

GIORNATA ANFoV IN SMAU

Nuovi paradigmi e prospettive di mercato

Si è svolta in SMAU, il 22 ottobre scorso, una giornata dedicata da ANFoV alla presentazione di importanti progetti che ricadono nell'attualità operativa di tutti quei settori – produttivi e di servizio – che compongono la “catena del valore” delle aziende associate operanti nel mercato della “convergenza”.

La giornata è cominciata con il saluto introduttivo del Presidente, Achille De Tommaso, che ha presentato il profilo e le finalità di ANFoV, la cui attività è soprattutto “informativa” verso le aziende dell'ICT aderenti ed “attuativa” delle loro aspettative di mercato e del quadro regolatorio, il tutto con un approccio molto diretto e pragmatico.

Sono state presentate le attività ed i risultati di 3 Osservatori (**NGN-NGAN, Managed Services e Unified Communication, DTT e Sistema radiotelevisivo locale**) con annesso dibattito finale con il pubblico, ed è stata effettuata una Conferenza-stampa avente al centro l'illustrazione e la promozione del 2° Premio giornalistico ANFoV “*L'imprenditoria privata e pubblica e la sfida del digital divide*”

Il primo evento della giornata è stato l'**Osservatorio NGN-NGAN**, dal titolo “*Pronti via. Le tecniche, le pratiche e i risparmi – in termini di tempo e di moneta - nella realizzazione, già iniziata, delle NGN in Italia. Indispensabile l'adeguamento regolatorio*”. In occasione di questo osservatorio aperto al pubblico, sono stati presentati i risultati del documento tecnico prodotto da ANFoV “*Note tecniche per lo sviluppo in Italia di una infrastruttura NGN in linea con le norme di principio contenute nella legge 133/2008*” e le proposte ANFoV relative alla larga banda e al divario digitale.

Umberto de Julio, Responsabile dell'Osservatorio e Vicepresidente ANFoV e AD di Italtel, ha tenuto una relazione d'insieme su come ANFoV ha affrontato il tema NGN, ponendo l'accento su un approccio pragmatico alla tematica della nuova rete d'accesso. L'NGN è un tema complesso che richiede la collaborazione di tutti gli attori, dagli operatori alle società di infrastruttura, per costruire una soluzione utilizzabile da molti Service Providers e progettata in ottica “future-proof”. Il ruolo di ANFoV negli ultimi mesi è stato determinante perché ha contribuito ad affrontare i temi tecnici e regolatori in modo integrato e collaborativo, tenendo conto delle diverse visioni ed esigenze. Il successo dell'osservatorio NGN, e in particolare del documento tecnico, è stato notevole e ha dimostrato l'efficacia dell'approccio adottato: il documento è già stato di fatto accolto da alcune importanti amministrazioni comunali nella definizione delle proprie regolamentazioni relative alla posa di cavi in fibra ottica.

Enrico Pietralunga, Dirigente di Fastweb, dopo una breve introduzione sull'esperienza di Fastweb nella fibra ottica, ha illustrato il contenuto del documento realizzato dall'osservatorio. L'obiettivo generale del documento è mettere in evidenza la connessione tra l'evoluzione tecnologica delle reti e le normative vigenti. A fronte di un progresso tecnico che consente di realizzare le infrastrutture di reti con modalità nuove e diversificate, meno invasive e meno costose, è necessario che la normativa, specialmente quella locale, venga adeguata. Quella vigente, infatti, non consente di sfruttare appieno queste nuove possibilità tecniche e di fatto penalizza lo sviluppo della rete. Sempre sul piano normativo, un altro aspetto importante è quello della omogeneità della regolamentazione. La posa della rete avviene sul territorio comunale, e le amministrazioni locali possono adottare regolamentazioni disparate. Un piano di sviluppo nazionale deve invece prevedere che si adotti un approccio il più possibile omogeneo e coordinato, per le evidenti economie e i vantaggi organizzativi che questo consente.

Edoardo Cottino, CTO di Sirti, ha presentato la parte del documento che riguarda gli aspetti tecnici della realizzazione delle infrastrutture di rete, sia esterne che interne agli edifici. Nella realizzazione di reti in fibra ottica, il 60-70% dei costi totali è rappresentato dalle opere infrastrutturali (scavi e posa); si comprende, quindi, come miglioramenti in quest'area abbiano un enorme impatto. Rispetto alle opere che si realizzavano anche solo pochi anni fa, oggi la parola chiave è *miniaturizzazione* di cavi e tubi, che rende possibili migliori prestazioni con minori costi e impatti. Le tecniche di scavo con *minitrincea* e *microtrincea*, ad esempio, richiedono profondità e ampiezza di scavo notevolmente inferiori, producendo quindi minori volumi di materiali di risulta e accelerando notevolmente i tempi di cantiere, con evidenti minori impatti sull'ambiente e minori costi di ripristino.

