

CRONACHE DI INFORMATICA

Appartengo a quella categoria di persone, non so' quanto numerosa, che davanti ad una tastiera di un calcolatore teme di distruggere tutto quello che vi è nella memoria schiacciando dei tasti. Poichè non voglio riconoscermi obsoleto rispetto alla avanzata della tecnologia dell'informazione, tendo a manifestare dubbi che dietro il gran parlare che se ne fà, vi sia molto fumo, molta moda. Possibile che la nostra società sia destinata a diventare una società la cui preoccupazione principale sia di inserire "bit" di informazioni in un calcolatore, estrarre altri "bit", trasferire "bit" ad altri magari via satellite ?

Oltre all'informazione, non dobbiamo manipolare materiali, usare energie, applicare delle forze ? Ma se per caso stessimo veramente andando verso una "bit society" in cui l'informazione diventa fine a se stessa ? Non sarà che la tastiera (o domani il microfono) che interfaccia il calcolatore da oggetto per specialisti, stia diventando un bene primario, più necessario del pane ?

C'è il rischio che il senso di noia per il clamore sull'informatica sia, per gente come me, nient'altro che l'atteggiamento dello struzzo. Così, per capire meglio, ho cominciato a ritagliare dai quotidiani e dai settimanali le cronache sull'informatica. C'è almeno un ritaglio al giorno. Ecco il risultato della raccolta di un mese da FINANCIAL TIMES, LE MONDE, INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE, TIME, BUSINESS WEEK.

I - I NUOVI IMPRENDITORI.

* Ai grandi calcolatori ci siamo abituati. Affare da specialisti, ma molto utili. I calcolatori tascabili sono diventati ormai un oggetto personale, da usare quasi con riflessi incondizionati. Ma il personal computer (PC) non è troppo invadente ? Perché in America in pochi anni deve aver raggiunto vendite quasi paragonabili, come unità annue all'automobile ? Nel giro di pochi anni, si sono sviluppate dal nulla società che hanno ora giri di affari di centinaia di miliardi di lire all'anno.

Siamo già alle battaglie da giganti, con contorno di "americanate". (La Apple lancia un Mac attacco, (Time, 30/1/84). La Apple lancia il suo nuovo PC "Mackintosh" (Mac per gli amici) e sfida la IBM. Davide contro Golia? Non proprio, se la Apple può spendere 15 milioni di \$ per la campagna di lancio. Ma qual'è la storia della Apple ? In pochi anni alcuni giovani liceali sono passati dalla fabbricazione in garage di piccoli calcolatori, a vendite di oltre 1 miliardo di \$ all'anno. Roba da capogiro, anche per quei giovani liceali, che non hanno mancato di litigare tra loro. Uno di loro, Jobs, che era stato messo da parte si è buttato sul progetto Mackintosh ed in tre anni ne ha fatto un prodotto prodigio che comincia ad uscire da una fabbrica nuova di zecca, in cui sono stati investiti 20 milioni di \$. Jobs è ora il vincente alla Apple diventandone presidente.

* Ma come è questo Mac ? (Financial Times, 27/1/84). Mackintosh sarà per i computers quello che il modello T è stato per l'automobile. Starà sulla scrivania, come qualsiasi altro apparecchio cui ormai siamo abituati : il telefono, il dittafono. Così almeno dichiara Jobs. Una delle caratteristiche di Mac è la facilità di produrre diagrammi, il che rivoluzionerà il modo di fare i promemoria.

Usando quella che la Apple chiama "il topo" (un pulsante mobile) già introdotto nei precedenti PC della Apple) si può estrarne una parte del testo o del grafico, ingrandirlo, spostarlo, cancellare gli errori, ripulirlo.

Ma, osserva il corrispondente del Financial Times, non è tutto così semplice. Mac non può leggere un disco preparato dall'Apple II o dal Lisa (due PC prodotti dalla Apple). Per imparare a programmare Mac occorre una certa destrezza, tra manovra del "topo" e della tastiera (come imparare ad andare in bicicletta invece che in auto).

