobili senza essere proprietari di una rete.

³ Una quota di mercato del [0-5] %, se calcolata in base alle entrate, o del 5-10 %, se calcolata in base al numero di utenti ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC1022\(01\)&from=IT](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC1022(01)&from=IT)).

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Il 2016 rappresenta, quindi, un anno cruciale per il mercato della telefonia mobile perché ha visto l'annuncio di una concentrazione da parte di H3G e Wind, rispettivamente il quarto e terzo operatore di telefonia mobile nel mercato al dettaglio dei servizi di telecomunicazioni mobili in Italia, che avrebbe determinato la creazione di un enorme operatore leader di mercato per numero di abbonati e fatturato ed aumentato in maniera significativa il livello di concentrazione del mercato. A tale riguardo, infatti, rinviando al par. 2.2. per una più approfondita analisi, si consideri che a fine 2016, l'Hirschman-Herfindahl Index – l'indice più utilizzato per mostrare il livello di concentrazione di un mercato – era pari a poco più di 2.200⁴, soglia che in ogni caso rivelava già un mercato piuttosto concentrato, mentre in seguito alla fusione, a distanza di solo un anno, tale valore è notevolmente cresciuto fino a raggiungere quota 2.840.

Nell'analizzare l'impatto della concentrazione sul mercato italiano, la Commissione ha formulato una serie di importanti riserve sotto il profilo della concorrenza rilevando, in particolare, che:

- 1) l'operazione avrebbe comportato la creazione del più grande operatore nel mercato italiano della telefonia mobile al dettaglio determinando il venir meno del ruolo di catalizzatori della concorrenza rivestito sia da Wind che soprattutto da H3G. L'operazione, infatti, avrebbe lasciato solo due operatori ad affrontare la joint venture, TIM e Vodafone, che sarebbero risultati meno incentivati a competere (così come la joint venture). L'analisi della Commissione ha inoltre evidenziato come alla riduzione delle possibilità di scelta si sarebbe accompagnato un calo nella qualità dei servizi per i consumatori ed un aumento dei prezzi al dettaglio della telefonia mobile praticati da tutti gli operatori;
- 2) l'operazione non solo avrebbe comportato una riduzione del numero dei concorrenti ma avrebbe anche creato un mercato con tre concorrenti in possesso di quote di mercato simili con la conseguenza che sarebbe stato più semplice per i tre operatori di rete mobile (la joint venture, TIM e Vodafone) coordinare il loro comportamento concorrenziale in modo stabile ed eventualmente determinare un ulteriore incremento dei prezzi al dettaglio della telefonia mobile a scapito dei consumatori italiani;
- 3) l'operazione avrebbe ridotto il numero degli operatori di rete mobile effettivamente disposti ad ospitare gli operatori virtuali indebolendo la posizione negoziale di questi ultimi e riducendo le possibilità, per gli stessi, di ottenere condizioni favorevoli di accesso all'ingrosso.

A fronte di tali rilievi, nel tentativo di superare le riserve formulate dalla Commissione, Wind e H3G hanno proposto misure correttive che prevedevano la cessione di attività sufficienti a consentire l'ingresso sul mercato italiano di un nuovo, quarto operatore di rete mobile, così da compensare la perdita di concorrenza conseguente alla concentrazione ed assicurare che l'operazione non penalizzi gli utenti italiani.

In particolare, le parti hanno proposto l'operatore di telecomunicazioni Iliad come acquirente delle suddette attività. Iliad, infatti, risultava in possesso delle conoscenze e competenze necessarie per operare, investire e innovare nel mercato italiano ed assicurare quella dinamicità competitiva che l'operazione di concentrazione, al contrario, rischiava di sedare. Entrando più nello specifico, le misure correttive consistevano:

⁴ Indice calcolato sulle quote di mercato in termini di SIM complessive.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

- a) nella cessione al nuovo operatore di una determinata quantità dello spettro radio mobile della joint venture proveniente da diverse bande di frequenza (900 MHz, 1 800 MHz, 2 100 MHz e 2 600 MHz);
- b) il trasferimento/co-locazione (ossia condivisione) di varie migliaia di siti per l’installazione di stazioni base mobili dalla joint venture al nuovo operatore;
- c) un accordo transitorio (per l’accesso a 2G, 3G e 4G, e a nuove tecnologie) che permettesse al nuovo operatore di usare la rete della joint venture per offrire ai clienti servizi mobili a livello nazionale fino a quando non abbia costituito la propria rete.

Il trasferimento dei blocchi di frequenze e dei siti di stazioni base mobili permetterà al nuovo operatore di sviluppare e lanciare la propria rete in Italia e di proporsi come quarto operatore di telefonia mobile, fornendo servizi al dettaglio ai consumatori e servizi di accesso all’ingrosso agli operatori virtuali di rete.

La Commissione ha dunque ritenuto che le misure correttive proposte fossero idonee a sedare le proprie preoccupazioni, in quanto consentivano ad un nuovo operatore, Iliad, di accedere al mercato italiano di telefonia mobile. Riconoscendo in Iliad un soggetto in grado di assicurare quella pressione concorrenziale indispensabile per garantire la dinamicità del mercato e la competizione su prezzi e servizi, la Commissione ha approvato l’operazione a norma del regolamento UE sulle concentrazioni, purché fossero rispettate le condizioni sopra menzionate.

Ed è così che nel 2016 viene fondata Iliad Italia, filiale italiana del gruppo francese che, nel corso del 2017, in vista del lancio e in ottemperanza alle disposizioni della Commissione Europea, ha iniziato l’acquisizione delle frequenze cessate da Wind Tre a seguito della fusione di Wind e 3 Italia. Al 31 dicembre 2017, Iliad risultava aver acquisito quasi 300 dei siti dismessi da Wind Tre, mentre i restanti saranno trasferiti, secondo gli accordi, entro la fine del 2019.

Il 29 maggio 2018, infine, avviene il lancio ufficiale dell’operatore, in concomitanza con la presentazione dell’offerta commerciale e l’avvio della vendita di SIM con nuove numerazioni o per effettuare la portabilità del numero da altri operatori. L’iniziativa riscuote subito un elevato seguito sancendo il successo di Iliad nel mercato italiano: il 18 luglio 2018, a poco meno di due mesi dal lancio, Iliad Italia ha comunicato ufficialmente di aver già raggiunto un milione di clienti tra richieste di portabilità e nuove sottoscrizioni. Dopo il boom iniziale l’ascesa di Iliad è continuata: il 4 settembre 2018, infatti, il gruppo Iliad riportava, nel contesto del resoconto sul primo semestre dell’anno 2018, il raggiungimento di un milione e mezzo di clienti in Italia all’inizio di agosto. Il 6 settembre, l’azienda rendeva noto in un comunicato stampa il conseguimento di due milioni di utenti mentre al 30 giugno 2019 contava già 3,8 milioni di utenze mobili totali (per poi raggiungere alla fine di settembre quota 4,5 milioni).

Pur da pochi mesi operativa sul mercato italiano, Iliad Italia ha deciso di partecipare all’asta per l’assegnazione delle frequenze 5G, conclusa il 2 ottobre 2018, aggiudicandosi:

- 10 MHz nella banda 700 MHz;
- 20 MHz nella banda 3,6-3,8 GHz;
- 200 MHz nella banda 26,5-27,5 GHz. In totale, Iliad ha investito €1,193 miliardi (da suddividere tra il 2018 e il 2022) per l’ottenimento delle frequenze 5G.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

La rete proprietaria di Iliad è attualmente in corso di implementazione, sebbene l'operatore usufruisca di una copertura nazionale tramite la rete Wind Tre in Mobile Operator Core Network - MOCN (3G e 4G) e in roaming (2G).

Oltre agli investimenti per la creazione di nuovi siti e l'acquisizione di quelli previsti dal “remedy package” realizzato a seguito della fusione Wind Tre, Iliad ha sottoscritto diversi accordi con le principali tower companies: un accordo con Cellnex nel giugno 2017 e con INWIT nel febbraio 2019 al fine di poter installare le proprie antenne rispettivamente sulle torri della società spagnola e della controllata di TIM. Da ultimo, a inizio maggio 2019 l'azienda ha firmato accordi di cooperazione strategica a lungo termine con Cellnex per l'accelerazione dello sviluppo della rete attraverso l'acquisizione da parte della tower company dei 2200 siti di Iliad (per un valore di €600 milioni).

2. L'EVOLUZIONE DEL SETTORE DELLE TLC IN ITALIA: IL PRIMA E IL DOPO LA DECISIONE DELLA COMMISSIONE EUROPEA

Il settore delle telecomunicazioni costituisce una parte significativa della nostra economia, rappresentando, con i suoi circa €31,6 miliardi, l'1,8% del PIL nazionale. La maggior parte di questi ricavi (52,6%) è attribuibile ai mercati di rete fissa, mentre €16,4 miliardi (47,4%) provengono dalla telefonia mobile. Nel seguito si propone una disamina delle dinamiche in particolare di quest'ultimo settore.

Nel 2018, i ricavi complessivi sono diminuiti in media del 2,0%, in linea col trend dell'ultimo decennio (-3,5% in media). Se tuttavia si considera il margine di redditività – calcolato come rapporto tra l'EBITDA e i ricavi – questo risulta in crescita costante negli ultimi anni⁵: si parla di un margine passato dal 30,5% del 2015 al 34% del 2018 e cresciuto di 0,3 p.p. solo nell'ultimo anno.

2.1. La domanda nel mercato nella telefonia

Le linee complessive aumentano progressivamente, passando dai 97,5 del 2014 ai 104,1 milioni di linee a settembre 2019 (Fig. 2.1). Tale crescita è dovuta principalmente al forte incremento delle linee M2M (*machine-to-machine*). Negli ultimi anni, infatti, notevoli sono stati i progressi nel campo dei *connected device* e delle possibili applicazioni nell'ambito dei servizi M2M: a partire dal 2014, le SIM M2M sono praticamente triplicate, mentre le SIM *human* sono andate progressivamente diminuendo, con oltre 9 milioni di linee in meno rispetto al 2014 (-10,4%), di cui oltre 2,7 milioni di unità in meno solo nell'ultimo anno (settembre 2018-settembre 2019).

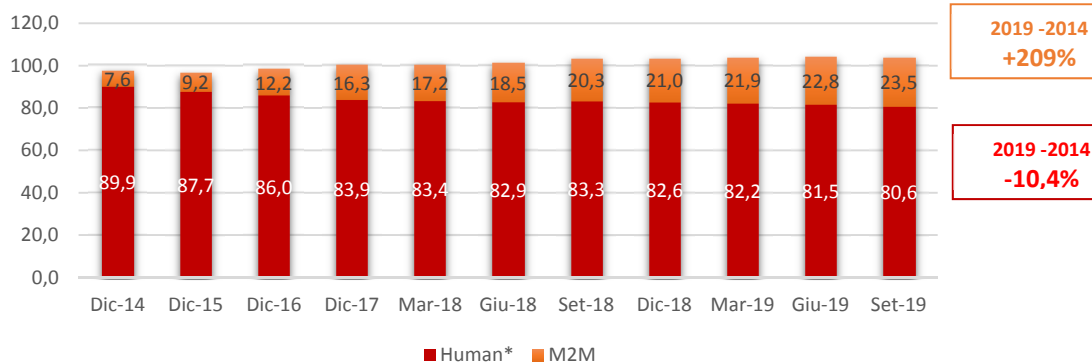
Dallo spaccato sulle sole SIM *human* appare una netta prevalenza delle SIM destinate ad una clientela residenziale rispetto al segmento *business* (Fig. 2.2). Entrambi i segmenti registrano un calo nel tempo (oltre 9 milioni di SIM in meno destinate alla clientela residenziale rispetto al 2014, e oltre 200.000 in meno per quanto riguarda i clienti business), anche se il segmento business sta lentamente guadagnando terreno in termini relativi: con i suoi oltre 9,5 milioni di SIM, rappresenta l'11,8% del totale a settembre 2019 (10,8% a fine 2014).

Anche in termini di tipologia di contratto, prevalente è la quota di SIM prepagate (86,5% a settembre 2019), peraltro in aumento di 2,3 p.p. rispetto a quasi 5 anni prima.

⁵ Per questioni di omogeneità sono stati considerati i risultati di bilancio solo dei tre maggiori operatori presenti sul mercato. Si tenga presente che, proprio per questa ragione, i valori risultano parzialmente differenti da quelli recentemente divulgati da AGCOM nel Focus Bilanci (Ottobre 2019), che tiene invece conto di tutti gli operatori del settore. I dati AGCOM, nonostante un calo rispetto all'ultimo anno, rilevano comunque un aumento dei margini rispetto al 2015 in linea con quanto descritto nel presente paper, sebbene in misura più contenuta, a conferma che i principali player di mercato, nel loro complesso, mostrano una sostanziale tendenza al rialzo.

Paper I-Com "I benefici della concorrenza" - gennaio 2020

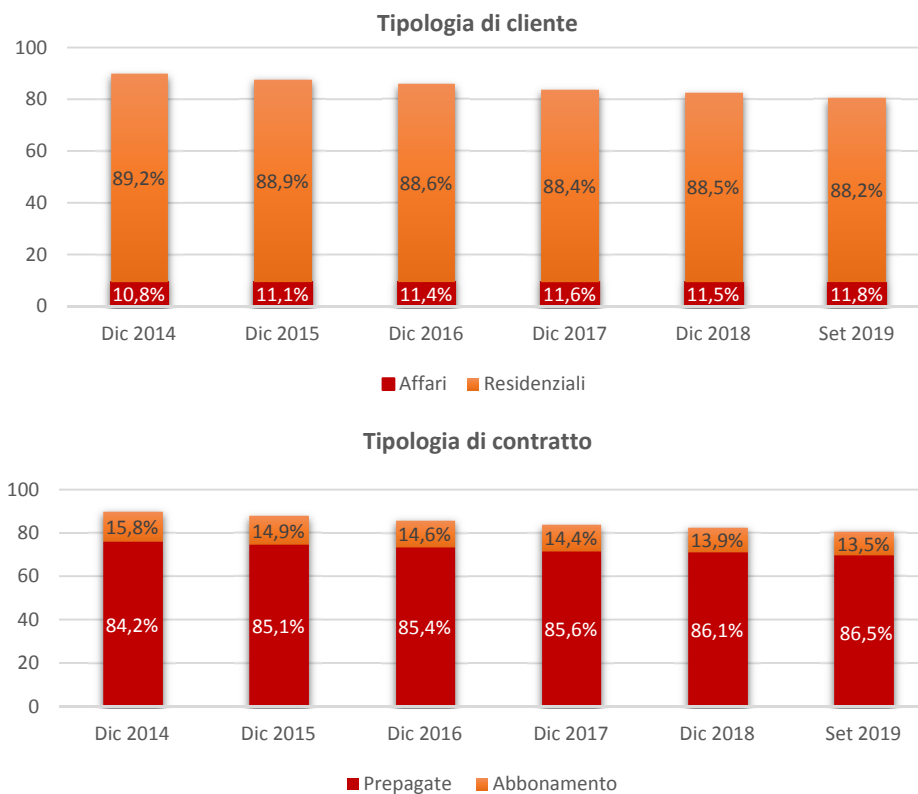
Fig. 2.1: Linee complessive (mln)



Fonte: AGCOM

*SIM che effettuano traffico «solo voce» o «voce e dati», incluse le SIM "solo dati" con iterazione umana (es: chiavette per PC, SIM per tablet ecc.)