Oggi è anche possibile riutilizzare le infrastrutture esistenti, posando i cavi in fibra ottica nelle sedi di altri operatori o di altri servizi, come ad esempio le reti elettriche o semaforiche.

Tutte queste innovazioni, portatrici di innegabili vantaggi per la comunità e di pregi tecnologici funzionali alla rapidità ed economicità dell'opera, non sono state tuttavia ancora pienamente recepite a livello normativo. Ad esempio, le minori profondità di scavo e l'utilizzo di nuovi materiali di ripristino non sono ancora stati "accolti" nelle specifiche regolamentazioni degli enti locali, così come ci sono ancora molte resistenze riguardo alla palificazione e installazione in facciata; analogamente, l'utilizzo di infrastrutture di terzi è già previsto ma non è stato ancora recepito dai gestori. Recepire l'innovazione, coordinare tutti gli attori, rendere omogenea la normativa: appare evidente la necessità di un lavoro di squadra tra enti centrali, enti locali e fornitori di infrastruttura.

Paolo Dal Bono, Dirigente di Telecom Italia, ha presentato la Visione di Telecom Italia su NGN2. L'attenzione di Telecom alle NGN è trainata dalla richiesta della sua base di clienti e dalla crescente disponibilità di servizi che richiedono una banda sempre maggiore. La rete attuale in rame non potrà sopportare i ritmi di crescita della

domanda che già si registrano, e il passaggio alla fibra ottica appare una scelta obbligata. Oltre alle considerazioni di mercato, Telecom mette in evidenza anche i vantaggi di costo che potrebbero venire dalla fibra e i benefici “ambientali”, che vanno dal miglioramento della competitività del sistema alla produttività e all’occupazione. Telecom ha già lanciato sperimentazioni, a Milano e a Roma, ma per passare ad un piano nazionale è necessario un investimento di 6-8 miliardi di euro. Appare evidente la necessità di un intervento a livello istituzionale per garantire certezza riguardo al ritorno degli investimenti. Anche sul piano operativo, servono interventi regolatori per consentire la condivisione delle infrastrutture anche in ambiti multi-utility, autorizzare tecniche di scavo innovative, evitare la sovra-regolamentazione e incoraggiare la condivisione di infrastrutture.

L’intervento conclusivo di Achille De Tommaso, in veste di AD e Presidente COLT Telecom, ha presentato il caso della rete Colt, in funzione dal giugno 2009. Dopo una breve disamina delle caratteristiche tecniche della rete, la cui configurazione attuale prevede un backbone di 1,6 Tera/Bit al secondo, sono stati messi in evidenza l’evoluzione dei servizi e i benefici per i clienti, come efficienza, capacità, affidabilità e bassi tempi di latenza. La presentazione ha anche messo in evidenza come questa evoluzione tecnologica sia in grado di supportare l’offerta di servizi di tipo *cloud computing*.

Il secondo evento della giornata ANFoV è stata la **conferenza stampa** dal titolo *“Reti di nuova generazione e digital divide. L’apporto del settore pubblico, la disponibilità degli operatori privati, il ruolo dei media e il “nodo” della normativa degli enti locali.”*

In essa hanno confluato le iniziative principali e collaterali promosse dall’ANFoV per l’affermazione e lo sviluppo delle NGN in Italia. Poiché la costruzione di tali reti permette di superare lo scoglio del *digital divide* nel nostro Paese, si è trovato un facile collegamento con il tema centrale del Premio giornalistico indetto dall’ANFoV, *“L’imprenditoria privata e pubblica e la sfida del digital divide”*.

Ruben Razzante, professore di diritto dell’informazione e del prodotto culturale all’Università Cattolica di Milano, componente della Giuria del Premio, ha richiamato l’importanza del ruolo che i mezzi di informazione dovrebbero avere nel comunicare l’innovazione tecnologica e i suoi benefici a tutti i cittadini. Per questo il Premio si propone di riconoscere il lavoro svolto da giornalisti che abbiano saputo aumentare la consapevolezza e migliorare la conoscenza riguardo al problema del divario digitale. Enrico Paissan, vice-presidente dell’ordine dei giornalisti, in rappresentanza dell’Ordine, che ha conferito il proprio patrocinio morale al Premio, ha poi ribadito il deficit di consapevolezza che l’Italia presenta rispetto al problema dell’innovazione e della ricerca scientifica in generale.

