

3. APPROFONDIMENTI TEMATICI

PAGINA BIANCA

3.1. TELECOMUNICAZIONI: LA SITUAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA DEI PRINCIPALI OPERATORI

Gli incumbent europei

Il 2002 è stato un anno di ristrutturazione per gli *incumbent* europei, dettato in primo luogo dall'esigenza di ridurre l'indebitamento accumulato negli anni precedenti e, spesso, determinato dalle strategie di espansione internazionale oltre che dalle acquisizioni delle licenze UMTS. Il processo ha avuto dimensioni particolarmente rilevanti per gli operatori più impegnati nei mercati internazionali, in primo luogo France Télécom, Deutsche Telecom e British Telecom. Meno pressante è stata per Telefónica e soprattutto per Telecom Italia, la cui politica di acquisizioni internazionali è stata più cauta di quella perseguita dagli altri operatori. British Telecom è stata la prima ad avviare tale processo e, già al termine dell'anno fiscale 2001-2002 (chiusosi a marzo 2002), il gruppo poteva vantare una significativa riduzione dell'indebitamento netto.

In generale, la ristrutturazione degli *incumbent* – che nel caso di France Télécom, British Telecom e Deutsche Telekom è coincisa anche con cambiamenti ai vertici aziendali - è consistita in una maggiore focalizzazione sul *core business*, ed il conseguente disimpegno dalle altre attività.

Per quanto riguarda France Télécom, la ristrutturazione ha previsto la cessione di numerosi *asset* non strategici (STMicroelectronics, Sprint, Casema, TPS, TDF, Eutelsat e Stellat e, più recentemente, Wind), la vendita di proprietà del gruppo, la sottoscrizione di obbligazioni del valore di 5 miliardi di euro per rifinanziare il debito esistente ed una ricapitalizzazione di 15 miliardi di euro (un apporto di 9 miliardi di euro da parte dello Stato ed il collocamento di 6 miliardi sul mercato sotto forma di buoni di sottoscrizione azionari).

Per quanto riguarda British Telecom, la dismissione delle attività che non rientravano nel *core business* aziendale è avvenuta già nel corso dell'anno finanziario 2002, con l'esercizio dell'opzione di vendita a BSkyB della quota posseduta in BiB, la *joint venture* di televisione interattiva nota come Open TV, la vendita della sussidiaria Clear Communications (Nuova Zelanda) e, nel febbraio 2002, la quota detenuta in *e-peopleserve* (*joint venture* con Accenture, attiva nel settore dell'*outsourcing* delle risorse umane).

Per quanto riguarda Deutsche Telekom, il gruppo ha venduto beni immobiliari, quote dell'operatore *wireless* PT Satelindo e i sei operatori regionali di tv via cavo, e ha immesso sul mercato una quota della divisione Internet T-Online.

Telefónica, diversamente, si è ritirata dai mercati nei quali la sua massa critica era troppo ridotta per permettere un ritorno sugli investimenti (ad esempio, vendita di ETI in Austria e della sussidiaria di Telefónica Data in Uruguay).

Da parte sua, Telecom Italia ha proceduto ad una serie di dismissioni relative alle attività estere, tra le quali la cessione delle intere quote di

partecipazione in Auna in Spagna, in Mobilkom Austria, in Bouygues Telecom - società capogruppo del terzo operatore mobile francese - e 9Telecom in Francia. Il piano di dismissioni è proseguito nel 2003 con la cessione delle partecipazioni detenute nella società brasiliana Globo.com e in Telecom Serbia (quest'ultima operazione dovrebbe concludersi entro giugno). Il gruppo ha inoltre ceduto quote in Telekom Austria e Solpart Participacoes in Brasile. A queste dismissioni si sono aggiunte, in Italia, le cessioni di Lottomatica, Telespazio, Sogei, Consiel, e Informatica Trentina.

Per quanto riguarda le motivazioni alla base della focalizzazione sul *core business*, oltre alla necessità di ridurre l'indebitamento, ha pesato la constatazione della difficoltà a competere su mercati esteri fortemente presidiati dagli *incumbent*. È il caso di Orange, uscita dal mercato tedesco della telefonia mobile di terza generazione, nel quale l'operatore era entrato in seguito all'acquisizione di una quota dell'operatore Mobilcom e l'uscita di Telefonica dalle attività 3G intraprese in Germania, Austria, Italia e Svizzera. Contrariamente alle aspettative di molti, Deutsche Telekom per ora ha deciso di non cedere l'operatore VoiceStream Powertel.

Allo stesso tempo, accanto alla dismissione di attività ritenute non strategiche o non sufficientemente profittevoli, gli operatori hanno avviato una più attenta definizione degli investimenti. France Télécom prevede, per il periodo 2003 e 2005, investimenti industriali compresi tra i 7 e gli 8 miliardi di euro all'anno (contro gli 11-12 inizialmente previsti e pari a circa il 13% delle entrate). Come ha esplicitamente dichiarato l'operatore, questo avrà effetti sull'offerta - da parte della controllata Orange - dei servizi UMTS. Tale decisione va inserita nel contesto del mercato della telefonia mobile francese, che risulta meno esposto alla concorrenza rispetto agli altri mercati europei. In mancanza di un'accesa concorrenza, Orange valuta che la sua decisione non pregiudichi il suo futuro posizionamento nei confronti della telefonia di terza generazione: anche gli altri operatori Bouygues Télécom e SFR hanno infatti annunciato un differimento dei tempi per l'avvio dei servizi 3G.

Anche Deutsche Telekom ha ridotto gli investimenti nel corso del 2002 rispetto al 2001 (7,9 miliardi di euro contro gli 11,2 del 2001), interessando tutti i segmenti ed in primo luogo T-Mobile (divisione mobile) e T-Com (la divisione che si occupa del settore fisso). Per quanto riguarda Telefónica, gli investimenti in rapporto al fatturato, sono stati pari al 13,3% contro il 25,5% del 2001 (3,8 miliardi di euro), con una diminuzione di oltre il 50% rispetto al 2001. Per quanto riguarda British Telecom, la riduzione è stata pari, nei primi nove mesi dell'anno fiscale 2002-2003, al 18,7%, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

In relazione alle acquisizioni, tutti gli *incumbent* hanno limitato le (poche) acquisizioni effettuate a quei settori ad alto valore strategico (è il caso dell'acquisizione da parte del gruppo Telecom Italia di Megabeam), o a particolari mercati geografici (ad esempio l'acquisizione delle attività di Pegaso da parte di Telefónica, che diventa così il secondo operatore mobile in Messico).

Nell'ambito del progetto di riduzione dei costi, tutti gli operatori hanno previsto sia riduzioni dell'occupazione, sia la realizzazione di economie interne.

Passando all'esame dei conti economici degli operatori, per quanto riguarda France Télécom, il fatturato consolidato (figura 3.1) del gruppo è cresciuto dell'8,4%.