Fig. 2.2: SIM (mln)



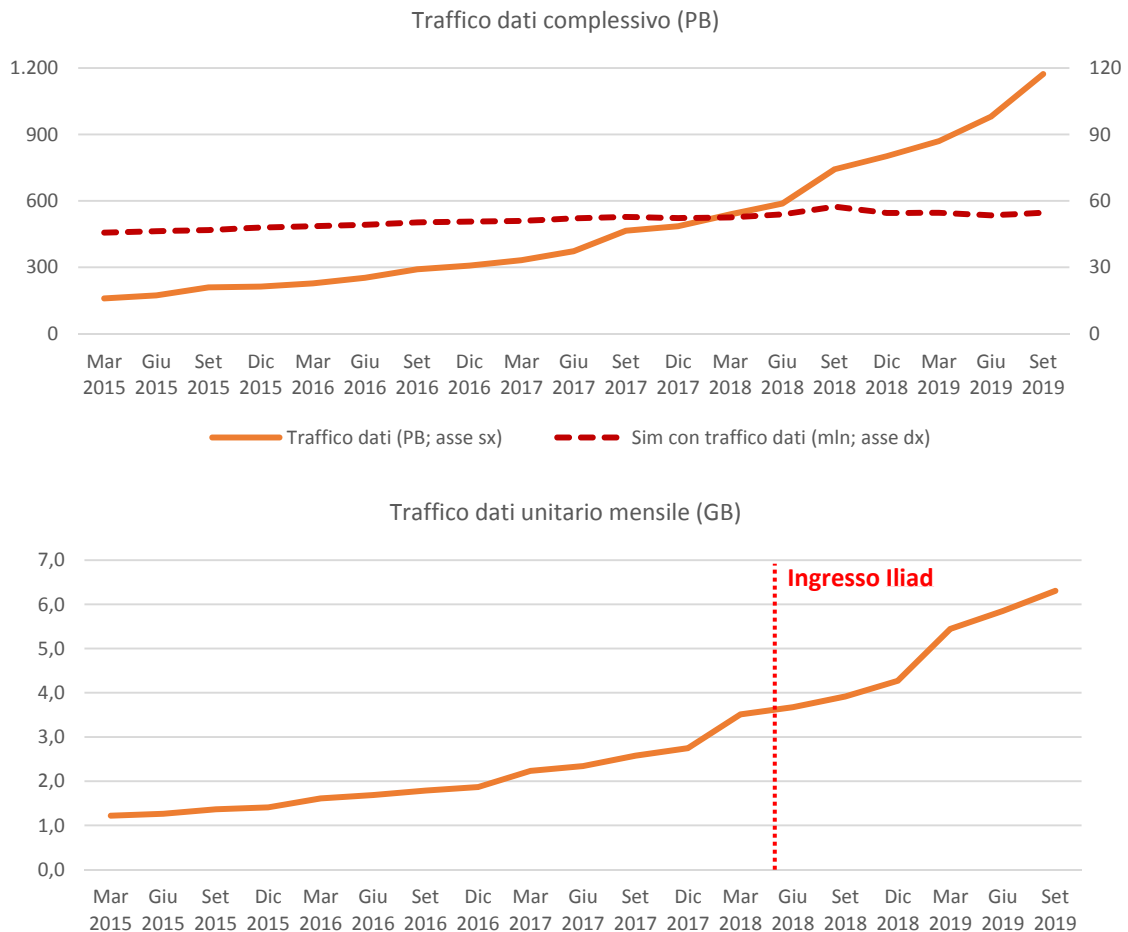
Fonte: AGCOM

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Vale la pena notare come la domanda stia progressivamente evolvendo, di pari passo con l'evoluzione tecnologica che caratterizza il settore delle telecomunicazioni. Infatti, la riduzione delle SIM human è dovuta al forte calo registrato nell'acquisto di SIM “solo voce”, conseguenza proprio dell'effetto di sostituzione fra i servizi di messaggistica tradizionale con quelli online, in grado di garantire la condivisione istantanea, oltre che del testo, anche di contenuti audio e video. Per contro, le SIM “voce + dati” aumentano e parallelamente – in misura, anzi, ancor maggiore - aumenta il traffico dati complessivo, che passa da 541 PB nei primi 9 mesi del 2015 a 3.023 PB nei primi 9 mesi del 2019, pari ad oltre 5 volte e mezzo tanto in soli 4 anni (Fig. 2.3), con un aumento del 61,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La crescita è altrettanto sostenuta in termini di traffico dati unitario mensile: se nel 2014 si consumava in media 1,06 GB al mese, nel 2019 il consumo medio mensile è stato pari a 6,31 GB, aumentato del 61% solo nell'ultimo anno di osservazione (settembre 2018-settembre 2019).

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.3: Andamento del traffico dati



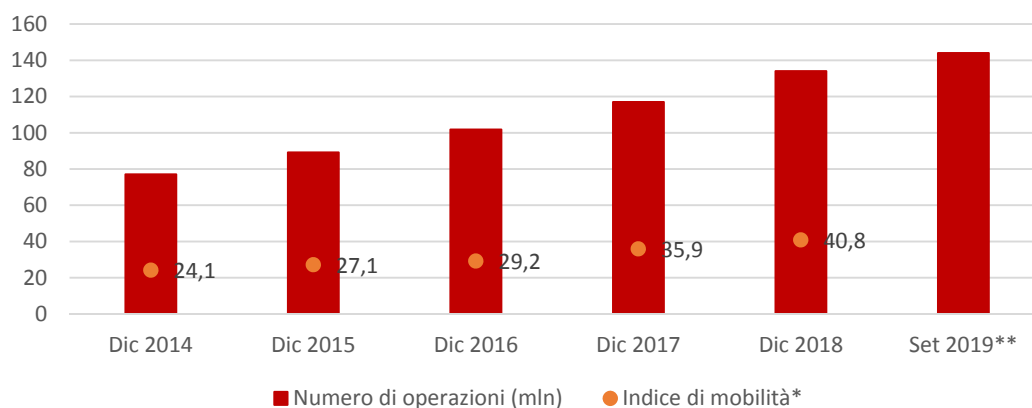
Fonte: AGCOM

Un indicatore utile per la valutazione degli scenari del mercato della telefonia mobile è rappresentato dall’andamento delle linee acquisite e dismesse, nonché dall’utilizzo, da parte degli utenti, del servizio di *mobile number portability*. A settembre 2019, in particolare, le operazioni di portabilità delle numerazioni mobili sono giunte, cumulativamente, a 144 milioni di unità (Fig. 2.4), di cui 17 milioni solo nel 2018 (15,2 milioni nel 2017) e ulteriori 10 milioni nel corso dei primi 9 mesi del 2019, con un andamento dell’indice di mobilità (che misura la propensione al passaggio a un nuovo operatore) costantemente in crescita nel periodo d’osservazione. Nello specifico, l’indice raggiunge nel 2018 un valore di 40,8, segnando un

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

aumento di oltre 6 p.p.⁶ rispetto all’anno precedente. Il saldo tra operazioni in ingresso e in uscita risulta negativo per gli operatori tradizionali, ma anche per gli operatori virtuali.

Fig. 2.4: Portabilità del numero



Fonte: AGCOM

*Rapporto dato dalle linee mobilitate da inizio anno (donate e acquisite) e la corrispondente customer base media complessiva (al netto delle «M2M»)

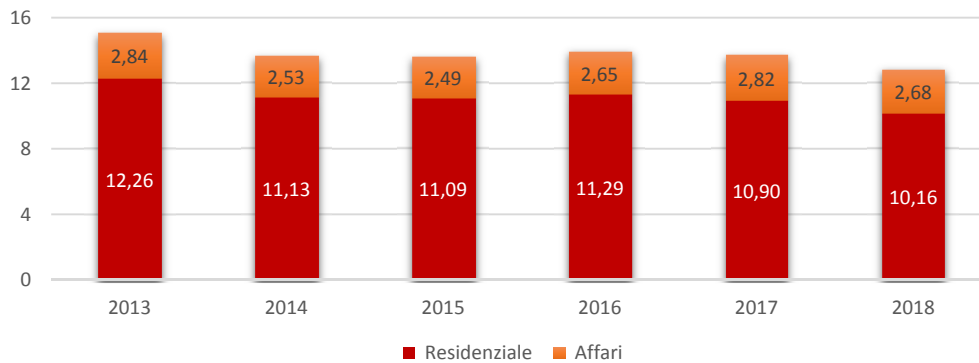
** L'indice di mobilità non è indicato in quanto non comparabile con gli anni precedenti, per i quali l'indice è calcolato sull'intero anno

Nell’ultimo quinquennio - ad eccezione del 2016, anno nel quale si è registrato un aumento – i consumatori hanno potuto beneficiare di una considerevole riduzione della spesa per l’acquisto di servizi di telecomunicazione (-3,2% in media), aspetto legato alla liberalizzazione regolamentata del settore, unita all’evoluzione tecnologica e all’espansione del mercato. Nel 2018 la tendenza è proseguita, registrando una variazione pari al 6,4%, legata in particolare al principale segmento di mercato – quello residenziale – che ha visto la spesa degli utenti ridursi di circa €740 milioni (-6,8%), cui vanno a sommarsi €140 milioni in meno spesi dai clienti business (-5%) (Fig. 2.5).

⁶ L'indice di mobilità è dato dal rapporto tra il totale delle linee donate/acquisite attraverso il ricorso al servizio di *mobile number portability* nell'anno e la corrispondente *customer base* media complessiva (al netto delle linee M2M). È da notare come l'andamento descritto sia dovuto anche alla riduzione del valore del denominatore dell'indice rappresentato dalla *customer base* media di riferimento, che si è ridotta da 86,8 a 84,9 milioni.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.5: Spesa finale per tipologia di clientela (mld €)

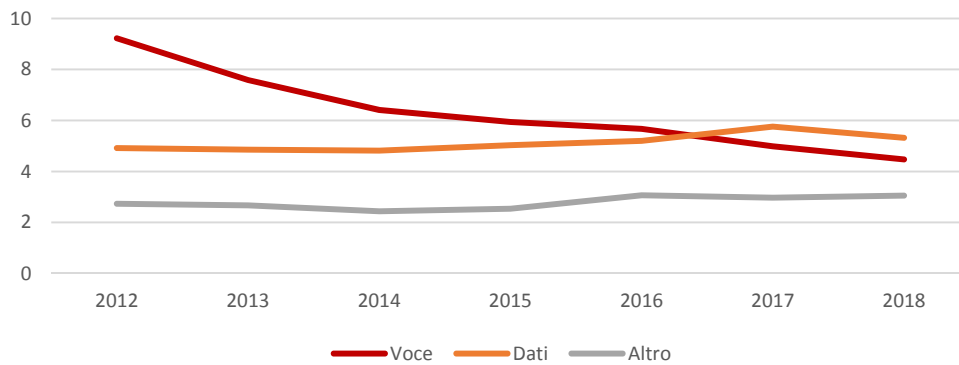


Fonte: AGCOM

Anche lo scorso anno è proseguita la flessione complessiva della spesa dei consumatori che ha interessato, quasi in misura equivalente, sia i servizi voce che quelli dati (Fig. 2.6). Difatti, la spesa in servizi voce si riduce di oltre il 10%, proseguendo una tendenza già cominciata diversi anni fa. Al contrario, la spesa relativa alla componente dati negli ultimi tre anni è cresciuta, arrivando a superare, per la prima volta nel 2017, la spesa in servizi voce, un elemento spiegato dal consumo sempre crescente di dati che, come visto nella precedente fig. 2.3, è aumentato ulteriormente nel 2018. Nonostante la riduzione in termini di spesa (-7,8%) registrata nel 2018, il consumo dati rimane il principale capitolo di spesa, rappresentativo di quasi il 42% della spesa totale. L'ingresso di un quarto operatore ha favorito una dinamica concorrenziale che ha, a sua volta, contribuito all'inversione di tendenza rinvenuta nell'ultimo anno. Occorre, altresì, notare come, ragionando in termini relativi, la spesa media per petabyte (PB) di traffico dati diminuisca da anni (Fig. 2.7): pur aumentando fino al 2017, il ritmo di crescita della spesa è stato, infatti, molto meno incalzante rispetto ai consumi e la spesa media è passata, così, dai €9,6 milioni per petabyte consumato nel 2014 a scarsi €2 milioni nel 2018, quasi l'80% in meno in soli 4 anni. Ne emerge pertanto che, ben prima dell'ingresso di Iliad, le tariffe medie offerte dagli operatori stessero diminuendo. L'ingresso di un nuovo operatore ha dunque accentuato una tendenza già in corso, contribuendo a dare una spinta alla concorrenzialità del settore.

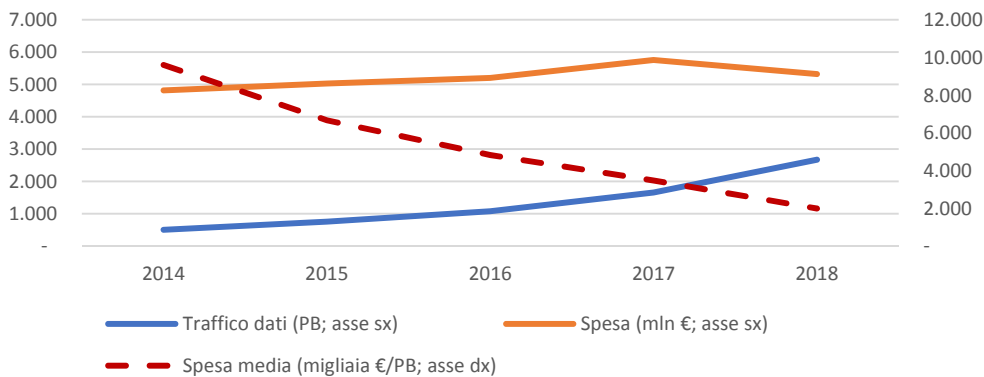
Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.6: Spesa finale degli utenti, per tipologia di servizi (mld €)



Fonte: AGCOM

Fig. 2.7: Spesa media in traffico dati



Fonte: AGCOM

2.2. L'offerta nel mercato nella telefonia

I ricavi complessivi nel settore della telefonia mobile mostrano un andamento decrescente – fatta eccezione per gli anni 2012 e 2016 - da almeno un decennio (Fig. 2.8). Principale segmento responsabile di questo andamento, oltre agli SMS (oramai divenuti un segmento marginale), è stato quello dei servizi voce, dove nel corso dell'ultimo decennio sono andati persi ben €6,6 miliardi, di cui €390 milioni solo nell'ultimo anno (-8%), un andamento legato anche a fattori

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

esogeni quali l’abolizione delle tariffe di roaming e la riduzione della tariffa di terminazione (MTR). Queste ultime rappresentano il costo all’ingrosso per la terminazione di una telefonata sulla rete di un operatore mobile, ossia il costo che un operatore di telefonia paga per far terminare la chiamata telefonica di un proprio utente sulla rete di un altro operatore telefonico, con il fine ultimo di completare la telefonata. Si pensi che a gennaio 2009 tale tariffa ammontava a circa 10 € cent al minuto e che secondo le previsioni dell’AGCOM a gennaio del 2019 è scesa a 0,90 € cent al minuto (oltre il 90% in meno)⁷. Occorre tuttavia sottolineare che la riduzione di tale tariffa, se è vero che ha impatto sui fatturati complessivi degli operatori, incide molto meno – in certi casi non incide affatto – sui margini realizzati, in quanto ad una riduzione dei ricavi corrisponde una proporzionale riduzione dei costi, posto che la tariffa di terminazione rappresenta, al tempo stesso, sia un introito che un costo per gli operatori del settore. Come, infatti, evidenziato all’inizio del capitolo, ad una consistente riduzione dei ricavi nel settore non è corrisposta una simile contrazione dei margini di redditività degli operatori di telefonia che, anzi, sono risultati in aumento negli ultimi anni.

I ricavi da servizi dati⁸ mostrano per la prima volta una flessione (-5,1%, pari a €260 milioni), dovuta in particolare alla componente “Accesso e navigazione Internet”, grazie alla disponibilità sul mercato di offerte più ricche a prezzi via via più competitivi (Figura 2.8). In termini di ricavi unitari (ARPU), la flessione per i servizi dati (-41,2%) è importante ed anche in questo caso in linea con una tendenza già in corso: la riduzione registrata nel 2017 è stata addirittura pari al 47,6% mentre, più in generale, nel corso degli ultimi 5 anni i ricavi unitari per servizi dati sono calati, in media, di circa il 28% all’anno (Fig. 2.9).

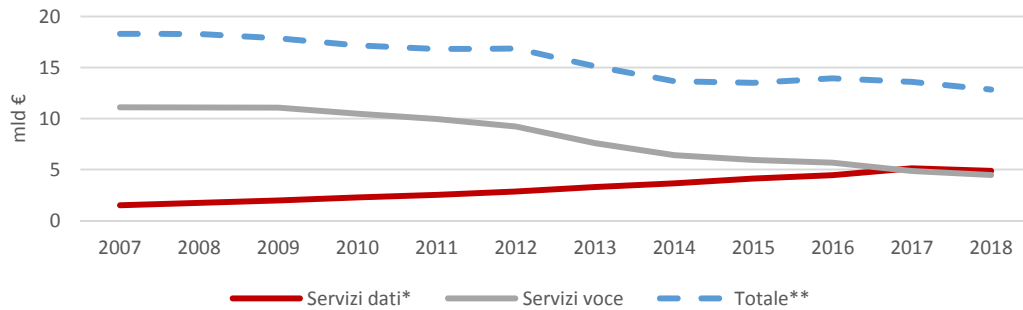
I ricavi medi unitari per SIM e per utente (con valori pari a circa 150 e 250 €/anno) scendono rispettivamente del 4,5% e 6,4%, in particolare nella componente voce rispetto ai dati, mentre tendono a crescere i ricavi dai terminali (Fig. 2.10).

⁷ Fonte: Agcom, Delibera n. 599/18/CONS, Identificazione e analisi dei mercati dei servizi della terminazione delle chiamate vocali su singola rete mobile (Mercato n. 2/2014), Dicembre 2018.

