

Investimenti e consistenza degli impianti

In linea con le strategie aziendali perseguite, sono stati fatti ulteriori investimenti nel potenziamento della rete, nel miglioramento della qualità del servizio elettrico e della sicurezza. Gli investimenti per il 1999 ammontano a 3.246 miliardi di lire, ripartite come segue:

Miliardi di lire	1999	1998	1999-1998	
Reti di distribuzione:				
Alta tensione	485	573	-88	-15,4%
Media-bassa tensione	2.723	2.380	343	14,4%
Illuminazione pubblica	38	54	-16	-29,6%
TOTALE RETI DI DISTRIBUZIONE	3.246	3.007	239	8,0%

Gli investimenti sulla rete di media tensione sono aumentati rispetto all'anno precedente, mentre quelli effettuati sulle reti di alta e bassa tensione sono diminuiti. L'incremento degli investimenti è dovuto alla crescente attenzione prestata al miglioramento della qualità del servizio, a fronte del quale sono stati realizzati interventi specifici per circa 1.150 miliardi di lire contro i circa 900 miliardi di lire nel 1998.

Gli interventi per lo sviluppo e la manutenzione della rete hanno assorbito circa il 60% del totale degli investimenti.

Nel corso dell'anno sono entrati in servizio 356 km di linea di alta tensione mentre 177 km sono stati interessati da lavori di potenziamento o rinnovati. Sono inoltre entrate in servizio 45 cabine primarie e centri satellite e ne sono state rinnovate o potenziate 177. Per quanto riguarda gli impianti secondari, è stata estesa la rete di media tensione di circa 3.103 km, la rete di bassa tensione di circa 9.373 km e il numero delle cabine secondarie è aumentato di 4.617 unità.

Oltre il 30% degli investimenti è stato impiegato nel miglioramento della qualità del servizio reso ai clienti, con particolare riferimento alle aree del Mezzogiorno.

Al fine di ridurre l'impatto ambientale, le linee guida prevedono l'impiego di cavo aereo o interrato per le linee di bassa e media tensione in aree di pregio ambientale.

Vengono altresì utilizzate le soluzioni tecnologiche più moderne per tutte le linee e in particolare per quelle ad alta tensione che, unitamente ad accurati studi dei tracciati, permettono di minimizzare l'impatto ambientale.

Oltre alla normativa attualmente operante a livello nazionale, è in corso di predisposizione la nuova legge-quadro sui campi elettromagnetici che dovrà disciplinare i limiti di esposizione, i valori di attenzione e gli obiettivi di qualità, nonché i criteri dei piani di risanamento ed eventualmente i criteri di recupero delle spese.

Enel Distribuzione SpA ha programmato le attività di investimento dei prossimi anni nell'assoluto rispetto dei limiti massimi di campo magnetico riscontrabile alle distanze prescritte dalla normativa attualmente in vigore.

La consistenza delle reti di distribuzione a fine 1999 e 1998 è la seguente:

	km	N.	km	N.	km	N.
	al 31.12.1999		al 31.12.1998		1999-1998	
Alta tensione:						
Linee	20.188	-	32.217	-	-12.029	-
Cabine	-	1.864	-	1.826	-	38
Media tensione:						
Linee	328.188	-	325.085	-	3.103	-
Cabine e trasformatori	-	403.507	-	398.472	-	5.035
Bassa tensione:						
Linee	702.699	-	693.326	-	9.373	-

La consistenza delle linee in alta tensione si è ridotta di circa 12.000 km in conseguenza del trasferimento di parte di esse alla società Terna SpA, cui il decreto Bersani ha demandato le attività di manutenzione, gestione operativa e sviluppo della rete di trasmissione.

Evoluzione della gestione per l'esercizio 2000

La manovra tariffaria avviata alla fine del 1999, che entrerà in vigore gradualmente è basata sul riconoscimento dei costi sostenuti per l'erogazione del servizio e inciderà sulla redditività della società. Complessivamente si prevede nell'esercizio 2000 una riduzione delle tariffe pari al 10,8% circa rispetto ai valori del 1999.

Nel corso del 2000 si prevede, inoltre, una riduzione del volume delle vendite in considerazione del fatto che i clienti con elevati livelli di consumo potranno stipulare sul mercato libero contratti di fornitura con qualsiasi produttore, distributore o grossista, sia in Italia che all'estero, come stabilito dalle norme attualmente in vigore. Tale riduzione sarà in parte compensata dal riconoscimento del corrispettivo di vettoriamento dovuto alla società stessa quale proprietaria della rete di distribuzione.

Nel 1999 sono state poste le basi per una rilevante riduzione dei costi operativi, i cui benefici si renderanno maggiormente evidenti nel 2000.

In risposta agli effetti negativi causati dal mutato scenario esterno, la gestione per l'anno in corso continuerà quindi a essere fortemente orientata al contenimento dei costi attraverso la crescita dell'efficienza dei processi aziendali e il miglioramento dell'efficacia nell'erogazione dei servizi.

Si continuerà a seguire una politica volta alla riduzione del costo delle risorse utilizzate, unitamente alla riorganizzazione dei processi, al rafforzamento della presenza commerciale sul territorio e all'introduzione di nuove tecnologie. Tali politiche consentiranno di limitare l'effetto della prevista caduta dei margini di redditività.

Le iniziative per il miglioramento della qualità del servizio reso alla clientela subiranno un ulteriore impulso al fine di raggiungere e superare gli obiettivi posti dall'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas.

