

CABLAGGIO URBANO: UN BUSINESS PER CHI?

Qualche anno fa gli allora dirigenti dell'allora SIP, prima della privatizzazione ma nella sua previsione, lanciarono un programma di cablaggio nazionale alquanto ambizioso chiamato Socrate. L'idea era di investire massicciamente risorse, prodotte anche dalla posizione monopolistica, per collegare nel giro di qualche anno con fibre ottiche un numero rilevante di cittadini.

Le fibre ottiche sono uno strumento di trasporto di segnali nettamente più potente del tradizionale filo di rame, che oggi serve le case di circa 26 milioni di italiani. Con la fibra si può operare in rete con un computer più o meno alla stessa velocità che si ha lavorando sul proprio disco, ma si può anche accedere ad applicazioni veramente multimediali, prima fra tutte per notorietà creata dai media e probabile diffusione la ricezione di programmi televisivi e anche l'interazione con gli stessi.

Il programma Socrate, nel frattempo avviato, ha ricevuto critiche da tutte le parti finché, rimosso il gruppo dirigente, è stato prima sospeso e poi definitivamente cancellato.

Era una sciocchezza?

Nel complesso no. Era probabilmente un po' troppo ambizioso, molto pensato in funzione della TV e soprattutto anti-competitivo, nel senso che avrebbe contribuito in modo decisivo al rafforzamento della posizione già dominante di SIP - Telecomunicazioni (TLC) Italia, tanto da scoraggiare gli investimenti dei nuovi entranti nel mercato delle TLC, allora in fase di liberalizzazione.

Che di per se non fosse una sciocchezza è dimostrato però a posteriori dal fermento che c'è in questi tempi nel settore in Italia: le iniziative per la posa di fibra ottica, sia nelle città che fra città, sono già numerose e molte altre sono in progettazione.

Se per la realizzazione di infrastrutture a lunga distanza gli operatori interessati cercano accordi con Autostrade, ANAS, Ferrovie, eccetera, per le reti urbane sono coinvolte le aziende di servizi municipali: acqua, gas, energia elettrica. Alcune operazioni sono già realizzate. Per esempio sono attive l'AEM a Milano, l'ACEA a Roma e altre municipalizzate, così come, anche nella lunga distanza, ENEL e Italgas.

Molte aziende municipalizzate si stanno attualmente guardando in giro: ascoltano le proposte degli operatori, interrogano consulenti e organizzazioni omologhe, ipotizzano coinvolgimenti. Ma è un buon business? A che servono le fibre ottiche? E qual è il modo migliore per affrontare le opportunità?

Sull'utilità della fibra ottica va immediatamente anticipato che è indubbia ma che ci sono anche altri mezzi per ottenere prestazioni analoghe, a cominciare da quelli aerei (wireless, senza fili). Questi ultimi sono più recenti e soffrono di incertezze e limitazioni pesanti, dalla disponibilità delle frequenze ai rischi di inquinamento elettromagnetico, però esistono e le reti wireless a banda larga si svilupperanno rapidamente, nei prossimi mesi; probabilmente però si integreranno a quelle terrestri piuttosto che esserne l'alternativa.

La banda larga - equivalente ad alta capacità - serve già in molti casi, anche se la gran parte delle nuove applicazioni che essa consente non sono ancora effettivamente sul mercato. È, tanto per cominciare, una infrastruttura indispensabile per lo sviluppo dell'*e-business*, cioè in fondo della stessa *net-economy*.

In attesa di vedere se il commercio elettronico si

sviluppa davvero, come il *video-on-demand* e altre applicazioni che la tecnologia consente ma che devono fare i conti con la psicologia e la sociologia, ci sono attività che semplicemente con la banda larga si possono fare, già oggi, e altre no. Sono attività, in genere, evoluzione dell'informatica, non delle telecomunicazioni, se non per i puri aspetti tecnologici.

La più evidente e immediata di queste é l'accelerazione del processo di delocalizzazione delle imprese.

Siamo bombardati di "globalizzazione" e pensiamo alle imprese che hanno stabilimenti produttivi e uffici sparsi per il pianeta, alla ricerca di bassi costi di produzione da un lato e ricchi mercati di sbocco dall'altro, però dimentichiamo spesso modelli organizzativi molto più consoni all'economia italiana e, in parte, europea.

Se riconducessimo alcuni riferimenti della globalizzazione a fenomeni più locali e aggiungessimo al nostro ragionamento principi organizzativi di successo o emergenti come l'*outsourcing* e il telelavoro, potremmo arrivare alla conclusione che, disponendo di reti di telecomunicazione adeguate, anche le imprese e organizzazioni italiane di ogni dimensione potrebbero accedere a modelli organizzativi efficienti e moderni, diciamo "competitivi".

Esempi.

Le banche tradizionalmente hanno comperato softwares applicativi che installavano sui propri computers e gestivano con personale diretto. Oggi potrebbero concentrarsi sui clienti e sulle gestioni finanziarie. Le applicazioni - dalla ragioneria generale al trading on-line - potrebbero restare sui computer di chi ha sviluppato il software e lo mantiene. La comunicazione avverrebbe via rete, ma i dipendenti della banca continuerebbero a lavorare come prima, come se "il centro elaborazione dati" fosse sempre tutto al piano terra.