⁸ Escluso SMS

Paper I-Com "I benefici della concorrenza" - gennaio 2020

Fig. 2.8: Ricavi totali da servizi dati

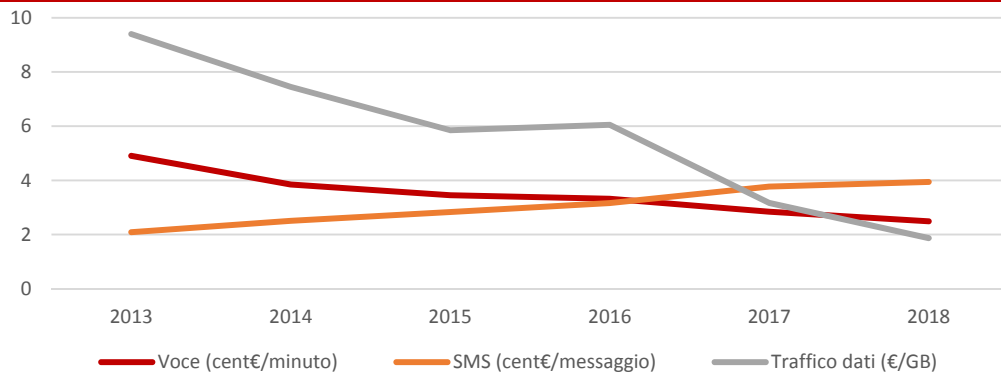


Fonte: AGCOM

*Esclusi SMS

** Il totale include anche due ulteriori componenti (SMS ed Altro)

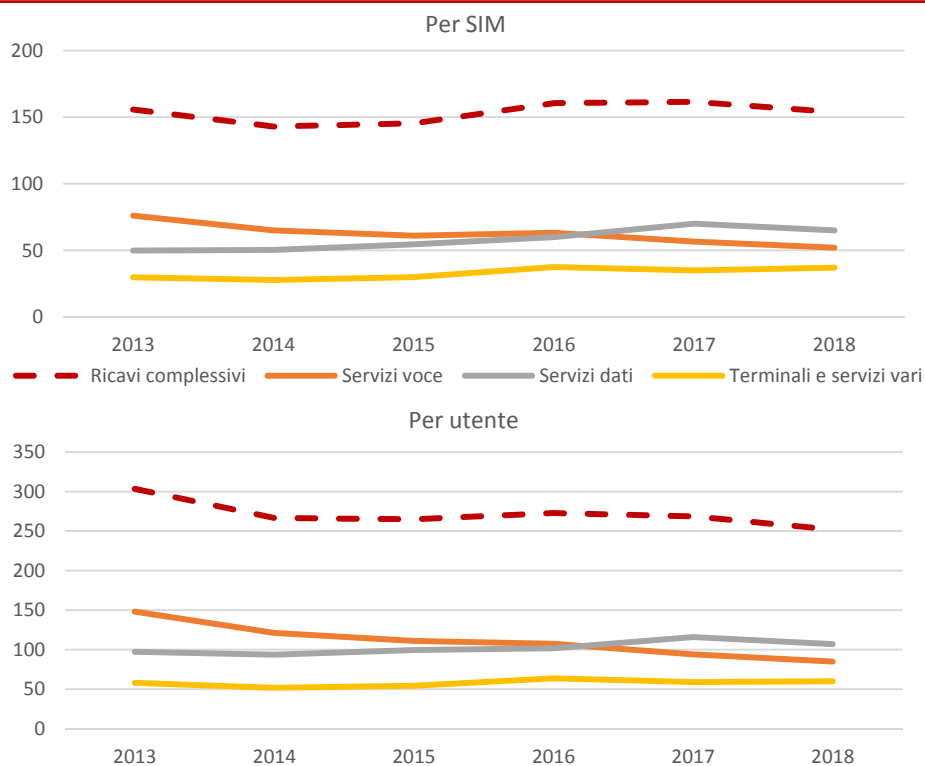
Fig. 2.9: Ricavi unitari per tipologia di servizio



Fonte: AGCOM

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.10: Ricavi medi per SIM e utente (€/anno)



Fonte: AGCOM

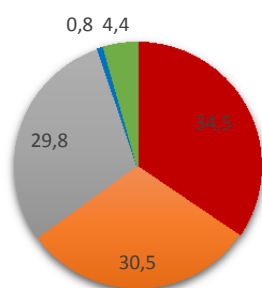
Dal punto di vista concorrenziale, il mercato mobile vede tre operatori (TIM, Vodafone e Wind Tre) presentare quote elevate e abbastanza simili (Fig. 2.11). Nel 2018, TIM risulta essere il primo operatore mobile del mercato, con il 34,5% dei ricavi, in aumento rispetto all’anno precedente (+1,4 p.p.), seguito da Vodafone (30,5%) e Wind Tre (29,8%). I tre maggiori operatori mobili, in termini di ricavi, complessivamente detengono circa il 94,8% del mercato mobile. Wind Tre è l’operatore che sembra avere maggiormente risentito della concorrenza del nuovo entrante Iliad. Va a tal proposito ricordato che la fusione di Wind e H3G è stata possibile proprio grazie all’ingresso di Iliad, condizione posta dalla Commissione Europea – come già ampiamente discusso nel capitolo 1 - in considerazione del mercato già fortemente concentrato e che avrebbe subito un significativo incremento nel livello di concentrazione a seguito della fusione tra le due società.

Anche con riferimento alle SIM complessive, TIM conferma la quota maggiore, con il 30% del mercato.

Gli operatori virtuali, nonostante una quota in leggera crescita sia in termini di linee complessive (+ 0,3 p.p. rispetto a settembre 2018) che in termini di spesa complessiva (+0,5 p.p. rispetto al 2017), detengono una quota relativamente esigua.

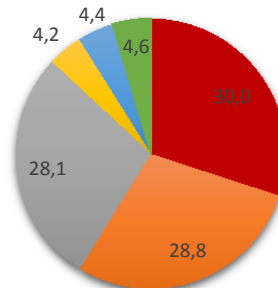
Fig. 2.11: Quote di mercato (%; settembre 2019)

Quote di mercato* (%; spesa finale complessiva)



Quote di mercato (%; linee complessive**)

■ Tim
■ Vodafone
■ Wind Tre
■ Poste Mobile
■ Iliad
■ Altri MVNO



Fonte: AGCOM

*Dato aggiornato a dicembre 2018

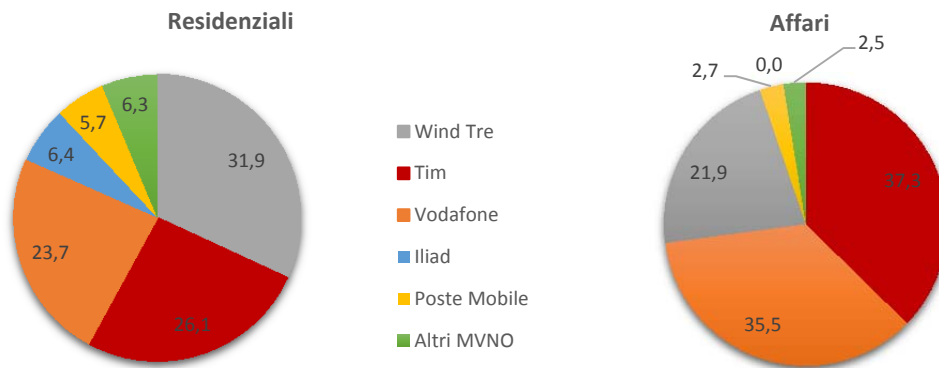
**Include le linee M2M e le linee human

Nel segmento residenziale, Wind Tre si conferma leader con il 31,9%; secondo e terzo operatore sono TIM e Vodafone, con quote rispettivamente pari a 26,1% e 23,7% (Fig. 2.12). Segue, ad una certa distanza, Iliad, che in poco più di un anno ha raggiunto il 6,4% della clientela residenziale, diventando quindi anche il quarto operatore per quota di mercato di SIM Residential⁹. Poste Mobile detiene infatti una quota pari al 4,6% degli utenti residenziali. In seguito all'ingresso di Iliad, i principali tre operatori di mercato hanno visto nel corso dell'ultimo anno la propria quota di mercato ridursi: Wind Tre registra la maggiore perdita (-2,7 p.p.), mentre per TIM e Vodafone la riduzione è più contenuta (-0,8 p.p. e -1 p.p., rispettivamente) (Fig. 2.13).

⁹ La quota di mercato di Iliad, con riferimento alle SIM Human complessive (residenziale + affari), è del 5,6%, come risultante dagli ultimi dati trimestrali pubblicati da AGCOM.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

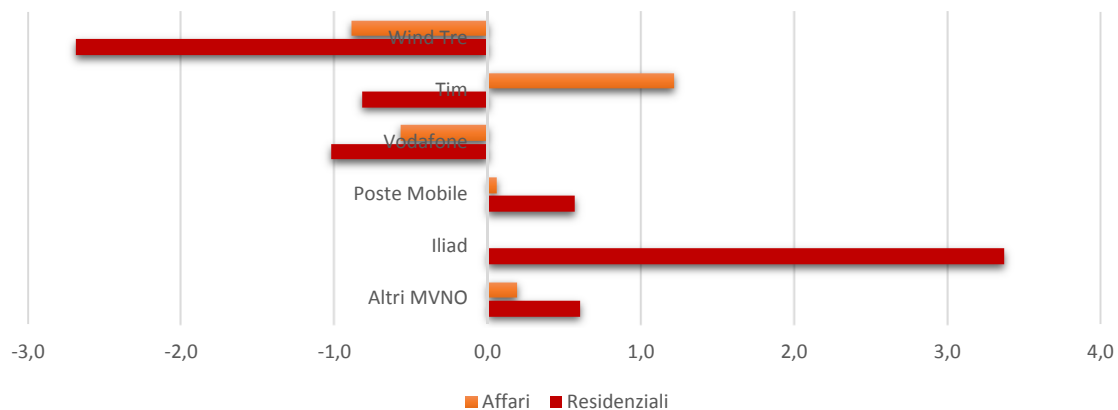
Fig. 2.12: Quote di mercato, per tipologia di clientela (% SIM; settembre 2019)



Fonte: AGCOM

Nel segmento business, TIM e Vodafone si confermano i principali operatori, detenendo quasi il 73% dell'intero mercato. Wind Tre, con il 21,9%, ha perso quasi l'1% del segmento di mercato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Fig. 2.13: Variazione quote di mercato settembre 2019 vs. settembre 2018, per tipologia di clientela (in p.p.)



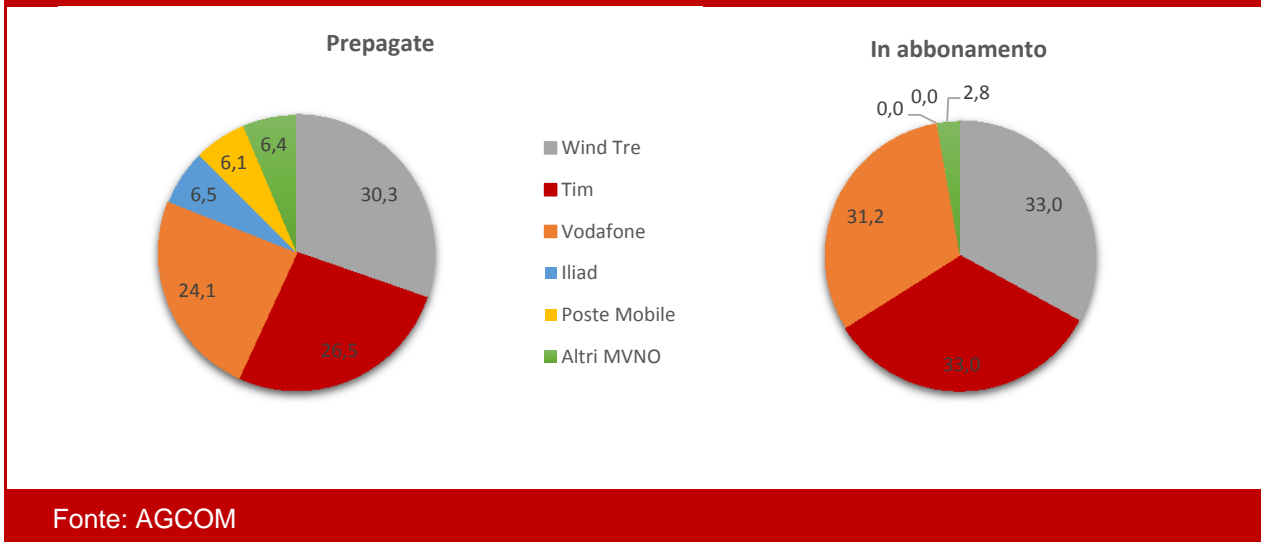
Fonte: AGCOM

Per quanto riguarda la tipologia di contratto, risulta evidente come il segmento delle prepagate e ancor più quello degli abbonamenti siano dominati dai tre maggiori operatori di telefonia mobile,

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

che a marzo 2019 detengono complessivamente l’81% del mercato delle prepagate e addirittura il 97,2% di quello delle SIM in abbonamento (Fig. 2.14).

Fig. 2.14: Quote di mercato, per tipologia di contratto (% SIM; settembre 2019)

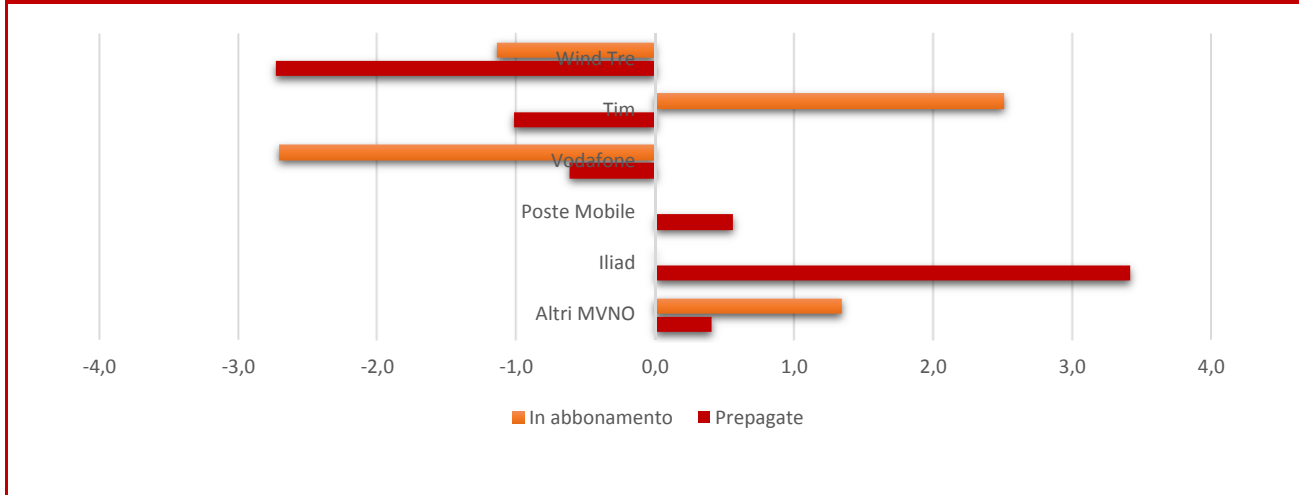


Wind Tre si conferma leader di mercato sia nel segmento delle SIM prepagate (30,3%) che in quello delle SIM in abbonamento (33%), sebbene con una quota di mercato in flessione sia nel primo (-2,7 p.p.) che nel secondo (-1,1 p.p.) (Fig. 2.15). Discorso simile vale per Vodafone, che perde terreno in entrambi i segmenti di mercato, in particolare in quello degli abbonamenti (-2,7 p.p.) – posizionandosi come secondo operatore (31,2%) – mentre nelle prepagate perde lo 0,6% del mercato e si conferma terzo operatore con una quota del 24,1%. TIM è seconda sia nel mercato delle prepagate – di cui detiene il 26,5%, dopo averne perso, nel corso dell’ultimo anno, l’1% - che in quello delle SIM in abbonamento, dove ha invece guadagnato un ulteriore 2,5% nell’ultimo anno, raggiungendo una quota di mercato del 33%.

Come per il segmento delle SIM residenziali, Iliad ha acquisito, in poco più di un anno di attività, il 6,5% del mercato delle prepagate.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.15: Variazione quote di mercato settembre 2019 vs. settembre 2018, per tipologia di contratto (in p.p.)



Fonte: AGCOM

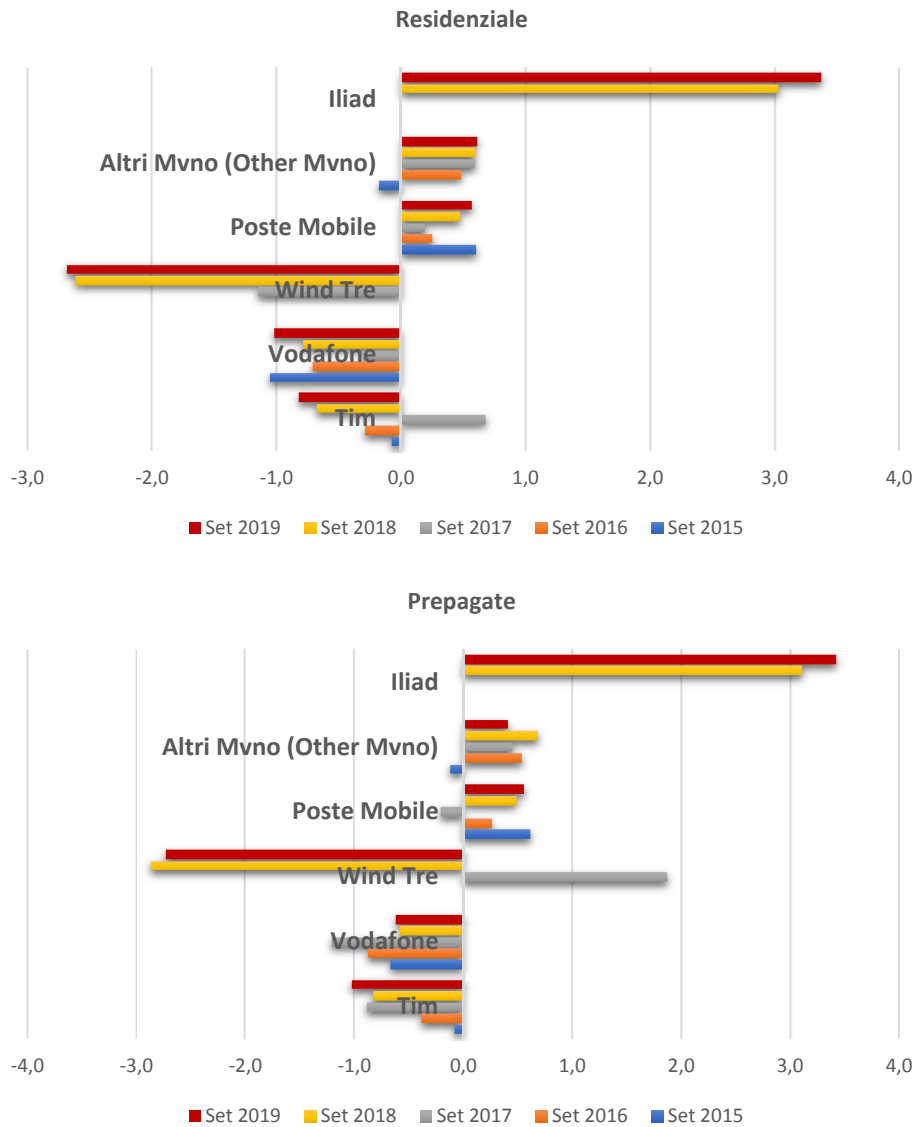
Nonostante la variazione positiva (Fig. 2.16), gli operatori virtuali, a distanza di oltre 10 anni, non sono riusciti ad acquisire una fetta rilevante del mercato, detenendo, a tutt’oggi, una quota in termini di SIM complessivamente pari a circa il 6%¹⁰. Gli operatori storici continuano a dominare nettamente il mercato, servendone oltre l’83%¹¹. Sembrerebbe, dunque, che gli MVNO non abbiano esercitato, in questi anni, una efficace pressione concorrenziale per i maggiori MNO di settore, capace cioè di fornire un’alternativa reale per i consumatori.