* Il lancio di Mac a New York è stato un avvenimento molto "americano" (spettacolo teatrale, comici famosi), ma ancora più un "americanata" (come diventa immodesto un residente della Silicon Valley, Financial Times, 30/1/84), sembra essere stata la festa di Natale organizzata da Sanders, Presidente della AMD (Advanced Micro Design), per i suoi dipendenti visto che ci ha speso mezzo milione di \$. Forse, è l'euforia del successo. In 15 anni dalla sua fondazione, la AMD è salita ad un fatturato di 480 milioni di \$. AMD non fa personal computers ma microprocessori. Nel '84, Sanders è sicuro di raddoppiare il fatturato.

* Ma qualcuno, salito in fretta alle stelle, rischia di cadere altrettanto rapidamente. E' il caso ATARI (Misure drastiche per salvare ATARI, Time, 6/2/84). Dal '77 al '82, le vendite sono salite da 200 milioni di \$ a 2 miliardi. Ma nei soli primi nove mesi dell'83, ha perso 536 milioni. MORGAN, responsabile del Marketing della Philips Morris e probabile candidato a diventarne presidente, ha accettato di passare all'ATARI per cercare di salvarla. Perché lo ha fatto? Forse per i soldi (ha una garanzia di 8.5 milioni di \$ in sette anni, che diventeranno 25 se salva l'ATARI), ma già alla Philips Morris ne guadagnava 300.000 all'anno. C'è certamente di mezzo anche il fascino del nuovo settore.

L'ATARI così come l'ha trovata Morgan, è un insieme di almeno una dozzina di satrapie personali, divise in 49 edifici. C'è perfino voluto un consulente per individuare tutti i gruppi di engineering (più di 48 sparsi per gli U.S.A.). Ma la cosa che ha più fatto arrabbiare Morgan è scoprire che i capi dell'ATARI non avevano a casa loro il PC che fabbricano e vendono. Uno di loro confessa di preferire farsi i conti di casa a matita : "il personal computer è una magnifica soluzione in cerca di un problema".

* Qualcuno dei fondatori lascia l'azienda in crisi. E' il caso della Commodore (Il fondatore se n'è andato, i nuovi modelli sono ritardati, la Commodore ha di fronte un futuro traballante; International Herald Tribune, 2/2/84).

La Commodore era sopravvissuta alla guerra tra Texas Instruments, Mattel, ATAR, nel settore dei PC (la Texas nel '83 ha perso in questo settore 660 milioni di \$ e a deciso di uscirne). Ora però, anche per Commodore, vi è crisi. Tre settimane fa, se ne è andato J. Tramiel, presidente e fondatore. Ora altri quattro direttori hanno dato le dimissioni. La nuova linea di home computer, il 264 ed il 367, annunciata con grande fanfara tre settimane fa, verrà ritardata. Fino ad ora, la Commodore ha venduto bene il mod. 64 da 200 \$ in una fascia di prezzo senza concorrenza. I nuovi modelli sembrano poco migliori, ma più cari. Il rischio grave è che le aziende che producono software, perdano fiducia nel prodotto. Il successo di un PC dipende infatti dal software disponibile, oltre che dallo spazio che si ottiene sugli scaffali dei venditori.

* Giovani che improvvisatisi imprenditori in pochi anni, diventano multimilionari. Lotte intestine al vertice.