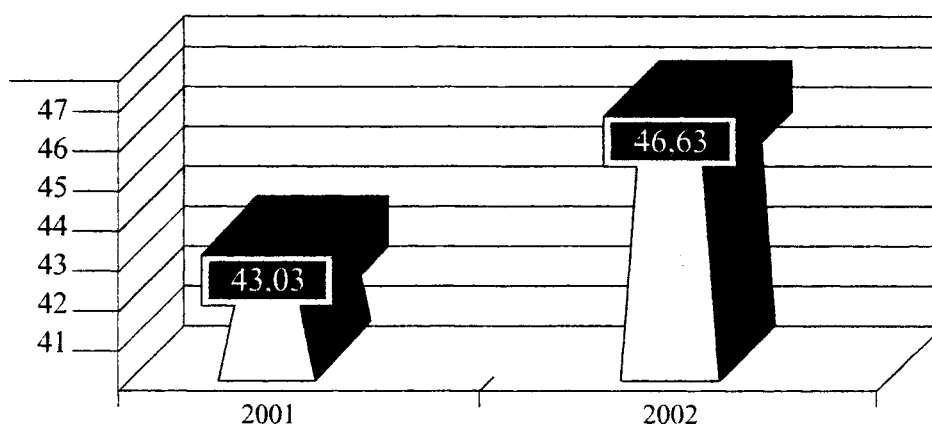
In particolare, per quanto riguarda le singole componenti¹:

a. sono diminuite le entrate dal mercato domestico derivanti dai servizi fissi voce e dati (-3,7%);

b. sono aumentati i ricavi derivanti dalle attività di telefonia fissa e dati internazionali (+32,8%), quelli relativi alla telefonia mobile (+13,2%) ed Internet (+32,8%). Per quanto riguarda le attività mobili, il gruppo Orange registra infatti un aumento degli abbonati nel Regno Unito ed in Francia - i due principali mercati nei quali è attivo l'operatore - e, per quello che riguarda il Regno Unito, una crescita dei ricavi per abbonato guidato dalla crescita della componente non voce. Nel settore Internet, Wanadoo, che si sta avvicinando al *break-even* operativo, ha registrato la crescita maggiore nel settore dei servizi di accesso, portali ed *e-commerce* (che sono diventati, nel 2002, la componente principale del fatturato del gruppo, superando per dimensione le *directories* ed i servizi per la clientela *business*).

A causa della svalutazione del valore degli *asset* internazionali, France Télécom, nonostante un aumento del margine operativo lordo e del risultato operativo, ha registrato la perdita d'esercizio più rilevante della sua storia (figura 3.2). Tra le svalutazioni che il gruppo ha dovuto iscrivere nel bilancio (oltre 18,2 miliardi di euro), rientrano, in primo luogo, quelle relative alle partecipazioni detenute in MobilCom (circa 7,3 miliardi) e Equant (circa 4,4 miliardi di euro).

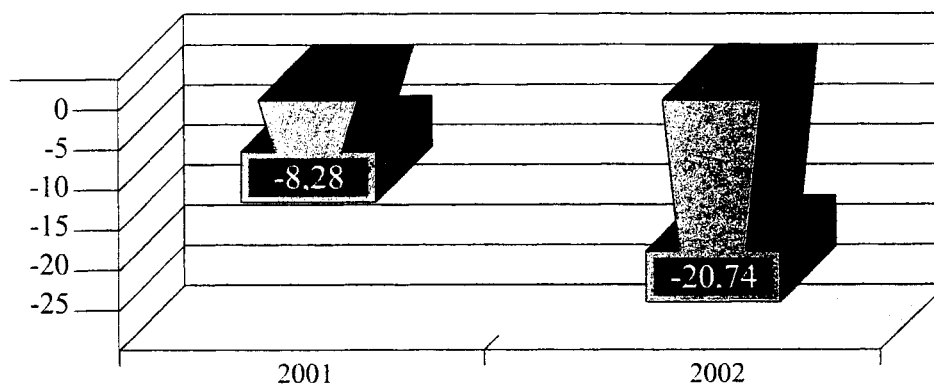
Figura 3.1 France Télécom - Fatturato consolidato del gruppo (miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003.

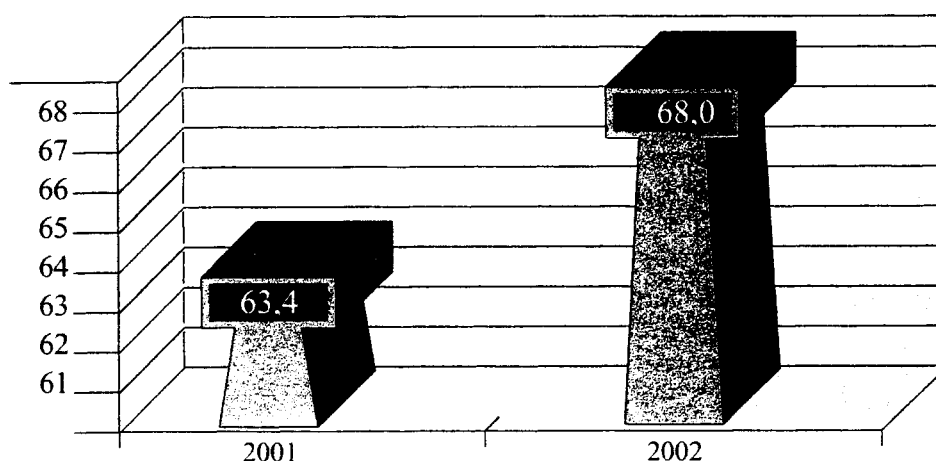
(1) Le variazioni % del fatturato delle varie linee di business riportate si riferiscono al fatturato non consolidato.

Figura 3.2 France Télécom - Perdite nette del gruppo
(miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003.

Figura 3.3 France Télécom - Indebitamento netto del gruppo
(miliardi di euro)



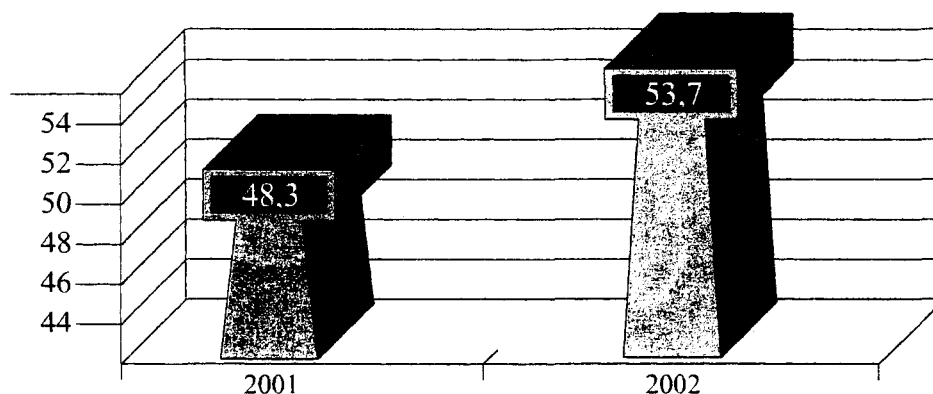
Fonte: IDC, 2003.

Nonostante le iniziative attuate, l'indebitamento netto, che continua ad essere il principale problema che il gruppo deve affrontare, è ulteriormente salito rispetto al 2001 (figura 3.3). Tuttavia, le ristrutturazioni effettuate nel corso dell'anno hanno permesso che il risultato del secondo semestre abbia registrato un miglioramento rispetto al giugno 2002 (68 miliardi contro i 69,7 miliardi di euro del primo semestre).