¹⁰ Si fa riferimento alle sole SIM human (residenziale + affari).

¹¹ Ibidem.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.16: Variazione quote di mercato nel tempo, per operatore



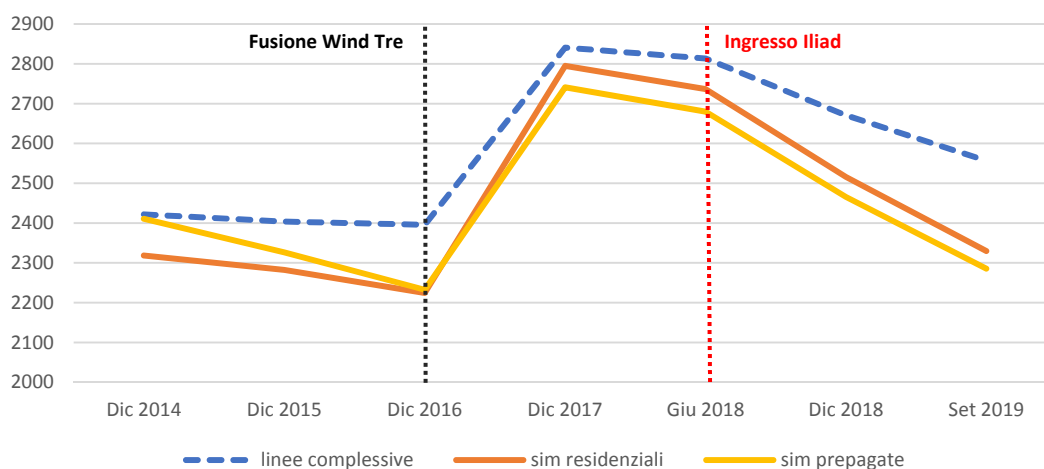
Fonte: elaborazioni I-Com su dati AGCOM

L'ingresso nel mercato di un nuovo operatore ha avuto un effetto benefico in termini concorrenziali. Oltre alle quote di mercato, un buon indicatore del grado di competitività in un mercato è dato dal livello di concentrazione, che può essere misurato, come già anticipato nel

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

paragrafo 1.3, con l’Hirschman-Herfindahl Index (HHI)¹². Dall’osservazione dell’andamento dell’indice nel tempo (Fig. 2.17), si può notare come, dopo il forte incremento registrato nel 2017 a seguito della fusione Wind-H3G, perlomeno nei segmenti residenziale e prepagate, l’ingresso di un nuovo operatore ha comportato un calo nel livello di concentrazione, in particolare in questi due segmenti di mercato, riducendo, dopo poco più di un anno di attività, l’indice di oltre 250 punti complessivi (circa 400 nei segmenti residenziale e prepagate) e riportandolo quasi al livello pre-fusione, livello già piuttosto elevato e indicativo di un mercato fortemente concentrato prima ancora che l’unione tra le due società avvenisse, quando l’indice di concentrazione si assestava intorno ad un valore di 2.400. Come la Commissione Europea sottolinea nella sua Decisione in merito alla fusione tra Wind e H3G, livelli dell’HHI superiori a 2.000 segnalano già la presenza di una forte concentrazione di mercato, una soglia al di sotto della quale l’indice non è mai sceso negli anni. A settembre 2019, l’HHI assume un valore di 2.557 nel mercato della telefonia mobile nel suo complesso, e un valore (seppur di poco) inferiore nel segmento residenziale (2.330) e in quello delle SIM prepagate (2.285). Da un confronto con alcuni Paesi europei (Fig. 2.18), emerge come l’Italia, nonostante la recente riduzione dell’HHI, risulti ancora tra i mercati più concentrati, meno solo del mercato tedesco (3.336).

Fig. 2.17: Concentrazione del mercato della telefonia mobile (HHI)

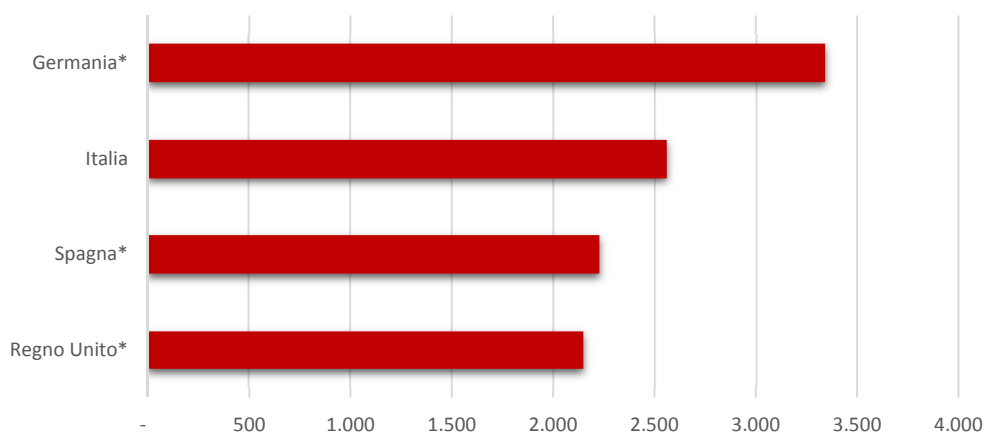


Fonte: elaborazioni I-Com su dati AGCOM

¹² L’HHI è dato dalla somma del quadrato delle quote di mercato individuali delle imprese presenti nel mercato, assegnando un peso proporzionalmente maggiore alle quote di mercato delle imprese più grandi.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.18: Concentrazione del mercato della telefonia mobile (HHI) in alcuni Paesi europei



Fonte: elaborazioni I-Com su dati AGCOM e Mediobanca

*Per Germania, Spagna e Regno Unito, gli ultimi dati disponibili risalgono al 2017

2.3. Gli investimenti nel settore della telefonia e l’impatto di Iliad sull’economia italiana

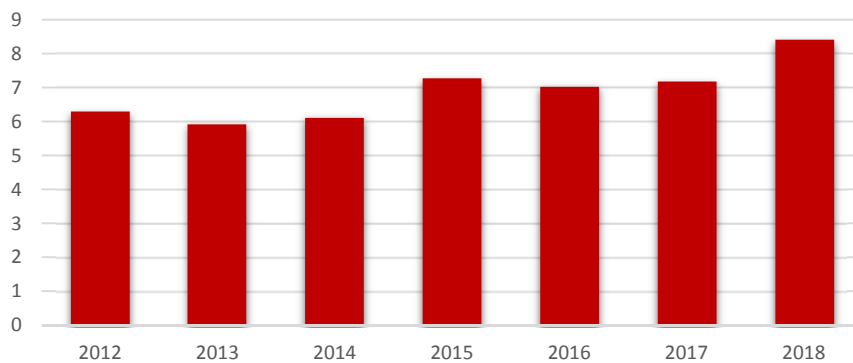
Nel 2018, proprio l’anno in cui il quarto operatore mobile Iliad è entrato nel mercato dei servizi di comunicazione mobile, il settore delle telecomunicazioni ha rappresentato il 5,9% degli investimenti complessivi in Italia (in forte aumento rispetto al 2017, anno nel quale il contributo delle TLC si fermava al 5,15%).

Gli investimenti complessivi in infrastrutture, dopo una flessione osservata nel 2016, hanno mostrato una leggera ripresa nel 2017 (+1,9%), mentre nel 2018 sono fortemente cresciuti, passando da €7,18 a €8,41 miliardi (+17,1%) (Fig. 2.19). Tale risultato è frutto di due distinte dinamiche (Fig. 2.20): mentre l’incumbent riduce gli investimenti complessivi di quasi il 20% - soprattutto nella rete fissa (-23%) ma anche in quella mobile (-8,6%) - le altre società li aumentano di oltre il 50%. Complessivamente, gli investimenti nella rete fissa, anche per il 2018, mostrano una crescita del 5,6%, seppure meno intensa rispetto al 2017 (+6,6%). Gli investimenti nella rete mobile, dopo la flessione registrata nel 2017 (-6,8%), hanno mostrato un aumento di quasi il 42% (Fig. 2.21). Si fa notare come, a dispetto della già citata contrazione negli investimenti effettuati da TIM, il tasso di crescita negli investimenti sulla rete mobile ad opera degli altri operatori sia addirittura del 69%, dopo aver registrato per anni variazioni negative (giunte a -14% nel 2017). La crescita è effetto sia del completamento della rete 4G, sia dell’avvio dell’infrastrutturazione relativa ai servizi mobili 5G, la cui gara per la relativa assegnazione delle

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

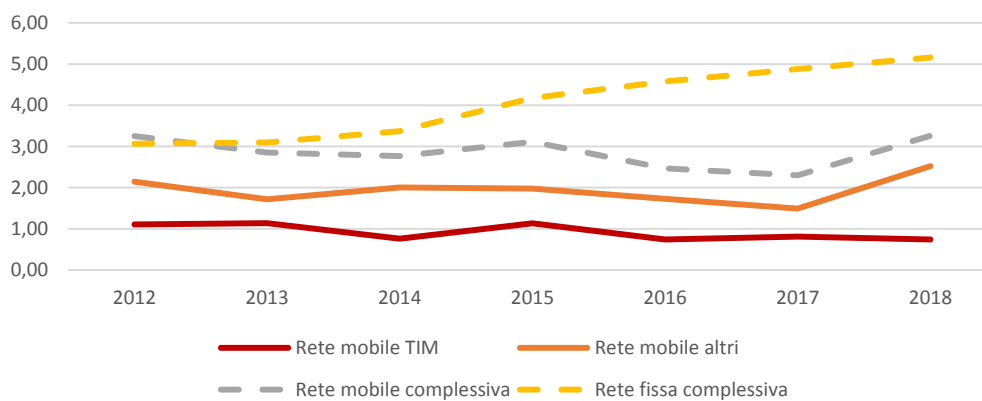
frequenze si è conclusa nell’autunno 2018 per un importo complessivo di €6,55 miliardi¹³, di cui il 37% ciascuno per TIM e Vodafone, il 18% ad opera del nuovo operatore, Iliad, e l’8% da parte di Wind Tre (Fig. 2.22). Tale andamento sembrerebbe confermare il paradigma secondo il quale la concorrenza stimola gli investimenti.

Fig. 2.19: Investimenti in immobilizzazioni (mld €)



Fonte: AGCOM

Fig. 2.20: Investimenti in immobilizzazioni, distinti per rete fissa e mobile (mld €)

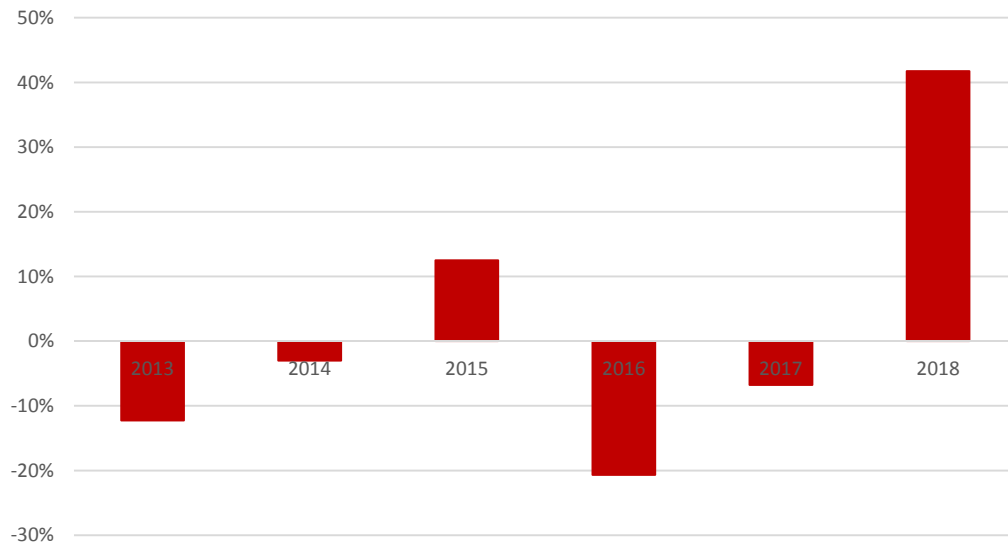


Fonte: AGCOM

¹³ Si tenga presente che nei €3,26 miliardi complessivi relativi alla rete mobile è incluso l’importo dell’asta per le frequenze 5G relativo al solo 2018, pari a circa €1,25 miliardi.

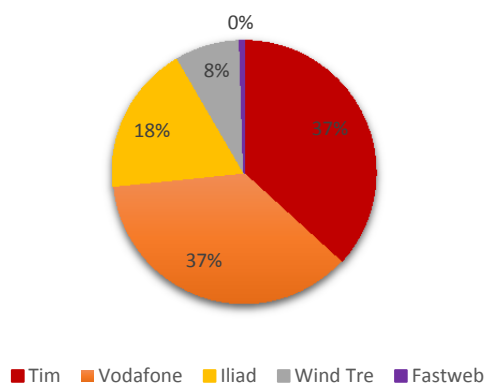
Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.21: Trend del tasso di crescita degli investimenti (2013-2018)



Fonte: AGCOM

Fig. 2.22: Investimenti in frequenze 5G



Fonte: AGCOM

La presenza di un nuovo operatore sul mercato e degli investimenti da questo programmati ha non solo l'effetto di aumentare la concorrenzialità del mercato, ma produce effetti benefici di più ampio respiro per l'economia tutta. Gli investimenti di Iliad, infatti, non si limitano alla gara per le frequenze 5G (circa €1,2 miliardi), ma a questi si aggiungono €450 milioni per il trasferimento delle frequenze Wind-Tre (di cui circa €304 milioni risultano già liquidati al 30 giugno 2019), €220

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

milioni versati al Mise nel 2017 per l'estensione dei diritti d'uso della banda 1800 MHz e €1,5 miliardi per la realizzazione della rete proprietaria (rete mobile, rete core e rete backhaul).

L'impatto sul sistema economico degli investimenti in un determinato settore produttivo passa per diversi canali di trasmissione. A seguito dell'investimento, infatti, si registrano incrementi dell'attività economica non solo nel settore stesso, ma anche nei settori economici ad esso collegati a monte e a valle, con conseguenti effetti sulla domanda di consumi da parte delle famiglie e sull'occupazione.

In assenza di un modello macroeconomico intersettoriale, lo strumento più largamente utilizzato per il calcolo dell'impatto di investimenti aggiuntivi in un determinato settore sull'attività economica è rappresentato dalle cosiddette tavole intersettoriali o anche tavole delle risorse e degli impieghi messe a punto dall'ISTAT. Per i dettagli si rimanda alla Nota metodologica in appendice.

Il settore oggetto di questa analisi è il settore dei “servizi di telecomunicazione” che, secondo l'ultimo aggiornamento delle tavole intersettoriali, presenta un coefficiente del fabbisogno diretto e indiretto pari a 2,18: ciò significa che per ogni milione di euro di valore della produzione vengono generati €2,18 milioni tramite attivazione diretta ed indiretta delle restanti branche economiche (Tab. 2.1). Con riferimento alla matrice simmetrica Istat a 63 prodotti, il comparto dei servizi di telecomunicazione si trova, infatti, al 29° posto in termini di capacità di attivazione via input di produzione.

Al coefficiente di fabbisogno diretto e indiretto si aggiunge un coefficiente di attivazione indotto che rappresenta l'aumento del prodotto interno lordo generato per il tramite dell'incremento dei redditi da lavoro a seguito dell'investimento aggiuntivo. Negli anni questo valore è andato riducendosi, in generale e non solo per il singolo settore qui considerato, soprattutto a causa della ridotta propensione al consumo da parte delle famiglie a seguito del biennio di crisi 2008-2009. Questo coefficiente vale infatti 0,3 per il settore delle telecomunicazioni.

Tab. 2.1: Moltiplicatore degli investimenti sul valore della produzione (milioni di € per 1 milione di € investito)

Settore	Coefficiente del fabbisogno		
	Diretto + Indiretto	Indotto	Totale
Servizi di telecomunicazione	2,18	0,31	2,49

Fonte: elaborazioni I-Com su dati Istat

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

La Tabella 2.2 sintetizza l’impatto complessivo che l’investimento di Iliad di 3,4 miliardi di euro¹⁴, distribuito su varie annualità, è in grado di generare sull’economia nazionale. Tale impatto è ottenuto moltiplicando i coefficienti sopra illustrati per il valore dell’investimento di Iliad. Complessivamente, si stima un effetto complessivo pari a circa €8,5 miliardi: di questi, l’87,5% (quasi €7,4 miliardi) nei diversi settori economici, tra i quali le Tlc stesse, mentre un ulteriore miliardo di euro verrebbe attivato per il tramite dei maggiori consumi conseguenti ai più elevati livelli di reddito dei lavoratori.