▲ Aziende che salgono rapidamente per un buon colpo su un modello nuovo. Altre che cadono altrettanto rapidamente per un modello sbagliato. Sembra di leggere la teoria del ciclo di un nuovo settore industriale, nella fase di uscita dell'infanzia, al momento in cui si assestano le specifiche del prodotto e solo alcune aziende riescono ad immettersi stabilmente nella fase di espansione ed a crescere con essa. E' l'epoca dell' imprenditore "eroe", self-made (anche se viene dall'università), diverso dalla media. Ma nel campo dell'informatica sembra che "diversi" non siano solo gli imprenditori, ma anche più in basso i dirigenti e i tecnici. (Gente dei calcolatori : si', sono veramente differenti; Business Week, 20/2/84). Il calcolatore sta' diventando il sistema nervoso centrale di un numero crescente di aziende. Ma troppo spesso i tipi che fanno andare i centri di calcolo ed elaborazione non parlano il linguaggio della business school. Essi sono spesso spinti da un mix di valori diverso dagli altri managers.

Ad esempio, non sono tipi da timbrare il cartellino. Sono meno motivati dai soldi e dai titoli che gli altri managers. Gestire persone creative e' sempre stato un problema difficile per la azienda.

Tuttavia, non vi è mai stato nel passato un numero così elevato e così essenziale per l'azienda di tipo così come nel caso dei computers. Si buttano sul prossimo lavoro non perché sperano in una promozione, ma perché motivati a "procedere oltre". La sfida da vincere è il premio maggiore, anche se i soldi non guastano. Questi maghi tecnici guadagnano comunque molto, indipendentemente da dove lavorano. Se cambiano, quindi non lo fanno per i soldi. Hanno paura dell'obsolescenza e bisogna lasciar loro molto tempo per lo studio, creando attorno un ambiente stimolante e decentrato.

CRONACHE DI INFORMATICA.

U.L.B.

II - GLI ELEMENTI DEL SISTEMA PRODUTTIVO.

* La novità portata dai personal computers (PC) rispetto ai calcolatori tascabili è non solo la loro maggiore potenza di calcolo, ma forse soprattutto il fatto che possono comunicare con i grandi elaboratori. Il futuro del settore dei computers si presenterà perciò come un mix di calcolatori giganti (mainframes) e di PC usati per elaborazioni indipendenti, ma collegati con i primi per altre elaborazioni, per uso di basi di dati? La risposta non è così semplice.

Per lo meno, le opinioni divergono. (Le ragioni contro i collegamenti agli elaboratori giganti - Financial Times, 7/2/84). La crescita dei personal computers è già imponente, ma entro il 1987 si prevede che ne saranno installati 80 milioni. Si pensi che l'auto per raggiungere questi livelli di penetrazione, ci ha messo 63 anni, ed il telefono 76 anni. La spinta principale negli Stati Uniti è data dall'uso dei PC per calcolo ed elaborazioni locali fatti dai colletti bianchi. Nelle aziende, i responsabili del "data processing" si stanno mettendo le mani nei capelli. L'"esplosione" della diffusione dei PC porterà ad una vera e propria torre di Babele (ciascuno con il suo software, le sue base di dati) se non si interverrà per collegarli con gli elaboratori centrali, con regole rigide da rispettare. Tuttavia, secondo altri, se si farà questo si elimineranno molti dei vantaggi del PC e si costringeranno gli utilizzatori a spendere più tempo per sviluppare software per trasformare i dati centrali in dati di suo interesse. Molto più semplice lasciare che ognuno si costruisca le proprie basi di dati e se le gestisca.

* Nel settore dei calcolatori giganti, la IBM la fa da padrona (IBM schiaccia i fabbricanti di calcolatori giganti - International Herald Tribune, 7/2/84), con il 73 % del mercato. Gli altri produttori - indicati tutti assieme col nomignolo BUNCH (mazzo) dalle loro iniziali (Burroughs, Univac, NCR, Control Data, Honeywell) - per resistere hanno dovuto cercare delle nicchie speciali di mercato. Inoltre, molti di loro hanno dovuto rendere i loro sistemi "compatibili" (che possono cioè dialogare e venire collegati) con quelli IBM. Una delle ragioni delle difficoltà di competere è il costo enorme per lo sviluppo di nuove tecnologie. La Honeywell, che pure fattura 6 miliardi di \$ all'anno, ha dovuto fermare la maggior parte delle sue ricerche per un elaboratore avanzato e licenziare migliaia di dipendenti. Le aziende del "BUNCH" si sono buttate quindi sui PC, il cui mercato supererà nel '84 per valore quella dei calcolatori giganti. Tuttavia per ora il successo è scarso, dominato come è il settore dalla Apple e dalla Wang. Solo l'IBM è riuscita nell'intento di affermarsi anche in questo settore.