Il fatturato consolidato di Deutsche Telekom ha registrato una crescita dell'11,2% (figura 3.4). In particolare, per quanto riguarda le singole attività del gruppo²:

(2) Le variazioni % del fatturato delle varie linee di business riportate si riferiscono al fatturato non consolidato.

**Figura 3.4 Deutsche Telekom - Fatturato consolidato del gruppo
(miliardi di euro)**



Fonte: IDC, 2003.

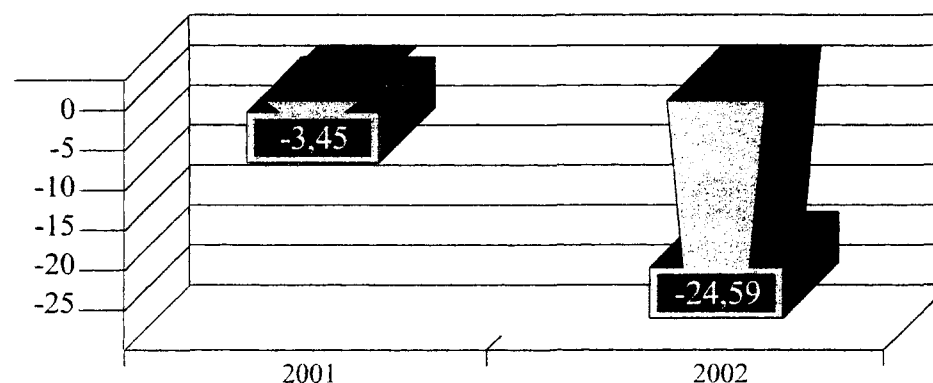
a. T-Com, divisione che comprende la telefonia fissa in Germania ed in alcune sussidiarie dell'Europa dell'Est, ha registrato una crescita del 2,7%, dovuta al contributo di queste ultime, mentre i ricavi sul mercato domestico hanno registrato una lieve contrazione;

b. T-Mobile, con un incremento del 34,9%, si conferma il segmento che guida la crescita del fatturato del gruppo;

c. sono cresciute le entrate di T-Online (28,6%). Per la prima volta, il suo margine operativo lordo è positivo. Le entrate derivanti dall'accesso costituiscono la componente principale del fatturato (+31,4%), ma anche quelle di altri servizi (contenuti a pagamento, *e-commerce*, ecc.) registrano una crescita notevole (76,6%);

Le perdite nette (figura 3.5) hanno raggiunto i 24,6 miliardi di euro a causa delle svalutazioni effettuate, relative, in particolare, al valore delle licenze UMTS e alla valutazione dell'operatore mobile statunitense Voice Stream,

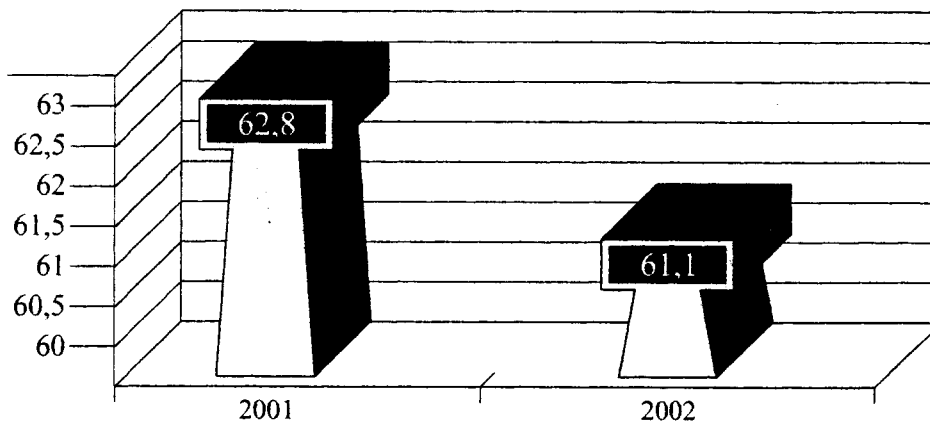
**Figura 3.5 Deutsche Telekom - Perdite nette del gruppo
(miliardi di euro)**



Fonte: IDC, 2003.

ma grazie ad un aumento del *cash flow* e alla vendita di *asset*, il gruppo è riuscito a ridurre l'indebitamento netto (figura 3.6).

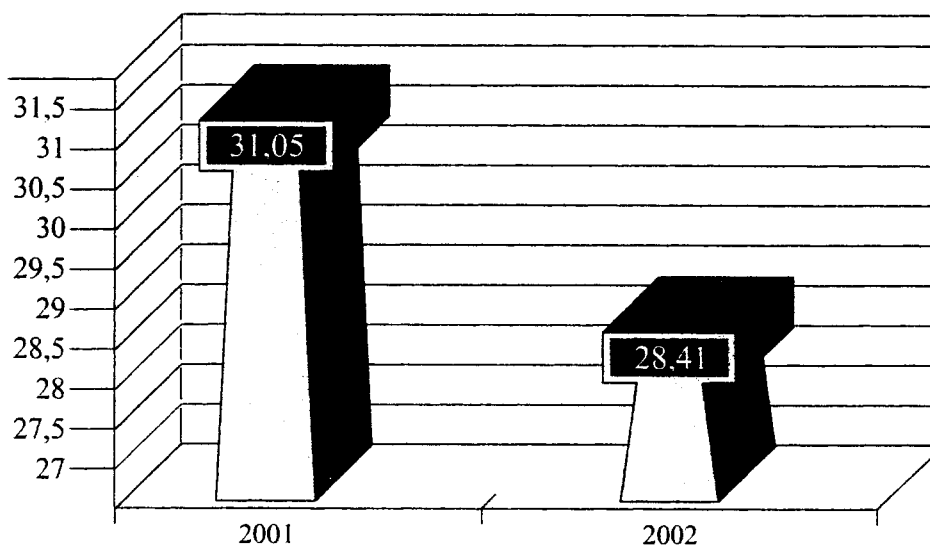
Figura 3.6 Deutsche Telekom - Indebitamento netto del gruppo (miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003

Il 2002 è stato assai problematico anche per Telefónica: le entrate sono diminuite dell'8,5% (figura 3.7), soprattutto a causa della crisi che ha colpito

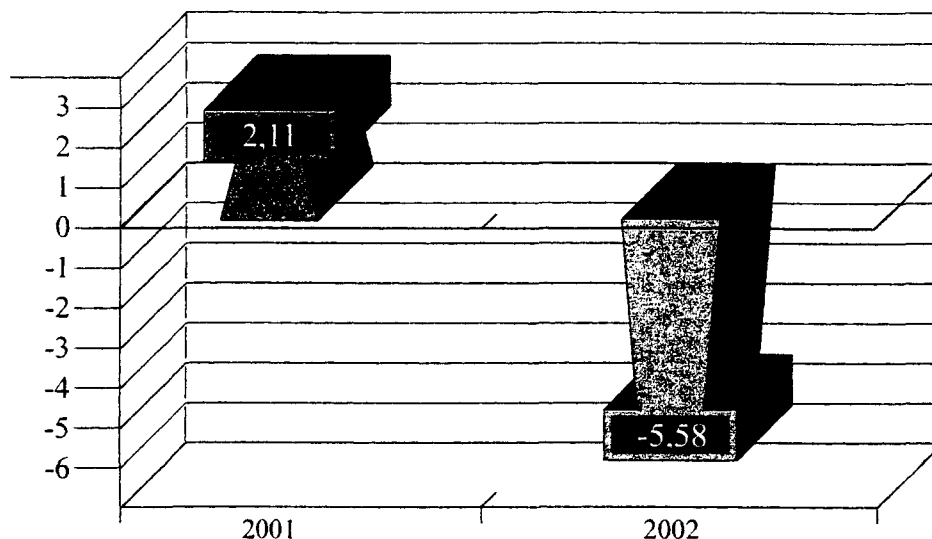
Figura 3.7 Telefónica - Fatturato consolidato del gruppo (miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003.