Tab. 2.2: Impatto degli investimenti sul valore della produzione

Effetti sull'economia nazionale (milioni di €)	Tipo di impatto		
	Diretto + Indiretto	Indotto	Totale
	7.396	1.062	8.458

Fonte: elaborazioni I-Com su dati Istat

Con riferimento all’occupazione, prosegue il trend di riduzione già rilevato lo scorso anno: per effetto dei processi di riorganizzazione messi in atto da alcune delle principali imprese del settore, infatti, l’AGCOM, nella sua Relazione Annuale 2019¹⁵, registra una flessione degli addetti, stimabile complessivamente nel 2,5% e pari a circa 1.600 occupati diretti, molto meno accentuata rispetto all’anno precedente (-7,8%, pari a 4.900 addetti in meno). In tale contesto si inserisce l’ingresso del nuovo operatore, Iliad, con l’aumento dei livelli occupazionali che ne consegue.

Al fine proprio di stimare, in maniera più esaustiva, l’impatto che gli investimenti di quest’ultima potrebbero avere in termini occupazionali sul sistema Paese, le stesse tavole intersettoriali sopra descritte, unite alle informazioni sull’intensità di lavoro prevista in ogni comparto produttivo (unità di lavoro per milione di euro), sono state impiegate al fine di ottenere una stima dell’occupazione attivata grazie all’investimento nel settore. Risulta così che 1 milione di euro investito nelle telecomunicazioni genera 9,61 unità di lavoro aggiuntive, complessivamente nel settore stesso e negli altri settori produttivi (Tab. 2.3).

¹⁴ L’investimento è così ripartito: €1,2 miliardi per la gara 5G, €450 milioni per il trasferimento delle frequenze Wind-Tre, €220 milioni per l’estensione dei diritti d’uso delle frequenze nella banda 1800 MHz la cui scadenza originale era prevista a fine 2021 e €1,5 miliardi per la realizzazione della rete di accesso radiomobile, al Core Network e alla backbone network.

¹⁵ <https://www.agcom.it/documents/10179/4165933/Documento+generico+11-07-2019/7b6a8cdb-b6cc-45ac-b1b4-ef5a674df5b4?version=1.0>

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Moltiplicando tale coefficiente per l’importo attualmente investito da Iliad, si ottiene una stima complessiva di 34.302 nuove unità di lavoro create (Tab. 2.4).

Tab. 2.3: Moltiplicatore degli investimenti sull’occupazione (unità di lavoro per ogni mln €)

Settore	Moltiplicatore occupati
Servizi di telecomunicazione	Totale
	9,61

Fonte: elaborazioni I-Com su dati Istat

Tab. 2.4: Stima impatto degli investimenti di Iliad in Italia sull’occupazione

	Impatto occupazionale
Numero unità di lavoro create	34.302

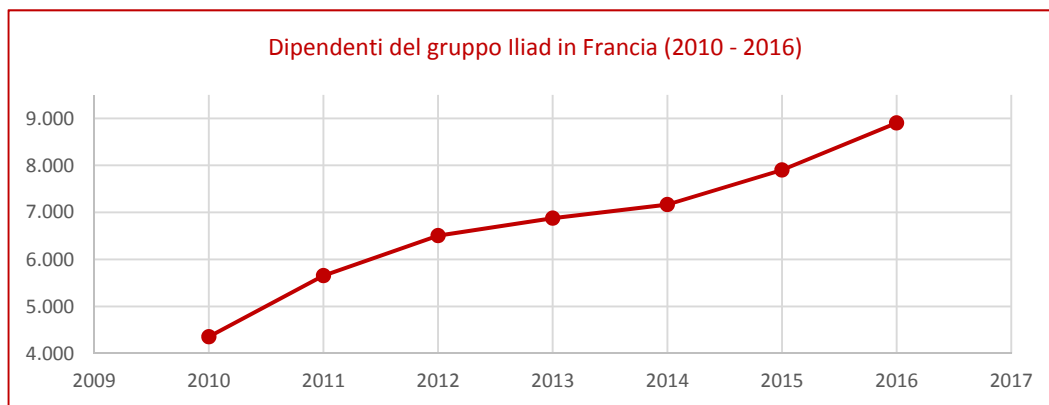
Fonte: elaborazioni I-Com su dati Istat

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Box: I numeri del Gruppo Iliad

Iliad italia fa parte del gruppo Iliad SA, operante nel settore delle telecomunicazioni appunto in Italia e in Francia. Iliad è la controllante di Free, la società che ha lanciato il Freebox, il primo box multiservizi operante su ADSL. Free è stata protagonista di numerose innovazioni nel segmento riguardante l'accesso a internet a banda larga e banda ultra larga (VoIP, IPTV, piani tariffari flat-rate a più destinazioni d'uso, ecc.) e pratica offerte dirette e innovative a prezzi competitivi. Free è entrata a gennaio 2012 nel mercato della telefonia mobile diventando il quarto operatore attivo in Francia. Secondo i dati diffusi dalla società, al 30 settembre 2019, Free aveva circa 20 milioni di abbonati in Francia (6,4 milioni di abbonati alla banda larga e ultra-larga e 13,4 milioni di abbonati alla telefonia mobile). Solo in Italia, alla stessa data, la compagnia contava circa 4,5 milioni di clienti. Dal momento in cui è stato annunciato l'ingresso del gruppo nel mercato della telefonia mobile francese il numero di dipendenti è costantemente aumentato nel tempo. Osservando il grafico sottostante possiamo notare come tra il 2010 e il 2016 il numero di occupati sia più che raddoppiato, arrivando a crescere del 104%. Secondo l'ultimo rapporto disponibile, diffuso dal gruppo il 7 maggio 2019, gli impiegati attualmente superano le 10 mila unità.

Inoltre è interessante evidenziare che il 62% dei dipendenti del gruppo in Francia ha meno di 35 anni e il 98% può beneficiare di un contratto di lavoro stabile.



Fonte: Iliad

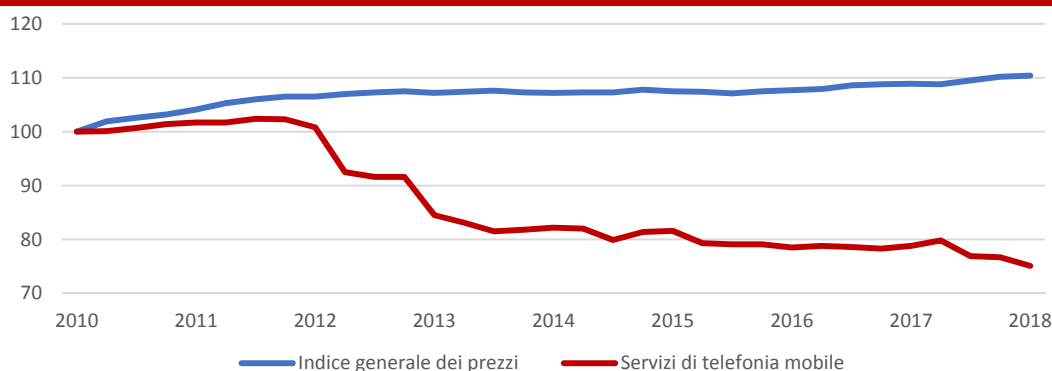
2.4. L’offerta commerciale dopo la decisione della Commissione europea

Il 2018 è stato un anno particolare per il mercato della telefonia mobile, in cui ha rivestito un ruolo centrale l’ingresso di Iliad, con l’effetto di una maggiore concorrenza in termini di prezzi, di piani tariffari, disponibilità di giga nonché completezza informativa per il consumatore.

In termini di prezzi, come evidenziato in precedenza, l’evoluzione è in linea con il trend già in atto da anni, con gli evidenti benefici che ne derivano per i consumatori.

L’indice dei prezzi per i servizi di telefonia mobile ha, infatti, registrato una sostanziale continua riduzione, almeno a partire dal 2013, in controtendenza rispetto all’indice generale dei prezzi (Fig. 2.23). Quest’ultimo, infatti, segnala un aumento dei prezzi di oltre il 10% nel corso degli 8 anni osservati, mentre, rispetto al 2010, la riduzione per il prezzo dei servizi di telefonia mobile è stata pari al 25% (nel 2018 i prezzi per i servizi mobili rilevati da Istat mostrano una riduzione del 4,7%). Secondo quanto riportato nell’ultima relazione dell’AGCOM, da una comparazione con la media europea risulta, peraltro, che le dinamiche nazionali registrate nel tempo sono le medesime osservate in Europa.

Fig. 2.23: Indice dei prezzi dei servizi di telefonia mobile (2010=100)



Fonte: AGCOM e Istat

Il ribasso dei prezzi rappresenta solo un aspetto dell’effetto dell’aumentato livello di concorrenzialità tra gli operatori di telefonia mobile.

Per valutare come l’offerta commerciale degli operatori di telefonia mobile si sia repentinamente modificata a seguito dell’ingresso del nuovo operatore, sono stati sintetizzati, nella Tabella 2.5, i

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

piani tariffari base proposti dai principali operatori nel febbraio 2018, ossia qualche mese prima che il nuovo operatore mobile, Iliad, approdasse sul mercato italiano, e a gennaio 2020, a circa un anno e mezzo dal suo ingresso. Sono state selezionate le offerte ricaricabili da credito residuo, non rivolte a particolari segmenti della clientela (over 60, under 30, junior, kids), non vincolate all'esistenza di un abbonamento di rete fissa con lo stesso operatore, che non siano offerte cosiddette “operator attack”, ossia rivolte ai clienti di altri operatori che decidono di effettuare la portabilità, e che non offrano la connessione su rete 5G¹⁶.

È possibile osservare come attualmente vengano offerti pacchetti base molto più ricchi, con minuti e SMS oramai illimitati qualunque sia l'operatore prescelto e GB disponibili per il traffico dati notevolmente aumentati.

A distanza di circa due anni, la tariffa media richiesta per un'offerta base risulta ridotta di circa il 14%: se a inizio 2018 occorrevo oltre €15 per un piano ricaricabile base, a inizio del 2020 sono sufficienti all'incirca €13. Ciò è reso possibile da una maggiore concorrenza e, dunque, dalla possibilità per i consumatori di scegliere tra un numero maggiore di operatori¹⁷, i quali hanno fondato la propria strategia commerciale non tanto su un ribasso dei prezzi quanto su un'aumentata quantità, soprattutto di GB per il traffico dati. Si pensi che a febbraio 2018 i GB offerti variavano dai 3 GB ad un massimo di 15 GB. Oggi l'offerta minima è di 30 GB ma si arriva anche a 70 GB, con una media di circa 50 GB, quasi 7 volte la media di due anni fa (7,2 GB). Se si considera il costo medio per GB offerto, ad oggi rispetto al periodo precedente l'ingresso di Iliad, risulta inferiore addirittura del 90%, essendo passato da circa €2,80/GB a soli €0,29/GB. Un dato, quest'ultimo, rilevante non solo in termini di maggiore soddisfazione del consumatore, ma anche più in generale a beneficio di una maggiore digitalizzazione in un Paese, quale l'Italia, che fa fatica, soprattutto in termini di domanda di digitale. Si consideri che nel 2018 solo il 23,9% del territorio italiano aveva disponibilità di una connessione in fibra (FTTP) e addirittura solo lo 0,8% delle aree rurali¹⁸, un dato, quest'ultimo, che poneva il nostro Paese come fanalino di coda, insieme al Belgio, tra i Paesi dell'UE. Nel corso del 2019, sia il tasso di penetrazione che il tasso di adozione dei servizi a banda ultra larga in Italia stanno registrando un graduale aumento ma ciò nonostante l'Italia rimane distante dagli altri Stati Membri.

Appare quindi importante, alla luce di questi dati, la maggiore disponibilità di GB su rete mobile, a prezzi contenuti, in quelle aree non ancora raggiunte da una rete fissa sufficientemente performante. Come riportato da AGCOM già a settembre 2018, il numero delle SIM con accesso a internet è cresciuto dell'8,7% in un anno, raggiungendo 57,3 milioni di unità, in larga parte dovuto ai risultati trimestrali tra l'altro anche di Iliad, la cui customer base per la quasi totalità ha svolto anche traffico dati. Il traffico dati complessivo da inizio 2019 risulta in aumento di circa il 62% rispetto allo stesso periodo del 2018 e nel corso dell'ultimo anno i consumi medi unitari mensili (6,31 Giga/mese) hanno registrato una crescita del 52%¹⁹.

¹⁶ Fa eccezione Vodafone, le cui attuali offerte mobili sono tutte su rete 5G.

¹⁷ Si ricorda che all'ingresso di Iliad TIM e Vodafone hanno reagito lanciando due operatori virtuali low cost: Kena mobile, gestito da TIM, e ho.Mobile, gestito da Vodafone.

¹⁸ Dati 2018, fonte: CE Digital Scoreboard (2019).

¹⁹ Osservatorio AGCOM n. 1 del 2020, dati al 30 settembre 2019.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Mentre il numero di SIM voce è costantemente e fortemente diminuito negli ultimi anni, quello delle SIM “voce e Internet” è fortemente aumentato, segnando una crescita anche nel 2018, superiore sia in termini assoluti (+2,3 milioni) che relativi (+4,4%) rispetto all’anno precedente (+1,6 milioni, pari al 3,1%) (Fig. 2.24).

Tab. 2.5: Offerta commerciale nella telefonia mobile prima e dopo l’ingresso di Iliad

Febbraio 2018	Tariffa (€)	Frequenza di rinnovo (gg.)	Minuti	SMS	Dati (GB)
Tim	25,00	30	illimitati	-	8
Vodafone	20,00	28	1000	1000	5
Tre	9,00	30	1000	-	15
Wind	12,00	30	illimitati	500	5
Poste mobile	12,00	28	1000	-	3

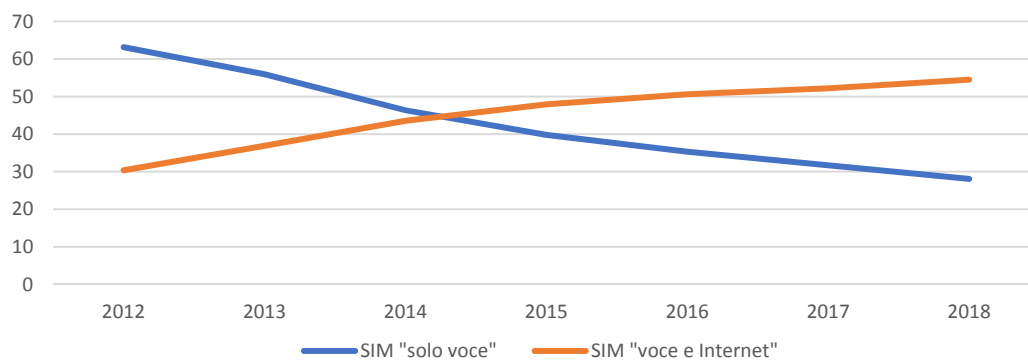
Gennaio 2020	Tariffa (€)	Frequenza di rinnovo (gg.)	Minuti	SMS	Dati (GB)
Tim	19,99	30	illimitati	illimitati	40
Vodafone	18,99	30	illimitati	illimitati	40
Tre	11,99	30	illimitati	-	60
Wind	14,99	30	illimitati	-	40
Iliad	7,99	30	illimitati	illimitati	50
Kena	13,99	30	illimitati	illimitati	70
Ho	8,99	30	illimitati	illimitati	50
Poste mobile	9,99	30	illimitati	illimitati	50

Fonte: I-Com su fonti varie

Questo dato, unitamente a quello sul traffico dati già commentato in precedenza, va nella direzione di un maggiore utilizzo della rete da parte degli utenti – grazie anche a migliori condizioni commerciali – che ha l’importante effetto di promuovere una maggiore domanda di digitale, con ricadute positive evidenti per il sistema Paese. Questo elemento è stato evidenziato anche dalla recente analisi di SOS Tariffe, che se da un lato sostiene un generale ri-innalzamento delle tariffe a un anno dall’entrata di Iliad (senza tuttavia raggiungere i livelli precedenti), dall’altra evidenzia bene come, allo stesso anno di distanza, non siano peggiorati i pacchetti (minuti, SMS e GB) offerti, che appaiono, anzi, ulteriormente migliorati, così come risulta in ulteriore miglioramento anche il costo medio per GB.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.24: Numero di SIM (mln)



Fonte: AGCOM

Quando si parla di offerta commerciale, inoltre, bisogna necessariamente guardare alla trasparenza delle offerte stesse. Non solo con riguardo alla scarsa informazione da parte degli addetti alla vendita – in merito ad esempio ai costi extra-soglia²⁰ – ma anche rispetto alla poca trasparenza insita nelle offerte stesse, riscontrabile, ad esempio, nella prassi di trattare l’offerta proposta non come una tariffa vera e propria ma come opzione (che, spesso, è una promozione a tempo e valida solo per alcuni servizi) o nella presenza di costi nascosti, servizi non richiesti o, al contrario, servizi considerati aggiuntivi e quindi a pagamento, oppure ancora vincoli contrattuali (in genere della durata di 24 mesi) non espressamente dichiarati al consumatore e associati a penali in caso di recesso anticipato. Da un’inchiesta condotta da Altroconsumo²¹, risulta che solo il 6% dei 160 negozi visitati fornisce spontaneamente informazioni sui costi extra-soglia, quasi un addetto alla vendita su quattro non specifica il nome dell’offerta proposta, la quasi totalità (il 92%) non si informa sul profilo di consumo del cliente prima di proporre un piano tariffario e solo uno su due fornisce una risposta corretta in tema di penali in caso di recesso anticipato.

Dall’esame effettuato da AGCOM sulle informazioni pubblicate nelle sezioni dei siti web dedicate alla “Trasparenza tariffaria” delle offerte di telefonia fissa e mobile, infatti, sono emerse diverse carenze informative circa l’esatta illustrazione dei costi di attivazione, disattivazione e recesso, nonché delle relative modalità di calcolo degli stessi e di tutti gli elementi che li compongono. Proprio per questa ragione, AGCOM ha irrogato nel 2016 sanzioni amministrative pecuniarie a diversi operatori per mancata conformità dei siti web aziendali a quanto disposto in materia di

²⁰ Costo di GB di traffico dati, di SMS o di minuti aggiuntivi rispetto a quanto incluso nel pacchetto mensile.