**I risultati economico-finanziari
di Enel Distribuzione SpA**

I dati consuntivi dell'esercizio 1999, relativi a soli 3 mesi di attività della Società, evidenziano un volume di vendita di energia elettrica di 57.477 milioni di kWh, con un corrispondente ricavo tariffario di 6.783 miliardi di lire. L'ammontare complessivo dei ricavi del periodo è pari a 7.318 miliardi di lire, determinando un risultato operativo di 1.071 miliardi di lire, pari al 14,6% dei ricavi stessi. Il risultato netto del periodo è stato di 408 miliardi di lire e sconta imposte sul reddito per 401 miliardi di lire. Sotto il profilo patrimoniale il capitale investito netto, pari complessivamente a 11.802 miliardi di lire, è composto da 18.587 miliardi di lire di immobilizzazioni nette, da un capitale circolante netto negativo per 4.244 miliardi di lire e da Fondi diversi per 2.541 miliardi di lire. Al capitale investito netto si contrappongono un patrimonio netto di 12.707 miliardi di lire e disponibilità finanziarie nette per 905 miliardi di lire.

Vendita di energia e servizi ai clienti idonei

In ottemperanza a quanto previsto dal "Decreto Bersani" il Gruppo Enel ha costituito una società ad hoc, Enel Trade SpA, per la vendita ai clienti "idonei", che ha iniziato a operare dal 1° ottobre 1999, in linea con i termini previsti dalla normativa.

La missione di Enel Trade è di essere la società leader sul mercato libero, proponendo alla clientela industriale un'offerta integrata di energia elettrica e di servizi personalizzati ad alto valore aggiunto. Nel 1999 Enel Trade ha indirizzato l'attività prevalentemente verso la definizione della propria struttura organizzativa, la costruzione del patrimonio professionale e verso la commercializzazione dell'energia presso i clienti idonei finali.

Sul primo fronte Enel Trade si è dotata di una struttura organizzativa caratterizzata da logiche di snellezza e flessibilità, coerenti con la sua presenza sul mercato; tra le Funzioni di linea identificate: Acquisto Energia, Marketing e Nuovi Prodotti, Vendita.

Per ottimizzare la relazione con i Grandi Gruppi Industriali, caratterizzati da particolare complessità organizzativa e diffusione territoriale, è stata altresì creata, all'interno della Funzione Vendita, l'Area National Account.

Sul fronte della vendita Enel Trade si è impegnata, da un lato, a creare un rapporto privilegiato e fortemente personalizzato col cliente, attraverso la figura dell'Account Manager, dall'altro a predisporre una politica di prezzo e una contrattualistica adeguate alle esigenze delle diverse tipologie di clientela idonea, anche attraverso la predisposizione dell'offerta di una gamma di servizi ad alto valore aggiunto.

Il mercato di riferimento

Tenuto conto di quanto previsto dalla normativa di riferimento, il mercato libero potenziale risulta pari a circa 80 miliardi di kWh annui, quasi il 30% della richiesta di energia in Italia. Nel tempo tale mercato è destinato a crescere di dimensioni. In primo luogo, diminuiranno ulteriormente le soglie di idoneità allargando sempre di più il numero di clienti che potranno accedervi. In particolare, nel 2000 la soglia di idoneità scenderà a 20 milioni di kWh per i clienti finali monosito e a 1 milione di kWh per gli aderenti ai consorzi, per un mercato potenziale complessivamente stimato in circa 100 miliardi di kWh.

Il Decreto Bersani prevede un ulteriore ampliamento del mercato nel 2002: per i clienti finali monosito e per i consorzi di imprese la soglia minima di consumo scenderà a 9 milioni di kWh, mentre diverranno idonei tutti i clienti multisito, il cui consumo sia risultato nell'anno precedente superiore a 40 milioni di kWh nel complesso.

Dal punto di vista dell'offerta, nel 1999 l'energia disponibile per il libero mercato è stata di sola produzione nazionale, circostanza questa che ha condizionato le effettive dimensioni del mercato libero e il livello dei prezzi di fornitura ivi praticati; per il 2000 si renderà disponibile anche energia di produzione estera.

Dal 1° gennaio 2001 è inoltre prevista l'attivazione della Borsa dell'energia, quale sede prioritaria della negoziazione dei contratti di fornitura anche per il libero mercato.

I risultati di Enel Trade SpA

L'esercizio 1999, relativo a soli 3 mesi di attività, si chiude per Enel Trade con un volume di vendite di energia elettrica di 982 milioni di kWh.

Il risultato è positivo tenuto conto della gradualità con cui il mercato libero si è sviluppato. Tale gradualità è dovuta a tre fattori: in primo luogo, la necessità di definire la struttura e il funzionamento del mercato libero in relazione al regime normativo regolato dal Decreto Bersani e dai provvedimenti applicativi previsti; quindi, la scarsa disponibilità di energia da importazione da destinare a tale mercato; infine, il prolungarsi dei tempi tecnici necessari ai clienti idonei per la disdetta dei contratti del mercato vincolato.

I risultati economici evidenziano ricavi per 101,9 miliardi di lire. Il contenimento dei costi operativi, seppure in una fase di start-up societario, ha consentito il raggiungimento di un margine operativo lordo pari a 14,9 miliardi di lire; il risultato operativo è stato pari a 14,7 miliardi di lire. Il risultato di periodo dopo le imposte ammonta a 8,5 miliardi di lire. La struttura patrimoniale al 31 dicembre 1999, influenzata anche dal breve periodo di operatività, evidenzia un capitale investito netto negativo di 9,1 miliardi di lire a fronte del quale si riscontra il patrimonio netto di 8,7 miliardi di lire e disponibilità liquide per 17,8 miliardi di lire, rappresentate dal saldo del conto corrente di tesoreria intrattenuto con la Capogruppo.