diversi paesi latino-americani, in primo luogo l'Argentina, nei quali l'operatore è presente come Telefónica Latinoamérica³. L'operatore ha inoltre registrato (figura 3.8) una perdita netta di circa 5,6 miliardi di euro (contro un profitto di 2,1 miliardi nel 2001), a causa del forte aumento delle spese straordinarie (oltre 16,2 miliardi di euro) determinato da svalutazioni e costi di

(3) L'operatore valuta che, in assenza delle svalutazioni monetarie del peso e del real brasiliano, il gruppo avrebbe registrato una crescita del fatturato pari al 6% circa

Figura 3.8 Telefónica - Perdite nette del gruppo (miliardi di euro)

Fonte: IDC, 2003.

ristrutturazione relativi alle attività UMTS in Europa (Italia, Germania, Austria e Svizzera per un totale di circa 12,3 miliardi) ed agli investimenti in Terra Lycos (circa 1,3 miliardi di euro).

La capogruppo del gruppo Telefónica de España (che fornisce servizi di rete fissa e rappresenta circa il 96% del fatturato del gruppo) ha perso quote di mercato nell'accesso diretto ed indiretto e ha subito l'effetto della riduzione delle tariffe imposte dalla regolamentazione. Le entrate medie per minuto sono diminuite del 9,3% a causa della riduzione delle tariffe e dei volumi di traffico. Anche le entrate derivanti dal comparto *wholesale* sono diminuite, effetto principalmente dovuto alla riduzione delle tariffe di interconnessione. Al contrario, le entrate derivanti da Internet e dalle attività *broadband* sono aumentate del 41,6% rispetto al 2001 (grazie ad una aggressiva politica di *marketing* dell'aDSL, le cui entrate hanno più che compensato la diminuzione di quelle provenienti dai servizi Internet a banda stretta): ciò ha più che compensato la diminuzione delle entrate tradizionali (*retail* e *wholesale*).

La capogruppo ha dunque concluso il 2002 con un fatturato praticamente invariato rispetto al 2001. Per quanto riguarda invece il gruppo Telefónica de España nel suo complesso, la crescita del fatturato (a livello non consolidato) nel 2002 è stata pari allo 0,5%.

Il gruppo Telefónica Latinoamérica, che comprende le attività di rete fissa dell'operatore nei paesi dell'America Latina, ha registrato - invece - una contrazione delle entrate pari al 31,4% in euro correnti, a causa della crisi economica che ha colpito questa area, alla quale vanno aggiunti gli effetti negativi della svalutazione del tasso di cambio di questi paesi.

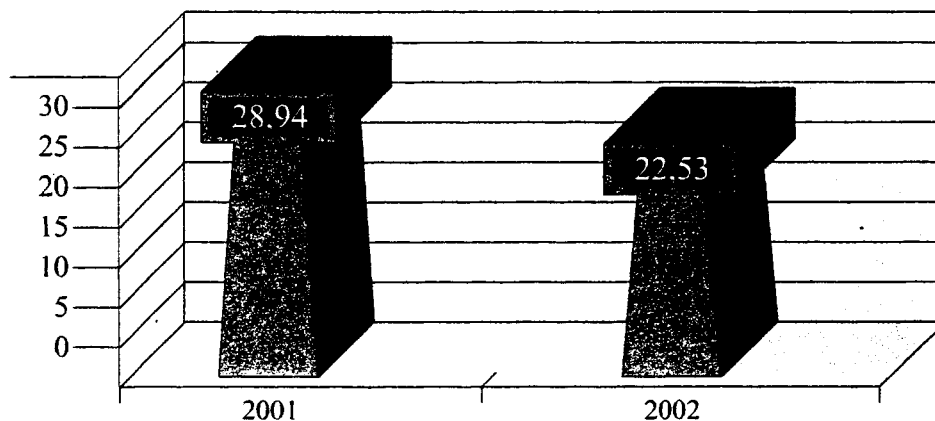
Il *business* della telefonia mobile del gruppo (Spagna e attività internazionali) è cresciuto dell'8,2% rispetto al 2001, portandosi a circa 9,4 miliardi di euro e confermando il ruolo di "motore" della crescita del gruppo. No-

nonostante la crescita del margine operativo, il comparto ha registrato una perdita netta (pari a circa 3,7 miliardi di euro, contro un profitto netto pari a 0,86 miliardi nel 2001), a causa delle perdite di natura straordinaria citate in precedenza.

Per quanto riguarda, in particolare, Telefónica Móviles España (TME), le entrate sono aumentate del 18% (12% se si escludono le entrate derivanti dalla vendita dei terminali) e l'operatore ha registrato un aumento del traffico voce pari al 19,2%. Nonostante ciò, l'ARPU è diminuito, non soltanto per via dell'abolizione del canone mensile per gli abbonati con contratto (iniziativa attuata per incentivare il passaggio degli utenti da modalità pre-pagato a forme di abbonamento post-pagato), ma anche per la riduzione dei prezzi e dei costi di terminazione delle chiamate. I servizi dati e i contenuti rappresentavano, alla fine del 2002, il 12% dell'ARPU.

L'indebitamento netto (figura 3.9) è stato ridotto da 28,9 a 22,5 miliardi di euro grazie al *cash flow* generato dalle attività, ad un'emissione di azioni nel mese di dicembre 2002 e ad una diminuzione del debito denominato in valute diverse dall'euro, conseguenza dell'apprezzamento dell'euro stesso.

Figura 3.9 Telefónica - Indebitamento netto del gruppo (miliardi di euro)



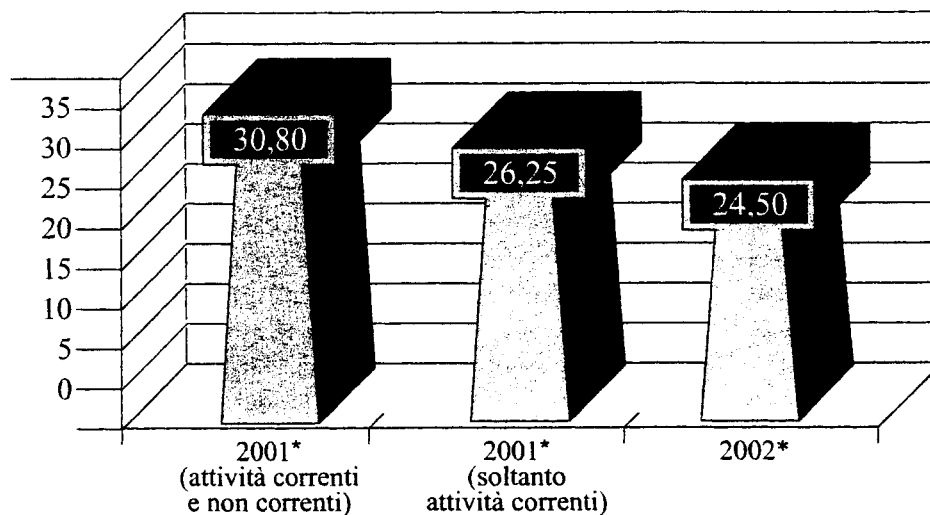
Fonte: IDC, 2003.