Naturalmente se la società di gestione fosse in una città anche molto lontana dalla sede della banca e dalle sue agenzie non cambierebbe assolutamente nulla.

Analogamente le piccole imprese - per esempio quelle in qualche modo riconducibili a distretti industriali - potrebbero a loro volta scorporare le attività informatiche, esternalizzarle. Potrebbero così anche favorire lo sviluppo di nuove iniziative. Invece di comprare tutte lo stesso software e gestirlo tutte al proprio interno, con costi di solito molto

superiori alle attese, nascerebbero organizzazioni che farebbero quel lavoro per molte imprese. Per chi ama lo slang del settore queste organizzazioni si chiamano ASP, Application Service Provider. Sarebbero specializzate, focalizzate, come si dice, sul "core business", e sicuramente più efficienti: una forma di telelavoro.

Il telelavoro non va immaginato solo come quello di chi si mette al computer in casa sua, in pigiama, magari mentre da un'occhiata al bimbo e una all'acqua che bolle.

Per le stesse aziende fornitrici di "utilities" si profilano situazioni dove potrebbero concentrarsi sull'acquisizione e l'erogazione dei servizi stessi, mentre potrebbero essercene altre, esterne, che fornirebbero servizi comuni a molte di loro: per esempio la fatturazione.

I call center sono già un esempio di questo modo di operare.

Se il mondo va così - e i dubbi ci sono ma non sono né molti, né insuperabili, né tutti fondati - é evidente che le aree servite da banda larga saranno le prime ad approfittare della situazione, probabilmente creando prima di quelle non provviste di capacità adeguata sia le condizioni di maggior competitività per le organizzazioni esistenti che quelle favorevoli per l'insediamento di nuove iniziative.

Queste applicazioni diciamo *business-to-business* ne precederanno altre, anche *business-to-consumer*, che già si vedono e che quanto più i cittadini potranno disporre di banda larga tanto più rapidamente si diffonderanno. Qui la fantasia si può scatenare:

- I giochi saranno distribuiti in rete invece che su CD. Non saranno copiabili e si pagheranno a tempo o a risultato
- Servizi giornalistici potranno essere diffusi in tempo reale da troupe itineranti dotate di telecamera (addio ordine dei giornalisti?)
- La TV potrà essere completamente interattiva. Ciascuno potrà scegliersi il programma che vuole, gratis o a pagamento, ma sarà anche libero di comperare al volo quanto gli viene offerto o giudicare in tempo reale quello che sta vedendo e sentendo, anche i politici.

Con quali finalità e modello di business le municipalizzate e le aziende pubbliche in genere dovrebbero partecipare all'evoluzione in questa direzione

é fatto ancora in discussione. Si parte dalla considerazione che mettono sul tavolo risorse di grande valore, come i condotti utilizzabili per stendere la fibra ottica a costi e con tempi prevedibilmente minori rispetto ad un'iniziativa che parte chiedendo permessi di scavo e che deve scavare. Come farsi pagare i valori messi a disposizione é una scelta: quote della nuova società? Impegno ad erogare ai cittadini servizi predefiniti a condizioni predefinite? Denaro da investire in altre opere pubbliche? Tutto é possibile.

Anche sul modello di business della nuova società ci sono alternative. Al momento prevalgono due approcci: in uno la municipalizzata si allea con un operatore e crea una società comune per lo sviluppo della rete e l'erogazione dei servizi. Nell'altro le *joint ventures* sono almeno due: una per lo sviluppo e la gestione della rete e l'altra per l'erogazione dei servizi.

Questa seconda ipotesi potrebbe farsi preferire in considerazione del fatto che un operatore, che offre solo la rete e si mette in concorrenza con gli altri sul piano dei servizi erogabili potrebbe più facilmente attrarre chi - utilizzando il network di terzi - si proponga per l'appunto di offrire servizi di vari tipo ad imprese e cittadini. Il primo modello é più immediato e, in fondo, semplice, ma ha il torto di scoraggiare più del secondo per i nuovi investimenti nell'area (soprattutto in aree al di sotto dei 7/800.000 abitanti, se non caratterizzate da alto reddito medio pro capite o da alto numero di addetti ad attività con alto tasso di uso dei servizi di telecomunicazione).

In un modo o nell'altro rimane comunque l'interesse, locale e nazionale, per lo sviluppo di infrastrutture avanzate di TLC (anche wireless, non va dimenticato). Questo é un driver fondamentale di sviluppo economico, come a suo tempo lo sono state le ferrovie e le strade. Qualunque modello si scelga é sempre meglio scegliere piuttosto di non fare, soprattutto in un Paese caratterizzato dall'assenza completa di infrastrutture per la cable-TV, dalle quali altre regioni europee sono partite per creare le condizioni favorevoli allo sviluppo della *new economy*.