* Quindi, anche se nel futuro la "specie" dei calcolatori giganti dovesse sparire, sostituita dai PC, l'IBM ci sarà. C'è qualcuno tuttavia che non solo crede nei grandi calcolatori, ma che vuole addirittura battere la supremazia IBM. E' G. Amdahl, che ha lasciato nel 1970 l'IBM dove aveva sviluppato il sistema 360 (il sistema degli anni 60 che è stato alla base degli elaboratori giganti successivi) per fondare la sua azienda la Amdahl, e che nel 1980 ha lasciato quest'ultima per fondarne un'altra, la Trilogy (G. Amdahl scommette sul grande chip - Economist, 11/2/84). L'idea di Amdahl è di sviluppare un calcolatore superveloce, evitando i collegamenti tra vari "microchips". Oggi i microchips (che in un quadratino di circa 1 cm di lato contengono migliaia di circuiti) sono prodotti ritagliandoli da dischi (wafers) su ciascuno dei quali ne sono tracciati un centinaio.

La ragione di tagliare il wafer in microchips è dovuta al fatto che solo un 30-35 % dei microchips prodotti da un wafer sono esenti da difetti. Amdahl punta invece ad utilizzare l'intero wafers senza ritagliarlo, e dover poi collegare tra loro i microchips con dei fili (il che rallenta i tempi di calcolo). L'obiettivo è di realizzare un calcolatore che possa svolgere 30 milioni di istruzioni al secondo, mentre con la tecnologia attuale si arriva a solo (si fa per dire) 7 milioni. Se ci riesce, dovrebbe produrre al costo di 700.000 \$ qualcosa che ora si vende a 4 milioni di \$. Tuttavia, le difficoltà crescono per la strada. Gli azionisti hanno già messo nella Trilogy 300 milioni di \$, e sembra c'è ne vogliano altri 75. I programmi sono slittati, prevedendo la produzione nel 1986. Il tempo stringe, se è vero che nel 1989 la IBM sarà pronta con una nuova generazione (dopo quella che farà uscire nel 1985, denominata Sierra, e che ha velocità di calcolo doppia di quella attuale).

* I microchips sono il componente principale sia per i grandi computers che per i PC, come pure per altre applicazioni (elettronica auto, controllori per macchine utensili, centrali telefoniche, ecc...).

Nell'ultimo anno, vi è stata una impennata di richieste tali da dovere rifiutare ordini. (La Intel è inondata dalla impennata di domande - International Herald Tribune, 1/2/84). Addirittura qualche cliente è arrivato ad offrire "bustarelle" per assicurarsi la fornitura. Tuttavia, il mercato ha un ciclo breve con oscillazioni elevate per cui è difficile stargli dietro. (La Silicon Valley tempera la sua euforia - Financial Times, 9/2/84). Poichè è un prodotto strategico per le aziende utilizzatrici, esse regolano gli acquisti a seconda dei tempi di fornitura. Anticipano gli ordini se i tempi sono lunghi, contribuendo a far crescere ancora di più il picco della domanda. Occorre investire in nuovi stabilimenti, ma non basta.

Vi è difficoltà ad addestrare in tempo il personale. I Giapponesi hanno approfittato della difficoltà a star dietro alla impennata di domanda del ciclo precedente, per penetrare nel mercato, in particolare con le memorie RAM (ad accesso casuale che servono per immagazzinare dati) che vengono usate dalle aziende USA di calcolatori in un rapporto 6 : 4 rispetto a quelle made in USA. Si è inoltre di fronte ad un cambiamento di tecnologia (microchips spessi 1 micron) per fabbricare i quali occorrono gli investimenti da 3 a 4 volte quelli per la tecnologia attuale.