Per quanto riguarda invece British Telecom, i risultati dell'anno fiscale 2002- 2003 non sono ancora disponibili (l'anno fiscale si conclude infatti al 30 marzo 2003). Come sottolineato in precedenza, British Telecom è stato, tra gli operatori *incumbent* analizzati, il primo ad attuare una profonda ristrutturazione delle attività finalizzate alla riduzione del debito.

Questa strategia è consistita, tra l'altro, nella separazione della sua unità mobile (BT Cellnet, poi divenuta mmO2), nella vendita di Yell (pagine gialle) e delle quote detenute in Japan Telecom, J-Phone Communications, Airtel⁴

Tali iniziative hanno avuto una ripercussione negativa sulle entrate del gruppo (figura 3.10), ridottesi di circa il 20%. Tenuto conto dei notevoli cambiamenti avvenuti nel perimetro di consolidamento del gruppo, nel

(4) Tali società vengono indicate nel bilancio del gruppo British Telecom sotto la voce 'attività non correnti'.

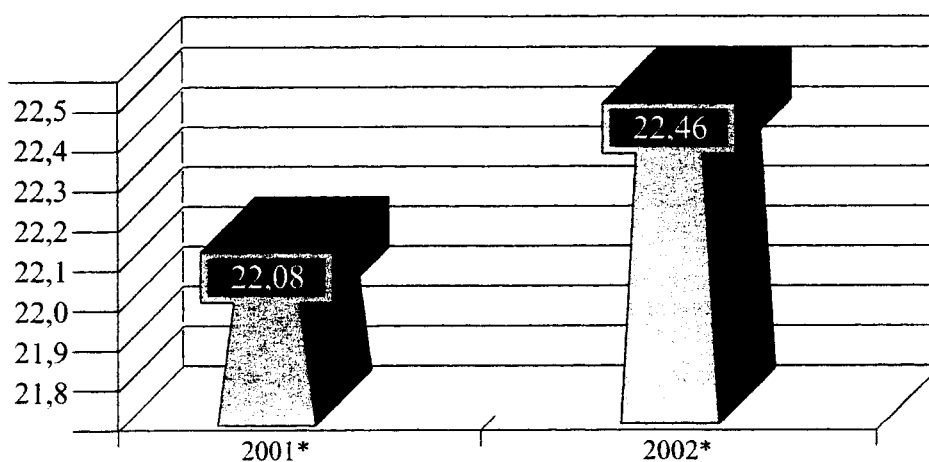
Figura 3.10 British Telecom - Fatturato del gruppo (miliardi di euro)

(*) Comprensivo del contributo di fatturato derivante dalle associate e *joint venture* e relativo sia alle attività correnti, sia alle attività non correnti, ai primi 9 mesi dell'anno fiscale.

Fonte: IDC, 2003.

medesimo grafico viene riportato anche il dato (seconda colonna) relativo al fatturato derivante dalle sole attività correnti. Dall'analisi emerge che, anche in questo caso, rispetto ai primi nove mesi del 2001/2002, si è registrata una diminuzione del fatturato pari a circa il 6,7%.

Tale diminuzione si spiega con il minore contributo derivante dalle *joint venture* e dalle associate del gruppo. Al contrario, la capogruppo BT Group Plc ha registrato un lieve aumento delle entrate, pari all'1,7% (figura 3.11).

Figura 3.11 British Telecom Group plc - Fatturato della capogruppo (miliardi di euro)

(*) Comprensivo delle sole attività correnti, ai primi 9 mesi dell'anno fiscale.

Fonte: IDC, 2003.

Per quanto riguarda i singoli segmenti di attività del gruppo:

a. BT *Retail* registra una diminuzione del volume delle chiamate verso Internet, risultato del passaggio, da parte dei clienti, a prodotti di tipo FRIACO. Nel settore voce fisso, l'operatore mira a mantenere la propria quota sul mercato tramite 'pacchetti' particolarmente vantaggiosi per gli utenti⁵. Assumono sempre maggiore peso le entrate derivanti dai nuovi *business*: ICT (*outsourcing*) e banda larga (grazie al prodotto BT Broadband);

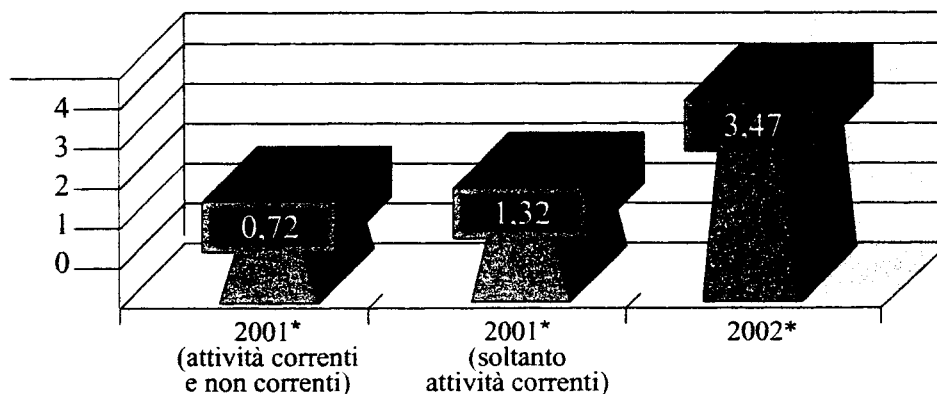
b. BT Wholesale registra una diminuzione delle entrate derivanti dai prodotti 'tradizionali' (a causa delle riduzioni dei prezzi e della difficile condizione del mercato delle telecomunicazioni che influisce sugli acquisti effettuati dagli altri operatori di telecomunicazioni). Aumentano invece le entrate dalla vendita *wholesale* di prodotti aDSL;

c. BT Ignite registra buoni risultati sul fronte delle 'Soluzioni' con un numero rilevante di nuove commesse: il settore del *Global Carrier* risente, invece, della diminuzione del traffico con AT&T e Worldcom, in seguito allo scioglimento della *joint venture* Concert;

d. BT Openworld registra un notevole aumento delle entrate grazie alla crescita dei prodotti per la banda larga e per la banda stretta. Diminuiscono inoltre le perdite operative.

Il profitto operativo totale (comprensivo, cioè, della quota di profitto operativo delle associate e delle *joint venture* e del *goodwill* e degli eventi eccezionali) registra, nei primi mesi dell'anno fiscale 2002-2003, un notevole miglioramento rispetto al corrispondente periodo 2001-2002, sia con riferimento alle sole attività correnti, sia al totale rappresentato dalle attività correnti e non correnti (figura 3.12).