Evoluzione della gestione per l'esercizio 2000

Relativamente alle previsioni di evoluzione della gestione, si fa presente che per l'esercizio 2000 la quota di mercato di Enel Trade è stata stimata pari al 50%, in uno scenario di potenziale offerta di energia sul mercato libero di circa 40 miliardi di kWh.

Il target di mercato, attuale e futuro, di Enel Trade è composto dalle principali aziende italiane, per le quali l'energia elettrica rappresenta una componente fondamentale del processo produttivo.

Il futuro vedrà Enel Trade SpA concentrata nello sforzo di consolidare la propria posizione di leader di mercato. Le principali linee strategiche per ottenere tale obiettivo sono:

- sviluppo di un'organizzazione di vendita eccellente attraverso la crescita delle risorse già presenti e l'inserimento di nuove competenze mirate;
- consolidamento dell'attività di acquisto di energia elettrica con la realizzazione di una trading room, che permetterà alla società di proporsi come trader in vista della Borsa dell'energia, sfruttando tutte le opportunità di business che si presentino;
- allargamento del portafoglio di offerta ai clienti attraverso servizi a elevato valore aggiunto: dai servizi internet on line per il monitoraggio dei consumi alla consulenza energetica, fino alla gestione in outsourcing dell'intero impianto del cliente.

Illuminazione pubblica e artistica

Il Gruppo Enel ha affidato la missione di curare la progettazione integrata, la costruzione e la gestione degli impianti di illuminazione pubblica e artistica alla So.I.e. SpA, una società costituita nel 1998 e operativa dalla metà del 1999. Enel SpA ha conferito alla società il ramo d'azienda "illuminazione pubblica", precedentemente incluso nell'ambito della Divisione Distribuzione.

Il mercato italiano dell'illuminazione pubblica consta di circa 8,2 milioni di centri luminosi, di cui circa 5 milioni gestiti direttamente dai Comuni.

La società ha fatto proprie le competenze tecniche e professionali dell'Enel relativamente all'illuminazione pubblica e artistica, ereditando la gestione di oltre 1.300.000 centri luminosi e 4.500 Comuni serviti.

Nel corso del 1999, oltre all'avvio organizzativo della società, sono stati conseguiti risultati di rilievo tra i quali l'acquisizione di 50.000 punti luce, la stipula di convenzioni con le regioni Puglia, Campania, Calabria e Abruzzo, la realizzazione di nuovi prodotti quali la lanterna della comunicazione (installata anche a Wall Street in occasione della quotazione del titolo Enel), la fermata luminosa autobus a pannelli solari e la colonnina di ricarica per veicoli elettrici.

I risultati di So.I.e. SpA

La gestione economica, per il periodo agosto-dicembre 1999, chiude riportando ricavi e variazione dei lavori in corso verso terzi per circa 65 miliardi di lire. Il risultato operativo è pari a 17,0 miliardi di lire. L'utile netto, pari a 5,6 miliardi di lire, sconta ammortamenti aggiuntivi, calcolati ai soli fini fiscali, per 3,6 miliardi di lire, oneri finanziari per 1,0 miliardi di lire e imposte sul reddito per 6,8 miliardi di lire.

La struttura patrimoniale evidenzia immobilizzazioni nette per 193,3 miliardi di lire e un capitale investito netto di 32,5 miliardi di lire. Esso è raffrontato a un patrimonio netto di 15,8 miliardi di lire e da un indebitamento netto di 16,7 miliardi di lire.

Manutenzione e servizi post-contatore

La Se.m.e. SpA (Servizi manutenzione elettrica) ha incorporato le attività di servizio sugli impianti elettrici interni degli utilizzatori di energia elettrica, anche al di fuori della clientela Enel, di qualsiasi tipo e per ogni livello di tensione di alimentazione.

Le attività principali riguardano la progettazione, la costruzione, la manutenzione, la gestione, il pronto intervento e quant'altro necessario per la piena efficienza, affidabilità e sicurezza degli impianti elettrici interni.

L'attività operativa della Se.m.e. SpA ha avuto inizio nell'ottobre 1999 con il trasferimento dei circa 250 contratti sino a quel momento gestiti dalla Divisione Distribuzione dell'Enel SpA. Nel corso del trimestre di attività, sono stati stipulati 50 nuovi contratti.

I ricavi e la variazione dei lavori su ordinazione in corso sono stati pari a 1,5 miliardi di lire, quasi pari all'ammontare dei costi. Il risultato netto è infatti in sostanziale pareggio, evidenziando una perdita netta di 57 milioni di lire. La struttura patrimoniale riporta attività per 5,8 miliardi di lire e mezzi propri per 1,6 miliardi di lire.

WIND

Andamento del mercato delle telecomunicazioni

Nel 1999, il mercato della telefonia mobile in Italia ha confermato il trend di sviluppo degli anni precedenti, con un incremento di 9.700.000 nel numero di possessori di telefoni cellulari rispetto ai 20.300.000 alla fine del 1998. Il totale ha pertanto raggiunto quota 30.000.000 con una penetrazione del 53%, aumentando del 48% rispetto all'anno precedente.