Nino Catania, direttore generale dell’ANFoV e segretario del Comitato Promotore del Premio, ha ricordato come il deficit digitale di cui si parla impedisca di fatto al 13 per

cento della popolazione italiana di accedere alla rete, mentre non vengono analizzate, approfondite e spiegate dai media le precondizioni (tecnologiche, culturali e normative) a causa delle quali il fenomeno ha preso corpo e le soluzioni che potrebbero essere adottate per affrontarlo.

“Il ruolo dei media – ha detto Catania – non può essere in questa materia quello dei giocatori di calcio che difendono il nulla di fatto, ma quello proprio dei centravanti o dei mediani di spinta, che finalizzano al gol il proprio lavoro”.

Nell'esortare i giornalisti interessati a presentare la loro candidatura per vincere il Premio messo in palio dall'ANFoV, Nino Catania si è dichiarato convinto che l'opera di approfondimento consigliata ai media possa rappresentare, anche a prescindere, uno strumento utilissimo a risvegliare nei pubblici poteri un maggiore interesse a riformare le regole necessarie a favorire la costruzione e la diffusione capillare di reti e servizi avanzati nel nostro territorio.

Nel presentare la successiva sessione di lavoro sulle NGN e in particolare sul documento di ANFoV “*Note tecniche per lo sviluppo in Italia di una infrastruttura NGN in linea con le norme di principio contenute nella legge 133/2008*”, il presidente, Achille De Tommaso ha messo in evidenza come le NGN e la fibra ottica rappresentino la sfida da raccogliere per superare il divario digitale. Ha brevemente introdotto il lavoro svolto dall'osservatorio ANFoV su NGN che è poi stato presentato con maggior dettaglio nei successivi interventi.

Enrico Pietralunga di Fastweb ha ricordato che il documento tecnico di ANFoV è stato frutto di uno sforzo coordinato che ha aggregato competenze diverse di operatori anche concorrenti. Ha messo in evidenza il nesso fondamentale che emerge dal documento, tra aspetti tecnici e aspetti normativi. Ha inoltre richiamato il pericolo del mancato adeguamento e della frammentazione normativa che limitano la possibilità di adottare nuove tecniche infrastrutturali molto più efficaci di quelle in uso attualmente.

Le nuove tecnologie di posa della fibra, atte a realizzare più efficacemente le reti NGN, sono state poi illustrate dall'ing. Cottino di Sirti. Dal punto di vista tecnologico la nuova frontiera è quella della *miniaturizzazione*. Cavi e tubi più piccoli, grazie al minore ingombro e peso, uniti ad una maggiore capacità di trasporto, consentono di adottare tecniche di scavo meno onerose e invasive e anche, laddove possibile, di utilizzare infrastrutture di altri operatori o di servizi esistenti, come ad esempio le reti elettriche o semaforiche.

Guido Ponte, responsabile del settore analisi economica e giuridica, Public Affairs di Telecom Italia ha ricordato come il punto di arrivo del documento di ANFoV sia stato dichiaratamente la normativa necessaria a supportare lo sviluppo delle reti NGN. Il gruppo di lavoro ha cercato di mettere in evidenza quali carenze normative debbano essere colmate per facilitare gli operatori e promuovere lo sviluppo delle reti. L'analisi ha individuato tre aree di intervento: la normativa mancante, la normativa

esistente ma inadeguata, la normativa esistente ma non applicata. Il risultato, presentato dettagliatamente nel documento tecnico di ANFoV, è che non c'è “*carezza di normativa*” tout court e che i cambiamenti necessari non sono ingenti. C'è invece un grande problema legato al mancato recepimento delle esperienze e delle necessità operative emerse: la terza area è dunque sicuramente la più importante. Gli esempi portati da Guido Ponte hanno anche messo in evidenza che il mancato recepimento di parte della normativa nazionale (linee guida contenute nella legge 133/08 e nella legge 69/2009) ha risvolti economici e competitivi che richiedono un grande sforzo istituzionale per essere superati.

L'ultimo intervento di Walter Tortorella, direttore della fondazione Cittalia, è stato teso a sottolineare la disponibilità di Cittalia e di ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani) a collaborare allo sviluppo delle reti NGN, lavorando insieme sul tema della semplificazione normativa e del recepimento di linee guide necessarie allo sviluppo delle reti.