Figura 3.12 British Telecom – Profitto operativo totale del gruppo (miliardi di euro)



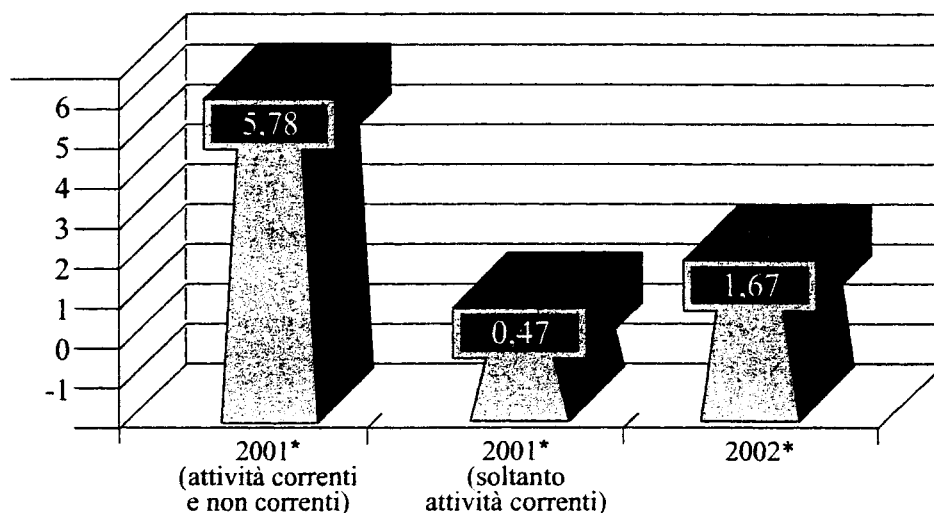
(*) Comprensivo del risultato delle *joint venture* e delle associate, ai primi nove mesi dell'anno fiscale.
Fonte: bilancio BT Group, elaborazioni IDC, 2003.

(5) Ad esempio l'offerta 'BT Together' che prevede riduzioni del costo delle chiamate locali, nazionali ed internazionali combinate alla possibilità di effettuare un numero di chiamate illimitato per un determinato prezzo

In particolare, per quanto riguarda le attività correnti, l'aumento del profitto operativo è ascrivibile soprattutto allo scioglimento della *joint venture* Concert che aveva influito negativamente, con le sue perdite, sui risultati del gruppo nel 2001-2002 (e sugli *asset* ed il *goodwill* della quale il gruppo aveva effettuato svalutazioni nel corso del medesimo anno per circa 1,3 miliardi di euro).

Grazie al miglioramento del risultato operativo ed alla diminuzione della spesa per interessi, il gruppo ha registrato un aumento del profitto netto relativo alle attività correnti (figura 3.13). Dal confronto con il profitto netto complessivo (derivante dalle attività correnti e dalle attività non correnti) del 2001-2002, emerge invece una netta diminuzione dovuta ai proventi "straordinari" derivanti dalle dismissioni effettuate, che hanno spinto il profitto netto totale del 2001-2002 a circa 5,8 miliardi di euro.

Figura 3.13 British Telecom - Profitto netto del gruppo
(miliardi di euro)



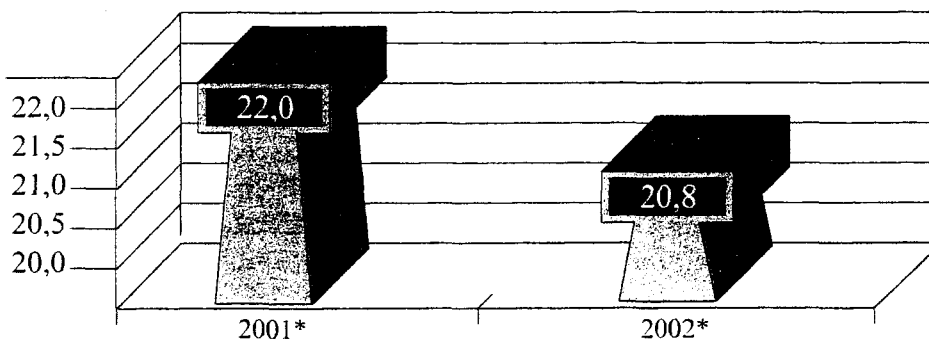
(*) Dati relativi ai primi nove mesi dell'anno fiscale.

Fonte: Bilancio BT Group, elaborazioni IDC, 2003.

Il gruppo continua ad attuare una politica di forte controllo sui costi e sugli investimenti e di dismissione degli *asset* che non rientrano nel *core business* (ad es: vendita di ulteriori azioni BSkyB, di quelle detenute in Blu e, più recentemente, di Cégétel). Ciò ha avuto effetti positivi sull'indebitamento del gruppo che è diminuito di oltre il 5% (figura 3.14), nel corso dei primi nove mesi dell'anno.

Riassumendo, si può affermare che British Telecom presenta una situazione finanziaria senz'altro migliore di quella della maggior parte degli *incumbent* sin qui analizzati: tuttavia, avendo deciso di separarsi dalla sua componente mobile, l'operatore non può godere dei buoni risultati – in termini di crescita del fatturato – determinati dal settore mobile (che, attualmente, costituisce l'elemento trainante della crescita del fatturato degli *incumbent*).

Figura 3.14 British Telecom - Indebitamento netto del gruppo (miliardi di euro)



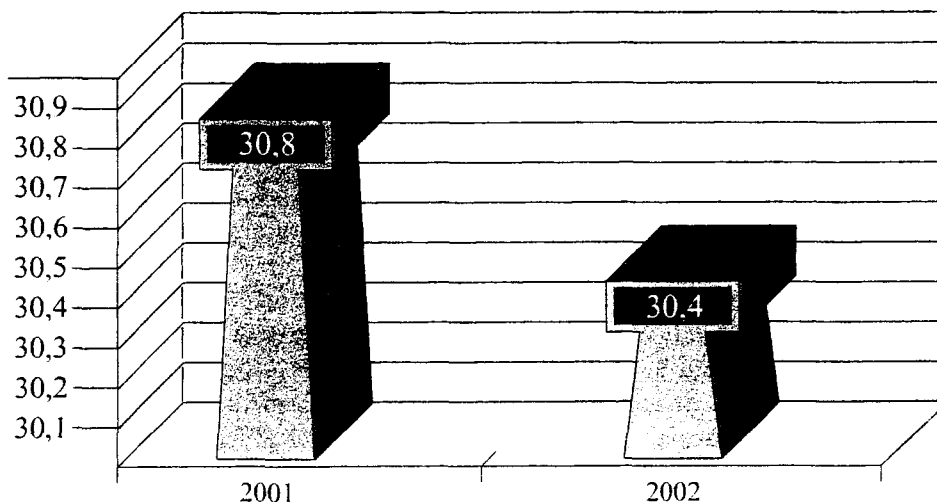
(*) Dati relativi ai primi nove mesi dell'anno fiscale.
Fonte: Bilancio BT Group, elaborazioni IDC, 2003.

Quasi a conferma del fatto che comunque non intende 'trascurare' il mercato mobile, il gruppo ha confermato di voler fornire - sotto il marchio BT - servizi mobili di fonia e dati destinati al settore *business* acquistando da mmO2 il traffico necessario.