Alla fine dell'anno, Telecom Italia Mobile (TIM) ha dichiarato una base clienti pari a 18.500.000 (con un incremento di più di 4.200.000 clienti) rappresentante una quota di mercato pari al 61%. Omnitel ha registrato un numero totale di clienti uguale a 10.500.000, pari al 34,6% del mercato, con un incremento netto annuale simile a quello di TIM. WIND, che ha lanciato i propri servizi di telefonia mobile il 1° marzo 1999, alla fine dell'anno contava 1.300.000 clienti, pari al 4,4% del mercato mobile totale. Il settore del prepagato ha continuato a crescere coprendo il 90% delle acquisizioni nette. La tecnologia digitale GSM ha confermato la predominanza nel settore e i telefoni cellulari, e la tecnologia dual-band in particolare, sono diventati oggetti di largo consumo. La percentuale dei cellulari dual-band venduti, infatti, si è attestata al di sopra del 35% del totale delle vendite durante l'anno.

Nel 1999 il mercato della telefonia fissa ha visto la partenza della vera concorrenza nell'ambito della cosiddetta "carrier selection", la selezione da parte dell'utente del proprio fornitore di servizi telefonici. Più di 70 società hanno richiesto licenze di telefonia fissa ma molte di esse hanno rinunciato a offrire i propri servizi. La base clienti totale delle società concorrenti di Telecom Italia è cresciuta a 3.500.000 utenti, con un incremento netto durante l'anno di 2.800.000 clienti.

L'offerta di servizi convergenti è diventata una priorità assoluta nel corso del 1999 e il fatto che tutti gli operatori, sia fissi che mobili, abbiano offerto servizi internet integrati con i propri servizi di punta di telefonia vocale ne è una dimostrazione.

Nel 1999 WIND ha lanciato con successo una gamma completa di servizi di telefonia fissa, mobile e internet sia per le aziende che per i clienti privati. Per poter assicurare tali servizi, WIND ha reso disponibile sia accesso diretto alla propria rete tramite ponti radio e/o linee affittate da Telecom Italia (per quanto riguarda le aziende) che accesso indiretto (sia per le aziende che i clienti privati) attraverso la cosiddetta "carrier selection" che consente la selezione dell'operatore per le chiamate a lunga distanza, internazionali e verso terminali radiomobili attraverso un codice di accesso predefinito.

Il lancio dei servizi WIND di telefonia vocale fissa e mobile per il mercato dei clienti privati è avvenuto, come già riportato, il 1° marzo 1999. La telefonia mobile è partita con la copertura diretta di 8 città e con la firma di accordi di roaming (che consentono agli utenti WIND l'accesso in aree non coperte mediante i ripetitori di altre società di telefonia mobile) con TIM per il resto del territorio. A partire dal 1° luglio 1999, inoltre, è diventato operativo anche un accordo di roaming con Omnitel.

WIND è riuscita ad acquisire rapidamente una posizione di rilevanza all'interno del mercato tramite prodotti innovativi come "Noi wind" - il primo servizio convergente fisso-mobile - nuovi piani tariffari per i servizi di telefonia mobile, "Wind Attiva" - un servizio prepagato mobile con carte SIM preattivate - e il "Best Option Plan", un servizio unico in Italia, valido per tutti gli abbonamenti WIND sia di rete fissa sia di rete mobile, che verifica periodicamente il piano telefonico migliore per il cliente e riaccredita l'eventuale risparmio.

Il 1° luglio 1999 è divenuto efficace il conferimento a WIND della struttura di servizi di telecomunicazioni (STC) dell'Enel. L'Enel ha conferito i propri beni, attrezzature e la propria infrastruttura di telecomunicazioni utilizzata in passato per la fornitura di telefonia vocale fissa su rete privata, trasmissione dati, telefonia mobile su rete privata e telecontrollo impianti. Contestualmente, WIND ed Enel hanno sottoscritto un contratto di outsourcing con il quale WIND si è impegnata a fornire al gruppo Enel molti dei servizi precedentemente forniti da STC, insieme ad altri nuovi servizi di telecomunicazioni.

Inoltre, il 1° settembre 1999, WIND ha acquisito ITnet SpA, uno dei maggiori provider di Internet in Italia, specializzati nell'offerta di servizi internet per il mercato delle aziende.

All'inizio di ottobre 1999 WIND è stata in grado di mettere a disposizione dei propri clienti delle piattaforme di accesso integrate per la telefonia vocale e la trasmissione dati e, nell'ultimo trimestre, ha dato l'avvio alle prove sperimentali di prodotti innovativi come il "GSM on the Net" e una Rete Privata Virtuale integrata fisso-mobile.

Il mese di novembre 1999 ha visto il lancio di "Inwind", un servizio internet senza canone di abbonamento ed un portale integrato con servizi di telefonia mobile. Il servizio garantisce la possibilità di notificare e inviare/ricevere messaggi di posta elettronica tramite il servizio di messaggistica breve.

Al 31 dicembre 1999 WIND contava più di due milioni di linee attive per aziende e clienti privati con un traffico di oltre 800 milioni di minuti. Inoltre, il servizio internet di WIND ha attirato più di 62.000 clienti, in meno di sei settimane dal lancio. Alla stessa data, la rete mobile WIND era attiva in più di 200 città con una copertura della popolazione pari al 46%.

Nel corso del 1999 l'organico di WIND è più che raddoppiato, passando da 1.272 persone al 31 dicembre 1998 a 3.423 al 31 dicembre 1999, con un incremento percentuale del 169%.

Andamento della gestione di WIND Telecomunicazioni SpA

I ricavi da vendite e servizi nel 1999 sono stati pari a 791 miliardi di lire.

