



Dove val il comparto delle telecomunicazioni Dalla fine del monopolio una ondata di innovazione nei servizi?

RENZO STEFANELLI

Le misure antimonopolio inglesi Telecom, attraverso una serie di società, gestisce ancora il 95% del traffico. L'Ufficio inglese è oggi poco più che il mediatore degli interessi che si scontrano e ricombinano nel mercato.

Dei due presupposti della concorrenza - offerta di servizi analoghi da parte di società indipendenti e accesso di gruppi esteri a quote sostanziali del mercato nazionale - nessuno sembra ancora delinearsi con chiarezza. Il mercato europeo avanza, certo, con la libertà di offerta dei servizi e degli appalti ma ciò sembra spostare semplicemente più avanti il terreno delle spartizioni: ad

La vera novità potrebbe essere la nascita della nuova Autorità

esempio, con lo scambio di quote di mercato delle attuali società nazionali nei rispettivi paesi.

C'è, quindi, anzitutto un problema di corposità e capacità d'azione della Autorità che regola il mercato. Non vi sono motivi perché, inaugurando una nuova politica dei servizi (l'esempio più simile è quello dei trasporti), l'Ufficio regolatore non abbia una finestra per i reclami e le richieste degli utenti, comitati consultivi, comitati di collegamento con branche d'industria. Ciò che succede negli appalti, nonostante le regole concorrenziali scritte nei regolamenti, non può che pesare sulla libertà di accesso di migliaia di piccoli imprenditori al mercato. Al vertice del sistema di appalti, vi sono società di installazioni promosse dai produttori di materiali o dalle stesse so-

cietà concessionarie; alla base il clientelismo puro.

Ciò detto siamo già entrati nel campo oscuro delle politiche delle partecipazioni statali. Da un lato, operano con società di statuto privato e quindi hanno sempre avuto la possibilità di fare ciò che il governo di Londra ha annunciato il 19 agosto: chiamare i privati a sottoscrivere quanto capitale desiderano, offrire titoli sul mercato cointeressando milioni di persone ad una buona gestione dei servizi (c'è una esperienza dell'Italgas in questo senso che andrebbe valutata). Dall'altra, le società concessionarie subiscono da sempre una impopolarità di fondo che alimentano con chiusure informative a cui non possono evidentemente rimediare le campagne pubblicitarie. I loro problemi veri non si discutono in pubblico: tutti sanno che Videotel in Italia non si è potuto sviluppare come servizio per opposizioni che si danno per scontate, anziché farle valere sul pubblico per superarle.

C'è chi spiega questa situazione dividendo l'apparato di gestione delle concessionarie in quattro strati: nomenclatura (i consigli di ammi-

Un nuovo modo di guardare agli investimenti nel settore

nistrazione), tecnocrazia accomodante, clientela interna ed esterna, corporativismo delle rappresentanze sindacali. Se così fosse non servirebbe a molto aumentare il numero delle società di gestione. La moltiplicazione delle società miste potrebbe anche allargare la piaga. E rendere ancora più incisiva la pratica dello «scambio» di interessi con le società estere.

La questione delle società di economia mista va dunque affrontata in ogni caso. L'idea che il monopolio sarà comunque superato si basa sulla constatazione, abbastanza semplicistica, che nelle telecomunicazioni sono presenti ormai tre tecno-

logie di trasmissione: via cavo, via satellite, via aerea. Ma anche nei trasporti sono presenti da tempo più tecnologie, ferroviaria, aerea, marittima, autostradale. Al termine di una esperienza decennale fra queste tecnologie si è giunti all'idea prevalente di specializzazione piuttosto che di concorrenza. Beninteso, può esservi concorrenza su alcuni segmenti (ad esempio, fra treni ad alta velocità e aereo nelle medie distanze) ma si tratta di segmenti non dell'insieme del mercato.

Nell'affrontarlo non va scartato l'episodio inglese: anche Stet, Sip ecc., hanno bisogno di una nuova, più vasta base azionaria. Per averla devono fare quei cambiamenti che sono stati proposti più volte sotto il nome del modello di una reale «public corporation», di società di capi-

tali che sono in grado di rendere conto a tutti e di tutto, ogni giorno e a chiunque: c'è poca differenza fra le esigenze di informazione e di trasparenza degli utenti e quelle di un piccolo risparmiatore o di un fondo pensione privato.

Di qui può partire, oltretutto, un nuovo modo di guardare agli investimenti. Finché contrattati ai tavoli di concertazione gli investimenti trovano il limite ovvio della domanda. Fino a ieri c'era ritardo persino nella installazione di telefono. Oggi in alcune città del Mezzogiorno non c'è domanda di nuovi telefoni. Considerati gli indicatori socio-economici, paradossalmente, l'utenza italiana ha raggiunto l'Europa. Vale a dire che la famiglia che non ha il televisore non chiederà il telefono, quella che non ha telefono non chiederà videotel (peraltro ancora da fare come servizio di largo interesse). Quanto alla trasmissione dati che interessa anzitutto il mondo imprenditoriale, vi è una questione di abbassamento delle soglie di capacità di gestione e di convenienza.

La «partecipazione» può essere la leva per abbreviare i tempi di recupero degli investimenti già avviati e accelerare il processo di innovazione. Tutte le previsioni sulla portata «rivoluzionaria» delle nuove tecnologie si sono rivelate finora sbagliate - in certi casi di un decennio - proprio per l'insufficienza delle forze in campo. Bisogna dare un contenuto sociale e politico preciso al progetto di «privatizzazione» poiché non è certo l'ingresso degli azionisti padroni di Fiat od Olivetti che trasformerà le telecomunicazioni in settore trainante. I guadagni di produttività delle telecomunicazioni nell'ultimo decennio sono stati minimi in Italia. Di conseguenza anche la riduzione dei costi è stata impossibile. Mutare questo scenario, dare servizi migliori allo stesso prezzo, servizi a prezzi che non scoraggino la diffusione delle tecnologie, ecco il problema.

L'interesse degli imprenditori, presi nel loro insieme, è anzitutto nei servizi migliori a minor costo; poi in un tipo di privatizzazione che allarghi la base stessa degli investimenti cointeressando milioni di persone. Il che vuol dire che i grandi cambiamenti tecnologici senza mutamenti di strutture economiche possono risultare lenti o contraddittori. Il cane si morde la coda: costi elevati vuol dire meno rapida espansione della utenza. Le difficoltà interne ai gruppi imprenditoriali si possono superare con concentrazioni, riconversioni, accordi; il mercato invece si espande soltanto quando si creano le condizioni perché ciò avvenga.

PIER PAOLO PASOLINI

la sua voce ribelle
parla ancora
all'Italia di oggi?



con l'Unità
1° volume
mercoledì
11 settembre

«Le Belle
Bandiere»

in **TRE VOLUMI**
quindici anni di scritti, polemiche, provocazioni
1960/1975