Inoltre, per quanto riguarda l'offerta *broadband*, il gruppo ha la necessità di fronteggiare la concorrenza nel mercato interno derivante dagli operatori cavo che, ad oggi, nonostante l'accelerazione della domanda di prodotti xDSL registrata negli ultimi mesi, risultano ancora *leader* del mercato.

Il gruppo Telecom Italia ha registrato una flessione dei ricavi consolidati pari all'1,3% (figura 3.15).

Figura 3.15 Telecom Italia – Fatturato consolidato del gruppo (miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003.

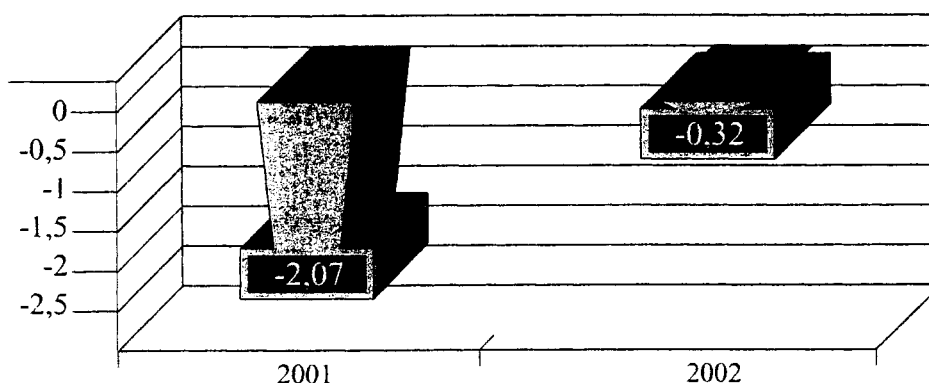
Tale flessione è dovuta all'effetto delle variazioni dei cambi (0,8 miliardi a causa di svalutazioni che hanno interessato le attività nell'area latino americana) e alla variazione del perimetro di consolidamento. In mancanza di tali fattori, la crescita sarebbe stata del 3,8%.

Per quanto riguarda le singole *business unit*, sono aumentati i ricavi consolidati di Tim (+6%, che avrebbe raggiunto +11,9% in assenza degli effetti della svalutazione delle valute del Brasile e del Venezuela) e nei settori Internet e Media (+1,7%, grazie soprattutto all'editoria telefonica) mentre sono in flessione quelli della Domestic Wireline (-0,9%). Obiettivo del gruppo nel comparto della telefonia fissa in Italia sembra soprattutto quello di mantenere la propria quota di mercato, fidelizzare il cliente tramite offerte *flat* riconquistando, con politiche di *marketing* mirate, clienti passati alla concorrenza. Il gruppo ha identificato nella tecnologia *broadband* (principalmente aDSL) uno degli elementi trainanti dello sviluppo della divisione per i prossimi anni e, a questo scopo, ha proposto offerte aDSL diversificate per soddisfare le varie tipologie di clientela. È stata inoltre rilevante la crescita dei servizi dati innovativi (compreso il rafforzamento delle offerte relative alle soluzioni per la sicurezza e ai servizi di *outsourcing*) e dei *web services* (*housing* e *hosting*) che hanno compensato la flessione accusata nei servizi dati tradizionali e nelle linee affittate.

Per quanto riguarda il settore mobile in Italia, sono aumentati i ricavi di Tim (+6,7% escludendo il contributo di Blu), con una crescita del 41% dei ricavi derivanti dai servizi a valore aggiunto (che nei prossimi anni dovrebbero costituire il *driver* della crescita dell'ARPU). A livello internazionale, l'attenzione dell'azienda è concentrata soprattutto sull'area latino-americana (in particolare in Brasile dove, nel corso del 2002, è iniziata la commercializzazione dei servizi GSM).

Tornando ai risultati del gruppo Telecom Italia, quest'ultimo ha registrato un miglioramento del risultato operativo (+10,6%), con una diminuzione delle perdite nette (-0,3 miliardi di euro contro i -2,1 miliardi del 2001) (figura 3.16).

Figura 3.16 Telecom Italia – Perdite nette del gruppo (miliardi di euro)



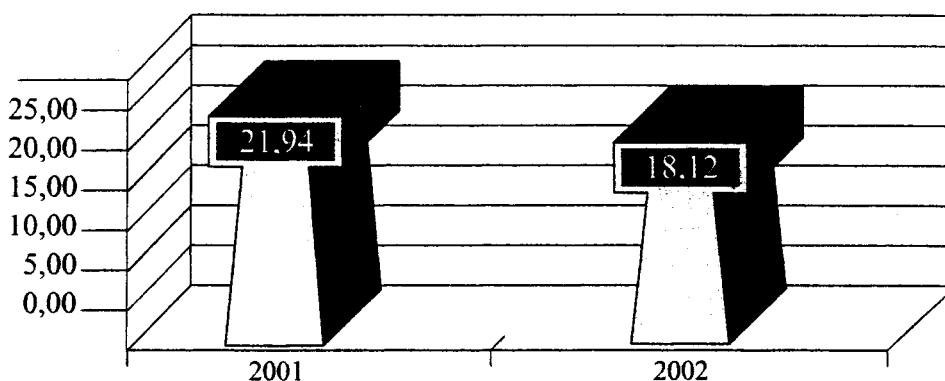
Fonte: IDC, 2003.

Ancora una volta, al pari del 2001, è stata la voce 'proventi e oneri straordinari' a condizionare i risultati in termini di utile netto: nel 2002, questi hanno fatto segnare un saldo negativo di 5,6 miliardi (contro i -3,5 miliardi del 2001, che erano stati determinati soprattutto dalla svalutazione del *goodwill* di società estere consolidate). A fronte dei proventi straordinari derivanti

dalle plusvalenze relative a dismissioni realizzate nel corso dell'anno vi sono stati infatti oneri straordinari pari a circa 8,5 miliardi, risultato, in primo luogo, delle svalutazioni relative al *goodwill* e all'accantonamento al fondo oneri derivante dall'impegno di acquisto a termine di azioni Seat Pagine Gialle, conseguente alla decisione del gruppo di non considerare più strategico il *business* delle *directories*, e alla svalutazione della partecipazione detenuta in Aria - Is Tim Turchia.

Anche l'indebitamento finanziario netto è stato ridotto (figura 3.17) di una quota superiore al 17% (da 21,9 miliardi circa a 18,1 miliardi), grazie ai flussi operativi e alle citate dismissioni realizzate nel corso dell'anno.

Figura 3.17 Telecom Italia - Indebitamento netto del gruppo (miliardi di euro)



Fonte: IDC, 2003.

Dall'analisi dei risultati economici degli operatori emergono, dunque, alcune considerazioni. In primo luogo, i settori che attualmente trainano la crescita delle aziende sono la telefonia mobile (eccezion fatta per British Telecom che, nel novembre 2001, si è formalmente separata dalla sua divisione mobile) ed Internet (soprattutto la banda larga).