- * Un altro elemento nel sistema produttivo dei calcolatori che è diventato sempre più importante in parallelo con la estrema diffusione dei computers personali, è il software. Chi fabbrica i PC, li dota di regola di un software operativo e di qualche software applicativo di base. Così sono sorte aziende specializzate per sviluppare altro software. Anche in questo caso, dei giovani appena usciti da scuola improvvisano piccole aziende, che in poco tempo diventano un successo.

La Lotus nel Massachussets ha tre anni di vita e nel '83 ha fatturato 53 milioni di \$ con la vendita di copie del suo programma "1-2-3". Ora sta lanciando un nuovo programma migliorato (Lotus lancia il successore di 1-2-3 - Financial Times, 15/2/84). "1-2-3" è stato realizzato per il PC IBM ed è in parte responsabile del suo successo. Il nuovo software si chiama Symphony ed è un "package" (un sistema di programmi) che svolge la maggior parte delle applicazioni di ufficio (analisi dati, grafici, word processing, comunicazione con altri calcolatori). Sullo schermo, differenti parti di dati e grafici possono venire presentati contemporaneamente in "finestre" (sistema inventato già dalla Apple). Il programma sarà venduto per \$695.

Un'altra azienda che ha avuto successo con software per PC è la Visicalc, che ha venduto 600.000 copie del suo programma.

* Che prodotto è un "software" ?

Fisicamente è un disco su cui è inciso il programma. Come tale, è facile riprodurlo. Infatti, come nei videotapes, anche in questo caso ci sono i "pirati". Le stesse aziende utilizzatrici, comprano due, tre copie del programma e poi se le riproducono in casa. La Lotus per prima si è messa in moto contro questa pratica, facendo causa ad una azienda USA che è parte del Gruppo Schlumberger (Una azienda di software intenzionata a combattere la "pirateria" - Financial Times, 9/2/84). Tuttavia, dopo la sentenza della Corte Suprema, che ha ammesso che l'utente possa farsi copia del videotape per suo uso, non è sicuro che la Lotus vinca la battaglia.

* Ma un calcolatore, può anche scrivere in cinese o giapponese ? Lo sviluppo di software adatto è uno dei cavalli di battaglia per la diffusione dei PC in Estremo Oriente. Ora, la IBM lancia un software capace di comporre da tastiera oltre ventimila caratteri con la tecnica di utilizzare delle parti del carattere comune a più di essi. (Entra il dragone - Financial Times, 8/2/84).

* Un altro componente importante in un PC è il video. La sua riduzione di peso può trasformare il personal in un computer portatile, utilizzabile anche come terminale, via un trasmettitore radio. Il nuovo personal Mac della Apple è portatile, ma a spese di un video un po' sacrificato. La soluzione più semplice è di avere uno schermo a cristalli liquidi. Fino ad ora, il massimo che si è riusciti a fare con questa tecnica, è uno schermo con 16 linee da 80 caratteri. Una nuova ditta U.S.A. (Schermi piatti - la chiave per i computers portatili - Financial Times, 3/2/84), la Crystalvisson ha sviluppato dei prototipi, in prova alla IBM, con 25 linee. E' una rivoluzione.

Bruxelles, 05/03/1984.

CRONACHE DI INFORMATICA.

U.L.B.

III - LA SOCIETA' INFORMATIZZATA.