Il dottor Catania, direttore di ANFoV, prendendo la parola sull'accordo di collaborazione firmato da ANFoV con Cittalia, ha spiegato che l'Associazione ha messo in gioco (anche qui molto pragmaticamente) i propri criteri di affrontare i problemi: in questo caso il carente approccio normativo dei Comuni d'Italia sulle condizioni per la realizzabilità delle NGN con azioni concrete, direttamente funzionali agli scopi dello studio-proposta che è stato elaborato dall'ANFoV. L'esito desiderato è quello di affiancare le politiche e le strategie di ammodernamento globale delle attività e dei servizi che i Comuni, grandi e piccoli, devono perseguire, inducendoli (magari cominciando da quelli di più grandi dimensioni e contando sull'effetto-traino di essi verso i più piccoli) a modificare la propria normativa inerente l'attività infrastrutturale sul proprio territorio, rendendola rapidamente più aderente allo scopo di migliorare le prospettive economiche e sociali di tutte le realtà su di esso insediate o insediabili nonché la qualità di vita di chi su quel territorio vive, si attiva, produce.

La giornata ANFoV è proseguita con l'Osservatorio “**Managed Services e Unified Communication & Collaboration: verso il paradigma del Cloud Computing**”.

Dopo l'introduzione del presidente ANFoV, Achille De Tommaso sono seguite due presentazioni di scenario tenute dalla dottoressa Daniela Rao, Vice Presidente di ANFoV e TLC Research Director di IDC Italia e dall'ingegner Claudio Chiarenza, Consigliere e Membro del Comitato Strategico ANFoV, General Manager and Chief Strategy Officer – Planning, Marketing & Business Development di Italtel.

Daniela Rao ha presentato l'attuale contesto e le prospettive di utilizzo dei *Managed Services* (MS). I MS sono al centro della catena del valore aggiunto dei servizi professionali ICT, ovvero sono servizi che per poter essere fruiti dai clienti

richiedono ai fornitori un importante contributo di: competenza tecnica professionale in tutte le fasi di sviluppo (da pre-sale a post-sale), infrastrutture ICT (reti e datacenter) sicure ed efficienti, capacità di ingegnerizzare una nuova offerta di servizi di gestione, che non sono nuovi in assoluto nei contenuti, ma che per essere proposti a più ampie fasce di mercato necessitano di un approccio diverso. E' in quest'ultimo ambito infatti che sta la sfida per l'industria ICT verso il paradigma del *Cloud Computing*: da servizi molto personalizzati studiati per le grandi imprese a servizi poco personalizzati "one to many", accessibili anche all'ampio parco di PMI, da servizi erogati "on site" e "on net" a servizi erogati solo "on net", da contratti ad hoc basati su time & material a "canoni mensili". Con i MS cambia il paradigma di offerta, delivery e fruizione dei servizi ICT. L'offerta dei MS è infatti oggi concentrata su servizi di Hosting mentre i servizi più complessi sono erogati con modalità miste on site/on net personale e infrastrutture del Cliente e/o Vendor. In futuro tutto il processo di delivery e fruizione avverrà 'on net' e con personale e infrastrutture del Vendor, che diventa l'unica interfaccia di riferimento del cliente e interagisce solo attraverso il canale online. Nel mercato europeo dei MS, pari a 10.000 milioni di euro nel 2009 con tassi di crescita annui intorno all'8%, i servizi di *Managed Unified Communication & Collaboration* (UCs) rappresentano circa il 2% del valore totale del mercato MS, ma già entro il 2012 dovrebbero crescere in modo molto significativo. In Europa sono le grandi aziende ad aver adottato per prime le soluzioni UCs. In Italia le PMI pur avendo manifestato una certa sensibilità verso queste soluzioni, sicuramente stimolate anche dal mondo consumer, devono ancora superare diversi timori: questa è l'importante sfida che si apre per gli operatori di TLC.

Claudio Chiarenza, nel suo secondo intervento, dopo aver presentato la progressione logica delle comunicazioni in azienda, ha sottolineato come ormai tutte le aziende sentano una forte esigenza, espressa o latente, verso soluzioni UCs. Attraverso le soluzioni UCs è possibile far convergere varie tipologie di comunicazione all'interno di una stessa infrastruttura e sviluppare soluzioni integrate abilitanti per nuovi processi, rendendoli più efficienti e di conseguenza contribuendo alla crescita di competitività delle aziende. Le soluzioni UCs sono efficaci nel momento in cui diventano supporto vitale all'interno dell'azienda; per far questo è necessario cambiare e creare una nuova cultura aziendale "unificata". L'evoluzione dei servizi di comunicazione e l'ottimizzazione delle piattaforme porterà all'utilizzo di pochi strumenti (il PC e un terminale mobile evoluto) con diversi livelli di mobilità consentita mantenendo la stessa applicazione.