²¹ Altroconsumo, Operatori trasparenti? Inchieste 335, aprile 2019. Disponibile al seguente link: https://d110erj175o600.cloudfront.net/wp-content/uploads/2019/03/indagine-telefonia-mobile_INCHIESTE-2019.pdf

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

trasparenza tariffaria²². Il fenomeno si è intensificato in particolare con la maggiore diffusione delle offerte, come definite da AGCOM²³, “riservate”, ovvero quelle volte a rispondere alle esigenze di una specifica categoria di consumatori e recanti caratteristiche ben precise (e.g., destinate ad un numero ristretto di clienti, valide per periodi limitati di tempo, con contenuti estremamente variabili e non preventivabili), e i cui obblighi di trasparenza sono ridotti²⁴. Tale pratica è stata oggetto di recenti sanzioni da parte dell’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per pratiche commerciali scorrette²⁵.

2.5. I rapporti con i consumatori: un’analisi delle controversie tra operatori e consumatori

Il mercato italiano delle comunicazioni elettroniche fisse e mobili, anche per via delle problematiche di mancanza di trasparenza, presenta un elevato livello di litigiosità. Difatti, nella Relazione Annuale del 2018, l’Autorità indicava come, nell’ultimo triennio, i volumi di attività avessero superato le centodiecimila pratiche, tra istanze di conciliazione e di provvedimenti temporanei evasi dai Co.re.com. per anno solare. Tale trend si è confermato anche nella Relazione Annuale del 2019 in cui l’Autorità ha indicato come la nuova piattaforma online “Conciliaweb” nei primi 10 mesi di attività dopo la sua entrata in vigore a fine luglio 2018 abbia registrato numeri impressionanti raggiungendo 110 mila registrazioni da parte degli utenti e 114 mila istanze pervenute.

In particolare, oggetto delle sanzioni sono la cadenza della fatturazione, il roaming internazionale all’interno dell’UE, gli obblighi di trasparenza e completezza delle informazioni contrattuali, il diritto di recesso senza costi in caso di modifiche contrattuali e costi extra-soglia.

I procedimenti avviati ammontano ad un totale di circa €5,8 milioni, in riduzione rispetto al picco raggiunto nel 2018 (€9,2 milioni), ma comunque superiore alle sanzioni irrogate negli anni precedenti (Fig. 2.25).

Non risultano invece sanzioni a carico di Iliad nei suoi primi 11 mesi di attività²⁶.

²² Delibera n. 252/16/CONS (art.4). In materia di trasparenza tariffaria, si vedano anche: Delibera n. 326/10/CONS e Delibera n. 519/15/CONS.

²³ Rif. Delibera n. 252/16/CONS, art.4, comma 5.

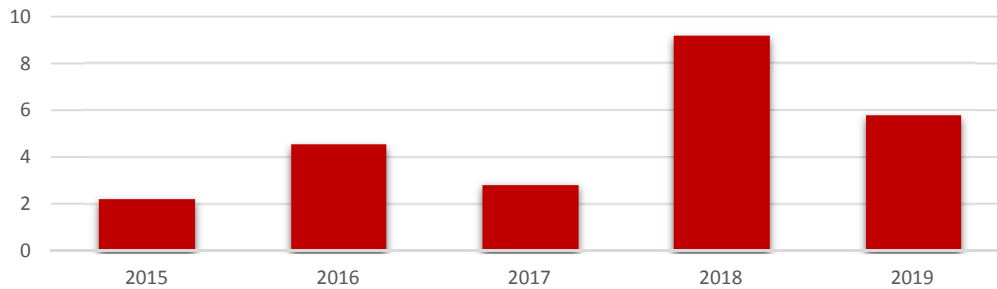
²⁴ Sempre secondo la citata Delibera n. 252/16/CONS per le offerte riservate è previsto un solo obbligo di garanzia al destinatario dell’offerta della facoltà di poter agevolmente accedere al dettaglio delle condizioni giuridiche ed economiche dei servizi offerti.

²⁵ Si fa riferimento in particolare agli ultimi provvedimenti dell’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato sulle offerte commerciali cd. winback proposte da alcuni operatori, e in particolare i procedimenti PS11380 e PS11381 del 9 dicembre 2019 e PS11379 del 13 gennaio 2020.

²⁶ Ad oggi, l’operatore dichiara di non aver ricevuto sanzioni anche successivamente alla data del 30 aprile 2019.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.25: Importi delle sanzioni* (mln €)



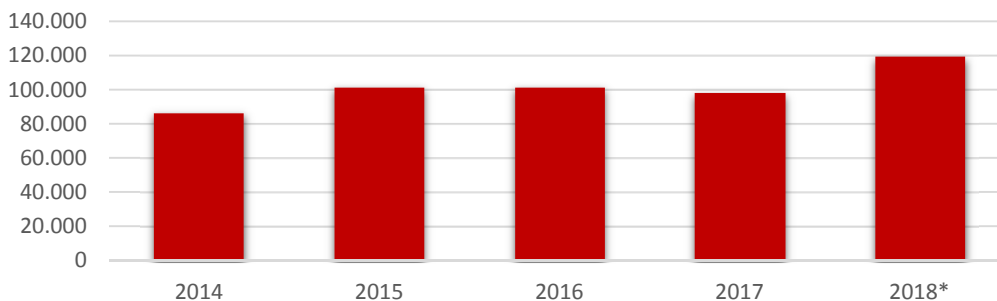
Fonte: AGCOM

*Per ogni anno, il dato si riferisce al periodo che va da 1° maggio dell'anno precedente al 30 aprile dell'anno considerato.

Le istanze di conciliazione sono fortemente aumentate nel 2018 (+30%) (Fig. 2.26), per un totale di quasi 120.000 istanze: ciò vuol dire che, mediamente, ogni ora vengono presentate quasi 14 istanze. Di queste solo poco più di 1.000 hanno visto protagonista Iliad: ciò si traduce in circa 0,3 istanze per 1000 SIM attivate con Iliad, contro una media complessiva di quasi 1,5 istanze ogni 1000 SIM (Fig. 2.27).

Va tenuto conto che il 2018 è stato un anno di transizione, in cui si è introdotto il Conciliaweb, la piattaforma telematica, operativa a partire dal 23 luglio 2018, che semplifica la procedura di presentazione delle istanze e non richiede la presenza fisica degli utenti nelle sedi di conciliazione. Sebbene questa maggiore facilità abbia sicuramente contribuito all'incremento delle istanze presentate, non si può trascurare l'aspetto sottostante un dato simile: a caratterizzare il settore è un elevato grado di litigiosità, in buona misura derivante dalla poca chiarezza e trasparenza delle offerte rivolte ai consumatori.

Fig. 2.26: N. di istanze di conciliazione presso i Corecom

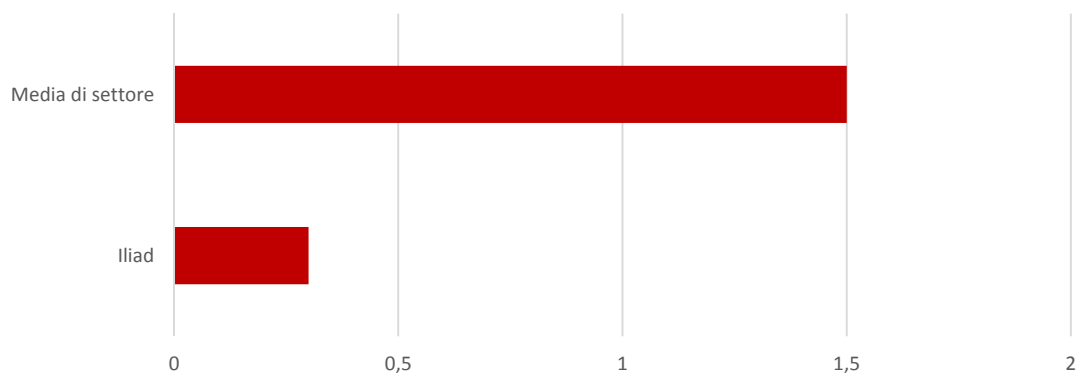


Fonte: AGCOM

*Include anche le istanze presentata su Conciliaweb a partire dal 23 luglio 2018

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 2.27: N. di istanze per 1.000 SIM



Fonte: AGCOM

3. VERSO IL ROLL-OUT DEL 5G IN ITALIA

3.1. Il 5G – Quadro e tecnologia

Lo standard 5G porta con sé una serie di vantaggi tecnologici che lo rendono una delle principali piattaforme abilitanti dell’Internet of Things e della diffusione della rete internet in banda ultra-larga. Il nuovo standard garantisce una velocità di trasferimento dei dati fino a 100 volte maggiore e soprattutto la possibilità di ridurre la latenza sotto gli 8 millisecondi, permettendo quindi tutta una serie di servizi che necessitano una trasmissione in tempo reale quali auto a guida autonoma, fabbriche automatizzate e operazioni chirurgiche a distanza. Ciò è favorito anche dal c.d. *network slicing*, che permette ad un operatore di fornire reti virtuali dedicate a specifici servizi o clienti. Il 5G consente inoltre di gestire fino ad un milione di dispositivi per Km² e di assicurare una maggiore longevità delle batterie dei dispositivi.

Nel dettaglio, il nuovo standard opera su tre tipi di comunicazione:

- *Enhanced Mobile Broadband (eMBB)*, che permette di raggiungere velocità di trasmissione dei dati estremamente elevate (10 Gb/s uplink e 20 Gb/s downlink), nonché una copertura notevolmente superiore a quella del 4G;
- *Massive Machine Type Communications (mMTC)*, progettata per fornire un’area di copertura e una penetrazione indoor ottimali, e di collegare centinaia di migliaia di dispositivi IoT per chilometro quadrato. Inoltre, la mMTC è in grado di fornire connettività anche a dispositivi con caratteristiche software e hardware non particolarmente performanti e che di conseguenza necessitano di un basso assorbimento energetico.
- *Ultra-Reliable Low Latency Communications (URLLC)*, fondamentale nelle applicazioni critiche, che richiedono una latenza al millisecondo e un’estrema affidabilità.

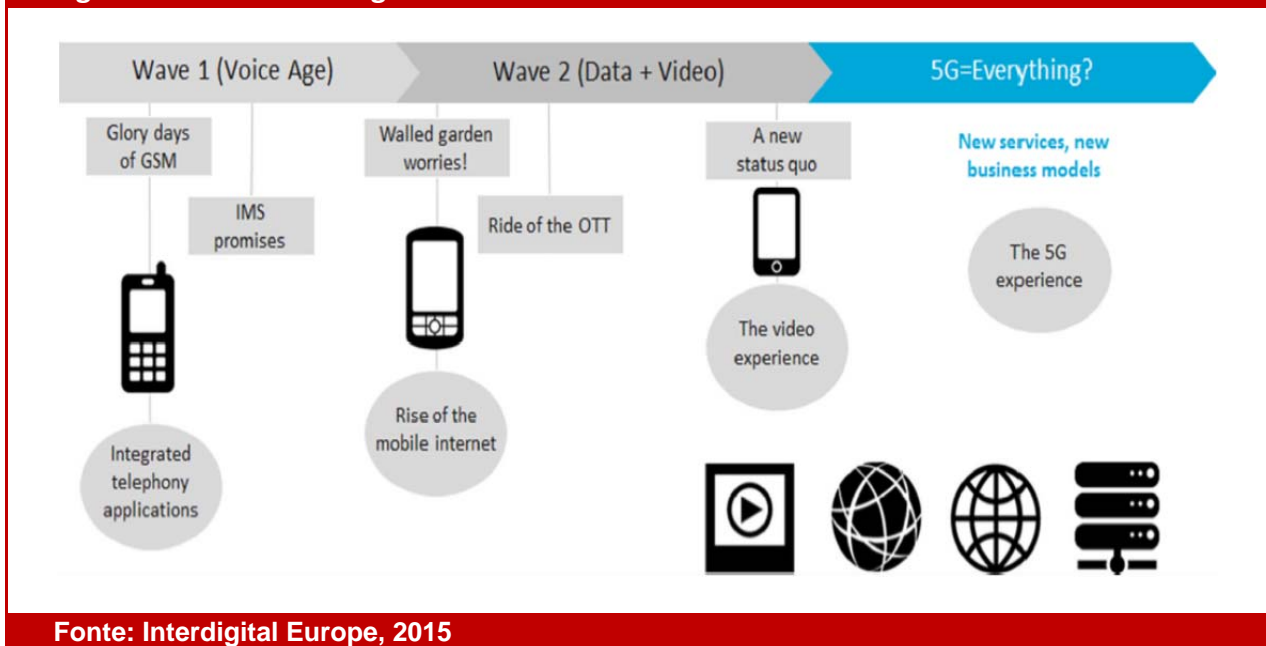
Nel complesso, a differenza di quanto accadeva con le reti di precedente generazione, grazie al 5G è possibile gestire in maniera simultanea diversi tipi di servizi sulla stessa infrastruttura di rete, operando su tutti e tre questi tipi comunicazione grazie alla scomposizione di porzioni di spettro che consente di gestire molteplici reti logiche e virtuali contemporaneamente sulla stessa infrastruttura fisica.

La Commissione Europea, consapevole del potenziale dirompente del 5G su una molteplicità di settori strategici e delle straordinarie opportunità di crescita sociale ed economica, ha posto le basi per l’implementazione di una strategia unitaria per l’adozione coordinata del nuovo standard mobile. Il cardine principale di questa strategia è la Comunicazione “5G for Europe: an Action Plan”, pubblicata a settembre 2016 e accompagnata dal working document “5G Global Developments”, nella quale sono state identificate le otto azioni per favorirne lo sviluppo. Queste possono essere distinte secondo tre direttrici: una tecnica, una organizzativa e una finanziaria. A livello tecnico, si richiede agli Stati membri di identificare una lista di frequenze “pioniere” per il lancio iniziale dei servizi 5G, di adottare un accordo in merito al set completo delle frequenze e di monitorare i progressi delle small cells, favorendone lo sviluppo. A livello organizzativo si incoraggiano gli Stati ad adottare delle roadmap nazionali, a promuovere sperimentazioni preliminari (dal 2017) e trial commerciali (dal 2018), a rendere disponibile un iniziale standard globale 5G (fine 2019) e ad identificare almeno una città che diventerà “5G

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

enabled” (entro fine 2020). A livello economico, infine, si propone di identificare le ipotesi e le modalità per una venture financing facility. La successiva Comunicazione “Gigabit Society” ha avanzato 3 obiettivi di connettività al 2025: la fornitura di connettività a tutte le famiglie, anche nelle aree rurali, con una capacità di download di almeno 100 Mbps; la necessità che scuole, università, ospedali e tutti i principali motori socioeconomici abbiano accesso a una connettività pari a 1 Gbps; e la copertura 5G di tutte le aree urbane e le principali strade e ferrovie.

Fig. 3.1: L’evoluzione degli standard di trasmissione mobile



Fonte: Interdigital Europe, 2015

A dicembre 2017 presso il Transport, Telecommunications and Energy Council, è stata firmata la 5G roadmap, che stabilisce deadline specifiche per l’armonizzazione dello spettro. Rispetto alle tempistiche, la Commissione prevedeva:

- l’armonizzazione tecnica delle bande 3.4-3.8 GHz and 24.25-27.5 GHz entro il 2019;
- la fornitura di un servizio 5G in almeno 1 città di ogni stato membro entro il 2020;
- l’assegnazione della banda a 700 MHz nella maggior parte degli Stati Membri entro il 2020 e in tutti gli Stati entro il 2022;
- il roll-out delle infrastrutture 5G (2018 – 2025) e l’avvento della Gigabit Society (il 5G nelle maggiori città e lungo le maggiori infrastrutture di trasporto).

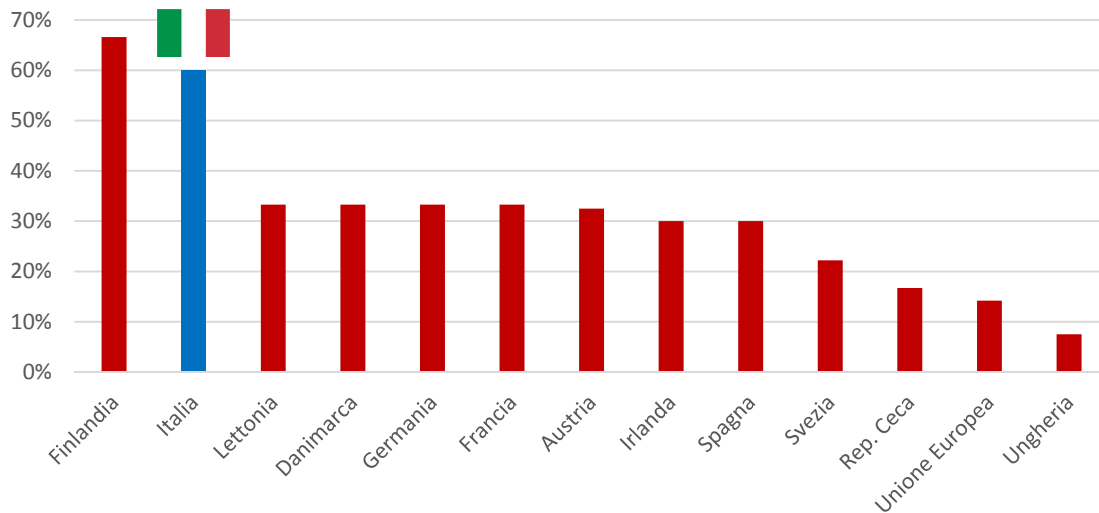
3.2. L’Italia nel contesto europeo

Gli input europei sono stati recepiti diversamente dai diversi Stati Membri e l’Italia appare in una posizione di relativo vantaggio rispetto agli altri, come mostra la sezione dedicata dell’indice DESI (Fig. 3.2). Nel dettaglio, l’edizione 2019 dell’indice prodotto annualmente dalla Commissione europea - che pure posiziona l’Italia solo al 24° posto complessivo in Europa per

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

digitalizzazione dell’economia e della società - classifica il nostro Paese al 2° posto proprio in relazione allo stato di avanzamento della diffusione del 5G.