Alla luce della maturità raggiunta nel mercato mobile e della perdurante incertezza dei mercati, che invita ad una maggiore prudenza verso le acquisizioni, gli operatori mobili analizzati stanno concentrando i propri sforzi nel tentativo di aumentare i ricavi medi unitari. In tal senso, rientra la strategia indirizzata ad aumentare il numero dei clienti con contratto post-pagato, rispetto a quelli con formula pre-pagata, con un'attenzione particolare verso l'offerta di servizi dati (molto più redditizi di quelli voce). Tali servizi dovrebbero, nelle intenzioni degli operatori, familiarizzare i clienti nell'utilizzo dei servizi multimediali avanzati, contribuendo così a creare un clima favorevole all'adozione dei servizi 3G.

Le imprese del settore valutano, anche se con accenti diversi, le potenzialità delle applicazioni *wi-fi* soprattutto come completamento della propria offerta mobile: l'unica eccezione a tale proposito è costituita da British Telecom che punta sul *wi-fi* pur in assenza di una propria rete mobile. Peraltro essa gode, in questo settore, di un vantaggio competitivo rispetto ad altri operatori avendo lanciato nell'agosto 2002 offerte commerciali sulla propria rete w-Lan nazionale 'BT Openzone'.

I risultati economici degli operatori confermano il rallentamento delle entrate derivanti dal settore della fonia fissa, la cui incidenza sul fatturato registra una contrazione a causa della generale diminuzione delle tariffe, risultato anche dell'apertura alla concorrenza del mercato della fonia locale.

In questo segmento, l'obiettivo primario degli operatori è limitare la perdita di quote di mercato, ricorrendo a pacchetti di offerte particolarmente vantaggiosi per l'utente e, allo stesso tempo, rivolgersi al mercato dell'accesso *broadband*, per offrire servizi a valore aggiunto maggiormente remunerativi.

A questo scopo, gli operatori intendono anche concentrare la propria attenzione sul settore della trasmissione dati per le aziende (non limitata alla semplice offerta di connettività, ma estesa all'offerta di servizi per la sicurezza, servizi di messaging ed *hosting*, *outsourcing*, Intranet, ecc.).

Gli operatori statunitensi AT&T e Sprint

Gli operatori AT&T e Sprint rappresentano due realtà simili in termini di attività: dall'analisi dei risultati dell'anno fiscale 2002 emerge che entrambi si sono trovati ad affrontare la diminuzione dei prezzi delle chiamate sulla lunga distanza (che rappresenta una delle loro principali attività) e gli effetti della concorrenza esercitata dagli operatori *incumbent* locali. I migliori risultati vantati da Sprint rispetto ad AT&T possono essere ricondotti alla presenza, all'interno del gruppo, della divisione mobile Sprint PCS. In altri termini, il confronto tra gli operatori conferma l'importanza del settore mobile ai fini della crescita, a fronte di un sostanziale declino delle tradizionali fonti di entrate legate alla telefonia fissa.

Per quanto riguarda AT&T, dopo lo *spin-off* della divisione *wireless* avvenuta nel 2001, la società, nel corso del 2002, si è separata dalla sua divisione *broadband* (At&T *Broadband*), che si è successivamente fusa con Comcast.

Il 2002 è stato un anno molto difficile per l'operatore americano. La riduzione del fatturato è stata del 10,4% rispetto al 2001 (da 42,2 miliardi di dollari a 37,8 miliardi). La contrazione delle entrate è stata particolarmente rilevante nel comparto AT&T Consumer (-22,3%), a causa delle minori entrate derivanti dai servizi voce sulla lunga distanza.

Tali riduzioni sono dovute a diversi fattori. In primo luogo, ad una riduzione delle tariffe delle chiamate a lunga distanza, dovuto ad un eccesso di capacità della rete ed all'ingresso delle Regional Bell Operating Companies, nonché ad una crescente sostituzione di tali chiamate da parte di Internet e della telefonia mobile.

Nel comparto *business*, la riduzione è stata del 4,1% (contro il -3% del 2001). Anche in questo caso, la contrazione dei ricavi è il risultato della riduzione delle entrate dei servizi voce sulla lunga distanza (-12% rispetto al 2001). La diminuzione delle entrate derivanti dai servizi voce a lunga distanza è stata soltanto in parte compensata dalla crescita delle entrate delle chiamate locali (+13%) e dai servizi IP (+5%), dove la cre-

scita è stata trainata dai servizi a pacchetto, mentre sono diminuite le entrate derivanti dalle linee affittate per effetto del crescente numero di clienti che passano a soluzioni più avanzate. L'operatore si aspetta un'ulteriore riduzione delle entrate derivanti dai servizi voce sulla lunga distanza per effetto della concorrenza. A questo, si aggiunge il rischio di perdite di quote di mercato a causa delle offerte degli operatori locali incumbent, particolarmente convenienti per i consumatori in quanto combinano chiamate locali, interne e sconti sull'utilizzo di Internet e sulle chiamate verso i cellulari.

La riduzione degli investimenti rispetto al 2001 è stata del 30,4% (da 5,6 a 3,9 miliardi di dollari).

AT&T ha accusato una riduzione delle entrate operative pari al 43,6% (da 7,8 a 4,4 miliardi di dollari), alla quale si è aggiunta la svalutazione degli investimenti nell'America Latina e la svalutazione relativa agli *asset* DSL (risultato della decisione dell'operatore di offrire servizi DSL utilizzando la rete dell'operatore Covad). Inoltre, a causa delle perdite relative ad AT&T *Broadband* (dovute in gran parte ad una svalutazione del *goodwill* della società e pari ad oltre 14 miliardi di dollari), il risultato finale del gruppo è stata una perdita netta pari a 13,1 miliardi di dollari contro un profitto di 7,7 miliardi nel 2001.

L'indebitamento netto è stato pari a 14,1 miliardi di dollari.

Sprint, insieme a Worldcom ed alle società regionali di telecomunicazione è uno dei principali concorrenti di AT&T nel mercato delle chiamate sulla lunga distanza.

In quanto tale, l'operatore si trova ad affrontare i medesimi problemi di AT&T per quanto riguarda la concorrenza con le società regionali di telecomunicazioni.

Alla fine del 2002, l'operatore ha lanciato i propri servizi 3G (denominati PCS Vision).

L'operatore ha registrato un aumento del fatturato superiore al 4% (26,6 miliardi di dollari contro i 25,5 del 2001), un miglioramento del margine operativo e delle entrate nette, determinato dalla divisione *wireless* del gruppo, mentre la riduzione degli investimenti è stata pari al 46,4%. Inoltre, sono diminuite del 13% le entrate derivanti dai servizi voce a causa della sostituzione con le comunicazioni mobili e con l'*e-mail*, dell'entrata sul mercato degli operatori *incumbent* regionali e del rinnovo (a prezzi minori) di contratti con la clientela *business*, mentre la divisione locale ha sofferto la concorrenza con il *cable modem* e con la telefonia mobile nel mercato *consumer*.

I ricavi del segmento dati sono diminuite dello 0,5%: le maggiori entrate derivanti in particolare dai servizi ATM e *frame relay* sono state sostanzialmente controbilanciate da una diminuzione dei ricavi del segmento delle linee affittate.

Le attività relative ad Internet hanno, invece, fatto registrare un aumento del 4,7%, soprattutto grazie alle attività di *web hosting*.