



CRESCITA 2.0

Digitalia, sulla banda larga si può fare di più

DINO BORTOLOTTO*

La lettura del decreto Crescita 2.0 si è rivelata una sorpresa in quanto, con le cose che mancano, ci sarebbe da scrivere un nuovo decreto Crescita 3.0. Crediamo siano dimenticanze dovute al poco tempo a disposizione per l'elaborazione, ma - se ci è concessa una prima critica - anche alla poca collegialità con cui si è lavorato al documento.

Nel dl manca una ridefinizione del Codice delle Comunicazioni in diverse parti, non considera una platea di soggetti abilitabili al ruolo di realizzatori e gestori delle reti del futuro, così come sancito anche dall'art. 43 della Costituzione. Cittadini e imprese, a qualsiasi livello, devono avere libertà d'intrapresa in ogni settore economico, eppure nelle Tlc, dove le complicazioni tecnologiche si sono pressoché azzerate, sono rimaste barriere che distorcono il mercato e la concorrenza. Eppure il Codice riporta: "Art. 3 - Principi generali - 1. Il Codice garantisce i diritti inderogabili di libertà delle persone nell'uso dei mezzi di comunicazione elettronica, nonché il diritto di iniziativa economica ed il suo esercizio in regime di concorrenza, nel settore delle comunicazioni elettroniche". L'esempio dell'incongruenza tra annunci e realtà lo si trova ad esempio nei vincoli contenuti nell'allegato 10 del Codice delle Comunicazioni. Si annunciano stimoli per la nascita di nuove imprese, ma gli si fa capire che in alcuni settori non possono mettere il naso poiché occorre "sganciare" un assegno "a perdere" al Mise dai 30mila ai 120mila euro entro il 31 gennaio di ogni anno, per essere "autorizzati". Non vi è una reale logica di proporzionalità, non dipende dal fatturato o dalla dimensione del parco clienti, se così fosse i grandi operatori dovrebbero pagare milioni. Invece è penalizzata l'esperienza bottom-up, quella che più di altre mira ad abbattere il tanto odiato Digital divide e a generare ricchezza reale nel territorio. Tutela delle rendite di posizione del debitore della più grande banca italiana?

Nel decreto manca un ulteriore modifi-

ca del Codice delle Comunicazioni che consenta di elevare al rango di interlocutori, così come avviene in tante altre parti d'Europa, i cittadini per renderli liberi di realizzare la cablatura del loro condominio, del loro quartiere, dell'area rurale, di essere parte attiva dello sviluppo del territorio di appartenenza.

L'esempio lampante lo si trova all'art. 14 dove si parla di servitù coatta. La servitù degli edifici privati deve essere limitata anziché ampliata, introducendo la possibilità per il proprietario, di scegliere se realizzare da sé gli impianti oppure affidarsi ad aziende di sua fiducia o far fare all'operatore con regole ben precise sulla proprietà finale dell'opera. Con la norma introdotta invece si dà piena libertà alla realizzazione del monopolio di fatto, ulteriore regalo a chi detiene la posizione dominante del mercato. Norma unidirezio-

nale che invece andrebbe rivista anche in logica di completa apertura delle centrali dell'incumbent. Infine la Pec. Assoprovider dopo essere stata tra i promotori e sperimentatori del servizio si è ritrovata dinanzi allo scoglio del capitale sociale di 1 milione di euro che ha impedito ai tanti professionisti della rete, che sono a stretto contatto ogni giorno con le aziende, di poter offrire direttamente questo servizio. Un capitale sociale cinque volte più alto di quello necessario per la "conservazione sostitutiva", come mai? Siamo anche qui nell'ambito della tutela di certi interessi? La credibilità del Crescita 2.0, così come formulato, ne esce fortemente ridimensionata se non vi saranno ulteriori modificazioni che abbiano come obiettivo quello di favorire la partecipazioni di tutti al rilancio dell'economia. ▲