Nel 1999 è iniziata la fase di sviluppo della Società, che, in fase di start-up, evidenzia uno sbilancio negativo tra ricavi e costi della produzione, pari a 1.104 miliardi di lire, con ammortamenti per 220 miliardi di lire.

Il conto economico del 1999 evidenzia una perdita di 812 miliardi di lire che beneficia dell'accertamento di imposte differite attive calcolato sulle perdite dei primi 3 anni per 288 miliardi di lire.

Gli investimenti del periodo ammontano a complessivi 1.690 miliardi di lire, di cui 1.344 miliardi di lire in immobilizzazioni materiali, 328 miliardi di lire in immobilizzazioni immateriali e 18 miliardi di lire per l'acquisizione di partecipazioni. Gli investimenti complessivamente effettuati dalla Società dalla data della sua costituzione ammontano a 2.045 miliardi di lire.

Al 31 dicembre 1999 la Società evidenziava un indebitamento netto pari a 387 miliardi di lire costituito da una linea di factoring e linee di credito a breve termine che hanno generato interessi per 5 miliardi di lire. La liquidità è stata investita generalmente in pronti contro termine e carta commerciale, generando proventi finanziari per un totale di 10 miliardi di lire.

La situazione patrimoniale evidenzia un capitale investito netto di 1.277 miliardi di lire coperto dal patrimonio netto per 890 miliardi di lire e dall'indebitamento finanziario netto per 387 miliardi di lire.

Evoluzione della gestione per l'esercizio 2000

Il 15 gennaio 2000, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale la delibera riguardante il regolamento per il rilascio delle licenze per i servizi mobili di terza generazione ("Universal Mobile Telecommunication System", UMTS). Secondo quanto stabilito da tale delibera, saranno assegnate cinque licenze mediante una procedura d'asta. I criteri di valutazione delle offerte dei partecipanti e i requisiti per l'accesso saranno resi noti durante i primi mesi del 2000. WIND ritiene di essere qualificata come aggiudicataria di una delle licenze.

L'obiettivo che WIND si pone per il 2000 è quello di potenziare la propria crescita in tutte le linee di business.

Le attivazioni mobili dovrebbero continuare a beneficiare di un mercato che sta mostrando ancora possibilità di crescita in termini di penetrazione. Si prevede, inoltre, che l'apertura dell'accesso alle chiamate locali porterà a una ulteriore diminuzione della quota di mercato detenuta dall'operatore dominante a favore dei concorrenti e fra questi WIND è sicuramente ben posizionata. Contestualmente, gli abbonamenti internet continueranno a crescere durante tutto l'arco dell'anno, in linea con quanto già sperimentato dagli altri paesi europei.

WIND prevede di sviluppare la propria quota di mercato in ognuno di questi segmenti in evoluzione, forte della posizione raggiunta in un solo anno di attività e del fatto che essa si trova nella posizione unica di poter offrire una gamma completa di servizi di telefonia fissa, mobile e internet. La Società si pone anche come obiettivo quello di diventare leader nell'offerta di servizi alle aziende.

Da un punto di vista economico, il 2000 vedrà un aumento considerevole dei ricavi. Il margine netto sarà influenzato negativamente dai forti costi per la fornitura del roaming nazionale sostenuti nei confronti di altri operatori mobili e dall'importante impatto dei costi relativi all'acquisizione di un numero elevato di nuovi clienti.

La Società si attende un margine operativo ancora negativo, come è tipico nelle fasi di start-up e post start-up nel settore delle telecomunicazioni, anche se un significativo miglioramento è previsto nel terzo e quarto trimestre dell'anno.

Ingegneria e costruzioni

Nel 1999, la Struttura Ingegneria e Costruzioni è stata suddivisa in due aziende separate: il ramo d'azienda "Ingegneria e Costruzioni" e il ramo d'azienda "Idroelettrico". Il primo si occupa delle attività di progettazione e realizzazione di impianti termoelettrici e di linee e stazioni, nonché dello sviluppo di investimenti nel settore "energia" all'estero. Questo ramo d'azienda è stato conferito al 1° gennaio 2000 alla società Enelpower SpA, appositamente costituita nel corso del 1999.

Il secondo si occupa invece delle attività di progettazione e realizzazione di impianti idroelettrici e idrici. Tale ramo è stato conferito alla società Enel.Hydro SpA, precedentemente denominata ISMES SpA, nella quale sono state concentrate tutte le risorse e competenze del Gruppo Enel nel settore idrico.

Nel corso del 1999 le attività svolte nell'ambito dell'Ingegneria e Costruzioni si sono concentrate su tre principali direttrici:

- l'"operatività", nella quale si è perseguito l'obiettivo di migliorare l'efficienza operativa nella realizzazione delle commesse in portafoglio a fine 1998 (rappresentate quasi esclusivamente da impianti Enel);
- l'"organizzazione", con l'obiettivo di creare una struttura incentrata sul cliente e sul mercato;
- lo "sviluppo", con l'obiettivo di acquisire le prime commesse esterne attraverso "competitive bidding" e sviluppare in maniera adeguata l'attività commerciale in campo internazionale.

Nel primo ambito sono state introdotte innovazioni per ridurre il costo degli impianti, a parità di prestazioni e nel rispetto dei termini di consegna.

In questo contesto sono stati ottenuti consistenti risparmi (oltre 100 miliardi di lire) rispetto alle spese previste nel budget, rispettando tutti i termini di prestazioni e di consegna degli impianti.

