

Intervento di Marco Esposito

Responsabile Economia del Mattino

Questa sera ci siamo occupati soprattutto di luce. Adesso parlerò di telefoni. E presto capirete perché.

Dieci anni fa è partita la liberalizzazione della telefonia fissa in Italia. Forse qualcuno in sala ricorderà la pubblicità del cane che faceva pipì sulla cabina verde: finalmente poteva scegliere. Liberalizzazione significa nuove regole e tra le norme approvate ce ne era una che prevedeva la possibilità per le società telefoniche di fare un contratto di reciprocità della tariffazione. Per capirne il meccanismo, si immagini per semplicità che ci siano solo due società concorrenti: una grandissima con milioni di clienti e l'altra appena nata con poche migliaia di utenti. Il contratto di reciprocità prevede che la spesa del cliente che paga la sua telefonata non vada solo alla sua società telefonica ma anche a quella che dell'utente che riceve la chiamata. Quando un cliente della società piccola farà una telefonata finirà quasi sempre per chiamare un cliente della società grande. Mentre solo di rado un cliente della società grande chiamerà un numero della società piccola. Questa almeno è la considerazione elementare che fecero a Telecom Italia - diamo un nome alla società grande - quando si presentò un signore - Renato Soru - che disse: "Ho fondato una società telefonica, Tiscali, e vorrei sottoscrivere un contratto di reciprocità tariffaria, così come previsto nelle norme per la liberalizzazione". A Telecom considerarono questo tizio che veniva dalla Sardegna come un tipo bizzarro e firmarono senza pensarci troppo su.

Soru - che all'epoca aveva più o meno l'età che ha oggi il sindaco di Torraca - con il contratto di reciprocità in tasca collegò a propri numeri un provider internet in ogni provincia e disse agli italiani: se scegliete Tiscali avrete internet gratis. All'epoca, qualcuno lo ricorderà, si pagavano 200-300 mila lire all'anno per avere l'accesso a internet e servizi come una piccola casella di posta. Centinaia di migliaia di italiani - all'epoca tutti clienti di Telecom - accettarono l'offerta di Tiscali e più si collegavano a internet più aumentava il flusso di telefonate da Telecom verso Tiscali, che quindi grazie al contratto firmato da Soru guadagnava per il solo fatto di ricevere telefonate. E non, come prevedeva il modello classico del business telefonico, per le chiamate fatte dai propri clienti.

Cosa insegna questa storia? Che è possibile partire dalla regione più isolata d'Italia, la Sardegna, ed avere un'idea in grado di rivoluzionare un mercato. I regolamenti per la liberalizzazione erano a disposizione di tutti. Ma a nessuno a

Milano o a Roma - le città-guida d'Italia - ha avuto la medesima intuizione. Né si è fatto avanti qualcuno di Torino, dove pure ha avuto origine la telefonia italiana (si pensi alla Sip, che in origine voleva dire Società idroelettrica piemontese, anche se nei tubi poi ha fatto passare la voce invece dell'acqua). Né si è mosso qualcuno a Napoli, dove si era appena insediata l'Autorità per le comunicazioni, ovvero l'organismo che avrebbe dovuto interpretare ed applicare le norme sulla liberalizzazione. L'idea vincente è venuta dalla Sardegna, un posto con molte analogie con il Cilento, a partire dall'assenza di autostrade. Il Cilento - e in particolare questa parte del Cilento - è la zona d'Italia più lontana da un capoluogo di provincia. Torraca dista da Salerno oltre 130 chilometri scegliendo l'opzione "percorso più breve" su viaMichelin. Potenza dista oltre 110 chilometri di strada pessima. Cosenza è a 160 chilometri. In pratica occorrono due ore per raggiungere un capoluogo di provincia. Se non è isolamento questo. Eppure è nelle strade di un piccolo paese del Cilento che si accendono i primi Led ed è nel Cilento che, come abbiamo visto stasera, si producono impianti d'illuminazione avveniristici.

Ma le idee non sono nulla senza l'accesso ai soldi in grado di svilupparle. Renato Soru non poteva chiedere un finanziamento pubblico perché avrebbe dovuto render nota ad altri la sua idea imprenditoriale. Perciò ricorse al finanziamento bancario, sia pure con qualche difficoltà. Un amministratore della cosa pubblica invece ha il dovere di render note le proprie idee e accedere per esempio ai finanziamenti comunitari, che del resto sono alimentati con i soldi di tutti noi. Purtroppo però, pur avendo a disposizione molti fondi, il Mezzogiorno e la Campania in particolare non riescono a spendere. Anzi: la spesa viene certificata, ma non è stata realizzata per i programmi annunciati all'inizio.

Il tema è tecnico e provo a cavarmela con un esempio. Immaginiamo un genitore che dice al figlio: vuoi cambiare i mobili della cucina? Scegli quelli che preferisci e poi ti rimborso la spesa. Dopo un anno il genitore chiede se i mobili sono stati cambiati e il figlio risponde: no, non sapevo quali scegliere, ma ho conservato le ricevute della spesa che ho fatto durante l'anno. Non so cosa farebbe il genitore a questo punto. So che l'Europa non solo rimborsa la spesa quotidiana ma dà anche un premio alla Regione per il solo fatto di aver presentato le ricevute.

E' un problema noto. I progetti finanziati sono chiamati progetti sponda e altro non sono se non spesa ordinaria. In Campania per il periodo 2000-2006 sono stati spesi un terzo dei fondi per progetti innovativi, un terzo per progetti sponda e l'altro terzo ancora non è stato utilizzato, anche se c'è tempo fino alla fine del 2008 perché sono consentiti due anni di sfioramento.

Il ministro Bersani di fronte a tale situazione ha annunciato l'arrivo di una Cabina di regia. Non è una novità. La Cabina di regia è stata introdotta da Carlo Azeglio

Ciampi quando era ministro del Tesoro, nel 1996, e servì all'Italia per recuperare fondi europei che altrimenti avremmo perduto con gravi danni per i conti pubblici e per la possibilità di entrare nell'euro.

Presidente della Cabina di regia era un ingegnere milanese, Alberto Carzaniga. Una volta gli chiesi come si spiegasse il fatto che pur avendo tanti soldi a disposizione il Sud non riuscisse a realizzare granché.

“E' la curiosità che avevo anch'io – mi rispose – e ho capito che funziona un po' così. Supponiamo che qualcuno abbia l'idea di far correre i cavalli nel Colosseo. Magari è un'idea sciocca ma intanto è chiara: cavalli-Colosseo. Subito spunta qualcuno che afferma che il progetto non ha senso se non si valorizzano gli allevamenti nella zona di Latina. A quel punto si fanno avanti Frosinone, Rieti e Viterbo che chiedono un riequilibrio degli stanziamenti. Alla fine il progetto ha come titolo: Sviluppo degli equini nel Lazio. Ed è così vago da diventare irrealizzabile”.

Ecco. Qui a Torraca abbiamo visto come un'idea ben definita – diventare la prima ledcity del mondo – possa essere finanziata con i soldi di tutti e soprattutto realizzata. Dobbiamo quindi ringraziare due volte il sindaco di Torraca e i suoi collaboratori. La prima per aver ricordato a tutti che non si deve essere nei cosiddetti grandi centri per avere delle ottime idee. La seconda per averci riuniti qui per vedere una lampadina che si accende e non per disquisire sullo “Sviluppo dell'illuminotecnica nel Mezzogiorno”.