*presidente di Assoprovider

TRIPWIRE

PREVISIONI DI GUERRA DAL WEB

PIERO LAPORTA
prlpr@gmail.com

Petrolio quasi finito, tambureggiò il web pochi anni fa. Passati quei rincari, i medesimi tamburi certificano gli Usa in sorpasso sull'Arabia Saudita entro il 2020 nella produzione di petrolio e gas. Entro il 2035 il risparmio energetico sarà pari a un quinto della domanda globale del 2010 e gli USA saranno net exporter di gas e quasi autosufficienti produttori di energia. Nel contempo, la domanda globale di petrolio passerà da 7 a 99 milioni di barili/giorno e il 90% del petrolio mediorientale andrà verso l'Asia. L'Iraq nel 2020 sarà secondo esportatore mondiale di greggio, superando la Russia. Osservate da Washington, queste cifre appaiono rosee. Tutto il contrario se viste dalla Cina. Ohibò, "primavera musulmana" preludio d'uno scontro entro il 2020? Lo chiedo a Cesare Marchetti, analista di sistemi e già forecaster di vaglia, per una dozzina d'anni coi top ten di General Electric. Il cesare



sare marchetti.org reputa le guerre in sintonia coi cicli di Kondratiev e vede fosco: il 2020 è alla fine del ciclo cominciato nel 1968-70. La fase critica precedente fu superata con le "guerre stellari" di Ronald Reagan, costose al punto da costringere l'Urss a gettare la spugna. Oggi la gara con la Cina è insostenibile per gli indebitatissimi Usa. Chissà se Pechino saprà costringere gli Usa a onorare la cambiale. Difficile rispondere con certezza. Piuttosto della guerra o della fine del mondo, profetizzata dai Maya per il 21 dicembre, ci affannano spread, tredicesima e Imu. A pensarci bene, se scampiamo la fine del mondo, un'altra guerra mondiale, sarà cosa da nulla specie se... Mica usano i Maya per rendere telegenico il disastro?...

www.pierolaporta.it

IL FOTOCOMMENTO



«Il rapporto "speciale" di Nokia con Microsoft non è in discussione. È vero che altre aziende (la taiwanese Htc in primis ndr) hanno siglato accordi per la realizzazione di nuovi terminali che girano su Windows 8. Ma nessuna di loro gode di un rapporto preferenziale come il nostro con Redmond». Lo ha detto Stephen Elop, Ceo di Nokia.

video

SENTIERI DEL



di Enrico Menduni
Professore di Media e Comunicazione
all'Università Roma Tre

Quando Messenger debuttò nel Pleistocene

La notizia è contenuta in poche righe: Microsoft chiude Messenger, o meglio lo integra dentro Skype che ha comprato l'anno scorso per la modica somma di 8,5 miliardi di dollari. L'unico paese in cui resterà Messenger è la Cina, perché in quel paese industrioso, ma non proprio liberale Skype è soggetto a comprensibili limitazioni.

Chiude così un colosso che dichiara 330 milioni di utenti mensili (solo 170 per Skype) e che ha una diffusione maggiore di Skype (40,6% dei clienti di chat contro il 27,4), che ci ha letteralmente regalato la messaggeria istantanea, che tutti abbiamo conosciuto tramite Messenger, ma che rimane fatalmente legato ad un'epoca precedente ai social network. Il suo vero killer, da questo punto di vista, è Facebook che riesce a fare, oltre a tutte le sue altre funzioni, tutte le cose che faceva Messenger.

Un precursore: era nato nel 1999, un'epoca che ci appare preistorica. Gli uomini primitivi, privi dei social network e degli smartphone, disegnavano bisonti sulle pareti delle caverne, ma non potevano mandare la fotografia ai colleghi perché i cellulari inviavano solo gli Sms. Con Messenger fecero un deciso passo avanti; solo nel millennio successivo poterono permettersi la live chat, e dieci anni dopo

twittavano a tutto spiano.

Scherzi a parte, il social networking è diventato ubiquo e mobile; per molte persone coincide con la vita stessa. Messenger era nato statico, dentro un web ancora poco vivo.

Senza questa vittoria del visuale (dovuta in parte alla facilità che ha raggiunto la circolazione delle immagini e dei video sul web, ma anche a profonde motivazioni sociali) non si spiega il successo di Skype, contrapposto ai mille insuccessi dei videotelefonati e anche delle "videochiamate" e dei "videofonini" di Tre. E non si spiega nemmeno l'arrivo dei tablet e l'allargamento dei display degli smartphone (Galaxy Samsung, iPhone 5).

Si preannunciano tempi duri per tutto ciò che non sa dotarsi di una intuitiva e interattiva interfaccia visiva.

Infine, la cancellazione di Messenger è un ulteriore indirizzo della caratteristica sincretica che ha preso il web: le nuove applicazioni sono in realtà piattaforme che incorporano le funzioni che prima erano sparse in vari software. La funzione trionfa, ma l'applicazione in cui è nata diventa sempre più inutile. Per questo, se inventate qualcosa di importante, cercate di venderla appena si è valorizzata a qualche pesce grosso, altrimenti il pesce grosso vi mangerà. ▲