Fig. 3.2: 5G readiness dei Paesi europei



Fonte: Commissione Europea, Digital Scoreboard (giugno 2019)

In particolare, l’indicatore DESI relativo alla “5G readiness” è composto da 5 sotto-indicatori, ovvero l’adozione di strategie o roadmap per l’implementazione del 5G, i trials 5G, l’assegnazione effettiva dello spettro, le città in 5G (in cui è stato annunciato il lancio di servizi commerciali o dove si stanno effettuate sperimentazioni finalizzate al lancio di tali servizi) e i corridoi internazionali 5G (dove sono in fase di test i sistemi 5G applicati a soluzioni di mobilità connessa e sostenibile). In quasi tutti questi segmenti l’Italia risulta all’avanguardia. Le città per le sperimentazioni 5G sono state individuate già nel 2017 in Milano, Prato, L’Aquila, Bari e Matera, con numerose sperimentazioni pre-commerciali. Inoltre, lo spettro armonizzato a livello UE per la banda larga senza fili è stato assegnato al 94%.

L’asta per l’assegnazione delle bande "pioniere" del 5G (700 MHz, 3,6 GHz e 26 GHz) si è tenuta già nel 2018, con la banda 700 MHz che però verrà messa a disposizione entro luglio 2022 (da qui il valore che indica l’Italia pronta al 60%, che la posiziona comunque seconda in Europa). Nel contesto internazionale, la gara italiana ha costituito un caso pressoché unico. Protrattasi per 14 giornate, in cui si sono susseguite ben 171 tornate di rilanci, è arrivata a totalizzare €6.550 milioni di euro, superando di oltre €4 miliardi l’importo minimo fissato nella legge di bilancio (pari a €2,5 miliardi) e beneficiando di una crescita del 128% rispetto alle offerte iniziali (pari a €2.863 milioni).

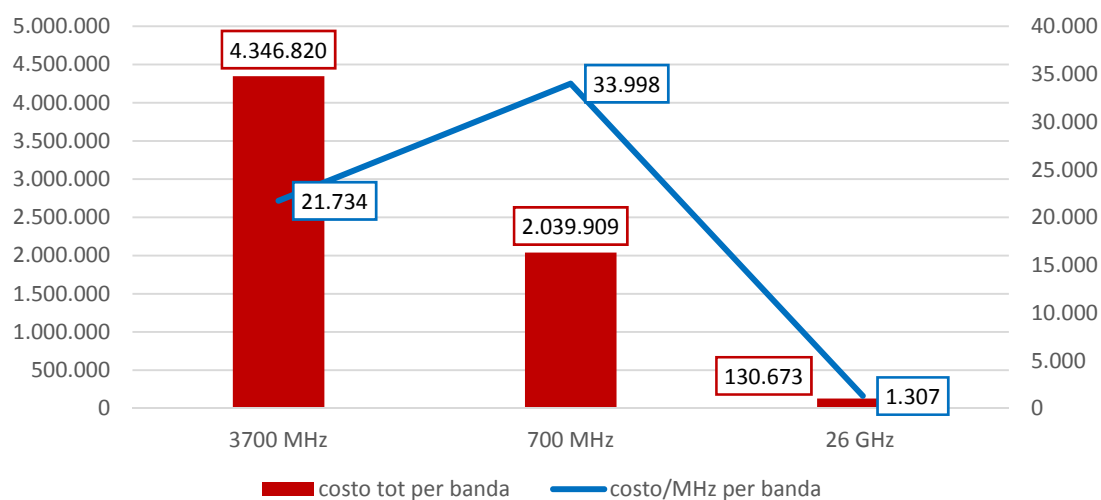
Tab. 3.1: Risultati dell’asta per le frequenze 5G in Italia

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

FREQUENZA	MHz	ASSEGNATARIO	DISPONIBILITA'		OFFERTA INIZIALE	OFFERTA FINALE
700 MHz blocco riservato	10+10	ILIAD ITALIA S.P.A.	1° luglio 2022	31-dic-37	€ 676.472.792	€ 676.472.792
700 MHz blocco generico	5+5	VODAFONE ITALIA S.P.A.	1° luglio 2022	31-dic-37	€ 345.000.000	€ 345.000.000
700 MHz blocco generico	5+5	TELECOM ITALIA S.P.A.	1° luglio 2022	31-dic-37	€ 340.100.000	€ 340.100.000
700 MHz blocco generico	5+5	TELECOM ITALIA S.P.A.	1° luglio 2022	31-dic-37	€ 340.100.000	€ 340.100.000
700 MHz blocco generico	5+5	VODAFONE ITALIA S.P.A.	1° luglio 2022	31-dic-37	€ 338.236.396	€ 338.236.396
3700 MHz blocco specifico	80	TELECOM ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 338.450.000	€ 1.694.000.000
3700 MHz blocco generico	80	VODAFONE ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 238.040.000	€ 1.685.000.000
3700 MHz blocco generico	20	WIND TRE S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 39.674.011	€ 483.920.000
3700 MHz blocco generico	20	ILIAD ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 43.860.000	€ 483.900.000
26 GHz blocco generico	200	TELECOM ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 33.020.000	€ 33.020.000
26 GHz blocco generico	200	ILIAD ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 32.600.000	€ 32.900.000
26 GHz blocco generico	200	FASTWEB S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 32.586.535	€ 32.600.000
26 GHz blocco generico	200	WIND TRE S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 32.586.535	€ 32.586.535
26 GHz blocco generico	200	VODAFONE ITALIA S.P.A.	1° gennaio 2019	31-dic-37	€ 32.586.535	€ 32.586.535
TOTALE OFFERTE					€ 2.863.312.804	€ 6.550.422.258

Fonte: elaborazioni I-Com su dati Mise (ottobre 2018)

Fig. 3.3: Risultati dell'asta 5G per banda di frequenza (€ .000)



Fonte: elaborazioni I-Com su dati MISE (ottobre 2018)

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Per la banda 3.6-3.8 GHz, sulla quale si prevede la prima implementazione dei servizi 5G, sono stati registrati prezzi di assegnazione record per l'erario, ma allo stesso tempo una spesa ingente per gli operatori, che dovranno remunerare gli investimenti per la partecipazione all'asta, oltre a quelli necessari per il roll-out delle reti. Nel dettaglio, nella sola banda 3.6-3.8 GHz sono stati totalizzati €4,3 miliardi, a fronte dei €2 miliardi nella banda 700 MHz e dei €130 milioni nella banda di frequenza 26 GHz. Allo stesso tempo si osserva come il costo per MHz sia sensibilmente più alto per le frequenze a 700 MHz, nonostante queste saranno disponibili solo a partire da luglio 2022. Questo dato incide evidentemente nelle finanze e nella capacità di investimento degli operatori, che hanno dovuto anticipare i capitali per l'usufrutto di frequenze versando i primi €1.250 milioni entro dicembre 2018.

A tal proposito, appare importante la segnalazione effettuata dall'AGCM all'attenzione delle istituzioni, delle Regioni e dei Comuni lo stesso dicembre 2018, relativa alla restrizione della concorrenza nei mercati delle telecomunicazioni dovuta a previsioni normative locali o regionali che fissano limiti e divieti all'installazione di impianti di telecomunicazione o stabiliscono procedure amministrative di autorizzazione all'installazione degli impianti difformi rispetto a quanto previsto dal quadro normativo statale²⁷. Queste pratiche producono effetti negativi quali il rallentamento e/o l'impossibilità di completare in particolare per il nuovo operatore entrante, l'infrastrutturazione in aree soggette a regolamentazione locale difforme, con conseguente aumento dei costi, minore copertura di rete e persino potenziale aumento delle emissioni elettromagnetiche²⁸. Chiaramente, tali circostanze possono rappresentare un ostacolo allo sviluppo, crescita e impatto di Iliad in Italia. Secondo l'AGCM, inoltre, le criticità concorrenziali derivanti da queste restrizioni sono destinate ad accentuarsi nell'attuale fase di transizione alle tecnologie 5G, che rischia di subire un rallentamento, andando a vanificare l'impegno che l'Italia ha profuso con riguardo alle tecnologie 5G, muovendosi in anticipo rispetto ad altri Paesi europei nell'assegnazione delle frequenze²⁹.

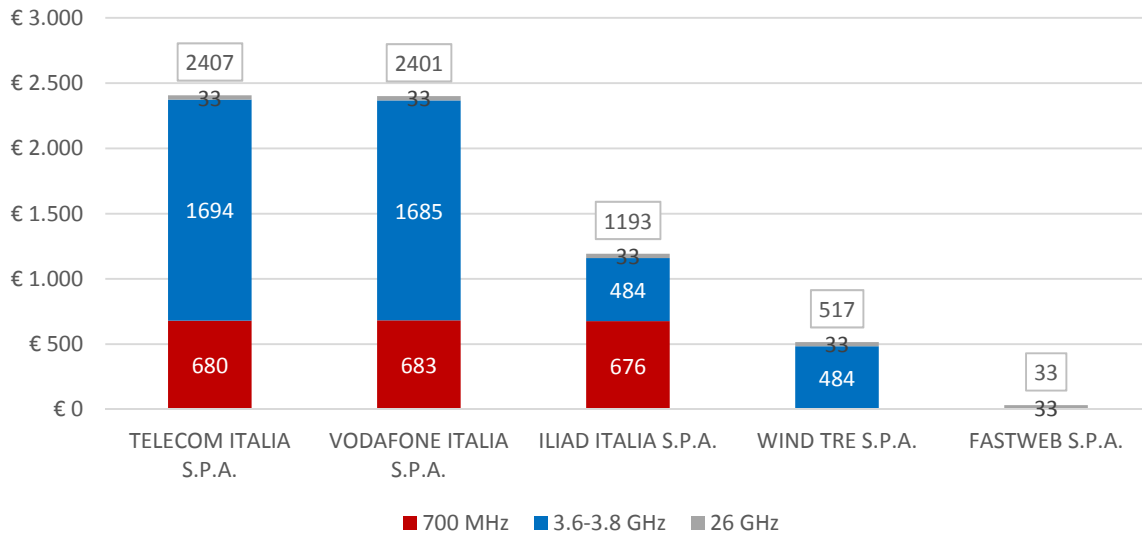
²⁷ AGCM, Bollettino Settimanale, Anno XXVIII - n. 49

²⁸ Quest'ultimo effetto, in antitesi con gli obiettivi di minimizzazione dell'esposizione, è dovuto alla produzione di inefficienze di rete da parte dei regolamenti locali, che si traducono nella necessità di installare un maggior numero di impianti per compensare l'impossibilità di installare gli stessi in determinate zone del Comune. A tal proposito, l'AGCM osserva come i limiti previsti a livello italiano (6V/m, introdotto dal D.P.C.M. 8 luglio 2003) siano in realtà molto inferiori a quelli stabiliti dalla Commissione ICNIRP (compresi tra 39V/m e 61 V/m) e utilizzati da altri Paesi europei (ad esempio, Francia, Germania, Regno Unito, Spagna).

²⁹ Per prevenire questa eventualità, l'AGCM propone una serie di misure quali: l'eliminazione delle restrizioni ingiustificate all'installazione di impianti di telecomunicazione - che sono state peraltro ritenute illegittime dalla costante giurisprudenza costituzionale e amministrativa; la messa a disposizione degli operatori di telecomunicazione di tutte le informazioni relative agli impianti installati e alle loro caratteristiche/schede tecniche, nonché relativi alle aree in cui è possibile la localizzazione degli impianti; la previsione di meccanismi che permettano la localizzazione degli impianti di telecomunicazione, che hanno la qualità di opere di urbanizzazione primaria, anche mediante meccanismi di deroga ai criteri di localizzazione degli impianti e meccanismi di proposta di siti alternativi; la previsione di meccanismi di semplificazione dei procedimenti di autorizzazione all'installazione di impianti, con la previsione di uno sportello unico tramite il quale far transitare tutte le istanze.

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 3.4: Risultati dell’asta 5G per operatore (€ milioni)



Fonte: elaborazioni I-Com su dati MISE (ottobre 2018)

L’impatto degli esborsi sostenuti (o da sostenere) risulta evidente analizzando la spesa per operatore (Fig. 3.4). Gli importi da versare per le frequenze 5G ammontano rispettivamente a €2,4 miliardi per Telecom e Vodafone, di cui €477 milioni pagati nel 2018, a circa €1,2 miliardi per Iliad (di cui €143,5 milioni già versati), a circa €540 milioni per Wind Tre (di cui €143 milioni versati a dicembre 2018) e a €33 milioni per Fastweb. In questo contesto emergono due ordini di considerazioni: da un lato, si osserva come la spesa sostenuta da ciascun operatore risulti effettivamente molto ingente; dall’altro, si evidenzia anche come questi importi abbiano un’incidenza diversa a seconda delle dimensioni degli operatori stessi.

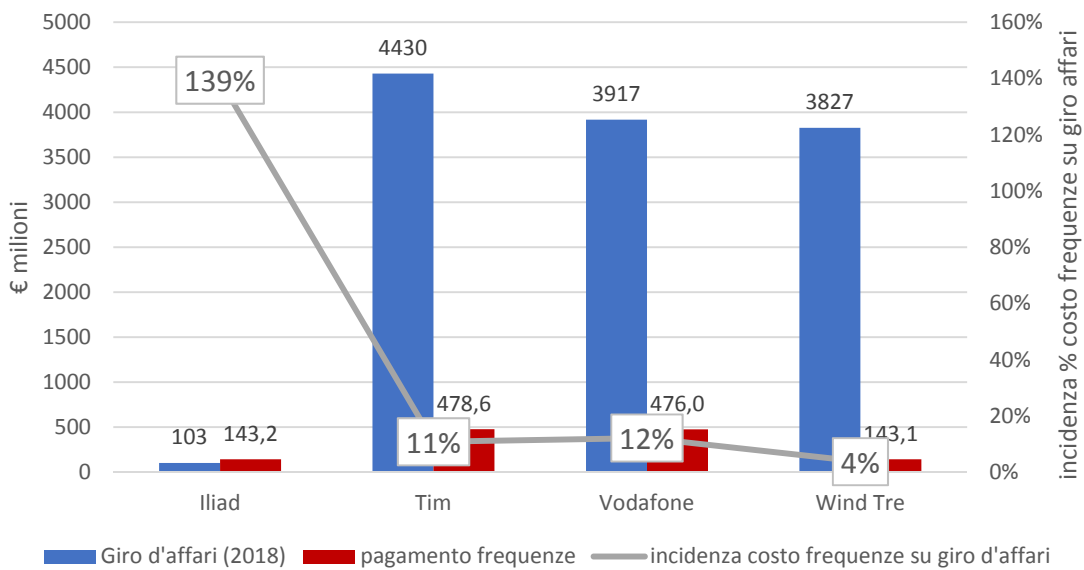
La Fig. 3.5 mostra il rapporto tra le quote versate dagli operatori per le licenze 5G entro lo scorso dicembre e il volume d’affari dei diversi operatori nel 2018, rilevato da AGCOM in termini di spesa degli utenti. L’incidenza appare particolarmente evidente nel caso di Iliad, che si è trovata a sostenere, nell’ambito di un investimento complessivo che la impegna per €1,2 miliardi, un esborso di €143 milioni nel solo 2018 (la prima tranche di pagamenti), che ha rappresentato oltre il 139% del volume d’affari annuale dell’operatore rilevato da AGCOM nel mercato italiano. Gli altri player, che pure devono fronteggiare spese che nel caso di TIM e Vodafone si avvicinano al mezzo miliardo di euro e a €143 milioni per Wind Tre, possono contare su volumi d’affari vicini o superiori ai €4 miliardi, con un’incidenza sui ricavi che, pur essendo certamente elevata, si attesta rispettivamente all’11%, 12% e 10%³⁰.

³⁰ I valori relativi ai versamenti effettuati nel 2018 a seguito dell’asta 5G sono stati ricavati dai bilanci degli operatori nel caso di Tim e Iliad e calcolati proporzionalmente nel caso di Vodafone e Wind Tre secondo il meccanismo di calcolo illustrato nel Disciplinare del bando di gara 2018 del Mise (pag. 58) e nella Legge finanziaria 2017 (comma 1045). Il totale da versare nel 2018 era stato fissato in €1.250 milioni, da ripartire proporzionalmente a seconda delle offerte di

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Rapportando inoltre l’investimento complessivo per le frequenze 5G al giro d’affari annuale dei singoli operatori (Fig. 3.6), tale rapporto arriva al 13% nel caso di Wind Tre, al 54% per Tim, al 61% per Vodafone e addirittura al 1161% nel caso di Iliad.

