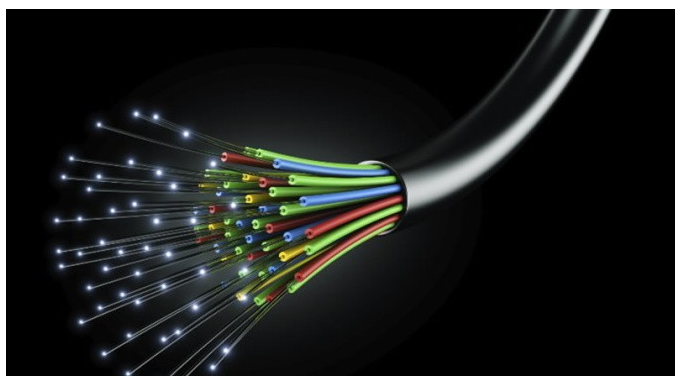


- Telecomunicazioni -

Italia, come mai la fibra «tira» poco?

di Marco Valerio Principato

I provider Internet hanno investito e stanno investendo, ma la domanda è molto scarsa rispetto all'offerta. Si chiedono, dunque, cosa c'è che non va: proviamo a ragionarci.



Fibra ottica.

Roma - La scorsa settimana è circolata (un po' in sordina, in verità) una notizia poco confortante per gli Internet Provider: nonostante una diffusione abbastanza capillare, gli italiani sembrano piuttosto poco interessati ad un *upgrade* del loro abbonamento Internet verso la fibra ottica. Preferiscono, insomma, tenersi l'ADSL.

Lo si apprende da un articolo¹ della rivista

1 Lisa Capiotto, *Fibra, la Rete veloce c'è. Ma gli italiani non la vogliono*, Business People, 28 aprile 2016, in <http://www.businesspeople.it/Business/Media/Fibra-la-Rete-veloce-c-e-Ma-gli-italiani-non-la->

Business People, dove si racconta che nonostante una copertura quasi pari al 50 per cento del territorio, solo una famiglia su dieci ha ceduto al brivido della velocità. Inutile dire che gli operatori hanno dichiarato il proprio rammarico: dopo aver fatto investimenti, non avere riscontro dal mercato non è certo piacevole.

La rivista cerca di fornire le proprie spiegazioni: non sarebbe un problema di prezzo (spesso ci si abbona a pochi euro in più rispetto all'ADSL), con Agcom che conferma un ritmo di crescita di 200mila abbonati ogni tre mesi, nel mese in esame equivalenti ad appena un decimo delle unità immobiliari raggiunte dal servizio.

Proviamo a dare qualche altra spiegazione, tenendo presente che se è vero che la maggior parte dei clienti è sostanzialmente “analfabeta digitale”, non per questo è sciocca e ricorre spesso al proprio “amico informato” per non compiere passi falsi. Chi scrive appartiene proprio alla categoria degli “amici informati” e spessissimo si è trovato a consigliare amici, parenti e conoscenti sul tema.

Effettivamente non è una questione economica. Si tratta, ad avviso di chi scrive, di una eccessiva costrizione all'interno di schemi contrattuali e scenari tecnici rigidi e predeterminati, ai quali non tutti sono disposti a sottostare.

Spieghiamoci meglio. Il “cliente-tipo” al quale è **necessario** somministrare una configurazione standard predeterminata², oltre a essere un poco/per nulla alfabetizzato digitale, è anche, paradossalmente, un

[vogliono_92885](http://www.businesspeople.it/Business/Media/Fibra-la-Rete-veloce-c-e-Ma-gli-italiani-non-la-vogliono-92885).

2 Ossia, il provider dice: «per avere il servizio ti **devi** prendere il mio apparato d'accesso (il “modem”, che sia o meno in comodato d'uso), **devi** eseguire la portabilità del tuo numero telefonico con me e **non puoi** personalizzare nulla, prendi il pacchetto così com'è».

Italia, come mai la fibra «tira» poco? (p. 2 di 4)

frequentatore occasionale (o poco assiduo) di Internet, utilizza (forse) il telefono di casa normalmente senza alcuna pretesa, non ha bisogno di chiamate senza limiti a fissi e cellulari perché tanto “ha i minuti” sul cellulare e gli bastano ma, *dulcis in fundo*, proprio per questo della stragrande velocità non gli interessa proprio nulla³.