Passando al tema del *Cloud Computing*, Chiarenza ha posto l'accento sul fatto che siamo in un'era di "pervasive computing" dove tutto può diventare un terminale attivo, ovvero un componente di una grande rete. Questo concetto di pervasive computing si congiunge con il più noto "cloud computing", che cambierà i paradigmi della proposizione nel mondo ICT. Il principale paradigma abilitato dal Cloud è quello di rendere variabili i costi (passaggio da *buy-and-own* a *pay as you go*): la prima ondata di servizi Cloud si è basata sul Software as a Service, la nuova ondata è

più specializzata (esempi sono web conferencing, ERP, procurement e Content Management) e per i processi di Business alcuni Outsourcer forniscono servizi tipo Business Process Utility (come PayPal per i micro-pagamenti e Anex-Concur per la gestione delle spese). Nelle strutture cloud computing viene meno il problema del downsizing; gli utenti stanno progressivamente andando verso applicazioni sempre più personalizzate. Se gli operatori di telecomunicazioni non si apriranno a questo nuovo mercato saranno solo trasportatori di byte e non trasportatori di valore aggiunto.

Alla *Tavola Rotonda* condotta da Claudio Chiarenza, sono intervenuti l'ing. Claudio Chiesa, Senior Account Manager di Avaya Italia e l'ing. Gianluca Ferrè, Manager Systems Engineering Collaboration-Mediterranean di Cisco Systems Italia. Il primo quesito ha riguardato la reazione dei clienti verso questo tema molto dibattuto e destinato a crescere di importanza.

L'adozione di soluzioni di Managed Services sta avvenendo a macchia di leopardo; le aziende che le hanno adottate a 360° sono effettivamente poche, per lo più multinazionali con ampia capillarità organizzativa. Sul mercato italiano, dove la realtà industriale è per lo più caratterizzata dalla presenza di PMI, esistono situazioni di eccellenza legate a soluzioni specifiche (quali web conferencing, file sharing ecc.), ma la tendenza generale è quella di evitare di affrontare tutti gli aspetti in una sola volta. Nella maggior parte dei casi, il punto di partenza nell'adozione di soluzioni di Managed Services è rappresentato dalla telefonia su IP.

Il secondo quesito ha riguardato la tipologia di interlocutori a cui gli operatori TLC devono rivolgersi. Le soluzioni UCs molto spesso abilitano modelli nuovi di business in modo dinamico: pertanto tutti i responsabili dell'azienda sono i diretti interlocutori quando la proposizione diventa una proposizione di valore. Il cambiamento culturale all'interno dell'azienda è necessario e coinvolge tutti, dai decision maker che devono essere messi in condizione di comprendere il valore di queste soluzioni non solo in quanto tali ma in quanto abilitanti, ai responsabili IT che vaglieranno la compliance con le architetture esistenti in azienda e quelle della rete.

Il messaggio che è emerso dal dibattito e ribadito alla chiusura dei lavori da De Tommaso, in qualità di Presidente e Amministratore Delegato di Colt, è stato quello di adottare un approccio graduale date le caratteristiche delle aziende operanti sul mercato italiano, per lo più rappresentato da PMI, e di disegnare un percorso evolutivo attraverso una stretta relazione con il cliente. Da qui la necessità di proporsi alle aziende in maniera consulenziale, con un solido project management per permettere al cliente di capire tutte le varianti tecnologiche, disponendo di una contrattualistica chiara e stringente, che generi affidabilità per il cliente e che faccia capire la qualità del servizio all'interno e all'esterno della realtà aziendale. Il rischio è che le soluzioni di reti private che si autoalimentano potrebbero correre ad una velocità relativa più alta, rappresentando uno svantaggio per gli operatori di TLC. In ultimo, un aspetto molto importante soprattutto per le PMI è il brand e la solidità del fornitore e la sua capacità di fornire prodotti certificati; pertanto la comunicazione

resta una leva fondamentale in una realtà in cui non è facile vendere servizi alle aziende, soprattutto laddove è contestualmente necessario un cambiamento culturale.