Inoltre tutte le opere in corso di esecuzione all'interno del Gruppo Enel sono state definite attraverso appositi contratti di appalto con assunzione di rischio di impresa.

Nel secondo ambito è stata rivista in maniera più efficiente e responsabile l'organizzazione dei progetti attraverso la formazione di Project Team multifunzionali.

I processi delle principali attività sono stati ridisegnati, identificando il personale funzionale al core business (circa 700 persone) e riducendo da cinque a due le sedi operative (Milano e Roma).

Nel terzo ambito gli sforzi dedicati allo sviluppo commerciale hanno consentito di acquisire nuovi ordini per contratti di fornitura di impianti del valore di circa 300 miliardi di lire (in particolare, da primari clienti in Inghilterra e in Arabia Saudita). È stata inoltre costituita una rete di presidi nelle aree geografiche di maggiore interesse, gettando al contempo le basi per accordi strategici e partnership con operatori internazionali in campo energetico.

Nel luglio 1999, Enelpower si è aggiudicata il suo primo contratto sul mercato internazionale per la progettazione e realizzazione di un impianto a ciclo combinato, commissionato da PowerGen, un produttore indipendente inglese di energia elettrica. In luglio, Enelpower ha concluso un accordo con Exxon Power Investments Company per la partecipazione congiunta a gare di appalto internazionali per la progettazione, costruzione ed esercizio di impianti termoelettrici.

In agosto, Enelpower ha costituito una joint venture paritetica in Grecia con Prometheus Gas e Damco Energy per operare come Developer nel settore dell'energia elettrica e nello sviluppo di impianti di generazione in Grecia e nei paesi limitrofi.

In novembre, Enelpower ha firmato un contratto in Arabia Saudita del valore di 200 miliardi di lire per la costruzione di una centrale termoelettrica da 130 MW destinata a potenziare la rete elettrica saudita.

Enelpower SpA

La società è stata costituita in data 27 aprile 1999 e dal 1° gennaio 2000 ha ricevuto il conferimento da parte dell'Enel SpA del ramo d'azienda "Ingegneria e Costruzioni". Nel corso dell'esercizio 1999 Enelpower SpA, essendo in fase di start-up, non ha generato ricavi. Per tale motivo il bilancio evidenzia una perdita di 0,2 miliardi di lire.

Linee strategiche e operative per il futuro

Enelpower concentrerà i propri sforzi nella gestione efficiente dei contratti già acquisiti e verso la finalizzazione di iniziative mirate in cui agire da Main Contractor e in prospettiva anche da IPP (Independent Power Producer) Developer.

L'indirizzo strategico è infatti duplice:

- da un lato, consolidare in Italia ed espandere all'estero il ruolo di Main Contractor, aumentando progressivamente la quota del proprio portafoglio ordini al di fuori dell'ambito Enel;
- dall'altro, sviluppare iniziative che, oltre alla componente realizzativa, implicino anche la progettazione finanziaria e la gestione, selezionando e strutturando i progetti per garantirne redditività e fattibilità finanziaria, negoziandoli e finalizzandoli con Partner/Clienti.

Nella gestione operativa ci si concentrerà sulla gestione delle commesse in portafoglio, con l'obiettivo di soddisfare i clienti in termini di tempi, costi e qualità dei progetti forniti.

Gli accordi conclusi nei primi mesi del 2000

Nel gennaio 2000 è stato siglato ad Atene un accordo per la realizzazione e la gestione di una centrale a ciclo combinato in Grecia tra Enelco (società controllata al 50% da Enelpower e al 50% da Prometheus Gas e Damco Energy), EPIC (Exxon Power Investment Company - controllata di Exxon Mobil Corporation), e GAMA (una delle maggiori società di costruzioni della Turchia).

L'energia prodotta dalla centrale, che avrà una capacità di 400-600 MW, sarà esportata nei paesi limitrofi e venduta ai clienti idonei quando, nel febbraio 2001, il mercato elettrico greco verrà liberalizzato.

Enelpower sarà responsabile del project management tra cui i servizi di ingegneria e la fornitura dei principali macchinari e componenti del sistema.

Nel febbraio 2000 Enelpower ha siglato un accordo per la realizzazione e gestione di due centrali a ciclo combinato con una potenza complessiva di 500 MW in Argentina.

La costruzione dei due impianti avrà una durata di circa due anni e mezzo e la messa in servizio è prevista rispettivamente per l'inizio e la fine del 2003. Le centrali, di circa 240 MW ciascuna, saranno alimentate con gas argentino la cui disponibilità è assicurata da contratti di lungo termine con operatori locali.

I progetti richiederanno investimenti complessivi per 370 milioni di dollari USA, compresi i lavori infrastrutturali. Enelpower assicurerà il management dell'intera operazione e le attività di ingegneria e costruzione necessarie.

Nel febbraio 2000 è stato finalizzato inoltre un accordo per la costruzione e successiva gestione di una centrale idroelettrica da 100 MW nel Sud dell'Albania in società con Becchetti Energy Group.

Il progetto, che prevede anche la costruzione di una diga, richiederà un investimento di circa 160 milioni di dollari, reperiti attraverso project financing.

Polo idrico

Nel 1999 sono state aggregate le risorse per operare e competere nel mercato per la realizzazione e gestione integrata delle risorse idriche. A tal fine sono stati conferiti, dall'Enel SpA all'Enel.Hydro SpA (ex ISMES) con efficacia dal 1° gennaio 2000, i due rami aziendali "Idraulica e Strutturale" e "Idroelettrico".