* La automazione negli uffici, l'introduzione delle cosiddette "stazioni di lavoro", stanno veramente cambiando il modo di lavoro dei colletti bianchi, così come l'automazione in fabbrica sta cambiando quello dei colletti blu ? Non tutto sembra procedere così rapidamente come previsto dai futurologi. Le aziende che vendono "office automation", sarà bene che mostrino nella loro stessa organizzazione di lavoro come funziona un ufficio automatizzato (Come la Datapoint prende la sua stessa medicina, Financial Times, 8/2/84). La Datapoint ha investito nei suoi uffici vicino a Londra più di 2 miliardi di lire per mostrare come funziona il suo stesso sistema di integrazione del lavoro di ufficio, l'ARCNET. Si tratta di un sistema che collega terminali, stampanti, calcolatori, memorie e telefoni per mezzo di un cavo coassiale. I messaggi vengono avviati sul cavo con un codice che permette di attivare solo la stazione di lavoro a cui il messaggio è diretto.

L'alternativa sarebbe un intreccio di fili che collega tra loro tutte le macchine. Il sistema collega 150 stazioni di lavoro nello stesso edificio ed altre 40 in un altro edificio.

Tuttavia, secondo la Datapoint, la strada per l'automazione d'ufficio è ancora lunga. Bisogna insegnare ai managers come effettivamente si può utilizzarla. La potenzialità tuttavia è enorme. Si pensi che dal 1979 al 1982 la produttività degli uffici è aumentata del 4 % contro il 30 % per i colletti blu.

* Oltre a convincere i managers, ci sono altri problemi di dettaglio da risolvere. Come collegare le apparecchiature nell'ufficio senza buttare tutto all'aria per

fare passare i cavi ?

Ecco una soluzione (Cavi piatti per le grandi distanze, Financial Times, 6/2/84). Si tratta di una piattina flessibile multicavo di mezzo millimetro di spessore, larga meno di 2 cm, che può essere facilmente fatta passare sul pavimento sotto la moquette. Il sistema denominato Versa Track, prevede anche facili metodi di connessione. Niente di eccitante come si vede, anche se da ciò può dipendere il superamento dei colli di bottiglia per la diffusione dell'automazione di ufficio.

* Ma facciamo un passo avanti. Visto che è già pensabile avere stazioni di lavoro autonome, facilmente collegabili, verrà presto il giorno in cui lavoreremo tutti a casa ? (Tele-pendolari da un Flexi-posto, Time, 30/1/84). In USA, si stanno già sperimentando alcune centinaia di posti di lavoro elettronici a casa. Tenendo conto che in USA ci sono già 15.000 stazioni di lavoro elettroniche negli uffici, e che nel 1990 si pensa ce ne saranno 12 milioni, se l'esperimento ha successo, la probabilità che lavoreremo tutti a casa è elevata. Tuttavia, l'esperimento sta dando risultati strani. Una signora ha chiesto di tornare in ufficio perchè in 3 mesi è ingrassata di 10 kg : non riesce a resistere all'idea di fare ogni tanto una visita al frigo. Un signore ha divorziato (aveva però già dei problemi con la moglie) ed ha rinunciato al lavoro a casa. Ad un'altra signora manca l'atmosfera sociale dell'ufficio. C'è chi teme inoltre, se non si fa vedere ogni tanto, che il suo capo si dimentichi di lui al momento degli aumenti. Ufficio, dolce ufficio !

* L'automazione degli uffici e l'aumento di produttività, proclamata come conseguenza, è destinata a restare nel campo privato ? Neanche per sogno. Udite, udite ! Le poste, almeno quelle inglesi, hanno un massiccio programma di investimenti in sistemi elettronici (Ora verso la controrivoluzione, Financial Times, 16/2/84).

Il Post Office ha annunciato la prima parte del suo piano di introduzione dei computers agli sportelli, con un investimento di 250 miliardi di lire. Vuole utilizzare la sua rete diffusa di 20.000 uffici, tra principali ed ausiliari, per offrire tutta una serie di servizi usando terminali computers. Offre i nuovi servizi non solo al pubblico ma anche alle banche ed alle aziende. Gli investimenti prevedono un tipo di terminale speciale che aiuterà l'impiegato a compiere le 235 diverse operazioni che farà (dalla vendita di francobolli alla tassa di circolazione). Un altro terminale servirà a controllare i pagamenti fatti automaticamente ai clienti. Inoltre vi saranno macchine automatiche dispensa soldi, come quelle ora usate con le carte di credito dalle banche.