L'ultimo appuntamento della giornata ANFoV in SMAU ha riguardato l'Osservatorio **“DTT e Sistema Radiotelevisivo locale”**. Il Presidente dell'ANFoV, Achille De Tommaso, dopo un breve saluto introduttivo, ha lasciato la parola a Roberto Azzano, Vicepresidente ANFoV e Practice Leader di NetConsulting. La presentazione di Roberto Azzano ha fornito un quadro dell'attuale realtà del digitale terrestre. Attualmente il 16% della popolazione italiana si sintonizza sul DTT (5% nel 2008). Oggi 11 milioni di famiglie italiane (circa il 42%) sono in grado di collegarsi al digitale terrestre; una situazione avanzata a confronto con altri paesi europei, dove primeggia il Regno Unito con 18 milioni di famiglie (71%) collegate al DTT. L'attuale evoluzione del sistema televisivo si scontra con alcuni problemi, primo fra tutti la crisi della raccolta pubblicitaria che investe tutti i canali (fatta eccezione per Internet dove il segno è ancora positivo) e che per la televisione ha visto un calo del 14%. Una possibile alternativa alla raccolta di risorse è rappresentata dai canali a pagamento che sfruttando il digitale terrestre e sommandosi alla raccolta pubblicitaria dovrebbero colmare la perdita di revenue. In questo contesto si inserisce la transizione verso il digitale terrestre dell'emittenza radiotelevisiva locale, a cui l'Authority ha garantito un terzo delle risorse di trasmissione disponibili. Nell'ambito del settore dei media, trend, ricavi e margini tendono a diminuire, si aggravano criticità e diseconomie storiche, ma al contempo accelerano soluzioni di multiplatforma e nuove strategie.

L'intervento di Raimondo Lagostena, Consigliere e Membro del Comitato Strategico ANFoV e Presidente di Profit Group, ha fornito una visione su come il sistema radiotelevisivo locale sta vivendo la fase transizione verso il digitale e sulle future opportunità del DTT. I dati raccolti tramite Auditel a confronto con la TV satellitare confermano come i telespettatori italiani privilegiano il consumo televisivo del digitale terrestre 4 volte a 1 rispetto al satellitare. Lo share della tv satellitare si attesta sul 16%, mentre l'IPTV dello 0,3%. Il DTT sarà pertanto il vero mezzo di penetrazione nelle famiglie italiane.

Enormi opportunità si prospettano anche per gli operatori televisivi locali, soprattutto attraverso lo sviluppo delle Pay TV; si prevede infatti che nel prossimo futuro l'80% delle famiglie italiane aderirà alle offerte a pacchetto dei canali a pagamento. Al tempo stesso la transizione verso il DTT può rappresentare una minaccia per le emittenti radiotelevisive locali, poiché i costi di digitalizzazione legati agli investimenti tecnologici necessari allo switch over possono essere molto elevati a seconda del territorio e i finanziamenti da parte delle banche sono assenti.

Lagostena ha valutato in maniera molto positiva quanto è accaduto sul digitale terrestre negli ultimi dodici mesi, e prevede un assoluto successo quando sarà completato l'intero processo. La transizione è finora avvenuta senza problemi anche a livello locale con una qualità tecnologica ad altissimo livello. Le prospettive e le

opportunità che si presentano alle emittenti radiotelevisive locali vanno dai progetti specifici di contenuti per lo più 'pay' ai servizi interattivi, laddove il DTT offre enormi possibilità di sviluppo di attività succedanee all'utilizzo del web. Non si esclude infatti che la digitalizzazione della televisione non possa contribuire a colmare il digital divide in Italia.

Il presidente ANFoV ha concluso i lavori sottolineando come il patrimonio delle TV locali debba essere salvaguardato, e ANFoV dovrebbe invitare l'Authority delle Comunicazioni a garantire la continuità della concorrenza tra gli operatori. I dati confermano che la TV digitale, soprattutto con pacchetti personalizzati distribuiti attraverso i canali a pagamento stia mettendo a freno la minaccia rappresentata dal monopolio della TV satellitare. Lagostena, concludendo il dibattito, ha ribadito come le emittenti radiotelevisive locali dovranno sfruttare la leva di revenue della Pay TV (più che quella dell'advertising) con progetti adattabili alle proprie specificità territoriali, grazie proprio alle enormi opportunità del digitale terrestre, dove le barriere d'ingresso (rispetto al satellitare) sono inesistenti.

□