C'è poi una non proprio piccola porzione di mercato alla quale le offerte “rigide” non stanno bene perché vuole poter delineare e circoscrivere in proprio le modalità con cui allacciarsi. Vuole usare, per esempio, il proprio apparato d'accesso (il “modem”), ma nessun operatore, ad oggi, accetta di consegnare al cliente i dati di configurazione per lasciarglielo usare.

Molte di quelle persone, di fronte a quel diniego, se ne restano con l'ADSL, tenuto conto che passare da una buona ADSL a 20 Megabit a una fibra a 100 Megabit non è poi così “travolgente”. È cinque volte più veloce, è vero, ma la differenza si nota solo in certe condizioni: se si scaricano file enormi (di sette, otto, dieci gigabyte o più), se si fruisce di prodotti multimediali ad altissima risoluzione (oltre il Full-HD, ossia 4K e superiori, dove l'offerta online è ancora modestissima) e poche altre circostanze, molto particolari e ancora estremamente circoscritte.

Per la normale navigazione, l'uso dei social network, la ricezione di programmi televisivi in abbonamento di cui alla frammentaria

3 Anche perché ad oggi – come spiega anche *Business People* – «pochi sono infatti i contenuti accessibili che possano convincere gli utenti a spendere qualche euro in più per dotarsi di una Rete davvero efficiente. I servizi, specie quelli di televisione in streaming (Netflix, Cubovision, Sky, Infinity e la novità Netflix), che potrebbero invogliare gli abbonati sono tutt'ora frammentari, e la loro offerta è decisamente più scarsa di quella di cui si gode nel resto dell'Europa, e stenta a crescere».

e ancora poco organizzata offerta citata in nota 3, la posta elettronica e le altre “normali” attività, la differenza con un'ADSL a 20 Megabit – ormai la più diffusa - è del tutto impercettibile e con una a 7/8 Megabit – ancora “lo standard” nelle zone meno servite – è tollerabile senza particolari sacrifici.

Dunque, per quanto concerne Internet in sé, diciamo che oggi l'offerta in fibra ha ben donde di essere “poco attrattiva”: è dalla Rete che c'è poco da sfruttare. Inutile parlare, in questa sede, di altri impieghi (come l'interconnessione tra sedi di aziende, l'uso di circuiti privati virtuali ed altre cose del genere, che assai raramente interessano il privato), in quanto sono di pertinenza di altri segmenti di mercato, dove è ben noto il vantaggio che deriva dall'avere un collegamento molto più veloce.

Veniamo ai servizi. Ammesso si riesca ad orientarsi nella variegata offerta televisiva, i pacchetti sono spesso confezionati apposta per “incastrare” i clienti: fanno sì che, per fruire di certi servizi, si sia costretti ad abbonarsi ad altri; certi altri servizi sono limitati; oppure, si è vincolati all'acquisizione di uno specifico dispositivo (es. Cubovision), eccetera. Tutte queste costrizioni, in un mercato globalizzato, non sono più accettate con troppa facilità: la gente vuole essere libera di scegliersi il proprio hardware dove più gli aggrada. Se non glielo permetti, ti mandano a quel paese senza troppe remore.

E finiamo con il servizio telefonico. Quando si passa alla fibra, il proprio numero smette di essere collegato alla centrale telefonica e diventa fruibile solo collegando il telefono all'apparato d'accesso fornito dal provider⁴,

4 Viene, se non lo è già, “trasferito” in tecnologia VoIP (vedi https://it.wikipedia.org/wiki/Voice_over_IP)

Italia, come mai la fibra «tira» poco? (p. 3 di 4)

sul quale il cliente non può intervenire.

Ora: già i numeri fissi attivi, oggi, sono pochi perché tutti hanno il cellulare con “i minuti”, per cui non è più indispensabile averne uno. Quei pochi che lo hanno – come chi scrive – lo hanno già in tecnologia VoIP (vedi nota 4) e dunque lo gestiscono con il proprio apparato d'accesso, nel quale sono spesso inserite regole di blocco chiamate entranti⁵ che rendono tranquilla e pacifica la linea, facendo sì che i “disturbatori” possano disturbare una sola volta e mai più.