Nel 1999 l'attività svolta ha riguardato la realizzazione di impianti per l'Enel, con la messa in servizio di un totale di 128 MW. È proseguita la consulenza all'estero, principalmente nei paesi africani ed è stata conseguita la qualifica ISO 9001 quale riconoscimento dell'ottimizzazione del sistema qualità.

La ristrutturazione interna è stata incentrata sul processo di trasformazione del settore idroelettrico proveniente dall'Enel e dalla ex ISMES, riconducendolo a una dimensione aziendale unica sotto Enel.Hydro.

Nel 2000 si prevede di finalizzare l'acquisizione dell'Acquedotto Pugliese e di quello apulo lucano, quale tassello essenziale per lo sviluppo della strategia di settore. Il perfezionamento dell'operazione dovrebbe completarsi entro fine 2000.

Enel.Hydro SpA (ex ISMES)

Il Conto economico dell'Enel.Hydro SpA (ex ISMES) evidenzia per il 1999 ricavi per 37,6 miliardi di lire, derivanti dall'attività tradizionale di progettazione e consulenza. I costi connessi alla fase di transizione e riorganizzazione hanno influito sul risultato finale, negativo per 34,3 miliardi di lire, contro una perdita di 38,7 miliardi di lire nel 1998. Lo Stato patrimoniale evidenzia un capitale investito lordo di 56,2 miliardi di lire e fondi diversi per 28,4 miliardi di lire. L'indebitamento finanziario netto è di 19,7 miliardi di lire e il patrimonio netto è pari a 8,1 miliardi di lire.

Immobiliare e servizi

Sei SpA

Nella prima parte del 1999 la Sei SpA ha svolto attività di coordinamento della Struttura di Servizio Tecnico Gestionale Enel per le attività di:

- gestione e valorizzazione del patrimonio immobiliare civile;
- fornitura dei servizi di edificio e conduzione impianti nelle grandi aree urbane;
- gestione del parco autoveicoli e fotocopiatrici;
- fornitura dei servizi di ristorazione.

Nella seconda parte del 1999 Sei SpA è stata oggetto:

- della cessione, da parte dell'Enel, di tutti i contratti relativi alle aree Servizi, Ristorazione, Logistica Autoveicoli e Logistica Distributiva;
- del conferimento del ramo d'azienda immobiliare strumentale di Enel SpA.

Sei SpA si presenta ora come uno dei primi due operatori immobiliari italiani per patrimonio gestito, con una struttura patrimoniale e finanziaria solida ed equilibrata. Le attività e gli eventi che hanno caratterizzato la gestione delle principali aree di business sono così sintetizzabili.

Gestione del patrimonio immobiliare

L'attività dell'area immobiliare è stata completamente assorbita dalla preparazione e attuazione del conferimento, che ha portato nella Sei SpA immobili per circa 4.400 miliardi di lire, prevalentemente destinati ad uso ufficio, che si sono aggiunti agli oltre 300 miliardi di lire di immobili già posseduti.

In linea con l'indirizzo indicato dalla Capogruppo nel novembre 1999 la Sei SpA ha sottoscritto una lettera di intenti con la società statunitense American Continental Properties Inc. per la creazione di una joint venture volta alla valorizzazione di parte del patrimonio immobiliare conferito dall'Enel.

Logistica Autoveicoli

La ristrutturazione dell'autoparco Enel operata dall'Area Logistica Autoveicoli ha comportato nel periodo 1997-1999 una riduzione del 25% nel numero dei mezzi e una riduzione più che proporzionale dei costi.

Logistica Distributiva

L'Area Logistica Distributiva, costituita nel 1999, ha perseguito l'obiettivo di generare efficienza e migliorare la qualità del servizio di gestione dei materiali di Enel Distribuzione SpA e So.I.e SpA.

Nel corso dell'esercizio è stato terziarizzato il trasporto dei materiali, ed è stato drasticamente ridotto (da 80 a 19) il numero dei magazzini, rendendo disponibili, oltre agli immobili che saranno locati a terzi o dismessi, circa 250 persone che sono state destinate ad altri incarichi.

Risultati dell'esercizio 1999

Il conto economico dell'esercizio 1999 non riflette ancora la piena operatività della società in quanto il conferimento del ramo aziendale immobiliare è avvenuto nel novembre 1999. I ricavi sono stati pari a 283 miliardi di lire, mentre il risultato netto di 7,7 miliardi di lire sconta ammortamenti aggiuntivi, stanziati ai soli fini fiscali, per 8,3 miliardi di lire e imposte sul reddito per 13,2 miliardi di lire.

Il capitale investito lordo al 31 dicembre 1999 è pari a 4.919 miliardi di lire di cui 4.871 miliardi riferiti alle immobilizzazioni, composte quasi esclusivamente dal patrimonio immobiliare. I mezzi propri sono pari a 2.453 miliardi di lire e l'indebitamento finanziario netto è di 2.395 miliardi di lire.

Evoluzione della gestione per l'esercizio 2000

L'esercizio 2000 si è aperto con il completamento del passaggio alla Sei SpA delle attività delle aree di business Servizi, Logistica Autoveicoli, Ristorazione e Logistica Distributiva. Il 1° gennaio 2000 ha avuto efficacia il conferimento delle attività residue, dopo la cessione dei contratti passivi, nelle suddette aree, con il trasferimento alla Sei SpA di 1.091 dipendenti.