* Altri piccoli cambiamenti nella vita quotidiana. (La Texaco si muove verso il pagamento elettronico, Financial Times, 8/2/84). Basta con il pagare al distributore con il contante o la carta di credito. A Reading, nel sud dell'Inghilterra, basta inserire la carta di credito Barclay, nella fessura in una scatola vicino alla pompa, leggere le istruzioni sul video, andare alla pompa, inserire il bocchettone nel serbatoio, rimettere a posto e ritirare lo scontrino da un'altra fessura della "scatola nera", 24 ore su 24. Per i patiti del vecchio sistema, durante il giorno si può ancora pagare in contante. Letto in Financial Times, sembra una cosa fantascientifica. Tuttavia, l'ho fatto personalmente più volte a Bruxelles con la carta Mister Cash, quasi senza accorgermi che era una novità. C'è da pensare che ormai siamo predestinati alla "cashless society".

* Ma forse la rivoluzione più grande che stiamo vivendo è quella della invasione dell'informazione, via cavo, via satellite (one-way, per ora, botta e risposta tra poco).

Cominciamo dai servizi specializzati di informazione (La Reuters guarda ai satelliti, Financial Times, 31/1/84). La Reuters, agenzia stampa in rapida crescita, sta sperimentando la comunicazione via satellite per distribuire i suoi servizi in Europa. I servizi di informazioni finanziarie e di business vengono trasmessi via satellite ad antenne in regioni centrali europee, e da qui distribuite via telefono. Tuttavia, in California, La Reuters sta sperimentando delle piccole antenne paraboliche di 70 cm di diametro, installate sui tetti degli uffici per comunicare direttamente con i singoli clienti via satellite. L'azienda californiana che fabbrica queste antenne ne ha già vendute 10.000 in due anni dall'inizio della attività.

* Tutti abbiano la televisione con cento canali ed il pulsante a microonde. La rivoluzione ci sembra già compiuta. Invece, ecco la nuova tecnologia della distribuzione via cavo. (Prova cruciale per la T.V. via cavo, Financial Times, 31/1/84). Attività spasmodica in Inghilterra per far fede agli impegni presi da 11 imprese, che ne hanno avuto la privativa, di fornire servizi televisivi via cavo. Non ci sono solo i problemi ingegneristici della installazione ma anche quelli organizzativi e della gestione del servizio. Grandi prospettive di assunzione di personale, visto che una delle 11 aziende, la Rediffusion, ha lanciato una campagna per assumere 1700 persone. I rischi commerciali tuttavia non sono pochi. Quanti saranno, ad esempio, gli utenti che dopo un po di tempo rinunciano al servizio non pagando più il canone? (In USA, gli abbonati che abbandonano vanno dal 4 % al 13 % ogni mese, anche se sono rimpiazzati da nuovi abbonati). In Inghilterra, i servizi forniti, oltre ai 4 canali TV, saranno : films, musica, giochi, collegamenti via satellite, teletext, telesoftware. (Avremo ancora tempo per fare altro?)

In Francia, è stato deciso per legge di dotare il paese di una rete di distribuzione televisiva via cavo (Gli inizi difficili della televisione via cavo, Le Monde, 1/2/84). Ma l'applicazione stenta a partire. Chi pagherà il PTT, chi farà gli impianti ? Fino a che punto le autorità locali che gestiranno la rete, non influenzeranno politicamente le trasmissioni ? Perché non partire già con servizi interattivi (botta e risposta) ? Quanta parte della capacità diffusiva lasciare a programmi stranieri ? Come si vede, da una parte abbiamo il pragmatismo inglese e dall'altra il sistematico approccio razionale francese.