Fig. 3.5: Incidenza del costo iniziale delle frequenze 5G rispetto al volume d’affari degli operatori (€ milioni)

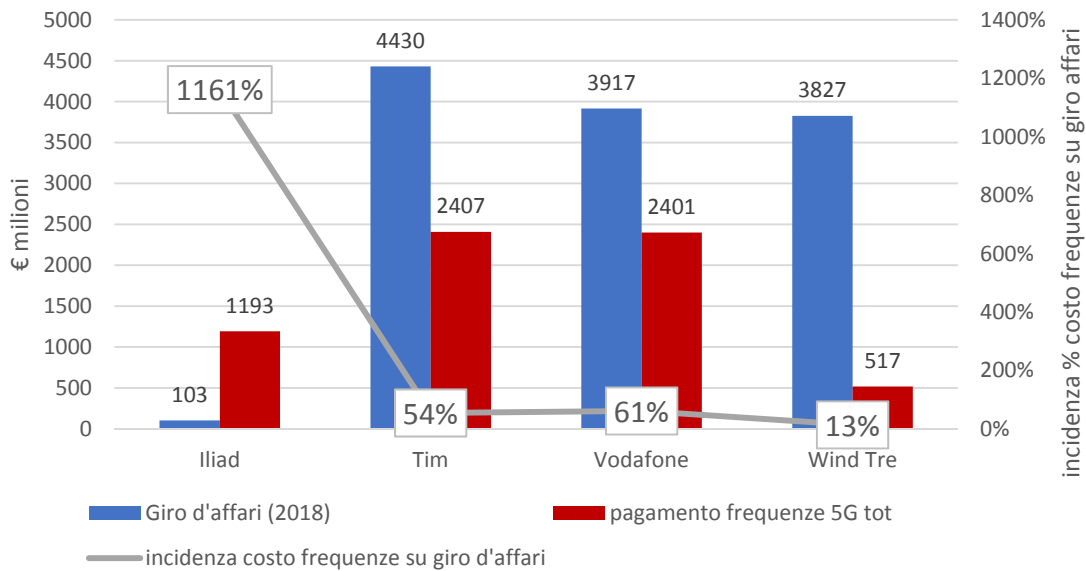


Note: Il volume d’affari è calcolato sulla base del dato fornito da AGCOM nella relazione annuale 2019. Il dato relativo ai pagamenti è stato ricavato dai bilanci degli operatori nel caso di Tim e Iliad e stimato proporzionalmente nel caso di Vodafone e Wind Tre sulla base del meccanismo di istituito dal MiSE e dalla legge di bilancio 2017. Per uniformità, nel caso di Tim è stato riportato il valore elaborato in modo proporzionale sul totale di €1.250 milioni indicato dalla legge di bilancio, anziché quello riportato nel bilancio societario, equivalente a €477 milioni, mentre per Iliad è stato riportato il valore di €143,2 milioni, invece di €143,5 milioni (cfr. nota 22). Fonte: elaborazioni I-Com su dati AGCOM, aziendali e MISE (luglio 2019)

aggiudicazione, limitatamente alle quelle vincitrici per le bande 3.6-3.8 GHz e 26.5-27.5 GHz (poiché la 700Mhz sarà disponibile solo dal 2022). Rispetto ad un (sub)totale di €4510,5 milioni, gli aggiudicatari sono stati rispettivamente Tim per €1727,02 milioni, Vodafone per €1717,6 milioni, Iliad per €516,8 milioni, Wind Tre per €516,5 milioni e Fastweb per €32,6 milioni. Di conseguenza, è possibile stimare che i €1.250 milioni della rata 2018 siano stati versati al 38,3% da Tim, al 38,1% da Vodafone, all’11,5% sia da Iliad che da Wind Tre e allo 0,7% da Fastweb. Nel caso di Tim il valore (€ 478,6 milioni) si discosta leggermente da quello riportato nel bilancio (€477 milioni), probabilmente per via di accordi o crediti con il MISE, mentre nel caso di Iliad il valore corrisponde a quanto riportato nel bilancio consolidato del gruppo (€143 milioni).

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Fig. 3.6: Incidenza del costo totale delle frequenze 5G rispetto al volume d'affari degli operatori (€ milioni)



Note: Il volume d'affari è calcolato sulla base del dato fornito da AGCOM nella relazione annuale 2019. Il dato relativo agli investimenti nel 5G include il totale degli importi di aggiudicazione delle frequenze per ciascun operatore.

Fonte: elaborazioni I-Com su dati AGCOM, MISE e aziendali (luglio 2019)

Allo stesso tempo, si osserva come l'alta incidenza degli investimenti necessari per le frequenze 5G sia dovuta evidentemente all'alto prezzo complessivo raggiunto dall'asta. L'Italia risulta infatti il Paese che ha raccolto gli introiti maggiori in Europa dalle frequenze per il nuovo standard sia in termini assoluti, superando di poco persino i proventi dell'asta effettuata in Germania (€6,550 miliardi vs €6,549 miliardi), sia soprattutto in termini relativi, per quanto concerne il costo per MHz, delle bande pioniere 3.4-3.8 GHz. Rispetto a questo secondo parametro, peraltro, l'Italia risulta il Paese in cui è stato speso di più sia in termini di semplice costo per MHz per abitante (36 centesimi di euro, come evidenziato anche dall'indice DESI), sia per quanto concerne lo stesso valore normalizzato per il numero di anni (Tab. 3.2). Quest'ultimo parametro (in Italia le frequenze saranno assegnate per 18 anni) mostra infatti una spesa di quasi €20 per mille abitanti, a fronte dei circa €8 spesi in Germania, dei €7,5 in Spagna e dei €5,7 nel Regno Unito. Negli altri Paesi il costo è sotto i €3 per 1000 abitanti, fino ad arrivare ad appena €16 centesimi in Ungheria.

Nel complesso, quindi, grazie alle proprie caratteristiche tecniche, lo standard 5G si configura come una tecnologia dalle grandissime potenzialità sia per il settore delle tlc che per i c.d. *verticals*. Allo stesso tempo, è importante sottolineare come le grandi aspettative riposte nel nuovo standard abbiano determinato una situazione di competitività in cui in prezzi di assegnazione delle frequenze hanno raggiunto il picco in Europa, richiedendo quindi investimenti che incidono notevolmente anche sul roll-out delle reti, specie per quegli operatori che, come il

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

nuovo entrante Iliad, presentano un giro d'affari allo stato attuale minore. A ciò si aggiunge il livello di avanzamento dell'Italia rispetto a competitor europei e internazionali nell'ambito del 5G, un vantaggio che, seppur relativo, occorre assolutamente preservare favorendo gli investimenti, grazie anche, come osservato dall'AGCM, a una semplificazione amministrativa in grado di favorire la concorrenza e agevolare l'infrastrutturazione delle reti.

Tab. 3.2: Costo delle frequenze 5G: un confronto internazionale

Paesi	Spesa	Durata (anni)	Popolazione (2018)	Ampiezza (MHz)	Banda	Prezzo x MHz (per 1000 ab., normalizzato per n. anni)
Italia	4.346.820.000 €	18	60.431.280	200	3.6-3.8 GHz	€ 19,98
Germania	4.175.529.000 €	20	82.927.920	300	3.4-3.7 GHz	€ 8,39
Spagna*	1.410.700.000 €	20	46.723.750	200	3.6-3.8 GHz	€ 7,55
Regno Unito	1.143.714.909 €	20	66.488.990	150	3.4-3.6 GHz	€ 5,73
Austria	188.000.000 €	20	8.847.040	190	3.4-3.8 GHz	€ 5,59
Irlanda	78.000.000 €	15	4.853.510	360	3.6-3.8 GHz	€ 2,98
Finlandia	77.000.000 €	14	5.518.050	390	3.4-3.8 GHz	€ 2,56
Lettonia**	7.000.000 €	10	1.926.540	150	3.4-3.8 GHz	€ 2,42
Rep. Ceca***	39.673.387 €	10	10.625.690	200	3.6-3.8 GHz	€ 1,87
Ungheria	2.760.000 €	20	9.768.780	90	3.4-3.8 GHz	€ 0,16

*La Spagna ha assegnato anche 160 MHz in banda 3.4-3.6 GHz nel 2016.

** In Lettonia sono stati assegnati 100 MHz con la prima asta al costo 500.000 euro e altri 50 MHz al costo di 6,5 milioni.

*** In Rep. Ceca il prezzo di assegnazione è stato di CZK 1.015 miliardi. A novembre verrà lanciato la nuova gara per le bande 700 MHz e 3.4-3.6 GHz.

Fonte: elaborazioni I-Com su fonti varie (luglio 2019)

CONCLUSIONI

Lo scopo del presente studio è quello di **effettuare un primo bilancio dell’impatto delle attività di Iliad dopo poco più di un anno dal suo ingresso**, operando un’analisi del mercato delle telecomunicazioni nel Paese ed evidenziandone trend e caratteristiche principali.

Quello di Iliad è stato **un ingresso regolamentato e necessario**, secondo l’analisi della Commissione Europea, onde evitare che gli effetti della concentrazione di Wind e H3G potessero avere un impatto ulteriormente aggravante sulle dinamiche concorrenziali, riducendo il numero di concorrenti con potenziale agevolazione di condotte coordinate e pregiudizio per gli operatori virtuali.

Iliad è stato individuato come operatore in possesso dell’**expertise**, delle **risorse** e della **vocazione imprenditoriale** indispensabili per garantire la concorrenzialità del mercato italiano, stimolando ulteriori investimenti e innovazione e per tutelare gli interessi dei consumatori.

Lo **studio I-Com** ha mostrato tra gli altri risultati che:

- **L’ingresso di un quarto operatore ha avuto l’effetto** – sebbene ancora parziale - **di ridurre l’elevato grado di concentrazione che caratterizza il mercato**, operazione in cui non sono riusciti gli MVNO che, nonostante la ormai decennale attività nel mercato, sono rimasti fortemente marginali e non in grado di scalfire l’assetto oligopolistico del mercato.
- Nel mercato della telefonia mobile, **la domanda appare sempre vivace** ma nel tempo si evolve: per servizi tradizionali diminuisce, mentre per quelli innovativi aumenta grazie allo sviluppo tecnologico. Ciò testimonia l’evoluzione “fisiologica” di un settore che vede modalità di consumo e domanda modificarsi nel tempo. A crescere è in particolare l’esigenza di connettività da parte dei consumatori, per i quali il **consumo dati** rappresenta ormai il principale capitolo di spesa. Il consumo medio mensile è **umentato di 6 volte in soli 4 anni**: nel 2014 si consumava, in media, 1GB al mese; oggi se ne consumano circa 6,3. Un dato, quest’ultimo, destinato a crescere in maniera ancora più veloce nel prossimo futuro. L’entrata nel mercato di Iliad ha contribuito a soddisfare la domanda finale se si considera come **si è evoluta l’offerta commerciale nel corso dell’ultimo anno**: secondo l’analisi svolta, ad oggi l’offerta media, in termini di GB disponibili per il consumo dati, si aggira intorno ai 50 GB, quasi 7 volte la media di due anni fa (7,2 GB), a fronte, peraltro, di tariffe medie ridotte di circa il 14%, **con il conseguente effetto di una maggiore soddisfazione dei consumatori**.
- Un ulteriore impatto positivo va individuato nella **spinta alla digitalizzazione** che può derivare da un’offerta più ampia, in particolare in termini di incrementata capacità dei consumatori di fare uso dei servizi digitali, in un Paese che fatica a far decollare soprattutto la domanda di digitale e in cui la connessione da mobile rappresenta il principale canale di connettività: il 67%

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

degli italiani, nel 2018, si è connesso ad Internet tramite un telefono cellulare, percentuale quasi doppia a chi lo ha fatto utilizzando un computer (34%).

- Inoltre, tema di grande rilievo è quello degli investimenti: a tal proposito, i circa €3,4 miliardi di **investimenti già effettuati o programmati da Iliad** avranno un effetto non trascurabile per il nostro Paese: sulla base delle cifre già stanziare, abbiamo stimato un **impatto economico di circa €8,5 miliardi e oltre 34.300 unità di lavoro in più**.
- Rispetto ai rapporti tra consumatori e operatori, il mercato della telefonia mobile appare caratterizzato da un **elevato livello di litigiosità, dovuta in misura significativa alla poca chiarezza e trasparenza** delle offerte rivolte ai consumatori. Si consideri che nel 2018 il numero di istanze di conciliazione presentate ha sfiorato quota 120.000 (+30% rispetto al 2017), di cui solo poco più di 1.000 hanno visto protagonista Iliad, un dato che si traduce in circa 0,3 istanze per 1000 SIM Iliad, contro una media complessiva di quasi 1,5 istanze ogni 1000 SIM. In termini di **procedimenti sanzionatori avviati da AGCOM**, a fine aprile dell'anno in corso, a carico degli operatori delle telecomunicazioni, se ne contano 13 (poco più della metà dei 22 procedimenti avviati lo scorso anno), per un totale di €5,8 miliardi di sanzioni, oltre il 30% in meno rispetto ai €9,2 miliardi dello scorso anno.
- **Nel campo del 5G l'Italia è il Paese che presenta allo stesso tempo uno dei migliori livelli di avanzamento, ma anche i costi di sviluppo maggiori**. L'asta italiana per le frequenze 5G risulta infatti quella che ha ottenuto gli introiti maggiori, sia in termini assoluti, sia in relazione al costo per abitante. Inoltre, a livello di concorrenza interna, nel dicembre 2018 l'AGCM ha segnalato le **criticità derivanti da previsioni normative locali o regionali difformi rispetto a quanto previsto dal quadro normativo statale che impattano negativamente sui nuovi entranti e sulle nuove tecnologie**, e sottolineando che queste restrizioni sono destinate ad accentuarsi nell'attuale fase di transizione alle tecnologie 5G.
- Per quanto concerne gli operatori, l'impatto degli esborsi risulta evidente analizzando la **spesa per le frequenze 5G per singolo aggiudicatario**, che ammonta rispettivamente a €2,4 miliardi per Telecom e Vodafone, a circa €1,2 miliardi per Iliad, a circa €540 milioni per Wind Tre e a €33 milioni per Fastweb. L'incidenza di tale spesa, che risulta effettivamente molto ingente, ammonta nel solo 2018 al 10% sul giro d'affari annuale per Vodafone, all'11% per Wind Tre, al 12% per Tim, e persino al 139% nel caso di Iliad. **L'impatto dell'investimento complessivo per le frequenze 5G sul giro d'affari annuale (2018)** degli operatori arriva al 13% nel caso di Wind Tre, al 54% per Tim, al 61% per Vodafone e addirittura al 1161% nel caso di Iliad.
- In ultima analisi, in base agli elementi fattuali analizzati in questo studio, **che rappresentano un primo bilancio del suo ingresso sul mercato italiano, Iliad non solo ha mostrato di contribuire positivamente al benessere del consumatore italiano, ma si conferma un investitore credibile di lungo periodo per l'intero sistema paese**.

Nota metodologica

Le tavole intersettoriali o anche tavole delle risorse e degli impieghi messe a punto dall'ISTAT consistono in matrici suddivise per branca di attività economica e prodotto che descrivono la struttura economica di un Paese. Esse forniscono un quadro dettagliato dell'offerta di beni e servizi sia di origine interna che importata, così come dell'utilizzo delle risorse tra i diversi impieghi (intermedi e finali) e mostrano, inoltre, il valore aggiunto e tutte le sue componenti generate dalle branche di attività economica.

Grazie a queste matrici, per ogni settore e comparto produttivo è possibile calcolare dei coefficienti di attivazione, detti anche moltiplicatori che, in sintesi, misurano l'effetto moltiplicativo che una variazione unitaria della domanda finale in un settore ha sul valore della produzione e sulle unità di lavoro nel settore stesso e negli altri settori dell'economia, tenendo conto della forza dei legami intersettoriali del settore considerato con i restanti settori dell'economia³¹. In sintesi, i coefficienti del fabbisogno diretto e indiretto racchiudono l'aumento del valore della produzione necessario in tutti i settori dell'economia per fare fronte all'aumento unitario della domanda rivolta ad un determinato settore. L'aumento degli investimenti in un determinato settore è assimilato ad un aumento esogeno della domanda nel settore stesso. Nonostante gran parte dell'investimento sia destinato a rifondere le casse dello Stato, è plausibile ipotizzare che questi fondi vengano, se non interamente almeno in parte, destinati ad un aumento della spesa pubblica che genera, a sua volta, un'espansione della domanda e, dunque, della spesa dei consumatori e dell'economia in generale. Le tavole risorse-impieghi tengono, infatti, anche conto, tra gli impieghi finali, della spesa per consumi finali delle Pubbliche Amministrazioni.

Moltiplicando questo coefficiente per il valore dell'investimento effettuato, si ottiene il valore economico che l'investimento dovrebbe generare nel settore stesso (impatto diretto) e negli altri settori dell'economia (impatto indiretto).

Al coefficiente di fabbisogno diretto e indiretto si aggiunge un coefficiente di attivazione indotto che rappresenta l'aumento del prodotto interno lordo generato per il tramite dell'incremento dei redditi da lavoro grazie all'investimento aggiuntivo. Negli anni questo valore è andato riducendosi, in generale e non solo per il singolo settore qui considerato, soprattutto a causa della ridotta propensione al consumo da parte delle famiglie a seguito del biennio di crisi 2008-2009. Questo coefficiente vale 0,3 per il settore delle telecomunicazioni.

L'effetto complessivo sull'economia nazionale sarà dunque dato dalla somma degli effetti diretto, indiretto e indotto, ottenuti come:

$$\text{Effetto diretto} = M_{\text{dir}} * I$$

$$\text{Effetto indiretto} = M_{\text{indir}} * I$$

$$\text{Effetto indotto} = M_{\text{indo}} * I$$

³¹ Per ulteriori dettagli https://www.istat.it/it/files//2017/01/Nota-metodologica_2016.pdf

Paper I-Com “I benefici della concorrenza” - gennaio 2020

Per ciascuna delle precedenti:

M_{dir} : coefficiente del fabbisogno diretto

M_{indir} : coefficiente del fabbisogno indiretto

M_{indo} : coefficiente del fabbisogno indotto

I: valore dell’investimento di Iliad