Dando seguito a quanto previsto dalla lettera d'intenti siglata con l'American Continental Properties Inc., il Consiglio di Amministrazione della Sei SpA ha approvato in marzo la costituzione di una nuova società per la gestione e la valorizzazione di un pacchetto di 42 immobili con un valore complessivo pari a circa 1.000 miliardi di lire.

Il 51% della nuova società sarà acquistato dalla American Continental Properties Institutional Investors (ACPII), partecipata dalla società immobiliare statunitense ACP, dal GE Pension Fund (fondo pensione della General Electric), dalla Government Investment Corporation di Singapore e dalla banca belga KBC. La Sei SpA rimarrà nella società con una quota di partecipazione pari al 49%. Attraverso questa operazione la Sei SpA ridurrà le immobilizzazioni di 750 miliardi di lire.

Dalmazia Trieste SpA

A seguito del conferimento alla società del ramo d'azienda "patrimonio immobiliare non strumentale" da parte dell'Enel SpA, alla Dalmazia Trieste SpA è stata affidata la missione di procedere alla rapida dismissione del comparto immobiliare (fabbricati e terreni) a fronte di un patrimonio così costituito:

- 1.190 terreni, per un valore di 97 miliardi di lire (aree per la maggior parte libere da costruzioni e con destinazione d'uso non edificabile);
- 1.473 fabbricati civili adibiti a uso residenziale, per un valore di 488 miliardi di lire (circa 5.850 alloggi di cui circa la metà dati in locazione);
- 548 immobili, per un valore di 37 miliardi di lire (per la maggior parte ex centrali idroelettriche, ex cabine della distribuzione ecc.);
- impianti di teletrasmissione, per un valore di 88 miliardi di lire (273 centri radio e 1.732 supporti antenne) concessi in locazione a WIND.

Il conto economico dell'esercizio 1999, ancora riferito alla sola gestione dell'immobile di Via Dalmazia n. 15 in Roma, chiude con una perdita di 7 miliardi di lire, interamente dovuta ad ammortamenti calcolati ai soli fini fiscali sui beni ricevuti in conferimento. Nel 1998 la società aveva riportato un utile di 0,7 miliardi di lire.

Le immobilizzazioni nette sono pari a 84,5 miliardi di lire e sono costituite in prevalenza dagli impianti di teletrasmissione ricevuti in sede di conferimento.

Il capitale circolante ammonta a 629 miliardi di lire, quasi interamente riconducibili ai valori di conferimento dei fabbricati destinati alla vendita che per tale caratteristica hanno assunto nell'ambito della società la connotazione di "beni merce" e sono quindi inclusi nel circolante.

Il capitale investito netto è pari a 705 miliardi di lire, a fronte di un patrimonio netto di 630 miliardi di lire e di un indebitamento finanziario netto di 75 miliardi di lire.

Evoluzione della gestione per l'esercizio 2000

Nel gennaio 2000 la Dalmazia Trieste SpA ha deciso di affidare alla Sei SpA, l'attività di gestione ordinaria.

Questa scelta permetterà a Dalmazia Trieste SpA di concentrare la propria attività sulla vendita del patrimonio immobiliare.

La vendita dovrebbe interessare immobili per un valore di circa 160 miliardi di lire con particolare riguardo a quelli occupati (il 75% del totale delle vendite complessive). Per raggiungere questo obiettivo sono allo studio modalità di offerta innovative unitamente a eventuali agevolazioni finanziarie per incentivare gli acquisti.

Informatica

Enel.it SpA è stata costituita il 15 ottobre 1999 ed è divenuta operativa con il conferimento del ramo aziendale "informatica" che ha avuto efficacia il 1° gennaio 2000.

Enel.it SpA è responsabile delle attività di informatica del gruppo, e fornisce tutti i servizi necessari per la gestione dei processi operativi e amministrativi attraverso i sistemi informatici.

La sua missione consiste nel supportare il business aziendale attraverso strumenti e servizi idonei a migliorare l'efficienza dell'intero sistema tramite l'allineamento alle tendenze e soluzioni più aggiornate in termini di architettura e di sviluppo di programmi applicativi e di assistenza. Oltre a fornire supporti informatici funzionali alle diverse esigenze del Gruppo, la società si propone di entrare direttamente, o mediante partnership, nel mercato, offrendo servizi di elaborazione in outsourcing e di progettazione e realizzazione di sistemi e soluzioni integrate. Enel.it SpA si avvale oggi di circa 1.500 tra addetti informatici e tecnici di telecomunicazioni e dispone di risorse consolidate, che ne fanno un operatore autorevole nel campo delle utilities in un mercato caratterizzato dal dominio di grandi multinazionali: 5 elaboratori centrali per complessivi 4.000 Mips, 14 terabyte di memoria di massa e 20 robot per la gestione di oltre 100.000 cassette, 4.000 server e 50.000 stazioni di lavoro organizzate in oltre 1.200 reti locali.

Enel.it SpA è impegnata nella definizione di piattaforme applicative per siti internet attuali e in prospettiva per tutte le attività "Internet based".

Enel.it SpA è inoltre in fase di avanzata definizione del progetto Power Line (che prevede la possibilità di invio del segnale di telecomunicazione sulla rete di distribuzione elettrica) e ha in corso iniziative nel settore della formazione a distanza e dell'e-Commerce. Il bilancio del 1999, riferito al periodo 15/10/99-31/12/99, è per contro caratterizzato dall'assenza di attività operativa.

La gestione economica di tale periodo si chiude quindi con una perdita di 13 milioni di lire quale sommatoria di ammortamenti per 3 milioni di lire e oneri diversi di gestione per 10 milioni di lire.