Se l'operatore mi obbliga a impiegare il suo apparato d'accesso, io perdo quella possibilità. Ciò significa che tornerei ad essere bersagliato dai mille call center che tentano di vendere questo e quello, dalle società di statistiche e dai mille scocciatori che ti beccano anche se non sei in elenco, semplicemente perché – visto il costo delle chiamate fisso-fisso ormai sceso praticamente a zero – semplicemente provano centinaia di migliaia di numeri in sequenza e, prima o poi, arrivano anche al tuo. E perché mai dovrei permetterlo?

Allora, i provider dovrebbero tener conto (almeno) di questi fattori:

1. non essere così rigidi nell'offerta: se io ti chiedo di usare il mio apparato di accesso, mi fai firmare una manle-

per maggiori informazioni).

- 5 Nel proprio apparato d'accesso (se è di proprietà) è infatti possibile inserire regole grazie a cui certi numeri o certi intervalli di numeri si vedano automaticamente rifiutati la chiamata, è possibile inserire il blocco alle chiamate anonime, eccetera. Nell'apparato di chi scrive, ad esempio, sono attualmente presenti circa 100 numeri da bloccare e sono tutti di televenditori, call center e altri disturbatori, che ormai non hanno più alcuna possibilità di chiamare: se lo fanno, la loro chiamata viene disconnessa e il telefono in casa neanche suona. Tutto questo, se si usa l'apparato di accesso di proprietà del Provider Internet, non si può fare.

va, mi minacci di non garantirmi certe qualità, ma **me lo lasci fare**;

2. se non mi interessa avere abbonamenti a servizi aggiuntivi, TV e simili, **me lo devi permettere** senza fare storie e senza sotterfugi;
3. se la linea telefonica “fissa” non la voglio nemmeno, **non mi devi costringere ad averne una per forza** (oggi, con il VoIP, potrei anche decidere di averla con un altro operatore, anche estero, e me lo **devi lasciar fare**); parimenti, se la voglio ma ti chiedo di poterla gestire tramite il mio apparato d'accesso, **me lo fai fare senza storie**;
4. è impensabile offrire l'abbonamento col trucchetto dei “22 euro al mese il primo anno, poi 39”, non ci casco, il valore del servizio è squilibrato: dimmi **subito** “30 euro al mese per sempre” e *amen*, è molto più chiaro e trasparente.

Già così, la *musica* cambierebbe: il cliente si sentirebbe molto più libero, meno “braccato” e meno “al guinzaglio”. Poi, man mano che il mercato consumer gradualmente migrerà verso la fibra, cominceranno a comparire i primi servizi “di massa” progettati per altre (e alte) velocità e allora si comincerà ad apprezzare la differenza.

Ma finché si pensa di avere a che fare con un esercito di soldatini, ai quali si danno ordini e loro eseguono, si è sulla strada sbagliata: il mercato è diventato **glocale**⁶, questo va tenuto ben presente. Altrimenti, sarà

-
- 6 Il termine *glocale* è frutto di specifiche riflessioni socio-filosofiche. Onde evitare di farne un uso improprio, è bene informarsi, ad esempio, su Wikipedia in <https://it.wikipedia.org/wiki/Glocalizzazione> per poi, magari, approfondire su fonti specializzate.

Italia, come mai la fibra «tira» poco? (p. 4 di 4)

piuttosto difficile osservare crescite esponenziali.

Marco Valerio Principato

Argomenti trattati:

italia, fibra, internet, mercati

Questo articolo, secondo quanto definito dalla licenza d'uso Creative Commons Share Alike 3.0 IT, può essere riprodotto anche integralmente alle seguenti condizioni:

- 1. citare per esteso la fonte e collegarla mediante link ipertestuale;*
- 2. citare per esteso il nome dell'autore.*

Le dimensioni del carattere sono sufficientemente grandi da permettere un'agevole lettura anche su dispositivi elettronici come gli ebook reader.

Questo articolo è online dal 02/05/2016 all'indirizzo:

<http://nbtimes.it/?p=21313>